

## ROZWÓJ SEKTORA USŁUG: TRANSPORT – SPEDYCJA – LOGISTYKA W POLSCE PO WSTĄPIENIU DO UNII EUROPEJSKIEJ

### DEVELOPMENT OF SERVICES: TRANSPORTATION - SHIPPING - LOGISTICS IN POLAND AFTER THE EUROPEAN UNION ACCESSION

*W artykule przedstawiono charakterystykę rynku przewozów towarowych w Polsce po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Omówiono strukturę transportu samochodowego i wymagania wobec firm przewozowych. Zamieszczono analizę opłacalności usług w sektorze spedycyjno – transportowym. Przedstawiono rynek usług kurierskich, kierunki jego rozwoju oraz wymagania wobec operatorów logistycznych. Podsumowanie zawiera prognozę i warunki długofalowego rozwoju branży transport – spedycja – logistyka w Polsce.*

**Słowa kluczowe:** sektor usług TSL, usługi logistyczne, usługi transportowe i spedycja, usługi kurierskie

*The article presents the characteristics of freight business in Poland after the European Union accession. The structure of car transportation and the requirements from shipping firms are discussed. An analysis of services profitability in the shipping – transportation business is shown. The courier services market is presented as well as its prospects and the requirements from logistic operators. The conclusion involves prognosis as well as conditions for a long-term development of the transportation – shipping – logistics business in Poland.*

**Keywords:** TSL services, logistic services, transportation and shipping services, courier services

#### 1. Wprowadzenie

Podpisanie układu stowarzyszeniowego Polski z Unią Europejską w 1991 r. rozpoczęło szereg procesów integracyjnych, które miały przygotować kraje kandydackie do wymagań wspólnego rynku. Sektor usług *Transport – Spedycja – Logistyka* (TSL) z natury mając charakter międzynarodowy, szybciej niż inne branże zaczął dostosowywać się do standardów w krajach „Piętnastki”. Systematyczna koncentracja handlu hurtowego w nowoczesne centra, silna konkurencja na rynku krajowym i rosnąca świadomość korzyści wynikających z outsourcingu spowodowały, że w ostatnich latach firmy produkcyjne i handlowe coraz powszechniej korzystają z usług specjalistycznych operatorów sektora TSL.

#### 2. Kondycja rynku przewozów towarowych

Rynek usług transportowo – logistycznych jest zależny wprost proporcjonalnie od koniunktury gospodarczej. Poszerzenie Unii zlikwidowało granice i bariery celne w wymianie towarowej, a to silny stymulator wzrostu obrotów handlowych między krajami członkowskimi (rys. 1). Od momentu akcesji dziesięciu nowych członków rynek usług TSL uległ

#### 1. Introduction

The Polish accession to EU treaty in 1991 started a number of integration processes which were to prepare the candidate countries for the requirements of the common market. The services of Transportation – Shipping – Logistics (TSL), being international by nature, were quicker to adapt to the standards of the „fifteen countries” than other kinds of businesses. Systematic concentration of wholesale trade into modern centers, high competition on the home market and the growing recognition of benefits resulting from outsourcing have made the services of specialist TSL operators increasingly popular with manufacturers in the last years.

#### 2. Evaluation of the freight market

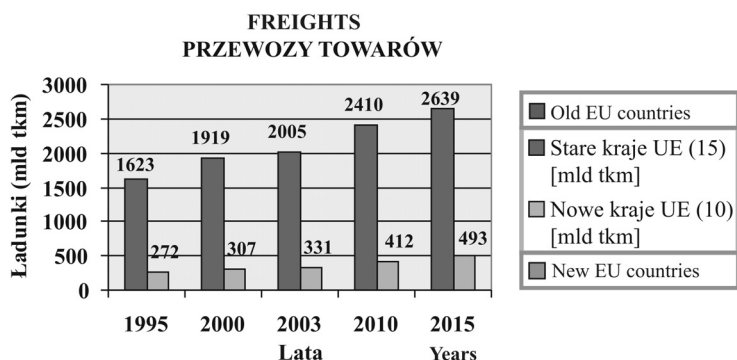
The transportation – logistic services market is closely related to the economic growth. The EU enlargement has eliminated borders and customs barriers in goods exchange, which is a strong stimulus for trade turnover growth among the member states (Fig. 1). Since the accession of the ten new member states the TSL services market has significantly changed in all

znaczącym zmianom we wszystkich państwach UE. Uproszczenie procedur administracyjnych i dostęp do przewozów kabotażowych spowodowały wzrost ilości ładunków, ale jednocześnie nastąpiło drastyczne obniżenie stawek frachtowych na obszarze Unii. Potencjał polskich firm transportowych pozwala na równorzędną konkurencję i przejmowanie zleceń przewozowych na obszarze starych krajów członkowskich. Rynek transportowy we Francji i Hiszpanii ma podobną strukturę do polskiego, ale znacznie wyższe koszty pracy. Wynagrodzenie francuskiego kierowcy jest trzykrotnie większe od płacy jaką otrzymuje Polak. Koszty obsługi technicznej ciężarówek są u nas także niższe przy porównywalnej wydajności firm wykonujących przewozy międzynarodowe. Należy pamiętać, że atuty okresu przejściowego w dłuższej perspektywie ulegną waloryzacji.

Na przestrzeni roku od daty akcesji widoczna jest zmiana w strukturze ładunków. Maleje ilość ładunków całopojazdowych na korzyść drobnicy. Zatarciu ulegają różnice pomiędzy ładunkami drobnicowymi i kurierskimi. W przewozach międzynarodowych widać wyraźny wzrost zainteresowania przewozami na kierunku wschodnim: kraje nadbałtyckie i południowym: Ukraina, Czechy i Słowacja. Część firm rozpoczęła ekspansję w sektorze kabotażowym pomiędzy krajami UE, do którego dopuszczono od 1 maja 2004 roku kraje nowo wstępujące.

the EU countries. The simplification of administrative procedures and wide access to cabotage freights have caused an increase in loads number, but at the same time freight fees in the EU have dropped drastically. The potential of Polish transport firms allows for equal competition and overtaking transport orders in the old member countries. Transport market in France and Spain has a similar structure to the Polish one but much higher labour costs. The wages of a French driver are three times as high as those of a Polish one. The costs of lorries technical servicing are also lower in our country, at a comparable efficiency of international freight companies. It should be remembered, however, that the advantages of the transition period will undergo valorization in a longer perspective.

Within one year from the accession date a change can be seen in the loads structure. There are fewer whole-car loads and more small loads. The difference between small loads and courier dispatches becomes obliterated. In international freights there is a significant growth of interest towards transport to the east: the Baltic countries and to the south (Ukraine, Czech, Slovakia). Some firms started expansion towards cabotage transport among the EU countries, which on May 1, 2004 opened to the newly included countries.



Rys. 1. Przewidywany rozwój przewozów towarowych [w mld tkm] wg. Raportu ProgTrans „European Transport Report (ETR) 2004”

Fig. 1. The prospective freights development [in mld km] acc. to the ProgTrans report “European Transport Report (ETR) 2004”

### 3. Struktura transportu samochodowego

Transport samochodowy w Polsce pomimo swojego rozdrobnienia i rozproszenia wykonuje 80% przewozu ładunków, a jako branża daje 10% produktu krajowego brutto i zatrudnia około miliona pracowników. Koniunktura gospodarcza ubiegłej dekady spowodowała bardzo głębokie zmiany na polskim rynku transportowym. Rozpoczął się proces wymiany zużytego taboru na nowe pojazdy. Powszechne wykorzystanie umów leasingowych dało przewoźnikom możliwości nabycia pojazdów w wiodących firmach motoryzacyjnych. Kilkuletni wzrost gospodarczy spowodował, że park polskiego transportu drogowego

### 3. The structure of car transport

The car transport in Poland, in spite of its dispersion and heterogeneity, performs 80% freights, provides 10% GDP and employs about one million workers. The economic trends of the previous decade have caused profound changes on the Polish freight market. The process of replacing the worn out stock with the new one has begun. General access to leasing agreements has allowed to purchase vehicles in the leading motor industry firms. The economic growth in the last couple of years has resulted in the fact that the Polish road transport stock used in international freights has reached the level of the former Fifteen co-

używany w przewozach międzynarodowych osiągnął poziom państw dawnej Piętnastki. Ponad 70% taboru w momencie integracji spełniało rygorystyczne wymagania ekologiczne obowiązujące na obszarze UE. Po przystąpieniu Polski do Unii nastąpiła liberalizacja dostępu do zawodu przewoźnika międzynarodowego, co spowodowało gwałtowny wzrost liczby pojazdów w zdecydowanie gorszym stanie technicznym. Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego podaje, że 40% wszystkich środków transportu stanowią samochody wyprodukowane w latach 1995 – 1999, natomiast ponad 10 – letnich samochodów jest około 28% [Fechner, Szyszka 2004].

Struktura usług w transporcie drogowym wg Instytutu Badania Opinii i Rynku PENTOR (2003 r.) była następująca:

- 81% firm świadczyło usługi w transporcie międzynarodowym i krajowym;
- 19% firm świadczyło usługi tylko w transporcie krajowym.

Transport samochodowy w kraju zdominowany jest przez małe firmy przewozowe. Podmioty wykonujące przewozy międzynarodowe posiadają od 3 do 7 samochodów (37%), natomiast przewoźnicy krajowi to zazwyczaj właściciele 1 lub 2 samochodów (46%) [PENTOR 2003].

Rekordowa sprzedaż nowych samochodów ciężarowych (rys. 2) uległa wyraźnemu zahamowaniu w pierwszym kwartale br. W ostatnich pięciu latach wśród kupowanych przez firmy przewozowe samochodach dominowały marki: MAN, VOLVO, Mercedes i Renault Trucks. Środek stawki stanowią: DAF, Scania i Iveco. Wyraźnie zmalało zainteresowanie pojazdami marki: STAR, JELCZ i KamAZ (rys. 3).

Charakterystyczna jest dominacja segmentu ciężarówek dalekiego transportu o ładowności powyżej 16 ton. Ciągniki siodłowe stanowią ponad 50% ogólnej liczby użytkowanych pojazdów.

Over 70% of the stock at the moment of the integration fulfilled the strict EU ecology requirements. After the Polish accession to the Union the access to the occupation of an international hauler has become much more liberal which caused a growing number of vehicles in poor technical condition on the roads. The International Freight Service Office reports that 40% of all the means of transport are cars produced in the years 1995 – 1999, and the ratio of cars over 10 years old is about 28% [Fechner, Szyszka 2004].

The structure of services in road transport acc. to the Institute of Public Opinion and Market Surveys PENTOR (2003) was as follows:

- 81% firms provided services in home and international transport;
- 19% firms provided services only in home transport.

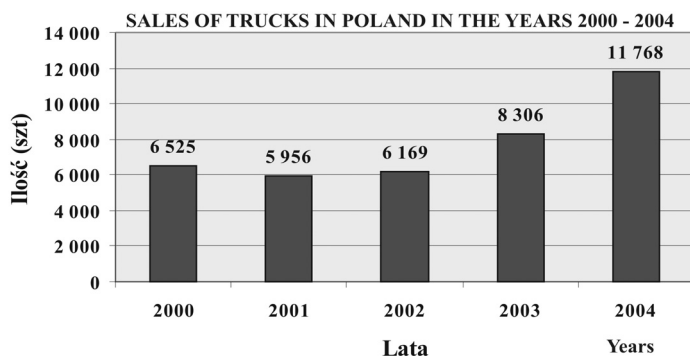
The home car transport is dominated by small freight firms. The units dealing with international transport have got from 3 to 7 cars (37%), and the home haulers usually own 1 or 2 cars (46%) (PENTOR 2003).

The soaring sales of new trucks (Fig. 2) clearly slowed down in the first quarter of this year. In the last five years the haulers mainly bought cars of the makes: MAN, VOLVO, Mercedes and Renault Trucks. There was medium interest for: DAF, Scania and Iveco. Evidently less popular were vehicles of the makes: STAR, JELCZ and KamAZ (Fig. 3).

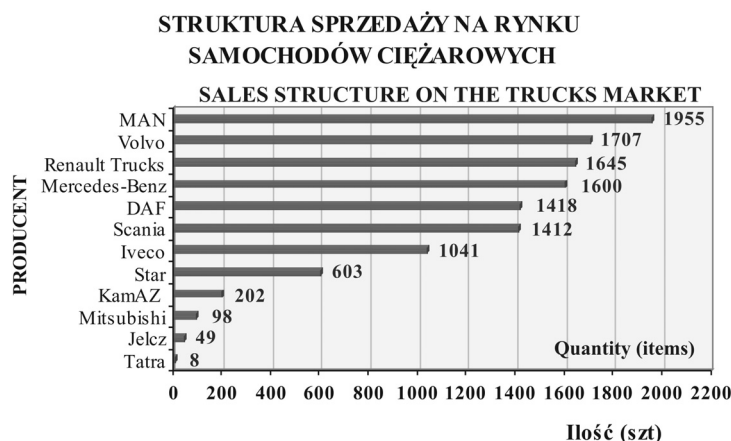
The prevalence of the far transport trucks with capacity above 16 tons is characteristic. Truck tractors constitute over 50% of the total number of used vehicles.

The Association of International Road Haulers (ZMPD) reports, that at the end of 2003 the number of vehicles of Polish haulers in the international road transport exceeded 41 000 and at the end of 2004 it reached the level of 58 000 vehicles.

SPRZEDAŻ SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH W POLSCE  
W LATACH 2000 - 2004



Rys. 2. Sprzedaż samochodów ciężarowych w Polsce o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 6,1 tony w latach 2000 – 2004, wg danych producentów  
Fig. 2. Sales of trucks in Poland at the permissible total mass above 6.1 tons in the years 2000-2004, as reported by the producers



Rys. 3. Struktura sprzedaży na rynku samochodów ciężarowych w Polsce o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 6,1 tony w 2004 roku, wg danych producentów

Fig. 3. Sales structure on the Polish market of trucks with permissible total mass above 6.1 tons in 2004, as reported by the producers

Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD) podaje, że na koniec 2003 roku liczba pojazdów polskich przewoźników w międzynarodowym towarowym transporcie drogowym przekroczyła 41 000, natomiast na koniec 2004 roku osiągnęła poziom 58 500 pojazdów.

Znacząco wzrosła również liczba polskich firm działających w branży transportowej:

- 9 757 – styczeń 2004 rok;
- 11 585 – grudzień 2004 roku.

Rozwój branży transportowej miał charakter ekstensywny, rosnące przewozy realizowała rosnąca liczba przewoźników. Akcesja wywołała nowy kierunek zmian charakteryzujący się przejściem od etapu rozwoju ilościowego do etapu konkurencji jakościowej oraz konsolidacji branży.

Wzrost liczby firm przewozowych ograniczają wymagania stawiane przez ustawę o transporcie drogowym i przepisy administracyjne:

- przewoźnik musi wykazać się odpowiednią sytuacją finansową w postaci gwarancji – 9 tys. euro na pierwszy i 5 tys. euro na każdy następny samochód;
- przynajmniej jedna z osób w firmie transportowej musi posiadać certyfikat kompetencji zawodowych wydawany przez Instytut Transportu Samochodowego w Warszawie;
- od 01 maja 2004 roku przewoźnicy muszą uzyskać licencję obowiązującą w UE, wydawaną przez Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego;
- funkcjonowanie firm należy dostosować do wymagań zawartych w rozporządzeniach Rady EWG nr 3820/85 w sprawie przepisów socjalnych w transporcie drogowym (czas pracy kierowców) oraz nr 3821/85 w sprawie urządzeń rejestrujących w samochodach.

The number of Polish firms in the freight business has also risen significantly:

- 9 757 – January 2004
- 11 585 – December 2004

The development of freight business had an extensive character, the growing number of freights was performed by a growing number of haulers. The accession caused a new direction of changes, which was characterized by a passage from the quantitative development phase to the quality competition phase and the consolidation of the business.

The growth of haulers' number is limited by the requirements of the Road Transport Act and by administrative regulations.:

- a hauler must prove his financial stability by a guarantee – 9 thousand euro for the first vehicle and 5 thousand euro for each consecutive one;
- at least one of the employees in a transport firm must have the certificate of professional competence, issued by the Institute of Car Transport in Warsaw;
- since May 1, 2004 haulers have to obtain a license valid in the EU, issued by the International Freight Service Office;
- the activity of the firms must be adapted to the requirements contained in the decree of the EEC Council nr 3820/85 about the social regulations in road transport (time of drivers' work) and nr 3821/85 about the recording equipment in cars.



#### 4. Opłacalność usług spedycyjno – transportowych

Skokowy wzrost potencjału polskich firm transportowych w ostatnim roku doprowadził do przewyższenia popytu, czego efektem były sukcesywnie malejące stawki przewozowe. Cena za przewóz palety na terenie Polski oraz w obszarze przygranicznym kształtuje się na poziomie 50 – 60 zł, podczas gdy w 2004 roku wynosił 80 – 90 zł. Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych podaje, że cena za kilometr w przewozach na obszarze UE to 0,6 – 0,65 euro, podczas gdy same koszty przejazdu, czyli paliwo i opłaty za autostrady sięgają 0,35 – 0,4 euro. Różnica tych kwot służy do opłacenia podatków, wynagrodzenia kierowcy, rat leasingu i pozostałych kosztów ogólnych i pośrednich związanych z funkcjonowaniem firmy. Trudna sytuacja wymusza świadczenie usług na granicy opłacalności lub poniżej ponoszonych kosztów, czego rezultatem jest ubożenie przewoźników i perspektywa bankructwa, małych firm transportowych. Nadpodaż usług transportowych, mocna pozycja polskiej waluty, podatek MAUT nakładany od 1 stycznia 2005 roku na przewoźników na terenie Niemiec, powodujący wzrost kosztów transportu o 5 – 7 % oraz wysokie ceny paliwa rodzą patologie w sektorze firm przewozowych, które stosując dumpingowe stawki za przewozy tankują olej opałowy lub nie opłacają składek ZUS kierowcom.

Ranking firm transportowo – spedycyjno – logistycznych w 2004 roku objął ponad sto firm działających na terenie kraju. Trzy największe firmy na polskim rynku generują prawie jedną czwartą przychodów wszystkich spółek, oferując kompleksowe usługi w zakresie TSL (rys. 4). Dynamika przychodów w firmach z kapitałem polskim w 2004 r. wynosiła ponad 120%, a z kapitałem zagranicznym 114%.

Wartość przychodów ze sprzedaży podstawowej w firmach z sektora transportu drogowego wyniosła 8,3 mld zł [Brdulak 2005].

Ważnym problemem przy dynamicznych zmianach w branży TSL jest brak uregulowań prawnych dotyczących działalności spedycyjnej. Badania rynku transportowego dowiodły, że ponad 75% przewoźników usługi logistyczne związane z powierzonym towarem pozostawiało w gestii spedytorów [PENTOR 2003].

Zasadnym wydaje się stanowisko Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych o potrzebie wprowadzenia specjalnej licencji, która regulowałaby dostęp do zawodu spedytora. Profesjonalne firmy spedycyjne to gwarancja kompetencji w organizacji i obsłudze łańcucha logistycznego. Polska Izba Spedycji i Logistyki (PISiL) reprezentuje stanowisko odrzucające nadmierne ograniczenia nakładane ustawowo na spedytorów, wychodząc z założenia, że gospodarka rynkowa w sposób naturalny

#### 4. Profitability of shipping – transport services

A sudden growth of the Polish freight firms potential in the last year has led to overcoming the demand, which resulted in the successive drop of freight fares. The price of a transport of pallet within Poland and in the border area ranges from 50 to 60 PLN, at 80 to 90 in 2004. The Association of International Road Haulers informs that the price for 1 km in freights within EU is from 0.6 to 0.65 euro, whereas the costs of drive themselves, i.e. fuel and highway fares reach 0.35 to 0.4 euro. The difference is used for taxes, a drivers wage, leasing payments and other general and indirect costs involved in the working of the firm. The difficult situation makes the haulers provide services on the border of profitability or even below the involved costs, which results in the pauperizations of haulers and the perspective of bankruptcy of small transport firms. Oversupply of transport services, stability of the Polish currency, the MAUT tax imposed since January 1, 2005 on haulers within the area of Germany, which increases the costs of transport by 5-7%, as well as high fuel prices cause pathologies in the freight business. Transport firms apply dumping fares and use fuel oil, or do not pay insurance for their drivers.

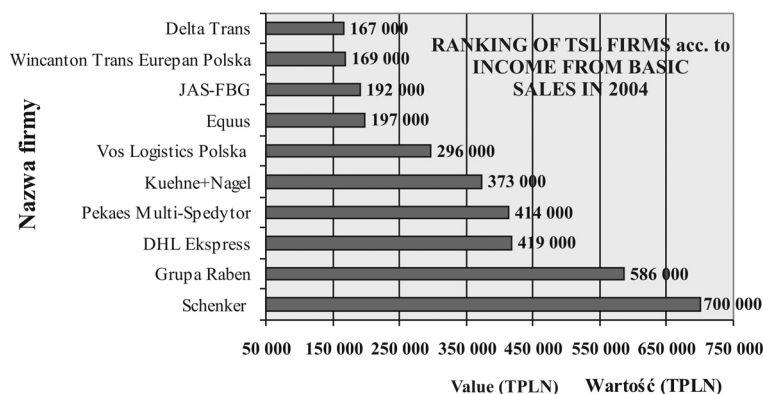
The ranking of transport – shipping – logistic firms in 2004 involved over 100 firms active in Poland. The three largest firms on the Polish market generate almost one fourth of all the firms' income, offering joint TSL services (Fig. 4). The income dynamics in the firms with Polish capital in 2004 was over 120%, and in those with foreign capital 114%.

The value of income from the basic sales in firms from the road transport branch was 8.3 mln PLN [Brdulak 2005].

An important problem involved in the dynamic changes in the TSL branch is lack of legal regulations concerning shipping activities. Research on the transport market has proved that over 75% of haulers submit the logistic services concerning the transported goods to shippers [PENTOR 2003].

The standpoint of the Association of International Road Haulers as to the need of introducing a special license for the profession of a shipper seems to be a valid one. Professional shipping firms guarantee high efficiency in the organization and servicing of the logistic chain. The Polish Chamber of Shipping and Logistics (PISiL) represents the standpoint rejecting excessive limitations imposed by law on shippers, assuming that the free market economy in a natural way will verify the reputation and credibility of the subjects providing shipping services.

**RANKING FIRM TSL wg PRZYCHODÓW  
ZE SPRZEDAŻY PODSTAWOWEJ W 2004 r.**



*Rys. 4. Ranking firm TSL wg przychodów ze sprzedaży podstawowej w 2004 r., opracowany wg [Brdulak 2005]*

*Fig.4. Ranking of TSL firms acc. to income from basic sales in 2004 worked out acc. to [Brdulak 2005]*

zweryfikuje reputację i wiarygodność finansową podmiotów świadczących usługi spedycyjne.

**5. Rynek usług kurierskich**

Sektor usług kurierskich, tak jak cała branża TSL zdynamizował rozwój dostosowując swoją ofertę do wymagań zjednoczonej Europy. Na krajowym rynku liczba paczek w obrocie ekspresowym sięga 40 mln sztuk rocznie, czyli jedna paczka przypada średnio na statystycznego obywatela. W krajach UE ten wskaźnik wynosi ponad 5 sztuk na obywatela. Aby ocenić olbrzymie możliwości, jakie daje rozszerzona Unia, należy pamiętać, że jest to zintegrowany rynek ponad 450 mln mieszkańców. Procesy integracji intensyfikują wymianę towarową, czego przykładem może być Austria, gdzie po wejściu do Unii liczba wysyłanych paczek wzrosła dziesięciokrotnie.

Konsolidacja branży kurierskiej trwa już od kilku lat, a jej efektem jest łączenie się firm typowo kurierskich z logistyczno – spedycyjnymi lub z innymi zagranicznymi inwestorami strategicznymi w branży TSL. Wartość usług kurierskich na rynku krajowym stale wzrasta lecz istnieją bardzo małe szanse na powstanie całkiem nowych podmiotów. Funkcjonowanie w obecnej branży TSL wymaga olbrzymich inwestycji rzędu dziesiątek milionów euro już w momencie uruchamiania działalności. Liderem pod względem kwot przeznaczonych na rozwój na rynku polskim jest DHL Ekspres, który zainwestował ponad 200 mln złotych.

Rosnące wymagania klientów zmuszają małe firmy do fuzji z potentatami na rynku usług przewozowych. W 2002 roku Servisco zostało wykupione przez Deutsche Post, która wcześniej wykupiła światową markę DHL International – powstało DHL Ekspres. Euroad został w 2003 roku przejęty przez holenderską Grupę Vos, co spowodowało powstanie Vos Logistics Polska. Od końca 2004 roku Spedpol działa w barwach światowego koncernu logistycznego

**5. Courier services market**

The branch of courier services as well as the whole TSL business has undergone dynamic changes and adapted its offer to the requirements of the united Europe. On the home market the number of parcels in priority turnover reaches 40 mln of items a year, which means an average of one parcel per a statistic citizen. In the EU countries this factor is over 5 items per citizen. In order to evaluate the great possibilities of the enlarged Union it should be remembered that it is an integrated market of over 450mln inhabitants. The integration processes intensify freight exchange, which can be exemplified by Austria, where after the accession to the EU the number of the dispatched parcels grew ten times.

The consolidation of courier businesses has already lasted a few years and its effect is the joining of specialised courier firms with logistic – shipping firms or with other foreign strategic investors in the TSL branch. The value of courier services on the home market is growing continually but chances for an establishing of quite new subjects are very small.

Activity in the current TSL branch needs enormous investments of the order of tens of millions euro already at the start. The leader as to the sums invested into development on the Polish market is DHL Ekspres which has invested over 200 mln PLN.

Growing demands of customers make small firms join the tycoons on the freight market. In 2002 Servisco was bought by Deutsche Post, which had earlier bought the world trademark DHL International – in this way DHL Ekspres came into being. Euroad was overtaken in 2003 by the Dutch group Vos, which caused the establishment of Vos Logistics Polska. Since the end of 2004 Spedpol operates in the colours of the worldwide logistic concern Schenker. An

Schenker. Wydarzeniem 2005 roku na rynku kurierskim jest przejęcie Messenger Service Stolica przez gigantyczny amerykański koncern pocztowy United Parcel Service (UPS).

Największym udziałowcem na rynku przesyłek dostarczanych dzień po nadaniu jest DHL Express mający 25% udział. W tym segmencie Stolica przed przejęciem, zajmowała drugie miejsce z udziałem 22%, na trzeciej pozycji plasował się Masterlink Express przed United Parcel Service.

Przesyłki ekspresowe na rynkach lokalnych (tzw. City nad Same Day) zdominowane były przez Stolicę z udziałem 25%, przed Masterlink Express i DHL Express. Natomiast ekspresowe usługi kurierskie na rynku międzynarodowym to segment opanowany w 25% przez United Parcel Service, przed TNT Express Poland oraz DHL Express.

Szybkie tempo rozwoju gospodarczego i rosnące wymagania klientów powodują, że klasyczne usługi kurierskie polegające na gwarantowanym dostarczeniu przesyłek w następnym dniu roboczym lub też w określonych godzinach we wskazane miejsce wg systemu „od drzwi do drzwi” to już zbyt uboga oferta. Światowe firmy kurierskie stopniowo przeobraziły się w integratorów logistycznych, poszerzając swoją ofertę w nowych obszarach usług o wysokim stopniu specjalizacji.

Operatorem logistycznym możemy nazwać firmę transportowo – logistyczną, która spełnia warunki:

- organizacji kompleksowego i efektywnego łańcucha dostaw od producenta do ostatecznego odbiorcy;
- świadczy usługi w oparciu o nowoczesne rozwiązania IT (technologie informatyczne), które gwarantują terminowość, płynność oraz konkurencyjność przewozów;
- buduje swoje kontakty i relacje z klientem na długoterminowych umowach.

Rozwój branży operatorów logistycznych odbywa się w dwóch kierunkach. Część firm, szczególnie tych, które posiadają ograniczone możliwości inwestycyjne, nie poszerza swojej oferty, ale inwestuje w ściśle określone narzędzia i dopracowuje w szczegółach świadczone usługi. Strategia operatorów logistycznych opiera się w tym przypadku na specjalizacji i doświadczeniu w ramach wąskiego segmentu usług.

Drugi kierunek rozwoju, tylko pozornie sprzeczny z pierwszym, stawia na uniwersalność w działaniu. Firmy poszerzają wachlarz świadczonych usług, zmierzając w kierunku koncepcji „one – stop – shopping”, która pozwoli klientowi uzyskać różnorodne usługi TSL u jednego dostawcy. Potentaci na rynku usług logistycznych inwestując w uniwersalność, wydzielają jednocześnie w swoich strukturach specjalistyczne segmenty.

important event of 2005 on the courier services market was the overtaking of Messenger Service Stolica by the gigantic American Post concern United Parcel Service (UPS).

The greatest share-holder on the market of parcels delivered one day after dispatch is DHL Express with 25% share. In this business Stolica before its overtaking held the second position with the share of 22% and the third place was taken by Masterlink Express before United Parcel Service.

Priority local dispatches (the so called City and Same Day) were dominated by Stolica with 25% share, before Masterlink Express and DHL Express. And the priority courier services on the international market are a business controlled in 25% by United Parcel Service, before TNT Express Poland and DHL Express.

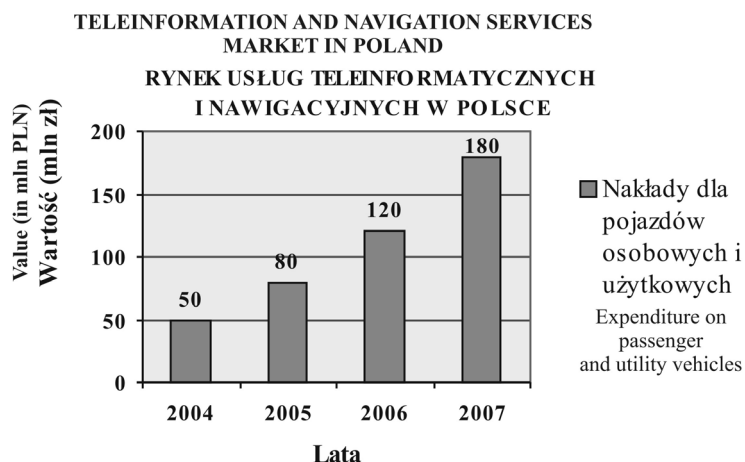
The fast pace of economic development and growing demands of customers have made unattractive the classic offer of courier services, i.e. the guaranteed delivery of parcels on the next working day or in specified hours to the appointed place according to the system „from door to door”. International courier firms have gradually transformed themselves into logistic integrators, extending their offer into a new range of highly specialized services.

In order to be called a logistic operator a transport - logistic firm has to fulfill the following conditions:

- to organize a comprehensive and effective delivery chain from the producer to the final receiver;
- to provide services based on modern IT solutions (information technology), which guarantee punctuality, liquidity and competitiveness of freights;
- to develop its contacts and relations with a client on a long-term basis.

The development of logistic operators business takes place in two directions. Some firms, especially those with limited investment possibilities, do not offer a wider offer, but invest in particular tools and work out the provided services in detail. Thus, in this case, the logistic operators' strategy is based on specialization and experience in a narrow service range.

Another development direction, only apparently contradictory to the first one, is based on the universality of activities. Firms widen the range of the provided services, aiming at the concept of ‘one – stop – shopping’, which will allow a client to get different kinds of services from one provider. The tycoons on the logistic services market invest in the universality but at the same time create specialist departments in their structures.



Rys. 5. Nakłady na rynku usług teleinformatycznych i nawigacyjnych w Polsce dla pojazdów osobowych i użytkowych, wg danych PPWK

Fig. 5. Expenditure on the teleinformation and navigation market in Poland for passenger and utility cars acc. to the data from PPWK

Przyszłość logistyki to systemy technologii informatycznych (IT), wspomagające działalność operacyjną oraz systemy wymiany informacji (EDI) pomiędzy partnerami handlowymi i operatorem logistycznym (rys. 5).

Rozbudowane systemy zarządzania relacjami z klientem (CRM) dają możliwość opracowywania zleceń oraz struktury kosztów. Operatorzy oferują możliwość składania zleceń na stronach internetowych, a następnie umożliwiają klientowi w czasie rzeczywistym, śledzenie na jakim etapie przygotowań jest konkretna przesyłka. Funkcją ta dotyczy wszystkich etapów wykonywanej usługi w łańcuchu logistycznym.

Redakcja czasopisma „Eurologistics” w ubiegłym roku przeprowadziła trzecią edycję rankingu firm logistycznych „Operator logistyczny 2004”. Ranking opierał się na informacjach uzyskanych drogą ankietową od klientów firm logistycznych. Rozwój branży logistycznej jest na tyle zaawansowany, że możliwa stała się ocena jakości świadczonych usług przy użyciu narzędzi marketingowych takich jak program badania satysfakcji klientów.

Najlepszą firmą logistyczną na polskim rynku jest w opinii klientów DHL Express, który zdobył *Złote Godło*. *Srebrne Godło* operatora logistycznego przypadło firmie Schenker, a brązowe Delta Trans. Ranking wykazał również, że pomimo wzrostu wymagań klientów i większej konkurencji, w ocenie klientów nastąpił wzrost jakości świadczonych usług logistycznych.

## 6. Podsumowanie

Okres roku jaki minął od rozszerzenia UE był dla branży TSL czasem trudnym i w wielu przypadkach pokazał, że optymizm przed akcesyjny przewoźników był nadmiernie rozbudowany. Dostęp do zintegrowanego rynku zwiększył ilość zleceń, ale

The future of logistics are information technology systems (IT), assisting the operational activities and electronic data interchange systems (EDI) among trade partners and logistic op

The highly developed CRM (Customer Relationship Management) structures allow to work out the orders and costs structure. Operators offer the possibility to submit orders via the internet and then enable a client to follow the route of his dispatch in real time. This function applies to all the stages of the provided service in the logistic chain.

The editors of the periodical “Eurologistics” last year organized the third edition of logistic firms ranking “The logistic operator 2004”. The ranking was based on information obtained from surveys of logistic firms clients. The development of logistic business is advanced enough to enable an assessment of the quality of the provided services by means of marketing tools such as a program of client satisfaction testing.

According to clients the best logistic firm on the Polish market is DHL Express, the winners of the Gold Emblem. The Silver Emblem of the logistic operator was won by the firm Schenker, and the brown one by Delta trans. The ranking also showed, that in spite of clients being more demanding and of the growing competition, according to the public opinion the quality of the provided services improved.

## 6. Conclusion

The span of one year since the EU enlargement was a difficult time for the TSL business and in many cases it turned out that the pre-accession optimism of haulers had been too far-fetched. An access to the integrated market increased the number of orders, but



także gwałtownie obniżył ceny frachtów powodując kłopoty finansowe wielu firm. Z drugiej strony sektor spedycyjno – logistyczny może rozbudowywać swój potencjał oferując klientom bardzo niskie stawki przewozowe. Rewolucyjne zmiany okresu przejściowego przewartościowały wiele z opinii na temat branży TSL. Pomimo spowolnienia wzrostu gospodarczego Polski, rokowania na temat kondycji usług transportowo – spedycyjno – logistycznych w opinii ekspertów są optymistyczne. Długofalowa strategia rozwoju jest uzależniona od pozytywnej realizacji zagadnień:

1. Wypracowanie spójnej polityki transportowej państwa i wprowadzenie jej w życie poprzez modyfikację uregulowań prawnych, tak aby służyły zrównoważonemu rozwojowi rynku TSL, zabezpieczając przed opanowaniem branży przez kilka dużych firm z państw zachodnich. Konsultowany obecnie projekt głównych założeń polskiej polityki transportowej na lata 2005 – 2025 jest kontrowersyjny i budzi zastrzeżenia w wielu środowiskach.
2. Konieczność nowelizacji ustawy o transporcie drogowym i utworzenie zapisów o spedycji, regulujących zasady postępowania przewoźników i spedytorów, zakres ich kompetencji i odpowiedzialności.
3. Pilna potrzeba zjednoczenia wysiłków i wypracowania silnego lobby przez przedstawicieli 32 organizacji transportu drogowego działających w kraju.
4. Doskonałe położenie geopolityczne Polski w Europie Środkowej gwarantuje przebieg szlaków dystrybucyjnych i rozwój branży TSL, ale pod warunkiem szybkich i zdecydowanych zmian ilościowych i jakościowych w infrastrukturze drogowej. Powstanie sieci autostrad i dróg szybkiego ruchu, to warunek funkcjonowania korytarzy transportowych przebiegających przez Polskę.
5. Ograniczenie nadmiernych obciążeń fiskalnych nakładanych na firmy transportowe: m.in. niesłusznie pobierany VAT, podwójne opłaty za korzystanie z autostrad, wysokie ceny paliwa.
6. Regulacja na drodze administracyjnej kwestii minimalnej stawki za fracht jako element walki z dumpingiem.

### 7. References

- [1] Fechner J, Szyszka G. I red.: *Logistyka w Polsce - Raport 2003*, Biblioteka Logistyka, Poznań 2004.
- [2] Fechner J.: *Centra logistyczne Cel – Realizacja - Przyszłość*, Biblioteka Logistyka, Poznań 2004.
- [3] Brdulak H.: *Ranking firm transportowo – spedycyjno – logistycznych*, Logistyka Transport Spedycja Nr 2/2005.
- [4] Kij M.: *Ciężarówka w Polsce 2005*, Auto Transport Nr 6/2005.

also caused a sudden drop of freight prices driving a lot of firms into financial trouble. On the other hand the shipping – logistic branch can develop their potential offering their clients very low transport prices. The revolutionary changes of the transition period have refuted a lot of opinions on the TSL business. In spite of a slower economic growth in Poland at the moment, according to experts the prospects for the condition of transportation – shipping – logistics services are good. A long-term development strategy depends on the effective realization of the following problems:

1. Working out of a consistent transport policy of the State and its realization by a modification of legal regulations so that they serve a balanced development of the TSL market, protecting it from the monopoly of a few big firms from the west. The currently discussed project of the main assumptions for the Polish transport policy in the years 2005 – 2025 is controversial and broadly criticized.
2. Necessity of an amendment to the Road Transport Act and addition of items about shipping, regulating the principles of haulers and shippers conduct, range of their competence and responsibility.
3. An urgent need to join efforts and establish a strong lobby of the representatives of 32 road transport organizations in Poland.
4. A perfect geopolitical localization of Poland in Central Europe guarantees distribution routes and development of TSL business, but under the condition of fast and decisive qualitative and quantitative changes in road infrastructure. The building of motorways and highways network is a condition for the functioning of transport corridors across Poland.
5. Limitation of excessive taxation imposed on transport firms, e.g. the unjustly required VAT, double payments for using motorways, high fuel prices.
6. Administrative regulation of the minimum freight price as an element of fight against dumping.

- [5] [www.biznespolska.pl](http://www.biznespolska.pl)
- [6] [www.laj.pl](http://www.laj.pl)
- [7] [www.eurologistyka.pl](http://www.eurologistyka.pl)
- [8] [www.autotransport.com.pl](http://www.autotransport.com.pl)
- [9] [www.pisil.pl](http://www.pisil.pl)
- [10] [www.polskitraker.pl](http://www.polskitraker.pl)

---

**Prof. dr hab. inż. Wiesław PIEKARSKI**  
**Mgr inż. Sławomir JUŚCIŃSKI**

Wydział Techniki Rolniczej  
Katedra Energetyki i Pojazdów  
Akademia Rolnicza w Lublinie  
ul. Głęboka 28  
20-612 Lublin  
[wieslaw.piekarski@ar.lublin.pl](mailto:wieslaw.piekarski@ar.lublin.pl)

---