

Halina Brdulak,
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Rynek usług transportowo-spedycyjno-logistycznych (TSL) w Polsce (cz. 1)

W 2002 r. utrzymały się tendencje stagnacyjne w gospodarce. Tempo wzrostu PKB nadal oscylowało w granicach ok. 1%. Był to już kolejny rok, gdzie zmniejszający się popyt wewnętrzny, wzrost zapasów i narastające bezrobocie tworzyły niekorzystny klimat gospodarczy dla przedsiębiorstw. Niski poziom inflacji przy utrzymywaniu się wysokiej wartości złotych w stosunku do dolara/euro nie rekompensowały negatywnego klimatu. W branży TSL stan gospodarki odbijał się również na kondycji przedsiębiorstw, choć nastąpiło opóźnienie w stosunku do wskaźników koniunktury. Nadal poszukiwano metod obniżania kosztów, co sprzyjało rozwojowi firm o takich kompetencjach. Przedsiębiorstwa upatrywały nowych możliwości we wdrażaniu zarządzania procesowego, zarządzania wiedzą. Niektóre firmy poszukiwały czynników zrównoważonego rozwoju – jak dbałość o środowisko, pracowników i społeczną odpowiedzialność. W efekcie następował proces dalszego rozwarstwienia między firmami o ukształtowanej, wyrazistej kulturze i wartościach nakierowanych przede wszystkim na etyczną i partnerską działalność biznesową, agresywnymi o strukturze rywalizacyjnej oraz firmami, nastawionymi jedynie na przetrwanie.

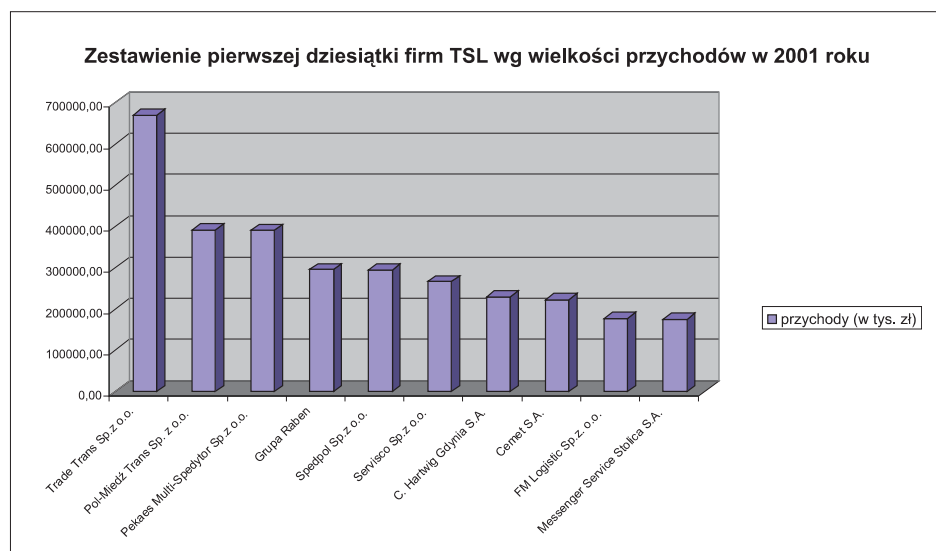
Analizując sytuację w branży TSL daje się zauważyć spadek dynamiki sprzedaży. Wynika to moim zdaniem z dwóch istotnych czynników. Pierwszy – związany jest z pierwotnym podziałem rynku. Taki podział został dokonany. Oznacza to, że dynamika rynku w oferowanych przez firmy tradycyjnych i prostych usługach będzie zdecydowanie niższa i w większym

stopniu będzie powiązana z tempem wzrostu gospodarczego. Gospodarka przeżywa okres stabilizacji, ale również uporządkowania. Coraz trudniej dostać się na rynek TSL, co spowodowane jest wzrostem barier dostępu. Najlepsze firmy oferują swoim klientom coraz więcej wartości dodanej po relatywnie niskiej cenie. Szczególnie dynamicznie rozwijają się firmy o profilu logistycznym. Jednocześnie bariery wyjścia z rynku są zróżnicowane, uzależnione od zakresu usług. Na rynku widoczne są w dużej mierze znane firmy, w niewielkim zakresie – wchodzi nowe. Większość utrzymuje się, choć na ogół traci pozycję w stosunku do poprzedniego roku. Coraz niższą dynamikę sprzedaży mają duże firmy, co nie jest szczególnie zaskakujące. Drugi czynnik wynika bezpośrednio ze spadku koniunktury gospodarczej. Jest to szczególnie widoczne w przypadku firm prowadzących działalność produkcyjną.

Nadal na rynku TSL panuje atmosfera konfrontacji cenowej, choć można uznać, że przy wyższym poziomie jakościowym.

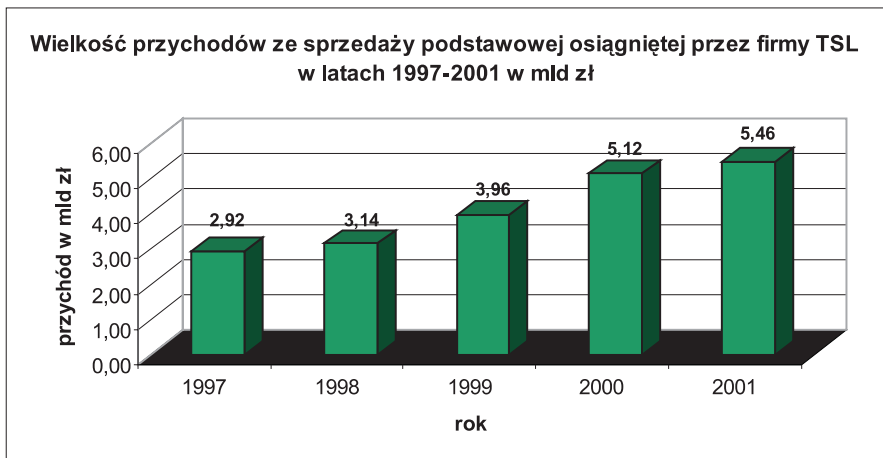
Analiza strony podaźowej rynku TSL

Na rynku działa kilkanaście znaczących operatorów logistycznych o zasięgu krajowym i międzynarodowym oraz kilkudziesięciu o zasięgu lokalnym. Część przedsiębiorstw została stworzona na bazie kapitału polskiego, a następnie wykupiona przez zagranicznego inwestora. Powyższy proces ciągle trwa. Część – działa w oparciu o polski kapitał i część – na bazie kapitału zagranicznego. Na 72 analizowane przedsiębiorstwa¹ 13 dysponuje kapitałem zagranicznym, a 17 – kapitałem mieszanym. Pozostałe firmy (42) działają w oparciu o polski kapitał. Według moich wyliczeń najwyższą dy-



Wykres 1.
Źródło: badania własne

¹ Ranking firm transportowo-spedycyjno-logistycznych 2002 z komentarzem H. Brdulak, w: Logistyka Transport Spedycja nr 2/2002, Rzeczpospolita z dn. 27.06.2002.



Wykres 2.

Rok	Przychód w mld zł	Przychód w tys. zł.		Liczba zsumowanych firm	Dane pochodzą z
1997	2,92	29239	100,00%	95 firm	ranking 1999
1998	3,14	31357 71,01	107,25%	70 firm	ranking 2000
1999	3,96	39559 28,86	135,30%	64 firmy	ranking 2001
2000	5,12	51206 15,19	175,13%	73 firmy	ranking 2002
2001	5,46	54617 69,71	186,80%	73 firmy	ranking 2002

namikę sprzedaży wykazują firmy z kapitałem zagranicznym (5 w pierwszej „10”), co może oznaczać, iż dopływ międzynarodowego know-how połączony z umiejętnościami i znajomością zasad działania na polskim rynku daje wymierne efekty finansowe w postaci ekspansji, jednak nie pozwala na wyciągnięcie wniosku co do rentowności powyższych działań.

Pierwsza dziesiątka firm z rankingu została zaprezentowana na wykresie 1.

Część firm (22) unika podawania wskaźnika rentowności, traktując go jako informację poufną. Niektórzy uznają również, że działalność zyskowna ma charakter wstydlawy. Moim zdaniem świadczy to zdecydowanie o umiejętności prowadzenia biznesu w warunkach gospodarki rynkowej, jednak firmy mają opory w rzetelnym tłumaczeniu tego faktu (osiągania zysku) swoim klientom. Trudno wyobrazić sobie wiarygodność oferty przedsiębiorstwa, które w dłuższym czasie osiąga straty. Również unikanie podawania powyższej informacji stawia pod znakiem zapytania wiarygodność

przedsiębiorstwa. W kontekście spadku pozycji konkurencyjnej całej polskiej gospodarki zmiana nastawienia przedsiębiorstw do podawania swoich rzetelnych danych finansowych powinna przyczynić się do zwiększenia przewidywalności i przejrzystości ekonomicznej.

Analizowane firmy generowały w 2001 r. sprzedaż w wysokości prawie 5,5 mld zł (w 2000 r. – 4,7 mld zł, a w 1999 r. – 3,4 mld zł). Oznacza to wzrost sprzedaży o 17% w stosunku do 2000 r. (w stosunku do 1999 r. – wzrost wyniósł 38%). Dynamika rynku została zaprezentowana na wykresie 2.

Z powyższych porównań można wyciągnąć wniosek, że dynamika rynku spadła w ciągu ostatnich 2 lat ponad dwukrotnie, znacznie jednak przekracza tempo wzrostu PKB w tym okresie oraz tempo wzrostu większości branż. Jednocześnie rynek w ciągu 2 lat zwiększył się prawie dwukrotnie. Jeżeli założymy, że mimo wzrostu tendencji do outsourcingu nadal znacząca część firm posiada własne działy

transportowo-spedycyjno-logistyczne (ok. 80%), to wielkość całego rynku można wycenić na ponad 20 mld zł. Powyższe wielkości mają jednak charakter szacunkowy i w związku z powyższym należy podchodzić do nich ostrożnie.

Coraz więcej firm jako główne źródło przychodów podaje usługi logistyczne. Nadal istnieje niejednoznaczność co do zawartości powyższego pojęcia. Generalnie można przyjąć, że są to działania oparte o rozległą sieć informatyczną, pozwalające na integrację z systemem informatycznym klientów i dostawców i w ten sposób zapewniające sprawny obieg informacji m.in. o:

- stanie zapasów
- miejscu przebywania danej przesyłki
- nieprawidłowościach (opóźnieniach, uszkodzeniach, zaginięciu) jak również
- generowania zleceń, dokumentów, wszelkiego rodzaju zestawień
- wyciszaniu cen za usługi
- zarządzaniu relacjami z klientami, w tym m.in.: badaniu rynku, analizowaniu uwag na temat usług w celu lepszego dopasowania ich do potrzeb klientów czy też
- dokonywania płatności.

Celem działalności logistycznej jest obniżenie kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku poprzez przejęcie wykonania części czynności, które nie są kluczowe dla firmy, przez operatora logistycznego bądź też inną firmę, która je świadczy (*third party logistic*) przy zapewnieniu wysokiego poziomu jakości.

Dobra firma logistyczna powinna również przyspieszać obieg towarów w gospodarce, a tym samym zamianę towaru na gotówkę. Jednym z istotnych obszarów jej działania jest analiza procesów biznesowych partnera i dopasowanie się do tych procesów przy jednoczesnej próbie ich skracania. Zarządzanie logistyczne stanowi wysoką wartość dodaną z punktu widzenia zleceniodawcy, jak również uczestników całego łańcucha dostaw.

Większość firm postrzega zatem szansę w budowaniu swojego wizerunku jako operatora logistycznego.