

Paweł Romanow  
Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu

## Małe i średnie firmy transportowe na rynku usług logistycznych (cz. 2)

Analizując sytuację MSP transportowych w kontekście zachodzących aktualnie przeobrażeń w sektorze zarobkowego transportu drogowego rzeczy, trzeba zwrócić uwagę na szereg czynników powodujących przewagę konkurencyjną dużych krajowych i zachodnich operatorów transportowych, to jest przede wszystkim na:

- większe zasoby kapitałowe
- rozwiniętą sieć akwizycji
- *know how*
- efektywniejszą organizację pracy.

Należy też wskazać na istotne zagrożenia, które w jeszcze większym stopniu mogą i zapewne osłabią nie najlepszą już pozycję krajowych MSP branży transportowej. Najważniejsze z nich to:

- wchłanianie polskich przedsiębiorstw przez silniejsze kapitałowo firmy zachodnie
- procedury administracyjne, którym łatwiej będzie sprostać firmom zachodnim
- jeszcze szersze otwarcie Polski dla przewoźników z Europy Zachodniej
- tańszy transport realizowany przez przewoźników z byłych Republiki Związku Radzieckiego. Natomiast potencjalne korzyści to bez wątpienia:
- wzrost podaży ładunków, jako konsekwencja przyspieszenia polskiej gospodarki
- odczuwalna poprawa bezpieczeństwa w ruchu drogowym
- łatwiejszy dostęp do kredytów.

Według Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia dla MSP, które można odnieść także do sektora transportu drogowego rze-

czy, zaprezentowano w tabeli 1.

W wyniku przystąpienia Polski do struktur UE (i co za tym idzie – istotną zmianą standardów współpracy pomiędzy uczestnikami łańcuchów dostaw w Polsce, a także w relacjach międzynarodowych) mamy już do czynienia z coraz większymi problemami wielu MSP, dotyczącymi warunków działalności tych firm, między innymi w związku z:

- przyjęciem norm technicznych i ekologicznych
- licencjonowaniem dostępu do zawodu przewoźnika
- nowymi regulacjami socjalnymi
- dodatkowymi obciążeniami fiskalnymi, związanymi z harmonizacją stawek akcyzy i VAT.

Efekt tych czynników będzie zróżnicowany w poszczególnych latach i grupach firm. Najtrudniejszy wydaje się okres 2004 – 2005 r., kiedy koszty rosły głównie w wyniku powstania nakładów jednorazowych czy zamrożenia kapitału na gwarancje finansowe licencji, opłat za licencje i certyfikaty kompetencji zawodowych. Wynikało to z treści ustawy o transporcie drogowym z 2001 r.

Trzeba zgodzić się z A. Grześkowiakiem<sup>1</sup>, że proces przystosowywania się do warunków unijnych firm zajmujących się wyłącznie krajowym transportem ładunków, będzie nieco łagodniejszy. W przewozach krajowych prawdopodobnie zostaną osiągnięte znacznie mniejsze przychody za wykonany jeden wozokilometr (ok. 2,30 zł., w porównaniu z 3,20 zł. w przewozach międzynarodowych), ale niższe będą też koszty, co wynika między innymi z mniejszej ładowności pojazdów eksploatowanych na rynku krajowym. Analizy wskazują

na dość zaskakującą sytuację firm małych i średnich, eksploatujących od 11 do 25 pojazdów, notujących w 2001 r. oraz w prognozach do 2008 r. najniższy wskaźnik rentowności. Gdyby te dane potwierdziły się, zdaniem cytowanego już A. Grześkowiaka<sup>1</sup> oznaczałoby to, że warunki akcesyjne sprzyjają istnieniu na rynku krajowym firm małych – poniżej 5 pojazdów, albo dużych – powyżej 25 pojazdów.

Warto zaznaczyć, że w liberalizacji dostępu do rynku międzynarodowego, przy widocznym wzroście wymiany handlowej (tylko z Niemcami obroty mogą wzrosnąć o około 30%) należy dopatrywać się również szansy dla transportu samochodowego, realizowanego w znacznej części przez MSP, gdyż aktualnie ani kolej, ani żegluga morska nie stanowią dla niego alternatywy.

Natomiast błędem byłoby sądzić, że działanie Polski poza strukturami UE stanowić by mogło dla firm transportowych, głównie tych małych i średnich ulgę, w rozumieniu braku konieczności legitymowania się licencją oraz certyfikatem kompetencji zawodowych, czy też ograniczeniem czasu pracy kierowców (co wynika z ustawy o czasie pracy kierowców z 16 maja 2004 r.). Nawet pozostając poza UE Polska, podobnie jak Szwajcaria, musiałaby uczestniczyć we współpracy gospodarczej z efektywnie funkcjonującym transportem, uzależnionym od powszechnie obowiązujących w Europie norm i standardów.

O niewykorzystywaniu (także nieefektywnym użytkowaniu) potencjału transportowego polskich przewoźników samochodowych, a tym

<sup>1</sup> Grześkowiak A. *Polski transport w Unii*. Polska Gazeta Transportowa nr 10; marzec 2003 r., s. 1.

samym możliwościami wzrostu ich udziału w rynku transportowym, świadczy też inny fakt. Według symulacyjnych obliczeń, poziom popytu na przewozy, biorąc za punkt odniesienia wskaźniki wydajności dla sektora transportu samochodowego w Niemczech, wymagałyby posiadania jedynie około połowy polskiego parku samochodowego.

Członkostwo w UE powinno przynieść międzynarodowym towarowym przewoźnikom samochodowym i ich klientom więcej korzyści aniżeli strat. Przewoźnicy mogą i uzyskują, w wyniku poszerzenia UE o dodatkowe kraje, potencjalny dostęp do ogromnego rynku transportowego. Szacuje się, że wartość handlu usługami transportu samochodowego w UE wynosi rocznie ok. 440 mld euro. Natomiast szacunkowa roczna wielkość towarowych przewozów samochodowych, wykonywanych przez polskich przewoźników zarobkowych (45 045 mln tkm), stanowi tylko 7% (645 000 mln tkm) całkowitej wielkości takich przewozów wykonywanych przez przewoźników zarobkowych z UE. Na skutek spodziewanego ożywienia gospodarczego w Polsce (napływ funduszy pomocowych z UE<sup>2</sup>, ożywienie handlu) powinna się także zwiększyć podaż ładunków krajowych i polskiego handlu zagranicznego.

Potencjalną korzyścią tak dla MSP, jak i załadowców, jest „zniesienie” granicy między Polską a Unią, co w znacznym stopniu przyczyni się do zwiększenia wydajności i rentowności w sferze polskiego transportu, handlu i przemysłu. Ze względu na tę barierę, przewoźnicy samochodowi tracili wiele możliwości transportu ładunków, bowiem zmniejszała się częstotliwość obrotu ładunków między polskimi firmami a ich zagranicznymi kontrahentami. Nieopłacalne i w zasadzie niemożliwe do wykonania były, np. dostawy w trybie *Just in Time*.

Przemiany zachodzące aktualnie w obszarach produkcji i handlu w Polsce są w znacznym stopniu

Tab. 1. Analiza SWOT dla małych i średnich przedsiębiorstw transportu drogowego rzeczy  
Źródło: Bilans korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Prezentacja wyników prac polskich ośrodków badawczych. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej; Warszawa, kwiecień 2003 r., s. 86-87.

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ akumulacja doświadczeń w zakresie absorpcji środków pomocowych</li> <li>□ możliwość szybkiego reagowania (dostosowywania) do zmieniających się warunków na rynku krajowym i rynkach zagranicznych.</li> </ul>	<p>Struktura i poziom rozwoju MSP:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ przewaga udziału bardzo małych i mikro – przedsiębiorców</li> <li>□ słaba kondycja finansowa, technologiczna i kadrowa przedsiębiorców</li> <li>□ rynek lokalny i słaba ekspansja eksportowa</li> <li>□ niska produktywność</li> <li>□ niski stopień kooperacji między przedsiębiorcami</li> <li>□ niedostateczny rozwój instytucji otoczenia przedsiębiorców</li> <li>□ brak współpracy o charakterze sieciowym (pomiędzy instytucjami wspierającymi z instytucjami naukowo - badawczymi przedsiębiorstwami i instytucjami B+R)</li> <li>□ niska konkurencyjność przedsiębiorstw.</li> </ul>
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych szczególnie w zakresie zaawansowanych technologii</li> <li>□ szerszy dostęp przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania</li> <li>□ znaczne polepszenie usług bankowych dzięki niższemu oprocentowaniu, spadku marż od pobieranych kredytów (wskutek wzrastającej konkurencji w sektorze bankowym i usług finansowych)</li> <li>□ dywersyfikacja źródeł finansowania</li> <li>□ dostęp do alternatywnych (pozabankowych) źródeł finansowania</li> <li>□ nisze rynkowe w różnych sektorach gospodarki</li> <li>□ dostęp do osiągnięć i doświadczeń oraz programów pomocowych krajów UE w zakresie: przedsiębiorczości i innowacji (rozwiązania prawne i ekonomiczne wspierające inwestycje w firmach transportowych)</li> <li>□ włączenie do jednolitego rynku europejskiego (poszerzenie dostępu do rynku europejskiego): <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ zniesienie kontroli na granicach wewnętrznych przy obrocie towarowym</li> <li>▪ likwidacja barier technicznych</li> <li>▪ Komisja Europejska nie będzie nakładać ceł antydumpingowych na eksport polskich towarów</li> <li>▪ stosowanie ochronnych środków wobec państw trzecich (skuteczniejsza ochrona przed nieuczciwą konkurencją cenową).</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ recesja na rynkach zagranicznych</li> <li>□ brak niezależności technologicznej kraju</li> <li>□ włączenie do jednolitego rynku europejskiego: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ostrzejszy nadzór rynku, który będzie wymuszał przestrzeganie standardów bezpieczeństwa</li> <li>▪ zniesienie preferencji krajowych dla dostawców i wykonawców na polskim rynku usług transportowych.</li> </ul> </li> </ul>

skutkiem stosowania w polskiej gospodarce reguł obowiązujących w krajach UE i integracji ze strukturami politycznymi i gospodarczymi Unii. Zarówno zmiany w strukturze produkcji przemysłowej w Polsce i polskim handlu zagranicznym (duża część towarów phz – odnosi się to szczególnie do wymiany towarowej z Niemcami – kwalifikuje się do

ładunków drobnicowych, czyli ładunków typowych dla zarobkowego transportu drogowego rzeczy), a także struktura geograficzna polskiej wymiany handlowej (fakt, że główny partner handlowy naszego Kraju – Niemcy, jest również naszym sąsiadem, zatem wiele towarów w wymianie handlowej ma do pokonania stosunkowo krótkie od-

<sup>2</sup> Grzelakowski A.: *Działania dostosowawcze w obszarze polskiego transportu drogowego do wymagań rynku Unii Europejskiej*. Referat na I Kongres Transportowy pt.: „Polski transport wobec wyzwań XXI wieku”; Warszawa 2001 r.

ległości, sprzyjające wykorzystaniu transportu samochodowego), predystynują transport samochodowy do obsługi przewozów phz. Tendencje wzrostowe w transporcie samochodowym w Polsce powinny utrzymać się także w obecnym okresie, już po wstąpieniu do UE.

Przejęcie przez zarobkowy transport samochodowy w latach 90. przeważającej części przewozów towarów w wymianie handlowej z krajami Unii (szczególnie handlu wysoko przetworzonymi wyrobami przemysłowymi), stanowi ważny czynnik, który trzeba brać pod uwagę w aspekcie wspierania rozwoju polskich MSP transportu drogowego. Należy to robić, np. poprzez tworzenie warunków administracyjno – prawnych i politycznych, faworyzujących rodzimy kapitał inwestowany w obszar towarowego transportu samochodowego. UE – wbrew zapisom i duchowi Układu Europejskiego z 1991 r. – prowadzi politykę skierowaną na ograniczanie konkurencji nie tylko na własnym wewnętrznym rynku transportowym, z wyraźnie widocznym, lecz oficjalnie negowanym, zamiarem chronienia własnych przedsiębiorców.

Biorąc zatem pod uwagę: stopniowy wzrost podaży ładunków w wyniku ożywienia handlu po poszerzeniu Unii, niechęć krajów UE wobec otwierania własnego rynku transportowego na konkurencję z zewnątrz, możliwość dostępu (po przystąpieniu do UE) do funduszy strukturalnych przeznaczonych na cele infrastrukturalne, należy stwierdzić, że zagrożenia związane z wejściem Polski do struktur Unii są mniejsze od korzyści, jakie mogą stać się udziałem polskich przewoźników samochodowych, jeśli Polska będzie zacieśniała integrację gospodarczą i polityczną z pozostałymi krajami zrzeszonymi w UE. Takiego bilansu szans i zagrożeń nie powinno znacząco zmienić potencjalne zagrożenie, wypływające ze wzrostu konkurencji powodowanej dalszym, formalnym otwieraniem polskiego rynku trans-

portowego dla przewoźników unijnych. Zagrożenie takie jest obecnie dużo mniejsze niż na początku lat 90., ponieważ właściwie polski rynek jest już w pełni otwarty dla zachodnich firm transportu drogowego.

Wydaje się, że głównie w tym zakresie można formułować zarówno szanse, ale również zagrożenia dla MSP transportu drogowego rzeczy. W zasadzie nie podlega dyskusji, że na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej nie mają szansy małe, rodzinne przedsiębiorstwa. Dlatego polskie firmy transportowe, aby wzmocnić i zachować swoją pozycję na rynku transportowym, muszą być zdolne do szybkiej koncentracji kapitału i skłonne do silnych związków z innymi podmiotami gospodarczymi. Tylko większe firmy mają wystarczająco duży kapitał, żeby świadczyć szeroki wachlarz usług logistycznych. Typowy model przedsiębiorstw transportowych w sektorze – szczególnie w Europie Środkowej i Wschodniej – to firma jedno-, ewentualnie kilkuosobowa, nie posiadająca dostatecznej infrastruktury do świadczenia wspomnianych już usług logistycznych, tym bardziej o charakterze międzynarodowym. W krajach tworzących UE przed 1 maja 2004 r., w wyniku powolnego procesu koncentracji, udział większych firm jest wyższy niż w Europie Środkowo – Wschodniej<sup>3</sup>: firmy jednoosobowe (właściciel/kierowca) stanowią ok. 90% firm w Europie Środkowo – Wschodniej i około 62% w UE; od 2 do 10. osób zatrudnionych ma ok. 6% firm w Europie Środkowo – Wschodniej i około 32% w UE. Od 11. do 50. zatrudnionych: około 3% firm w Europie Środkowo – Wschodniej i ok. 5% w UE. Ponad 50. zatrudnionych: 1% firm w Europie Środkowo – Wschodniej i 1% firm w UE.

Trzeba założyć, że proces dostosowania polskich podmiotów gospodarczych do standardów obowiązujących w UE ma i będzie miał najczęściej bardziej zindywidualizowany charakter. MSP zarobkowego transportu drogowego rzeczy przyjmą w tym procesie

różne postawy: począwszy od aktywnego przystosowania majątku, umiejętności, procedur i systemów wartości, próby modyfikacji lub też omijania narzuconych nowych standardów i regulacji prawnych (ustawa o transporcie drogowym czy też ustawa o czasie pracy kierowców), brak aktywności i inwencji, i tym samym poddawanie się biegowi następujących po sobie wydarzeń. Polska praktyka dostosowywania się do reform i zmian ustrojowych w ciągu ostatniego ćwierćwiecza wskazuje, że będą dominowały postawy szukania furtek pozwalających ominąć rygory systemu regulacyjnego UE lub postawy biernego wycofania na bieg wydarzeń. W samej UE respektowanie prawa w sektorze transportu pozostawia wiele do życzenia: szacuje się, że ok. 30% operacji w transporcie drogowym odbywa się z naruszeniem norm czasu pracy, sposobu wykorzystania w ruchu środków transportu, prowadzenia walki konkurencyjnej, itd. Jest to rezultat utrzymującej się od kilkunastu lat nadwyżki podaży usług transportowych nad zgłaszanym popytem.

Duży wzrost aktywności handlowej Polski z wysoko rozwiniętymi krajami Europy Zachodniej oraz korzystne, tranzytowe położenie naszego kraju przy jednoczesnym rozwoju rynku krajowego, pozwala na prognozowanie znacznego wzrostu popytu na przewozy towarów. W transporcie drogowym przewiduje się do 2015 r. wzrost o 70% (o 4,6% w przewozach kolejowych). Znacznie większy wzrost jest oczekiwany w przewozach transgranicznych: do 2015r. – łącznie dla wszystkich przewoźników o 200%<sup>4</sup>. Stwarza to oczywiste szanse dla MSP sektora transportowego.

Bez integracji Polski z UE tendencje rozwojowe sektora transportu, reprezentowanego także przez MSP, uległyby zahamowaniu i nastąpiłoby znacznie ograniczenie możliwości korzystania przez odbiorców usług transportowych z systemu o wymiarze ponadnarodowym, efektywniejszego oraz proekologicznego.

<sup>3</sup> Buczek J.: *Przyszłość firm transportowych w Polsce*. Szanse i zagrożenia. Polska Gazeta Transportowa 21/2002; s. 4.

<sup>4</sup> Biuletyn informacyjny Ministerstwa Infrastruktury nr10/2003, s. 5.