

Jarosław Brach

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

POLSKI MIĘDZYNARODOWY ZAROBKOWY TRANSPORT SAMOCHODOWY – SZANSE, WYZWANIA, ZAGROŻENIA

Rola polskiego transportu samochodowego w obsłudze handlu zagranicznego na przestrzeni ostatnich 50 lat systematycznie wzrastała. Duży przyrost odnotowano po przemianach społeczno-polityczno-ekonomicznych okresu 1989-1990, prawdziwy *boom* przewozowy nastąpił jednak w ciągu ostatnich dwóch lat (2005-2006). Należy go wiązać z przystąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej, co miało miejsce 1 maja 2004 roku.

W okresie PRL dominującą, wręcz monopolistyczną pozycję w obszarze międzynarodowego transportu drogowego zajmowała firma Pekaes. Powstała ona w 1958 roku jako Przedsiębiorstwo Międzynarodowych Przewozów Samochodowych (PMPS – „PEKAES”) [Pekaes... 1998], celem świadczenia usług właśnie międzynarodowego transportu drogowego na rzecz polskiego handlu zagranicznego. W roku 1982, ze względu na ówczesną sytuację międzynarodową (groźba zajęcia przez obcych wierzycieli majątku państwowego na skutek niespłacania przez nasz kraj długu zagranicznego), powołano do życia spółkę akcyjną PEKAES Auto-Transport SA, która przejęła od PMPS „PEKAES” pełen zakres świadczonych przez niego usług, w tym wykonywanie międzynarodowych przewozów towarowych samochodami ciężarowymi. W roku 1988 „PEKAES” Auto-Transport SA dysponował około 1300 jednostkami taboru ciągnącego przystosowanymi do obsługi ruchu międzynarodowego, szczególnie w kierunku zachodnim. W kraju takich jednostek było około 2000, czyli do Pekaesu należało aż 65% z nich.

Liberalizacja w dostępie do rynku przewozów międzynarodowych dokonana po 1988 r. doprowadziła do znacznego zwiększenia liczby pojazdów wykorzystywanych do transportu tego rodzaju. W roku 1992 liczba ta doszła do aż 35 000, co oznaczało ponad 17-krotny wzrost w stosunku do sytuacji wyjściowej (1988-1989). Oczywiście tak duży przyrost wynikał po części ze znacznego zwiększe-

nia eksportu i importu przez krajowe podmioty¹. Po części jednak nie miał on realnego uzasadnienia w naszym handlu zagranicznym. Łatwość dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych powodowała, że wielu, bez należytego doświadczenia i taboru, zajęło się taką działalnością. Dlatego przewozy nieraz były wykonywane sprzętem w opłakanym stanie technicznym, przeważnie nabywanym z drugiej ręki na Zachodzie. Do tego doszła nieuczciwa konkurencja ze strony przewoźników zagranicznych, nie tylko z krajów EWG, lecz nawet byłych państw socjalistycznych. Ta nadpodaż i nieuczciwa konkurencja doprowadziły do spadku cen frachtu i, co niestety się z tym wiązało, znacznego spadku jakości świadczonych usług. Dlatego w 1992 r. Ministerstwo Transportu i Gospodarki Morskiej wprowadziło koncesjonowanie międzynarodowego transportu drogowego. W efekcie liczba krajowych aut obsługujących międzynarodowy transport drogowy zaczęła się stopniowo zmniejszać. Wprowadzona w 1995 r. weryfikacja wydanych koncesji doprowadziła do redukcji uprawnień do 19 400 pojazdów w 1996 roku. Należy stwierdzić, iż z tym zmniejszaniem wiązało się szereg pozytywnych elementów, np.:

- ponowna regulacja rynku, z jednej strony umożliwiająca powstawanie firm silniejszych, mogących dalej zwiększać swój potencjał przewozowo-spedycyjny, z drugiej zaś pozwalająca na szybszą eliminację firm najsłabszych kapitałowo, których nie było stać na inwestycje w nowy, nowocześniejszy tabor;
- odchodzenie od ceny jako głównego kryterium wyboru przez klientów – wielu zamawiających zaczęło zwracać się do przewoźników proponujących bardziej kompleksową ofertę o wyższej jakości; firmy takie mogły powstawać, gdyż, o czym wspomniano w poprzednim punkcie, pozwalały na to wyższe stawki za przewozy;
- zaczynająca się zależność mniejszych firm od dużych podmiotów, czy to transportowych stosujących *outsourcing*, czy czysto spedycyjnych i wobec tego nie dysponujących własnym taborom; dzięki temu wielu małych, miast psuć rynek, znalazło na nim swoje miejsce;
- dostosowanie liczby pojazdów do ograniczonej liczby zezwoleń zagranicznych, pozwalających na wykonywanie kursów do innych, konkretnych krajów.

Wprowadzone w 1992 r. koncesjonowanie zostało utrzymane także w kolejnej ustawie – obowiązującej od 12 grudnia 1997 r. Ustawie z 2 sierpnia 1997 roku o warunkach wykonywania międzynarodowego transportu drogowego (DzU nr 106, poz. 677) [Informacja... 2002]. W nowelizacji tej ustawy, która weszła w życie 30 kwietnia 1999 r., zliberalizowano przy tym warunki przenoszenia uprawnień koncesyjnych. W głównej mierze odstąpiono od warunku przejmowania wszystkich licencji i pojazdów od dotychczasowego koncesjonariusza.

¹ Czynniki ten nie jest szczegółowo omawiany ze względu na skupienie się w tym artykule wyłącznie na sytuacji przewoźników.

System koncesjonowania międzynarodowego transportu drogowego istniał do 31 grudnia 2001 roku. 1 stycznia 2002 r. zaczęła obowiązywać następna ustawa – Ustawa z 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (DzU nr 125, poz. 1371). Ten nowy akt prawny, dostosowujący nasze ustawodawstwo do standardów unijnych², wprowadzał wiele rozwiązań o wręcz rewolucyjnym charakterze. W pierwszym rządzie w pełni zliberalizowano dostęp do uprawnień, zastępując koncesje licencjami. Zmniejszono też szereg dotychczasowych, poniekąd pozytywnych ograniczeń, jak warunek posiadania ciężarówek ekologicznych. W rezultacie transport międzynarodowy można już było wykonywać autem nie spełniającym coraz bardziej wyśrubowanych norm hałaśliwości i czystości spalin. By wykonywać przewozy za granicę, wystarczyło jedynie spełniać określone wymagania jakościowe.

Wymienione ułatwienia spowodowały bardzo szybki wzrost zainteresowania międzynarodowym drogowym transportem samochodowym. Wzrost ten wynikał z kilku przesłanek. Po pierwsze – na skutek istniejących dotychczas ograniczeń stawki płacone w transporcie międzynarodowym były wyższe niż w krajowym, zapewniając tym samym działającym tu przedsiębiorstwom wyższe zyski. Po drugie – przewidywano, iż przed naszym wstąpieniem do Unii i po samym wstąpieniu nastąpi znaczny przyrost krajowego eksportu i importu, generujący automatycznie większe zapotrzebowanie na przewozy. Ponieważ temu prognozowanemu rosnącemu zapotrzebowaniu nie byłaby w stanie podołać kolej, ze względu na swe niekonkurencyjne ceny i niską elastyczność, większa część masy towarowej miała zostać przemieszczona samochodami. Po trzecie – w momencie przystąpienia do Unii zniknęła konieczność uzyskania zezwolenia na transport do państw tworzących to ugrupowanie, dotąd skutecznie ograniczająca liczbę wykonywanych tam kursów. Po czwarte – od dnia naszego członkostwa we Wspólnocie nasi przewoźnicy, na zasadzie wzajemności, uzyskiwali dostęp do tamtejszego rynku, z wyłączeniem jednak tzw. dużego kabotażu. Tym samym możliwy stał się przewóz z jednego państwa unijnego do drugiego, natomiast wciąż zakazane było wykonywanie przewozów w ramach jednego, obcego państwa (punkt załadunku i rozładunku w tym samym kraju, innym niż kraj pochodzenia przewoźnika). Zakaz ten wprowadzono na 3 lata, z możliwością przedłużenia do maksimum 5, przy czym dotyczy on nie tylko polskich przewoźników na terenie innych państw UE, ale i przewoźników z tych państw na terytorium RP. Jednocześnie nasz kraj uzyskał zapewnienie o moż-

² Oprócz prawa krajowego międzynarodowy transport drogowy podlega też prawodawstwu międzynarodowemu. W pierwszym rządzie kwestia dotyczy konwencji CMR oraz Rozporządzenia Rady (EWG) nr 881/92 z 26 czerwca 1992 r. „w sprawie dostępu do rynku drogowych przewozów rzeczy we Wspólnocie, na lub z terytorium państwa członkowskiego lub w tranzycie przez jedno lub więcej Państw Członkowskich” (DzU UE L.92.95.1), zmienione Rozporządzeniem (WE) nr 484/02 Parlamentu Europejskiego i Rady z 1 marca 2002 roku. Ponieważ jednak z punktu widzenia rozpatrywanego w tym artykule tematu akty te mają neutralny charakter, więc nie omówiono ich wpływu na funkcjonowanie polskiego międzynarodowego transportu drogowego w ostatnich latach.

liwości zawarcia dwustronnych umów z krajami członkowskimi UE w kwestii stopniowej liberalizacji usług kabotażowych. Oczywiście przystąpienie do Wspólnoty dla rodzimych firm transportowych, poza nowymi szansami i możliwościami, oznaczało także pojawienie się nowych zagrożeń. Za główne należało uważać działalność na naszym rynku obcych podmiotów. Kwestia ta dotyczy nie tylko firm zachodnich, dysponujących dużym kapitałem, doświadczeniem, kontaktami, licznym taborem oraz rozwiniętym zapleczem logistyczno-informatycznym, ułatwiającym zarządzanie pojazdami i ładunkami. Tym bardziej, iż niektóre z nich – np. Raben, Ricoe – już od dawna mają u nas swe spółki-córki. Możliwa była też ekspansja transportowców z innych byłych krajów socjalistycznych. Przede wszystkim, co ciekawe, najbardziej obawiano się nie Czechów czy Węgrów, lecz Litwinów, którzy w ostatnich latach mocno inwestowali w nowe środki transportu.

Wymiernym skutkiem zwiększonego zainteresowania drogowymi przewozami międzynarodowymi stał się zwiększony zakup samochodów przygotowanych do świadczenia takich usług. Na dzień 1 stycznia 1997 r. [Raport... 2005, s. 8] liczba takich aut nie przekraczała 20 000, potem systematycznie rosła, by 1 stycznia 2003 r. dojść do 32 000, 1 maja 2004 r. (dzień członkostwa w UE) do prawie 45 000, z kolei 1 lipca 2005 r. do niespełna 65 000 (tab. 1). W ciągu 8 i pół roku liczba ta wzrosła zatem ponad 3-krotnie.

Tabela 1. Liczba uprawnień licencyjnych na przewóz rzeczy

Stan na dzień	Liczba uprawnień licencyjnych na przewóz rzeczy	Wzrost w stosunku do okresu poprzedniego		Liczba uprawnień „ekologicznych”	Udział uprawnień „ekologicznych”	
		ilościowo	procentowo		ilościowy wzrost w stosunku do poprzedniego okresu	procentowy udział w ogólnej liczbie uprawnień
01.01.1997	19 997	b.d.	b.d.	5 250	b.d.	26
01.01.1998	21 470	1 493	7,5	6 255	1 005	29,1
01.01.1999	23 275	1 805	8,4	9 756	3 501	41,9
01.01.2000	23 883	608	2,6	11 939	2 183	50
01.01.2001	25 705	1 822	7,6	14 247	2 308	55,4
01.01.2002	27 854	2 149	8,4	17 951	3 704	64,4
01.01.2003	31 927	4 073	14,6	22 372	4 421	70,1
01.01.2004	41 119	9 192	28,8	27 013	4 641	65,7
01.05.2004	44 683	3 564	6,2	28 599	1 586	64
01.01.2005	59 706	15 023	33,6	40 608	12 009	68
01.07.2005	64 747	5 041	8,4	41 279	671	63,8

Źródło: [Raport... 2005, s. 8].

W latach 1997-2002 roczny przyrost liczby uprawnień i tym samym pojazdów przystosowanych do wykonywania międzynarodowego transportu drogowego był kilkuprocentowy, nie przekraczając 8,5 procenta. Tuż przed wstąpieniem do Unii i po samym wstąpieniu nastąpił jednak znaczny przyrost liczby licencji. Szczególny przyrost odnotowano między 1 stycznia 2004 r. i 1 stycznia 2005 r., gdy liczba uprawnień/pojazdów zwiększyła się aż o 45,2%. W przeważającej większości pojazdy te były fabrycznie nowe i wobec tego „ekologiczne”, tzn. przystosowane do spełniania bardziej rygorystycznych norm czystości spalin, tym niemniej oprócz fabrycznie nowego taboru dużym zainteresowaniem cieszyły się także przywożone z Zachodu samochody używane. Według różnych szacunków sprowadzono ich ponad 10 000, a kupowały je w zasadzie firmy mniejsze, nierzadko jednoosobowe. Tym zwiększonym zakupom, czy to sprzętu nowego, czy używanego, sprzyjało m.in.: obniżenie cen ciężarówek przez zachodnie koncerny, realna aprecjacja złoto tego oraz bardziej łagodne podejście instytucji finansowych w kwestii ułatwień przy zakupach. Szczególnie łatwiejszy w dostępie i tańszy *leasing* czynił nabywanie prostszym. Pozytywnym efektem takiego stanu rzeczy stało się znaczne zwiększenie potencjału przewozowego przez nasze przedsiębiorstwa transportowe. Negatywne było jednak: wzrost od 2003 r. średniego wieku ciężarówek oraz spadek udziału nowoczesnego, proekologicznego taboru, z 70,1% 1 stycznia 2003 r. do 63,8% 1 lipca 2005 roku. Na szczęście spadek ten zachodził jedynie w układzie nominalnym, gdyż realnie liczba nowoczesnych ciężarówek wzrosła aż o 50% w relacji do okresu od 1 stycznia 2005 r. do 1 stycznia 2004 r. i 52,8% w układzie od 1 lipca 2005 r. do 1 stycznia 2004 roku.

Zwiększaniu się liczby uprawnień na przestrzeni ostatnich 8 lat towarzyszyły dość istotne zmiany w strukturze naszej branży transportowej. 25 lutego 1998 roku [Pekaes... 1998, s. 79] 21 825 koncesji towarowych, z czego 18 709 przypadających na obszary, gdzie występowała regulacja zezwoleń bądź niewystarczająca ich liczba, znajdowało się w posiadaniu 6723 firm transportowych (tab. 2).

Tabela 2. Struktura branży transportowej według liczby posiadanych koncesji na dzień 25 lutego 1998 roku

Liczba koncesji towarowych	Liczba firm	Procent firm
1 koncesja	3 091	46
Od 2 do 4	2 654	39,5
Od 5 do 10	702	10,4
Od 11 do 20	195	2,9
Od 21 do 50	73	1,1
Od 51 do 100	7	0,1
Od 101 do 1000	0	0
Powyżej 1000	1	0
Razem	6 723	

Źródło: [Pekaes... 1998, s. 79].

Spośród wszystkich firm aż 46% dysponowało tylko jedną koncesją, natomiast kolejne 39,5% – od 2 do 4 koncesji. Oznacza to, iż rynek był bardzo rozdrobniony, skoro aż 85% koncesji (= taboru) znajdowało się w rękach małych przewoźników. Tylko jedna z firm – PEKAES – dysponowała taborom liczącym więcej niż 1000 pojazdów ciągnionych. W następnych latach, na skutek zwiększenia zakupów, łączenia się jednych przedsiębiorstw, upadku innych, struktura naszych firm transportowych prezentowała się już zgoła odmiennie. Szczególne wzmocnienie, tzn. powstawanie jeszcze większych podmiotów, miało miejsce w 2005 roku. Co ważne, proces ten nastąpił mimo wciąż rosnącej liczby firm zajmujących się świadczeniem usługi drogowego transportu międzynarodowego. Na rynek wchodziły bowiem przeważnie firmy małe, dysponujące jednym do kilku pojazdów (tab. 3).

Tabela 3. Struktura branży transportowej według liczby posiadanych licencji w okresie 1 stycznia-1 lipca 2005 roku

Liczba uprawnień na przewóz rzeczy (wypisów z licencji)	Data	Liczba przedsiębiorców	Liczba wypisów z licencji	Procent przedsiębiorców	Procent wypisów
1 uprawnienie	01.01.2005	2 842	2 842	24	4,76
	01.07.2005	3 111	3 111	25,1	4,8
Od 2 do 4 uprawnień	01.01.2005	5 220	13 852	44,1	23,2
	01.07.2005	5 456	15 233	44	23,5
Od 5 do 10 uprawnień	01.01.2005	2 747	16 760	23,2	28,07
	01.07.2005	2 699	17 541	21,8	27,1
Od 11 do 20 uprawnień	01.01.2005	692	9 884	5,85	16,55
	01.07.2005	749	10 870	6	16,8
Od 21 do 50 uprawnień	01.01.2005	259	8 419	2,19	14,1
	01.07.2005	286	8 855	2,3	13,7
Od 51 do 100 uprawnień	01.01.2005	58	4 321	0,5	7,24
	01.07.2005	63	4 540	0,5	7
Powyżej 100 uprawnień	01.01.2005	17	3 628	0,14	6,07
	01.07.2005	22	4 597	0,2	7,1
Razem	01.01.2005	11 835	59 706	100	100
	01.07.2005	12 386	64 747		

Źródło: [Raport... 2005, s. 10].

Wśród 64 747 pojazdów 78,7% należało do kategorii najcięższej, czyli powyżej 20 ton dopuszczalnej masy całkowitej.

Chociaż w dalszym ciągu najliczniejszą grupę stanowili przedsiębiorcy dysponujący od 2 do 4 oraz od 5 do 10 licencji (23,2-23,5 i 28,07-27,1%), to zdecydowanie wzrosła liczba podmiotów posiadających od 51 do 100 uprawnień (58 i 63 wobec żadnego w 1998 r. i 11 w 2002 r.) oraz powyżej 100 uprawnień (17 i 22 wobec 1 w 1998 r. oraz 3 w 2002 r.). W efekcie potencjał przewozowy tych dwóch ostatnich grup mierzony liczbą wypisów wzrósł z 2,5% (2002) do 7-7,24% (51-100 pojazdów)

oraz z 2,8 do 6,07-7,1% (powyżej 100 pojazdów). To wzmocnienie zachodziło zarówno w firmach o kapitale krajowym (Pekaes oraz nowi gracze w grupie największych, jak Podkowa, Polak, Equus, JAS-FBG), jak i polskich oddziałach znanych zagranicznych koncernów (VOS, który przejął wcześniej oparty na rodzimym kapitale EuroRoad, oraz Raben czy Ricoe).

Opisany wyżej wzrost możliwości przewozowych naszych firm trudniących się transportem międzynarodowym wynikał, o czym wcześniej napisano, ze zdecydowanie łatwiejszego dostępu do świadczenia takich usług, dużych zakupów taboru, jak również z optymistycznych przewidywań co do znacznego i opłacalnego wzrostu zamówień na przemieszczanie towarów w relacjach międzynarodowych po naszym wstąpieniu do UE. Niektórzy liczyli nawet na 60-80-100% przyrost³ w ciągu kilku miesięcy. Tymczasem przyrost nastąpił, ale w stopniu zdecydowanie mniejszym aniżeli wcześniej prognozowano (tab. 4).

Tabela 4. Międzynarodowy zarobkowy transport samochodowy
(przesiębiorstwa powyżej 9 pracowników)

Możliwości przewozowe	Lata				
	2000	2001	2002	2003	2004
Tony w tys.	9 335,5	10 789,9	12 783,9	16 309,2	20 793,3
Tonokilometry w mln	9 840,8	11 286,4	15 327,0	17 977,0	23 860,1

Źródło: GUS.

Przewozy w okresie 2000-2002 wyrażone w tonach wzrosły o 37%, a w tonokilometrach o 55,7%, natomiast w okresie 2002-2004 odpowiednio o 62,6% i 55,7%. Znaczy to, że nasi przewoźnicy wozili nie tylko więcej, ale i na coraz dłuższe dystanse. Ogółem w okresie 2000-2004 przewozy wyrażone w tonokilometrach wzrosły o 142,5%. Odpowiadał temu wzrost potencjału przewozowego, mierzony liczbą pojazdów, o 150%. Nominalnie zatem wzrost potencjału okazał się niemal równy wzrostowi przewozów. Po przystąpieniu do Unii doszedł jednak czynnik praktycznie nie uwzględniany we wcześniejszych prognozach w wystarczającym stopniu. Tym czynnikiem okazał się znaczny wzrost efektywności wykorzystania taboru. Przed 1 maja 2004 r. ciężarówki musiały stać na granicy zachodniej nieraz dzień-dwa, czekając na odprawę celną. W rezultacie na wykonanie jednego kursu do Włoch czy Francji i z powrotem potrzebny był tydzień, firmy zaś ponosiły znaczne koszty z tytułu przestoju aut, szacowane na aż 3 mld rocznie. Po likwidacji granicy celnej i (tym samym) bezproduktywnych przestojów możliwe się stało wykonanie tygodniowo nawet dwóch kursów tam i z powrotem w kierunku zachodnim. Efektywność wykorzystania sprzętu wzrosła w takim razie średnio, według różnych szacunków, od 20 do 50%, czyli w niewiele mniejszym stopniu niż

³ Rozmowy Autora z przewoźnikami przeprowadzone w latach 2002-2004.

przyrost masy towarowej po wstąpieniu do Unii. W następstwie tego od 2004 r. pojawiła się duża nadpodaż usług międzynarodowego transportu drogowego, prowadząca do spadku stawek płaconych za fracht. Do tego zaczęły dochodzić i inne niekorzystne tendencje w postaci:

- dokonującej się od lutego 2004 r. realnej aprecjacji złotego: przewozy rozliczane są w euro, zatem aprecjacja złotego pociągała za sobą spadek przychodów w naszej walucie, w której przewoźnicy ponoszą znaczną część kosztów, jak podatki czy płace personelu, w tym kierowców; z drugiej jednak strony aprecjacja złotego spowodowała potaniecie kosztów zakupu taboru, wyposażenia oraz zmniejszenie wydatków na raty leasingowe czy kredytowe, jeśli były one denominowane w walutach obcych;
- wzrostu cen paliw przez cały rok 2004: na szczęście w 2005 r. wzrost ten został powstrzymany na skutek m.in. stabilniejszej sytuacji na Bliskim Wschodzie (choć nie do końca) oraz wspomnianej wcześniej realnej aprecjacji złotego, choć i tak koszty paliwa stanowią 30-35%⁴ ogólnych kosztów naszych firm transportowych;
- nasilenia się zachodniej konkurencji, zarówno transportowej, jak i logistycznej, w eksporcie do Polski;
- podniesienia się kosztów działalności na skutek wprowadzenia w innych krajach nowych podatków; kwestia dotyczy przede wszystkim niemieckiego myta – MAUT, którego koszty nie zawsze udawało się w pełni przerzucić na zleceniodawców; niekiedy były one pokrywane w 20%, czasem w 50%, w innych przypadkach przewoźnicy musieli, czy nawet wciąż muszą, pokrywać je w całości;
- ucieczki części najbardziej doświadczonych kierowców do pracy na Zachodzie, gdzie są wyższe zarobki.

Doszło w takim razie do bardzo niebezpiecznego zjawiska – rozwierania się nożyc między kosztami i przychodami. Z jednej strony małe przychody, z drugiej rosły koszty. W rezultacie w 2004 r. drastycznie zaczął spadać tzw. zysk bezpośredni na kilometr [Przybylski 2005b]. Zysk ten uwzględnia wyłącznie koszty bezpośrednie, tj. paliwa, opłaty autostradowe, winiety dobowe, dla Polski zaś wartość winiety rocznej lub półrocznej, a ponadto opłaty spedycyjne, parkingi, łączność, wynagrodzenie kierowcy, promy, tunele i inne koszty bezpośrednie występujące w transporcie. Takie ujęcie pozwala na dość wiarygodne poznanie sytuacji firm, gdyż nie bierze się pod uwagę kosztów ogólnych i pośrednich przedsiębiorstw w postaci amortyzacji, kosztów finansowania i ubezpieczenia pojazdów, podatków od środków transportu i nieruchomości oraz innych kosztów wynikających ze sposobu prowadzenia danego podmiotu i zakresu jego działalności – czy zajmuje się on tylko przewozami, czy również inną działalnością. Wartość tak wyliczonego zysku w okresie styczeń-kwiecień 2004 wynosiła 0,28 euro/km, maj-wrzesień 2004 r. –

⁴ Dane uzyskane przez autora u największych przewoźników krajowych.

0,21 euro/km, z kolei październik-grudzień 2004 r. już tylko 0,19 euro/km. Taka sytuacja realnie oznaczała pogorszenie kondycji finansowej wielu firm. Pojawiły się problemy z płatnościami rat leasingowych czy kredytowych, z pokrywaniem innych kosztów. Nieraz nie opłacano zatem ZUS-u kierowcom, a niektórzy, szczególnie ci dysponujący starszym taborem, by zredukować wydatki, coraz chętniej wykorzystywali olej opałowy zamiast ropy. Jeszcze inni natomiast, celem zdobycia jakichkolwiek środków, godzili się na jazdę po bardzo niskich stawkach, wręcz dumpingowych, lecz ta polityka okazywała się dobra wyłącznie na krótką metę. W dłuższej perspektywie zaś, jeśli wcześniej nie doprowadziła do bankructwa, to znacznie ograniczała możliwość rozwoju stosującej ją firmy, w tym sposobność wymiany taboru w przyszłości. Politykę tę w największym stopniu realizowały małe, rodzinne podmioty, którym trudno było negocjować z zamawiającymi ewentualną indeksację kosztów. Zdecydowanie lepiej z problemami radzili sobie najwięksi przewoźnicy, dysponujący kilkudziesięcioma czy kilkuset zestawami. Z ich zdaniem w pewnym zakresie musiały się liczyć nawet duże międzynarodowe koncerny, w tym wielkie sieci handlowe. Udało się im zatem wprowadzić do umów elementy przerzucające na odbiorców usług wzrost wybranych kosztów. Kwestia dotyczyła głównie kosztów paliwa, urealnianych według tzw. klauzul paliwowych. Poza tym nasi transportowcy podjęli i inne działania mające na celu złagodzenie skutków zachodzących niekorzystnych zmian. Z instytucjami finansowymi zawiera się aneksy do umów, odracza spłaty. Część z tych instytucji ma rzeczywiście dobre nastawienie w stosunku do przewoźników, zdając sobie sprawę, że dogadanie się okazuje się lepszym rozwiązaniem niż zabranie taboru w leasingu. Potem bowiem i tak albo trzeba go ponownie oddać w *leasing*, co bywa kłopotliwe, albo sprzedać innym podmiotom, najczęściej za relatywnie niewielką cenę. Czyli w żaden sposób wszystkich zainwestowanych środków się nie odzyska. Oprócz tego coraz popularniejsze staje się wykonywanie przewozów między krajami starej Unii. Są firmy, gdzie nawet 30% taboru jeździ wyłącznie za granicą, wożąc towary z jednego kraju „15” do drugiego. Z innych działań warto jeszcze odnotować:

- dość opłacalne utrzymywanie stałych tras za granicę – tzw. ruch wahadłowy;
- otrzymywanie zleceń bezpośrednio od zamawiających, tzn. z pierwszej ręki, co eliminuje pośredników, na co na ogół pozwolić sobie mogą jednak większe podmioty;
- kursy na Wschód, gdzie nadal obowiązują zezwolenia, a zachodni przewoźnicy jakoś nie chcą tam jeździć;
- inwestycje w teleinformatyczne systemy zarządzania flotą, np. Vos Logistics Polska [Przybylski 2005a, s. 14] podaje, że wdrożony przez nich system przyczynił się do zwiększenia liczby tonokilometrów ładownych z 83 do 86% przebiegu całkowitego oraz jednoczesnego ograniczenia zużycia paliwa o 1300 litrów na pojazd.

Dużym plusem dla naszych firm jest także i to, iż z jednej strony wraca część kierowców, która wcześniej wyjechała do lepiej płatnej pracy na Zachód, z drugiej natomiast nie ma aż takiej konkurencji ze strony przedsiębiorstw zagranicznych. Przede

wszystkim nie sprawdziły się wcześniejsze prognozy, że transport towarów z naszego kraju i do niego po 1 maja 2004 r. w relatywnie dużym stopniu przejmą obce podmioty, nie posiadające u nas swych spółek-córek. Szczególnie wyolbrzymione okazały się obawy, że największe zagrożenie pojawi się ze strony firm ze starej „15” oraz litewskich – tych pierwszych ze względu na ich doświadczenie, kontakty oraz zaplecze, tych drugich ze względu na nieco niższe koszty. Istotnie, obcy przewoźnicy zainteresowali się polskim rynkiem, ale nie w stopniu zagrażającym rozwojowi naszych przedsiębiorstw, gdyż, o czym wyżej wspomniano, rozwój ten nieustannie następuje.

Niezaprzeczalnie polski międzynarodowy zarobkowy transport samochodowy na przestrzeni ostatnich 17 lat zmieniał się tak samo, jak zmieniała się nasza gospodarka. Postępujący stopień jej internacjonalizacji wymuszał zwiększenie eksportu oraz importu i, co za tym idzie, wzrost zapotrzebowania na przewozy. Temu zwiększonemu zapotrzebowaniu zawsze były w stanie podołać nasze firmy. Oczywiście nie obywało się bez problemów. Zdarzały się zatem okresy lepsze i gorsze. Przystąpienie do Unii otworzyło nowy rozdział, z nowymi szansami, wyzwaniami oraz zagrożeniami. Do tych wyzwań sektor się już wcześniej w miarę dobrze przygotował: powstało wiele nowych firm i zainwestowano w nowy tabor. Z zagrożeniami zaś na obecnym etapie branża też jakoś sobie radzi, eliminując je w miarę skutecznie (kursy po „15”, opłaty paliwowe itd.). Ponieważ jednak historia lubi się powtarzać, obecna sytuacja nieco przypomina tę z początku lat 90., gdy była nadpodaż usług przewozowych. Nadpodaż ta, prowadząca do spadku cen, z całą pewnością stanowi barierę wejścia, skutecznie zniechęcającą zagraniczną konkurencję do znaczniejszej penetracji naszego rynku, tym bardziej, że część tej konkurencji za pośrednictwem spółek córek (VOS, Raben, itd.) już od dawna u nas działa i jak dotychczas nie wygrała z rodzimymi podmiotami. Niemniej jednak można się spodziewać, że z rynku dość szybko, podobnie jak 12-14 lat temu, wypadną ci najslabsi, niszczący go, których głównym powodem utrzymania się pozostaje niska cena świadczonych usług. Dziś jednak, w odróżnieniu od sytuacji sprzed 10 czy 15 lat, świadomi realiów prowadzenia działalności przewozowej zleceniodawcy wiedzą, iż w ekonomii nie ma cudów i za niską ceną zazwyczaj podąża niska jakość. A jeśli nie chcą tego przyjąć do wiadomości, najwięksi transportowcy dysponują już argumentacją pozwalającą na przetrwanie na barki klientów choć części z ponoszonych wcześniej, uzasadnionych, dodatkowych wydatków.

Literatura

- Informacje na temat funkcjonowania międzynarodowego transportu drogowego w 2001 r. ze szczególnym uwzględnieniem zasad udzielania licencji i gospodarki zezwoleniami zagranicznymi, BOTM, Warszawa, 28 lutego 2002.*
- Pekaes Autotransport – prospekt emisyjny, 26 czerwca, Warszawa 1998.*

Przybylski R., *Bliżej klienta*, „Logistyka Transport Spedycja” 2005a nr 2 (czerwiec).

Przybylski R., *Polskie firmy alarmują*, „Logistyka Transport Spedycja” 2005b nr 1 (marzec).

Raport BOTM, 2005.

POLISH ROAD HAULIERS – OPPORTUNITIES, CHALLENGES, THREATS

Summary

The article describes the situation on the market of the Polish road transport companies – especially changes in the conditions of competition caused by changing of the internal law regulations and EU access, for instance.