
EKSPERTYZA

7

gap.



open
eyes
economy
summit

DIAGNOZA OSTRZEGAWCZA
I WYTYCZNE DALSZYCH DZIAŁAŃ
TRANSPORTU DROGOWEGO
RZECZY W WARUNKACH
KRYZYSU WYWOŁANEGO
PANDEMIĄ COVID-19

Diagnoza ostrzegawcza i wytyczne dalszych działań transportu drogowego rzeczy w warunkach kryzysu wywołanego pandemią COVID-19

WPROWADZENIE

Przeprowadzone na początku kwietnia 2020 r. badania nastrojów wśród europejskich prywatnych przedsiębiorców wskazują, że są oni przywiązani emocjonalnie do budowania pozytywnych wizji przyszłości. Obserwowane jest zjawisko wypierania przez nich wizji realistycznych, w których uwzględnione byłyby rzeczywiste dane o przebiegu kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19. Nie jest jeszcze doceniany fakt, że już nastąpiło drastyczne załamanie się aktywności gospodarczej w Polsce, w Europie oraz na rynku globalnym. Wielu przedsiębiorców obniża zatem swoją zdolność do prawidłowej oceny sytuacji i formułowania planów działania w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu. Istnieje ryzyko, że procesy dostosowawcze będą realizowane z opóźnieniem, skoro decyzje menedżerskie nie będą podejmowane w pełni racjonalnie.

Niniejszy raport, przygotowany we współpracy środowisk akademickiego i biznesowego, zawiera opis sytuacji w transporcie drogowym rzeczy oraz prezentuje możliwe scenariusze zmian w tej branży w najbliższych miesiącach. Przedstawione są także rekomendacje dla władz publicznych, które występują w roli regulatora rynku i kreatora funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego.

Raport przygotowany przez międzyśrodowiskowy zespół „Sieć kompetencji TSL” pod kierownictwem prof. dr. hab. Wojciecha Paprockiego (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie). Autorzy ekspertyzy: prof. dr hab. Piotr Banaszyk, dr Sylwia Konecka, dr hab. prof. UEP Anna Maryniak – z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz prof. dr hab. Wojciech Paprocki, przy współpracy z dr hab. prof. UG Andrzejem Letkiewiczem (Uniwersytet Gdański), dr inż. Iwoną Pisz (Uniwersytet w Opolu), prof. dr hab. Jarosławem Witkowskim (UE we Wrocławiu), Marcinem Wolakiem (Trans.eu) i Maciejem Wrońskim (Związek Pracodawców TLP).

STRESZCZENIE KIEROWNICZE

Wymiana towarowa stanowi jedną z podstawowych form działalności społeczno-gospodarczej. Towarzyszy jej fizyczne przemieszczanie towarów w przestrzeni, a tę usługę wykonują przedsiębiorstwa transportowe. W europejskiej, w tym w polskiej, gospodarce najważniejszą rolę odgrywają przedsiębiorstwa transportu drogowego. Są to podmioty prawie w 100% należące do sektora prywatnego. W Polsce sektor przewoźników drogowych, którzy wykonują przewozy międzynarodowe i krajowe, obejmował na koniec 2019 r. ponad 35 tys. przewoźników międzynarodowych, prawie 60 tys. przewoźników krajowych oraz ok. 30 tys. kurierów. W dyspozycji tych podmiotów znajdowało się ok. 0,5 mln samochodów ciężarowych o różnej ładowności, a liczbę kierowców zaangażowanych w przewozy ładunków można szacować na ok. 700 tys. osób.

Szczególną cechą polskiej branży transportowej jest jej aktywność na rynku międzynarodowym. Polscy kierowcy są najliczniejszą grupą jeżdżącą po całym terytorium kontynentu. W ciągu minionego 15-lecia liczba przewoźników międzynarodowych wzrosła z 11,8 tys. w 2004 r. do 35,5 tys. na koniec 2019 r., a użytkowany przez nich tabor zwiększył się odpowiednio z 59,7 tys. do 246,7 tys. pojazdów.

W Europie, w tym w Polsce, spadek zapotrzebowania na usługi przewoźników międzynarodowych i krajowych uwidocznił się w marcu 2020 r. W tym czasie wystąpiły pierwsze zakłócenia w dostawach części i komponentów z Chin, gdzie pandemia COVID-19 spowodowała wstrzymanie produkcji w wielu zakładach po obchodach chińskiego nowego roku pod koniec stycznia. Wprowadzane od marca 2020 r. ze względu na pandemię ograniczenia mobilności w krajach europejskich doprowadziły do zablokowania pracy części zakładów wytwórczych, wielu placówek handlowych oraz usługowych. Szacuje się, że spadek popytu na usługi przewozu ładunków w tygodniu 15., tj. od 8.04 do 12.04.2020 r. wynosił prawie 20% w stosunku do popytu występującego w tygodniu 15. w 2019 r.

Kryzys gospodarczy, który od I kwartału 2020 r. występuje nie tylko w Europie i Azji, ale także w innych regionach świata, znajduje się nadal w fazie pogłębiającego się spadku aktywności gospodarczej. Nie wiadome są dwie podstawowe wielkości opisujące stan gospodarki w kolejnych tygodniach. Po pierwsze, jak długo będzie trwać spadek aktywności i jaki będzie jej najniższy poziom. Po drugie, kiedy i na ile dynamicznie będzie odradzać się aktywność gospodarcza. Wobec braku tych informacji budowanie scenariuszy zmian popytu na rynku usług przewozowych, w tym usług świadczonych przez międzynarodowych i krajowych przewoźników drogowych, zasadne jest rozpatrywanie czterech modeli kształtowania się aktywności gospodarczej. W każdym z nich wykres odwzorowujący poziom popytu porównywany jest do kształtu litery, odpowiednio: L, W, U i V.

Z analizy wykonanej w Katedrze Logistyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, w której wykorzystano dane makroekonomiczne dostępne w GUS, wynika, że przy spadku popytu na usługi przewozowe w transporcie lądowym o 9,8% (uwzględniając masę ładunków) branża zaczyna rejestrować ujemny wynik finansowy. Ze względu na skalę działalności transportu zmiana wyniku finansowego ma bardzo duże znaczenie dla całej krajowej gospodarki. W scenariuszu optymistycznym – kiedy nie wystąpiłby spadek popytu w skali roku – w tym sektorze przewoźnicy osiągnęliby łącznie 2,2 mld złotych zysku. W scenariuszu nazwanym „katastrofalny B”, w którym założono spadek masy ładunków o 20%, łączna strata wyniosłaby 4,1 mld złotych. Nie można wykluczyć, że w 2020 r. i w latach następnych taki scenariusz wystąpi.

Sektor transportu drogowego cechuje bardzo duże rozproszenie organizacyjne. To zjawisko występuje na wielu kontynentach. Wynika to z faktu, że produktywność przewoźników drogowych nie zależy ani od koncentracji kapitału, ani od scentralizowania organizacyjnego. Czynnikiem podstawowym, który determinuje produktywność jest zdolność jednego kierowcy do pokonania maksymalnie długiej trasy przewozu w ciągu jednej doby. Tę zdolność kształtuje stan infrastruktury płynny ruch pojazdów, a także obowiązujące normy prawne w zakresie czasu pracy i czasu prowadzenia pojazdu. Na wyniki mikroekonomiczne przewoźników

wpływa wielkość i struktura kosztów. Cechą szczególną w przedsiębiorstwach transportu drogowego jest bardzo wysoki poziom lewarowania kapitałowego inwestycji taborowych, osiągający nawet 90%. W takiej sytuacji opłaty leasingowe (kapitałowe i odsetki) stanowią obok kosztów paliwa oraz kosztów osobowych główne składniki kosztów przedsiębiorstwa. W sytuacji, kiedy popyt na usługi zmniejsza się szybko, a to zjawisko wystąpiło zupełnie nieoczekiwanie (od marca 2020 r. podczas pandemii COVID-19), przewoźnicy mają bardzo ograniczone możliwości redukcji dwóch grup kosztów: finansowania taboru oraz utrzymania kierowców.

Na rynku usług przewozowych, gdzie po stronie podażowej jest bardzo rozproszony potencjał (wyżej wskazana obecność na rynku ok. 125 tys. podmiotów z sektora prywatnego) oraz znacznie bardziej skoncentrowana organizacyjnie strona popytowa (reprezentowana przez operatorów logistycznych, zakłady przemysłowe oraz organizatorów wymiany towarowej), spadek popytu wywołuje zjawisko tzw. „morderczej konkurencji”. Przewoźnicy walczą o zlecenia, decydując się w odruchu desperacji, na oferowanie stawek na poziomie zbliżającym się do 50% wartości jednostkowych kosztów pełnych świadczenia usługi. W perspektywie kilku tygodni występowania tej formy konkurencji może dojść do upadku tysięcy przewoźników, głównie z grup: jednoosobowa działalność gospodarcza, mikro i małe przedsiębiorstwa. Po ich upadłości, gdy gospodarka wejdzie w fazę ożywienia, brak podaży usług przewozowych stanie się barierą zwiększania produkcji i wymiany towarowej. To przemawia za zastosowaniem rozważnych ingerencji regulatora w funkcjonowanie rynku usług międzynarodowych i krajowych przewozów drogowych rzeczy (ładunków).

Rekomendowane są trzy grupy działań ze strony regulatora:

INGERENCJA W WIELKOŚĆ POTENCJAŁU TABOROWEGO (I)

Regulator (np. przy wykorzystaniu Agencji Rezerw Materiałowych) może odkupić od przewoźników międzynarodowych ok. 15 tys. pojazdów, które spełniają najniższe normy ekologiczne. Tym samym spadnie podaż na rynku usług i wywołana zostanie stabilizacja cen na rynku chroniąca byt tych, którzy będą kontynuować działalność przewozową.

INGERENCJA W PROCESY INWESTYCYJNE (II)

Regulator wprowadzi zalecenie dla leasingodawców, że nie mogą oni zawierać nowych umów, jeśli udział własny przewoźnika miałby być niższy niż np. 30% wartości netto inwestycji taborowej. Wartość tego limitu może być odpowiednio redukowana wraz z postępującym ożywieniem gospodarczym.

OCHRONA POLSKICH PRZEWOŹNIKÓW NA RYNKU UE (III)

Ponieważ polscy przewoźnicy międzynarodowi zdobyli w minionych latach liczącą się pozycję na rynku UE, a sprzedaż usług związanych z wykonywaniem przewozów poza granicami Polski zapewnia im prawie 40% przychodów, to rząd RP stoi przed zadaniem przeprowadzenia skutecznej akcji dyplomatycznej wobec rządów innych krajów członkowskich oraz wobec agend UE w celu obrony interesów polskich przewoźników. Można wykorzystać dwa bardzo ważne argumenty. Po pierwsze, w Polsce istnieje swoboda działania zagranicznych inwestorów, w tym w sferze usług (m. in. w handlu detalicznym), więc polscy przewoźnicy powinni korzystać z analogicznej swobody działania na rynku UE. Po drugie, polscy przewoźnicy eksploatują w 100% tabor, który został wyprodukowany przez producentów z UE, w tym przy zaangażowaniu ich zakładów zlokalizowanych w Polsce.

EKSPERTYZA

I. DIAGNOZA STANU ISTNIEJĄCEGO

1. Sytuacja gospodarcza po rozpoczęciu pandemii i stan rynku usług przewozowych

Wraz z rozprzestrzenianiem się koronawirusa SARS CoV-2 w Europie od marca 2020 r. w wielu krajach zaczęto wprowadzać ograniczenia mobilności ludności. W tym samym czasie wielu producentów w Europie zaczęło odczuwać zakłócenia w dostawach części i komponentów od swoich, w niektórych przypadkach jedynych, dostawców z Chin i z innych krajów Azji, gdzie pandemia rozpoczęła się wcześniej. Ze względu na braki w zaopatrzeniu oraz wprowadzone ograniczenia administracyjne część producentów i organizacji handlowych w Europie została zmuszona do przerywania lub drastycznego ograniczenia produkcji oraz wymiany towarowej. Były to przyczyny pogłębiającego się spadku popytu na usługi transportowe.

W europejskiej, w tym w polskiej, gospodarce najważniejszą rolę odgrywają przedsiębiorstwa transportu drogowego. Są to podmioty prawie w 100% należące do sektora prywatnego. W Polsce sektor przewoźników drogowych, którzy wykonują przewozy międzynarodowe i krajowe, obejmował na koniec 2019 r. ponad 35 tys. przewoźników międzynarodowych, prawie 60 tys. przewoźników krajowych oraz ok. 30 tys. kurierów. W dyspozycji tych podmiotów znajdowało się ok. 0,5 mln samochodów ciężarowych o różnej ładowności, a liczbę kierowców zaangażowanych w przewozy ładunków można szacować na ok. 700 tys. osób.

Na rynku krajowym polscy przewoźnicy obsługują wszystkich producentów, organizacje handlowe oraz inne podmioty prowadzące działalność gospodarczą i pozagospodarczą. Kurierzy coraz powszechniej obsługują konsumentów korzystających już prawie codziennie z obsługi logistycznej handlu elektronicznego (*e-commerce*). Na rynku międzynarodowym polscy przewoźnicy zajmują kluczową pozycję zarówno w przewozach dwustronnych (obsługa eksportu i importu), jak i w przewozach typu *cross-trade* (między krajami trzecimi) oraz kabotażowych (wewnętrznych na terenie innego kraju). Od 1989 r. ogromnym sukcesem tej grupy przedsiębiorców było uzyskanie w Europie pozycji liczącego się

eksportera usług, który zapewnia pracę ok. trzystu tysiącom kierowców zatrudnionych w Polsce i jeżdżących za granicą. Przychody tych przewoźników stanowią liczący się strumień zasilenia polskiej gospodarki w waluty obce. Rozwój branży przewoźników oraz ich potencjału taborowego w okresie od 2004 do 2019 roku przedstawiają dane zawarte w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba i struktura organizacyjna międzynarodowych przewoźników drogowych oraz ich potencjału taborowego

Przedsiębiorstwa										
Liczba wypisów	Dane na 31.12.		Struktura							
	2004	2019	2004	2019	Wielkość przedsiębiorstwa	2004	2019	Wielkość przedsiębiorstwa	2004	2019
1	2 842	8 402	24,0%	23,7%	ONE	24,0%	23,7%	ONE-SMALL-MEDIUM	97,2%	94,4%
2-4	5 220	14 088	44,1%	39,7%	MICRO	67,3%	62,3%			
5-10	2 747	8 038	23,2%	22,6%	SMALL	5,8%	8,5%	MEDIUM	2,7%	5,1%
11-20	692	3 012	5,8%	8,5%	MEDIUM	2,7%	5,1%			
21-50	259	1 445	2,2%	4,1%	BIG	0,1%	0,5%	BIG	0,1%	0,5%
51-100	58	364	0,5%	1,0%						
pow. 100	17	170	0,1%	0,5%						
Razem	11 835	35 519	100,0%	100,0%						

Flota										
Liczba wypisów	2004	2019	2004	2019	Udział floty wg grup przedsiębiorstw	2004	2019	Udział floty wg grup przedsiębiorstw	2004	2019
2-4	13 852	39 208	23,2%	15,9%	MICRO	51,3%	38,0%			
5-10	16 760	54 654	28,1%	22,2%	SMALL	16,6%	17,5%	MEDIUM	21,3%	27,7%
11-20	9 884	43 060	16,6%	17,5%	MEDIUM	21,3%	27,7%			
21-50	8 419	43 433	14,1%	17,6%	BIG	6,1%	13,4%	BIG	6,1%	13,4%
51-100	4 321	25 010	7,2%	10,1%						
pow. 100	3 628	32 948	6,1%	13,4%						
Razem	59 706	246 715	100,0%	100,0%						

Źródło: opracowanie własne.

Trwający trzy dekady rozwój polskich przewoźników został gwałtownie zahamowany z chwilą wybuchu pandemii COVID-19 w Europie.

W ekspertyzie nr 1 *Logistyka i mobilność w okresie pandemii COVID-19*¹ opublikowanej w pierwszych dniach kwietnia 2020 r. zaproponowano podział analizowanej branży na 10 podsektorów, wśród których wyróżniono transport drogowy krajowy i międzynarodowy. Została przedstawiona sytuacja na rynku z uwzględnieniem perspektywy zmian w działalności polskich podmiotów rynkowych.

2. Sytuacja polskich przewoźników drogowych

We wskazanej ekspertyzie sytuacja polskich przewoźników z grupy „przewoźnicy drogowi międzynarodowi” oraz z grupy „przewoźnicy drogowi to z następujących okoliczności, które wystąpiły w pierwszym okresie spowolnienia krajowi” została przedstawiona w zróżnicowany sposób. Wynika gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19:

- a) na rynku przewozów międzynarodowych oddziałują dwa niezależne od siebie czynniki:
 - spadek popytu w różnych podsegmentach tego rynku, przy jednoczesnym, niewspółmiernie mniejszym (w ujęciu ilościowym) wzroście popytu w innych podsegmentach tego rynku
 - wprowadzenie ostrych i zaplanowanych na wiele tygodni (np. na granicy włoskiej, kazachskiej itd.) oraz uciążliwych ale chwilowych (np. na granicy polskiej) ograniczeń w transgranicznym ruchu drogowym samochodów ciężarowych;
- b) na rynku przewozów krajowych wystąpił punktowy gwałtowny spadek popytu w części podsegmentów rynku (wywołany zatrzymaniem dostaw towarów skonteneryzowanych do portów w Europie oraz zamykaniem poszczególnych zakładów przemysłowych, a także dużych obiektów handlu detalicznego) przy jednoczesnym lekkim wzroście popytu w innych, nielicznych pod-segmentach rynku, co skutkowało ujemnym saldem wahań popytu.

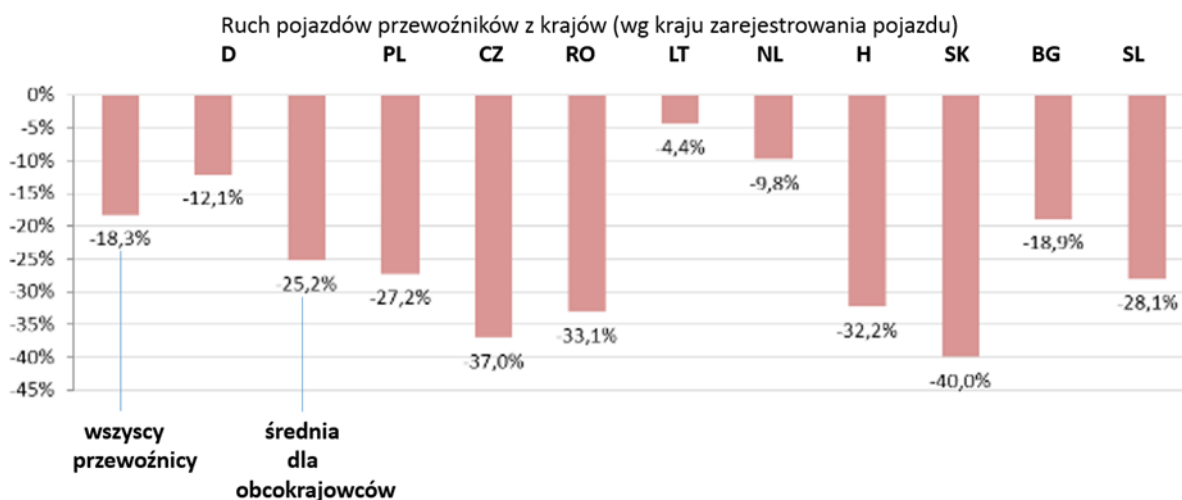
¹ GAP, Ekspertyza 1. Logistyka i mobilność w okresie pandemii COVID-19, 31.03.2020, <https://oees.pl/ekspertyzy/>.

Polscy przewoźnicy międzynarodowi ok. 40% swoich przychodów uzyskują z tytułu wykonywania przewozów na terenie innych krajów w Europie. Spadek popytu na ich usługi ilustruje wykres, na którym ukazane są spadki przewozów wykonywanych w Niemczech w tygodniu 15. (8 – 12.04.2020 r.) w porównaniu do przewozów z tygodnia 15. w 2019 r. Polscy przewoźnicy uzyskali 27,7% mniej zleceń – rysunek 1. Jest to spadek znacznie większy niż zanotowany przez miejscowych przewoźników, co może sygnalizować, że w okresie kryzysu w poszczególnych krajach członkowskich UE ujawnia się silniejszy sentyment zleceniodawców do lokalnych usługodawców.

Rysunek 1. Zmiany popytu na usługi przewoźników drogowych w Niemczech

Spadki ruchu pojazdów przewoźników drogowych zarejestrowane w systemie Maut

(ruch na autostradach i drogach federalnych w Niemczech)
 Analiza porównawcza dla tygodnia 15. (8-12.04) w 2020 i w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Marktbeobachtung Güterverkehr*, Bundesamt für Güterverkehr, Bonn 2020, s. 26.

W obu segmentach rynku usług przewozu ładunków wymienione grupy przewoźników mogą liczyć na częściowe ustąpienie przyczyn, które spowodowały już dostrzegany spadek ilościowy popytu. Przejściowy chaos na rynku, widoczny na giełdach frachtowych, nie pozwolił na ujawnienie w krótkim czasie jednoznacznej tendencji zmiany stawek przewozowych. W kwietniu 2020 r. notowano incydentalne występowanie drastycznego spadku stawek, aż do

poziomu 0,50 euro za km jazdy ładownej. Przy takich cenach usług przewoźnicy nie mają możliwości uzyskania przychodów niezbędnych dla pokrycia kosztów bezpośrednich (koszty osobowe, paliwo, materiały eksploatacyjne, opłaty za dostęp do infrastruktury).

W drugiej połowie kwietnia 2020 r. rządy niektórych państw zachodnich ogłosiły plany stopniowego odmrażania gospodarek krajowych i ożywienia międzynarodowej wymiany towarowej. Obecność na rynku europejskim polskich przewoźników jest niezbędna, gdyż ich potencjał był i jest nadal wykorzystywany przy zaspokajaniu znacznej części potrzeb zachodnioeuropejskich zleceniodawców. Polscy przewoźnicy są preferowani przez wielu zagranicznych załadowców, gdyż oferują usługi wysokiej jakości i po atrakcyjnych cenach².

W zależności od tego, w jakiej kondycji ci przewoźnicy dotrważą do okresu, w którym wystąpi wzrost popytu na usługi, polskim przewoźnikom uda się lub nie utrzymać wcześniej zdobytą pozycję na rynku międzynarodowym.

W bardzo prawdopodobnym scenariuszu katastroficznym A lub B (które są opisane w kolejnym fragmencie opracowania) część przedsiębiorstw może ogłosić upadłość, co spowoduje, że zmniejszy się podaż usług przewozów drogowych rzeczy zarówno na rynku międzynarodowym, jak i krajowym. Istnieje zagrożenie, że przy masowym zjawisku upadłości małych i mikroprzedsiębiorstw skala redukcji potencjału kadrowego i rzeczowego będzie tak duża, że w okresie zwiększania się popytu na te usługi wystąpią niedobory po stronie podaży. Wówczas osłabiona gospodarka krajowa oraz w innych krajach europejskich może napotkać na dodatkową barierę rozwoju. Aby nie dopuścić do takiej sytuacji zadaniem zarówno przewoźników drogowych, jak i regulatorów jest podjęcie odpowiednich działań, które pozwolą uniknąć niepotrzebnych zakłóceń w funkcjonowaniu międzynarodowego i krajowego rynku usług przewozowych. Niezbędna jest przy tym współpraca władzy publicznej na szczeblu międzynarodowym: między rządami krajów członkowskich i z udziałem organów Unii Europejskiej.

² *Raport: Delegowanie pracowników w transporcie - opinie i obawy europejskich przedsiębiorców*, Trans.info, 2018, https://www.trans.eu/download/transinfo/raport_Delegowanie_long_version_PL_29_05_!.pdf

Zadaniem rządu RP jest zabieganie o ochronę polskich przewoźników. Można wykorzystać dwa bardzo ważne argumenty. Po pierwsze, w Polsce istnieje swoboda działania zagranicznych inwestorów, w tym w sferze usług (m. in. w handlu detalicznym), więc polscy przewoźnicy powinni nadal korzystać z analogicznej swobody działania na rynku UE. Po drugie, polscy przewoźnicy eksploatują w 100% tabor, który został wyprodukowany przez producentów z UE, w tym przy zaangażowaniu ich zakładów zlokalizowanych w Polsce.

II. SCENARIUSZE ZMIAN NA MIĘDZYNARODOWYM I KRAJOWYM RYNKU USŁUG PRZEWOZÓW DROGOWYCH

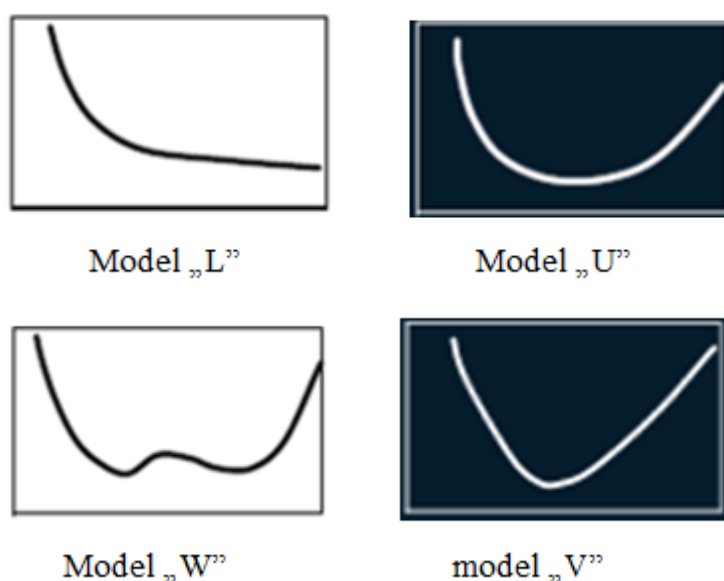
1. Modele zmienności popytu w niestabilnej gospodarce

W niniejszej ekspertyzie rozpatrywane są prawdopodobne scenariusze zmian popytu i podaży usług, które są świadczone w dwóch segmentach rynku. Dotyczą sytuacji przewoźników drogowych międzynarodowych i krajowych (oznaczonych we wspomnianej ekspertyzie jako podmioty z grupy 6 i 7). Przyjęto, że po okresie spadku popytu nastąpi jego wzrost. W kwietniu 2020 roku nie ma jeszcze rozpoznania, jak bardzo w Europie, w tym w Polsce, zmniejszy się popyt. Aktualnie prowadzone są analizy rynku, których celem jest ustalenie bądź oszacowanie dla obu tych segmentów:

- a) długości okresu, w którym będzie utrzymywać się spadek popytu,
- b) głębokości i struktury spadku popytu,
- c) długości okresu oczekiwania na wystąpienie wzrostu popytu,
- d) wielkości i struktury wzrostu popytu,
- e) tempa i trwałości procesu wzrostu popytu na usługi transportowe.

Ułatwienie dla przeprowadzenia tych analiz stanowi odwołanie się do modeli zmian popytu w czasie trwania i po pandemii COVID-19. Rozpatrywane są cztery modele o bardzo prostej konstrukcji. W każdym z tych modeli przebieg zmian w fazie spadku, stabilizacji i wzrostu popytu, przedstawiony jest symbolicznie przy zastosowaniu liter: L, U, W albo V (rysunek 2).

Rysunek 2. Hipotetyczny wpływ pandemii COVID-19 na popyt na usługi transportu drogowego – ujęcie modelowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Hirt i in., *Getting ahead of the next stage of the coronavirus crisis*, McKinsey & Company, April 2020, s. 6.

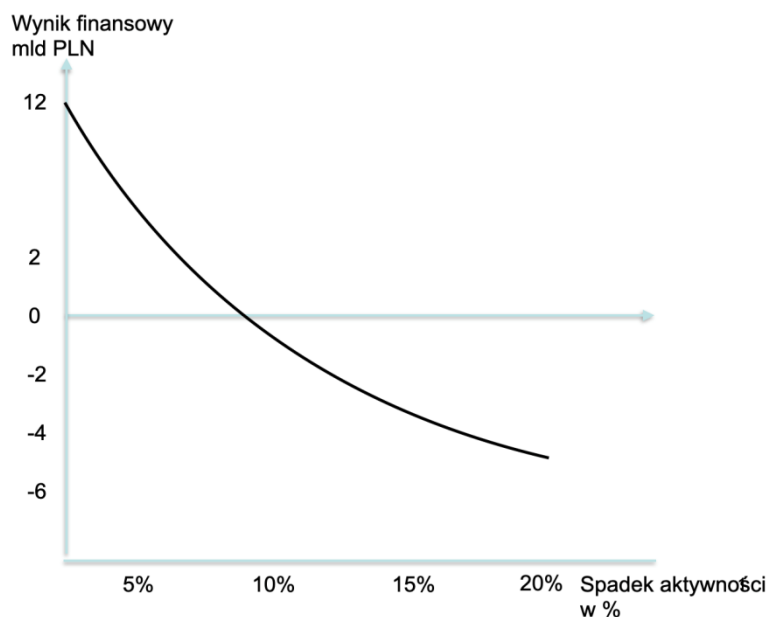
Z danych, które były dostępne w połowie kwietnia 2020 r. wynika, że w Europie od stycznia trwa spadek popytu na usługi przewozowe na rynku międzynarodowym. W dwóch pierwszych miesiącach tego roku była to oznaka lekkiego obniżenia się aktywności gospodarczej, a za przyczynę tego zjawiska uznawano korektę tendencji wzrostowej utrzymującej się w minionych latach. W marcu i kwietniu liczba zleceń się zmniejszyła w większym stopniu. Nie sposób przewidzieć, jak głęboki będzie ten spadek w kolejnych tygodniach. Zapowiedzi, które już są formułowane ze strony rządów poszczególnych krajów w Europie, w tym w Polsce, że będą znoszone stopniowo ograniczenia mobilności ludności, można traktować jako przesłankę

zahamowania obserwowanego spadku popytu w maju. Być może przed końcem II kwartału 2020 r. zacznie rosnać popyt zarówno na rynku międzynarodowym, jak i krajowym. Nie jest wykluczone wystąpienie w maju i kolejnych miesiącach dalszego spadku popytu, jeśli obok już rozpoznanych ograniczeń aktywności gospodarczej wystąpią inne czynniki, np. spadek popytu ze strony konsumentów wywołany pogarszającą się sytuacją finansową w gospodarstwach domowych pozbawionych częściowo lub w całości przychodów.

2. Scenariusze zmian wielkości popytu na usługi transportowe na rynku międzynarodowym (w Europie) i krajowym (w Polsce)

W kwietniu 2020 r. w Katedrze Logistyki Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu przygotowano analizę wielkości makroekonomicznych, w tym obejmujących wyniki eksploatacyjne i ekonomiczne przedsiębiorstw monitorowanych przez GUS wykonujących usługi przewozów drogowych rzeczy. Ustalona została zależność między hipotetycznym spadkiem wielkości przewozów wywołanym zmniejszeniem się popytu na usługi a zmianą wyniku ekonomicznego usługodawców z obu podsegmentów rynku międzynarodowego i krajowego. Przebieg tej zależności ilustruje krzywa przedstawiona na rysunku 3.

Rysunek 3. Wpływ spadku aktywności przewozowej na wynik finansowy w transporcie lądowym



Źródło: Opracowanie własne

Przy spadku popytu o 9,8% przedsiębiorstwa transportowe zaczną ponosić stratę. Analiza relacji między danymi makroekonomicznymi wskazuje, że kondycja ekonomiczna przewoźników transportu lądowego w bardzo dużej mierze zależy od poziomu aktywności gospodarczej w Europie i w kraju.

W trakcie analizy rozpatrzone zostały cztery scenariusze potencjalnych zmian wielkości popytu. Podstawowe dane makroekonomiczne, odnoszące się do wielkości przewozów oraz wartości sprzedaży i uzyskiwanych wyników ekonomicznych, dla każdego z tych scenariuszy przedstawione są w tabeli 2.

Tabela 2. Podstawowe wielkości eksploatacyjne i ekonomiczne dla scenariuszy zmian popytu i skutków dla przewoźników transportu lądowego

	Scenariusz zmian popytu	Wielkość przewozów [tys. t]	Wartość sprzedaży [mln zł]	Wynik ekonomiczny (zysk/strata) [mln zł]
1	Optymistyczny	2 394 262	298 229	2 204
2	Półpesymistyczny	2 356 656	293 545	1 586
3	Pesymistyczny	2 256 373	281 053	-53
4	Katastrofalny A	2 131 018	265 439	-2 106
5	Katastrofalny B	2 005 665	249 825	-4 158

Źródło: obliczenia własne.

Dane zawarte w tabeli 2 wskazują na prawidłowość szybszego spadku wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw transportowych niż następuje spadek wielkości przewozów. Już w gruncie rzeczy nieduży spadek przewozów (o niecałe 10%, mierzony masą przewożonych ładunków) przewidziany w scenariuszu pesymistycznym powoduje wejście branży w strefę strat, które szybko przyrastają wraz z dalszymi spadkami przewozów. W wariantcie katastrofalnym B, przy spadku popytu o 20% łączna strata wyniesie ponad 4 mld złotych. To wielkości ogółem dla całej branży transportu lądowego. Oczywiście w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw sytuacja będzie różnie się kształtować. W pierwszej kolejności należy się spodziewać upadku firm najmniejszych i najsłabszych finansowo funkcjonujących w transporcie drogowym. Ich właściciele mogą nie wrócić do aktywności gdy popyt zacznie wzrastać. W takiej sytuacji nastąpi trwała redukcja potencjału polskich przewoźników, a w efekcie stracą oni już uzyskaną pozycję lidera na rynku europejskim.

III. ANALIZA MIKROEKONOMICZNA FUNKCJONOWANIA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH

1. Modele przedsiębiorstwa

Dominującą formą organizacyjną (z udziałem na rynku do 85%) są mikro- i małe przedsiębiorstwa, tj. jednostki organizacyjne zatrudniające od 1 do 10 osób. Przedsiębiorstwa małe (z liczbą zatrudnionych od 11 do 20 osób) stanowią mniej niż 10% przewoźników. Pozostałe ok. 5% podmiotów zaliczanych jest do grupy średnich i dużych przedsiębiorstw.

Ze względu na istniejące przepisy regulujące warunki pracy i socjalne oraz przepisy regulujące ruch pojazdów po drogach publicznych w transporcie drogowym występuje stały poziom produktywności potencjału kadrowego i rzeczowego. Stanowi on iloczyn liczby godzin pracy (do 90 godzin w ciągu dwóch tygodni) kierowcy oraz potencjału taboru (mierzonego w tonach ładowności pojazdu). Produktywność w minimalnym zakresie zależy od formy organizacji przedsiębiorstwa.

W małych i mikroprzedsiębiorstwach nie jest prowadzona pełna ewidencja zdarzeń gospodarczych. Właściciele tych firm nie dysponują kompetencją niezbędną dla prowadzenia rachunkowości zarządczej, która byłaby źródłem:

- bieżącej wiedzy o sytuacji przedsiębiorstwa,
- danych niezbędnych dla wyceny wartości przedsiębiorstwa.

Jednocześnie obserwowana jest skłonność tych przedsiębiorców do unikania sytuacji, w której działalność byłaby udokumentowana w kompleksowy i transparentny sposób. W ich ocenie pozostawianie części zdarzeń gospodarczych poza ewidencją stwarza możliwość uzyskiwania przez nich większych korzyści niż w przypadku poddania się pełnemu rygorowi prowadzenia sformalizowanych zapisów w dokumentacji.

2. Analiza mikroekonomiczna

Jeśli w przedsiębiorstwach miałyby zostać przeprowadzona szczegółowa analiza porównawcza rentowności sprzedaży usług, w której uwzględniono by dane z różnych lat i odzwierciedlające różne

poziomy popytu, to byłoby niezbędne dokonanie właściwego wyboru modelu tej analizy. Z klasycznych modeli za szczególnie przydatny można rozważyć model kosztów bezpośrednich (ang. direct costing, niem. Deckungsbeitragsrechnung). Jego zaletą jest wyraźne oddzielenie kosztów zmiennych, których udział u przewoźnika drogowego jest bardzo duży, od kosztów stałych, niezależnych od wielkości pracy eksploatacyjnej (mierzonej jako wielkość ogółem przebiegu taboru – wozokilometry). Stosując tę metodę analizy działalności przedsiębiorstwa prowadzi się odrębną kalkulację przychodów, których poziom zależy od wielkości efektywnie opłaconej przez zleceniodawcę pracy przewozowej (mierzonej jako iloczyn wielkości przebiegu ładownego oraz umownego wskaźnika wykorzystania pełnej ładowności taboru podczas przebiegu ładownego).

Przygotowanie danych do takiej analizy, ich rejestracja i przetworzenie służy zdefiniowaniu w sposób szczegółowy wszystkich efektów działalności przewoźnika drogowego. Właściciele i menedżerowie przewoźników stosując wskazaną metodę kalkulacji kosztów i przychodów mogą dysponować rzetelnymi informacjami, przy których wykorzystaniu można podejmować w pełni racjonalne decyzje gospodarcze. Jedną z możliwych opcji jest zaniechanie kontynuowania działalności, jeśli nie ma perspektyw uzyskiwania nadwyżki przychodów nad kosztami. Rozpatrywanie takiej opcji jest szczególnie rekomendowane, gdy występuje spadek popytu na świadczone usługi przewozowe na rynku międzynarodowym lub krajowym.

3. Podstawowe czynniki mikroekonomiczne determinujące efekty działalności przewoźnika drogowego.

Z wielu badań efektywności pracy przewoźników drogowych wynika, że na wynik (zysk lub strata przed opodatkowaniem) wpływa kilka czynników, z których każdy oddziałuje z różną siłą, a jego wektor może być nakierowany wielokierunkowo, w zależności od zmieniających się warunków prowadzenia działalności gospodarczej.

a) Koszty paliwa

W biznesie, który jest oparty na kontraktach średnio- lub długoterminowych mogą być zawarte klauzule paliwowe.

Załadowcy, którzy zazwyczaj w negocjacjach z przewoźnikami dysponują przewagą wynikającą z lepszej znajomości sytuacji na rynku, zabiegają o niskie wartości współczynników korekty stawek. To stanowi ich potencjalną korzyść w okresie wzrostu cen paliw, jednak w okresie pandemii COVID-19 i w fazie spadku cen paliw obowiązywanie współczynników o niskich wartościach może bardziej służyć przewoźnikom niż załadowcom. Ekstra marża lub ekstra oszczędności nie utrzymują się jednak długo, gdyż ustabilizowanie się cen paliw na nowym poziomie prowadzi do przywrócenia pierwotnej relacji między wartością stawek frachtowych a ceną paliwa.

b) Kursy walutowe

Stawki frachtowe na rynku międzynarodowym są denominowane w euro. Przewoźnicy wykonujący przewozy międzynarodowe, ponoszą znaczną część kosztów, m.in. paliwa, leasingu, opłat drogowych, a częściowo także płac (tzw. diety) także w euro. Dla tej grupy przewoźników deprecjacja PLN wobec EUR (przedstawiona na rysunku 4) ma duże znaczenie, ale tylko krótkotrwale. Mogą oni przejściowo uzyskiwać dodatkowe zyski, jeśli złoty traci na wartości, gdyż ich przychody rosną proporcjonalnie do skali deprecjacji waluty krajowej, a co najmniej część kosztów pozostaje na niezmiennym poziomie. Uzyskiwanie zysków kursowych w okresie wielu miesięcy nie jest jednak możliwe, gdyż konkurenci podejmują agresywną walkę cenową szukając tą drogą możliwości poprawienia swojej pozycji i zgadzają się na rezygnację z zysków tego rodzaju. Ponadto, gdy kursy walut się wahają, osiągnięciu zysków może towarzyszyć występowanie strat kursowych.

W odmiennej sytuacji są przewoźnicy krajowi, którzy świadczą usługi po stawkach denominowanych w złotych. Ich podstawowym problemem jest wpływ zmiany kursu walut na wzrost kosztów leasingu taboru, gdyż stawki opłat i odsetek leasingowych są najczęściej denominowane w walucie

Rysunek 4. Deprecjacja PLN wobec EUR po rozpoczęciu pandemii COVID-19



Źródło: <https://www.bankier.pl/waluty/kursy-walut/forex/EURPLN> (dostęp 20.04.2020).

c) Leasing taboru

Umowy leasingowe są wieloletnie (najczęściej 36- lub 48-miesięczne). Ze względu na bardzo wysoki poziom lewarowania inwestycji taborowych (do 90% wartości nominalnej taboru w chwili wprowadzenia do eksploatacji), wysokość opłat i odsetek leasingowych stanowi bardzo wysoką część (w wielu przypadkach osiągając ok. 20%) kosztów ogółem przewoźni³. Jest to jednocześnie podstawowy element kosztów stałych, a wycofanie części floty z eksploatacji wymuszone znaczącym spadkiem popytu nie prowadzi do szybkiej eliminacji tego kosztu. To może nastąpić jedynie po renegotjacji umowy z leasingodawcą.

Szacunkowa wartość miesięcznych zobowiązań wszystkich przewoźników, którzy dysponują taborem wysokotonażowym (o DMC 40 t) wobec leasingodawców można szacować na ponad 200 mln euro⁴. Ta wartość ujawnia, że spadek popytu na przewozy przewoźników drogowych o 20% może wywołać pośrednio brak spłat w wysokości ok. 40 mln euro, czyli ok. 180 mln złotych miesięcznie przez kilka kwartałów. Jeśli popyt nie wzrósłby znacznie

^{3 3} *Stan i perspektywy rozwoju międzynarodowego transportu drogowego rzeczy w Polsce*, redakcja naukowa Z. Kordel, W. Paprocki, Eurologistics, Suchy Las 2018, s. 44.

⁴ Metoda kalkulacji: liczba pojazdów w leasingu 200 tys. sztuk, średnia wartość netto (po odpisach okresów minionych) jednej jednostki taborowej 40 tys. euro, 36 miesięczna umowa leasingowa.

do połowy 2021 roku, to mogą wystąpić silne kłopoty w instytucjach finansowych, które mają w portfelu umowy leasingowe z tymi przewoźnikami, a potencjalnie mogą stracić ok. 1 mld złotych w ciągu pięciu kwartałów.

4. Projekcja zmian wartości mikroekonomicznych

Część przewoźników prowadzi bardzo uproszczoną ewidencję kosztów i ogranicza się w wielu wypadkach do analizy przepływów gotówkowych jako narzędzia zarządzania swoim przedsiębiorstwem. Zastosowanie metody rachunku kosztów zmiennych ułatwiłoby wychwycenie, które kontrakty i zlecenia transportowe przynoszą nadwyżkę przychodów nad kosztami zmiennymi oraz przypisanymi do poszczególnych jednostek taborowych kosztów stałych, głównie leasingu. Ta metoda prowadzenia rachunku wyników służy wykazaniu, jaki obrót (wartość sprzedaży usług) jest niezbędny, aby móc pokryć wszystkie koszty, które ponosi przedsiębiorstwo utrzymując dostępny potencjał kadrowy i rzeczowy. W przypadku braku możliwości uzyskiwania odpowiednio wysokiego obrotu, można wskazać te elementy potencjału kadrowego i taborowego, których redukcja może doprowadzić przedsiębiorstwo do równowagi ekonomicznej.

U przewoźników międzynarodowych i krajowych występuje zbliżona struktura kosztów. Podstawowe znaczenie mają koszty zmienne: paliwa, materiałów eksploatacyjnych oraz ogumienia. Ta grupa kosztów stanowi ok. 40-45% kosztów pełnych⁵. W okresie od stycznia do kwietnia cena ropy uległa redukcji o ok. 50%, co ilustruje wykres cen ropy brent [USD/baryłkę] przedstawiony na rysunku 5. Cena hurtowa paliw na rynkach europejskich zmienia się proporcjonalnie do zmian ceny ropy na giełdzie towarowej, jednak te zmiany następują z dość dużym opóźnieniem jeśli zmiany polegają na spadku cen. Znacznie szybciej przebiegają te zmiany, gdy cena ropy wzrasta. Przy tak głębokim i gwałtownym spadku cen paliw koszty ponoszone przez przewoźników w II kwartale 2020 r. będą zapewne o ok. 15% niższe niż koszty w IV kwartale 2019 r. Istotne jest tempo procesu dostosowywania się cen na rynku usług przewozowych. Im bardziej ten proces rozkłada się w czasie, tym większą nadwyżkę mogą uzyskać przewoźnicy. Można się spodziewać, że jeśli niskie ceny paliw utrzymają się na poziomie

⁵ Stan i perspektywy ..., op.cit. s. 44.

z marca aż do maja albo dłużej, to od maja obserwowane będzie dopasowanie stawek frachtowych do niższych cen paliwa, co spowoduje, że przychody przewoźników ulegną proporcjonalnej redukcji i ich marża wróci do poziomu standardowego.

Rysunek 5. Cena ropy BRENT w \$



Źródło: <https://www.money.pl/gielda/surowce/dane,ropa.html> (dostęp 20.04.2020).

Znaczący spadek stawek na rynku krajowym i międzynarodowym, mający swe źródło w naruszeniu równowagi na rynku przewozowym oraz spadek cen paliwa, spowoduje, że rejestrowana od kwietnia 2020 r. w poszczególnych miesiącach wartość usług w przewozach drogowych w ujęciu nominalnym nie będzie porównywalna z wartością usług z analogicznych okresów w latach minionych. To zjawisko należy uwzględnić prowadząc analizy makroekonomiczne oraz mikroekonomiczne.

Produktywność przewoźnika drogowego nie może być skutecznie optymalizowana dzięki wprowadzaniu nowych rozwiązań organizacyjnych, jak długo nie zajdą zasadnicze zmiany systemowe, np. zostanie dopuszczony na autostradach ruch pojazdów o większych gabarytach niż do tej pory dopuszcza standard. Przykładowo może to być Gigaliner, czyli zestaw drogowy do 25 m długości⁶. W warunkach ceteris paribus nie ma większego znaczenia, czy przewoźnik ma cechy mikro-, małego czy też średniego, a nawet dużego przedsiębiorstwa. Wszystkich obowiązuje ta sama norma pracy czasu kierowcy (standardowo 90 godzin za kierownicą w okresie dwóch tygodni, w okresie pandemii na warunkach wyjątku

⁶ Gigaliner - <https://www.welt.de/wirtschaft/gallery118032700/So-sehen-die-riesigen-Gigaliner-aus.html> (dostęp 12.04.2020).

do 96 godzin). Przy porównywalnym koszcie paliwa, podobnych kosztach osobowych i warunkach leasingu taboru, nie można wywołać zróżnicowania poziomu kosztów jednostkowych pracy eksploatacyjnej w całej zbiorowości przewoźników.

W transporcie drogowym, podobnie jak w żegludze śródlądowej, jedyną formą dostosowania się podaży do malejącego popytu jest wycofywanie taboru z użytku, przy jednoczesnym redukowaniu zatrudnienia załogi.

Konsolidacja w branży, rozumiana jako łączenie się przedsiębiorstw przewozowych, nie przynosi skutku, gdyż zmiany organizacyjne polegające na zastąpieniu wielu małych przewoźników jednym średnim, dysponującym takim samym potencjałem taboru i załóg nie prowadzą do równowagi na rynku w długim okresie.

IV. PERSPEKTYWY ZMIAN NA RYNKU I REKOMENDACJE DOTYCZĄCE WSPARCIA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH

Przyjmując opublikowane przez GUS dane dotyczące inflacji możliwe jest przedstawienie prognozy zmiany cen z tytułu świadczenia usług przewozowych przewoźników drogowych zgodnie z modelem występowania korekt cen wynikających z bieżącej inflacji rejestrowanej dla całej gospodarki. Wyniki hipotetycznej kalkulacji, w której nie uwzględnione zostały skutki pandemii COVID-19, przedstawione są w tabeli 3.

Tabela 3. Przewidywane zmiany cen usług przewozowych i przychodów przewoźników drogowych bez uwzględnienia wpływu pandemii

Wyszczególnienie	Inflacja cen usług przewozowych [%]	Przychody z tytułu pracy przewozowej [mln PLN]
2019 rok	0,94	116 278
2020 rok	2,2	120 522

Źródło: Opracowanie własne

W 2020 roku każdy tonokilometr pracy przewozowej powinien hipotetycznie przynieść przychód na poziomie 69 groszy, a ponieważ wskaźnik poziomu kosztów dla transportu samochodowego wynosi 96%, dlatego spodziewany wynik finansowy brutto dla wykonania pracy przewozowej 100 tkm szacowany jest na 2,76 zł.

Zwraca uwagę bardzo niski poziom wyniku finansowego brutto, który jest spowodowany utrzymywaniem się od lat niskim poziomem marży uzyskiwanej przez przewoźników transportu drogowego. Pozbawia to ich możliwości akumulacji kapitału własnego, który mógłby być swoistą „poduszką finansową” na czas spadku popytu (czyli np. kryzysu wynikającego z sytuacji pandemicznej). Na podstawie analiz z dotychczasowych sytuacji kryzysowych można stwierdzić, że największy spadek rentowności występuje w małych i mikroprzedsiębiorstwach. Z tej racji, że rynek usług logistycznych bazuje na relacjach outsourcingowych można przyjąć, że również obecnie w najtrudniejszej sytuacji finansowej znajdą się przewoźnicy, natomiast kłopoty finansowe wystąpią z opóźnieniem u pośredników, w tym u operatorów logistycznych.

1. Polityka cenowa przewoźników drogowych

Polityka cenowa międzynarodowych i krajowych przewoźników drogowych jest prowadzona według prostego schematu. Na bardzo rozproszonym rynku po stronie podażowej i przy dość rozproszonym rynku po stronie popytowej obowiązuje „stawka dnia” (spot price), którą charakteryzuje duża zmienność. Większe znaczenie niż ogólny bilans podaży i popytu (który po stronie podażowej jest dość sztywny, gdyż determinuje go względna stabilność potencjału taborowego i kadrowego u przewoźników na całym rynku europejskim), ma kształtowanie się równowagi na rynkach częściowych. Stawki są różne w poszczególne dni tygodnia i dla przewozów w różne kierunki, co szczególnie jest widoczne w relacjach wywozu towarów z Polski (obsługa eksportu) i przywozu towarów do Polski (obsługa importu, do tego tranzytu z Zachodu i Południa Europy do Rosji i krajów ościennych, w tym do krajów Centralnej Azji).

Przewoźnicy zabiegają o to, aby suma dwóch stawek frachtowych, za przewóz w kierunku „od bazy” (one way) oraz za przewóz w kierunku „z powrotem do bazy” (one way) dawała kwotę

przychodów, która pokryłaby sumę kosztów za jazdę w obie strony (round trip).

Podstawowym problemem przewoźników jest niedobór zleceń lub ich niekorzystny układ w czasie i w układzie geograficznym. Wówczas może wystąpić jedno z dwóch zjawisk:

- a) suma uzyskanych w ciągu miesiąca stawek frachtowych, ze względu na zrealizowany zbyt mały przebieg ładowny, jest niewystarczająca na pokrycie wszystkich kosztów, czyli zmiennych (zależnych od przebiegu) oraz stałych, a także dla uzyskania choćby minimalnej marży nadwyżki przychodów nad kosztami – to zjawisko występuje w sytuacji strukturalnego spadku popytu i jest obserwowane na rynku międzynarodowym i krajowym w okresie pandemii COVID-19,
- b) suma tych stawek byłaby wystarczająca, ale wystąpiło niekorzystne zjawisko większego niż standardowo udziału przebiegów bez ładunku w przebiegu taboru ogółem – to zjawisko jest szczególnie prawdopodobne, gdy w gospodarce występują na przemian zakłócenia oraz fazy ożywienia, a w takich warunkach trzeba krótkookresowo dostosowywać grafiki pracy taboru i kierowców do zmieniających się potrzeb stałych zleceniodawców (przejściowe spadki popytu z ich strony) i potrzeb ciągle na nowo dobieranych zleceniodawców (u których pojawia się nowy, ale niestabilny popyt).

Reakcja na pierwsze z opisanych zjawisk to strukturalne zmniejszenie podaży. Jeśli gospodarka będzie przez wiele miesięcy w fazie zmian odwzorowanych literą „L”, to rynek osiągnie równowagę po kilku- lub kilkunastu miesiącach i pozostanie w tym stanie aż do wyraźnego ożywienia gospodarczego i towarzyszącego mu wzrostowi popytu.

Reakcją na drugie z opisanych zjawisk będzie utrzymująca się przez wiele miesięcy „mordercza konkurencja”, gdyż każdy z przewoźników na własną rękę będzie zabiegać o pozyskanie dodatkowych zleceń.

2. Konkluzje i rekomendacje w odniesieniu do transportu drogowego

Przedsiębiorstwa transportu drogowego niewątpliwie w roku 2020 zmniejszą swą pracę przewozową (w tonokilometrach). Zakładając jej spadek odpowiednio w scenariuszu optymistycznym o 4,5% oraz półpesymistycznym o 10% osiągnane wyniki ukształtują się jak w tabeli 4.

Tabela 4. Prognozowane wyniki rzeczowe i finansowe transportu drogowego polskich przedsiębiorstw w roku 2020

Wyszczególnienie	Praca przewozowa [mln ton]	Przychód [mln PLN]	Wynik finansowy brutto [mln PLN]
Scenariusz optymistyczny	167 963	115 895	4404
scenariusz półpesymistyczny	158 290	124 934	3845
scenariusz pesymistyczny	126 218	87 090	0

Źródło: Opracowanie własne

Podsumowując przedstawione analizy ekonomiczne można sformułować następujące wnioski ostrzegawcze:

- a) Ze wstępnych szacunków własnych wynika, że najczęściej relacja kosztów stałych do zmiennych w przedsiębiorstwach transportu drogowego wynosi jak 12 do 88. Utrzymując wyżej zaprezentowane założenia na 2020 rok ilościowy próg rentowności wynosi 126 218 mln tkm. Oznacza to, że w skali całego sektora transportu drogowego rzeczy spadek pracy przewozowej o więcej niż 28,2% doprowadzi do upadku wielu przedsiębiorstw z tego sektora.
- b) Oczywiście w odniesieniu do pojedynczych przedsiębiorstw sytuacja może kształtować się różnorodnie, bowiem konkretne przedsiębiorstwo może posiadać różną tzw. poduszkę finansową. Jednak spadek pracy przewozowej przekraczającej te 28,2% powinien być traktowany jako katastrofalne zagrożenie egzystencji dla znaczącej liczby przewoźników.

Oczywiście w odniesieniu do pojedynczych przedsiębiorstw sytuacja może kształtować się różnorodnie, bowiem konkretne przedsiębiorstwo może posiadać różną tzw. poduszkę finansową. Jednak spadek pracy przewozowej przekraczający te 28,2% powinien być traktowany jako katastrofalne zagrożenie egzystencji dla znaczącej liczby przewoźników.

3. Rekomendacje

INGERENCJA W WIELKOŚĆ POTENCJAŁU TABOROWEGO (I)

Regulator (np. przy wykorzystaniu Agencji Rezerw Materiałowych) może odkupić od przewoźników międzynarodowych ok. 15 tys. pojazdów, które spełniają najniższe normy ekologiczne. Tym samym spadnie podaż na rynku usług i wywołana zostanie stabilizacja cen na rynku chroniąca byt tych, którzy będą kontynuować działalność przewozową.

INGERENCJA W PROCESY INWESTYCYJNE (II)

Regulator wprowadzi zalecenie dla leasingodawców, że nie mogą oni zawierać nowych umów, jeśli udział własny przewoźnika miałby być niższy niż np. 30% wartości netto inwestycji taborowej. Wartość tego limitu może być odpowiednio zredukowana wraz z postępującym ożywieniem gospodarczym.

OCHRONA POLSKICH PRZEWOŹNIKÓW NA RYNKU UE (III)

Ponieważ polscy przewoźnicy międzynarodowi zdobyli w minionych latach liczącą się pozycję na rynku UE, a sprzedaż usług związanych z wykonywaniem przewozów poza granicami Polski zapewnia im prawie 40% przychodów, to rząd RP stoi przed zadaniem przeprowadzenia skutecznej akcji dyplomatycznej wobec rządów innych krajów członkowskich oraz wobec agend UE w celu obrony interesów polskich przewoźników. Można wykorzystać dwa bardzo ważne argumenty. Po pierwsze, w Polsce istnieje swoboda działania zagranicznych inwestorów, w tym w sferze usług (m. in. w handlu detalicznym), więc polscy przewoźnicy powinni korzystać z analogicznej swobody działania na rynku UE. Po drugie, polscy przewoźnicy eksploatują w 100% tabor, który został wyprodukowany przez producentów z UE, w tym przy zaangażowaniu ich zakładów zlokalizowanych w Polsce.

4. Komentarz do rekomendacji

Skup taboru

Wdrożenie rozwiązania polegającego na odkupieniu przez władzę publiczną od przewoźników tej części taboru, której eksploatacja powoduje największe obciążenie dla środowiska naturalnego (emisja zanieczyszczeń) oraz dla klimatu (emisja gazów cieplarnianych), doprowadzi do zmniejszenia podaży usług i tym samym do zrównoważenia rynku. Stawki frachtowe ustabilizują się – choć zmniejszył się popyt – na poziomie, przy którym przewoźnicy będą mogli uzyskać pokrycie pełnych kosztów swojej działalności. Oba podsektory (6 i 7) będą dysponować mniejszym potencjałem, ale usługodawcy będą mieć perspektywę kontynuowania swojej działalności. Na podstawie analizy struktury taboru eksploatowanego przez przewoźników międzynarodowych wynika, że skupienie pojazdów, które spełniają atesty ekologiczne EURO 1, EURO 2, EURO 3 i EURO 4 pozwoliłoby na wycofanie z eksploatacji ok. 15 tys. jednostek taborowych. Możliwe jest – jeśli rynek nadal nie wykazywałby stanu równowagi – wykupywanie taboru od przewoźników krajowych, zaczynając od taboru o najniższych normach ekologicznych.

Możliwe jest odkupienie taboru np. przez Agencję Rezerw Materiałowych (ARM), która na wydzielonych parkingach dysponowałaby tym rezerwowym potencjałem taborowym.

Wraz z poprawą sytuacji w gospodarce europejskiej i krajowej, a w następstwie wraz ze wzrostem popytu na usługi przewozu ładunków, pojawi się potrzeba zasilenia przewoźników prowadzących działalność w Polsce w dodatkowy taboru. Wówczas rząd w Polsce, w porozumieniu z Komisją EU, może dokonać wyboru jednego ze scenariuszy:

- ARM zacznie odsprzedawać tabor (charakteryzujący się przestarzałymi rozwiązaniami technicznymi i nie spełniający współczesnych norm ekologicznych), który wcześniej został odkupiony od przewoźników,

- ARM zakupi od zagranicznych producentów taboru nowe pojazdy, spełniające najostrzejsze normy ekologiczne, a następnie zaoferuje ten tabor przewoźnikom (korzystając z pośrednictwa autoryzowanych dealerów nowych pojazdów); w tym scenariuszu ARP uzyska od producentów najniższą z możliwych cenę zakupu taboru, co spowoduje, że przewoźnicy w Polsce otrzymają dostęp do tego taboru na najkorzystniejszych w skali europejskiej warunkach.

Drugi w wymienionych wariantów będzie się wpisywać w europejską politykę ożywiania gospodarki, w tym przypadku przez zwiększenie popytu na tabor produkowany w różnych krajach UE, przy wykorzystaniu części produkowanych przez zakłady produkcyjne zlokalizowane w Polsce. Zakup scentralizowany taboru od producentów europejskich pozwoliłby na uzyskanie korzystnych warunków cenowych. Skorzystałby z tych warunków rozproszeni przewoźnicy z polskim kapitałem, którzy zdecydowałiby się na zwiększenie liczby pojazdów wraz ze wzrostem popytu na rynku europejskim.

Ograniczenie lewarowania inwestycji taborowych

Na rynku europejskim, także w Polsce, upowszechniła się praktyka zawierania umów na leasing taboru przy udziale własnym przewoźnika na poziomie 10% wartości nominalnej pojazdów.

Rekomendowane jest narzucenie leasingodawcom, wprowadzając odpowiednią regulację dla rynku finansowego, stosowania wymogu podwyższonego do np. 30% udziału własnego. Odnosiłby się ten wymóg do projektów inwestycyjnych podejmowanych przez przewoźników wchodzących na rynek lub zamierzających rozbudować swoją flotę, mimo, że gospodarka jest w fazie kryzysu lub pozostaje w fazie depresji. Celem jest blokowanie takich inicjatyw, które prowadziłyby do przedwczesnego zwiększania podaży usług. Przewoźnicy już obecni na tym rynku nie byłiby poddawani nadmiernej presji ze strony swoich klientów, aby obniżyć stawki frachtowe poniżej poziomu kosztów pełnych.

Regulator obserwując rynek i dostrzegając wyprzedzanie wzrostu popytu w stosunku do wzrostu podaży, mógłby korygować wymóg wielkości minimalnego udziału własnego, np. redukując wskaźnik do 25%, a następnie do 20%.

Władza publiczna w Polsce może skutecznie wpływać na zdolność polskich przewoźników do konkurowania na rynku międzynarodowym, wymaga to zastosowania precyzyjnych narzędzi monitorowania rynku. Jednym z dostępnych narzędzi, ale do tej pory nie wykorzystywanym jest monitorowanie danych z systemów pobierania opłat za przejazd pojazdów po drogach publicznych. Warunkiem skuteczności działania władzy publicznej w Polsce jest prowadzenie skutecznej dyplomacji gospodarczej, stanowiącej element szerokiej strategii kreowania i pielęgnowania relacji z rządami innych krajów oraz z organami UE.

Poznań, Warszawa, 22 kwietnia 2020 r.