

Paweł Romanow
Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu

Przyszłość MSP zarobkowego transportu drogowego w Polsce

Przystąpienie Polski do struktur UE zwiększyło z jednej strony możliwości funkcjonowania polskich podmiotów na rynku unijnym, z drugiej – postawiło krajowych operatorów wobec konieczności spełnienia większych wymagań i oczekiwań, w tym poprawy konkurencyjności cenowej i jakościowej. Z punktu widzenia polityki transportowej istotne jest, by zostały stworzone realne warunki dla rozwoju operatorów i ich funkcjonowania na zasadach obowiązujących w całej Europie, co odnosi się także do poprawy jakości polskiego transportu i dostosowania go do poziomu oraz wymagań obowiązujących w pozostałych państwach Wspólnoty. Trzeba jednak pamiętać, że polscy przewoźnicy weszli na rynek unijny w okresie jego transformacji, w wyniku czego nastąpił wzrost kosztów świadczenia usług przez nakładanie na transport drogowy dodatkowych obciążeń finansowych, związanych z ochroną środowiska oraz korzystaniem z istniejącej infrastruktury transportowej.

Pozycja rynkowa firm transportowych determinowana jest obecnie przede wszystkim przez zmiany zachodzące w układach makroekonomicznych oraz społecznych. Trzeba tu zaznaczyć, że w krajach nowoprzyjętych operatorzy transportowi ponoszą zarówno niższe koszty pracy, jak i obciążone są w mniejszym stopniu kosztami wynikającymi z korzystania z infrastruktury drogowej. W odniesieniu do polskich przewoźników, negatywnym aspektem kosztowym jest tu jednak fatalny stan dróg (związek z szybszym zużyciem fizycznym pojazdów). Wyrównuje się natomiast poziom cen pozyskiwanych w różnych formach środków transportu (leasing, zakup) oraz poziom cen paliwa i remontów oraz stawek ubezpieczeniowych.

Należy przypuszczać, że produktywność firm zarobkowego transportu drogowego w Unii powinna wzrastać. Wynikać to powinno przede wszystkim

z niwelowania granic fizycznych, administracyjnych, a także celnych oraz ułatwiania dostępu do rynków. Ograniczenie niepotrzebnych czynności oraz wielogodzinne oczekiwania na przeprawę przez granice (przed akcesją Polski do struktur UE granica zachodnia i południowa naszego kraju była przecież wąskim gardłem w przewozach międzynarodowych) oraz coraz szerszy dostęp do ładunków w dowolnych lokalizacjach Wspólnoty będzie się zapewne przekładać na ograniczenie zjawiska pustych przebiegów. Trzeba jednak zaznaczyć, że zakaz czy ograniczenie kabotażu w krajach unijnych skutecznie ograniczają, a nawet wstrzymują możliwość redukcji pustych przebiegów wielu firm transportowych realizujących przewozy międzynarodowe.

Z chwilą wejścia Polski do Wspólnoty warunki działania MSP transportowych zmieniły się. „Niewidzialna ręka rynku” skreśla bowiem te nieefektywne. Ekonomia jest nieubłagana, małe firmy mają zbyt wysokie koszty w stosunku do osiągniętych zysków i to im przypisuje się najmniej szans na funkcjonowanie w dłuższym okresie czasu. Rosnące wymagania klientów wymuszają na firmach świadczenie usług coraz bardziej kompleksowych. Wymaga to nowoczesnego zarządzania i przestrzegania norm jakościowych, które w przyszłości umożliwią skuteczne konkurencje na rynku Unii. Zdecydowana większość przewoźników operujących na naszym rynku nie jest w stanie samodzielnie sprostać takim wymaganiom. W tej sytuacji naturalną ścieżką rozwoju jest łączenie potrzeb dużych operatorów z możliwościami mniejszych przewoźników. Przykładem może być tu *CJ International Ltd.*, która już od lat buduje wokół siebie grupę mniejszych firm - podwykonawców. Współpraca z nimi zapewnia możliwość rozwoju i zwiększenia swoich możliwości przewozowych. A indywidualni przewoźnicy mogą wykorzystać istniejącą strukturę

techniczną, finansową, marketingową oraz zalety nowoczesnego zarządzania. Obecnie firma posiada 44 własne licencje na przewozy międzynarodowe. Jednak zasadnicza ich część (około 70%) wykonywana jest przy wykorzystaniu taboru należącego do około 120 przewoźników świadczących usługi w ramach systemu logistycznego *CJ International*. Taka współpraca jest korzystna zarówno dla przedsiębiorstw transportowych, jak i dla klientów. Skala występowania więzi kooperacyjnych będzie się najprawdopodobniej zwiększać w miarę rozwoju rynku. Drogą konsolidacji idzie także *Euroad*, który rok temu małym firmom zaoferował ujednolicony program. Jest tam między innymi oferta zakupu pojazdu u wskazanego dealera (po wynegocjowanej cenie i na korzystnych warunkach leasingu), oferta ubezpieczenia z wybranym partnerem, korzystanie z usług określonego operatora telefonicznego, a równocześnie podłączenie pojazdu do systemu informatycznego firmy. Współpracujące firmy mogą liczyć także na pomoc w prowadzeniu księgowości, radców prawnych, itd.

Zatem czy, a jeśli tak, to jaka jest recepta na osiągnięcie sukcesu w zarobkowym transporcie drogowym rzeczy? Drobnymi przewoźnikami mogą szukać swojej szansy realizując zadania w niszach rynkowych, bądź też wykonywać zlecenia dla większych operatorów w ramach podwykonawstwa. Jednak w tym ostatnim przypadku stroną dyktującą warunki kontraktu jest oczywiście operator, co z reguły nie wychodzi na dobre drobnym przewoźnikom, którzy zdecydowali się na taki rodzaj współpracy. Według opinii ekspertów, gospodarka polska w nadchodzących latach będzie się upodabniała do gospodarek „starych” krajów UE. Efektem powinien być spadek transportochłonności mierzonej w tonach i w tonokilometrach (tkm) na jednostkę wytworzonego PKB¹. 28% wzrost wykonanej pracy

¹ Menes E.: Stan i perspektywy polskiego ciężarowego transportu samochodowego. Przegląd Komunikacyjny nr 3/2003.

przewozowej w 2004 roku w transporcie samochodowym (przy wzroście PKB o 5,4 %) to skutek przystąpienia Polski do UE. W najbliższych latach należy oczekiwać powolnej zmiany tej proporcji, chociaż mimo podejmowania przez Wspólnotę działań w kierunku osłabienia dynamiki rozwoju przewozów samochodowych, prawdopodobnie tempo wzrostu pracy przewozowej tej gałęzi transportu pozostanie nadal większe, niż tempo wzrostu PKB w Polsce². Prognozy gałęziowe na temat przewozów ładunków w Polsce (gdzie bierze się pod uwagę między innymi tendencję zmniejszania transportochłonności gospodarki), wskazują na brak pożądanych zmian w strukturze gałęziowej przewozów do 2013 roku³. Zakłada się natomiast dalszy systematyczny wzrost udziału transportu samochodowego w gałęziowej strukturze pracy przewozowej.

Proces dostosowania MSP transportowych do zmian zachodzących w obszarze transportu to bez wątpienia proces żmudny i długi. W Unii zakłada się naturalne dostosowanie podaży do popytu na rynku transportu samochodowego i stopniowe eliminowanie przedsiębiorstw najsłabszych. Zasady obowiązujące w transporcie unijnym nie chronią operatorów transportu, a jedynie mają tworzyć warunki do ich funkcjonowania jako jednego z narzędzi rozwoju gospodarczego. Jest to sytuacja niebezpieczna dla trwałości licznej grupy przedsiębiorstw transportu samochodowego w Polsce. Szczególnie, że firmy zarobkowego transportu drogowego rzeczy w dawnej UE – 15 funkcjonują w korzystniejszych warunkach zewnętrznych, sprzyjających zachowaniu ekonomicznej efektywności świadczonych usług⁴. Praktyka kontaktów z krajami Unii, jak i z krajami zza wschodniej granicy Polski, wydaje się potwierdzać tezę, że pomimo pewnej stabilizacji na polskim rynku międzynarodowych towarowych przewozów samochodowych wymaga on jeszcze ochrony ze strony państwa. Nie chodzi przy tym o ochronę w znaczeniu obrony rodzimych firm przed „naturalną konkurencją”, lecz o wiele bardziej przed dyskryminacyj-

nymi praktykami ze strony niektórych państw ościennych, czy wreszcie samej UE. Nierzadko polskie firmy są zmuszane do uiszczania różnych opłat (na przykład tranzytowych, myta w Rosji czy Białorusi) w nieuzasadnionej wysokości, napotykają za granicą na wielorakie bariery w postaci rozporządzeń i praktyk administracyjnych o charakterze dyskryminacyjnym (metody kontrolowania polskich samochodów ciężarowych w Niemczech, czy wprowadzenie w 2001 r. obowiązku posiadania wiz z zezwoleniem na pracę przez kierowców zatrudnionych w firmach spoza Unii i wykonujących w Niemczech przewozy na podstawie zezwoleń EKMT), co niestety nie zawsze wywoływało odpowiednie reakcje polskich władz. Osobnym problemem jest złe traktowanie polskich przewoźników na przejściach granicznych i to nie tylko przez obce służby celne. Ponadto należy więcej uwagi i środków poświęcić na zapobieganie nieuczciwym praktykom obcych przewoźników międzynarodowych na terenie Polski (kabotaż, przeciążenie pojazdów, nie płacenie mandatów), co na pewno nie sprzyja rozwojowi MSP transportowych realizujących zadania przewozowe na rynkach międzynarodowych.

Rozdrobnienie rynku przewozów nie jest polską specjalnością. Tak jest w całej Europie. Na starym kontynencie nie ma firmy, która „obsługiwałaby” więcej niż 10% rynku. Wiadomo, że duża firma kupuje ciężarówkę zdecydowanie taniej, potrafi zorganizować finansowanie na lepszych warunkach, uzyskać rabaty na paliwo, ubezpieczenia, na opony, praktycznie na wszystko. Dzięki temu, że większe firmy stać na wdrażanie systemów komputerowych, które pomagają w zarządzaniu taborem, poprawia się ich efektywność. Łatwo sobie wyobrazić, że jeżeli operator dysponuje jedną ciężarówką, która na przykład realizuje dostawę z Polski do Francji, a potem szuka na giełdzie ładunku powrotnego, jest to wówczas mniej efektywne, niż gdy firma wysyła ich tam 30 i każda z nich ma zapewniony ładunek powrotny – uważa prezes – jednej z większych firm transportowych w Pol-

sce. Firmę, która ma kilkaset samochodów, stać na wyszkolenie, a następnie utrzymanie kilku sprzedawców, którzy jeżdżą po Europie. Aktualnie w Polsce jest tak naprawdę około 1000 dobrych klientów dla firm transportowych, którzy zlecają duże ilości ładunków. W Europie liczba dużych klientów też jest ograniczona i można ich zidentyfikować. Klient woli rozmawiać z przewoźnikiem, który jest w stanie przewieźć znaczącą liczbę ładunków.

Pierwszym momentem, kiedy można „położyć” firmę, jest zakup samochodu. Do tego dochodzi kwestia operacyjna – trzeba zainwestować w jakość usługi, zadbać, by samochody miały jak najmniej przestojów. Drobni przewoźnicy, posiadający do kilku środków transportu, są skazani na giełdy transportowe, gdzie z reguły najlepsze zlecenia nie trafiają. W firmie posiadającej kilkaset samochodów, do utrzymania ich w ciągłym ruchu potrzeba niewiele więcej kierowców (na przykład w d. Euroad było ich o 0,14 więcej niż samochodów, czyli na każde 100 aut było 114 kierowców). Natomiast w małej firmie na jednego kierowcę musi przypadać jeden zmiennik, bo w razie choroby czy urlopu nie ma możliwości zastąpienia kierowcy. Podobnie rzecz się ma przy szeroko rozumianej obsłudze firmy (zarządzanie, księgowość, planowanie tras, remonty, itp.). W dużym przedsiębiorstwie na każde 100 samochodów ich obsługą zajmuje się 30 osób, wliczając w to zarząd, księgowość, sprzedawców usług, itd. A w każdej firmie transportowej musi być przynajmniej jedna osoba, która zda egzamin kwalifikacyjny (certyfikat kompetencji zawodowych). Dotyczy to wszystkich, czyli zarówno tych przewoźników, którzy mają kilkaset samochodów, jak i tych, którzy mają zaledwie jeden czy kilka. Poza tym, inne wymagania stawiane przed MSP transportowymi to konieczność spełnienia pozostałych kryteriów (dla przewoźników wykonujących zarobkowy transport drogowy rzeczy krajowy/międzynarodowy), wynikających z zapisów ustawy o transporcie drogowym, to jest przede wszystkim: stosowne za-

² Kaczor G.: Transport drogowy ładunków. Przegląd Komunikacyjny nr 12/2005, s.36.

³ Burnewicz J.: Prognoza zapotrzebowania na usługi transportu w Polsce do 2020 roku. Przegląd Komunikacyjny nr 12/2005, s.25.

⁴ Waśkiewicz J.: Rozważania nad przyszłością ciężarowego transportu samochodowego w Polsce. Przegląd Komunikacyjny, 07-08/2006, s.47.

bezpieczenie finansowe i niekaralność.

W Polsce i pozostałych krajach UE w krajowych przewozach ładunków wyniki finansowe przedsiębiorstw transportowych można ocenić jako zadowalające, ale nie pozwalające dla około jednej trzeciej liczby firm w sposób trwały zbilansować ponoszonych kosztów i uzyskiwanych przychodów (rentowność nie przekracza z reguły 10%). Im większe rozproszenie podmiotowe w tym obszarze przewozów w danym kraju unijnym – tym większy odsetek przewoźników jest narażonych na ryzyko deficytu oraz bankructwa. Największe szanse przetrwania mają firmy realizujące przewozy międzynarodowe, specjalizujące się w obsłudze frachtów specjalistycznych, materiałów niebezpiecznych, czy też ładunków szybko psujących się (pod warunkiem, że współpracują z solidnymi klientami, którzy terminowo regulują ustalone należności za zrealizowane usługi).

Obecnie oraz w najbliższej przyszłości MSP transportowe muszą poszukiwać własnej drogi, by przetrwać na konkurencyjnym i nasyconym (strona podażowa) rynku usług transportowych. Jednak biorąc pod uwagę bardzo ograniczone pole manewru przewoźników z tej grupy, również w odniesieniu do szeroko rozumianej innowacyjności oferty, oraz brak woli śro-

dowiska do podjęcia działań konsolidacyjnych – przyszłość tych firm sprowadza się generalnie rzecz ujmując do działań w ramach podwykonawstwa (na warunkach dyktowanych przez operatorów logistycznych), bądź też działania w niszach rynkowych. Brak ochronnego parasola państwa oraz nieumiejętność pozyskiwania środków finansowych UE to bez wątpienia czynniki jeszcze bardziej utrudniające codzienne funkcjonowanie przewoźników. Jednak badania ankietowe przeprowadzone przez autora (badaniami objęto wybranych losowo 45 małych firm) skłaniają do wniosku, że większość z respondentów zainwestowała lub zamierza w najbliższym czasie modernizować oraz inwestować w nowy tabor i – niejednokrotnie – w nowoczesne rozwiązania telematyczne. Bez wątpienia wynika to ze wzrostu świadomości przewoźników odnośnie potrzeby rozwoju w ramach domeny działania na krajowym rynku usług TSL oraz na rynkach międzynarodowych. Funkcjonowanie na rynku zarobkowego transportu drogowego rzeczy w dłuższym okresie czasu wymaga bowiem działań ukierunkowanych przede wszystkim na unowocześnianie/rozbudowę potencjału. I jest to warunek bezwzględnie konieczny.

Warto też wspomnieć o konsekwencjach związanych z przyznaniem Polsce i Ukrainie organizacji Mistrzostw Euro-

py w piłce nożnej w 2012 roku. Jest to potężne wyzwanie finansowe, organizacyjne i logistyczne.

Rozbudowa i modernizacja szlaków komunikacyjnych oraz obiektów użyteczności publicznej (stadiony, zaplecze gastronomiczne – hotelowe, drogi, parkingi, lotniska) wiąże się bowiem z niebywałym – jak dotąd – wysiłkiem finansowym. Udział firm transportowych, również tych zaliczanych do MSP, w działaniach ukierunkowanych na szeroko rozumiane dostosowanie infrastruktury punktowej i liniowej w „służbie” imprezy sportowej takiego formatu, trzeba traktować w kategoriach wielkiej, dodatkowej i niebagatelnej szansy rozwoju oraz niwelowania różnic. Jest to także doskonała okazja, by również w polskiej polityce transportowej nareszcie „coś drgnęło”. Głównie chodzi tu o przejście od postawy roszczeniowej i postulatycznej do konkretnych działań na dużą skalę o charakterze wykonawczym. Bo drugiej takiej szansy w dłuższym okresie czasu Polska mieć zapewne nie będzie. Dlatego też najbliższe lata to okres sprawdzianu rzetelności, mądrych decyzji infrastrukturalnych oraz umiejętności, zakrojonej na szeroką skalę współpracy poszczególnych resortów państwa, merytorycznie związanych z tą imprezą i kooperujących firm wykonawczych – także MSP transportowych. I oby się udało!