

Patrycja GARNCARZ*

SYTUACJA BRANŻY TRANSPORTOWEJ W POLSCE

Słowa kluczowe: transport, bariery rozwoju, sytuacja ekonomiczna

STRESZCZENIE

Od kilku lat polska branża transportowa przeżywa trudny okres. Mimo dużego udziału w PKB, tworzeniu wielu miejsc pracy, zapewnianiu ogromnych wpływów do budżetu Państwa z tytułu wysokich podatków nakładanych głównie na paliwa, Państwo nie wspiera polskich przewoźników. Zmuszeni są oni do poszukiwania nowych rozwiązań lub innych źródeł dochodu. Poniższy artykuł jest omówieniem głównych barier rozwoju polskich firm transportowych oraz krótką analizą rozwiązań stosowanych przez przewoźników na zapewnienie sobie przetrwania na rynku usług transportowych.

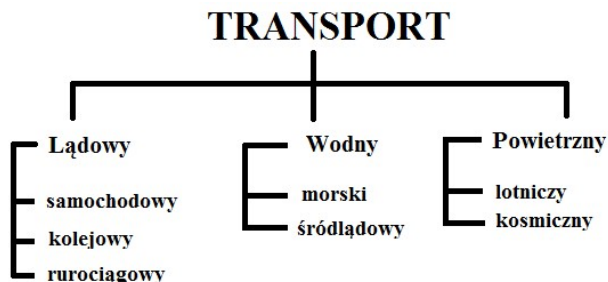
1. SYTUACJA BRANŻY TRANSPORTOWEJ W POLSCE

Branża transportowa ma ogromne znaczenie dla społeczeństwa i gospodarki ze względu na determinowanie wzrostu gospodarczego oraz tworzenie miejsc pracy. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego branża transportowa w Polsce zatrudnia 495,2 tysiąca osób. Udział transportu w PKB wynosi aż 10 % [5]. Efektywność i sprawność transportu ma ogromny wpływ na działanie przedsiębiorstw produkcyjnych, a zatem na gospodarkę. Rozwój handlu zarówno krajowego jak i międzynarodowego przyczynił się do zwiększenia popytu na usługi transportowe.

Pod pojęciem usługi transportowej rozumiemy przemieszczanie towarów lub osób z jednego miejsca w inne. Natomiast rynek usług transportowych jest miejscem, gdzie spotyka się popyt i podaż na te usługi [8].

Wyróżniamy pionową oraz poziomą klasyfikację transportu. W klasyfikacji pionowej kryterium podziału stanowi środowisko poruszania się oraz sam środek transportu.

* Koło Naukowe Logistics, Politechnika Wroclawska



Rys. 1. Pionowa klasyfikacja transportu

(źródło: http://www.akademor.webd.pl/download/ET_w01ns.pdf,
dostęp: 15.11.2015)

Tab. 1. Struktura przewozów ładunków w Polsce według tonokilometrów [%]

(źródło: Raport „Transport pod Lupą”)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Drogowy	52,5	54,8	59,7	62,4	67,7	69,6	68,9	71,6
Kolej	21,9	21,5	20,3	18,6	15,4	15,8	16,9	15,0
Lotniczy	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rurociągowy	11,1	10,3	8,8	7,6	8,1	7,9	7,2	6,9
Śródlądowy	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
Morski	13,9	12,8	10,7	10,9	8,4	6,4	6,7	6,2

W obsłudze rynku transportowego biorą udział wszystkie gałęzie transportu, jednak ze względu na cechy charakterystyczne każdego z nich udział ten nie jest równomierny. Poniższa tabela obrazuje szczegółowy udział poszczególnych gałęzi transportu w przewozie ładunków w Polsce w latach 2005 - 2011.

Widać wyraźnie, że w transport lotniczy nie ogrywa praktycznie żadnej roli w strukturze przewozów, jego udział jest zerowy, z wyjątkiem roku 2006, gdzie zanotowano niewielki wzrost. W rozpatrywanym okresie znacznie zmalał udział transportu kolejowego, rurociągowego, śródlądowego oraz morskiego. W strukturze przewozów w Polsce przeważa transport drogowy, a jego znaczenie ciągle rośnie. W przeciągu 7 lat udział przewozów drogowych wzrósł o ponad 19 punktów procentowych.

Polski rynek zdominowany jest przez transport drogowy, dodatkowo jest to gałąź najmocniej rozwijająca się. Jego znaczący udział wśród

przewozów ładunków w Polsce wynika przede wszystkim z jego charakterystycznych cech:

- powszechny dostęp do infrastruktury oraz stosunkowo gęsta sieć dróg,
- stosunkowo niski koszt środków transportu oraz łatwy ich dostęp,
- bezpośredniość,
- szybkość,
- uniwersalność w przewozie różnych towarów,
- możliwość realizacji krótkich oraz długich przewozów,
- możliwość dotarcia w niemal każde miejsce,
- brak konieczności stosowania dodatkowych gałęzi transportu,
- możliwość przewozu różnych rodzajów ładunków.

Mimo wielu zalet, transport drogowy ma również swoje wady. Główne z nich to:

- kongestia, która w wysokim stopniu wpływa na jakość usługi,
- liczne zakazy oraz ograniczenia (święta, weekendy, określone godziny, objazdy związane z ciężarem pojazdu),
- szkodliwość dla środowiska,
- stosunkowo duża wypadkowość.

Mimo zagrożeń jakie niesie ze sobą branża transportu drogowego wielu przedsiębiorców decyduje się zakładać firmy w tym właśnie sektorze. Niezbyt restrykcyjne wymagania formalne jakie trzeba spełnić, aby wejść na rynek zachęcają do zakładania własnych firm. W Polsce, aby móc wykonywać zarobkowo przewozy towarów i osób konieczne jest uzyskanie licencji, której udziela minister transportu na wniosek przedsiębiorcy na czas nieoznaczony. Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009r., aby uzyskać licencję na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego należy spełnić następujące warunki [6]:

- posiadać rzeczywistą i stałą siedzibę w jednym z państw członkowskich,
- cieszyć się dobrą reputacją (brak wyroków skazujących oraz sankcji i naruszeń przedsiębiorcy, jego zarządzających transportem oraz innych odpowiednich osób),
- posiadać odpowiednią zdolność finansową (przedsiębiorca dysponuje kapitałem i rezerwami o wartości co najmniej równej 9 000 EUR w przypadku korzystania tylko z jednego pojazdu i 5 000 eur na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd)
- posiadać wymagane kompetencje zawodowe (Certyfikat Kompetencji Zawodowych).

2. BARIERY ROZWOJU FIRM TRANSPORTOWYCH

Niewielkie wymagania formalne, łatwość zdobycia środków finansowania floty (popularny aktualnie leasing) powodują, że liczba nowopowstałych firm rośnie, w związku z czym rośnie konkurencja wewnętrzna, co jest jedną z największych barier rozwoju wskazywaną przez przewoźników [5]. Wielu przedsiębiorców wchodzących na rynek nie zdaje sobie sprawy z sytuacji jaka ma miejsce w branży. Często w zderzeniu ich oczekiwań z realiami mają oni negatywny wpływ na sytuację w całej branży.

Przyjrzyjmy się działaniu nowopowstałych mikroprzedsiębiorstw oraz ich wpływowi na rynek usług. Mianowicie wiele spedycji oraz firm produkcyjnych wyznacza długie terminy płatności za wykonaną usługę transportową, zazwyczaj jest to 30-90 dni. Tak więc przewoźnik musi pokryć koszty związane z realizacją usługi (głównie koszty paliwa) „z własnej kieszeni”. Przy dużej liczbie zleceń i przejechanych kilometrów kwoty te sięgają kilku tysięcy złotych. Przedsiębiorstwa tracą płynność finansową. W związku z tym przewoźnicy chętnie godzą się na stawki niższe niż funkcjonujące na rynku w zamian za skrócone okresy płatności (tzw. skonto). Firmy te przyjmują takie warunki z obawy przed utratą płynności finansowej, która jest głównym czynnikiem bankructwa przedsiębiorstw transportowych (a nie jak się powszechnie uważa brak pieniędzy). Z uwagi na ilość firm, które godzą się na de facto zaniżanie stawek ma to ogromne znaczenia dla funkcjonowania całej branży w Polsce.

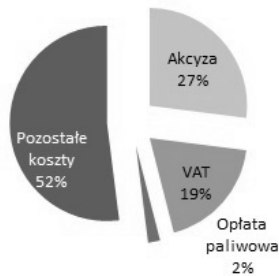
Z drugiej jednak strony pojawiają się coraz wyższe koszty wykonania usługi transportu. Rosnące, niestabilne ceny paliw, opłaty drogowe, które wraz z rozwijającą się siecią płatnych dróg również rosną, obostrzenia prawne, które wymagają od przedsiębiorców inwestycji (np. dotyczące emisji CO₂) – to tylko niektóre z czynników, które podnoszą próg opłacalności wykonywania usług. Dodatkowo państwo nie próbuje pomóc przedsiębiorcom, jak dzieje się to w innych krajach (np. dofinansowania paliwa dla przewoźników z Rumunii). Powoduje to, że usługi transportowe świadczone przez przewoźników z tych państw są bardziej konkurencyjne (głównie z krajów Europy Wschodniej).

Przewoźnicy stają przed dylematem – z jednej strony stale rosnące koszty wykonywania usług, z drugiej jednak duża konkurencja oraz kontrahenci, którzy nie godzą się na podnoszenie stawek. W efekcie firmy transportowe pracują na bardzo niskich marżach. Kolejnym bardzo ważnym czynnikiem wskazywanym przez przedsiębiorców jako bariera rozwoju jest istniejące prawo. Zbyt częste jego zmiany aż 28,2% przed-

siębiorców uważa za największą barierę. W istocie ustawy o drogach publicznych, transporcie drogowym czy prawie podatkowym są co roku nowelizowane. Rozbudowane i nieujednoliczone przepisy w krajach Unii Europejskiej stanowią kolejną przeszkodę. Często zmiany prawne wymagają od przedsiębiorców dużych nakładów finansowych jak np. modernizacja floty, aby spełniać wymogi dotyczące emisji CO₂ czy płace minimalne dla kierowców w krajach zachodnich.

Uwagę należy również zwrócić na problemy z pozyskaniem oraz kosztami utrzymania wykwalifikowanej kadry. Szczególnie odczuwalne jest to na zachodzie kraju, gdzie kierowcy emigrują głównie do Niemiec, gdzie mogą liczyć na dużo wyższe zarobki. Paradoksem jest, że branża transportu drogowego, która wytwarza aż 10% PKB, zatrudnia ponad 7% wszystkich zatrudnionych w kraju, jest wiodącą gałęzią transportu w kraju, przeżywa tak trudny okres. Warto zauważyć, że transport drogowy to nie tylko wkład w PKB i zmniejszanie bezrobocia, ale również ogromne zyski dla budżetu Państwa pochodzące z podatków zawartych w cenie paliwa, które stanowi główny koszt utrzymania firmy transportowej. Poniższe wykresy przedstawiają podatki zawarte w cenie poszczególnych paliw w roku 2012 [5]:

Składowe koszty paliwa EU95

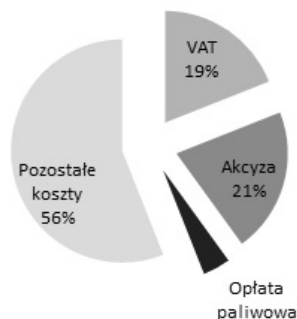


Rys. 2. Składowe koszty paliwa EU95

(źródło: opracowanie własne na podstawie [5])

Oszacowano, iż w roku 2012 użytkownicy pojazdów wszystkich klas i wielkości zapłacili w samych podatkach za paliwo 47 mld zł, co daje 16,5% dochodów budżetu na w/w rok [5]. Wśród przedsiębiorców powszechna jest teza, że transport drogowy utrzymuje budżet Państwa, a ten zamiast pomagać przedsiębiorcą jak dzieje się to w innych kra-

Składowe koszty paliwa ON



Rys. 3. Składowe koszty paliwa ON

(źródło: opracowanie własne na podstawie [5])

jach, prowadzi działania, które stawiają firmy w jeszcze gorszej sytuacji, wprowadzając kolejne opłaty i zmiany prawne.

W obliczu tak trudnej sytuacji na rynku, firmy transportowe zmuszone są do poszukiwania nowych rozwiązań i źródeł zarobku, aby świadczyć usługi na najwyższym poziomie oraz w jak najniższej cenie, aby nadal oferować konkurencyjną ofertę.

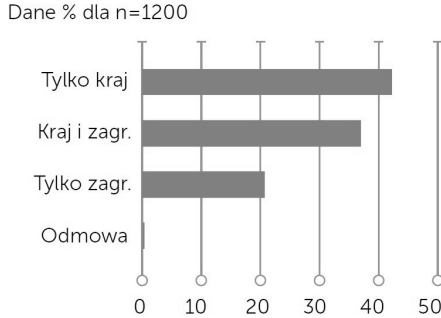
3. ANALIZA WYBRANYCH FIRM NA PODSTAWIE PRZEPROWADZONYCH BADAŃ

Szansą dla polskich przewoźników na przetrwanie tak trudnej sytuacji jest otwarcie się na rynki zagraniczne i oferowanie usług transportu międzynarodowego.

3.1. OBSŁUGIWANE KIERUNKI

Polska jest znaczącym graczem na europejskim rynku usług transportowych. W roku 2011 oraz 2013 ulokowała się na drugim miejscu pod względem wykonanej pracy przewozowej ustępując miejsca tylko firmom niemieckim. [5][2]. Strukturę obsługiwanych kierunków przez polskie firmy transportowe obrazuje poniższy wykres.

Większość firm skupia się na działalności na terenie kraju. W roku 2013 zanotowano wzrost przewozów krajowych o 3,2% przy pracy

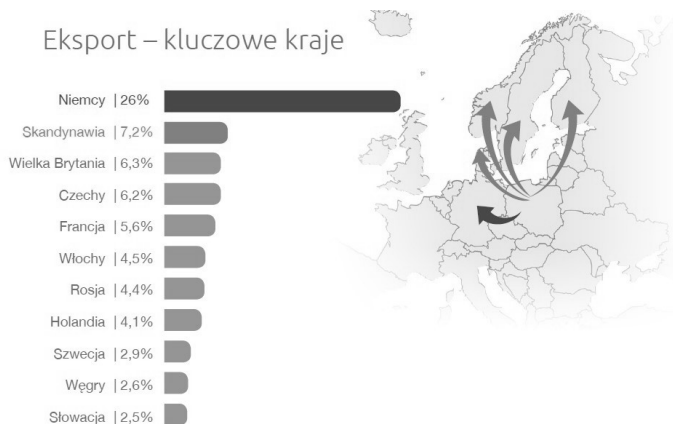


Rys. 4. Kierunki obsługiwane przez Polskie firmy transportowe
(*źródło: Raport „Transport pod lupą 2013”*)

przewozowej większej o 12,7% [w tonokilometrach] w porównaniu z rokiem poprzednim [2]. Mimo, iż większość firm świadczy usługi na rynku wewnętrznym, to i tak wykonana praca przewozowa jest znacznie większa w przewozach międzynarodowych. Związane jest to z niewielkimi długościami tras w relacjach krajowych. Średnia długość relacji wynosi tu 168 km, jednak przewozy samochodowe poniżej 50 km stanowią, aż 62,2% przetransportowanego tonażu i odpowiadają za wykonanie pracy przewozowej na poziomie zaledwie 12,4% [2]. Od 2011 roku rejestruje się zwiększenie przewozów krajowych oraz wykonanej pracy przewozowej w Polsce, a jednocześnie rejestruje się malejącą liczbę krajowych przewoźników ładunków, na co może mieć wpływ przebranżawianie się przedsiębiorstw na transport międzynarodowy ze względu na większe marże lub bankructwa przewoźników krajowych z powodu braku płynności finansowej. Niestety duża konkurencja na rynku powoduje, że aż 27% kilometrażu to przebiegi puste [5].

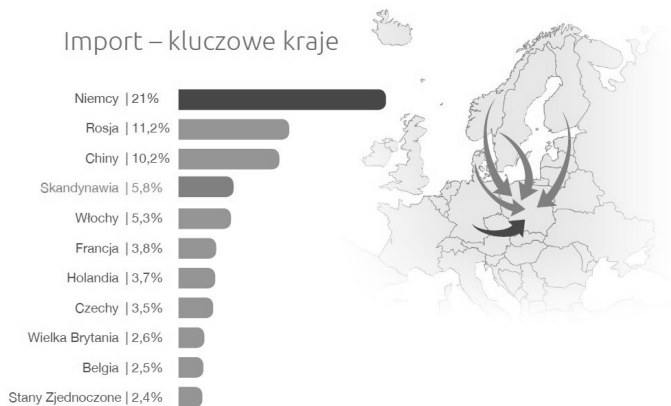
Kolejną grupą są firmy zorientowane na import lub eksport. W obszarze transportu międzynarodowego Polska jest liderem na rynku europejskim. W 2013 roku osiągnięto 25-procentowy udział w przewozie ładunków międzynarodowych, lokując się na pierwszym miejscu przed Hiszpanią i Niemcami. Główne kierunki przewozu ładunków międzynarodowych obrazują poniższe rysunki 5 i 6.

Firmy świadczące usługi zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym łączą korzyści płynące ze specyfiki działania w każdym z tych obszarów. Czyni tak co trzecia firma na polskim rynku [5]. Działając na rynkach zagranicznych zyskują wyższe dochody, związane z większymi marżami na rynkach głównie zachodnich, a jednocześnie mają silny



Rys. 5. Eksport – kluczowe kraje

(źródło: Raport „Kurs na Skandynawię” Scandinavian Express)



Rys. 6. Import – kluczowe kraje

(źródło: Raport „Kurs na Skandynawię” Scandinavian Express)

fundament działalności w kraju, w razie sytuacji gdy rynki zagraniczne staną się niedostępne ze względu na ograniczenia, obostrzenia prawne lub gdy przestaną być opłacalne.

Po względem obsługiwanych kierunków przeanalizowano czołowych graczy rynku usług w Polsce. Z IX Rankingu Top1500 z 2012 roku

wybrano firmy najbardziej efektywne ekonomicznie. Spośród 500 firm wskazanych przez autora wybrano pierwszych 200, jako najlepszych reprezentantów efektywnego zarządzania majątkiem. Najbardziej interesujące z punktu widzenia owej analizy są firmy świadczące usługi „door to door” oraz te, w których transport drogowy stanowi główne źródło przychodów. Dlatego w kolejnym kroku wyeliminowano firmy kurierskie oraz zajmujące się wyłącznie transportem drobnicowym z własnymi bazami przeładunkowymi. Kolejnym ważnym czynnikiem w doborze firm do analizy jest jej ciągły rozwój i pomnażanie zysków. Na podstawie raportów finansowych z platformy Bisnode, zweryfikowano przychody oraz zyski poszczególnych firm na przestrzeni ostatnich pięciu lat. Jednostki, których wyniki w tym czasie nie rosły zostały wyeliminowane z dalszej analizy. Poniższa tabela przedstawia wyniki przeprowadzonej analizy.

Jak wynika z powyższej analizy zdecydowana większość przewoźników deklaruje, że wykonuje usługi na terenie kraju oraz całej Europy. W rzeczywistości realizują oni jednak usługi na kierunkach najbardziej opłacalnych (Europa Zachodnia, głównie: Niemcy, Austria, Belgia, Luksemburg, sezonowo Francja, Hiszpania). Realizacja zlecenia na innym, mniej uczęszczanym kierunku wiąże się z wysokimi kosztami (firmy często doliczają powroty „na pusto” do stawki) lub odmowie przewoźnika. Z takiej sytuacji korzystają inne firmy, które wykorzystując niszę na rynku, specjalizują się w danych kierunkach i obsługują eksporty tylko do jednego kraju. Podobnie sytuacja wygląda w transporcie krajowym: firmy deklarują możliwości transportu na terenie całego kraju, jednak w rzeczywistości obsługują tylko wybrane rejony kraju. Nie ma co się dziwić, przy tak niskich marżach i aż 27-procentowym wskaźniku pustych przebiegów przewoźnicy dokładnie analizują opłacalność każdego zlecenia.

Spośród analizowanych firm niewiele, bo tylko 37,5% decyduje się na transport poza granice Europy – głównie są to kraje byłego ZSSR oraz Azji Mniejszej. Na tak dużych odległościach przewoźnicy nie mogą sobie pozwolić na ryzyko powstania pustych przebiegów w wypadku braku towarów do przewiezienia. Powrót „na pusto” spowodowałby olbrzymie straty dla przedsiębiorstwa, dlatego przewoźnicy niechętnie podejmują się realizacji usług poza Europę. Dodatkowo terminowość transportu drogowego wpływ ma bardzo dużo czynników, a im większa odległość tym trudniej oszacować planowany czas dostarczenia towaru. Przy transporcie na bardzo duże odległości znacznie lepiej sprawdza się transport innym środkami transportu – kolej, która jest znacznie tańsza lub droższy, ale znacznie szybszy i bardziej przewidywalny transport lotniczy.

Ponad połowa z analizowanych firm wyspecjalizowała się w transpor-

Tab. 2. Kierunki obsługiwane przez analizowane firmy*(źródło: opracowanie własne)*

Lp.	Nazwa firmy	Kraj	Cała Europa	Poza Europę	Czy się specjalizują?	Czym?
1.	Mega Sierpc	x	x	-	TAK	artykuły mleczarskie
2.	Wemhoff	x	x	-	TAK	transport chłodniczy żywności
3.	Alta Trans Wójcik	x	x	-	NIE	-
4.	Eco Transped M. Nierychlewski	x	x	-	TAK	przewóz kontenerów
5.	Młot	x	-	-	TAK	materiały budowlane (cement luzem, popioły lotne)
6.	Pol Mack Poland	x	x	-	NIE	-
7.	Alfred Morawiec	x	x	x	NIE	-
8.	Spedition Rosner	x	x	-	TAK	przemysł motoryzacyjny, meblowy, AGD
9.	PKS Gdańsk-Oliwa	x	x	-	NIE	-
10.	Betrans	x	-	-	NIE	-
11.	Butter	x	x	-	TAK	masowe produkty rolne luzem
12.	Anton Rohr Logistyka	x	x	-	TAK	transport mebli, materiałów budowlanych, przewodzątki
13.	Bednarek Transport	x	x	-	NIE	-
14.	Skat Transport	x	x	x	NIE	-
15.	El-Trans Elżbieta Sierocka	x	x	x	TAK	transport płynnych produktów chemicznych (ADR), obsługa kompani
16.	Roleks	-	x	x	TAK	transport chłodniczy
17.	Hoffmann Transport	x	x	-	TAK	transport materiałów sypkich
18.	Transmar Ungier	x	x	-	TAK	transport chłodniczy żywności
19.	Sachs Trans	x	x	x	NIE	-
20.	Mazury	x	x	-	TAK	transport chłodniczy, transport żywca
21.	Dann-Trans LKW	x	x	x	TAK	transport maszyn rolniczych, budowlanych, konstrukcji
22.	California Trailer	x	x	x	NIE	-
23.	Cross System	x	x	x	NIE	-
24.	FF Fracht	x	x	x	NIE	-

cie konkretnych towarów, co często związane jest z posiadaniem odpowiedniej floty pojazdów (np. cysterny, pojazdy niskopodwoziowe), zabezpieczeń (przewozy maszyn, pojazdów) czy uprawnień (artykuły chemiczne, uprawnienia ADR). Dzięki temu są konkurencyjni na rynku usług, a przez wieloletnie doświadczenie są w stanie zapewnić specjalistyczną obsługę wysokiej jakości. Ich klientami zazwyczaj są duże przedsiębiorstwa, a co za tym idzie podejmowana współpraca jest długofalowa, w przeciwieństwie do wielu przedsiębiorstw niewyspecjalizowanych.

3.2. ŚWIADCZONE USŁUGI DODATKOWE

Kolejnym sposobem na zapewnienie dodatkowych zysków jest świadczenie usług dodatkowych. Poniższa tabela przedstawia sytuację analizowanych firm.

Tab. 3. Usługi dodatkowe świadczone przez analizowane firmy

(źródło: opracowanie własne)

Lp.	Nazwa firmy	Czy świadczą?	Jakie?
1.	Mega Sierpc	TAK	myjnia cystern CIP, myjnia samochodów osobowych, stacje paliw
2.	Wemhoff	NIE	-
3.	Alta Trans Wójcik	TAK	usługi logistyczne, magazynowanie, stacja paliw
4.	Eco Transped M. Nierychlewski	NIE	-
5.	Młot	NIE	-
6.	Pol Mack Poland	TAK	warsztat naprawczy, stacja paliw, spracja AdBlue
7.	Alfred Morawiec	TAK	magazynowanie, sprzedaż oleju napędowego i opon, stacja diagnostyczna
8.	Spedition Rosner Mobiltransporte	TAK	magazynowanie, doradztwo logistyczne
9.	PKS Gdańsk-Oliwa	NIE	-
10.	Betrans	TAK	myjnia, ośrodek szkoleń zawodowych, warsztat, leasing, sprzedaż i serwis opon, przewozy pracownicze, usługi sprzętowe
11.	Butter	TAK	produkcja własnych naczeł samowyladowczych
12.	Anton Rohr Logistyka	TAK	magazynowanie
13.	Bednarek Transport	NIE	-
14.	Skat Transport	TAK	magazynowanie, ubezpieczenia
15.	El-Trans Elżbieta Sierocka	TAK	myjnia cystern, serwis
16.	Roleks	TAK	warsztat samochodowy
17.	Hoffmann Transport	TAK	myjnia cystern i silosów
18.	Transmar Ungier	NIE	-
19.	Sachs Trans	NIE	-
20.	Mazury	TAK	stacja paliw, serwis ogumienia, chłodniczy, stacja kontroli pojazdów
21.	EuroFinance	TAK	serwis napraw samochodów ciężarowych, usługi leasingowe
22.	Dann-Trans LKW	NIE	-
23.	California Trailer	TAK	magazynowanie, przeładunki, wynajem pojazdów, sprzedaż obrabiarek do metalu
24.	Cross System	NIE	-
25.	FF Fracht	NIE	-

Jak wynika z analizy aż 60% omawianych firm świadczy dodatkowe usługi. Związane są one z działalnością firmy. Przedsiębiorstwa oferują usługi, z których korzystają we własnym zakresie, innym użytkownikom. Główne z nich to myjnie, stacje paliw, serwisy pojazdów i ogumienia, usługi magazynowania czy leasingowe. Zauważono, że niektóre z firm

odnotowują większe zyski z działalności nie związanej z transportem towarów. Jednak ograniczony dostęp do danych firm uniemożliwia przeanalizowanie struktury zysków pochodzących z działalności dodatkowej i sformułowania wniosków.

4. PODSUMOWANIE

Aktualnie sytuacja w branży transportowej jest bardzo trudna i przede wszystkim niepewna. W ostatnim czasie, co prawda odnotowano spadek cen paliwa, jednak sytuacja geopolityczna nie daje nadziei na poprawę warunków w branży TSL. Niewątpliwie transport drogowy nadal będzie dominował wśród pozostałych gałęzi transportu, jednak przewiduje się również upadłość wielu firm [1]. Sektor transportowy w najbliższym czasie musi stawić czoła wielu wyzwaniom prawnym. Wśród nich najpoważniejszym są wprowadzone przez niemieckie władze płace minimalne, które mogą spowodować wycofywanie się wielu firm z rynku przewozów zagranicznych, co z kolei osłabi konkurencyjność polskiego eksportu, a na rynku polskim spowoduje wzrost konkurencji wewnętrznej i walkę o zlecenia transportowe. Kolejną trudnością jest sytuacja na wschodzie Europy, czyli konflikt na Ukrainie. Firmy, które specjalizowały się w przewozach w te rejony również zmuszone są zmienić profil swojej działalności. Dodatkowymi problemami wskazywanymi przez ekspertów jest zaprzestanie honorowania przez Rosję karnetów TIR, możliwość wyjścia Grecji ze strefy Schengen oraz wystąpienie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. W obliczu tak niekorzystnej sytuacji, firmy zmuszone są poszukiwać dodatkowych źródeł dochodu. Jak można zaobserwować na podstawie przeprowadzonej analizy czołowi gracze rynku transportowego przygotowują się na następstwa najgorszych scenariuszy jak np. niekorzystny dla Polski wynik w sprawie płac minimalnych w Niemczech oraz innych krajach. Inwestują oni w rozwiązania, które do tej pory pozostawały poza podstawową działalnością firmy, ale są z nią powiązane.

LITERATURA

- [1] „20. Edycja rankingu firm TSL” Gazeta Prawna, Dodatek Informacyjny, 24 czerwca 2015 nr 120 (4013)
- [2] Materiał na konferencję prasową w dniu 29 sierpnia 2014 r. GŁÓWNY URZĄD STATYSTYCZNY Departament Handlu i Usług
- [3] Ranking „Top1500 IX edycja”
- [4] Raport „Kurs na Skandynawię” Scandinavian Express
- [5] Raport „Transport pod lupą”
- [6] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009r.
- [7] www.akademor.webd.pl/download/ET_w01ns.pdf dostęp 09.11.2015
- [8] www.wyszukiwarka.efs.men.gov.pl/product/rynek-uslug-transportowych-w-polsce-i-unii-europejskiej/attachment/748 dostęp 09.11.2015

TRANSPORT INDUSTRY SITUATION IN POLAND

Keywords: transport, development barriers, economic situation

ABSTRACT

For several years, Polish transport sector is going through a difficult times. Despite the large share of GDP, generating employment, providing huge revenues to the country budget due to the high taxes levied mainly on fuel, government do not support the Polish transport companies. They are forced to look for new solutions or other sources of income. The following article is a discussion of the major barriers to the development of Polish transport companies and a brief analysis of the solutions used by carriers to ensure his survival on the transport market.

