

Paweł Romanow
Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu

Koszty transportu w działalności przedsiębiorstw transportu drogowego

Zagadnienie optymalizowania kosztów transportu ponoszonych w ramach realizowanych procesów logistycznych traktowane jest jako jeden z najtrudniejszych i zarazem najbardziej złożonych problemów, z jakimi borykają się operatorzy z branży TSL. Zatem waga problematyki związanej z kosztami transportu dla realizacji podstawowego celu przewoźników w długim okresie, jakim jest maksymalizacja zysku, staje się w niniejszych rozważaniach elementem niezwykle istotnym, szczególnie w warunkach kryzysu gospodarczego. Punktem wyjścia do działań ukierunkowanych na racjonalizację i redukcję (a przynajmniej nie wzrost) poziomu kosztów transportu jest zrozumienie ich kompleksowego charakteru w wielorakich układach powiązań logistycznych w łańcuchach dostaw. Trzeba też pamiętać o „unikaniu” optymalizacji kosztów poszczególnych podsystemów bez sprawdzenia i weryfikacji ich wpływu na inne obszary funkcjonalne w sieci powiązań uczestników łańcuchów logistycznych. Jest to bowiem niezbędne do wypracowania standardów działań, dzięki którym poszczególni uczestnicy zaangażowani w przepływy, będą mogli osiągać postawione sobie cele z uwzględnieniem potencjalnych korzyści wynikających ze współdziałania w skonfigurowanych układach biznesowych.

Umiejętne grupowanie kosztów transportu sprzyja przeprowadzeniu analizy tak zwanego „obrazu” kosztów i jego zmiany zachodzącej pod wpływem siły oddziaływania różnych czynników wewnętrznych oraz zewnętrznych. W praktyce używane są zwykle trzy uniwersalne pojęcia, to jest:

1. Rodzaj kosztów. Najczęściej stosowanym w obszarze transportu podział kosztów w układzie rodzajowym jest podziałem na te zależne od czasu oraz od przebiegu. Do pierwszej grupy należą: raty leasingowe, amortyzacja, podatki, ubezpieczenia, część kosztów płac, itd. Druga grupa obejmuje między innymi: paliwo, ogumienie, część napraw i obsługa techniczna, podatek od usług oraz także część kosztów płac.
2. Miejsce powstawania kosztów. To określenie odnosi się zwykle do rodzaju / typu pojazdu lub grupy pojazdów. Kalkulacja kosztów taboru w swoich różnych formach jest instrumentem stosowanym w szeregu sytuacji, takich między innymi, jak na przykład: koszt zlecenia transportowego, porównanie pojazdów, pojazd własny lub wynajęty, itd.
3. Nośnik kosztów – odnosi się do określonego zadania transportowego. Zadania te mogą być w całej swojej gamie oczywiście bardzo różne, począwszy od pojedynczego przewozu, do na przykład rocznego zlecenia dla danego typu pojazdu.

Określenie wielkości i struktury kosztów ponoszonych przez firmę transportową na pozór nie jest proste. Po uwzględnieniu oczywistych kosztów paliwa, płacy kierowcy oraz myta należy dodać zestawienie uwzględniające koszt amortyzacji, który nie jest tak łatwo policzyć przy braku możliwości pewnej, jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, jak długo dany pojazd będzie znajdował się w cyklu eksploatacyjnym. Istotna jest przy tym forma pozyskania środka transportu (zakup – gotówkowy / kredyt?, leasing – finansowy / operacyjny?). Poza tym należy jeszcze uwzględnić oraz proporcjonalnie doliczyć koszty ubezpieczenia, remontów, obsługi technicznej, wymiany oleju, ogumienia i innych części eksploatacyjnych. Nie można też zapominać o kosztach administracyjnych towarzyszących prowadzeniu firmy transportowej. Przy założeniu, że uda się wyczerpać „listę” kosztów wykorzystując metodologię *ABC costing*, pozostanie pytanie, w jakiej proporcji będzie dokonany podział na koszty względnie stałe, przypisane przykładowo na 1 km, czy też jeden dzień (jest to ważne w przypadku obliczania kosztów przestoju taboru). Dodatkowym problemem jest tu jeszcze brak możliwości arbitralnego przyjęcia wielkości pracy przewozowej – zakładanej do wykonania w skali na przykład jednego roku. Innym ważnym elementem komplikującym kalkulację kosztów w odniesieniu do stawki przewozowej jest zmienna w czasie i zależna od miejsca nabycia cena paliwa. Oprócz wspomnianych trudności z samą kalkulacją pozostaje jeszcze problem kosztu podstawienia samochodu, czyli pustych przebiegów pomiędzy miejscem ostatniego rozładunku i ponownego załadunku¹.

Każdy podmiot gospodarczy, w tym także firmy transportowe, funkcjonują na rynku w celu wygenerowania najkorzystniejszego w danych warunkach działania wyniku finansowego. Wiadomo, że wzrost dochodu można osiągnąć w dwojaki sposób: poprzez powiększenie źródła przychodu, bądź dzięki zredukowaniu poziomu ponoszonych kosztów. W warunkach kryzysu gospodarczego działania wielu przewoźników koncentrują się w Polsce na mniej czy bardziej udanych próbach redukcji kosztów własnych. Warto w tym miejscu przytoczyć wyniki badań struktury kosztów w transporcie drogowym towarów przeprowadzone przez Zakład Badań Ekonomicznych Instytutu Transportu Samochodowego w Warszawie². W 2011 roku średni koszt 1 wozokm przebiegu wśród objętych badaniem operatorów realizujących przewozy międzynarodowe o dominującym udziale usług w relacjach z innymi krajami UE, kształtował się od 3,38 do 3,68 zł/wozokm. Wzrost średnich kosztów 1 wozokm, w zależności od wielkości

¹ Polska Gazeta Transportowa nr 51-52/2012.

² Badania przeprowadzone przez dr J. Waśkiewicza, dr K. Bentkowską-Senator, prof. Z. Kordela.

Tab. 1. Wysokość stawek opłaty elektronicznej dla dróg krajowych klasy A i S lub ich odcinków, na których pobiera się opłatę elektroniczną.

Kategoria pojazdu	Stawka opłaty elektronicznej za przejazd 1 km drogi krajowej (w zł)			
	Klasy pojazdów w EURO w zależności od limitów emisji spalin			
	max. EURO 2	EURO 3	EURO 4	min. EURO 5
Pojazdy samochodowe o MC powyżej 3,5 t i poniżej 12 t	0,40	0,35	0,28	0,20
Pojazdy samochodowe o DMC co najmniej 12 t	0,53	0,46	0,37	0,27

Źródło: www.viatoll.pl

Tab. 2. Wysokość stawek opłaty elektronicznej dla dróg krajowych klasy GP i G lub ich odcinków, na których pobiera się opłatę elektroniczną.

Kategoria pojazdu	Stawka opłaty elektronicznej za przejazd 1 km drogi krajowej (w zł)			
	Klasy pojazdów w EURO w zależności od limitów emisji spalin			
	max EURO 2	EURO 3	EURO 4	min. EURO 5
Pojazdy samochodowe o DMC powyżej 3,5 t i poniżej 12 t	0,32	0,28	0,22	0,16
Pojazdy samochodowe o DMC co najmniej 12 t	0,42	0,37	0,29	0,21

Źródło: www.viatoll.pl

przedsiębiorstwa, kształtował się od 106% w firmach liczących 50 i więcej pojazdów ciężarowych do 130% w mikroprzedsiębiorstwach charakteryzujących się górną granicą liczby taboru do 5 sztuk.

Natomiast porównując kształtowanie się średnich kosztów 1 wozokm w latach 2009 – 2011 w przedsiębiorstwach specjalizujących się głównie w obsłudze transportowej krajów UE, zauważyć można ich wzrost. Jedną z głównych przyczyn takiego stanu rzeczy był i jest wzrost cen paliwa zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach Europy. I tak na przykład w latach 2009 – 2011 cena hurtowa oleju napędowego w Grupie LOTOS wzrosła o około 25%, a od początku 2009 roku do końca 2011 roku wzrost ceny przekroczył 165%! A warto pamiętać, że w strukturze rodzajowej kosztów transportu drogowego paliwo to najważniejsza „pozycja” kosztowa (w przewozach międzynarodowych stanowi około 23% kosztów, a w krajowych sięga nawet 50%). Najtrudniejszym elementem, związanym z kosztem paliwa jest trudna do przewidzenia wysokość jego ceny, zależna od cen ropy naftowej na rynku globalnym. Jednym z powodów wzrostu średnich kosztów 1 wozokm przebiegu (szczególnie w latach 2011 – 2012 oraz w I połowie 2013 roku) było także wprowadzenie (aktualnie rozszerzanie) w Polsce elektronicznego systemu poboru opłat drogowych. System ten preferuje nowoczesne samochody, spełniające wysokie wymagania norm emisji zanieczyszczeń EURO. Wynika to z tego, że firmy transportowe funkcjonują w otoczeniu instytucji, które wpływają na kształt rynku transportowego. Wpływ tych in-

stytucji na warunki wykonywania transportu drogowego odbywa się między innymi na poziomie projektów sieci drogowej i wprowadzenia opłat za korzystanie z infrastruktury.

Takie działania przyczyniają się do tworzenia nierówności w obciążeniach finansowych przewoźników. Poza tym, w 2013 roku i latach następnym marne są szanse na utrzymanie dynamiki inwestycji drogowych oraz ukończenie już rozpoczętych. Konsekwencją funkcjonowania przyszłej sieci drogowej i transportu może być regres w zakresie czasu dostaw, ilości emisji dwutlenku węgla, tworzonych miejsc pracy, itp. Firmy transportowe będą także ponosić straty związane z bezpieczeństwem i uszkodzeniami pojazdów, wynikające z jakości dróg (jest to już szczególnie odczuwalne po okresie zimowym). Szacuje się, że w Polsce w stanie niezadawalającym i złej jakości jest przynajmniej ponad 40% dróg. A wprowadzenie systemu poboru opłat spowoduje jeszcze bardziej ekstensywne funkcjonowanie transportu drogowego. Wykonywanie przewozów podczas zakazów wakacyjnych będzie utrudnione, ponieważ nie będzie możliwości ruchu pojazdów powracających z zagranicy (brak winiet). Pobór zostanie wprowadzony na kilkunastu odcinkach głównych dróg w kraju, przez które i tak zmuszone są przejeżdżać ciężarówki (brak alternatywy).

W związku z wejściem w życie regulacji dotyczących wykonywania zawodu przewoźnika drogowego (Rozporządzenia 1071, 1072)³, koszty prowadzenia działalności transportowej wzrosły nawet do kilkunastu tysięcy złotych w skali roku

³ ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (WE) NR 1072/2009 z dn. 21 października 2009 r. dotyczące wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych. ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (WE) NR 1071/2009 z dn. 21 października 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE.

(choćby z powodu obowiązku potwierdzania zdolności finansowej poprzez roczne sprawozdanie finansowe dokonane przez audytora). Już sama konieczność dostosowania się do wymogów wynikających z rozporządzeń generuje u przewoźników dodatkowe koszty, na przykład utrzymania bazy eksploatacyjnej, uzyskania nowych licencji, itp. Zauważalny jest także znaczący wzrost kosztów sektora transportowego z tytułu zawieranych umów ubezpieczeniowych, które drożeją. Koszt niektórych polis wzrósł nawet o kilkanaście procent. Wynika to z tego zapewne, że firmy ubezpieczeniowe szukają zysków na innych produktach, gdyż ponoszą straty na ubezpieczeniach majątkowych i OC komunikacyjnym. Dodatkowo te ostatnie drożeją ze względu na zmiany sum gwarancyjnych.

Innym, ważnym i systematycznie rosnącym, elementem kosztów jest wynagrodzenie kierowcy. Odnosząc się do regulacji Dyrektywy 561 UE, należy sobie uświadomić, że aby utrzymać środek transportu w ruchu przez czas umożliwiający wygenerowanie zysku, wymagany jest znacznie więcej niż jeden etat kierowcy na pojazd. Poza tym wymiana kierowców generuje koszty dojazdu do miejsca ich zmiany i powrotu z miejsca zdania samochodu. Przy założeniu, że zestaw z naczepą powinien przejechać miesięcznie 12 000 km z ładunkiem i dodamy do tego tylko 25% na puste przebiegi pomiędzy miejscami za- i wyładunku, to przyjmując średnią prędkość 60 km/godz. (co w Polsce, przy jakości naszych dróg, jest wartością mocno zawyżoną), pojazd musi być prowadzony przez 250 godzin (z pominięciem czasu pracy związanego z dokonywanymi przeglądami technicznymi, naprawami, itp.). Nawet przy standardowej, miesięcznej liczbie godzin pracy oznacza to według prostego rachunku 1,42 etatu. Uwzględniając przy tym zjawisko migracji polskich kierowców do krajów UE lub alternatywę sprowadzającą się do rozszczeń płacowych kierowców w Polsce, koszt pracy kierowcy należy traktować jako kolejny, istotny element rachunku kosztów własnych rodzimych firm transportowych⁴. Dodatkowo rosnące wymagania rynku dotyczące kwalifikacji kierowców stawiają przed firmami transportowymi kolejne duże wyzwania. Kompetencje, jakość, terminowość, elastyczność to obecnie podstawowe wymagania stawiane kierowcom. W świetle ostatnich zmian w przepisach, na przykład dotyczących dostępu do zawodu kierowcy, coraz bardziej zauważalny jest na rynku brak kierowców zawodowych z wymaganymi kwalifikacjami i doświadczeniem.

W ostatnich latach i w perspektywie tych nadchodzących, rynek transportowy będzie w dalszym ciągu podlegał dynamicznym zmianom. W środowisku transportowym panuje powszechne przekonanie, że do tej pory nigdy nie było aż tak dużej nieprzewidywalności. W obliczu ostatnich dokonanych i zapowiadanych zmian, przewoźnicy będą musieli zmierzyć się z podejmowaniem trudnych decyzji dotyczących dalszego funkcjonowania na rynku przewozów, ponieważ trudno jest przewidzieć, jakie zostaną wprowadzone nowe ustawy, dyrektywy, rozporządzenia, czy opłaty. Zasadne zatem jest pytanie: kto ma zapłacić za dodatkowe „ulepszenia” w transporcie? To pytanie zadaje sobie zresztą cała branża: zarówno przewoźnicy, spedytorzy, jak również klienci. Zdaniem wielu ekspertów efektywne działanie na rynku jest na tyle trudne, że bardzo wiele firm, by utrzymać klienta, obniża stawki zachowując marżę na minimalnym poziomie. Takie relacje cenowe z odbiorcami usług trans-

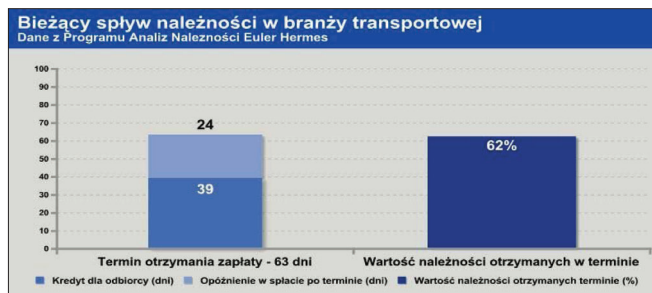
⁴ Sikorski M. P., Polska Gazeta Transportowa.

portowych mają swoje konsekwencje. Niejednokrotnie przewoźnicy zmuszeni są do obciążania dodatkowymi kosztami klientów oraz firmy spedycyjne. Te z kolei, by utrzymać się na rynku, zmuszone są do obciążania dodatkowymi opłatami swoich klientów. Troska środowiska transportowo – spedycyjnego o parametry jakościowe usług nie oznacza, że poziom partycypacji w kosztach ze strony klientów nie wzrośnie.

Najnowsze, jak dotąd, dane Eurostat dotyczące sytuacji rynku transportu drogowego w Europie wskazują na wysoką pozycję polskich przewoźników drogowych w 2011 roku. W samych przewozach międzynarodowych i kabotażowych Polska zajęła drugie i pierwsze miejsce. Do wywindowania wyników branży transportowej w tym okresie przyczyniła się bez wątpienia realizacja programu budowy autostrad, który wygenerował ogromny popyt na transport milionów ton ziemi, kruszyw, ziemi, asfaltu i piasku. Niestety nowych przetargów na uruchomienie nowych i kontynuację niedokończonych inwestycji drogowych praktycznie nie ma. Aktualnie rynek TSL coraz silniej odczuwa skutki spowolnienia gospodarki, na co miało wpływ załamanie kondycji w branży budowlanej i motoryzacyjnej. Kryzys szczególnie odczuwalny w Hiszpanii, Grecji czy Włoszech, a co za tym idzie dotkliwy brak eksportu z krajów Europy Zachodniej do Polski, generuje olbrzymie problemy w zarządzaniu flotą transportową.

Nie przekłada się to na dobrą sytuację finansową polskich firm transportowych, a prognozy na najbliższy czas nie należą do optymistycznych. Polscy przewoźnicy nadal borykają się z wieloma problemami, które dodatkowo zwiększają wysokie ceny oleju napędowego oraz różnice kursowe, mające istotny wpływ na poziom cen usługi transportowej. Warto też zwrócić uwagę na problem terminów regulowania należności, które zdecydowanie obniżają rentowność. Firmy transportowe regulują zobowiązania za paliwo i opłaty drogowe w terminie maksymalnie 30 dni (tak rozliczane są z reguły karty paliwowe dla mniejszych przewoźników, stanowiących sporą część rynku). Jednocześnie wiele z nich otrzymuje płatności za swoją usługę w najlepszym przypadku po 45, a średnio po około 60 dniach. Powstaje zatem istotna luka w finansowaniu – termin wpływu należności dla MSP transportowych jest dwukrotnie dłuższy niż ten, w którym muszą regulować swoje zobowiązania. Często koszt zobowiązań uregulowanych z opóźnieniem nawarstwia się i ich obsługa przekracza dochody, jakie firmy transportowe są w stanie wygenerować⁵.

Niestety, wzrost kosztów prowadzenia firm, spadek zamówień, zmusza do obniżania potencjału firm i wprowadzania oszczędności, które mają na celu przeciwdziałanie trudnościom ich funkcjonowania. Wynikiem tego jest to, że większość firm transportowych nie rozwija się, a tylko działa na przeczekanie trudnego okresu, co w dłuższym okresie może i będzie zapewne zgubne. Przewiduje się, że nawet kilka tysięcy małych firm może nie przetrwać tego trudnego okresu. Obserwując prowadzony przez internetową giełdę frachtów TimoCom barometr transportowy, którego jednym z zadań jest konfrontacja ilości dostępnych na europejskim rynku frachtów i wol-



Rys. 1. Bieżący spływ należności w branży transportowej. Źródło: Komunikat prasowy Euler Hermes dla branży transportowej, Warszawa 2012. r. (www.eulerhermes.pl)

nych pojazdów, już od kilku miesięcy zauważyć można tendencję zniżkową. Nie dotyczy ona zresztą tylko Polski. Także w wymiarze całej Europy podaż ładunków jest niższa o kilka punktów procentowych w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Nie ma oczywiście powodu do paniki, ale z pewnością odbija się to na kondycji firm transportowych w całej Europie.

Spowolnienie gospodarki ominęło natomiast segment usług dedykowanych rynkowi e-commerce, to jest rynkowi paczkowemu i kurierskiemu. W Polsce widoczny jest dynamiczny jego rozwój, wyrażany coraz większą liczbą sklepów internetowych, która w ciągu ostatnich 6 lat zwiększyła się ponad 4-krotnie, z 2 700 do 12 000⁶. Dobra kondycja polskiego rynku e-handlu przyciąga firmy z branży TSL, w tym również coraz więcej zagranicznych, które inwestują w ten obszar dostaw. Jest to dobry sygnał przede wszystkim dla rynku kuriersko – ekspresowo – pocztowego. Rok 2012 upłynął pod znakiem wzrostów i dynamicznego rozwoju branży kurierskiej. Spowodowane jest to przede wszystkim świetną koniunkturą sektora e-commerce. Klientom sklepów internetowych zależy na szybkiej, pewnej i bezpiecznej dostawie zakupionych przez siebie towarów, stąd firmy kurierskie są podstawowym partnerem tej branży. Handel elektroniczny w Polsce obejmuje dziś niemal 4% ogólnej sprzedaży, a liczba klientów realizujących zakupy za pośrednictwem Internetu systematycznie rośnie.

LITERATURA

1. Komunikat prasowy Euler Hermes dla branży transportowej, Warszawa 2012, (www.eulerhermes.pl).
2. Polska Gazeta Transportowa nr 51-52/2012.
3. Raport sklepy24. pl „eHandel Polska 2012.
4. ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (WE) NR 1072/2009 z dn. 21 października 2009 r. dotyczące wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych.
5. ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (WE) NR 1071/2009 z dn. 21 października 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE.
6. Sikorski M. P., Polska Gazeta Transportowa.
7. www.viatoll.pl

⁵ Komunikat prasowy Euler Hermes dla branży transportowej, Warszawa 2012. r. (www.eulerhermes.pl).

⁶ Raport sklepy24. pl „eHandel Polska 2012.