ZACHODNIOPOMORSKI UNIWERSYTET TECHNOLOGICZNY
W SZCZECINIE
WYDZIAŁ EKONOMICZNY



Mgr Błażej Suproń

UWARUNKOWANIA ROZWOJOWE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE SEKTORA TRANSPORTU DROGOWEGO TOWARÓW

Rozprawa doktorska

Promotor:
Prof. nadzw. dr hab. inż. Irena Łącka

Szczecin 2018

SPIS TREŚCI

WSTĘP 4

1. ZAGADNIENIA METODOLOGICZNE 8

1.1 Cel i hipotezy badawcze 8

1.2 Zastosowane metody badawcze i zakres prowadzonych badań 10

1.3. Materiał badawczy 14

2. OGÓLNE UWARUNKOWANIA ROZWOJOWE MŚP W POLSCE I UNII EUROPEJSKIEJ 19

2.1. Ogólna charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw w świetle literatury 19

2.2. Bariery rozwoju sektora MŚP 33

2.3. Problematyka badania rozwoju przedsiębiorstw 48

3. TRANSPORT DROGOWY W GOSPODARCE UNII EUROPEJSKIEJ 61

3.1. Transport i jego rola w gospodarce narodowej 61

3.2. Transport drogowy w Unii Europejskiej 67

3.3. Struktura małych i średnich przedsiębiorstw transportu samochodowego ładunków w Unii Europejskiej 71

3.4. Kierunki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw transportowych w Polsce i Unii Europejskiej 75

4. **UWARUNKOWANIA ROZWOJOWE PODMIOTÓW SEKTORA TRANSPORTU DROGOWEGO TOWARÓW W ŚWIETLE LITERATURY** 89

4.1. Determinanty mikro i makroekonomiczne wpływające na rozwój przedsibiorstw transportu drogowego 89

4.1.1. Koniunktura gospodarcza i produkt krajowy brutto 93

4.1.2. Ceny paliw, rynek pracy i wynagrodzenia 106

4.1.3. Finansowanie środków transportu 118

4.1.4. Opłaty drogowe 127

4.1.5. System podatkowy 133

4.2. Pozaekonomiczne uwarunkowania wpływające na rozwój przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów 144

4.2.1. Uregulowania prawne 144

4.2.2. Normy dotyczące czasu pracy kierowców 149

4.2.3. Standard oraz dostępność infrastruktury 155

5. **DETERMINANTY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA TRANSPORTU DROGOWEGO TOWARÓW W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM - WYNIKI BADAŃ** 165

5.1. Województwo zachodniopomorskie i jego potencjał społeczno-gospodarczy w świetle prowadzonych badań 165

5.2. Ekonomiczne uwarunkowania rozwojowe przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim 173

5.2.1. Lokalny rynek pracy i jego wpływ na zatrudnienie oraz efektywność pracowników 173

5.2.2. Opłaty drogowe i podatek od środków transportowych 194

5.2.3. Ocena sytuacji majątkowej i jej wpływu na rozwój badanych przedsiębiorstw 211

5.2.4. Ocena sytuacji finansowej i jej wpływu na rozwój badanych przedsiębiorstw 233

5.3. Pozostałe uwarunkowania rozwojowe przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim 277

5.3.1. Uregulowania prawne oraz przepisy socjalno-bytowe 277

5.3.2. Dostęp do rynku i bliskość obszarów przygranicznych 285

5.3.3. Standard oraz dostępność do infrastruktury transportowej w województwie zachodniopomorskim 293

5.3.4. Kierunki rozwoju przedsiębiorstw transportowych w województwie zachodniopomorskim 301

5.4. Podsumowanie i wnioski 309

Zakończenie 318

Bibilografia 322

Spis wykresów 335

Spis rysunków 339

Spis tabel 340

Załącznik – formularz ankiety 346

WSTĘP

Firmy, które rosną dzięki rozwojowi i ulepszeniom, nie zginą. Ale kiedy firma przestaje być twórcza, kiedy uważa, że osiągnęła doskonałość i teraz musi tylko produkować - już po niej.

Henry Ford

Ostatnie 27 lat, które upłynęły od czasu transformacji ustrojowej w Polsce charakteryzowały się dynamicznymi przemianami zarówno w życiu społecznym, jak i gospodarczym. Przedsiębiorczość wcześniej obecna w niewielkim stopniu stała się podstawowym filarem polskiej gospodarki. Przemianom towarzyszył również rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które stanowią najważniejszy element zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Przedsiębiorstwa te wpisały się na stałe w krajobraz naszego kraju.

W gospodarce Unii Europejskiej podmioty zaliczane do grupy małych i średnich przedsiębiorstw MŚP, odgrywają zasadniczą rolę w harmonijnym rozwoju społeczno-gospodarczym. Szczególne zainteresowanie tym sektorem wynika z jego pozytywnego oddziaływania na sytuację gospodarczą w obrębie lokalnym, regionalnym oraz krajowym. Akcesja Polski do struktur Unii Europejskiej ujawniła wiele barier stojących przed krajowymi małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Świadczy o tym chociażby fakt, że nadal nie został osiągnięty satysfakcjonujący poziom rozwoju sektora MŚP. Biorąc pod uwagę ich liczbę oraz udział w PKB Polski, zauważalne są gorsze wyniki od standardów państw tzw. starej Unii.

Wśród przedsiębiorstw sektora MŚP zarówno w Polsce, jak i województwie zachodniopomorskim, szczególne miejsce zajmują przedsiębiorstwa transportowe. Z punktu widzenia nauki ekonomii, sam transport odgrywa ważną rolę zarówno na rynku lokalnym, jak i krajowym. Znaczenie tej dziedziny zostało zauważone już przez prekursorów nauki ekonomii. Na ten fakt ponad 230 lat temu zwrócił uwagę Adam Smith w swoim dziele pt. „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów", w którym ukazał transport, jako jeden z podstawowych warunków rozwoju gospodarczego.

Studium rozwoju międzynarodowego transportu drogowego stanowi doskonały przykład korzyści płynących z integracji gospodarczej, a także ciężkiej pracy przedsiębiorców. Polski sektor transportu drogowego osiągnął na rynku europejskim pozycję lidera zarówno w zakresie liczby przedsiębiorstw, wolumenu przewożonych towarów, jak i liczby przejeżdżonych kilometrów. Pojazdy ciężarowe posiadające polskie numery rejestracyjne na stałe wpisują się w krajobraz dróg wszystkich krajów Unii Europejskiej.

Poszukiwanie genezy tego sukcesu, a także czynników go warunkujących było przyczyną do podjęcia rozważań nad niniejszą rozprawą. Kolejnym powodem do zajęcia się tą problematyką były studia literaturowe. W literaturze obecna jest tematyka MŚP, lecz dotyczy ona najczęściej ich ogólnej charakterystyki, roli, jaką odgrywają w gospodarce, barier i szans ich rozwoju. Nadal jednak mało miejsca poświęcono sektorowi transportu drogowego.

Ze studiów literaturowych wynika, że problematyka rozwoju i wzrostu MŚP w tym obszarze gospodarki nie dostarcza odpowiedzi na wszystkie pytania. Brakuje również analiz badań empirycznych dostarczających szczegółowej wiedzy w zakresie finansów tego typu podmiotów oraz ich sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej. Ponadto literatura zarówno polska, jak i obcojęzyczna dostarcza wielu fragmentarycznych informacji na temat czynników rozwojowych międzynarodowych przewoźników drogowych. W związku z tym uznano, że warto podjąć próbę kompleksowego podejścia do tego tematu.

Przedsiębiorstwa transportu drogowego ładunków ze względu na to, że w całości stanowią sektor prywatny, są niezwykle trudną materią badawczą. Informacje dotyczące ich działalności najczęściej grupowane są w kategorii całej sekcji PKD. Tym samym nie doczekały się kompleksowych badań ilościowych i jakościowych w obszarze nauk ekonomicznych.

Niniejsza rozprawa ma charakter teoretyczno-empiryczny. Część teoretyczna została oparta na krytycznej analizie polskiej oraz obcojęzycznej literatury naukowej na temat uwarunkowań rozwojowych sektora MŚP, a także czynników, które są specyficzne dla sektora transportu drogowego. W części teoretycznej wykorzystano źródła literaturowe obejmujące ponad 217 pozycji bibliograficzne. Rozważania te zostały poparte również analizą danych pochodzących ze źródeł wtórnych. Z kolei badania empiryczne, które miały na celu dostarczenie danych jakościowych przeprowadzono, aby zweryfikować ustalenia teoretyczne oraz założone hipotezy badawcze.

W strukturze MŚP w Polsce w każdym województwie występują podmioty świadczące usługi w zakresie międzynarodowego transportu drogowego. Dokonując wyboru województwa zachodniopomorskiego uwzględniono, że jest to region posiadający tradycje związane z transportem. Pomorze Zachodnie od wielu lat stanowi ważny punkt w zakresie obsługi transportu drogowego. Funkcjonujący zespół portów morskich Szczecin-Świnoujście, dogodne położenie w obrębie granicy z Niemcami, przeprawa promowa dla pojazdów ciężarowych w Świnoujściu obsługująca ruch w kierunku Skandynawii, a także połączenie komunikacyjne poprzez autostradę A6 z krajami Europy Zachodniej czynią obszar województwa sprzyjającym działalności transportowej. Do czasu budowy autostrady A2 i A4 w województwie zachodniopomorskim

znajdowała się autostrada umożliwiająca bezpośrednie połączenie z europejską siecią dróg szybkiego ruchu.

Argumentem przemawiającym za realizacją badań na obszarze województwa zachodniopomorskiego był również dostęp do badanych przedsiębiorstw. Należy także podkreślić, że nikt wcześniej nie przeprowadzał badań empirycznych z tego zakresu na terenie Pomorza Zachodniego, w związku z czym rozprawa ma dzięki temu pewne cechy nowości.

Kolejnym bardzo istotnym kryterium, które brano pod uwagę przy doborze próby było posiadanie licencji w zakresie międzynarodowego przewozu rzeczy (ładunków) przez przedsiębiorstwa. Ze względu na to, że rozwój odbywa się długofalowo, a sektor MŚP charakteryzuje się dużą zmiennością liczby podmiotów, a także ich krótkim cyklem życia, badaniu poddano podmioty istniejące co najmniej 5 lat w okresie od 2008 r. do 2014 r.

Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki komandytowo-akcyjne (S.K.A) oraz spółki z o. o. – komandytowe (sp. z o. o. sp. k.) stanowiły największy odsetek przebadanych przedsiębiorstw. Udział tych podmiotów jest stosunkowo wysoki w stosunku do grupy docelowej, więc uzyskane wyniki mogą być z dużą ostrożnością odnoszone do ogółu tego typu jednostek w województwie zachodniopomorskim. W celu lepszej analizy wyników pod kątem ich reprezentowalności, część analityczną w rozdziale piątym podzielono na formy prawne oraz miejsce prowadzenia działalności przez badane podmioty.

Rozprawa została podzielona na część teoretyczną i empiryczną. Składa się ze wstępu, pięciu rozdziałów, podsumowania oraz zakończenia, bibliografii, spisów rysunków i tabel oraz aneksu, w którym umieszczono kwestionariusz ankiety badawczej oraz tabele.

Rozdział pierwszy ma charakter metodyczny. Zostały w nim przedstawione założenia związane z określeniem przedmiotu i podmiotów badań oraz czasowego zakresu prowadzonej analizy. Ponadto omówiono w nim wykorzystane w pracy metody badawcze.

W rozdziale drugim przestawiono ogólną charakterystykę przedsiębiorstw z sektora MŚP, omówiono etapy rozwoju MŚP oraz przestawiono stymulanty i bariery ich rozwoju.

W rozdziale trzecim wyjaśniono rolę transportu drogowego w gospodarce Polski i Unii Europejskiej. Dokonano również analizy kierunków rozwoju tego sektora w kolejnych latach.

W rozdziale czwartym dokonano przeglądu literatury, nawiązującej do małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów, jego uwarunkowań i kierunków rozwoju, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu integracji europejskiej oraz czynników ekonomicznych i prawnych. Rozważania zawarte w tym rozdziale stanowią odniesienie do przeprowadzonych badań.

Rozdział piąty zawiera wyniki przeprowadzonego badania. Z racji charakteru pracy został on podzielony na cztery podrozdziały. Pierwszy podrozdział odnosi się do charakterystyki województwa zachodniopomorskiego. Część druga, na podstawie wyników przeprowadzonego badania zawiera ocenę ekonomicznych uwarunkowań rozwojowych w województwie zachodniopomorskim, w kontekście przedstawionych obszarów badawczych.

Trzeci podrozdział w aspekcie wcześniejszych wyników dokonuje analizy pozostałych czynników, które w sposób pośredni przekładają się na sytuację ekonomiczną oraz rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim. Ponadto w tej części przedstawiono zgromadzone dane jakościowe, które pomocniczo będą służyły weryfikacji otrzymanych wyników.

Ostatnia część rozdziału piątego w ramach praktycznego zastosowania prowadzonych badań zawiera rozważania dotyczące rozwoju MŚP mających siedzibę na terenie województwa zachodniopomorskiego i wykonujących transport drogowy towarów w świetle przeprowadzonych badań oraz analiz. Zakończenie stanowi podsumowanie przeprowadzonych badań.

ROZDZIAŁ 1
ZAGADNIENIA METODOLOGICZNE

1.1 Cel i hipotezy badawcze

Celem głównym niniejszej rozprawy jest identyfikacja czynników warunkujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów na obszarze województwa zachodniopomorskiego oraz próba odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki determinowały w największym stopniu działalność wskazanych podmiotów. Na cel ogólny składają się cele szczegółowe, na które zostały ukierunkowane badania:

— potencjału społeczno-gospodarczego województwa zachodniopomorskiego,
— wpływu umiejscowienia przestrzennego województwa na rozwój sektora transportu drogowego towarów,
— aspektów prawnych, wysokości podatków lokalnych i opłat drogowych determinujących rozwój transportu drogowego towarów,
— sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstw objętych badaniem.

Realizacja celu głównego pracy, która oparta jest na przenikaniu się w nim aspektów teoretycznych, metodycznych, empirycznych oraz praktycznych wymagała wyznaczenia czterech celów kognitywnych rozprawy.

Celem teoretycznym pracy jest określenie podstaw teoretycznych (w ramach nauk ekonomicznych) i na ich podstawie ustalenie reguł, determinant oraz ich efektów wpływających na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego

Celem metodycznym pracy jest określenie zasad pomiaru oraz narzędzi badawczych służących ocenie wpływu poszczególnych determinant na rozwój przedsiębiorstw, a także efektów oddziaływania poszczególnych czynników na sytuację finansowo-materialną podmiotów gospodarczych.

Celem empirycznym pracy jest przeprowadzenie badań empirycznych na grupie podmiotów gospodarczych, pozwalającego na badanie czynników jakościowych wpływających na rozwój przedsiębiorstw z sektora transportu drogowego towarów.

Celem praktycznym pracy jest sformułowanie określonych reguł i rekomendacji dla praktyki gospodarczej pozwalających na stymulowanie dalszego rozwoju przedsiębiorstw transportowych oraz minimalizowanie negatywnych efektów gospodarczych.

W oparciu o przegląd literatury oraz własne obserwacje autora prowadzone w przedsiębiorstwach transportowych, sformułowano następujące hipotezy badawcze:

1. Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów jest determinowany potencjałem społeczno-gospodarczym, odnosi się to zwłaszcza do rynku pracy, dynamiki inwestycji i produkcji przemysłowej.
2. Zniesienie ograniczeń przewozów wykonywanych przez polskich przewoźników na rynkach wewnętrznych innych krajów Unii Europejskiej (kabotażowych) wpłynęło na rozwój przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów na obszarach przygranicznych.
3. Główną barierą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego jest skomplikowany system przepisów prawnych.
4. Stawki opłat drogowych i podatku od środków transportowych mogą wpływać na wzrost inwestycji w nowy tabor.

W związku z przyjętymi celami i hipotezami badawczymi ustalono następujące ramy badań empirycznych:

— zakres podmiotowy: właściciele/ kadra kierownicza/główni księgowi,
— zakres przedmiotowy: czynniki rozwoju MŚP sektora transportu drogowego,
— zakres czasowy: badanie przeprowadzono w okresie od września 2016 r. do marca 2017 r.,
— horyzont czasowy: za okres badawczy przyjęto lata 2008-2014,
— zakres przestrzenny: MŚP sektora transportu drogowego towarów funkcjonujące w okresie badawczym, co najmniej 5 lat.

Poniżej przedstawiono uzasadnienie wyboru sektora międzynarodowego transportu drogowego:

— przedsiębiorstwa transportowe stanowią ważny element polskiej gospodarki. Od czasu akcesji Polski do Unii Europejskiej sektor ten odnosi znaczące sukcesy na rynkach międzynarodowych. W latach 2008-2014 aktywność przewoźników drogowych liczona w tonokilometrach wzrosła o ponad 80%, co pozwoliło Polsce zająć trzecie miejsce wśród krajów będących największymi przewoźnikami samochodowymi;
— liczba firm transportowych oraz wykorzystywanych pojazdów rosła w szybkim tempie od 2004 r. Liczba przewoźników świadczących usługi transportu międzynarodowego w 2004 r. wynosiła 8 980, a na a koniec 2014 r. liczba ta wzrosła do 29 448;
— z racji internacjonalizacji prowadzonej działalności gospodarczej przewoźnicy drogowi

muszą stale się rozwijać w celu sprostania nie tylko konkurencji krajowej, lecz przedsiębiorstwom z innych krajów Unii Europejskiej. Przedsiębiorstwa te działając na rynku dłużej, dysponują większymi rezerwami kapitału oraz doświadczeniem. Proces doganiania firm z innych krajów nie mógł odbywać się bez działania określonych uwarunkowań rozwojowych;

— badania w obszarze międzynarodowego transportu drogowego uwzględniające warunki lokalne dotychczas nie były prowadzone na szeroką skalę. Zasadna jest, więc analiza czynników, które doprowadziły do znaczącego wzrostu w tym sektorze.

W niniejszej rozprawie województwo zachodniopomorskie zostało wybrane ze względu na:

— region, którego specjalizacją jest transport. Funkcjonujący od wielu lat zespół portów morskich Szczecin-Świnoujście, dogodne położenie w obrębie granicy z Niemcami, przeprawa promowa dla pojazdów ciężarowych w Świnoujściu obsługująca ruch w kierunku Skandynawii, a także połączenie komunikacyjne poprzez autostradę A6 z krajami Europy Zachodniej, czynią obszar województwa sprzyjającym działalności transportowej;

— uchwaloną w czerwcu 2010 r. strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego wskazuje na transport drogowy, jako kluczowy sektor;

— liczbę międzynarodowych przewoźników drogowych na 10 tys. mieszkańców – wskaźnk wynosił w 2014 r. 8,5 przedsiębiorstwa (województwo zachodniopomorskie zajmowało 4 miejsce w Polsce). Jednocześnie od 2008 r. do 2014 r. wskaźnik ten wzrósł o 23 p.p., co świadczy o dużym potencjale rozwoju sektora;

— z powodu dużej liczby obszarów wiejskich szczególnie we wschodniej części województwa, a także poza Szczecinem i Koszalinem oraz brakiem dużych ośrodków przemysłowych, transport drogowy z racji swojego charakteru stwarza szansę rozwoju dla takich obszarów.

1.2 Zastosowane metody badawcze i zakres prowadzonych badań

Czynniki rozwoju MŚP sektora transportu drogowego wciąż do końca nie są poznane. Z powodu, że sektor ten zaczął intensywnie rozwijać się w Polsce od 2004 r. nie powstały aktualnie kompleksowe opracowania traktujące o wskazanej problematyce. Literatura przedmiotu dostarcza jedynie wiele szczegółowych opracowań dotyczących sektora MŚP, jako ogółu. Natomiast rozwój międzynarodowych przewoźników drogowych do tej pory poruszany był w zakresie ogólnym lub poprzez omówienie pojedynczych zagadnień. Z racji, że różne

firmy mogą mieć odmienne czynniki kształtujące ich rozwój przekładanie obserwacji dotyczących ogółu przedsiębiorstw w Polsce nie wyczerpuje w pełni zagadnienia badawczego. W kontekście powyższych rozważań, podjęto próbę identyfikacji kluczowych czynników rozwoju MŚP sektora transportu drogowego ładunków.

Proces badawczy podzielono na 3 etapy, tzn. projektowanie badania, gromadzenie danych oraz opracowanie wyników (rys. 1). Osiągnięcie postawionych celów oraz zweryfikowanie postawionych hipotez badawczych wymagało przeprowadzenia:

— analizy polskiej i zagranicznej literatury,
— badania danych wtórnych,
— badania danych empirycznych,
— analizy finansowej oraz jakościowej uzyskanych wyników celem ustalenia czynników rozwojowych badanych przedsiębiorstw i weryfikacji hipotez badawczych.

Rysunek 1. Etapy procesu badania



Źródło: opracowanie własne.

Analiza literatury dotyczyła następujących obszarów:

— uwarunkowań rozwojowych sektora MŚP w Polsce i Unii Europejskiej z uwzględnieniem sektora transportu drogowego,
— potencjału otoczenia w zakresie wspierania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
— zmian zachodzących na rynku transportowym po akcesji Polski do Unii Europejskiej,
— finansowych aspektów funkcjonowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
— sytuacji przedsiębiorstw transportowych w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2008-2014,
— kluczowych czynników warunkujących funkcjonowanie MŚP w transporcie drogowym,
— metodologii badań ilościowych i jakościowych ze szczególnym uwzględnieniem obszaru nauki ekonomiki transportu.

W ramach badania danych wtórnych służących analizie uwarunkowań rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim, posłużono się analizą danych finansowych oraz ilościowych.

Rozwój firmy w sposób ciągły jest w praktyce trudny do osiągnięcia. Dużo częściej mamy do czynienia ze wzrostem skokowym, a czasem nawet z sytuacją okresowego spadku niektórych mierników. Trudno więc uchwycić odpowiedni moment na zdiagnozowanie zmian w przedsiębiorstwie. Dlatego też większość badaczy, jako minimalny okres ewaluacji przedsiębiorstw wskazuje okres 5 letni. Czas ten związany jest z dominującym w literaturze poglądem, że zarówno analiza wzrostu, jak i rozwoju przedsiębiorstw wymaga, co najmniej 5 letniego okresu badawczego na podstawie, którego można podjąć decyzję, co do istnienia lub nieistnienia określonego stanu jednostki.

Dobór badanych przedsiębiorstw miał charakter celowy i został przeprowadzony w województwie zachodniopomorskim w oparciu o bazę danych przedsiębiorstw posiadających międzynarodową licencję w zakresie transportu ładunków udostępnioną przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego. Z otrzymanej bazy danych została wygenerowana lista przedsiębiorstw, które spełniały kryteria doboru w postaci następujących warunków:

— prowadziły w badanym okresie działalność gospodarczą przez okres, co najmniej 5 lat,
— przedsiębiorstwa objęte obowiązkiem sprawozdawczym, opublikowały sprawozdanie finansowe we właściwym rejestrze,
— posiadały licencję w zakresie międzynarodowego transportu rzeczy.

W wyniku analizy danych otrzymano grupę badawczą obejmującą 705 przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te stanowiły 37,6% wszystkich jednostek posiadających licencję w 2014 r. Uzyskane dane zostały uzupełnione o informację dotyczącą danych adresowych, adresów e-mail oraz danych telefonicznych przy pomocy komercyjnej bazy danych wywiadowni gospodarczej Bisnode Polska oraz InfoVeriti Sp. z o. o. Podczas wyboru grupy badawczej brano również pod uwagę dostępność sprawozdań finansowych w Krajowym Rejestrze Sądowym (dotyczyło to podmiotów, które były objęte obowiązkiem sprawozdawczym), czego dokonano na podstawie analizy bazy danych InfoVeriti Sp. z o. o., która umożliwiła dostęp do wskazanych danych. Badaniem objęto jednostki, które spełniały wymóg zakwalifikowania do sektora MŚP na podstawie liczby zatrudnionych osób, którą zweryfikowano na podstawie danych bazy Bisnode Polska.

Badanie empiryczne mające na celu uzyskanie danych jakościowych, koniecznych do osiągnięcia celów niniejszej pracy, przeprowadzono w oparciu o metodę wywiadu standa-

ryzowanego z wykorzystaniem kwestionariusza stanowiącego załącznik do pracy. Na podstawie uzyskanych danych teleadresowych podjęto próbę skontaktowania się z przedsiębiorstwami, aby uzyskać zgodę na udział w badaniu za pośrednictwem kontaktu telefonicznego lub za pośrednictwem poczty elektronicznej. W badaniu przyjęto, że zostaną zastosowane dwie techniki przeprowadzania badania ankietowego. Podstawowymi technikami zastosowanymi w badaniu była metoda CAPI (Computer Assisted Personal Interview) oraz CAWI (Computer Assisted Web Interview).

Pierwsza technika (CAPI) polega na przeprowadzeniu wywiadu z respondentem, w jego siedzibie przy użyciu komputera, na którym zapisywane są udzielone odpowiedzi. Do zalet tej metody należy zaliczyć:

— dokładność wykonywanych badań,
— otrzymywanie danych w postaci elektronicznej,
— szybkość generowanych wyników.

Jej podstawową wadą jest problem z uzyskaniem danych, jeżeli badany podmiot nie wyrazi zgody na przeprowadzenie bezpośredniej rozmowy lub ze względu warunków lokalowych (np. prowadzenie działalności w domu). Wyklucza to możliwości bezpośredniego kontaktu z respondentem.

W celu uzupełnienia liczby przedsiębiorstw biorących udział w badaniu zastosowano dodatkowo technikę CAWI dedykowaną dla podmiotów wyrażających zgodę na udział w badaniu, jednak bez możliwości zapewnienia bezpośredniego kontaktu. Do zalet tej techniki należy zaliczyć[1]:

— niski koszt,
— łatwość opracowania kwestionariuszy ankiet w formie elektronicznej oraz uniknięcia nakładów finansowych związanych z ich wydrukiem,
— szybki dostęp do uzyskanych danych oraz możliwość szybkiej analizy – uzyskane dane są w formie elektronicznej,
— brak efektu ankietera, czyli wpływu osoby przeprowadzającej badanie na udzielane odpowiedzi,
— możliwość zachowania większej anonimowości przez uczestników,
— możliwość dotarcia przy użyciu Internetu do przedsiębiorstw, do których trudno dotrzeć w tradycyjny sposób,

[1]Mazurek–Łopacińska K. (red.), Badania marketingowe, Metody, nowe technologie, obszary aplikacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008, s. 47.

— wyższa wygoda dla respondenta, który nie musi poświęcać swojego czasu podczas wykonywania zadań służbowych, tym samym wypełnia ankietę w dogodnym dla siebie czasie i miejscu.

Decyzję o umożliwieniu wypełnienia kwestionariusza zarówno poprzez Internet, jak i w ramach bezpośredniej rozmowy podjęto ze względu na chęć zebrania jak największej liczby danych. W przypadku wielu mikroprzedsiębiorstw właściciele samodzielnie wykonują pracę na ich rzecz. Założono więc, że wygodniejszym rozwiązaniem jest umożliwienie im wypełnienia formularza samodzielnie.

1.3. Materiał badawczy

W badaniu wzięło udział 184 przedsiębiorstw z 705 jednostek stanowiących grupę badawczą, dla których uzyskano zarówno dane jakościowe, jak i ilościowe. Spośród 184 jednostek – 21 zdecydowało się na bezpośredni wywiad w siedzibie przedsiębiorstwa (CAPI), natomiast 163 przedsiębiorstwa wyraziło zgodę na wypełnienie kwestionariusza we własnym zakresie i przekazanie uzupełnionego kwestionariusza w formie elektronicznej w ramach techniki CAWI. W tym celu wykorzystano usługę Google Formularze.

Badania zostały przeprowadzone w od września 2016 r. do marca 2017 r. Objęto nimi dwie kategorie respondentów, w zależności od tego, którzy byli dostępni w przedsiębiorstwie. Pierwszą stanowili przedstawiciele naczelnego kierownictwa (właściciele, współwłaściciele, dyrektorzy, prezesi). Drugą natomiast kierownicy średniego szczebla.

Największą grupę przebadanych przedsiębiorstw stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki jawne. W tych grupach udział przebadanych podmiotów stanowił kolejno 60,3% oraz 59,0%. Z kolei najtrudniejsze było uzyskanie danych od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W tej grupie udało się przebadać jedynie 76 przedsiębiorstw, co stanowiło 15,0% wszystkich przedsiębiorstw zakwalifikowanych do badania. Najczęstszym problemem w uzyskaniu danych dla osób fizycznych był brak możliwości nawiązanie kontaktu z przedsiębiorstwem.

Ponad 294 przedsiębiorstw nie wskazywało bezpośrednich danych teleadresowych (np. telefon, adres e-mail, strona internetowa) umożliwiających bezpośredni kontakt. Dodatkową trudnością w gromadzeniu informacji była niechęć właścicieli do udziału w badaniu (114 przedsiębiorstwa), a także brak czasu osób zarządzających przedsiębiorstwami, które często odmawiały udziału w badaniu z powodu ich osobistego zaangażowania w pracę przedsiębior-

stwa (45 podmiotów). Należy wskazać, że grupa przedsiębiorstw transportowych prowadzonych przez osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą może stanowić przyszłe zainteresowanie naukowe badaczy

W przypadku podmiotów objętych obowiązkiem sprawozdawczym (spółki) dla 28 nie udało się uzyskać kompletnych sprawozdań finansowych – przedsiębiorstwa nie złożyły ich w organie rejestrowym. Ponadto w przypadku 15 podmiotów nie udało się ustalić danych kontaktowych, a 25 przedsiębiorców nie wyraziły zgody na udział w badaniu. Łącznie przebadano 26,1% jednostek spełniających założenia badania. Szczegółowa charakterystyka ilościowa przebadanych przedsiębiorstw została przedstawiona w tabeli 1 oraz w ujęciu terytorialnym w tabeli 2.

Tabela 1. Charakterystyka badanych podmiotów

Forma prawna	Przedsiębiorstwa zakwalifikowane do badania	Przedsiębiorstwa objęte badaniem	Udział przedsiębiorstw objętych badaniem w ogóle badanych przedsiębiorstw (%)
Osoba fizyczna	506	76	15,0
Spółka akcyjna	0	0	-
Spółka cywilna	28	5	17,9
Spółka jawna	39	23	59,0
Spółka komandytowa	3	2	66,7
S.K.A.	1	1	100,0
Sp. z o.o. Sp.k.	2	1	50,0
Spółka z o.o.	126	76	60,3
Razem	705	184	26,1

Źródło: opracowanie własne.

Średni wiek badanych firm wynosił 11 lat, z czego najmłodsze były mikroprzedsiębiorstwa (7 lat), natomiast małe i średnie jednostki istniały na rynku przeciętnie 11 lat. Ze względu na formę prawną najdłużej na rynku utrzymywały się spółki jawne (średnio 12 lat) oraz spółki z o. o. (średnio 11 lat).

Blisko 19,6% badanych przedsiębiorstw poza transportem prowadziło również dodatkową działalność, z czego 92,3% takich podmiotów zajmowało się działalnością handlową. Dodatkową działalnością najczęściej zajmowały się małe przedsiębiorstwa (22,5%). Ponadto 20,1% badanych firm posiadało własny dział spedycji, z czego największy odsetek w tej grupie stanowiły firmy średnie (33,2%). Najmniej podmiotów we własnym zakresie samodzielnie organizowało przewóz ładunków w grupie jednostek mikro (15,6%). Oznacza to, że najmniejsze firmy musiały w znacznym stopniu korzystać z usług firm zewnętrznych.

Tabela 2. Charakterystyka badanych podmiotów według miejsca prowadzenia działalności

Powiat	Przedsiębiorstwa zakwalifikowane do badania	Przedsiębiorstwa objęte badaniem	Udział przedsiębiorstw objętych badaniem w ogóle przedsiębiorstw w powiecie (%)
białogardzki	19	9	47,4
choszczeński	13	6	46,2
drawski	18	6	33,3
goleniowski	60	6	10,0
gryficki	30	3	10,0
gryfiński	33	6	18,2
kamieński	15	4	26,7
kołobrzeski	17	8	47,1
Koszalin m.	45	13	28,9
koszaliński	29	6	20,7
łobeski	14	3	21,4
myśliborski	71	7	9,9
policki	23	8	34,8
pyrzycki	17	2	11,8
sławieński	16	6	37,5
stargardzki	37	6	16,2
Szczecin m.	198	65	32,8
szczecinecki	13	6	46,2
świdwiński	13	7	53,8
Świnoujście m.	9	4	44,4
wałecki	15	4	26,7
Razem	705	184	26,1

Źródło: opracowanie własne.

Liczba przebadanych podmiotów w stosunku do pełniej grupy przedsiębiorstw spełniających warunki badania została przedstawiona w tabeli 3. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki komandytowe oraz spółki hybrydowe stanowiły największy odsetek przebadanych przedsiębiorstw. Ze względu na to, że udział tych podmiotów jest stosunkowo wysoki w stosunku do grupy docelowej, uzyskane wyniki mogą być z dużą ostrożnością odnoszone do ogółu tego typu jednostek w województwie zachodniopomorskim.

W przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz spółek jawnych i cywilnych, odsetek przebadanych podmiotów jest mniejszy niż połowa całej populacji. Tym samym uzyskane wyniki powinny być odniesione jedynie do badanej grupy przedsiębiorstw. Ponadto z bardzo ostrożnym uogólnieniem pomiarów mogą służyć uogólnieniu do wszystkich przedsiębiorstw transportowych, lecz wyłącznie takich, które mają swoje potwierdzenie w innych badaniach oraz w badanej grupie spółek kapitałowych. Nie powinny być natomiast wykorzystywane w sposób bezpośredni do wnioskowania na temat wszystkich podmiotów z tej grupy.

Przeprowadzenie badania, jak również uzyskanie wniosków końcowych wymagało zgromadzenia obszernego materiału badawczego obejmującego:

— dane uzyskane na podstawie wywiadu w formie ankiety przeprowadzonej wśród 184 badanych jednostek;

— sprawozdania finansowe 103 badanych przedsiębiorstw za lata 2008-2014, co daje łącznie liczbę 618 bilansów, rachunków zysków i strat oraz pozostałych informacji wchodzących w ich skład. Sprawozdania zostały pozyskane przy pomocy bazy InfoVeriti, a także archiwum Krajowego Rejestru Sądowego w Szczecinie i Koszalinie. Na potrzeby badania udało się uzyskać sprawozdania wszystkich badanych jednostek, które miały obowiązek ich sporządzenia (spółki z o. o., jawne, komandytowe, hybrydowe). Informacje dotyczące złożenia sprawozdania finansowego były pozyskiwane przy pomocy obwieszczeń Monitora Sądowego i Gospodarczego;

— dane dotyczące zatrudnienia 103 przedsiębiorstw za lata 2008-2014 przy pomocy informacji dodatkowych do sprawozdań finansowych, a także danych wywiadowni gospodarczej Bisnode Polska;

— dane dotyczące liczby pojazdów wykorzystywanych przez wszystkie przedsiębiorstwa w latach 2008-2014 za pośrednictwem danych udostępnionych przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego w Warszawie.

Wszystkie dane były gromadzone na podstawie przyporządkowanego przedsiębiorstwu numeru kwestionariusza. Zgromadzenie danych w ten sposób zagwarantowało zachowanie anonimowości zgromadzonych wyników, co było podyktowane wrażliwym zakresem uzyskanych informacji, a także warunkiem wzięcia udziału w badaniu przez przedsiębiorstwa.

W celu opracowania danych zastosowano metody statystyki opisowej, co związane jest z brakiem losowego charakteru próby, a wyniki odnoszą się do badanych podmiotów. Ponadto w opracowaniu wyników wykorzystano metody analizy ekonomicznej i finansowej. W przypadku podmiotów objętych obowiązkiem sprawozdawczym przedstawione wyniki zostały rozszerzone o dane pozyskane ze sprawozdań finansowych, w celu szerszego omówienia wskazanych problemów. Nie uwzględniono w tym przypadku informacji finansowych pochodzących od osób fizycznych ze względu na brak porównywalności względem sprawozdań. Uzyskanie informacji finansowych, które nie podlegają publikacji poprzez inne źródła jest niemożliwe ze względu na tajemnicę skarbową.

Informacje zebrane przy pomocy kwestionariuszy zostały połączone z danymi finansowymi oraz dotyczącymi zatrudnienia w bazę danych stworzoną przy pomocy programu MS EXCEL. Wyniki zostały opracowane przy pomocy programy MS EXCEL oraz Statistica 12.5.

Tabela 3. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw według formy prawnej

Powiat	Osoba fizyczna			Spółka cywilna			Spółka jawna			Spółka komandytowa			S.K.A.			Sp. z o.o. sp.k.			Spółka z o.o		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
białogardzki	13	5	38,5	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	6	4	66,7
choszczeń-ski	7	3	42,9	0	0	-	1	1	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	5	2	40,0
drawski	14	3	21,4	0	0	-	2	1	50,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	2	1	50,0
goleniowski	52	1	1,9	1	0	0,0	2	2	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	5	3	60,0
gryficki	24	1	4,2	0	0	-	4	1	25,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	2	1	50,0
gryfiński	25	2	8,0	3	0	0,0	1	1	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	4	3	75,0
kamieński	12	2	16,7	1	0	0,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	3	2	66,7
kołobrzeski	12	4	33,3	3	3	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	2	1	50,0
Koszalin m.	28	5	17,9	5	0	-	5	3	60,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	7	5	71,4
koszaliński	26	4	15,4	1	1	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	2	1	50,0
łobeski	13	2	15,4	0	0	-	1	1	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-
myśliborski	63	4	6,3	1	0	0,0	4	1	25,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	3	2	66,7
policki	16	4	25,0	0	0	-	0	0	-	1	0	0,0	0	0	-	0	0	-	6	4	66,7
pyrzycki	10	0	0,0	2	0	0,0	1	0	0,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	4	2	50,0
sławieński	10	4	40,0	2	0	0,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	4	2	50,0
stargardzki	29	1	3,4	1	0	0,0	3	2	66,7	0	0	-	1	1	100,0	0	0	-	3	2	66,7
Szczecin m.	118	19	16,1	6	1	16,7	11	7	63,6	2	2	100,0	0	0	-	2	1	0,5	58	35	60,3
szczecinecki	9	3	33,3	0	0	-	1	1	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	3	2	66,7
świdwiński	7	4	57,1	0	0	-	2	1	50,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	4	2	50,0
Świnoujście m.	7	3	42,9	1	0	0,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	1	1	100,0
wałecki	11	2	18,2	1	0	0,0	1	1	100,0	0	0	-	0	0	-	0	0	-	2	1	50,0
Razem	506	76	15,0	28	5	17,9	39	23	59,0	3	2	66,7	1	1	100,0	2	1	0,5	126	76	60,3

A – liczba wszystkich podmiotów, B – liczba przebadanych podmiotów, C – udział badanych podmiotów w ogóle przedsiębiorstw (%)
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Główny Inspektorat Transportu Drogowego.

ROZDZIAŁ 2
OGÓLNE UWARUNKOWANIA ROZWOJOWE MŚP W POLSCE I UNII EUROPEJSKIEJ

2.1. Ogólna charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw w świetle literatury

Przedsiębiorczość wiąże się z powstaniem inicjatywy, której głównym efektem jest szeroko rozumiana kreacja i tworzenie nowych wartości poprzez wyszukiwanie i wykorzystywanie szans niezależnie od posiadanych zasobów[2]. Można tym samym stwierdzić, że to przedsiębiorczość jest najważniejszym elementem decydującym o dalszym rozwoju społeczno-gospodarczym państw i regionów. Stanowi jeden z filarów szeroko rozumianej gospodarki opartej na wiedzy, na której opiera się filozofia Unii Europejskiej[3].

Same pojęcie gospodarki opartej na wiedzy jest powszechnie używane i doczekało się wielu definicji. Jedną z ważniejszych, o której należy wspomnieć jest definicja zaproponowana przez OECD, według której gospodarka oparta na wiedzy jest to „gospodarka oparta wprost na tworzeniu, traktowanym, jako produkcja, oraz dalszym przekazywaniu, czyli dystrybucji oraz praktycznym wykorzystywaniu wiedzy i informacji"[4].

Natomiast według ekspertów Banku Światowego „gospodarka oparta na wiedzy to taka, która efektywnie wykorzystuje wiedzę dla rozwoju gospodarczego i społecznego, gdzie tworzone, wykorzystywanie i przyswajanie wiedzy uważane jest za główny czynnik wzrostu konkurencyjności w globalnej gospodarce"[5].

Jeszcze bardziej odmienna definicja została przedstawiona przez P. Brown i A. Hesketh, według, których „gospodarka oparta na wiedzy wyczarowuje świat inteligentnych ludzi, mających inteligentne prace, robiących inteligentne rzeczy, za inteligentne pieniądze, świat coraz bardziej otwarty jest dla wszystkich, a nie dla nielicznych"[6].

Podjęcie przedsiębiorczości związane jest przede wszystkim z przedsiębiorstwem stanowiącym końcowy efekt wszelkich podejmowanych działań gospodarczych. Jednocześnie

[2]Matejun M. (red.), Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2013, s.7.
[3]Szpon J., Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Unii Europejskiej, Wydawnictwo WSIE, Szczecin 2013, s. 51.
[4]The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom, OECD, Paryż 1999, s. 82.
[5]Dahlman C., World Bank Knowledge Economy, Products and Strategy: Emerging Lesson, Perm Learing Week, The World Bank Institute, Washington 2003, s 82.
[6]Brown P., Hesketh A., The Mismanagment of Talent. Employability and Jobs in the Knowledge Economy, Oxford University Press, Oxford 2004, s. 29.

przedsiębiorstwo stanowi centralny punkt gospodarki opartej na wiedzy. W literaturze przedmiotu istnieje bardzo wiele definicji pojęcia przedsiębiorstwa. Należy zauważyć, że pojęcie to nie doczekało się jednej prawnej definicji stosowanej na terenie Unii Europejskiej. W wielu aktach prawnych w Polsce również nie zawarto takiej definicji. Dlatego też w polskiej doktrynie prawnej oraz w wielu publikacjach najczęściej stosuje się definicję zawartą w art. 551 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, według którego przedsiębiorstwo to „wyodrębniona prawnie, organizacyjnie i ekonomicznie jednostka, prowadząca działalność gospodarczą, obejmująca nie tylko własność majątku, ale również prawa i obowiązku wynikające z zawartych umów”[7].

Z kolei w ogólnej teorii ekonomii, przedsiębiorstwo stanowi jeden z trzech podstawowych podmiotów gospodarki rynkowej, który prowadzi na własny rachunek działalność produkcyjną lub usługową w celu maksymalizacji nadwyżki ekonomicznej. Zatrudnia ono różnego rodzaju czynniki produkcji w celu wytwórczym, polegającym na ich przeobrażaniu. Produkty i usługi stanowiące dobra gospodarcze są sprzedawane gospodarstwom domowym, innym przedsiębiorstwom oraz państwu[8].

Za przedsiębiorstwo przyjmuje się, więc podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę. W rzeczywistości jednak przedsiębiorstwa są zróżnicowane pod względem organizacyjnym, a racjonalność gospodarowania należącymi do nich środkami jest zależna od stosowanej technologii. We wszystkich definicjach, które można zauważyć zarówno w literaturze, jak i aktach prawnych występują trzy wymiary[9]:

— czynnościowy – pozwala wskazać, że przedsiębiorstwo jest prowadzone przez przedsiębiorcę,
— rzeczowy – związany z majątkiem (kapitałem),
— podmiotowy – zwraca uwagę na osobę przedsiębiorcy i jego czynności.

Każde przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą posiada odrębność ekonomiczną, prawną oraz techniczną[10]. Wyodrębnienie ekonomiczne oznacza, że przedsiębiorstwo ma odrębność majątkową. Reprodukuje we własnym zakresie zużywane zasoby majątkowe poprzez sprzedaż swoich produktów zachowując zasadę rentowności. Jego rozwój, który następuje poprzez powiększanie majątku jest w dużej mierze uzależniony od możliwości pokrycia nakładów inwestycyjnych z jego dochodów.

[7] Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny, Dz.U. 1964 nr. 16 poz. 93 ze zm., art. 551.
[8]Księżyk M. (red.), Ekonomia. Podejście historyczne i prospektywne, Wydawnictwo Akademii Frycza Modrzewskiego, Kraków 2012, s. 78.
[9] Duraj J., Podstawy ekonomiki przedsiębiorstw. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 18.
[10]Koźlak A., Ekonomika transportu, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s. 154.

Odrębność techniczno-organizacyjna sprawia, że dana jednostka gospodarcza tworzy całość wyodrębnioną pod względem technicznym i posiada własną strukturę organizacyjną. Natomiast odrębność prawna oznacza zdolność podmiotu do działań prawnych, między innymi występowania w postaci odrębnego podmiotu, także w obrocie towarowym, możliwość zawierania umów oraz zaciągania kredytów bankowych.

Polski system prawny wyróżnia różnorodne formy przedsiębiorstw. Stanowią one odzwierciedlenie form prawnych stosownych w ustawodawstwie wszystkich krajów Unii Europejskiej. Szczegółowe uwarunkowania form organizacyjno-prawnych wynikają z prawa i tradycji danego kraju. W Polsce działalność gospodarcza może być prowadzona przez:

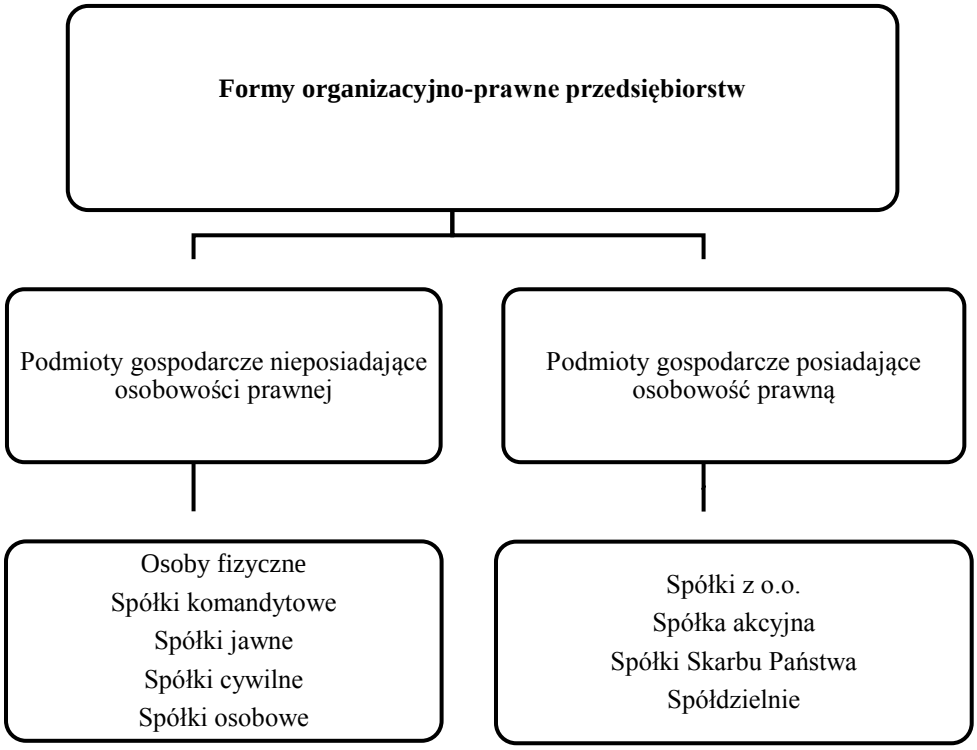
— osoby fizyczne,
— spółki będące przedsięwzięciami gospodarczymi osób fizycznych lub prawnych prowadzących działalność w oparciu o umowę spółki,
— spółdzielnie, czyli podmioty gospodarcze posiadające osobowość prawną, prowadzące przedsiębiorstwo ustanowione na zasadach prawa spółdzielczego.

Istnieje tym samym podział dwuosiowy na przedsiębiorstwa indywidualne oraz prowadzone przez kilku przedsiębiorców zorganizowane najczęściej w postaci spółek posiadających lub nieposiadających odrębnej osobowości prawnej. Spółki te można podzielić na spółki osobowe oraz kapitałowe. Ponadto w porządku prawnym krajów europejskich istnieje rodzaj spółki hybrydowej, łączącej cechy zarówno spółki osobowej, jak i kapitałowej. Jest to spółka komandytowo-akcyjna (S.K.A). Istota gospodarcza tej spółki wyraża się w powiązaniu tzw. przedsiębiorcy aktywnego, jak i pasywnego. Podział najważniejszych form prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce został przedstawiony na rysunku 2.

Każda jednostka gospodarcza działa w określonych celach, które zazwyczaj zawarte są w statucie oraz misji. Bardzo istotnym celem jest samofinansowanie działalności oraz maksymalizacja zysków, które stanowią podstawę każdego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa w ramach swojej działalności szukają równowagi między celami statutowymi, a maksymalizacją zysków. Powoduje to konieczność podejmowania działalności opłacalnej poprzez rezygnację z działań nierentownych[11].

[11] Mendyk E., Ekonomika transportu, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Logistycznej, Poznań 2009, s. 223.

Rysunek 2. Formy organizacyjne przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Strużycki M. (red.), Zarządzanie przedsiębiorstwem, Wydawnictwo Diffin, Warszawa 2004, s. 115-124.

Realizacja celów możliwa jest poprzez wykonywanie funkcji podstawowych oraz pomocniczych. W najogólniejszej formie, głównym celem jest zaspokajanie potrzeb występujących na określonym rynku, przy optymalnym wykorzystaniu posiadanych sił wytwórczych. Do celów szczegółowych można zaliczyć[12]:

— uzyskiwanie niskiego poziomu kosztów,
— utrzymanie racjonalnego stanu zasobów,
— sprawne reagowanie na potrzeby klientów,
— wdrażanie innowacji,
— świadczenia na potrzeby środowiska i społeczeństwa,
— utrzymywanie i poprawianie pozycji na rynku.

Z racji dynamicznego rozwoju gospodarczego, jaki nastąpił w ostatnich dekadach w krajach Unii Europejskiej stopniowo odchodzi się od standardowego modelu przedsiębiorstwa na rzecz przedsiębiorstwa elastycznego. „Przedsiębiorstwo elastyczne w sposób dosko-

[12]Marek S. (red.), Elementy nauki o przedsiębiorstwie. Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1999, s. 12.

nały reaguje na zmienne warunki otoczenia oraz szybko i sprawnie wykorzystuje okazje rynkowe”[13]. Możliwe jest to dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii oraz dostępu do znacznej ilości informacji. Przyjmuje się, że właśnie takie podejście do biznesu będzie miało decydujący wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy pierwszej połowy XXI w.

Inną definicję elastycznego przedsiębiorstwa zaproponował R. Krupski, według którego jest to przedsiębiorstwo w ciągłym ruchu, „które drga w amplitudach otoczenia, a swoista interferacja wzmacnia potencjał firmy jednocześnie powodując, że otoczenie drga w amplitudach firmy”[14]. Do przedsiębiorstw, które można nazwać elastycznymi zaliczamy głównie jednostki sektora MŚP.

W gospodarce Unii Europejskiej podmioty zaliczane do grupy małych i średnich przedsiębiorstw odgrywają zasadniczą rolę w harmonijnym rozwoju społeczno-gospodarczym. W literaturze ekonomicznej powszechnie podkreśla się, że to właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się dynamiką działania, mobilnością oraz odpornością na zjawiska kryzysowe, a także większą efektywnością w zakresie kreowania rynku pracy[15].

W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX w. zarówno w Europie Zachodniej, jak i w Stanach Zjednoczonych dominowały duże korporacje. W kolejnych dekadach rozpoczęła się transformacja w wyniku której mniejsze jednostki zaczęły odgrywać bardziej znaczącą rolę w gospodarce. Stało się to głównie pod wpływem takich przyczyn jak[16]:

— zmiana techniki wytwarzania,
— obniżenie konkurencyjności dużych przedsiębiorstw,
— rozwój sektora usług,
— wzrost cen energii i spadek światowego popytu,
— czynniki polityczne,
— zmiany globalnego rynku.

Sektor MŚP narodził się w Polsce dopiero w latach 90. XX w. Centralnie planowana gospodarka, która funkcjonowała od zakończenia II wojny światowej do 1990 r. została zastąpiona wolnorynkową gospodarką konkurencyjną. Stworzyło to szanse dynamicznego rozwoju

[13]Stabryła A. (red.), Problemy zarządzania organizacjami w społeczeństwie informacyjnym, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2014, s. 173.
[14]Krupski R. (red.): Zarządzanie strategiczne. Koncepcje. Metody. Wydanie V, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 234.
[15]Śleszyński P., Kształtowanie się zachodniej części centrum Warszawy. IGiPZ PAN, Warszawa 2004, s. 237.
[16]Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), Współczesne metody zarządzania w praktyce gospodarczej, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009, s. 248-249.

prywatnych przedsiębiorstw. Należy zauważyć, że gospodarka Polski w czasie PRL, charakteryzowała się silnymi mechanizmami centralizującymi elementy systemu ekonomicznego, tworzeniem kombinatów i zjednoczeń, co istotnie podkreślało marginalne znaczenie MŚP. Brak wolnego rynku hamował rozwój małej i średniej przedsiębiorczości, co w konsekwencji powodowało wzrost popytu na produkty dużych jednostek. W wyniku braku konkurencji powstawały struktury monopolistyczne i oligopolistyczne[17].

Produkcja w dużych podmiotach postrzegana była, jako przejaw nowoczesności, a przedsiębiorstwa sektora MŚP zaliczane do gospodarki nieuspołecznionej postrzegano, jako wrogie dla panującego systemu. Wprawdzie wprowadzono możliwość zakładania firm polonijno-zagranicznych oraz zakładów zatrudniających do 50 osób, lecz w praktyce władza starała się przeciwdziałać prywatnej przedsiębiorczości np. wstrzymywano dostawę surowców, materiałów oraz towarów, a także wprowadzono zaporowe opodatkowanie[18]. Jak wskazuje J. Hozer powszechne było przekonanie, że duże przedsiębiorstwa nastawione na produkcję masową, przyczyniają się do rozwoju sił produkcyjnych oraz do rozwoju gospodarczego[19].

Sytuacja sektora prywatnego uległa zmianie jeszcze w okresie centralnego sterowania. Wyrazem tego było m.in. uchwalenie 23 grudnia 1988 r. ustawy o działalności gospodarczej, która gruntownie zmieniła dotychczasowe podejście do indywidualnej działalności gospodarczej i stworzyła lepsze warunki rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Zadeklarowała również dobrowolność podmiotów gospodarczych w sprawie zrzeszania się w organizacje, a także określiła sposób ewidencjonowania działalności gospodarczej.

Kolejnym etapem, jaki wpłynął na zmianę w zakresie struktury polskich przedsiębiorstw był pakiet reform nazwany Planem Balcerowicza, zakładający przede wszystkim prywatyzację przedsiębiorstw państwowych oraz utworzenie warunków do rozwoju sektora prywatnego. Polska od momentu transformacji ustrojowej stała się elementem globalnego systemu. Realizacja tzw. Planu Balcerowicza zaowocowała, co prawda znacznym obniżeniem inflacji i deficytu budżetowego, likwidacją niedoborów rynkowych, dużym wzrostem gospodarczym, innowacyjnością techniczną i wieloma innymi pozytywami, jednakże miała istotne strony negatywne. Na skutek likwidacji wielu przedsiębiorstw państwowych oraz redukcji zatrudnienia w tych, które pozostały, wzrósł gwałtownie poziom bezrobocia[20].

[17]Drab-Kurowska A., Sokół A.: Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010, s 32-33.
[18] Kamińska W., Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988-2003, IGiPZ PAN, Warszawa 2006, s. 22-23.
[19] Hozer J., Markowicz I., Małe firmy, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 9.
[20]Wilk-Jakubowsk G. (red.), Stan realizacji polityki społecznej w XXI wieku, Wydawnictwo Stowarzyszenie Współpracy Polska-Wchód, Kielce 2009, s. 36-37.

Sama prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych, która jest procesem złożonym, polegającym na nadawaniu im form właściwych prawu prywatnemu, stanowiła podstawowy element tego procesu. Prywatyzacją przeprowadzoną w Polsce objęto większość dużych przedsiębiorstw. Sam proces polegał na obejmowaniu akcji jednoosobowych spółek Skarbu Państwa powstałych w wyniku komercjalizacji przez podmioty inne niż Skarb Państwa lub inne niż państwowe osoby prawne, a także na zbywaniu należących do Skarbu Państwa akcji w spółkach na wolnym rynku[21].

Rozpoczęty w latach 90. XX w. powrót do gospodarki rynkowej przyczynił się do renowacji sektora małych i średnich przedsiębiorstw. W dalszych obserwacjach można wyróżnić pięć faz dalszego rozwoju[22]:

1. szok strategiczny w pierwszej połowie 1990 r.,
2. pierwsze próby do przystosowań dokonywane w warunkach postępującej recesji lat 1990-1991, otwierających się rynków i rozpoczęcia procesu prywatyzacji,
3. śmielsze działania przystosowawcze, które odbywały się w warunkach wyhamowanej recesji i symptomów nadchodzącego ożywienia gospodarczego (lata 1992-1993),
4. początki bardziej aktywnych strategii realizowanych w warunkach wychodzenia z recesji (lata 1994-1996),
5. początek drogi do dużej liczby przedsiębiorstw, ale niestety upadek dla sporej części z nich.

B. Piasecki wskazuje w swoim podziale na istnienie fazy przedakcesyjnej, w której wytyczonym celem rozwoju gospodarczego było osiągnięcie poziomu umożliwiającego przystąpienie do integrującej się gospodarki europejskiej oraz fazy poakcesyjnej, która rozpoczęła się w momencie przystąpienia Polski do UE i trwa do dnia dzisiejszego[23].

Integracja Polski z Unią Europejską w 2004 r. objęła wszystkie obszary gospodarcze, w tym również rynki i warunki funkcjonowania sektora MŚP. Jak zauważają A. Sosnowska oraz S. Łobejko, najważniejszymi czynnikami determinującymi wzrost MŚP w Polsce były[24]:

— włączenie się w struktury europejskiego jednolitego rynku, który spowodował zniesienie wielu barier administracyjno-prawnych utrudniających dostęp rodzimym firmom do

[21]Pieniążek M. (red.), Z problematyki odpowiedzialności prawnej. Państwo i społeczeństwo, 2010, nr 4, s. 46-47.
[22]Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 2004, s. 25.
[23]Piasecki B., Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – paradygmaty rozwoju. Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI w., Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002, s. 338.
[24]Sosnowska A., Łobejko S. (red.), Drogi do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 13.

rynków międzynarodowych. Wymusił tym samym podnoszenie konkurencyjności polskich małych przedsiębiorstw i konieczność inwestowania w nowe technologie;

— włączenie polskich MŚP we wspólną politykę wsparcia instytucjonalnego i finansowego Unii Europejskiej, które przyczyniło się do wprowadzenia szeregu ułatwień instytucjonalnych, a także restrukturyzacji polskich przedsiębiorstw w kierunku tworzenia nowoczesnych, doskonale zorganizowanych jednostek. Niemałą rolę w dostosowaniu polskiego sektora MŚP do nowych warunków gospodarowania odegrało wsparcie finansowe UE.

Literatura ekonomiczna przedstawia liczne analizy zjawiska, jakim są małe i średnie przedsiębiorstwa MŚP. Podmioty te opisywane są zarówno za pomocą modeli ekonomicznych, jak i danych jakościowych. Należy jednak zauważyć, iż nigdzie nie pojawia się ścisła definicja, która w pełni oddawałaby charakter małych i średnich przedsiębiorstw. Wynika to przede wszystkim z odmienności tego typu podmiotów w gospodarkach różnych krajów i ich powiązań z określoną kulturą ekonomiczną. Ogólnie można jednak przyjąć, że wszystkie klasyfikacje firm sektora MŚP oparte są na dwóch grupach wyznaczników [25]:

— na kryteriach jakościowych, które nie są mierzalne, jednak mają charakter pierwotny wskazując na określoną specyfikę strukturalną oraz zasady funkcjonowania małych i średnich firm;

— na kryteriach ilościowych, mierzalnych za pomocą pewnych parametrów, wyrażających rozmiary organizacji w kontekście nakładów na działalność lub efektów prowadzonej działalności. Ułatwiają one przyporządkowanie firm do określonej klasy wielkości.

Pokrewieństwa w skali międzynarodowej odnoszą się przeważnie do kategorii ilościowej przedsiębiorstw. Reszta cech jest silnie zróżnicowana, a rozmiary jednostek są kategorią stricte matematyczną. Jednak wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa następują w jego strukturze ważne zmiany jakościowe wpływające na sposób funkcjonowania. Dopiero analiza zarówno jakościowa, jak i ilościowa pozwala na dokładne zdefiniowanie poszczególnych podmiotów sektora[26].

Podstawowym kryterium służącym rozgraniczeniu sektora MŚP od reszty podmiotów gospodarczych na świecie jest kryterium ilościowe. Takie ogólne kryterium zostało przyjęte przez OECD. Zgodnie z nim wyróżnia się następujące rodzaje przedsiębiorstw[27]:

— bardzo małe zatrudniające od 1 do 19 pracowników,

[25]Piasecki B., Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka, Wydawnictwo Uniwersytetu, Łódzkiego, Łódź 1998, s. 85-86.
[26]Prędkiewicz K., Prawdy i mity o małych przedsiębiorstwach, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009, nr 540, s. 660.
[27]Small land Medium Enterprise Outlook 2002. Enterprise, Industry and Services, OECD, Paryż 2002, s.7.

— małe od 20 do 99 pracowników,

— średnie od 100 do 499 pracowników,

— duże ponad 500 pracowników.

Definicja ilościowa MŚP zależna jest również od sytuacji gospodarczej oraz demograficznej kraju. Przykładowo Australian Bureau of Statistics (ABS) do małych przedsiębiorstw zalicza przedsiębiorstwa z liczbą pracowników mniejszą niż 100 pracowników. Średnie przedsiębiorstwo z kolei to takie, które zatrudnia od 100 do 199 osób. Organizacje zatrudniające ponad 200 pracowników są uważane za duże przedsiębiorstwa.

W Stanach Zjednoczonych stosowana jest definicja opracowana przez United States Small Business Adininistration (SBA). Zgodnie z działem 3 ustawy o Small Business z 1953 r. definiuje się MŚP, jako niezależnie zarządzane, własnościowe i niedominujące w swoim sektorze. Ponadto SBA definiuje różne standardy wielkości dla każdej z branży w USA. Przykładowo w produkcji są to jednostki do 500 pracowników, w sektorze usług decyduje wielkość przychodów rocznych (do 6 mln USD)[28].

Odniesienie właściwego kryterium jest zależne również od poziomu rozwoju technologicznego danego kraju. W krajach rozwijających przedsiębiorstwo zatrudniające więcej niż 100 pracowników będzie uważane za duże, podczas gdy w krajach wysoko rozwiniętych limit jest znacznie wyższy.

W państwach Unii Europejskiej stosuje się bardziej dokładny podział ilościowy, który narodził się od momentu, kiedy w 1996 r. Komisja Europejska wskazała pierwsze zalecenia dotyczące klasyfikacji MŚP. Definicja ta stale ewoluuje, uwzględniając ciągłe przeobrażenia struktury gospodarczej. Począwszy od 1 stycznia 2003 r. obowiązuje nowa definicja MŚP, która jest wynikiem wielu dyskusji między Komisją, państwami członkowskimi, organizacjami przedsiębiorców a ekspertami, jak również otwartych konsultacji. Nowa definicja ma umożliwić osiągnięcie dodatkowych celów rozwojowych tej grupy. Wśród nich znalazły się[29]:

— aktualizacja progów finansowych, mająca na celu pomóc wielu przedsiębiorstwom utrzymanie statusu MŚP, co zapewnia tym samym możliwość zakwalifikowania się przez nie do otrzymania wsparcia finansowego,

— poprawa dostępu do kapitału, która ułatwia finansowanie kapitału MŚP poprzez przyznanie korzystnego traktowania niektórym inwestorom, takim jak fundusze regionalne, spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka (venture capital) oraz aniołowie biznesu,

[28]MacGregor R., E-Commerce in Regional Small to Medium Enterprises, Images Publishing Group, Mulgrave 2007, s. 5-6.
[29]Nowa definicja MŚP, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_pl.pdf (data dostępu: 02.11.2015).

— promowanie innowacji i poprawa dostępu do badań i rozwoju (B+R), czemu służy współpraca badawcza między przedsiębiorstwami a ośrodkami badawczymi,

— uwzględnienie różnych związków pomiędzy przedsiębiorstwami, które zapewni przyznawanie środków wyłącznie tym przedsiębiorstwom, które faktycznie ich potrzebują.

Definicja MŚP określona w Rekomendacji Komisji Europejskiej z maja 2003 r. oraz w rozporządzeniu Komisji Wspólnot Europejskich nr 364/2004. dokonała podziału przedsiębiorstw według kryterium: wielkości zatrudnienia, poziomu przychodów, a także wielkości aktywów z uwzględnieniem niezależności kapitałowej od innych organizacji[30].

Należy również podkreślić, iż wskazane wyżej akty prawne szczegółowo określają sposób szacowania poszczególnych kryteriów wpływających na klasyfikację przedsiębiorstw do określonej grupy. Kryteria te są powszechnie uznawane i wykorzystywane przez kraje Wspólnoty zarówno w badaniach statystycznych, jak i w opracowaniach dotyczących rozwoju gospodarczego. W zakresie kwalifikacji pozostawiono również pewną elastyczność, bowiem art. 2 przywołanej rekomendacji wprowadza w przypadku rocznego obrotu oraz sumy bilansowej spójnik. Tym samym przyjmuje się, że spełnienie wymaganej liczby pracowników oraz jednego z dwóch pozostałych wskazanych w tabeli 4 wskaźników powoduje zakwalifikowanie przedsiębiorstwa do danej grupy.

Zgodnie z rekomendacją 2003/361/WE istotna jest również niezależność kapitałowa MŚP od innych podmiotów poprzez wyodrębnienie przedsiębiorstw niezależnych, partnerskich oraz związanych. Przedsiębiorstwo niezależne jest podmiotem samodzielnym kapitałowo, co oznacza, że posiada poniżej 25% kapitału lub głosów w jednym lub kilku innych przedsiębiorstwach lub inne firmy posiadają poniżej 25% kapitału lub głosów w tym przedsiębiorstwie.

Przepisy Unii Europejskiej wyróżniają również przedsiębiorstwo partnerskie, które pozostają w istotnym związku finansowym z innymi przedsiębiorstwami w sytuacji, gdy żadne przedsiębiorstwo nie sprawuje rzeczywistej bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad innym przedsiębiorstwem. Przedsiębiorstwa partnerskie to takie, które nie są ani niezależne, ani powiązane z innymi przedsiębiorstwami[31].

Innym rodzajem klasyfikacji ilościowej stosowanej do określenia danej kategorii przedsiębiorstwa może być klasyfikacja stosowana do celów podatkowych oraz bilansowych. Przykładem mogą być polskie przepisy podatkowe, które definiują na potrzeby podatku dochodo-

[30]Matejun M. (red.), Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne, Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej, 2015, nr 1194, s. 18-19.
[31]Rekomendacja Komisji Europejskiej z maja 2003 r. 2003/361/WE, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV:n26026 (data dostępu: 15.11.2015).

wego oraz podatku VAT tzw. małego podatnika. Za małego podatnika uważa się przedsiębiorstwo, którego wartość sprzedaży wraz z kwotą podatku VAT nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 1 200 000 EUR.

Tabela 4. Klasyfikacja ilościowa MŚP

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba pracowników	Roczny obrót	Całkowity bilans roczny
Średnie	< 250	≤ 50 mln euro	≤ 43 mln euro
Małe	< 50	≤ 10 mln euro	≤ 10 mln euro
Mikro	< 10	≤ 2 mln euro	≤ 2 mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie rekomendacji Komisji Europejskiej z maja 2003 r. 2003/361/WE, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV:n26026 (data dostępu: 15.11.2015).

Z kolei nowelizacja Ustawy o Rachunkowości z 2014 r. wprowadza zgodnie z dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/EU własną definicję jednostki mikro, zgodnie z którą do tej kategorii zalicza się przedsiębiorstwa, które w roku obrotowym nie przekroczyły, co najmniej dwóch z następujących trzech wielkości[32]:

— 1 500 000 zł – w przypadku sumy aktywów bilansu na koniec roku obrotowego,

— 3 000 000 zł – w przypadku przychodów netto ze sprzedaży towarów i produktów za rok obrotowy,

— 10 osób – w przypadku średniorocznego zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty.

Bank Światowy wskazuje, że istnieje blisko 60 definicji MŚP stosowanych w 75 krajach. W większości przypadków odnoszą się one do wielkości posiadanego kapitału. Przykładowo w Azji Południowo-Wschodniej definicja MŚP ogranicza się tylko do przedsiębiorstw sektora produkcyjnego[33].

Definicje MŚP oparte jedynie na kryteriach ilościowych stwarzają trudności w dokładnym wyodrębnieniu tych przedsiębiorstw z ogółu jednostek, ponieważ w dzisiejszej gospodarce działa wiele podmiotów o bardzo zróżnicowanej strukturze i cechach. Według B. Piaseckiego jest wątpliwe, czy tylko na ich podstawie można dokładnie wyodrębnić grupy wielkościowe firm biorąc pod uwagę skalę bogactwa różnorodnych przedsiębiorstw występujących na rynku oraz ich ciągłą ewolucję[34]. Definicje jakościowe mają więc na celu uzupełnienie ujęcia ilościowego, a także służą lepszemu poznaniu sektora.

[32] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591.
[33] Ndubisi N.O. (red.), Enterprise Development in SMEs and Entrepreneurial Firms: Dynamic Processes, Business Science Reference, Nowy Jork 2013, s. 116.
[34] Piasecki B. (red.), Ekonomika i zarządzanie małą firmą, PWN, Warszawa 1999, s. 29.

Według definicji jakościowej, która pojawia się w niemieckiej literaturze przedmiotu, małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się: samodzielnością prawną i ekonomiczną, ograniczoną wielkością kapitału i ograniczoną wiarygodnością kredytową. Dodatkowo przedsiębiorca, jako właściciel wykonuje większość funkcji kierowniczych[35].

Podana w tzw. Raporcie Boltona, opublikowanym w Wielkiej Brytanii na początku lat 70. XX w. klasyfikacja jakościowa małych i średnich przedsiębiorstw uwzględniała takie cechy jak[36]:

— stosunkowo mały udział w rynku,
— bezpośrednie zarządzanie firmą przez właściciela lub grupę właścicieli,
— brak rozbudowanej struktury administracyjnej.

Z kolei Institut fur Gewerbeforschung w Wiedniu wskazał następujące cechy charakteryzujące małe i średnie przedsiębiorstwa[37]:

— niezależność przedsiębiorcy, który jest jednocześnie właścicielem majątku i osobą zarządzającą jednostką,
— przedsiębiorstwo stanowi główne źródło dochodu przedsiębiorcy,
— wyraźny wkład pracy właściciela oraz jego rodziny w przedsiębiorstwo,
— osobiste relacje między przedsiębiorcą, a załogą przedsiębiorstwa,
— możliwości właściciela determinują górną granicę wielkości przedsiębiorstwa,
— wymagań właściciela decydują o dolnej granica wielkości przedsiębiorstwa,
— przewaga osobistych środków finansowych właściciela w strukturze kapitału,
— brak dostępu do rynku kapitałowego,
— przewaga własności jednoosobowej lub spółek osobowych, jako formy prawnej,
— brak specjalistycznej kadry,
— szybkie dostosowywanie się do zmian rynkowych,
— ograniczone możliwości podziału pracy.

Ponadto J. Otto oraz A. Maciaszczyk w swojej monografii wyszczególniają takie cechy sektora MŚP jak[38]:

— działanie na podstawie intuicji organu zarządzającego,
— przewaga decyzji krótkoterminowych (operacyjnych),

[35]Łuczka T., Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 18.
[36]Grudzewski H., Hejduk B., Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 1998, s. 95.
[37]Łuczka T., Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 19-20.
[38]Otto J., Maciaszczyk A., Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim. Tom I, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2006, s. 205.

— możliwość funkcjonowania bez osobowości prawnej,
— łączenie funkcji nadzoru właścicielskiego i menażerskiego,
— prowadzenie działalności na skalę lokalną i regionalną,
— niezależność od innych podmiotów,
— mniejszy dostęp do źródeł finansowania,
— względnie nieduży udział w rynku,
— niewielki udział eksportu,
— inwestycje niskonakładowe.

Przegląd najważniejszych, uniwersalnych cech jakościowych małych i średnich oraz dużych przedsiębiorstw został przedstawiony w tabeli 5.

Dokonując szerszej analizy czynników jakościowych należy zauważyć, że w większości definicji istotną cechą małych i średnich przedsiębiorstw jest intensywne oddziaływanie właścicieli na wszystkie funkcje przedsiębiorstwa, co bezpośrednio kształtuje stosunki z pracownikami. Jednocześnie występuje silna integracja funkcji właścicielskich i kierowniczych, co wpływa na większą odpowiedzialność za prowadzone przedsiębiorstwo, niż w przypadku zewnętrznej kadry zarządzającej. Jednak tak szeroki zakres działania właściciela w MŚP cechuje podejmowanie decyzji w oparciu o intuicję oraz przenikanie stosunków rodzinnych i prywatnych ze stosunkami służbowymi, co może ograniczać rozwój jednostki[39].

Takie przedsiębiorstwo jest najczęściej głównym źródłem utrzymania przedsiębiorcy i jego najbliższej rodziny. Członkowie rodziny podejmują zatrudnienie w jednostce, a przedsiębiorstwo jest przekazywane kolejnym pokoleniom[40].

Szeroki zakres zadań właściciela skutkuje również spłaszczeniem struktury organizacyjnej, która charakteryzuje się małą liczbą poziomów hierarchii władzy, względnie dużymi jednostkami roboczymi oraz dużą rozpiętością kierowania. Informacje i polecenia są przekazywane dzięki bezpośredniemu kontaktowi właściciela z pracownikami. Zaletą tego rozwiązania jest przede wszystkim przyspieszenie procesu decyzyjnego. Płaska struktura MŚP może być jednak zagrożeniem, jeżeli następuje zbyt duża centralizacja w zakresie podejmowania decyzji i kontroli. Struktury te są dostosowane do fazy cyklu rozwoju takiego przedsiębiorstwa i ewoluują w ramach ich wzrostu[41].

[39]Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., Funkcjonowanie, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo AJG, Bydgoszcz 2004, s. 10.
[40]Odorzyńska E., Kategoria małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, 2000, nr 3, s. 10.
[41]Kaszuba-Perz A., Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście stosowanych narzędzi rachunkowości zarządczej i controllingu, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 2011, nr 20, s. 368.

Tabela 5. Porównanie cech jakościowych sektora MŚP oraz dużych przedsiębiorstw

MŚP	Duże przedsiębiorstwa	
Zarządzanie, podejmowanie decyzji oraz planowanie		Czynniki wewnętrzne
Scentralizowane zarządzanie	Zarządzanie zdecentralizowane	
Planowanie obejmuje krótką perspektywę czasu	Planowanie strategiczne	
Słabsze umiejętności w zakresie zarządzania	Wykwalifikowana kadra managerska	
Unikają przedsięwzięć biznesowych, które rzutują na ich niezależność	Skłonne do fuzji oraz przejęć	
Właściciele niechętnie udostępniają informacje	Udostępniają informacje w celu pozyskania nowych inwestorów	
Proces podejmowania decyzji jest intuicyjny	Proces podejmowania decyzji oparty jest na wnikliwych analizach oraz badaniach	
Właściciele utrzymują silny wpływ na podejmowane decyzje	Z powodu rozdrobnienia zarządu właściciel wpływa jedynie na najważniejsze decyzje	
Przenikanie wartości i problemów rodzinnych w procesach decyzyjnych.	Procesy decyzyjne uzależnione są od racjonalnych i szczegółowych analiz	
Bardziej skłonne do podejmowania procedur poprawy działania w krótkim okresie	Wdrożenie określonych w zakresie funkcjonowania wymaga dłuższej perspektywy czasu	
Pozyskiwanie zasobów oraz kapitału		
Mniejsze możliwości w pozyskaniu środków finansowych i innych zasobów	Duże możliwości w zakresie pozyskiwania kapitału	
MŚP są mniej skłonne do inwestowania w nowe technologie.	Skłonność do innowacyjności oraz inwestycji w ryzykowne projekty badacze	
Produkty oraz rynki		Czynniki zewnętrzne
Wąski zakres produktów i usługi.	Szeroki asortyment	
Ograniczony udział w rynku	Duży udział w rynku	
Zorientowanie na produkt	Zorientowanie na klienta	
Niski udział w rynku	Dążenie do ciągłej ekspansji	
Niższa konkurencyjność	Wysoka konkurencyjność	
Mniejsza kontrola nad swoim środowiskiem zewnętrznym	Duża kontrola nad środowiskiem zewnętrznym	
Niska skłonność do podejmowania ryzyka	Wysoka skłonność do podejmowania ryzyka	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: MacGregor R., E-Commerce in Regional Small to Medium Enterprises, Images Publishing Group, Mulgrave 2007, s. 5-6.

Z kolei mały udział w rynku skutkuje najczęściej uzależnieniem się od niewielkiej liczby rynków zbytu i typów klientów. Takie przedsiębiorstwa mają zazwyczaj lokalny lub regionalny

charakter i nastawiają się na jeden lub kilka najważniejszych produktów i usług. Związane jest to również z brakiem zasobów do prowadzenia szczegółowych badań otoczenia[42].

Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą stosować dwie strategie postępowania. Mogą się nastawić na zaspokajanie określonych potrzeb klientów wykorzystując istniejące nisze rynkowe lub też wytwarzać produkty masowe, jako podwykonawcy dużych przedsiębiorstw. Abstrahując od tego, pozycja MŚP na rynku jest raczej słabsza niż w przypadku jednostek dużych. Z powodu dużego rozdrobnienia, poszczególne jednostki mają w nim niewielki udział i muszą konkurować pomiędzy sobą.

W przeciwieństwie jednak do dużych przedsiębiorstw, które nastawione są na produkcję na szeroką skalę, MŚP zdecydowanie lepiej dopasowują się do zmian rynkowych. Łatwiej również tego typu przedsiębiorstwom jest nadążyć za zmieniającymi się trendami oraz stosować drobne innowacje. W odróżnieniu od gospodarek opartych na dużych jednostkach, kraje z rozdrobnioną strukturą zatrudnienia oraz produkcji są zdecydowanie mniej podatne na wahania koniunktury. Należy zauważyć, iż bardzo często upadek jednego dużego przedsiębiorstwa niesie za sobą skutek w postaci bezrobocia na znacznym obszarze oraz upadek innych współpracujących jednostek[43].

Reasumując, istnieje wiele kryteriów związanych z podziałem przedsiębiorstw należących do kategorii MŚP. Jednocześnie nie istnieje jedna uniwersalna klasyfikacja, którą można uznać za najlepszą. Zarówno naukowcy, jak i duże podmioty rynkowe stosują często swoje własne kryteria wyodrębnienia firm sektora MŚP w celu dotarcia do konkretnej grupy docelowej. W warunkach gospodarczych najczęściej wykorzystywany jest podział zaproponowany przez Komisję Europejską. Jednocześnie ustalenie właściwej definicji zależne jest od konkretnych potrzeb. Wydaje się jednak, że przyjęcie zarówno kryterium ilościowego, jak i jakościowego pozwala na szczegółowe wyodrębnienie właściwych jednostek.

2.2. Bariery rozwoju sektora MŚP

Przedsiębiorstwo podlega ciągłym procesom zmian zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Pojęcie rozwój rozumiane jest, jako „długotrwały proces kierunkowych przemian, w którego toku obiekty przechodzą od form lub stanów prostszych, mniej doskonałych do form lub stanów bardziej złożonych, doskonalszych pod określonymi względami”[44].

[42]Bednarczyk M., Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 1996, nr 128, s. 74-75.
[43]Szczepańczyk M. (red.), Współczesne metody…, poz. cyt., s. 245.
[44]Szabłowski J., Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania, Siedlce 2009, s. 34.

Na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wpływa wiele czynników, których część może stymulować rozwój, bądź stanowić barierę rozwoju. Występujące bariery przyczyniają się do zahamowania działania przedsiębiorstw, utrudniają procesy rozwojowe, a w skrajnych przypadkach prowadzą do likwidacji organizacji. Z drugiej jednak strony stymulują działania przedsiębiorcze i innowacyjne oraz wpływają na podejmowanie działań o charakterze naprawczym i rozwojowym. W tym pozytywnym znaczeniu mogą być one stymulatorem większych wysiłków rozwojowych przedsiębiorstw[45].

Długookresowy wzrost i rozwój przedsiębiorstw zależy w wysokim stopniu od makroekonomicznej sytuacji kraju. Oczywiście niezbędnymi czynnikami rozwoju jest stabilna polityka gospodarcza prowadząca do dynamicznego wzrostu gospodarczego, sprzyjający system finansowo-podatkowy i jego struktura (w tym zachęcające do inwestycji stawki amortyzacji), stabilność waluty, wsparcie dla instytucji zajmujących się badaniem i rozwojem nowych technologii[46].

Przedsiębiorstwo podczas rozwoju przechodzi przez różne fazy cyklu życia. Do najważniejszych można zaliczyć: powstanie, zaistnienie na rynku, gwałtowny wzrost, stabilny wzrost, stagnację, wycofanie się z rynku oraz likwidację. Sektor MŚP może przechodzić przez wskazane etapy kolejno lub bezpośrednio z etapu rozruchu do etapu stabilizacji. Pominięcie niektórych faz może być związane z tym, że MŚP obsługują często niewielkie wybrane obszary rynku, które ograniczają dynamiczny wzrost. MŚP może być procesem przejściowym w dążeniu do osiągnięcia coraz większych rozmiarów. Przechodząc przez kolejne etapy, mikroprzedsiębiorstwo przekształca się w jednostkę małą, a następnie w średnią, a czasami rozrasta się do rozmiarów globalnych[47].

Literatura przedmiotu bogata jest w koncepcje dotyczące życia organizacji, w tym również takie, które zostały stworzone z uwzględnieniem specyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw. Większość z nich ma swoją genezę w modelu cyklu rozwoju systemów społecznych, w którym wyróżnia się trzy podstawowe fazy: powstanie i wzrost, stabilizację i dynamiczną równowagę oraz zmianę lub upadek i rozwiązanie. Najbardziej dopasowanymi modelami do specyfiki małych i średnich przedsiębiorstw są modele rozwoju V. Lewis i N. Churchila oraz model M. Scotta i R. Bruce'a, czy też skrócony model krzywej S[48].

[45] Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?, Oficyna Wydawnicza AJG, Bydgoszcz 2004, s. 38

[46]Blajer A., Zielenkiewicz M., Akcesja Polski do Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia dla małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Finanse i Marketing, 2009, nr 2, s. 17-18.

[47]Strojny J., Zarządzanie przedsiębiorczością w małej i średniej firmie, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2009, s. 144.

[48]Matejun M., Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, 2010, nr 116, s. 244

Na szczególną uwagę zasługuje model rozwoju V. Lewis i N. Churchila, który zawiera sześć etapów rozwoju: zaistnienie, przetrwanie, wczesny wzrost, późny wzrost, stabilizacja, dojrzałość zasobów. Autorzy wskazali także osiem czynników, które determinują rozwój przedsiębiorstwa. Cztery z nich zależą od przedsiębiorstwa: zasoby finansowe, ludzkie, systemowe (np. system informacyjny, planowania i kontroli) oraz biznesowe (np. relacje z dostawcami, udział w rynku). Kolejne cztery są związane z osobą właściciela firmy i są to: motywacja, zdolność do działania, zdolności menedżerskie oraz strategiczne. Z modelu tego wynika, że wraz z przechodzeniem do kolejnych faz rozwoju maleje znaczenie zasobów biznesowych oraz zdolność właściciela do działania, czyli samodzielnego wykonywania zadań związanych z marketingiem, innowacjami czy też produkcją. Z kolei coraz większą rolę odgrywają pracownicy oraz umiejętności właściciela, takie jak: delegowanie zadań i planowanie strategiczne[49].

Można, więc stwierdzić, że rozwój firmy zależy zarówno od otoczenia wewnętrznego, jak i zewnętrznego. W sektorze MŚP głównym czynnikiem wewnętrznym stymulującym rozwój jest osoba zarządzająca. Im mniejsza jednostka, tym wpływ tej osoby jest większy i bardziej złożony niż w dużym przedsiębiorstwie. MŚP mogą być zarządzane przez właścicieli lub przez osoby zatrudnione. Różnice w zarządzaniu wynikają zarówno z kompetencji kadry menegerskiej, jak i struktury własności. Jednoosobowa własność daje kontrolę nad całym przedsiębiorstwem. Właściciel może podejmować strategiczne decyzje bez porozumienia z udziałowcami. Dlatego też przedsiębiorstwa zarządzane przez właścicieli są w stanie reagować szybciej. Tym samym kluczowym dla rozwoju czynnikiem są cechy osobowości, jakie wykazuje właściciel przedsiębiorstwa. Wpływają one bezpośrednio na motywację do rozwoju. Można do nich zaliczyć choćby: płeć, wiek, wykształcenie, cechy osobowości i motywację związaną z rozwojem. Do czynników związanych z firmą najczęściej zalicza się: rozmiar, wiek, nakłady na badania i rozwój, źródła finansowania[50].

Rozwój przedsiębiorstwa to także wykorzystywanie różnego rodzaju szans rynkowych. W zmieniających się warunkach sektor MŚP ma możliwość wykorzystania choćby przedsiębiorczych strategii konkurowania. Meritum przedsiębiorczości to szukanie okazji i dążenie do ich wykorzystania niezależnie od posiadanych zasobów[51].

[49]Czerwińska-Lubszczyk A., Michna A., Męczynska A., Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego, Zarządzanie i Finanse, 2013, nr 2, s. 83.
[50]Steinerowska-Streb I., The determinants of enterprise profitability during reduced economic activity, Journal of Business Economics and Management, 2012, nr 13, s. 747-749.
[51]Piekut M., Innowacyjna przedsiębiorczość szansą rozwoju sektora MSP, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2010, nr 86, s. 42.

W kontekście pozostałych czynników świadczących o rozwoju przedsiębiorstwa można zaliczyć zmiany w obszarze zarówno jakościowym, jak i ilościowym. W takim przypadku rozwój jednostki objawia się poprzez

- wzrost zysku,
- zwiększenie udziału w obrotach na rynku,
- poszukiwanie nowych rynków zbytu,
- wprowadzenie na rynek nowych i zmodyfikowanych wyrobów,
- zwiększenie potencjału finansowego,
- skomputeryzowanie systemu ewidencji,
- zdolność dostosowywania się do nowych zmian w otoczeniu,
- poszerzenie wiedzy technicznej,
- zwiększenie zakresu stosowanych badań.

Małe i średnie przedsiębiorstwa od 2004 r. otrzymały dodatkową szansę na rozwój w postaci funduszy unijnych. Osoba przedsiębiorcza ma szansę na rozbudowę swego przedsiębiorstwa przy współudziale środków publicznych. Kluczem do rozwoju przedsiębiorstw, a także gospodarki jest nastawienie na wynalazczość, innowacyjność i nowoczesną produkcję.

Szerokie wsparcie udzielane przedsiębiorstwom związane jest z wpływem ich innowacyjności na konkurencyjność gospodarki. Innowacje wyznaczają nowe ścieżki rozwoju przedsiębiorstw, poprawiają efektywność gospodarowania zasobami oraz stanowią o ich sile na globalnym rynku. Sam termin innowacyjności przejawia się bardzo często w literaturze ekonomicznej traktującej o tematyce przedsiębiorstw. Jak zauważa jeden z prekursorów teorii innowacji J.A. Schumpeter „innowacyjność to funkcja składająca się z kreatywnego myślenia i działania”[52].

Własną definicję innowacji stworzyli również eksperci OECD, którzy definiują ją, jako „wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem”[53]. Z pojęciem innowacji związana jest również innowacyjność, która oznacza zdolność i motywację podmiotów gospodarczych do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce nowych wynalazków, badań, analiz, pomysłów oraz koncepcji[54].

[52]Schumpeter J.A., Teoria rozwoju gospodarczego, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1960, s. 104.
[53]OECD: Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauk, Warszawa 2008, s. 19.
[54]Kolterman K., Innowacje technologiczne w procesie budowy przewagi konkurencyjnej, Wydawnictwo Diffin, Warszawa 2013, s. 20.

Według D. Jegorow „innowacyjna firma to taka, która swoje działania ukierunkowuje na potrzeby i oczekiwania społeczne lub też w istotny sposób oddziałuje społecznie nadając nowy kierunek działań, zmieniając postawy, uświadamiając lub niwelując negatywne skutki swojej działalności, tworząc tym samym wartość dodaną dla klientów”[55]. Można tym samym stwierdzić, że innowacja to całokształt działań zmierzający do nadania pewnego nowego stopnia nowości produktom. Innowacyjność obejmuje zaś działanie związane z wdrożeniem wytwarzania nowych produktów lub udoskonalaniem bieżącej produkcji[56].

W przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw sektor MŚP nastawiony jest głównie na niewielkie innowacje zmierzające do utrzymania bieżącej działalności lub otwarcia na nowe rynki. Jak wskazuje wielu autorów literatury przedmiotu, to właśnie rozwój takiej innowacyjności powinien być kołem zamachowym przedsiębiorstw.

W gospodarce polskiej aktywne innowacyjnie są głównie przedsiębiorstwa średnie i duże, głównie ze względu na to, iż dysponują dużo większymi zasobami kapitałowymi oraz ludzkimi[57]. Jak można zauważyć z danych zawartych w tabeli 6, polskie przedsiębiorstwa z sektora MŚP w latach 2008-2014 wprowadziły najwięcej innowacji produktowych oraz procesowych, jak też innowacji nietechnologicznych (marketingowych i organizacyjnych).

Działalność innowacyjna polskich małych i średnich w największym stopniu wiąże się z zakupem nowych maszyn i urządzeń technicznych. W następnej kolejności wydatki związane z poziomem innowacyjności przedsiębiorstw dotyczą nakładów inwestycyjnych na budynki i budowle oraz grunty. Istotna jest również wielkość nakładów na działalność B+R, jako jednego z głównych źródeł innowacji. W najmniejszym stopniu polskie przedsiębiorstwa inwestowały w zakup nowych technologii w postaci dokumentacji i praw oraz działania marketingowe dotyczące nowych i zmodernizowanych wyrobów oraz szkolenia personelu związanego z działalnością innowacyjną[58].

W Polsce, na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw można dostrzec, iż są one mało innowacyjne. Wynika to głównie z prowadzenia tradycyjnych profili działalności, a także braku środków pieniężnych na inwestycje w innowacje. Wiele polskich firm czerpie swoje podstawowe przewagi konkurencyjne z niskich kosztów wytwarzania, a nie z ciągłego podnoszenia jakości produktów, siły stworzonej marki, czy kapitałochłonnych inwestycji w rozwój technologii. Z kolei te przedsiębiorstwa, które są zainteresowane innowacjami, często koncentrują się

[55]Jegorow D., Niedużak A., (red.), Wpływ sektora B+R na wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki przez rozwój innowacyjności. T. 2, Wydawnictwo Sun Solution, Chełm 2012, s. 128.
[56]Kolterman K., Innowacje technologiczne…, poz. cyt, s. 21.
[57]Poznańska K., Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw z podmiotami zewnętrznymi w zakresie innowacyjności, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2016, nr 208, s. 144.
[58]Gmurczyk J., Innowacyjność polskiej gospodarki, Instytut Obywatelski, Warszawa 2014, s. 15-16.

nie tyle na szukaniu własnych rozwiązań, lecz na dużo prostszym zakupie technologii lub licencji z zewnątrz.

Tabela 6. Innowacyjność polskich MŚP w latach 2008-2014 (%)

Wielkość przedsiębiorstwa	Rodzaj innowacji	Odsetek przedsiębiorstw inwestujących w poszczególne typy innowacji						
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Mikro	Innowacje nietechnologiczne	2	3	3	4	2	4	3
	Procesowe	2	2	3	2	10	3	2
	Produktowe	9	9	10	10	17	18	19
Małe	Innowacje nietechnologiczne	8	10	8	1	10	10	4
	Procesowe	3	4	2	4	9	9	10
	Produktowe	7	6	15	11	23	24	18
Średnie	Innowacje nietechnologiczne	6	9	7	13	17	17	12
	Procesowe	2	9	14	22	21	21	23
	Produktowe	12	10	16	10	32	31	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów: Trendy rozwojowe sektora MŚP, https://www.mr.gov.pl/strony/zadania/analiza-i-ocena-polskiej-gospodarki/przedsiebiorczosc/ (data dostępu: 12.11.2016).

Przedsiębiorstwa sektora MŚP poza wskazanymi aspektami innowacyjności i konkurencyjności muszą również sprawnie reagować na zmiany zachodzące w ich otoczeniu. Otoczenie to może być jednocześnie[59]:

— stałe, które jest przewidywalne, a zachodzące w nim zmiany są powolne i rozłożone w długim okresie. Przedsiębiorstwo funkcjonujące w takim otoczeniu jest w stanie przewidywać okoliczności swojego działania;

— zmienne - podlegające przeobrażeniom we wszystkich obszarach działania przedsiębiorstwa;

— nieprzewidywalne - charakteryzujące się gwałtownymi i bardzo trudnymi do prognozowania zmianami, które mogą dotyczyć systemu prawnego, sytuacji gospodarczej oraz popytu.

Występowanie w gospodarce otoczenia stałego jest stosunkowo rzadko spotykane. Wynika to zarówno ze zmian politycznych, jak i przeobrażeń gospodarczych oraz zmiany pokoleniowej. Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w bardzo często zmieniających się warunkach wymaga od nich:

— przezwyciężania barier,

— ciągłego doskonalenia,

[59]Miszewski M., Małe przedsiębiorstwa – bariery rozwoju i perspektywy ich przezwyciężania, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji, Bytom 2006, s. 38.

— szybkiego reagowania na zmieniające się trendy rynkowe,

— prowadzenia ciągłego procesu dostosowawczego.

Odpowiedź przedsiębiorstwa na otaczające je bariery jest kluczowa dla jego trwania. Bezpośrednim skutkiem wszelkich barier jest zahamowanie rozwoju jednostki. W zależności od czynników je powodujących mogą się one dzielić na wewnętrzne i zewnętrzne[60].

Z racji, że czynniki determinujące powstawanie barier mogą mieć różne źródło, ich identyfikacja jest kluczowa dla każdego przedsiębiorstwa. Do czynników wewnętrznych zaliczamy najczęściej problemy z dostępem do kapitału, jakość i liczebność personelu, pionową strukturę zarządzania oraz ograniczoną skalę produkcji. Z kolei uwarunkowaniami zewnętrznymi, które tworzą bariery dla MŚP są czynniki takie jak: system prawny, zmiany polityczne, jakość infrastruktury oraz koniunktura[61]. Wykaz najważniejszych barier wewnętrznych i zewnętrznych rozwoju MŚP został przedstawiony w tabeli 7 i tabeli 8.

Podstawową barierą, z którą boryka się każde przedsiębiorstwo z sektora MŚP jest bariera kapitałowa. Każde przedsiębiorstwo posiada określone zasoby kapitałowe pochodzące najczęściej od właściciela w postaci dóbr materialnych i niematerialnych. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw odbywa się przeważnie za pomocą kapitału własnego, czyli ze środków własnych przedsiębiorcy, często gromadzonych przez lata oszczędności, ze środków jego rodziny oraz z kredytów osobistych przedsiębiorcy. Właściciel taki inwestując swoje oszczędności skupia się na uzyskaniu, jak najwyższej stopy zwrotu. Tym samym, bardzo często marginalizuje wszelkie inwestycje, chcąc maksymalizować swój zysk[62].

W zakresie zarządzania rozwój MŚP najczęściej blokowany jest poprzez sztywną strukturę organizacyjną oraz jednoosobowe kierownictwo w osobie właściciela lub ewentualnie jego najbliżej rodziny. Właściciel w takim przypadku najczęściej pełni wiele funkcji w przedsiębiorstwie nie mając czasu na planowanie strategiczne. Zgodnie z wynikami badania PARP 67,7% właścicieli podejmuje decyzje spontanicznie. Oznacza to, że decyzje takie mogą być w wielu przypadkach nieprzemyślane oraz skutkować poważnymi konsekwencjami[63].

Bariery produkcyjne związane są z wcześniej wspominaną innowacyjnością. Jej niski poziom wpływa zarówno na kapitałochłonność produkcji, jak i jakość środków produkcyjnych. W Polsce jedynie połowa firm sektora MŚP inwestuje w nowe maszyny i urządzenia, z czego

[60]Sosińska-Wit M., Gałązka K., Bariery rozwoju przedsiębiorczości sektora MŚP na przykładzie województwa lubelskiego, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2014, nr 348, s. 350.
[61]Kochmańska M., Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie, 2007, nr 1, s. 60-63.
[62]Smolarek M., Dzieńdziora J., Wybrane zewnętrzne źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie, 2011, nr 2, s. 10.
[63]Raźniewski P., Strategia niszy rynkowej, jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw. Raport z badań, PARP, Warszawa 2010, s. 24.

najmniej mikroprzedsiębiorstwa (25,5% w 2014 r.). Brak nowych urządzeń wpływa na wzrost kosztów produkcji, obniża konkurencyjność przedsiębiorstw oraz sprzyja awariom.

Tabela 7. Bariery wewnętrzne rozwoju MŚP

Bariera	Przyczyna
Kapitałowa	– niedostateczna ilość kapitału rzeczowego oraz finansowego – niewielka liczba wspólników lub ich brak – nastawienie właściciela na osobisty zysk
W obszarze zarządzania	– jednoosobowe kierownictwo – brak planowania strategicznego – brak dostatecznych umiejętności manegerskich
Produkcyjna	– niska, jakość produktów – przestarzałe środki produkcyjne – konieczność modernizacji środków wytwórczych – niska wydajność – duża kapitałochłonność produkcji – ograniczony dostęp do nowych technologii
Informacyjna	– ograniczony dostęp do informacji rynkowych – niewłaściwe wykorzystywanie dostępnych informacji – przestarzała infrastruktura teleinformatyczna – niewykorzystywanie nowoczesnych technologii w obszarze informacyjnym (aplikacje mobilne, kontakt elektroniczny, własna strona internetowa)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Matejun M., Szczepańczyk M., Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2010, s. 180.

Istotną barierą wewnętrzną rozwoju MŚP są również bariery informacyjne związane z ograniczonym dostępem do informacji. Przedsiębiorstwa mają niewielką wiedzę na temat Unii Europejskiej, skutków integracji oraz działań władz publicznych. Najczęściej wynika to z braku kampanii informacyjnych skierowanych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw dotyczących programów pomocy, zmian w przepisach prawnych, wskaźników makroekonomicznych oraz działań władz na rzecz rozwoju lokalnego i krajowego[64]. Wiele przedsiębiorców nie ma również świadomości o możliwości dodatkowego finansowania swojego rozwoju. Jak pokazuje raport MŚP pod lupą wydany w 2016 r., jedynie 35% podmiotów posiadało wiedzę

[64]Smolarek M., Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie, 2015, nr 3, s. 33.

na temat dofinansowań ze środków Unii Europejskiej, natomiast tylko 19% miało świadomość istnienia innych instytucji finansowych niż banki komercyjne i fundusze leasingowe[65].

Jak zauważają w swoim studium eksperci OECD, do czterech najistotniejszych barier zewnętrznych rozwoju MŚP należą[66]:

— system podatkowy,
— problem ze znalezieniem odpowiedniej kadry,
— dostęp do źródeł finansowania,
— konkurencja ze strony dużych przedsiębiorstw.

Jak wskazuje badanie przeprowadzone przez PARP, do głównej bariery rozwoju według przedsiębiorców zalicza się: brak świadomości, co do istoty przedsiębiorczości wśród urzędników i instytucji finansowych, problemy z zatrudnianiem wykwalifikowanych pracowników, nieelastyczność systemów prawnych (krajowy i europejski) oraz czynniki kulturowe. Według małych i średnich przedsiębiorców, polityki rządowe są odpowiednie przede wszystkim dla dużych przedsiębiorstw. Systemy podatkowe nie stymulują podejmowania przez firmy ryzyka, a z kolei prawo pracy uniemożliwia zatrudnianie wysoko wykwalifikowanych pracowników spoza Unii Europejskiej. Barierą są też wysokie koszty licencji oraz nowoczesnego sprzętu[67].

Z kolei zgodnie z raportem Konfederacji Lewiatan do głównych barier utrudniających rozwój MŚP zaliczono następujące czynniki[68]:

— brak środków finansowych,
— popyt na regionalnym lub lokalnym rynku,
— wysokie obciążenia podatkowe – głównie brak przejrzystości podatków pośrednich (VAT),
— uwarunkowania organizacyjno-prawne,
— bariery innowacyjne i technologiczne,
— ograniczony dostęp do informacji gospodarczej,
— brak wykwalifikowanej kadry na rynku pracy,
— brak przejrzystości i jednoznaczności w naliczaniu podatku dochodowego od działalności gospodarczej,

[65]Raport MŚP pod lupą, https://efl.pl/wp-content/uploads/2016/08/EFL_Raport_MSP_pod_lup.pdf (data dostępu 26.04.2017).
[66]OECD, Poland: Key Issues and Policies. OECD, Studies on SMEs and Entrepreneurship, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012, s. 73-74.
[67] Raport o stanie sektora MSP, PARP, Warszawa 2016, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/2016_raport_msp_pl_clik.pdf (data dostępu: 12.03.2017).
[68] Starczewska-Krzysztoszek M., Szanse i zagrożenia dla rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, http://konfederacjalewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/raporty/RaportsmallMSP2012_pl.pdf (data dostępu: 12.03.2017).

— nieelastyczne prawo pracy,
— brak możliwości stosowania elastycznych form zatrudnienia,
— skomplikowane i niejasne procedury administracyjne,
— konkurencja ze strony przedsiębiorstw korzystających z zwolnionych z świadczeń podatkowych,
— konkurencja ze strony firm działających w szarej strefie.

Tabela 8. Bariery zewnętrzne rozwoju MŚP

Bariera	Przyczyna
Finansowe	– wysokie koszty kredytu bankowego – konieczność zabezpieczenia pożyczanego kapitału – skomplikowane procedury ubiegania się o kredyt
Prawne	– skomplikowane przepisy prawne – inflacja prawa – niestabilność prawa oraz mnogość jego interpretacji – nieelastyczne przepisy w zakresie zatrudniania
Rynkowe	– szara strefa – trudności w eksporcie – konkurencja produktów z rynków wschodnich
Podatkowe	– wysokie obciążenia podatkowe i parapodatkowe – brak zachęt i ulg inwestycyjnych – skomplikowane zasady opodatkowania dochodów
Administracyjne	– mnogość koncesji i zezwoleń – wysokie koszty załatwiania spraw urzędowych – długie terminy rozpatrywania spraw sądowych
Kadrowe	– niedostateczna liczba pracowników – niskie kwalifikacje pracowników – rotacja zatrudnionych – wysokie wynagrodzenia
Infrastrukturalne	– słabej jakości infrastruktura
Makroekonomiczne	– sytuacja gospodarcza i koniunktura – kursy walut – wysokość stóp procentowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Matejun M., Szczepańczyk M., Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2010, s. 194.

Dostępność do różnych form kapitału oraz jego koszt ma szczególne znaczenie dla rozwoju ekspansji małych i średnich przedsiębiorstw. Podstawowymi problemami związanymi z dostępem MŚP do zewnętrznych źródeł finansowana są[69]:

— niski poziom zdolności akumulacyjnych, a także duże ryzyko, które nie daje gwarancji zwrotu zainwestowanych środków finansowych,
— wysokie koszty funkcjonowania firm oraz niski poziom rentowności,
— ograniczone możliwości oceny kondycji finansowej spowodowane prowadzeniem uproszczonych ewidencji podatkowych,
— skomplikowane i czasochłonne procedury związane z pozyskiwaniem kapitałów.

Najpopularniejszym źródłem finansowania w sektorze MŚP nadal pozostają środki własne przedsiębiorstwa. Małe podmioty częściej posiłkują się kapitałem pochodzącym z kredytów bankowych. W jednostkach mikro, kredyt bankowy stanowi natomiast najmniejszy udział w finansowaniu działalności (tab. 9).

Uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw zawarte są również w prowadzonej przez władze państwa proaktywnej polityce wobec przedsiębiorców. Ustanawiane odgórnie odpowiednie regulacje prawne dotyczące swobody prowadzenia działalności gospodarczej określają podatność na otwieranie nowych przedsięwzięć oraz rozwijanie tych już istniejących.

Tabela 9. Źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w 2014 r. (%)

Wyszczególniono	Środki własne	Środki budżetowe	Kredyty i pożyczki	Inne
Mikro	68,2	3,1	11,6	17,0
Małe	59,9	4,7	21,6	13,6
Średnie	63,7	4,2	15,6	16,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu PARP, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/ross_2013_2014_v2efw5y56e.pdf (data dostępu: 16.07.2017)

W badaniu firmy Maison & Partners z 2017 r., 19% przedsiębiorców z sektora MŚP wskazało, że największą dla nich barierą rozwoju są skomplikowane przepisy prawne[70]. Natomiast w badaniu czasopisma My Company Polska, blisko 52% małych i średnich firm wskazało, że największą z barier są niejasne reguły prawne oraz ich niejednoznaczna interpretacja.

Dla przedsiębiorców szczególnie ważna jest stabilność prawa w obszarze podatków. Precyzyjności i transparentności przepisów nie sprzyja zbyt duża liczba ich zmian. W Polsce do końca 2014 r. ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych znowelizowano 219 razy, ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych – 154 razy, a ustawę o podatku od towarów

[69] Warniak-Michalak H., Pozabankowe źródła finansowania MŚP, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007, s. 25-26
[70]Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, http://wei.org.pl/aktualnosci/run,dlaczego-male-firmy-nie-rosna-raport-fundacji-wei,page,1,article,2722.html (data dostępu: 11.07.2017).

i usług – 39 razy. To daje średnią liczbę nowelizacji w jednym roku: prawie 10 nowelizacji w przypadku podatku dochodowego od osób fizycznych, ponad 7 w przypadku podatku dochodowego od osób prawnych oraz ponad 4 w przypadku podatku od towarów i usług.

Małe i średnie przedsiębiorstwa z jednej strony muszą szybko dostosowywać się do zmian przepisów, z drugiej natomiast ponosić wysokie obciążenia podatkowe. Jak wskazuje raport Warsaw Enterprise Institute z 2017 r., firmy z sektora MŚP, jako główną barierę na pierwszym miejscu podają obciążenia związane ze zbyt wysokimi pozapłacowymi kosztami pracy (zniechęcają one do zatrudniania nowych pracowników, gdyż prawie jedna trzecia pensji brutto to składki i podatki)[71].

Niekorzystne dla przedsiębiorców jest również niewłaściwe działanie wymiaru sprawiedliwości. Przedłużające się w nieskończoność procesy to jedna z głównych bolączek polskiego wymiaru sprawiedliwości. Sprawy potrafią się toczyć przed sądem przez kilka, a czasem nawet kilkanaście lat. W 2014 r. średni czas rozstrzygnięcia sprawy gospodarczej wynosił 9 miesięcy w przypadku sądów okręgowych oraz 14 miesięcy w sądach rejonowych. Tak długi okres oczekiwania na rozstrzygnięcie powoduje dodatkowe koszty finansowe dla przedsiębiorstw. Jak wskazuje raport Ministerstwa Sprawiedliwości jego przyczyną są zwykle ograniczone moce przerobowe sądu. Sędziowie prowadzą równocześnie kilkanaście spraw, co powoduje, że wyroki zapadają z dużym opóźnieniem[72].

Dla małych i średnich przedsiębiorstw istotną barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej są ograniczenia administracyjne i związane z nimi koszty. Można do nich zaliczyć choćby czas przeznaczony przez przedsiębiorców na dopełnianiu różnych formalności urzędniczych. Problemem dotyczącym procedur administracyjnych i utrudnień biurokratycznych w Polsce może być np. konieczność przechowywania przez pracodawców dokumentów pracowniczych. Zgodnie z ustawą o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych płatnicy składek są zobowiązani przechowywać listy płac, karty wynagrodzeń albo inne dowody na podstawie, których następuje ustalenie podstawy wymiaru emerytury lub renty przez okres 50 lat od dnia zakończenia przez ubezpieczonego pracy u danego płatnika[73].

W kontekście łatwości prowadzenia biznesu warto wspomnieć o międzynarodowym raporcie Doing Business. Zgodnie z klasyfikacją zawartą w tym opracowaniu sytuacja w Polsce uległa poprawie. Jeszcze w 2010 r. Polska zajmowała 72 miejsce, natomiast w 2014 r. została

[71]Dlaczego małe firmy nie rosną, http://di.com.pl/dlaczego-male-firmy-nie-rosna-raport-fundacji-wei-57953 (data dostępu: 11.07.2017).
[72]Podstawowa informacja o działaniu sądów powszechnych, https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/publikacje/ (data dostępu: 11.07.2017).
[73]Leoński W., Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej, 2014, nr 18, s. 99-100.

sklasyfikowana na pozycji 48. Analizie w ramach tego badania poddano m.in. takie aspekty, jak: warunki rozpoczynania działalności, zatrudnianie pracowników, płacenie podatków, kończenie działalności, łatwość rejestracji własności, uzyskaniu kredytu[74].

Bariery rynkowe to przede wszystkim ograniczony popyt związany z dużą i często nieuczciwą konkurencją. To brak dostępu do informacji rynkowych, powiązań biznesowych oraz trudności w zdobywaniu certyfikatów i norm, jakości, ciągły rozwój sieci dużych koncernów i ekspansja średnich przedsiębiorstw[75].

Bariery kadrowe związane są z niechęcią niektórych grup pracowników do pracy w sektorze MŚP, przede wszystkim w małych, prywatnych firmach. Taka postawa, zwłaszcza wśród osób o niższym poziomie wykształcenia może powodować trudności ze znalezieniem solidnych pracowników. Wielu osób ze względu na świadczenia socjalne nie decyduje się podjąć zatrudnienia lub chce pracować bez podpisywania umowy o pracę, narażając pracodawcę na sankcje karne. Problemem jest również ograniczona mobilność pracowników, wiążąca się z niechęcią do zmiany miejsca zamieszkania, co powoduje trudności w znalezieniu specjalistów szczególnie na terenie mniejszych miejscowości. Kadrowe zagrożenia dla małych i średnich firm stanowi również wysoka fluktuacja kadry oraz niskie kwalifikacje pracowników. Rotacja kadry spowodowana jest przede wszystkim przez częstą zmianę miejsca pracy. Zjawisko to wynika głównie z braku perspektyw awansu, rozwoju zawodowego oraz skłonności pracodawców do zawierania umów tymczasowych[76].

Bariery infrastrukturalne bardzo często występują na obszarach wiejskich, a także w obrębie mniejszych ośrodków miejskich. Przedsiębiorcy najczęściej skarżą się na niską, jakość dróg, wykluczenie transportowe niektórych gmin, czy też brak dostępu do szybkiego Internetu. Jak wskazuje raport UKE jeszcze w 2016 r. w Polsce było 1149 gmin, gdzie nie docierał Internet szerokopasmowy[77].

Wśród czynników makroekonomicznych wpływających na rozwój przedsiębiorstw możemy wyróżnić: PKB, politykę makroekonomiczną, inflację i bezrobocie, innowacyjność i globalizację. Powiązanie między miernikiem PKB a rozwojem przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej sprowadza się do układu zależności wzajemnej, gdzie uczestniczą w obrocie gospodarczym państwo, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. Wzrost PKB wpływa na rozwój przedsiębiorstw, zaś jego spadek stanowi barierę. Wpływ inflacji na rozwój przedsiębiorstw

[74]Raport Doing Business w Polsce 2015, http://polish.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/poland (data dostępu: 11.07.2017).
[75]Smolarek M., Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie, 2015, nr 3, s. 25.
[76] Krajewski K., Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Studies & Proceedings of Polish Association for Knowledge Management, 2010, nr 28, s. 108-109.
[77]Szybki Internet wszędzie, https://www.uke.gov.pl/szybki-internet-wszedzie-17511(data dostępu: 11.07.2017).

dotyczy głównie generowania nadwyżki finansowej, kosztu użycia kapitału, bodźców do inwestowania, a także długookresowego tempa wzrostu kapitałów. Bezrobocie powoduje stratę w PKB i przynosi niekorzystne następstwa gospodarcze i społeczne. Inflacja i bezrobocie mają negatywny wpływ na rozwój przedsiębiorstw, ale jednocześnie pobudzają politykę pieniężną i fiskalną państwa do przeciwdziałania problemom ekonomicznym w gospodarce[78].

Warunki dla rozwoju MŚP tworzy również otoczenie lokalne. Uwarunkowania te są powiązane z procesem rozwoju społeczno–gospodarczego regionu. Przedsiębiorstwa z sektora MŚP posiadają związek z gospodarką lokalną, a charakter i siła tych związków ma formę sprzężenia zwrotnego. Ich powstawanie i rozwój wyrównuje dysproporcje regionalne, kreując dochody lokalnych społeczności, zasilając budżety władz lokalnych i aktywizując gospodarczo region, a to z kolei ma wpływ na konkurencyjność regionu[79]. Do barier rozwoju MŚP o charakterze regionalnym zaliczmy[80]:

— bariery przestrzenne – wynikające z koncentracji przedsiębiorstw na danym obszarze,
— brak instytucji naukowych co ogranicza rozwój procesów innowacyjnych, a także konkurencyjność poszczególnych regionów,
— niedostatek infrastruktury techniczno–ekonomicznej oraz jej niekorzystne ulokowanie,
— brak kapitału oraz bariery instytucjonalne związane z niewłaściwą polityką regionalną.

Zgodnie z klasyfikacją przyjętą przez Główny Urząd Statystyczny, bariery funkcjonowania MŚP można podzielić również na popytowe i podażowe. Do pierwszej grupy zaliczono wszystkie czynniki, które ograniczają sprzedaż wyrobów i usług, natomiast do drugiej takie, które ograniczają produkcję. Podmioty badane przez GUS w latach 2009-2013 często sygnalizowały po stronie podażowej brak dostatecznych środków finansowych (80,8% jednostek), problemy w dostępie do kredytów (28,8%), ściąganiu należności (24,2%) oraz znalezieniu wykwalifikowanej siły roboczej (21,3%). Z kolei problem ze sprzedażą dotyczył najczęściej sektora usługowego (55,8% badanych), co według wskazanych było związane z dużą konkurencją[81].

Działalność oraz rozwój sektora MŚP warunkowana jest przez wiele czynników. Firmy te z jednej strony posiadają mocne strony, a także potrafią wykorzystywać istniejące szanse.

[78]Michalski E. (red.), Instytucjonalne i rynkowe uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Koszalin 2008, s. 139.
[79]Sobczyk G., Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006, s. 33-34.
[80]Potoczek A., Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna, Wydawnictwo Agencja TNOIK, Toruń 2003, s. 47-49.
[81]Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013, https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5502/16/12/1/pgwf_warunki_powstania_przedsiebiorstw_2009-2013.pdf (data dostępu: 11.07.2017).

Z drugiej natomiast mają ograniczenia oraz są podatne na występowanie zagrożeń. Najważniejsze aspekty rozwoju MŚP w Polsce w postacie analizy SWOT przedstawiono w tabeli 10.

Tabela 10. Analiza SWOT sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Mocne strony	Słabe strony
– elastyczność działania w zmieniających się warunkach rynkowych – nastawienie na rozwój – jakość produktów – silna motywacja do pracy – zdolność naśladowania i imitacji produktów – zdolność do zmiany profilu działalności – kreatywność	– brak dostępu do kapitału – brak doświadczenia i niski poziom wiedzy ekonomicznej przedsiębiorców – niska skuteczność wykorzystywaniu funduszy strukturalnych – niewielka innowacyjność – brak długookresowych strategii rozwoju firmy – nieodpowiednie kwalifikacje pracowników – niewystarczające umiejętności menagerów
Szanse	**Zagrożenia**
– szeroki rynek zbytu – szeroki dostęp do rynku czynników produkcji (w tym pracy) – szeroki rynek kapitałowy – ograniczenie ryzyka kursowego – transfery z funduszy strukturalnych – napływ nowych technologii, metod zarządzania (B+R) – uproszona współpraca międzynarodowa – zwiększenie stabilności przepisów prawnych – likwidacja barier celnych – polityka Unii Europejskiej sprzyjająca sektorowi MŚP – zmiana potrzeb konsumentów – postęp technologiczny – łatwość współpracy w obrębie UE	– nadmierna regulacja (prawna) – wysoka konkurencja ze strony rynków azjatyckich – wprowadzanie nowych standardów jakości, – nowe wymogi w zakresie prawa – likwidacja barier celnych – ograniczenie dostępu do zamówień publicznych – zwiększona konkurencja – duże rozdrobnienie rynku w wielu obszarach działalności – przejęcie części klientów przez zagraniczne firmy – łatwa penetracja rynku polskiego przez kapitał zagraniczny – wysokie obciążania fiskalne – wysokie ryzyko finansowe w przypadku niepowodzenia działalności – spadek liczby pracowników na rynku pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), Współczesne metody zarządzania w praktyce gospodarczej, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009, s. 46.

2.3. Problematyka badania rozwoju przedsiębiorstw

Rozwój przedsiębiorstwa jest ściśle związany z pojęciem zmiany, której istota polega na przejściu przedsiębiorstwa ze stanu dotychczasowego do innego, jednoznacznie odmiennego. Jak wskazuje B. Kożuch uniwersalnym celem istnienia każdego przedsiębiorstwa jest jego istnienie rozumiane, jako przetrwanie lub rozwój. Jego skonkretyzowane cele mogą być różne. Najczęściej wymieniane spośród nich to[82]:

— maksymalizacja zysków (koncentracja decyzji i działań na generowaniu oraz kumulowaniu wyniku finansowego),
— maksymalizacja wartości rynkowej (maksymalizacja korzyści akcjonariuszy lub udziałowców poprzez wzrost wartości akcji i dywidend),
— maksymalizacja sprzedaży (wzrost przychodów, poprawa rentowności, zwiększenie wydajności pracy, wzmocnienie pozycji rynkowej),
— minimalizacja kosztów (stała lub czasowa redukcja kosztów stałych lub zmiennych).

Samo pojęcie rozwoju jednostki gospodarczej jest kategorią dość abstrakcyjną, trudno mierzalną, ma charakter relatywny i związane jest z takimi kategoriami, jak zmiana, postęp, czy wzrost[83]. W teorii organizacji i zarządzania rozwój rozumiany jest najczęściej, jako zachodzący w czasie proces zmian w toku, którego poszczególne całości łączą się w układy bardziej skomplikowane[84].

Choć koncepcja neoklasyczna wzrostu przedsiębiorstwa jest oparta na maksymalizacji zysku, a tym samym nastawiona na jego wzrost i jako wyznacznik rozwoju powoli przestaje być aktualna, to nadal w oparciu o jej wartość dokonuje się szacowania wielu parametrów wskazujących na stan jednostki gospodarczej. Porzucenie samej koncepcji maksymalizacji zysku wynika z coraz częstszego przyjęcia za cel funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Ich wzrost związany jest bezpośrednio z konkurencyjnością i przetrwaniem na rynku. Problemem pozostaje wypracowanie jednoznacznych metod pomiaru wzrostu jednostki. Jest to wynikiem oddalenia dyskusji naukowej nad problemami otwierania przedsiębiorstw, barierami ich funkcjonowania i finansowania, tworzeniem sprzyjających warunków rozwoju, czy też nad istotną i rosnącą rolą MŚP w gospodarce. Wszystkie te rozważania służą jednakże jednemu długofalowemu celowi - mają pomóc w rozwoju przedsiębiorstw. Mierząc rozwój

[82]Kożuch B., Nauka o organizacji, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008, s. 106.
[83]Białasiewicz M. (red.), Rozwój przedsiębiorstw. Modele, czynniki, strategie, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 111.
[84]Machaczka J., Zarządzanie rozwojem organizacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1998, s. 14.

przedsiębiorstw najczęściej za kryteria przyjmuje się: wartość aktywów, wielkość zatrudnienia, wielkość produkcji, wielkość zysków i sprzedaży[85].

W optymalnym wariancie, rozwój to ukierunkowany proces zmian ilościowych i jakościowych, wykazujący określony rodzaj stosunkowo trwałej tendencji, sprzyjającej przetrwaniu i stabilności danej organizacji. Wzrost ilościowy organizacji (np. w sferze produkcji, czy zatrudnienia) wymaga, wprowadzania zmian jakościowych, np. o charakterze organizacyjnym, bądź technologicznym. W efekcie przez rozwój organizacji można rozumieć wzrost sprawności jej funkcjonowania zarówno w aspekcie ilościowym, jak i jakościowym[86].

Rozwój przedsiębiorstwa często utożsamiany jest także z jego wzrostem. Należy jednak zaznaczyć, że o ile rozwój to przechodzenie od struktur mniej efektywnych, dysharmonijnych do struktur harmonijnych, umożliwiających większą efektywność gospodarowania, o tyle wzrost jest raczej kategorią ilościową. Nie zawsze utrzymuje się przez długi okres i może dotyczyć procesu wzbogacania się przedsiębiorstwa o nowe funkcje, produkty, rynki lub technologie. Rozwój przedsiębiorstwa nie jest zatem celem, lecz środkiem realizacji celu przedsiębiorstwa. Wzrost natomiast występuje w dualnej roli: z jednej strony stanowi jeden z podstawowych środków realizacji celu przedsiębiorstwa, z drugiej jest z tym celem skorelowany[87].

Również Z. Pierścionek wskazuje, że rozwój jest przede wszystkim zjawiskiem jakościowym i oznacza skoordynowane zmiany systemów w przedsiębiorstwie, dostosowujące je do ciągle zmieniającego się otoczenia. Dostosowania są skuteczne, jeżeli zapewniają przedsiębiorstwu osiągnięcie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej, co stanowi niezbędny warunek do utrzymania się na rynku. Natomiast wzrost, jako kategoria ilościowa, oznacza powiększanie zasobów przedsiębiorstwa, z reguły prowadząca do wzrostu udziału w rynku lub utrzymaniu tego udziału, ale dywersyfikacji działalności[88].

Można jednak stwierdzić, że pojęcia rozwoju i wzrostu są powiązane ze sobą. Analiza uwarunkowań rozwojowych przedsiębiorstw wymaga analizy zarówno danych ilościowych, jak i jakościowych odnoszących się do danej jednostki. Rozwój potrzebuje wzrostu przedsiębiorstwa rozumianego, jako pozytywna, wymierna zmiana wielkości przedsiębiorstwa. Wzrost następuje z reguły w wyniku zmian w dotychczasowym systemie wartości przedsiębiorstwa,

[85]Kurczewska A., Problemy ekonomii i polityki gospodarczej, Materiały konferencyjne, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008, s 119.
[86]Penc J., Leksykon biznesu, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s. 381.
[87]Potocki A. (red.), Mechanizmy i obszary przeobrażeń w organizacjach, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 346-349.
[88]Pierścionek Z., Strategie rozwoju firmy, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1998, s. 45.

natomiast rozwój dokonywany jest poprzez wiele zmian wewnętrznych, które skutkują zwiększeniem rozmiarów organizacji i znajdują odzwierciedlenie w jej charakterystyce. Rozwój prowadzi do ukształtowania hierarchii celów przedsiębiorstwa w zakresie relacji wewnętrznych, oraz w obszarze stosunków przedsiębiorstwa z otoczeniem[89].

Głównym czynnikiem jakościowym rozwoju przedsiębiorstwa jest efektywność. Efektywność należy do podstawowych pojęć w ekonomii i zarządzaniu. Zdaniem J. A. F. Stonera, R. E. Freemana i D. R. Gilberta, to „miara sprawności i skuteczności, miara tego, w jakim stopniu osiąga się wyznaczone cele"[90].

Powszechnie stosowane metody pomiaru efektywności opierają się na podejściu: wskaźnikowym i parametrycznym. Pierwsze polega na konstruowaniu relacji pomiędzy różnymi wielkościami. W tym celu wykorzystuje się wskaźniki rentowności, opłacalności i produktywności. Przy czym ważne jest odpowiednie oszacowanie przyjętych miar i właściwa interpretacja obliczonych wskaźników. Podejście parametryczne z kolei opiera się na znanej w teorii mikroekonomii funkcji produkcji. Określa ona zależność techniczną między nakładami, a produkcją przedstawiając maksymalną ilość produktu, jaką można otrzymać przy określonym poziomie nakładów. W przypadku metod parametrycznych występuje jednak podstawowy problem związany z przeprowadzeniem pełnego rachunku bazującego na funkcji produkcji. Na przeszkodzie stoi nie tylko złożoność metodyki, ale przede wszystkim bariera braku odpowiednich danych[91].

Efektywność w znaczeniu ekonomicznym jest przedmiotem pomiaru przy zastosowaniu metod analizy wskaźnikowej. Wyróżnia się trzy podstawowe kategorie wskaźników[92]:

— księgowe - traktujące efektywność, jako relację między przychodami a kosztami. Skupiają się przede wszystkim na pomiarze rentowności na różnych poziomach wyniku finansowego, odnosząc ją do wielkości zaangażowanego kapitału oraz wartości aktywów;

— finansowe – głównym parametrem oceny jest analiza przepływów gotówkowych. Z założenia ta grupa wskaźników eliminuje niedoskonałości wskaźników księgowych, dotyczące stosowania różnych zasad rachunkowości i metod w zakresie wyceny aktywów i pasywów. Wskaźniki finansowe są oparte o przepływy gotówkowe. Ujęcie kasowe powoduje, że pomiar efektywności daje bardziej jednoznaczne i łatwiejsze w interpretacji rezultaty niż w przypadku wskaźników księgowych;

[89]Czarnecki M., Wzrost a rozwój przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2011, nr 187, s. 44.
[90]Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert D. R., Kierowanie, PWE, Warszawa 1997, s. 26.
[91]Szymańska E., Efektywność przedsiębiorstw - definiowanie i pomiar, Roczniki Nauk Rolniczych, 2010, nr 97, s. 159.
[92]Wilczyński R., Pomiar efektywności a cele przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2014, nr 66, s. 3-4.

— rynkowe - pozwalają na ocenę efektywności przedsiębiorstwa z punktu widzenia właścicieli. Ocena efektywności w oparciu o wskaźniki rynkowe ma szerokie zastosowanie praktyczne – bardzo dobrze porównuje się wskaźniki rynkowe, zwłaszcza te w ujęciu bezwzględnym. Ocena ta jest bardzo przydatna, a nawet niezbędna z punktu widzenia inwestorów, czy też właścicieli. Należy zwrócić uwagę, że w tym przypadku ocenia się bardziej efektywność inwestycji w akcje przedsiębiorstwa, aniżeli efektywność przedsiębiorstwa jako całości.

Na potrzeby niniejszego badania przyjęto następujące wskaźniki zaproponowane przez M. Bielskiego, dostosowane do warunków funkcjonowania podmiotów transportowych[93]:

— produkcyjność w zł na jeden pojazd,
— produkcyjność w zł pracy na osobę pełnozatrudnioną,
— rentowność produkcji usług transportowych,
— rentowność majątku ogółem,
— rentowność kapitału własnego.

Analiza stopnia rozwoju przedsiębiorstwa powinna opierać się na ogólnej ocenie sytuacji majątkowej i finansowej. Tylko przedsiębiorstwo, które wyróżnia się poprawą swojego stanu ekonomicznego można uznać za rozwijające się. Z powodu, że zjawisko rozwoju przedsiębiorstwa mierzone jest w kategoriach jakościowych, konieczne jest wartościowanie danych ilościowych w sposób umożliwiający dokonanie analizy jakości oraz porównania z innymi jednostkami.

Aktualnie literatura przedmiotu nie stworzyła spójnego miernika rozwoju przedsiębiorstwa, który pozwalałby w sposób ścisły ocenić, które przedsiębiorstwa rozwijały się szybciej od innych. Wykorzystanie elementów analizy finansowej do oceny stopnia rozwoju jednostki jest również powszechnie wykorzystywane przez komercyjne jednostki zajmujące się tworzeniem różnorodnych rankingów gospodarczych. Przykładowo wywiadownia gospodarcza Bisnode zarządzające największą w Europie bazą danych (HBI) dokonuje oceny stopnia rozwoju wykorzystując w swojej metodologii wskaźnik oparty na zatrudnieniu, obrotach i zysku.

Z kolei czasopismo Puls Biznesu, tworzące renomowany w Polsce ranking najdynamiczniej rozwijających się małych i średnich firm wykorzystuje dane o wysokości przychodów ze sprzedaży, a także zysku brutto, zysku netto, kapitału własnego oraz liczby zatrudnionych. S. Lisek natomiast proponuje w tym celu wykorzystanie syntetycznej miary sytuacji finansowej. Wskaźniki syntetyczne z powodu, że charakteryzują się dużą pojemnością lepiej sprawdzają

[93]Bielski M., Podstawy teorii organizacji i zarządzania, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2002, s. 89.

się przy analizie dużych zbiorów danych. Wskaźnik syntetyczny rozwoju przedsiębiorstwa powinien opierać się, co najmniej na wskaźnikach, takich jak[94]:

— wskaźnik wypłacalności przedsiębiorstwa,
— rentowność kapitału własnego,
— rentowność netto majątku,
— płynność szybka,
— zadłużenie kapitału własnego.

Zastosowanie analizy finansowej w połączeniu z analizą innych obszarów determinujących działalność przedsiębiorstwa, umożliwia sprawne badanie wpływu zarówno czynników wewnętrznych, jak i zewnętrznych wpływających na rozwój jednostek sektora MŚP transportu drogowego ładunków. Każde działanie wynikające z otoczenia przedsiębiorstwa wpływa na jego działalność bieżącą. Wszelkie zmiany sytuacji finansowej przekładają się w dalszej kolejności na decyzje inwestycyjne, a także działania prorozwojowe. Wskazywanie uwarunkowań rozwojowych przedsiębiorstw nie może, więc być oderwane od analizy ich wpływu zarówno na pojedyncze jednostki, jak i agregaty poszczególnych efektów[95].

Analiza finansowa, będąca elementem analizy ekonomicznej, opiera się na przygotowaniu i przetworzeniem rzetelnych informacji na temat sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Przeprowadzona na tej podstawie ocena danych, umożliwia poznanie skutków zajść gospodarczych oraz określenie skutków decyzji[96].

Informacje tworzone w przedsiębiorstwie, a także napływające z otoczenia, stanowią podstawę działań analitycznych. Zakres i sposób ich wykorzystania zależy głównie od przyjętego celu i przedmiotu oraz stopnia szczegółowości badania. Zasadnicza klasyfikacja danych wynika z miejsca powstania, na którego podstawie wyróżnia się informacje[97]:

— wewnętrzne - generowane w ramach własnej organizacji, określające potencjał, warunki i reguły funkcjonowania przedsiębiorstwa,
— zewnętrzne - pochodzące z otoczenia przedsiębiorstwa, informujące o środowiskowych warunkach działania, stwarzające przesłanki do podejmowania działań o strategicznym charakterze.

[94]Lisek S., Mierniki syntetyczne w procesie diagnozowania sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009, nr 542, s. 266.
[95]Spoz A., Rachunkowości w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2015, nr 873, s. 426.
[96]Sierpińska M., Jachna T., Ocena przedsiębiorstw…, poz. cyt., s. 47.
[97]Leszczyński Z., Skowronek - Mielczarek A., Analiza ekonomiczno-finansowa spółki, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2004, s. 33.

Z punktu widzenia badania przedsiębiorczości oraz determinant rozwojowych przedsiębiorstw w czasie informacje o zmianach zachodzących w obszarze finansowo-majątkowym jednostki dostarczane są głównie poprzez sprawozdania finansowe. System rachunkowości oferuje w ramach zagregowanych danych informacje o zmianie sytuacji ekonomicznej jednostek gospodarczych. Sytuacja gospodarcza przedsiębiorstw może być oceniana jedynie w oparciu o rzetelny ich obraz, który zgodnie z ustawą o rachunkowości każda jednostka nią objęta musi przedstawić. Z danych tych korzystają zarówno publiczne instytucje statystyczne, urzędy skarbowe jak i instytucje zajmujące się działalnością badawczą[98].

Wykorzystanie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych daje szerokie możliwości analizy sytuacji poszczególnych jednostek oraz ich wybranej grupy. Najczęściej wykorzystuje się w tym zakresie wskaźniki ekonomiczne, które są wygodnym instrumentem bieżącej oceny efektywności działań przedsiębiorstwa. Ocena tej efektywności z wykorzystaniem określonych wskaźników ekonomicznych może być stosowana dla badania wyników przedsiębiorstwa w różnych okresach gospodarowania lub analizy porównawczej wyników między przedsiębiorstwami transportowymi. Mogą również służyć ocenie wpływu poszczególnych zjawisk na sytuację i rozwój przedsiębiorstw.

Tak jak wcześniej wspomniano pomiar rozwoju przedsiębiorstwa najczęściej odzwierciedlany jest w zmianach jego sytuacji majątkowej i finansowej. Niezależnie, czy dokonuje się analizy poszczególnych wskaźników oddzielnie, czy w ramach miar syntetycznych, podstawowy warsztat badawczy wymaga wykorzystania miar finansowych i majątkowych. Jednym z podstawowych wskaźników służących ocenie stabilności majątkowej przedsiębiorstwa jest wskaźnik unieruchomienia majątku Wskaźnik ten jest stosunkiem aktywów trwałych do aktywów obrotowych majątku. Obliczany jest według poniższego wzoru:

$$\text{wskaźnik unieruchomienia majątku} = \frac{\text{aktywa trwałe}}{\text{aktywa obrotowe}}$$

Jeżeli wartość wskaźnika wynosi powyżej 1, świadczy to o przewadze aktywów trwałych nad aktywami obrotowymi w przedsiębiorstwie. Wynik ten na ogół interpretuje się negatywnie, gdyż taki stan rzeczy zmniejsza elastyczność przedsiębiorstwa i zdolność do przeprowadzania zmian w zakresie restrukturyzacji majątku. Wskaźnik ten powinien, więc przyjmować wartości mniejsze od 1. W analizie porównawczej natomiast o lepszym wyniku

[98]Dyduch A., Sawicka J., Stronczek A., Rachunkowość finansowa - wybrane zagadnienia, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 126.

przedsiębiorstwa świadczy niższa wartość wskaźnika niż w porównywanej branży lub grupie podmiotów[99].

W przypadku analizy wskaźnikowej istotna jest również analiza przewagi majątku trwałego w majątku całkowitym. Służy do tego wskaźnik udziału majątku trwałego w majątku całkowitym. Wyrażany jest przy pomocy poniższego wzoru[100]:

$$\text{wskaźnik udziału majątku trwałego w majątku całkowitym} = \frac{\text{aktywa trwałe}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

Wskaźnik udziału majątku trwałego w majątku całkowitym jest głównym wskaźnikiem z obszaru struktury majątku. Wartość tego wskaźnika informuje o procentowym udziale aktywów trwałych w relacji do aktywów ogółem. Wyższa wartość tego wskaźnika oznacza mniejszą elastyczność przedsiębiorstwa na zmiany koniunktury gospodarczej i co za tym idzie wyższe ryzyko prowadzenia działalności. Wiąże się to z droższym finansowaniem tejże działalności. Przyjmuje się, że optymalnym rozwiązaniem jest utrzymywanie wartości tego wskaźnika na możliwie najniższym poziomie.

Wskaźnik udziału majątku obrotowego w aktywach całkowitych służy do analizy udziału majątku obrotowego w majątku ogółem. Wskaźnik ten jest niejako uzupełnieniem wskaźnika udziału majątku trwałego w majątku całkowitym, gdyż wartość majątku obrotowego i wartość majątku trwałego stanowią wartość majątku ogółem. Oznacza to, że wraz ze wzrostem wartości jednego z dwóch przedstawionych wskaźników udziału w majątku ogółem, wartość drugiego będzie maleć. Wyższa wartość tego wskaźnika informuje o bardziej elastycznym profilu prowadzonej działalności gospodarczej, a co za tym idzie łatwiejszej i szybszej zmianie branży, czy specjalizacji. Wskaźnik oblicza się przy pomocy wzoru[101]:

$$\text{wskaźnik udziału majątku obrotowego w majątku całkowitym} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

W ocenie efektywności gospodarowanym majątkiem całkowitym najczęściej wykorzystywany jest wskaźnik produktywności aktywów. Wskaźnik ten informuje o przychodach generowanych przez przedsiębiorstwo w stosunku do wielkości jego aktywów ogółem. Wzrost wartości tego wskaźnika w porównaniu z poprzednimi latami działalności przedsiębiorstwa oznacza pożądany wzrost produkcji na jednostkę majątku. Im większa wartość tego wskaźnika, tym lepiej to świadczy o zarządzaniu przedsiębiorstwem. Zawsze należy porównać jego poziom

[99]Sierpińska M., Jachna T., Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, Wydawnictwo PWN S.A., Warszawa 2004, s. 144.
[100]Rybicki P., Sprawozdanie finansowe źródłem informacji o firmie, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2004, s. 108-110.
[101]Gabrusewicz W., Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2014, s. 243.

z innymi podmiotami z tej samej branży - pozwoli to na szybkie znalezienie firmy, która najlepiej gospodaruje całym majątkiem. Produktywność aktywów obliczana jest przy pomocy wzoru[102]:

$$\text{wskaźnik produktywności aktywów } = \frac{\text{kapitały własne + rezerwy}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku stanowi kolejny element oceny sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa. Tendencja wzrostowa tego wskaźnika oznacza pozytywny kierunek rozwoju przedsiębiorstwa, gdyż ryzyko działalności się zmniejsza. Niższy poziom będzie natomiast świadczył o malejącym udziale kapitałów własnych w finansowaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, a tym samym o wzroście ryzyka. Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku obliczany jest na podstawie wzoru[103]:

$$\text{wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku } = \frac{\text{kapitały własne + rezerwy}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

Wskaźnik ROA (wskaźnik rentowności aktywów) stanowi stopę zwrotu z aktywów informując o tym, jaka jest rentowność wszystkich aktywów firmy w stosunku do wypracowanych przez nią zysków. Wartość tego wskaźnika niesie ze sobą informację na temat tego jak skutecznie pracuje (przynosi zyski) każda złotówka zainwestowanego kapitału w przedsiębiorstwie, niezależnie od tego czy została zainwestowana przez właścicieli czy też pożyczona (np. z banku). Wskaźnik ten jest istotny w przypadku przedsiębiorstw transportowych, ponieważ pozwala zdiagnozować czy tabor kupiony w wyniku finansowania zewnętrznego lub wewnętrznego jest wykorzystywany w optymalny sposób do wypracowywania zysku. Do jego obliczenia wykorzystuje się wzór[104]:

$$\text{ROA (wskaźnik rentowności aktywów)} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

Wskaźnik ROE (wskaźnik rentowności kapitału własnego) służy ocenie rentowności kapitału własnego. Pozwala określić jak wiele zysku udało się wygospodarować firmie z wniesionych kapitałów własnych. Wyższa efektywność kapitału własnego wiąże się z możliwością uzyskania wyższej nadwyżki finansowej. Rozwijające się przedsiębiorstwa powinny gwarantować wyższy zysk z zaangażowanych środków. Jednocześnie wyższy potencjalny zysk przekłada się możliwość wykorzystania nadwyżki finansowej do dalszych inwestycji. Im wyższy wskaźnik, tym wyższa efektywność wykorzystania kapitału własnego oraz większa możliwość

[102] Nowak E., Analiza sprawozdań finansowych, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2008, .s 176-178.
[103]Siudek T., Analiza finansowa podmiotów gospodarczych, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2004, s. 192.
[104]Sierpińska M., Jachna T., Ocena przedsiębiorstw…, poz. cyt., s. 201.

dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Dzięki niemu uzyskujemy odpowiedź na pytanie, jaka jest stopa zwrotu od wkładu kapitałowego do przedsiębiorstwa. Wskaźnik rentowności kapitału własnego obliczany jest według wzoru[105]:

$$\text{ROE (wskaźnik rentowności kapitału własnego)} = \frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{kapitał własny}} \cdot 100$$

Do oceny rentowności sprzedaży wykorzystuje się w ramach analizy wskaźnikowej najczęściej wskaźnik ROS (wskaźnik rentowności sprzedaży). Wskaźnik ten informuje także, jaką marżę zysku przynosi dana wartość sprzedaży, dlatego określany jest również zwrotem ze sprzedaży Im wyższa wartość wskaźnika, tym niższa wartość sprzedaży, która pozwala osiągnąć zysk, co świadczy o lepszej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Wskaźnik wyrażany jest w postaci wzoru[106]:

$$\text{ROS (wskaźnik rentowności sprzedaży)} = \frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{przychodu ze sprzedaży}} \cdot 100$$

Istota zastosowania tego wskaźnika do oceny przedsiębiorstw transportowych jest związana jest ze stosunkiem kosztów do przychodów. Przewoźnicy drogowi osiągają znaczne przychody przy analogicznych nakładach. Wszelkie zmiany wskaźnika świadczą o optymalizacji struktury kosztowej, co jest elementem udoskonalenia wewnętrznego jednostki. Efektem takich działań jest korzystniejsza kondycja finansowa przedsiębiorstwa.

Miernik marży brutto stanowi uzupełnienie wcześniej omawianego wskaźnika ROS. Wskaźnik ten informuje ile procent przychodów ze sprzedaży stanowi zysk brutto. Umożliwia analizę wielkości przychodów ze sprzedaży, która pozostaje firmie na pokrycie kosztów wynagrodzeń, pozostałych kosztów operacyjnych, kosztów finansowych. Im wyższa otrzymana wartość tym sprzedaż usług jest bardziej efektywna. Wskaźnik ten wyrażany jest wzorem[107]:

$$\text{Marża brutto} = \frac{\text{Przychody} - \text{Koszt sprzedanych usług}}{\text{Przychody}} \cdot 100$$

Kolejnym analizowanym wskaźnikiem finansowy był wskaźnik DR (wskaźnik ogólnego zadłużenia), który określa udział źródeł obcych w finansowaniu aktywów przedsiębiorstwa, wyrażonych w wartości bilansowej. Często wykorzystuje się go do szacowania ryzyka finansowego. Wysoki poziom wskaźnika może oznaczać ograniczenie samodzielności firmy,

[105]Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., Analiza ekonomiczno-finansowa spółki, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2004, s. 142.
[106]Gabrusewicz W., Analiza finansowa…, poz. cyt., s. 236
[107]Karmańska A.(red.), Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza, Diffin, Warszawa 2004, s. 86

zwiększenie ryzyka wierzycieli, ograniczenie dostępu do nowych kredytów i zwiększenie ryzyka utraty płynności. Przyjmuje się, że jego wartość powinna oscylować w przedziale 57–67%. Wskaźnik ogólnego zadłużenia obliczany jest na podstawie wzoru[108]:

$$\text{DR (wskaźnik ogólnego zadłużenia)} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

Przedsiębiorstwa transportowe, które chcą konkurować na rynku muszą charakteryzować się wysoką płynnością. Do jej określenia powszechnie wykorzystuje się miernik CR (wskaźnik płynności bieżącej), który informuje o potencjalnej zdolności do spłaty bieżących zobowiązań za pomocą krótkoterminowych aktywów.

Dla potencjalnych nabywców usług transportowych płynność jest niezwykle istotnym wskaźnikiem umożliwiającym ocenę, czy przedsiębiorstwo może pokrywać swoje zobowiązania. Nadmierne zadłużenie może prowadzić do problemów z ich spłatą w stosunku do kontrahentów oraz pracowników. Wskaźnik rentowności majątku obliczany jest według wzoru[109]:

$$\text{CR (wskaźnik płynności bieżącej)} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązaia krótkoterminowe}} \cdot 100$$

Przyjmuje się, że prawidłowy poziom wskaźnika powinien wahać się w granicach 150% – 200%. Jeżeli wskaźnik spadnie poniżej poziomu 150% może to oznaczać, iż firma będzie miała problemy z płatnościami. Jeżeli natomiast wskaźnik przyjmie wartość niższą niż 120%, może się to okazać niebezpieczne dla dalszej działalności.

Rozwój przedsiębiorstwa powinien być skorelowany z jego stabilnością finansową. Zbyt duża wielkość udziału zobowiązań w finansowaniu firmy obciąża wynik finansowy kosztami obsługi długu. Jednak na odpowiednim etapie działalności, wykorzystanie dźwigni finansowej i zaangażowanie kapitałów obcych może pozytywnie wpłynąć na rozwój firmy. W celu oceny wielkość kapitałów obcych biorących udział w finansowaniu przedsiębiorstwa wobec kapitałów własnych stosuje się wskaźnik zadłużenia kapitału własnego.

Wskaźnik równy 1 oznacza jednakowy udział kapitałów własnych i obcych w strukturze całego kapitału spółki. Poziom wyższy niż 1 oznacza, że dług przekracza to, co faktycznie spółka posiada. Poziomy poniżej 1 oznaczają natomiast, że kapitały własne spółki są większe niż jej dług. Wzrost wskaźnika świadczy natomiast o większym zaangażowaniu kapitałów obcych w finansowaniu działalności. Ogólny wzór na obliczenie wskaźnika wyrażany jest przy pomocy następującego wzoru[110]:

[108]Stefko O., Łącka I., Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw agrobiznesu, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2017, s. 199.
[109]Sierpińska M., Jachna T., Metody podejmowania decyzji finansowych, PWN, Warszawa, 2007, s. 81.
[110]Stefko O., Łącka I., Analiza ekonomiczna…, poz. cyt., s. 201-202.

$$\text{wskaźnik zadłużenia kapitalu własnego} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{kapitał własny}} \cdot 100\%$$

Analiza zadłużenia jednostki powinna być prowadzona również w oparciu o zobowiązania długoterminowe o terminie spłaty powyżej 12 miesięcy. Do tego typu zobowiązań najczęściej zalicza się kredyty oraz pożyczki. Do określenia zadłużenia o stosunkowo długim terminie wymagalności wykorzystuje się wskaźnik zadłużenia długoterminowego. Wskaźnik ten obrazuje, jaka procentowa wielkość kapitałów własnych przedsiębiorstwa jest finansowana przez zobowiązania długoterminowe Wartość zadłużenia długoterminowego powinna zawierać się w zakresie od 50 do 100%. Jeżeli otrzymany wynik przekracza 100%, następuje wzrost ryzyka niewypłacalności firmy, co wynika z wyższej wartości zobowiązań długoterminowych w stosunku do wartości kapitałów własnych przedsiębiorstwa. Występowanie wahań w dłuższym okresie powinno być proporcjonalne do zmian wskaźnika ogólnego zadłużenia. Wskaźnik zadłużenia długoterminowego obliczany na podstawie wzoru[111]:

$$\text{wskaźnik zadłużenia długoterminowego} = \frac{\text{zobowiązania długoterminowe}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$$

Analiza wpływu poszczególnych czynników zewnętrznych na rozwój przedsiębiorstw powinna również uwzględniać, analizę kosztów jednostki. Koszty mają wielorakie przełożenie na funkcjonowanie przedsiębiorstw zajmujących się transportem samochodowym ładunków. To właśnie konkurencyjność jest wyznaczania przez: koszty, jakość i czas. Utrzymanie pozycji konkurencyjnej zależy zatem od stosowania koncepcji zarządzania kosztami. W warunkach globalizacji i gospodarki opartej na wiedzy o konkurencyjności przedsiębiorstwa decydują głównie aktywa niematerialne, a tradycyjne koncepcje zarządzania są niezbędne, ale niewystarczające do utrzymania przewagi konkurencyjnej. W gospodarce globalnej zdolność do kontrolowania i monitorowania poziomu kosztów jednostkowych wytwarzania wyrobu jest warunkiem podstawowym rozwoju. Z punktu widzenia konkurencyjności coraz większe znaczenie przypisuje się redukcji kosztów procesów biznesowych, a także ich optymalizacji[112].

Koszty nie są pojęciem jednoznacznym. Na podstawie różnych definicji spotykanych w literaturze ekonomicznej pojęcie to można sfomułować następująco: koszty stanowią wyrażone w pieniądzu celowe zużycie składników majątku trwałego i obrotowego, usług obcych, nakładów pracy oraz niektóre wydatki niestanowiące zużycia, związane z prowadzeniem normalnej działalności przez jednostkę gospodarczą w określonej jednostce czasu. Pojęcie to,

[111]Stefko O., Łącka I., Inwestycje w ogrodnictwie i metody oceny ich efektywności, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 114.
[112]Lachiewicz S. (red.), Konkurencyjność, jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009, s. 59.

uwzgledniające wszystkie teoretyczne aspekty kategorii ekonomicznej kosztów, obejmuje również niektóre celowe wydatki, stanowiące tzw. nakłady czysto pieniężne. Istotne jest, że koszty, jako kategoria ekonomiczna - obejmują niezbędne (tj. gospodarczo i społecznie uzasadnione) zużycie środków rzeczowych oraz usług obcych, wyrażone w cenach, a także niezbędne wykorzystanie pracy żywej, wyrażone w placach związane z efektem użytecznym, powstałym w danym okresie na jakimkolwiek odcinku działalności przedsiębiorstwa.

Mnogość klasyfikacji kosztów ma ogromne znaczenie w zakresie analizy ekonomicznej przedsiębiorstw, a także badania ich rozwoju. Każda zmiana w warunkach zewnętrznych działania przedsiębiorstwa przekłada się bowiem na zmiany w jego wnętrzu. Tym samym połączenie rachunku ekonomicznego wraz z analizą makroekonomiczną otoczenia umożliwia prześledzenie wpływu poszczególnych czynników na rozwój sektora transportu drogowego. Z racji złożoności wielu uwarunkowań kosztowych, szczegółowe przełożenie wpływu poszczególnych kategorii kosztów na rozwój i konkurencyjność przewoźników drogowych został rozwinięty w rozdziale 4.

Jak wcześniej wskazano, w ramach pomiaru rozwoju przedsiębiorstw dokonuje się również oceny innowacyjności jednostki. Nawiązując do problemu istnienia i budowy potencjału innowacyjnego przedsiębiorstwa można podejmować rozważania i próby wskazania tych determinant, które są istotne dla określenia potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw branży TSL (Transport-Spedycja-Logistyka). Jest to szczególnie istotne ze względu na fakt, że branża ta rozwija się dynamicznie. Problem innowacyjności jest szeroko opisywany w literaturze, jednak niewiele z publikacji odnosi się do problematyki innowacyjności przedsiębiorstw usługowych, a zwłaszcza brak jest nawiązań do branży transportowej[113].

Sektor transportu drogowego należy do sektorów, które wymagają średnio zaawansowanej technologii (medium high-tech). Trzecia edycja podręcznika Oslo Manual definiuje innowację, jako nowy lub znacząco ulepszony produkt (dobro materialne lub usługa). Może być to też proces, metoda marketingowa, jak również metoda organizacyjna w praktyce prowadzenia firmy, organizacji pracy lub relacji z otoczeniem. Podręcznik Oslo wskazuje, że w przypadku usług, które mają odmienny charakter od produktu materialnego, innowacją może być: nowa koncepcja świadczenia usługi, nowa koncepcja współpracy z klientem, jak również nowy system dystrybucji usług[114].

[113]Kruczek M., Przybylska E., Żebrucki Z., Założenia do badania potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw branży transport–spedycja–logistyka, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, 2015, nr 78, s. 208.
[114]OECD and Eurostat, Oslo Manual – Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, OECD, Paris 2005, s. 56.

Firmy usługowe poszukują nowych technologii w otoczeniu i wykorzystują je na własne potrzeby. Tymczasem firmy przemysłowe są źródłem nowych technologii i dążą do ich komercjalizacji, czyli przekazania do otoczenia. W przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych, najprostszym sposobem pomiaru innowacyjności jest zmierzenie nakładów na działania innowacyjne. Niestety wskaźnik ten jest mało precyzyjny, szczególnie ·w branży usługowej. Pomiar nakładów na innowacyjność za pomocą takich wskaźników, jak wydatki na badania i rozwój (B+R), czy liczba patentów opracowanych w firmie niewiele mówią o innowacyjności branży usługowej. Innowacje usługowe mają postać nieuchwytną, niematerialną. Jednocześnie usługi transportowe mają charakter jednorodny. Trudno, więc wskazywać na szczególne działanie zmierzające do ich ulepszenia w sferze produkcyjnej.

Ocena innowacyjności stwarza również problemy związane z dostępem danych, niezbędnych do sprawnej oceny wszystkich parametrów świadczących o innowacyjności jednostki. Tak jak wcześniej wskazano, samo pojęcie innowacyjności posiada wiele definicji i jest rozumiane bardzo szeroko, ale ma jeden wspólny mianownik – skutek, który powoduje wzrost konkurencyjności. Innowacją w przedsiębiorstwie transportowym może być zakup nowego taboru spełniającego normy emisji spalin Euro 5 i Euro 6. Przyjęcie wskazanego kryterium wynika z właściwości takich pojazdów, które dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii są przyjazne środowisku. Jednocześnie przyczyniają się do spadku zużycia materiałów pędnych.

W dotychczasowych badaniach nad wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzane były również analizy pod dwojakim kątem: wyników osiąganych przez przedsiębiorstwo i zachowania przedsiębiorstwa. W pierwszym przypadku za kryterium brano wzrost sprzedaży, wzrost wartości dodanej oraz wzrost zatrudnienia. Wówczas za przedsiębiorstwa o silnym wzroście uznawano te o ponadprzeciętnych wynikach. W drugim przypadku, oceniano zgodność wyników przedsiębiorstwa z założonymi celami.

Rozważania nad rozwojem i wzrostem MŚP prowadzą do wniosku, że przyjęcie tylko jednego kryterium pomiaru jest niewystarczające. Takie badania nie traktują rozwoju jednostki, jako całości, a jedynie określonych obszarów, więc ich wyniki nie mogą służyć uogólnieniom. Na rozwój powinno się spojrzeć wielowymiarowo i wieloczynnikowo. Należy brać pod uwagę czynniki jakościowe oraz ilościowe, które pozwalają na stworzenie spójnego obrazu danego sektora. Zastosowanie różnorodnych czynników wraz z uwzględnieniem czynników zewnętrznych pozwala w sposób systemowy dokonać właściwej oceny poddanego badaniu obszaru.

ROZDZIAŁ 3
TRANSPORT DROGOWY W GOSPODARCE UNII EUROPEJSKIEJ

3.1. Transport i jego rola w gospodarce narodowej

Transport jest jednym z podstawowych działów gospodarki narodowej. Przyczyniając się bezpośrednio do przepływu dóbr i kapitału ludzkiego, procesy transportowe wpływają znacząco na rozwój regionów kraju oraz integrację społeczeństwa. Spowolnienie tych procesów wpływa niekorzystnie i hamująco na rozwój gospodarczy[115]. Z punktu widzenia efektywności gospodarowania jest niezwykle ważne, aby proces rozwoju transportu wyprzedzał potrzeby transportowe. Związane jest to z tym, że każda działalność gospodarcza - niezależnie od dziedziny - jest poprzedzana działalnością transportową[116].

Transportu towarzyszył cywilizacji od samych jej początków. Sama etymologia terminu transport wskazuje na pochodzenie od łacińskiego słowa transportare, co oznacza przenieść, przewieźć[117]. Powiązanie transportu z gospodarką od wielu lat stanowi przedmiot badań i analiz. Z historycznego punktu widzenia, pierwsza wzmianka w literaturze dotycząca powiązania zagadnienia ekonomii i transportu pojawiła się w 1776 r. w dziele A. Smitha nazywanym skrótowo *Bogactwo narodów*, które uważane jest za fundamentalne dla ekonomii. Transport został pokazany, jako jeden z warunków i czynników rozwoju gospodarczego[118]. Wzrost znaczenia transportu w XIX i XX w. oraz postęp naukowy, przyczyniły się do powstania ekonomiki transportu.

Rolę transportu w gospodarce odzwierciedlają powiązania i jego obecność w każdej dziedzinie gospodarki. W produkcji przemysłowej transport odpowiada za dostarczenia materiałów niezbędnych w procesach produkcji i przemieszczania wyrobów gotowych. W handlu, transport jest niezbędny w procesie przemieszczania towarów zarówno do dystrybutorów, jak i pojedynczych punktów sprzedaży detalicznej. Podobnie jest w innych rodzajach i formach działalności produkcyjnej i usługowej. Każda z nich wymaga przemieszczania ładunków na różne odległości. Im większy jest udział transportu w danej działalności, tym bardziej wzrasta jego znaczenie dla sprawnego i efektywnego jej prowadzenia. Podobnie sytuacja wygląda

[115]Grzywacz W., J. Bruniewicz J., Ekonomika transportu, Wydawnictwa Komunikacji i Łączności, Warszawa 1999, s. 29.
[116]Wojewódzka-Król K. (red.), Transport, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2007, s. 2.
[117]Słownik wyrazów obcych PWN, sjp.pwn.pl/slowniki/słownik-wyrazów-obcych.html (data dostępu: 06.11.2016).
[118]Smith A., Badania nad natura i przyczynami bogactwa narodów. Tom I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013, s. 22.

w przypadku systemu transportowego i gospodarki. Sprawność systemu warunkuje jakość gospodarki i jej konkurencyjność. Na jakość systemu wpływają z kolei środki finansowe przeznaczane na rzecz rozwoju infrastruktury oraz zakup środków transportowych.

Transport i gospodarka stanowią, więc komplementarny układ. Prowadzenie jakiejkolwiek działalności gospodarczej nie jest możliwe bez zaangażowania transportu. Komplementarność transportu w układzie międzygałęziowym dotyczy sytuacji, w której dostarczenie dóbr nie jest możliwe przy użyciu środków transportu jednej gałęzi. Proces transportowy wymaga nierzadko skorzystania z kilku uzupełniających środków transportowych. Jedynie działalność transportowa umożliwia spełnienie niezwykle istotnej - z punktu widzenia handlu międzynarodowego, czy też międzyregionalnego - funkcji pokonywania przestrzeni. Z reguły, kiedy rośnie liczba przewozów, obserwuje się również wzrost liczby produkowanych dóbr, a to pokazuje, że w znakomitej większości sytuacji nie można zwiększyć dochodu narodowego, bez zwiększenia tym samym rozmiarów działalności transportowej[119].

Źle funkcjonujący transport staje się przeszkodą w rozwoju gospodarczym kraju, natomiast prawidłowo działający sprzyja rozwojowi kraju i może stać się źródłem bezinwestycyjnego wzrostu gospodarczego. Fakt ten powoduje, że obsługa transportowa musi odpowiadać wymaganiom ekonomicznym kraju. Transport spełnia również funkcję czynnika rozwoju gospodarczego regionu. Rozwój gospodarczy w poszczególnych częściach kraju był i zwykle jest poprzedzany rozwojem transportu, który przybliża rynki zaopatrzeniowe, w tym surowcowe. Niewystarczająca podaż usług transportowych może uniemożliwić uruchomienie wydobycia określonych zasobów naturalnych, czyniąc nader kosztowną szeroką specjalizację i kooperację produkcji[120].

Rozwój transportu i gospodarki powinien przebiegać w sposób zharmonizowany. Wynika to z faktu, że określone potrzeby danych dziedzin gospodarki wymuszają rozwój transportu. W sytuacji modelowej, w pierwszej kolejności powinno mieć miejsce planowanie rozwoju gospodarczego, który wywołuje zapotrzebowanie na przewozy, a następnie rozwój transportu, który umożliwia zaspokojenie tych potrzeb. Ze względu na niepodzielność infrastruktury, nie ma możliwości stopniowego dopasowania inwestycji infrastrukturalnych do popytu, jaki jest w danym momencie na rynku. Powoduje to skokowy charakter rozwoju urządzeń oraz

[119]Rydzkowski W. (red.), Wojewódzka-Król K. (red.), Transport, praca zbiorowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 54-56.
[120]Bumewicz J. (red.), Ekonomiczne i organizacyjne aspekty transportu, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki, Bydgoszcz 2013, s. 11.

obiektów infrastrukturalnych. Nieprzestrzeganie zasad harmonijnego i wyprzedzającego rozwoju transportu może powodować straty gospodarcze, a czasem uniemożliwiać (w określonych warunkach) rozwój gospodarczy. Także w sytuacji, gdy nie przywiązuje się uwagi do rozwoju infrastruktury transportowej, w porównaniu do innych elementów gospodarki oraz potrzeb transportowych, dochodzi do obniżenia skuteczności rozwoju innych gałęzi gospodarki[121].

Transport jest jednym z ważniejszych elementów determinujących koszty w gospodarce. Im mniejszy udział kosztów transportu, tym kraj jest bardziej konkurencyjny wobec innych uczestników globalnego rynku. Obniżają się jednostkowe koszty produkcji, zwiększa się stopień jej specjalizacji, wydajność, a tym samym zadowolenie społeczeństwa. Transport kształtuje zdolności konkurowania podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorstwa o niższych kosztach transportu będą posiadać większe szanse rozwojowe i z powodzeniem lokować swoją produkcję na rynku globalnym[122].

Zarówno system transportowy UE, jak i Polski, zdominowany jest udziałem transportu samochodowego w przewozach ogółem. Na europejskim rynku transportowym dominują zatem przewoźnicy drogowi zarówno w transporcie międzynarodowym, jak i krajowym. Dynamiczny rozwój transportu drogowego ładunków oraz wzrost jego znaczenia w przewozach ogółem jest problemem natury ekonomicznej i ekologicznej. Jednocześnie w ramach wzrostu znaczenia transportu drogowego obniża się transportochłonność gospodarki. Jak zauważa M. Mindur w swoich badaniach, wzrost gospodarki Unii Europejskiej i Polski wymaga coraz mniejszego zaangażowania transportu. Ma to związek z postępującymi zmianami w strukturze gospodarki globalnej polegającej na coraz większym udziale sektora usług i wprowadzaniu nowych technologii[123].

Wskazane powyżej problemy związku gospodarki i transportu bada ekonomika transportu – dyscyplina, która zaistniała się w nauce w połowie XIX wieku. Bodźcem do wyodrębnienia się dyscypliny transportu z ekonomii było powstanie kolei że;aznych i wyodrębnianie się firm zajmujących się świadczeniem usług transportowych z przedsiębiorstw handlowych[124].

Samo pojęcie ekonomiki transportu w różnych publikacjach pojawia się w dość odmiennym charakterze. Jak zauważa K. Pawlicki, ekonomika transportu jest działem ekonomii obejmującym zarówno dotychczasowy zbiór wiedzy na temat gospodarowania w sektorze trans-

[121]Wojewódzka-Król K., Rolbiecki R., Infrastruktura transportu, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 16-23.
[122]Liberadzki B., Transport: popyt – podaż – równowaga, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej, Warszawa 1999, s. 52.
[123]Midur M., Transportochłonność gospodarki światowej w latach 1995-2007, Logistyka, 2011, nr 4, s. 682.
[124]Ciborski P., Czas pracy kierowców, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2007, s. 42.

portu, jak i dyscypliną badawczą wielu instytucji naukowych. Zalicza się ją do dyscyplin nazywanych ekonomią pozytywną w odróżnieniu od polityki transportowej, która ma cechy naukowe ekonomii normatywnej. Jest zbiorem wiedzy dotychczas spisanej na temat gospodarowania w sektorze transportu, jak również dyscypliną badawczą wielu instytucji naukowych[125].

Z kolei Madeyski M., Lissowska E., Marzec J., definiują ekonomikę transportu, jako szczególną dyscyplinę ekonomiczną zajmującą się badaniem, w jakim zakresie i stopniu oraz z jaką siłą oddziaływania przejawiają się ogólne prawidłowości w transporcie oraz jakie powiązania zachodzą między transportem, gospodarką narodową a życiem społecznym[126].

W. Grzywacz uznaje ekonomikę transportu, za jedną ze szczegółowych działowych dyscyplin ekonomicznych, która zajmuje się stosunkami gospodarczymi w transporcie, jako wyodrębnioną działalnością produkcyjną. Ekonomika ta bada przejawianie się praw ekonomicznych w transporcie oraz zajmuje się gromadzeniem faktów, ich opisem, klasyfikacją, a następnie przeprowadza uogólnienia, określa wzajemne stosunki i związki przyczynowe istniejące między zjawiskami występującymi w transporcie[127].

Przegląd literatury ukazuje, że rozwój ekonomiki transportu odbywał się zarówno w zakresie przedmiotu badań, jak i w sferze metodologii. W największym skrócie rozwój zakresu przedmiotowego badań polegał na przejściu od badań prowadzonych na początku nad infrastrukturą drogową i wodną do stworzenia teorii transportu, jako całej sfery gospodarki, która obejmuje zagadnienia przedsiębiorstw transportowych, regulacji rynków, powiązań intermodalnych i międzysektorowych, funkcjonowania systemów transportowych i integracji transportu z logistyką.

Anglojęzyczna literatura z ekonomiki transportu wskazuje, że w większości rozwiniętych gospodarczo krajach, ludzie nauki poświęcają działowi transportu bardzo dużą uwagę. Decydujący wkład w rozwój wiedzy ekonomicznej o transporcie wnieśli naukowcy niemieccy F. Voigt, H. Witte, W. Rothenhatter i inni, jak również francuscy C. Colson, J. Dupuit, P. Bauchet, M. Bernadet, M. Savy, A. Bonnafous. Cechą transportowych opracowań naukowych, jakie powstają w poszczególnych krajach jest eksponowanie specyficznych problemów narodo-

[125]Pawlicki, K., Transport w przedsiębiorstwie, WSIP, Warszawa 1996, s. 75.
[126]Madeyski M., Lissowska E., Marzec J., Wstęp do nauki o transporcie, Wydawnictwo SGPiS, Warszawa 1971, s. 13.
[127]Grzywacz W., Ekonomika…, poz. cyt., s. 11.

wych transportu: słabości konkurencyjnej narodowych przewoźników, kongestii w aglomeracjach miejskich, niedorozwoju infrastruktury transportowej, napięć socjalnych w trakcie restrukturyzacji transportu[128].

Zainteresowanie dziedziną ekonomiki transportu na świecie pokazują różnego rodzaju statystyki. Przykładowo w wyszukiwarce Google w 2014 r. znajdowało się ponad 950 tys. plików z angielskim pojęciem *transport policy* i ponad 280 tys. plików z francuskim pojęciem *politique des transports*. Z kolei Google Scholar wykazywał blisko 3 mln pozycji mający słowa kluczowe *transport economics*. Na stronie brytyjskiego sklepu Amazon, było ponad 240 podręczników anglojęzycznych traktujących o tematyce ekonomika transportu. Podręczników tematy ekonomiki i polityki transportowej w księgarniach internetowych oferowano blisko kilkaset.

Polska nauka ma również bogaty dorobek w zakresie ekonomiki transportu, ale nie jest on znany na świecie z powodu bariery językowej. Nawet w czasie gospodarki planowanej treść podręczników i monografii transportowych była w dość niewielkim stopniu przesycona stwierdzeniami doktrynalnymi. Autorzy polskich książek chętnie korzystali z podręczników w języku angielskim i niemieckim, co umożliwiało pewien transfer wiedzy ekonomicznej z krajów o rynkowym systemie gospodarczym do systemu ekonomicznego ówczesnej Europy Środkowej i Wschodniej. Do historii polskiej myśli transportowej przeszły takie nazwiska, jak Przemysław Małek, Marian Madeyski, Ignacy Tarski, Andrzej Piskozub i Waldemar Grzywacz[129].

Z użytku szybko zniknęły wszystkie polskie podręczniki ekonomii politycznej wydane przed 1989 r., jednak nadal sięga się do ówczesnych polskich podręczników i monografii z ekonomiki transportu. Oznacza to, że ustalone zasady ekonomiczne funkcjonowania oraz rozwoju transportu były tworzone na podstawie obserwacji rzeczywistych, jak również gospodarczych i sprawdzały się w praktyce. Brakowało w nich jednak takich zagadnień, jak transformacja i prywatyzacja transportu, badania rynkowe i marketingowe, ekologia transportu, integracja międzynarodowa i regulacja rynków transportowych. Jednakże zostały utworzone solidne podstawy badania popytu na usługi transportowe, analizy kosztów, kształtowania cen transportu,

[128]Ważnymi dziełami z punktu widzenia ekonomiki transportu były publikacje: Bonnafous A., Transports: Le Prix d'une Strategie, Commissariat General du Plan, Paris 1995; Voigt F., Perspektiven Verkehrswissenschaftlicher Forschung. Sigurd Klatt Book, Duncker & Humblot. Berlin 1985; Rothengatter W., Schade W., Strategien, Maßnahmen und ökonomische Bewertung einer dauerhaft umweltgerechten Verkehrsentwicklung, Verlag Schmidt (Erich), Berlin 2002.

[129]Do najważniejszych publikacji wskazanych autorów można zaliczyć pozycje takiej jak: Małek P., Ekonomika transportu, Wydawnictwo PWE, Warszawa 1969; Tarski I., Transport, jako czynnik lokalizacji produkcji, Wydawnictwo PWE, Warszawa 1963; Piskozub A., Transport w dziejach cywilizacji, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 1999; Grzywacz W., Ekonomika transportu, Wydawnictwa Komunikacji i Łączności, Warszawa 1999.

oceny projektów inwestycyjnych w transporcie i międzygałęziowej koordynacji systemów transportowych[130].

Formę współczesnej wiedzy tworzonej w ramach ekonomiki transportu można najtrafniej nazwać teorią sprawnego, efektywnego i przyjaznego środowisku pokonywania przestrzeni przez osoby i ładunki. Pokonywanie przestrzeni jest nieodzownym elementarnym wyzwaniem dla człowieka, podobnym do takich jak potrzeba zaspokajania głodu, schronienia, bezpieczeństwa i ochrony zdrowia. Transport jest jednym ze sposobów pokonywania przestrzeni przez człowieka, ograniczoną do przemieszczania osób i ładunków. Informacje i wartości finansowe są aktualnie przesyłane za pomocą systemów telekomunikacyjnych, satelitarnych, internetowych, jak również za pomocą tradycyjnej poczty. Nośniki energii są rozprowadzane nie tylko za pomocą rurociągów i przewozowych środków transportu, ale też za pomocą elektrycznych linii przesyłowych. Te różne sposoby pokonywania przestrzeni próbuje się ująć w jednym wspólnym pojęciu sektorów sieciowych, które z dużą powściągliwością jest przyjmowane przez ekonomiczne i transportowe środowisko naukowe. Zaliczenie transportu do szeroko pojętych usług również nie jest trafne, ponieważ w odróżnieniu od usług powszechnych dla ludności, transport nie ogranicza się jedynie do czynności bezpośredniej obsługi klienta, ale także jest wielką sferą gospodarczą tworzącą oraz wykorzystującą kapitałochłonną i wielofunkcyjną infrastrukturę.

Współczesne problemy transportowe są rozwiązywane jednocześnie dwoma sposobami: przez realizację jasno określonych projektów w wyspecjalizowanych zespołach naukowych oraz przez masowy wysiłek racjonalizacyjny i innowacyjny przedsiębiorstw transportowych. Mimo dziesięcioleci prowadzonych badań i stworzenia zaawansowanych technik analizy ekonomicznej, sektor transportu nie jest pozbawiony dylematów i trudnych problemów, widocznych tak samo w skali makroekonomicznej, jak i w skali mikroekonomicznej[131].

Należy zwrócić także uwagę, że w polskiej literaturze przedmiotu brakuje zwięzłych publikacji łączących zagadnienie szeroko rozumianej przedsiębiorczości i ekonomiki transportu. W kontekście powiązania transportu i sektora MŚP w ostatnich latach powstała jedynie jedna monografia naukowa autorstwa K. Bentkowskiej-Senator, Z. Kordel., J. Waśkiewicz pt. Małe i średnie przedsiębiorstwa w transporcie samochodowym, która dotyczy analizy sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) na rynku transportu samochodowego. Również po-

[130]Karbowiak H., Podstawy infrastruktury transportu, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Humanistyczno–Ekonomicznej w Łodzi, Łódź 2009, s. 109.
[131]Rydzkowski W., Współczesne problemy polityki transportowej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 48.

wiązania sektora MŚP, czynników regionalnych oraz uwarunkowań rozwojowych tych przedsiębiorstw nie zostały w dalszym ciągu szeroko omówione w charakterze interdyscyplinarnym. W obszarze ekonomicznym, transport interpretuje się, jako możliwość określenia stanu finansowego przedsiębiorstwa transportowego na podstawie uzyskanych wyników gospodarczych[132].

3.2. Transport drogowy w Unii Europejskiej

Transport samochodowy, a w jego ramach towarowy transport samochodowy, jest jedną z najmłodszych gałęzi transportu. Mimo tego to właśnie transportowi samochodowemu na przestrzeni 120 lat istnienia udało się zdobyć niezwykle ważną pozycję w zarówno w Europie jak i na pozostałych kontynentach. Ta wzrostowa tendencja, pomijając początkowy okres, ma generalnie trwały charakter. Wzrost znaczenia transportu drogowego odbywa się głównie kosztem innych gałęzi transportu lądowego takich jak żegluga śródlądowa oraz kolej[133]. Analiza danych zawartych w tabeli 11 wskazuje, że pod względem udziału w ogólnej masie przewozów od 2000 r. do 2015 r. znaczenie transportu drogowego wzrosło o blisko 5 p.p. Jednocześnie prognozuje się, że przez kolejne 5 lat przy pomocy pojazdów zostanie przetransportowane blisko 75,3% ładunków w Unii Europejskiej. Jednocześnie tak, jak wcześniej wspomniano rozwój sektora transportu drogowego powoduje spadek wielkości przewożonych towarów przez transport kolejowy i żeglugę śródlądową, które zgodnie z prognozami w 2020 r. będą odpowiedzialne za przewozów 13,6% i 12,1% wolumenu ładunków.

Tabela 11. Wielkość przewozów zrealizowana i prognozowana w Unii Europejskiej przy pomocy różnych gałęzi transportu w latach 2000-2020 (mld tkm)

Rodzaj transportu	2000		2005		2010		2015		2020	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Żegluga śródlądowa	297,9	13,9	320	13,4	345,8	13,0	374,7	12,5	403,3	12,1
Kolej	368	17,1	56,5	15,5	378 8	14,0	397,3	13.2	420 1	13,6
Transport	1482,7	69,0	1710,5	71,3	1966,2	73,0	2232,3	74,3	2516,9	75,3
Razem	2398	100,0	2398	100,0	2690,8	100,0	3004,3	100.0	3343,5	100,0

U – udział (%)

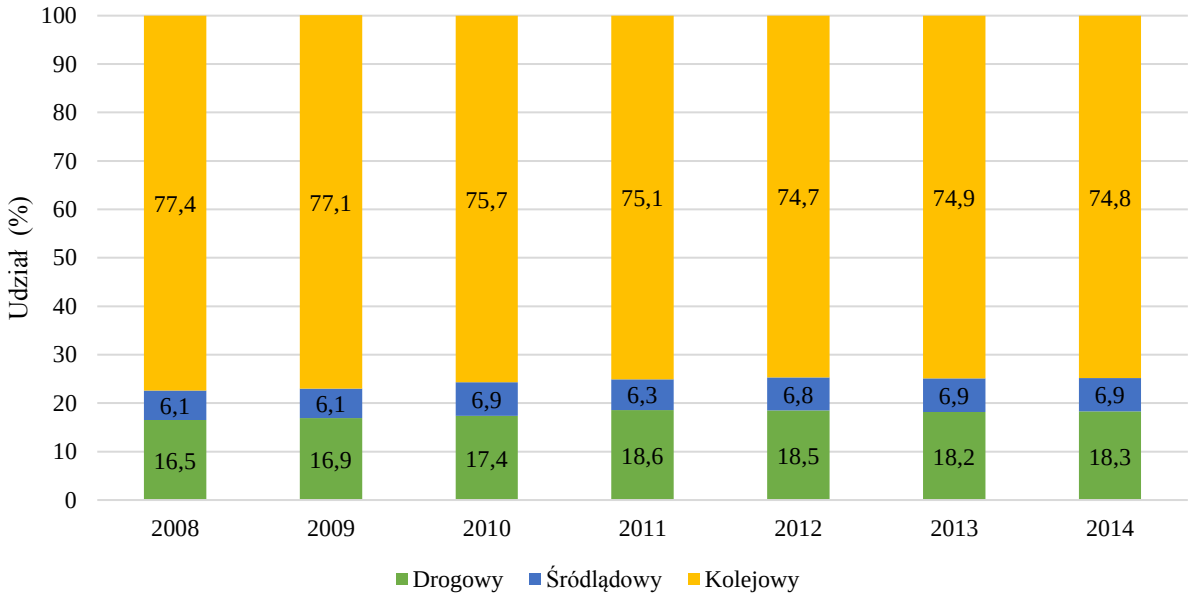
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Commercial vehicles: on the move for every one, https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/ref2016_report_final-web.pdf (data dostępu:12.01.2017).

[132]Koźlak A., Ekonomika…, poz. cyt., s. 11.

[133]Brach J., Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw międzynarodowego drogowego transportu ładunków, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2012, s. 64.

Zarówno w Polsce, jak i Unii Europejskiej transport drogowy jest dominującą gałęzią służącą do przewozu ładunków. Zgodnie z danymi Eurostatu w 2014 r. jego udział w przewozach ładunków stanowił 74,8% i był ponad czterokrotnie wyższy od udziału transportu kolejowego (18,3%). Natomiast najmniej ładunków transportowano transportem rzecznym (6,9%). Ponadto analiza, krótkookresowych danych za lata 2008-2014 wskazuje jedynie na niewielki spadek udziału transportu drogowego w stosunku do pozostałych gałęzi transportu na korzyść transportu kolejowego i śródlądowego (wyk. 1).

Wykres 1. Udział poszczególnych gałęzi transportu w przewozach towarowych na terenie Unii Europejskiej w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Road_freight_transport_statistics (data dostępu: 12.01.2017).

Transport drogowy osiągnął swoje znaczenie w gospodarce Unii Europejskiej głównie dzięki wystąpieniu wielu czynników ułatwiających jego wykonywanie oraz sprzyjających jego rozwojowi w warunkach Unii Europejskiej. Jak wskazuje J. Brach najważniejsze z nich to[134]:

— bardzo duża elastyczność, wynikająca z naturalnych cech transportu samochodowego, jako gałęzi,

— struktura popytowa na przewozy, w której wyraźnie zaznacza się dominacja przewozów' na krótkie odległości. Do tego dochodzi znaczne rozproszenie miejsc nadania i odbioru, związane z dynamicznym rozwojem sektora usług, w tym szczególnie w zakresie lokalizacji magazynów i centrów' dystrybucji,

[134]Brach J., Internacjonalizacja polskich…, poz. cyt., s. 70.

— postępująca deregulacja, przejawiająca się niezwykle silną liberalizacją, połączona z niezwykle dużą, najwyższą ze wszystkich gałęzi liczbą działających niezależnych podmiotów. W efekcie jest to branża wyróżniająca się wysoką konkurencyjnością, co znajduje odzwierciedlenie z jednej strony w braku występowania monopoli, z drugiej w silnej konkurencji, mogącej powodować spadek cen czy utrudniać ich znaczny wzrost.

Wzrost znaczenia transportu drogowego wykazywał silne powiązanie z sytuacją transportu kolejowego. Ma to związek z monopolizacją rynków kolejowych w większości krajów przez przewoźników państwowych. W efekcie mimo notowanego wzrostu liczby podmiotów, w tej gałęzi nadal silną pozycję zajmują przedsiębiorstwa duże, a w przyszłości przyrost nowych firm nie powinien być znaczny.

Transport kolejowy charakteryzuje się występowaniem wielu bardzo wysokich barier wejścia i licznych naturalnych ograniczeń charakterystycznych dla kolei. Do tego wielu przewoźników państwowych wciąż przechodzi ciągłą restrukturyzację, objawiającą się spadkiem zatrudnienia. Tymczasem takie przemiany drogowy transport ładunków przeszedł w większość krajów Unii Europejskiej ponad dwie dekady temu.

Również sytuacja żeglugi śródlądowej, która odgrywa bardzo ważną rolę w Europie Zachodniej, w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Południowej jest bardzo trudna. Sieć dróg wodnych w krajach UE ma około 20 tys. km, z czego połowa dostępna jest dla statków o masie ponad 1350 ton. Liderem, jeśli chodzi o ogólną długość wodnych dróg śródlądowych są Niemcy, gdzie do regularnej żeglugi wykorzystuje się sieć liczącą 7,3 tys. km. Drugie miejsce zajmują Holandia i Francja, mające odpowiednio po 6,2 i 6,1 tys. km żeglownych rzek. Jako kręgosłup europejskiej sieci wodnej uznawany jest Ren (1,4 tys. km nadających się do żeglugi). Drogą wodną Renu rocznie przewozi się około 300 mln ton ładunków, głównie niemieckich i holenderskich. Mimo pewnego spadku przewozów żeglugą śródlądową, w krajach basenu reńskiego udział żeglugi śródlądowej w przewozach towarów utrzymuje się nadal na wysokim poziomie – od 11,7% w Luksemburgu do 43,4% w Holandii[135].

W Polsce oraz innych krajach, w których dokonały się przekształcenia własnościowe, doszło do spadku liczby operatorów oraz statków wykorzystywanych w żegludze rzecznej. Przyczyniło się to do degradacji krajowych wodnych szlaków transportowych. Brak infrastruktury spowodował, że polskie przedsiębiorstwa zaczęły pracować głównie na drogach wodnych

[135]Taylor Z., Ciechański A., Przekształcenia organizacyjno-własnościowe polskich przedsiębiorstw żeglugi śródlądowej i przybrzeżnej po 1990 r., Przegląd Geograficzny, 2010, nr 82, s. 193.

innych państw europejskich. Przewozy zagraniczne stanowią 30,0% przewozów polskimi statkami śródlądowymi (około 3,5 mln ton rocznie). Tym samym dysproporcje pomiędzy sieciami dróg śródlądowych, w różnych krajach Unii, a także wieloletnie zaniedbania spowodowały, że ta forma transportu nie odgrywa znaczącej roli w skali całej Wspólnoty[136].

W porównaniu z transportem kolejowym oraz żeglugą, transport drogowy towarów posiada również inne cechy decydujące o jego przewadze. Są to głównie niskie koszty wejścia na rynek nowych podmiotów (koszty zakupu niezbędnego sprzętu transportowego, zdobycia koniecznych zezwoleń i zgód) oraz łatwość wykonywania samych przewozów. Duże znaczenie transportu drogowego w Unii Europejskiej wynika również z wysokiego poziomu zatrudnienia w branży przewozów drogowych oraz sektorach ją wspierających.

W 2014 r. sektor ten dawał miejsca pracy blisko 3 mln osób ze wszystkich krajów Wspólnoty. Największy udział w ogólnej liczbie zatrudnionych przypadał na przedsiębiorstwa niemieckie (14,4%), francuskie (11,9%) i polskie (10,4%). W przypadku Polski zauważalny jest dynamiczny wzrost zatrudnienia w transporcie drogowym.

W latach 2008-2014 liczba osób pracujących wzrosła o blisko 21,9 tys. osób. Jednocześnie Polska, znalazły się w grupie 11 krajów, które notowały wzrost zatrudnienia. Natomiast największy spadek zatrudnienia w stosunku do 2008 r. zauważalny był w Hiszpanii (28,1%), Wielkiej Brytanii (25,5%) oraz we Włoszech (16,2%). Szczegółowe dane dotyczące zatrudnienia w poszczególnych krajach Unii Europejskiej zostały przedstawione w tabeli 12. Warto również zauważyć, że w 2014 r. zatrudnienie w transporcie drogowym ładunków było o blisko 144,5 tys. większe niż we wszystkich pozostałych gałęziach razem rozpatrywanych. W przeciągu analizowanego sześcioletniego okresu, sektor transportu drogowego charakteryzował się również w skali Unii Europejskiej największą stabilnością zatrudnienia.

[136]Babiński Z. (red), Rewitalizacja drogi wodnej Wisła-Odra szansą dla gospodarki regionu, Wydawnictwo LOGO, Bydgoszcz 2008, s. 14.

Tabela 12. Zatrudnienie w sektorze transportu drogowego w Unii Europejskiej w latach 2008-2014 (tys. osób)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Austria	61,8	58,0	57,3	58,7	58,7	57,9	59,3
Belgia	59,9	64,0	62,1	63,1	62,1	59,0	59,1
Bułgaria	43,7	45,2	44,4	48,8	51,8	55,7	58,8
Chorwacja	24,8	24,8	21,7	20,0	19,8	20,1	22,2
Cypr	2,6	3,0	2,8	2,6	2,1	1,9	1,9
Czechy	116,7	108,8	117,5	117,1	116,4	113,9	116,6
Dania	38,7	28,9	28,5	33,2	34,0	32,8	33,8
Estonia	15,1	13,6	13,4	13,7	14,4	15,1	16,1
Finlandia	39,5	45,7	44,0	45,3	44,7	45,5	45,7
Francja	336,8	35,9	375,1	360,4	351,5	351,8	347,6
Grecja	45,2	41,8	45,7	53,1	35,1	34,8	22,7
Hiszpania	417,8	382,1	361,9	337,0	321,2	305,8	302,6
Holandia	128,8	120,4	119,3	119,5	117,0	113,5	111,7
Irlandia	23,6	20,4	19,3	18,8	18,2	19,8	19,9
Litwa	46,5	40,1	39,4	44,3	49,0	52,8	55,8
Luksemburg	9,1	8,7	8,9	8,2	7,9	7,6	7,4
Łotwa	22,3	17,9	18,2	19,2	22,7	23,9	25,1
Malta	1,2	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1
Niemcy	363,0	357,6	359,8	386,8	396,4	409,9	420,8
Polska	281,1	254,9	272,1	289,4	290,0	293,6	303,0
Portugalia	68,1	65,4	65,6	65,2	59,8	58,8	60,8
Rumunia	96,9	91,8	88,4	97,3	105,5	113,8	122,0
Słowacja	19,3	14,3	29,9	39,5	37,6	38,9	35,0
Słowenia	23,5	22,4	21,6	21,4	20,8	20,4	21,2
Szwecja	75,6	71,6	75,0	79,3	77,5	75,9	74,2
Węgry	71,0	64,4	62,5	63,8	65,1	65,1	66,7
Wielka Brytania	292,6	321,8	267,6	269,3	253,4	242,5	219,2
Włochy	349,0	332,8	331,8	327,8	316,2	304,9	293,5
Unia Europejska	3 038,8	2 948,6	2 954,6	3 000,0	2 950,0	2 938,0	2 923,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics (data dostęp: 15.02.2016).

3.3. Struktura małych i średnich przedsiębiorstw transportu samochodowego ładunków w Unii Europejskiej

Zgodnie z założeniami Unii Europejskiej, transport stanowi podstawę procesu integracji i jest ściśle związany z tworzeniem rynku wewnętrznego, co sprzyja zatrudnieniu i wzrostowi gospodarczemu. Był on jedną z pierwszych dziedzin, które objęto wspólną polityką. Uznano,

że będzie miał duży wpływ na zagwarantowanie trzech z czterech swobód stanowiących podstawy wspólnego rynku zapisane w traktacie rzymskim z 1957 r. – swobody przepływu osób, towarów i usług[137].

W strukturze przestrzennej transportu drogowego w Unii Europejskiej, głównymi krajami, które przewoziły największą liczbę towarów były Niemcy, Polska oraz Hiszpania. Polscy przewoźnicy w 2014 r. wykonali pracę przewozową na poziomie 250 931 mln tkm, co stawiało nasz sektor na drugim miejscu w Unii Europejskiej za Niemcami. Przewoźnicy zarejestrowani na terenie Niemiec wykonali pracę przewozową o 59 211 mln tkm większą w stosunku do przedsiębiorstw z Polski. Firmy hiszpańskie przewiozły natomiast o 55 164 mln tkm mniejszy volumen ładunków (tab, 13).

Tabela 13. Przewozy ładunków wykonane przez przewoźników z krajów Unii Europejskiej (mln tkm)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Belgia	38 356	36 174	35 002	33 107	32 105	32 796	31 808
Bułgaria	15 322	17 742	19 433	21 214	24 372	27 097	27 854
Republika Czeska	50 877	44 955	51 832	54 830	51 228	54 893	54 092
Dania	19 480	16 876	15 018	16 120	16 679	16 072	16 184
Niemcy	341 532	307 547	313 104	323 833	307 009	305 744	310 142
Estonia	7 354	5 340	5 614	5 912	5 791	5 986	6 310
Irlandia	17 402	11 687	10 939	10 108	9 976	9 215	9 751
Gracja	28 850	28 585	29 815	20 597	20 839	18 970	19 223
Hiszpania	242 983	211 895	210 068	206 843	199 209	192 597	195 767
Francja	206 304	173 621	182 193	185 685	172 445	171 472	165 225
Chorwacja	11 042	9 426	8 780	8 926	8 649	9 133	9 381
Włochy	180 461	167 627	175 775	142 843	124 015	127 241	117 813
Cypr	1 308	963	1 087	941	896	634	538
Łotwa	12 344	8 115	10 590	12 131	12 178	12 816	13 670
Litwa	20 419	17 757	19 398	21 512	23 449	26 338	28 067
Luksemburg	8 965	8 400	8 694	8 835	7 950	8 606	9 599
Węgry	35 759	35 373	33 721	34 529	33 736	35 818	37 517
Holandia	78 159	72 675	75 783	73 713	67 804	70 184	70 897
Austria	34 313	29 075	28 659	28 542	26 089	24 213	24 299
Polska	164 930	180 742	202 308	207 651	222 332	247 594	250 931
Portugalia	39 091	35 808	35 368	36 453	32 935	36 555	34 863
Rumunia	56 386	34 269	25 889	26 349	29 662	34 026	35 136
Słowenia	16 261	14 762	15 931	16 439	15 888	15 905	16 273
Słowacja	29 276	27 705	27 575	29 179	29 693	30 147	31 358
Finlandia	31 036	27 805	29 532	26 863	25 460	24 429	23 401
Szwecja	42 370	35 047	36 268	36 932	33 481	33 529	41 964
Wielka Brytania	160 296	139 536	146 685	153 517	158 461	147 188	143 177
Unia Europejska	1 890 875	1 699 508	1 755 061	1 743 604	1 692 329	1 719 199	1 725 240

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics (data dostęp: 15.02.2016).

[137]Zrozumieć Politykę Unii Europejskiej, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2014, s. 3.

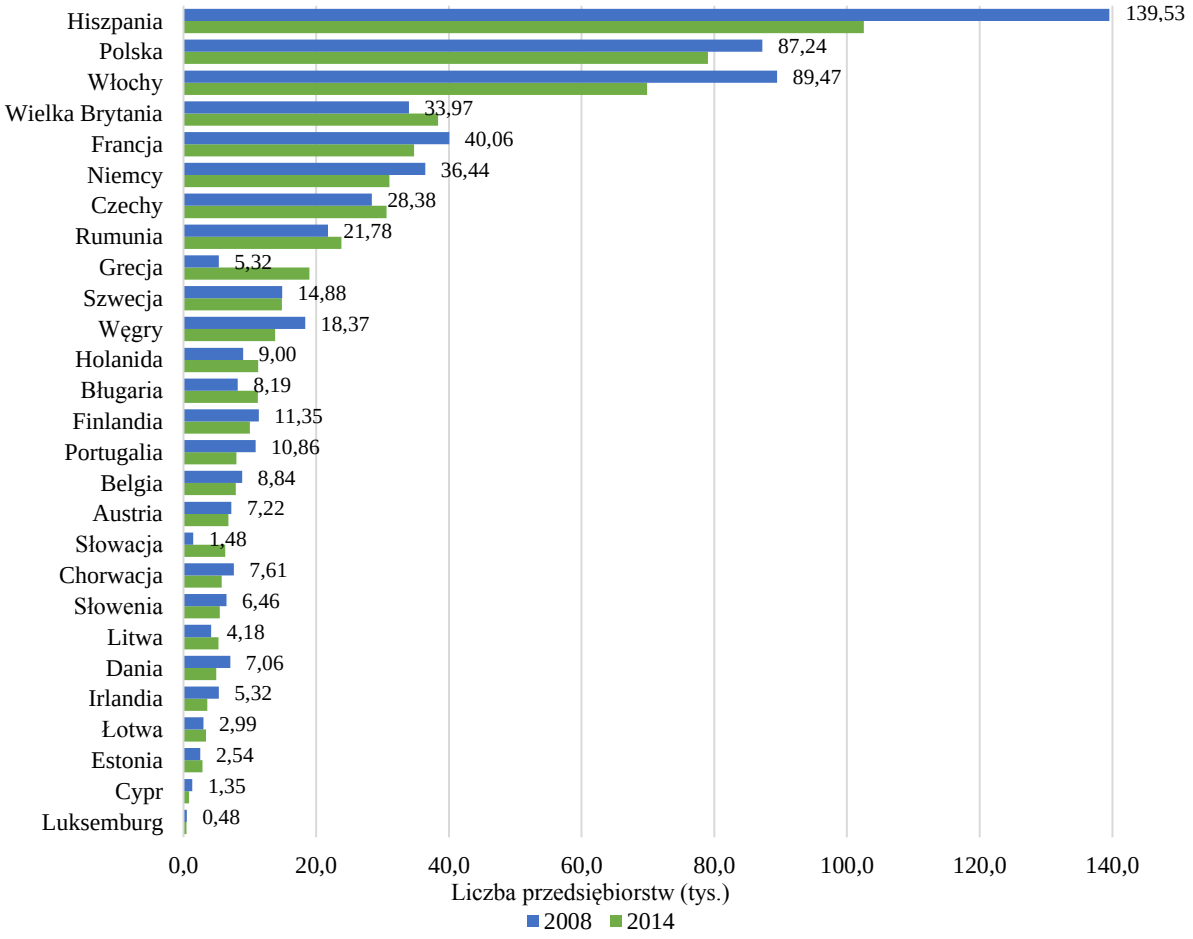
W latach 2008-2014 praca przewozowa polskich przewoźników wykazywała ciągły wzrost, natomiast w przypadku krajów Europy Zachodniej, takich jak Francja czy Niemcy zauważalny był wyraźny spadek dynamiki i udziału w ogólnej wielkości wykonywanej pracy przewozowej. Wskazana tendencja świadczy o tym, że polskie przedsiębiorstwa, które na wskazanych rynkach przejmowały coraz większą liczbę klientów przyczyniały się do spadku wielkości przewozów wykonywanych głównie przez przedsiębiorstwa zarejestrowane w krajach starej Unii Europejskiej. Od 2008 r. w przypadku 19 krajów Unii Europejskiej zauważalna była ujemna dynamika w zakresie wielkości wykonanej pracy przewozowej. Z kolei największy przyrost pracy przewozowej notowany był przez przewoźników z Litwy (137,46%), Polski (152,14%) oraz Bułgarii (181,79%). Ze wszystkich krajów Unii Europejskiej polski sektor transportu odnotowywał w latach 2008-2014 największy przyrost związany zarówno ze wzrostem liczby podmiotów, jak i wielkości przewożonych ładunków.

Zatrudnienie w transporcie drogowym kreowane jest przez blisko 551 tys. podmiotów działające na terenie Unii Europejskiej (wyk. 2). W 2014 r. największa liczba przedsiębiorstw wykonujących transport była zarejestrowana w Hiszpanii (102,5 tys.), Polsce (79,1 tys.) oraz we Włoszech (69,9 tys.). Wśród wszystkich podmiotów blisko 34,2% z nich wykonywało międzynarodowy transport ładunków.

W 2014 r. ponad 99,9% przedsiębiorstw transportowych zaliczano do sektora MŚP, z czego 90,3% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 8,3% małe oraz 1,2% średnie. W badanym okresie zmniejszyła się ogólna liczba mikro i małych przedsiębiorstw, natomiast wzrosła liczba jednostek średnich i dużych. Wskazany stan rzeczy spowodowany był głównie konsekwencjami kryzysu gospodarczego w Unii Europejskiej w latach 2008-2011. W tym czasie notowany był największy spadek jednostek poszczególnych klas wielkości, co zostało przedstawione na wykresie 3.

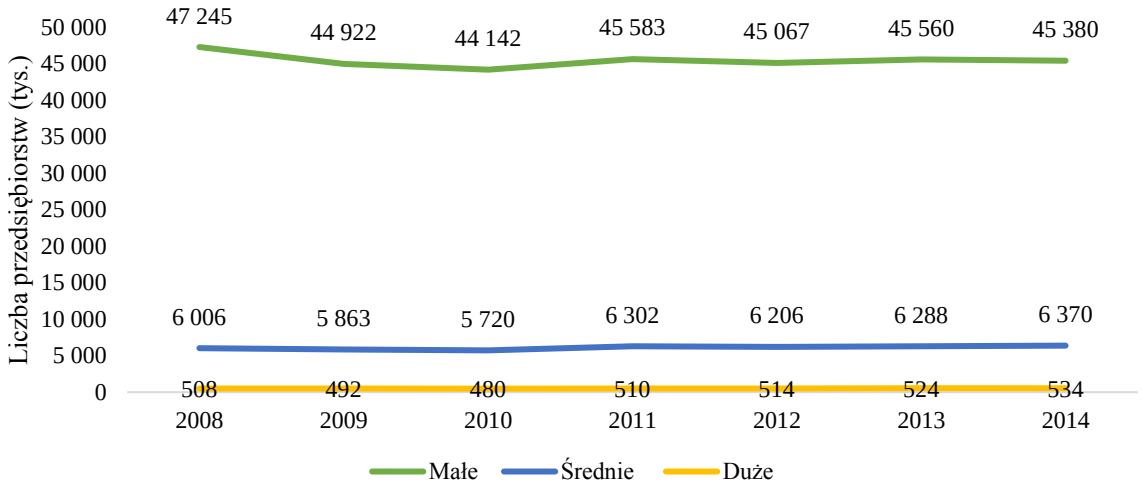
Pod względem wytworzonej wartości dodanej, najlepszy wynik osiągnęły jednostki małe (40,9%) oraz mikro (27,4%). Jednak uwzględniając stosunek liczby podmiotów do wytworzonej wartości dodanej w gospodarce najwięcej wytwarzały podmioty średnie i duże. Najwięcej osób zatrudniały natomiast podmioty klasy mikro (1 072,4 tys.) oraz małe (929,8 tys.). Wartości te wynikają głównie z największej liczebności podmiotów w sektorze transportu drogowego ładunków.

Wykres 2. Liczba przedsiębiorstw sektora transportu drogowego ładunków w 2008 i 2014 r. w krajach Unii Europejskiej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics (data dostęp: 15.02.2016).

Wykres 3. Liczba małych, średnich i dużych przedsiębiorstw transportowych w Unii Europejskiej w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics, (data dostępu: 15.02.2016).

Jak wynika z przedstawionych danych, przedsiębiorstwa transportowe wykonujące drogowy przewóz ładunków odgrywają bardzo dużą rolę w gospodarce zarówno Polski, jak i Unii Europejskiej. Kreują nie tylko lokalne rynki pracy, lecz również umożliwiają wzrost gospodarczy poszczególnych państw. Nie bez znaczenia jest również pozycja Polski na rynku transportowym, która stała się liderem w ilości przewożonych w międzynarodowym transporcie ładunków, wyprzedzając większość krajów Europy Zachodniej.

Z racji swojej dominującej roli transport drogowy będzie pozostawał ważnym ogniwem gospodarki europejskiej i polskiej w kolejnych dekadach. Choć przy tworzeniu wszelkich strategiach rozwoju rynku transportowego pojawiają się głosy nad zmniejszeniem jego udziału w ogólnej wielkości wykonywanych przewozów, sektor ten w dalszym ciągu przeżywa wyraźny rozwój. Upływ kolejnych dziesięcioleci realizacji programów rozwojowych i strategii wyznaczających konieczne zmiany w transporcie UE nie przyniósł spodziewanych efektów. Należy, więc przyjąć, że sektor ten lepiej rozwijać, a to wymaga dogłębnego poznania. Szczególnie w przypadku Polski, która zaczyna dominować w zakresie wykonywanych przewozów, lepsze wykorzystanie czynników rozwojowych, a także ich stymulacja mogą przyczynić się do wzrostu korzyści, jakie sektor ten generuje dla naszej gospodarki.

3.4. Kierunki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw transportowych w Polsce i Unii Europejskiej

Wytyczenie precyzyjnych kierunków rozwoju transportu samochodowego w Polsce, jak i w Unii Europejskiej w kolejnych dekadach, jest działaniem niezwykle skomplikowanym. Aktualne rozważania, co do przyszłego kształtu rynku transportowego można oprzeć na dwóch podstawowych obszarach:

— analizie strategii i polityk krajowych oraz wspólnotowych traktujących o transporcie,
— analizie prognoz odnoszących się do danych ekonomicznych oraz ich powiązania z transportem drogowym.

Zagadnienia wspólnej polityki transportowej były eksponowane we wszystkich podstawowych aktach normatywnych Unii Europejskiej, zwłaszcza w traktacie rzymskim, traktacie z Maastricht oraz traktacie Amsterdamskim. Na ich podstawie wydano wiele szczegółowych uregulowań prawnych w postaci rozporządzeń, dyrektyw, decyzji, zaleceń i opinii. Dokumenty te w sposób systemowy wywierały wpływ na kierunki, w jakich podążał sektor transportu w kolejnych dekadach[138].

[138]Mindur L. (red.). Technologie transportowe XXI wieku, Wydawnictwo ITE-PIB, Warszawa 2008, s. 475.

Rozszerzenie Wspólnoty oraz przemiany, jakie zaszły na rynku transportowym, a także nowe wyzwania spowodowały, że w 2011 r. opublikowano jeden z najważniejszych dokumentów poświęconych kierunkom rozwoju transportu - białą księgę: Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu – dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu.

Pierwszym uwarunkowaniem rozwoju systemu transportowego wskazanym w białej księdze jest konieczność strategicznego planowania wszelkich przedsięwzięć w perspektywie długookresowej na najbliższe dziesięciolecia. Wynika to z faktu swoistej długowieczności infrastruktury transportowej oraz poszczególnych środków transportu (np. tabor kolejowy, czy flota samolotów), a drugiej strony długiego okresu oczekiwania na realizację przedsięwzięć infrastrukturalnych. Biała księga założyła do realizacji w długim okresie bardzo ambitne cele, takie jak:

1. zmniejszenie o połowę liczby samochodów o napędzie konwencjonalnym w transporcie miejskim do 2030 r. (eliminacja ich z miasta do 2050 r.),
2. zastosowanie paliw niskoemisyjnych w lotnictwie (udział 40,0% w 2050 r.),
3. przesunięcia międzygałęziowe w przewozach towarów na odległość powyżej 300 km (do 2030 r. 30,0% ładunków transportowanych drogami będzie przesuniętych na transport kolejowy lub wodny),
4. ukończenie szybkiej europejskiej sieci kolejowej do 2050 r. oraz zachowanie gęstej sieci kolejowej w państwach członkowskich,
5. stworzenie w pełni funkcjonalnej sieci bazowej TEN-T do 2030 r. oraz osiągnięcie wysokiej jakości i przepustowości tej sieci do 2050 r.,
6. połączenie wszystkich lotnisk sieci bazowej TEN-T z siecią kolejową do 2050 r.,
7. wprowadzenie systemów zarządzania transportem oraz systemu GPS i Galileo do 2020 r.,
8. ustanowienie ram europejskiego systemu informacji, zarządzania i płatności w zakresie transportu multimodalnego do 2020 r.,
9. osiągnięcie prawie zerowej liczby ofiar śmiertelnych w transporcie drogowym do 2050 r.,
10. pełna internalizacja kosztów zewnętrznych transportu.

Założenia białej księgi wskazują na dążenie UE do osiągnięcia bardzo ambitnych celów. Zmierzają do unowocześnienia infrastruktury wykorzystywanej w transporcie, w szczególności w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Transeuropejska sieć transportowa (ang. Trans-European Transport Networks, TEN-T) obejmuje szeroki program unijny dotyczący sieci drogowych, kolejowych, wodnych i powietrznych. Rozwój sieci TEN-T zaplanowany zo-

stał dwupoziomowo. Pierwszy poziom obejmuje sieć bazową, drugi kompleksową. Sieć bazowa powinna zostać zidentyfikowana i wdrożona, jako priorytet w ramach sieci kompleksowej do 2030 r. Stanowi ona podstawę rozwoju multimodalnej sieci transportu i powinna stymulować rozwój całej sieci kompleksowej. Działania skoncentrowane zostaną na tych elementach transeuropejskiej sieci transportowej, które mają największą europejską wartość dodaną, w szczególności na odcinkach transgranicznych, brakujących ogniwach, połączeniach multimodalnych i najważniejszych wąskich gardłach. Z kolei sieć kompleksowa to ogólnoeuropejska sieć transportowa, zapewniająca dostępność wszystkich regionów w Unii, w tym regionów peryferyjnych i najbardziej oddalonych. Ma wzmacniać spójność między nimi. Powinna powstać do 2050 r.[139]

Opracowanie i wdrożenie kompleksowej strategii rozwoju infrastruktury, w tym transeuropejskiej sieci transportowej, będzie istotnym czynnikiem kreowania konkurencyjności Unii Europejskiej i przeciwdziałania skutkom kryzysu gospodarczego. Na uwagę zasługuje ujęcie w planach sieci kolei dużych prędkości. Szybkie pociągi są szansą na rewitalizację kolei i poprawę jej pozycji na europejskim rynku przewozów pasażerskich. Tezę tę potwierdzają dotychczasowe efekty rynkowe, a w szczególności dynamiczny wzrost liczby przewożonych pasażerów i realizowanej pracy przewozowej[140].

Zakończenie realizacji programu budowy transeuropejskiej sieci transportowej przewidziano na 2050 r. Biała Księga to kolejny dokument Unii Europejskiej odnoszący się do tak długiej perspektywy. Z jednej strony, wydaje się to słuszne. Wskazuje bowiem na odwagę twórców programu i ich wyobraźnię, prowadząc do nakreślenia spójnej wizji rozwoju sieci[141]. Z drugiej jednak strony, odkładanie wielu ważnych inwestycji prowadzi do utrzymywania strukturalnych słabości Unii Europejskiej. Z dotychczasowych doświadczeń wynika ponadto, że występują znaczące opóźnienia w realizacji programów rozwoju infrastruktury. Trudno zatem oczekiwać, że wytyczone plany w czterdziestoletniej perspektywie zostaną zakończone w terminie. Wobec dynamicznego rozwoju innych regionów świata, prowadzić to może do osłabiania konkurencyjności Unii Europejskiej.

Faworyzowanie w ramach sieci TEN-T transportu kolejowego wynika z tego, że transport drogowy w aktualnym kształcie postrzegany jest przez organy Unii Europejskiej, jako nieekologiczny i nisko efektywny środek przemieszczania towarów na duże odległości.

[139]Dyr T., Strategia rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej, TTS Technika Transportu Szynowego, 2012, nr 19, s. 22.
[140]Dyr T., Koleje dużych prędkości, jako czynnik poprawy konkurencyjności kolei na rynku transportowym, TTS Technika Transportu Szynowego, 2011, nr 11, s. 13.
[141]Komunikat Komisji Europejskiej - A sustainable future for transport. European Communities, COM(2009).279/4.

Aktualny stopień rozwoju sektora transportowego nie wpisuje się w podstawowe postulaty ekologiczne formułowane na forum Unii Europejskiej. Wynika to przede wszystkim z generowania przez ten sektor znaczących kosztów zewnętrznych.

Unia Europejska prowadzi wśród państw członkowskich skoordynowane działania, mające ograniczyć negatywne skutki działalności transportowej, integrując politykę transportową z ochroną środowiska. Rezultatem tego są zaostrzone normy dotyczące emisji spalin, promocje zarówno alternatywnych źródeł energii (np. LPG, biopaliwa), jak i środków transportu o małym zużyciu paliwa (np. transport intermodalny, transport kolejowy). Powstałe koszty transportu w różnym stopniu obciążają nie tylko usługodawców (przedsiębiorstwa transportowe), lecz również usługobiorców, czyli podmioty gospodarcze korzystające z usług transportowych. Część kosztów, które nie obciążają podmiotów gospodarczych, ponosi całe społeczeństwo.

Samo wyznaczenie wszystkich kosztów zewnętrznych oddziaływania systemu transportowego na otoczenie jest zagadnieniem trudnym i w istocie bardzo subiektywnym. Dlatego też wprowadzono ogólny podział kosztów zewnętrznych z działania transportu, który grupuje koszty do następujących kategorii:

— koszty związane z emisją hałasu i drgań,
— koszty związane z zanieczyszczeniem środowiska,
— koszty związane z wypadkowością i uszkodzeniem infrastruktury,
— koszty związane z kongestią (zagęszczeniem, zatłoczeniem na drogach),
— koszty związane z uciążliwością oddziaływania transportu.

Europejska Polityka Transportowa, jako jeden z głównych celów wymienia internalizację zewnętrznych kosztów transportu poprzez wdrożenie zasady – zanieczyszczający płaci. Wprowadzenie tej zasady powinno doprowadzić do wolnorynkowej konkurencji pomiędzy różnymi gałęziami transportu oraz zmianę struktury przewozów. Wymaga to jednak intensywnego i równomiernego rozwoju całej infrastruktury transportowej kraju. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej w widoczny sposób przyspieszyło realizację planów rozbudowy infrastruktury komunikacyjnej. W ciągu ostatnich lat powstało w naszym kraju kilkaset kilometrów nowych dróg. Przedsięwzięcia obejmą również remonty i modernizację najważniejszych szlaków kolejowych[142].

[142]Szlachta A., Internalizacja kosztów zewnętrznych w transporcie, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, 2014, nr 5, s. 309-310.

To właśnie walka Unii Europejskiej z ociepleniem klimatu w znacznym stopniu kierunkuje rozwój sektora transportu drogowego. Główny wskaźnik zatwierdzony przez Unię Europejską zakłada obniżenie emisji spalin o 80%-95% do 2050 r. w porównaniu z 1990 r. Odnosząc się natomiast bezpośrednio do ograniczeń nałożonych na sektor transportu, emisja gazów cieplarnianych ma obniżyć się do 2030 r. w porównaniu z 2008 r. o 20,0%[143].

Wskazane determinanty wynikają z tego, że funkcjonowanie i rozwój systemu transportowego jest źródłem licznych konfliktów społecznych, przestrzennych i ekologicznych. Na środowisko naturalne, transport poprzez fizyczną obecność wywiera negatywny wpływ, przyczyniając się do:

— zanieczyszczenia powietrza,
— zanieczyszczenia wód,
— hałasu,
— zajmowania przez elementy infrastruktury rozległych terenów.

Niezbędnym warunkiem osiągnięcia efektów wskazanych w Białej Księdze są wydajniejsze środki transportu oraz efektywniejsza ich kombinacja w zakresie organizowania i realizowania przewozów. Działania takie powinny spowodować ograniczanie wykorzystania transportu indywidualnego. Dla całego sektora transportu wytyczono następujące założenia[144]:

— poprawa efektywności energetycznej pojazdów we wszystkich rodzajach transportu;
— wprowadzenie paliw i systemów napędowych zgodnych z zasadą zrównoważonego rozwoju;
— optymalizacja działań multimodalnych łańcuchów logistycznych, w tym poprzez powszechniejsze zastosowanie bardziej zasobooszczędnych środków transportu w sytuacjach, gdy inne innowacje technologiczne mogą być niewystarczające (np. transport dalekobieżny). Bardziej wydajne wykorzystanie transportu i infrastruktury, dzięki zastosowaniu lepszych systemów zarządzania ruchem i informacją oraz zaawansowanych rozwiązań logistycznych i rynkowych, takich jak: pełny rozwój zintegrowanego europejskiego rynku kolejowego, zniesienie ograniczeń w zakresie kabotażu, zniesienie barier w żegludze morskiej bliskiego zasięgu, brak zakłóceń cenowych itd.

[143]Jaskulski A., Założenia polityki transportowej Unii Europejskiej w XXI wieku. Uwarunkowania, wyzwania, strategie działania, Rocznik Integracji Europejskiej, 2013, nr 7, s. 286-288.
[144]Biała Księga. Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu - dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu, Bruksela 2011, s. 5.

Osiągnięcie zamierzeń polityki transportowej wymaga realizacji dziesięciu celów na rzecz utworzenia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu. Określono je za niezbędne dla ograniczenia emisji gazów cieplarnianych o 60%. Celami tymi są[145]:

— rozwój i wprowadzenie nowych paliw, jak również systemów napędowych zgodnych z zasadą zrównoważonego rozwoju, które przyczynią się do zmniejszenia o połowę liczby samochodów o napędzie konwencjonalnym w transporcie miejskim do 2030 r. W konsekwencji zakłada się eliminację ich z miast do 2050 r., a tym samym osiągnięcie zasadniczo wolnej od emisji CO_2 logistyki w dużych ośrodkach miejskich już do 2030 r.

— osiągnięcie do 2050 r. 40,0% obecnego poziomu wykorzystania paliwa niskoemisyjnego w lotnictwie oraz w transporcie morskim, co tym samym wpłynie na ograniczenie emisji CO_2 o 40,0% (a w miarę możliwości o 50,0%) również do 2050 r. Wszystko to zoptymalizuje działania multimodalnych łańcuchów logistycznych, m.in. poprzez większe wykorzystanie bardziej energooszczędnych środków transportu;

— przeniesienie do 2030 r. 30,0% drogowego transportu towarów wykonywanego na odległościach większych niż 300 km na inne środki transportu (np. kolej lub transport wodny), a do 2050 r. ponad 50,0% wykorzystanie transportu intermodalnego. Ułatwi to rozwój efektywnych ekologicznych korytarzy transportowych;

— ukończenie szybkiej europejskiej sieci kolejowej do 2050 r. oraz osiągnięcie trzykrotnego wzrostu wykorzystania istniejącej sieci szybkich kolei do 2030 r. oraz zachowanie gęstej sieci kolejowej we wszystkich państwach członkowskich. Zakłada się przesunięcie do 2050 r. na kolej większej części ruchu pasażerskiego na średnie odległości;

— stworzenie do 2030 r. w pełni funkcjonalnej ogólnounijnej multimodalnej sieci bazowej TEN-T, zaś do 2050 r. osiągnięcie wysokiej jakości i przepustowości tej sieci, jak również stworzenie odpowiednich usług informacyjnych.

Polska, jako kraj członkowski Unii Europejskiej jest jednocześnie współtwórcą i adresatem europejskiej polityki transportowej. Jako współtwórca posiada swoich przedstawicieli w gremiach i instytucjach opracowujących akty prawne, regulacje ekonomiczno-finansowe, socjalne, a także normy i standardy techniczno-eksploatacyjne w transporcie. Jako adresat (odbiorca) ma obowiązek stosowania rozporządzeń i implementacji dyrektyw unijnych[146].

[145]Wiktorowska-Jasik A., Założenia europejskiej polityki transportowej a potrzeby i dylematy transportu zintegrowanego, Logistyka, 2014, nr 3, s. 6694.
[146]Liberadzki B., Mindur L., Uwarunkowania rozwoju systemu transportowego Polski, Wydawnictwo ITE -PIB, Warszawa 2006, s. 571.

Jednym z pierwszych dokumentów, który w sposób kompleksowy wyznaczał kierunki rozwoju polskiej polityki transportowej była „Polityka transportowa państwa na lata 2001-2015 dla zrównoważonego rozwoju kraju". Celem generalnym określonym we wskazanym dokumencie było osiągnięcie zrównoważonego systemu transportowego pod względem technicznym, przestrzennym, gospodarczym, społecznym i środowiskowym w warunkach rozwijającej się gospodarki rynkowej z uwzględnieniem konkurencji międzynarodowej. Za najważniejsze kierunki rozwoju polityki transportowej uznano[147]:

— restrukturyzację kolei w celu jej dostosowania do potrzeb rynku,
— radykalną poprawę stanu dróg,
— budowę sieci autostrad na głównych kierunkach ruchu i wspomagającej ją sieci dróg ekspresowych,
— rozwój morskich i lotniczych portów oraz poprawę standardu ich połączeń z sieciami transportowymi,
— prywatyzację przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw przewozowych,
— rozwój transportu zbiorowego w miastach i regionach, w tym tworzenie warunków dla wzrostu ruchu rowerowego,
— stworzenie zintegrowanego systemu transportowego wraz z zapewnieniem warunków uczciwej konkurencji międzygałęziowej,
— zapewnienie interoperacyjności krajowego systemu transportowego z systemem transportowym Unii Europejskiej,
— rozwój systemów multimodalnych.

Bardziej obszernym dokumentem stanowiącym nowelizację „Polityki transportowej państwa na lata 2001-2015", była wydana w 2005 r. „Polityka Transportowa Państwa na lata 2006–2025". Zmiana polityki transportowej była wymuszona akcesją Polski do struktur Unii Europejskiej, a tym samym określono nowe kierunki rozwoju transportu w oparciu o wzorce wypracowane we Wspólnocie. W ramach nowej polityki zaproponowano następujące cele[148]:

1. poprawa dostępności transportowej i jakości transportu, jako czynnik poprawy warunków życia i usuwania barier rozwojowych gospodarki,
2. wspieranie konkurencyjności gospodarki polskiej, jako kluczowego instrument rozwoju,
3. poprawa efektywności funkcjonowania systemu transportowego,

[147]Lipińska-Słota A., Polityka transportowa w kształtowaniu systemów transportowych, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2014, nr 165, s. 71.
[148]Polityka Transportowa Pastwa na lata 2006–2025, http://mib.bip.gov.pl/fobjects/download/90446/zp_pbdkia_2011_2015-pdf.html (data dostępu: 20.08.2016).

4. integracja systemu transportowego w układzie gałęziowym i terytorialnym,
5. poprawa bezpieczeństwa prowadząca do radykalnej redukcji liczby wypadków,
6. ograniczenie negatywnego wpływu transportu na środowisko i warunki życia.

W kontekście transportu drogowego wskazano, że najważniejszym zadaniem jest budowa sprawnego systemu dróg szybkiego ruchu. Jednocześnie zauważono, że przystąpienie Polski do UE zwiększyło z jednej strony możliwości funkcjonowania polskich podmiotów na rynku unijnym, z drugiej postawiło krajowych operatorów wobec konieczności spełnienia zwiększonych wymagań i oczekiwań, w tym zwiększenia konkurencyjności cenowej i jakościowej. Tym samym, polityka państwa w latach 2006-2015 opierała się na stworzeniu warunków dla rozwoju operatorów i ich funkcjonowania na zasadach obowiązujących w całej Europie. Ponadto przyczyniła się do poprawy, jakości polskiego transportu i dostosowania go do poziomu i wymagań według standardów unijnych. Poniżej wskazano szczegółowe działania zmierzające do zrealizowania celów. Należą do nich:

— doskonalenie prawa, mającego stymulować wzrost konkurencji i jakości transportu drogowego,
— unowocześnienie organizacji i zarządzania ruchem drogowym w celu obniżenia kosztów funkcjonowania transportu,
— zwiększanie bezpieczeństwa ruchu drogowego, bezpieczeństwa przewoźników i przewożonych towarów poprzez zwiększenie nadzoru i skuteczności służb,
— wspieranie działań w zakresie transportu drogowego funkcjonującego w ramach systemu transportu intermodalnego.

W dalszej kolejności, czyli po 2020 r., zgodnie ze strategią mają być podjęte prace, które doprowadzą do zwiększania poziomu nasycenia infrastrukturą i stworzenia zintegrowanego, samofinansującego się systemu transportowego. System powinien bazować na połączeniach drogowych i kolejowych wysokiej jakości, uzupełnionych drogami wodnymi, regularnymi połączeniami lotniczymi o dużej częstotliwości oraz portami morskimi, do których zostanie zapewniona odpowiednia dostępność zarówno od strony lądu, jak i morza[149].

Wszystkie elementy składowe strategii krajowych, jak i Unii Europejskiej zmierzają do zapewnienia realizacji idei zrównoważonego transportu. Opiera się ona na dążeniu do jego osiągnięcia poprzez podejmowanie środków zmierzających do ożywienia transportu kolejowego, wsparcia transportu morskiego i śródlądowego oraz wzajemnego powiązania wszystkich rodzajów transportu.

[149] Polityka Transportowa Pastwa na lata 2006–2025.., poz. cyt.

Wszelkie działania, które zostały określone przez Unię Europejską będą zmierzały do zachowania równowagi ekonomicznej, społecznej i ekologicznej w rozwoju rynku transportowego. Wymaga to przesunięcia części popytu z transportu samochodowego na transport kolejowy, żeglugę morską, śródlądową oraz promowania transportu multimodalnego. Międzygałęziowych przesunięć popytu na usługi transportowe planuje się dokonać za pomocą mechanizmów ekonomicznych, jak i pozaekonomicznych. Mając na względzie dostrzeżone zjawiska, w celu zbudowania bardziej zrównoważonych relacji pomiędzy gałęziami transportu, Komisja Europejska wskazuje na potrzebę aktywizacji działań w obszarach:

— hamowania rozwoju transportu samochodowego,
— rewitalizacji i wsparcia rozwoju transportu kolejowego,
— zdynamizowania żeglugi morskiej bliskiego zasięgu oraz żeglugi śródlądowej,
— promowania transportu multimodalnego.

Przemiany będą zachodzić również w zakresie wykorzystywanych środków transportowych. Dzięki trwałym tendencjom, które wystąpiły w gospodarce światowej w XX w. takim jak: obniżenie kosztów produkcji pojazdów, czy spadek realnych cen paliw płynnych, wzrosła dostępność środków transportu i powszechność ich użytkowania. W konsekwencji doprowadziło to do nasilenia się problemów, których bezpośrednie przyczyny leżą w kosztach zewnętrznych transportu. Silniki spalinowe w pojazdach samochodowych w trakcie swojej pracy wydalają dużą ilość substancji szkodliwych do środowiska naturalnego. Jest to szczególnie widoczne w przypadku silników napędzanych paliwami pochodzących z przeróbki ropy naftowej. Ciągły rozwój motoryzacji powoduje, że problem ten staje się coraz bardziej odczuwalny[150].

Po normie EURO III sukcesywnie zaostrzano politykę ograniczania szkodliwości spalin samochodowych. Wprowadzono, więc kolejne wersje: EURO 4 i EURO 5. Normy emisji spalin EURO 4 są kolejnym krokiem w polityce transportowej Unii Europejskiej, zmierzającym ku osiągnieciu celu postawionego w Białej Księdze tj. zastosowania nowoczesnych technologii dla zmniejszania kosztów zewnętrznych transportu oraz jak najszybsze zastępowanie starych, nieefektywnych technologii i pojazdów przez odpowiednie instrumenty polityki transportowej.

Oprócz zwiększania wymagań dla silników spalinowych, podejmowane są również próby zastąpienia tradycyjnych paliw bardziej ekologicznymi odpowiednikami. Obecne, proponowane do zastosowania paliwa zastępcze umożliwiają ograniczenie negatywnego wpływu transportu na środowisko. Porównując pozytywne i negatywne aspekty zastosowania nowych

[150]Trześnik E, Światłoń M., Wpływ implementacji norm emisji spalin Euro 5 i Euro 6 na przemysł motoryzacyjny, w aspekcie wdrażania nowych technologii i wzrostu kosztów eksploatacji pojazdów, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, 2011, nr 72, s. 88.

rodzajów paliw należy stwierdzić, że przeważają aspekty pozytywne. Należy też być świadomym tego, że nic nie dzieje się za darmo. Być może już w niedalekiej przyszłości wodór stanie się tym nośnikiem energii, który zrewolucjonizuje rynek paliw. Znaczne perspektywy zdaje się nieść postęp w budowie ogniw paliwowych umożliwiających stworzenie pojazdów z grupy Zero-Emission[151].

Korzystny może być także w przyszłości rozwój pojazdów elektrycznych. Aktualnie największą słabością pojazdów z silnikiem elektrycznym jest duży stosunek masy źródła dostępnej energii do ilości energii otrzymanej z tego źródła. Masa i objętość akumulatorów potrzebnych do przejechania większych dystansów jest stosunkowo duża. Zmiana sytuacji w tej dziedzinie stanowi przedmiot badań i poszukiwań wielu ośrodków naukowo-badawczych, a osiągnięty sukces może spowodować gwałtowną rewolucję na rynku motoryzacyjnym. Aby poprawić sytuację w tym zakresie stosuje się dodatkowe, nieakumulatorowe źródła energii elektrycznej, jak np. ogniwa paliwowe i baterie słoneczne[152].

Zgodnie z przedstawionymi informacjami, realizacja idei zrównoważonego rozwoju, która ma zapewnić przyszłym pokoleniom dostęp do zasobów naturalnych na poziomie, co najmniej równym obecnym możliwościom korzystania z ich walorów, wymaga wielu zmian strukturalnych. W kolejnych okresach, Unia Europejska będzie wymuszała coraz większy rozwój koncepcji zrównoważonego transportu. Okazuje się być ważnym elementem koncepcji oraz narzędziem osiągania zarówno celów ekonomiczno-społecznych, jak i związanych z wykorzystaniem oraz ochroną środowiska naturalnego[153].

Niezrównoważony transport pochłania ogromne ilości energii, powoduje zanieczyszczenie środowiska, a zwiększenie nakładów nie poprawi poziomu usług (w szczególności nie poprawia sytuacji konkretnych grup społecznych i ekonomicznych). Idea zrównoważonego transportu jest odpowiedzią na niepowodzenia polityki transportowej z drugiej połowy XX w.

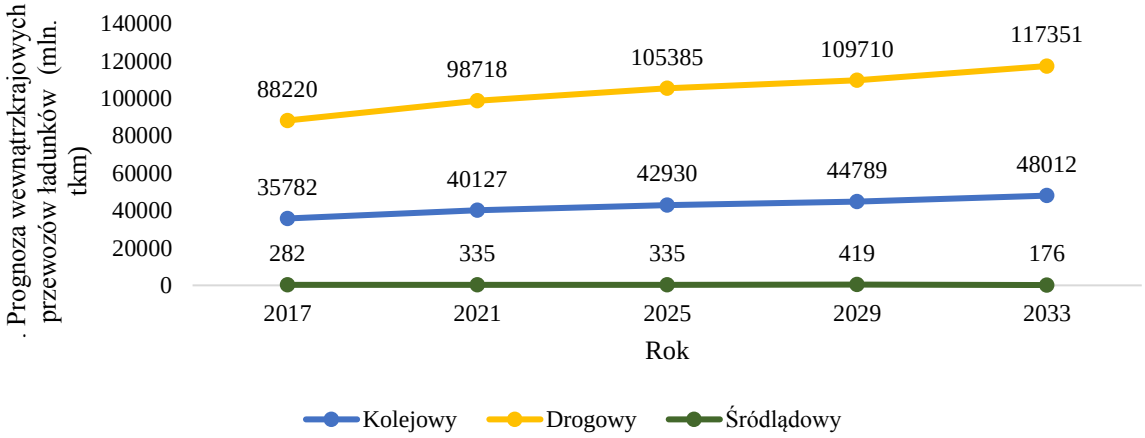
Na rozwój transportu drogowego będzie wpływać również tempo wzrostu gospodarczego. O jego dynamice w długim okresie decydują wyłącznie strukturalne cechy gospodarki, tzn. czynniki odpowiadające za efektywność przetwarzania nakładów czynników produkcji w produkt finalny. Do długookresowych determinant wzrostu należą, więc przede wszystkim czynniki wpływające na implementację i adaptację nowych, bardziej wydajnych technik produkcji, takie jak: nakłady ponoszone na poprawę kapitału ludzkiego oraz na badania i rozwój.

[151]Uzdowski M., Problematyka wykorzystania paliw alternatywnych do zasilania silników trakcyjnych, MOTROL, 2008, nr 10, s. 143–146.
[152]Sosin Z., Niekonwencjonalne napędzanie samochodów, FOTON, 2008, nr 102, s. 41-42.
[153]Miłaszewicz D., Ostapowicz B., Warunki zrównoważonego rozwoju transportu w świetle dokumentów UE, Studia i Prace WNEiZ, 2011, nr 24, s. 115.

Oddziaływanie wielkości makroekonomicznych na popyt globalny na usługi transportowe ma zróżnicowany charakter. Tak jak zauważono we wcześniejszej części niniejszej pracy, dynamika produktu krajowego brutto ma istotny wpływ na wielkość popytu na przewozy wewnątrzkrajowe, ale jej wpływ na popyt w przewozach międzynarodowych oraz w zakresie motoryzacji indywidualnej jest zależny także od wielu innych czynników.

J. Burnewicz w opracowaniu Wizja struktury transportu oraz rozwoju sieci transportowych do roku 2033 dla rządu wskazuje, że w Polsce w długiej perspektywie będzie następował długookresowy spadkowy trend tempa wzrostu PKB do poziomu 3,5%-4,0% rocznie w latach 2021-2033. Spadek ten będzie spowodowany podporządkowaniem polskiej polityki gospodarczej wobec powszechnie akceptowanej w Unii Europejskiej zasadzie zrównoważonego rozwoju, która praktycznie nie godzi się ze wzrostem wyższym niż 3,0% rocznie. Przewidywana wielkość wzrostu na przewozy ładunków została przedstawiona na wykresie 4.

Wykres 4. Prognozowana praca przewozowa w Polsce według poszczególnych gałęzi transportu w latach 2017-2033



Źródło: J. Burnewicz, Wizja struktury transportu oraz rozwoju sieci transportowych do roku 2033, ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Sopot 2007, s. 4.

Zgodnie ze wskazanym dokumentem przewidywany jest wzrost udziału eksportu w PKB do 42,9%-48,4% w 2033 r., a udział importu w PKB do 40,7%-42,9% w 2033 r. Średnia wartość jednej tony ładunku polskiego handlu zagranicznego wzrośnie blisko trzykrotnie w stosunku do 2014 r, i wyniesie 9 108,00-9 305,00 zł w 2033 r. Natomiast badania prowadzone przez Instytut Transportu Samochodowego wskazują, że do 2018 r. praca przewozowa transportu drogowego wzrośnie do 177,8 mln tkm, natomiast w 2020 r. osiągnie wartość 196,4 mln tkm[154].

[154]Menes E., Waśkiewicz J., Prognoza zapotrzebowania na usługi transportowe w Polsce do 2020 roku, Transport Samochodowy, 2006, nr 4, s. 25-26.

B. Liberadzki dokonując analizy postanowień zawartych w Zielonej Księdze UE z 2003 r. zakłada, że transport drogowy będzie zwiększać swój udział w rynku przewozów wszystkich członków UE wbrew podejmowanym deklaracjom. Przewiduje się, że zmniejszy się jednak intensywność tego wzrostu, ale zaledwie o 0,2% średniorocznie. Jednocześnie do 2030 r. będzie zmniejszać się transportochłonności gospodarki krajów członkowskich Unii Europejskiej (o 30,0% w nowych krajach akcesyjnych i o 5,5% w całej UE), przy czym transportochłonność gospodarek nowych krajów członkowskich będzie ponad dwukrotnie wyższa niż w UE (obecnie 3,2 razy wyższa)[155].

Analogiczne stanowisko prezentują tacy autorzy, jak J. Burnewicz, E. Menes i J. Waśkiewicz. W ich opracowaniach przewidywany jest dalszy wzrost przewozów samochodowych. Z kolei przedstawicielka Instytutu Transportu Samochodowego - K. Bentkowska-Senator wskazuje, że rola transportu samochodowego ładunków będzie zróżnicowana w zależności od horyzontu czasowego. Dokonuje podziału okresu 30-letniego na dwa podokresy. W najbliższych 15-tu latach znaczenie przewozów ładunków za pomocą transportu samochodowego będzie utrzymywało się na dotychczasowym poziomie z zaznaczającą się tendencją malejącą pod wpływem działań interwencyjnych państwa, takich jak wdrożenie opłat związanych z ochroną środowiska czy też regulacji administracyjnych w formie ograniczeń ruchu. Obecnie transport samochodowy jest drogim ogniwem w zintegrowanych łańcuchach dostaw, ale różnice cen w odniesieniu do innych gałęzi nie są na tyle znaczące, aby zobligować usługobiorców do korzystania z gałęzi efektywnych ekologicznie i infrastrukturalnie nawet na dalekich trasach przewozowych. W następnym okresie, tj. od 16-tu do 30-tu lat, rola transportu samochodowego będzie się zdecydowanie zmniejszała. Zasadniczymi przyczynami tej tendencji będą ustabilizowane, wdrożone opłaty użytkowników infrastruktury samochodowej oraz opłaty ekologiczne, jak również rozwój transportu intermodalnego. Raport Komisji Europejskiej z 2009 r. pt. „European Energy and Transport Trends to 2030" zakładał, że udział transportu drogowego w ogólnej liczbie przewozów na terenie UE zwiększy się do 77,4% w 2030 r. Należy zauważyć, że wskaźnik ten został osiągnięty już w 2014 r. Tym samym, jeżeli nie nastąpią w przyszłości poważne zmiany strukturalne, to udział przewozów drogowych względem innych gałęzi będzie się pogłębiał[156].

W kolejnych okresach, dzięki dofinansowaniu w ramach funduszy strukturalnych będzie również rozwijała się infrastruktura. Dotyczy to szczególnie krajów Europy Środkowej

[155]Liberadzki B., Aktualne wyzwania przed europejską polityką transportową, Przegląd Komunikacyjny, 2005, nr 5, s. 28-36.
[156]European Commission: European Energy and Transport Trends to 2030, Luxemburg 2009, s. 122

oraz Południowej, które wykazują wyraźne opóźnienie pod tym względem. Dzięki temu, powstaną nowe kierunki, w których będą wykonywane przewozy. Unowocześnienie infrastruktury wpłynie także na spadek kosztów przewozów oraz skróci czas transportu ładunków. Zgodnie z Programem Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.), za blisko 107 mld zł ma powstać w Polsce ponad 3,9 tys. km autostrad i dróg szybkiego ruchu oraz ok. 50 obwodnic. Dzięki temu zostanie uzyskana docelowa sieć szybkich połączeń drogowych w Polsce łączących większość dużych miast i ośrodków przemysłowych.

Przewiduje się również zmianę struktury produkcji w Unii Europejskiej, która już teraz w znacznym stopniu przenoszona jest do nowych krajów członkowskich. Z raportu międzynarodowej firmy doradczej Cushman & Wakefield wynika, że wobec rosnących kosztów operacyjnych na świecie, coraz większa liczba międzynarodowych przedsiębiorstw prowadzących działalność przemysłową bierze pod uwagę możliwość lokowania swoich zakładów produkcyjnych w Europie. W Chinach, które są potęgą przemysłową świata, rosną koszty pracy, co zmniejsza ich konkurencyjność kosztową, a to wpływa na atrakcyjność krajów oferujących niższe koszty operacyjne. Jeżeli utrzyma się ten trend, to zwiększy się także prawdopodobieństwo przeniesienia przez producentów działalności z powrotem do Europy w kolejnych dekadach[157].

W opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego konieczna jest odbudowa przemysłu w Unii Europejskiej. We wskazanej opinii powinna nastąpić dynamiczna reindustrializacja, która będzie w stanie zahamować zapaść gospodarczą Wspólnoty. Celem osiągnięcia tego działania, konieczne będzie ożywienie działalności przemysłowej, zwłaszcza działalności przemysłu wytwórczego będącego mocnym punktem struktury produkcyjnej. Jednocześnie powinna zostać odwrócona tendencja, która doprowadziła do sytuacji, w której rynek europejski zamieszkany przez 500 mln osób jest olbrzymim konsumentem pozaeuropejskich produktów przemysłowych. Powrót przedsiębiorstw przemysłowych na terytorium Unii z pewnością ożywi wymianę handlową, a tym samym popyt na przewozy drogowe.

Wszystkie aktualne prognozy w zakresie transportu drogowego wskazują na dalsze utrzymanie się dominującej pozycji tego sektora w Unii Europejskiej. Z pewnością postęp techniczny oraz rozbudowa infrastruktury będą przyczyniały się do obniżenia kosztów funkcjonowania. Jednocześnie ustabilizowanie się w przyszłości poziomu rozwoju poszczególnych krajów umożliwi bardziej efektywne wykorzystywanie zasobów. Transport drogowy może wiązać także duże nadzieje z szeroko dyskutowaną reindustrializacją.

[157]Where in the World? Manufacturing Index 2015. Cushman & Wakefield Publication, http://www.cushmanwakefield.pl/en-gb/research-and-insight/2015/manufacturing-index-2015/ (data dostępu: 11.04.2016).

Do potencjalnych zagrożeń polskiego sektora transportu drogowego z pewnością można zaliczyć rozszerzenie terytorialne Unii Europejskiej na wchód. Proces ten może powodować, że nowe kraje członkowskie będą wykorzystywały niższe koszty płacy do ekspansji na rynkach zachodnich. Mimo to struktura podaży w następnych dekadach powinna ulec względnej stabilizacji. Ponadto zagrożeniem dla przewozów drogowych może być zbyt restrykcyjne prawo wspólnotowe, szczególnie w zakresie ochrony środowiska. Szansę natomiast należy upatrywać w rozwoju nowych rodzajów napędów i paliw, a także automatycznych systemów sterowania pojazdami, które w przyszłości mogą zredukować drastycznie koszty działalności, a także przyczyniać się do poprawy bezpieczeństwa.

Pozycja transportu samochodowego, wynikająca z jego miejsca w gałęziowej strukturze przewozów ładunków została w pełni wykorzystana w okresie przemian gospodarczych. W wyniku tego procesu nastąpiło ożywienie gospodarcze i zwiększenie liczby podmiotów zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Firmy przewozowe transportu drogowego ładunków wykazały dużą elastyczność i zdolność dostosowania się do nowych wymagań rynku usług. Cechy pojazdów drogowych i samej gałęzi zostały uwzględnione w programach działania, szczególnie dużych firm, które szybko przeszły drogę do prywatyzacji, opracowały programy marketingowe, dokonały wyboru i zorganizowały właściwe kanały dystrybucji swoich usług[158].

Szczególna pozycja sektora transportu drogowego nie jest zatem wynikiem pomocy ze strony państwa w postaci odpowiednio ukierunkowanych na ten sektor postulatów polityki transportowej. Polityka transportowa zarówno Unii Europejskiej, jak i Polski będzie warunkowała przyszły rozwój sektora oraz zmiany w nim zachodzące. W praktyce bardzo trudne było i nadal pozostaje stworzenie wspólnej polityki transportowej. Polityka transportowa prowadzona jest w każdym państwie odrębnie, ponieważ są one zainteresowane jak najlepszym pod względem ilościowym i jakościowym zaspokajaniem własnych potrzeb transportowych oraz optymalnym wykorzystaniem posiadanego potencjału transportowego[159].

[158]Bentkowska-Senator K. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa w transporcie samochodowym, Wydawnictwa ITS, Warszawa 2015, s. 102-103.
[159]Wiktorowska-Jasik A., Założenia europejskiej polityki …, poz. cyt., s. 6692.

ROZDZIAŁ 4
UWARUNKOWANIA ROZWOJOWE PODMIOTÓW SEKTORA TRANSPORTU DROGOWEGO TOWARÓW W ŚWIETLE LITERATURY

4.1. Determinanty mikro i makroekonomiczne wpływające na rozwój przedsiębiorstw transportu drogowego

Powstawanie przedsiębiorstw transportowych sektora MŚP, ich miejsce na rynku i możliwości rozwoju zależą od wielu czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Są one bardzo zbliżone do tych, które determinują rozwój ogółu przedsiębiorstw transportowych. Jednakże mogą pojawić się różnice w zakresie oddziaływania tych czynników oraz konkretne zdarzenia, które je wywołują. Z racji specyfikacji sektora transportu drogowego, czynniki determinujące jego rozwój mogą w niektórych aspektach być bardziej znaczące niż w innych sektorach gospodarki. Główną przyczyną wskazanych uwarunkowań jest cecha odróżniająca sektor MŚP sektora transportu drogowego od ogółu przedsiębiorstw. Cechą tą jest przede wszystkim jednokierunkowa specjalizacja. Powoduje to, że w każdej sytuacji gospodarczej przedmiot produkcji jest stały i obejmuje usługi przewozowe. Pomimo, że część podmiotów szczególnie większych może świadczyć dodatkowe usługi, takie jak serwis pojazdów, czy pośrednictwo przy przewozie rzeczy, jednak to zawsze samo wykonywanie usług transportowych w ich przypadku stanowi główną formę działalności operacyjnej[160].

Czynniki wpływające na rozwój sektora MŚP sektora transportu drogowego można podzielić według różnych kryteriów. Najpowszechniejszym jest podział na subiektywne (wewnętrzne) oraz obiektywne (zewnętrzne)[161]. Ze wskazanych czynników zewnętrznych oraz wewnętrznych można wyróżnić ponadto determinanty o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym.

Aspekty ekonomiczne rozwoju przedsiębiorczości najczęściej uważane są za siłę sprawczą procesów przedsiębiorczych. Wpływ na to ma przeważnie interpretacja tego zjawiska, jako

[160]Bentkowska-Senator K., Kordel Z., Waśkiewicz J., Polski Transport Samochodowy. Rynek–Koszty–Ceny, Wydawnictwa ITS, Warszawa 2012, s. 41.
[161]Matejun M. (red.)., Szczepańczyk M. (red.), Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2010, s. 158.

dążenia do maksymalizacji zysku. Otoczenie ekonomiczne, jako jeden z obszarów zewnętrznych bardzo istotnie warunkuje powodzenie inicjowanych przedsięwzięć, szczególnie w zakresie regulacji podatkowych i parapodatkowych[162].

Uwarunkowania ekonomiczne stanowią pochodną funkcjonowania mechanizmu rynkowego, w wyniku, czego pozwalają na takie wykorzystanie istniejących uwarunkowań, aby w konsekwencji stały się one bodźcem do rozwoju inwestycji. Mechanizm rynkowy napędzając konkurencję, z jednej strony stymuluje przedsiębiorczość, natomiast z drugiej strony może stanowić zagrożenie oraz wpływać na rozdrobnienie struktury podaży. Rosnąca liczba konkurentów (zwłaszcza międzynarodowych) w warunkach ciągłej internacjonalizacji gospodarki oraz ciągłego poszerzania rynków zbytu może powodować wiele problemów wynikających z konfrontacji, a tym samym spadku cen oraz konieczności walki o nowe rynki zbytu usług[163].

Zespół najważniejszych czynników oraz barier odnoszących się do międzynarodowych przewoźników drogowych został wyodrębniony w tabeli 14. Tak jak wcześniej wspomniano, mnogość różnego rodzaju uwarunkowań powoduje, że głównym zagadnieniem badawczym związanym z ich analizą jest dobór właściwego zestawu cech, które będą testowane w odniesieniu do określonego sektora. Ważne jest również wybranie cech zarówno tych o naturze ekonomicznej, jak i innych warunkujących otoczenie, w jakim poruszają się przedsiębiorstwa.

Z punktu widzenia ekonomicznego ugruntowaniu i wzmocnieniu pozycji podmiotów gospodarczych sprzyjają korzystne rozwiązania w obszarach funkcjonowania systemów makroekonomicznych, szczególnie finansowych, podatkowych, bankowych i celnych. Katalog uwarunkowań ekonomicznych jest bardzo bogaty, niemniej jednak wszystkie one wynikają z funkcjonowania mechanizmu rynkowego i ingerencji państwa. Tym samym do czynników ekonomicznych wpływających na sektor transportu drogowego można zaliczyć[164]:

— ogólnogospodarcze m.in. poziom dochodu narodowego, płace, stopy procentowe, kursy walut, cen surowców, inflacja,
— dochodowe (zwłaszcza poziom dochodów umożliwiający inwestycje),
— cenowe - wysokość cen usług transportowych na rynkach, ich zmiany, relacje w stosunku do kosztów,
— rozmiary produkcji przemysłowej i wielkość obrotów handlowych, oddziałujących na wzrost popytu na usługi transportowe,

[162]Serwan B., Pojęcie przedsiębiorczości i jej uwarunkowania, w: Jaremczuk K. (red.), Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno–społeczne, Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2006, s. 312.
[163]Piecuch T., Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne, C. H. Beck, Warszawa 2010, s. 100.
[164]Rokita J., Zarządzanie strategiczne, PWE, Warszawa 2005, s. 75.

— fiskalne- związane z wysokością obciążeń podatkowych i poza podatkowych, kosztami dostępu do infrastruktury, obciążeniami płac oraz stopniem skomplikowania systemu podatkowego.

Tabela 14. Wybrane czynniki i bariery determinujące rozwój MŚP sektora transportu drogowego

Czynniki wewnętrzne	Czynniki zewnętrzne
– zasoby rzeczowe – zasoby ludzkie – zasoby finansowe – zasoby informatyczne – wiedza w zakresie danej branży – umiejętności zarządzania i organizacji – pozycja na rynku usług transportowych – stabilność przedsiębiorstwa – wiarygodność firmy – znajomość funkcjonowania przedsiębiorstwa – znajomość rynku usług – zdolności adaptacyjne przedsiębiorstwa – współpraca z operatorami logistycznymi	– mikrootoczenie przedsiębiorstwa – sytuacja gospodarcza – system prawny – system fiskalny – infrastruktura techniczna – sytuacja polityczna
Bariery wewnętrzne	**Bariery zewnętrzne**
– trudności pozyskiwania środków pomocowych zewnętrznych, z powodu braku historii kredytowej lub niskiego wskaźnika wiarygodności – brak środków finansowych na modernizację i rozwój przedsiębiorstwa – brak znajomości rynku usług transportowych – brak umiejętności korzystania z pomocy zewnętrznej w formie szkoleń, doradztwa prawnego itp. – brak poszukiwania sposobów podniesienia jakości usług – niski stopień motywacji do zmian organizacyjnych, technologicznych itp. – niski poziom informatyzacji przedsiębiorstwa, – brak poszukiwania powiązań korporacyjnych z dużymi firmami – niechęć do konsolidacji – proces przystosowania się do zmian	– utrudnione procedury i nadmierne koszty związane z zakładaniem działalności gospodarczej, – wysokie obciążenia podatkowe, – wysokie pozapłacowe koszty pracy, – uciążliwe procedury administracyjne, – nadmierna liczba instytucji kontrolnych, – trudność pozyskiwania środków z funduszy unijnych, – konkurencja.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bentkowska-Senator K., Kordel Z., Waśkiewicz J., Polski Transport Samochodowy. Rynek–Koszty–Ceny, Wydawnictwa ITS, Warszawa 2012, s. 41.

Przedsiębiorstwa działają także w ramach systemu prawnego i politycznego danego państwa, bądź systemu gospodarczego. W związku z akcesją Polski do struktur Unii Europejskiej, polskie przedsiębiorstwa muszą stosować się także do przepisów prawnych wydawanych przez organy Unii Europejskiej.

Ogólnie uregulowania prawne stanowią zbiór przepisów i regulacji wpływających na swobodę działania. Regulacje te bardzo ściśle związane są z polityką, jako obszarem stanowienia prawa, a szczególnie polityką gospodarczą danego kraju. Uwarunkowania polityczno–gospodarcze związane są z przyjętą ideologią sprawowania władzy, instytucjami publicznymi, systemem kodyfikacji oraz wymiaru sprawiedliwości[165].

Ponadto dany kraj realizując swoją politykę transportową wpływa na obszary istotne dla rozwoju sektora transportu drogowego. Zalicza się do nich budowę infrastruktury, a także wspieranie rozwoju technologicznego. Tym samym do pozaekonomicznych determinantów w przypadku sektora transportu drogowego można zaliczyć czynniki:

— polityczne, do których należy zaliczyć: pozycję kraju, układy międzynarodowe, konwencje oraz stopień ingerencji władzy w gospodarkę,
— prawne - związane ze stabilnością systemu prawnego, stopniem skomplikowania przepisów prawnych, liczbą procedur administracyjnych, liczbą kontroli oraz wysokością kar finansowych,
— techniczne i technologiczne, takie jak poziom technologii oraz stopień rozwoju i dostępu do infrastruktury transportowej.

Dokonując tym samym podsumowania na podstawie literatury przedmiotu można stwierdzić, że bezpośredni wpływ na rozwój przedsiębiorstw transportu drogowego można osiągnąć za pomocą:

— wspierania przedsiębiorczości poprzez środki pomocowe, finansowe,
— wspierania przedsiębiorczości poprzez usługi konsultacyjne, doradcze, szkoleniowe,
— wyrównania warunków działania sektora MSP i dużych firm,
— systemu fiskalny państwa preferujący małe i średnie firmy,
— usprawnień w systemie pozyskiwania kredytów przez małe i średnie przedsiębiorstwa w bankach komercyjnych,
— rozwoju infrastruktury informatycznej,
— usprawnień administracji państwowej,
— usprawnień działania sądownictwa przy sprawach spornych z sektora MSP,
— wsparcia selektywnego dla przedsiębiorstw małych i średnich wykazujących działania prorozwojowe,
— działań pomocowych dla sektora MSP w transporcie samochodowym przy zachowaniu wielkości podaży ładunków.

[165]Safin K (red.), Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem, Wydawnictwo AE, Wrocław 2008, s. 51.

Jak wskazuje M. Kadłubek, największe zmiany wpływające na wielkość i strukturę popytu na transport dokonują się w sferze technologicznej i innowacyjnej transportu, w strukturze i technologiach produkcji oraz w sferze stylu życia społeczeństwa. Głównymi barierami ograniczającymi efektywne i racjonalne funkcjonowanie przedsiębiorstw transportu samochodowego ładunków są niedogodności infrastrukturalne, legislacyjne, finansowe i administracyjne[166].

Warunkiem koniecznym dla rozwoju przedsiębiorstw sektora transportu drogowego poza wskazanymi wyżej działaniami jest także zapewnienie stabilności przepisów prawa. Częste zmiany przepisów prowadzą do wzrostu ryzyka inwestycyjnego, co wiąże się ze spadkiem dynamiki rozwoju podmiotów gospodarczych.

Analiza wielowymiarowa wpływu poszczególnych czynników w perspektywie krótkookresowej powinna opierać się na złożonym zestawie czynników i stosować założenia analizy systemowej. Jednocześnie jednym z najważniejszych czynników generujących rozwój nie tylko sektora transportu drogowego, ale ogółu przedsiębiorstw jest sytuacja gospodarcza. Szczegółowe omówienie relacji poszczególnych czynników do sektora transportu drogowego zostanie przedstawione w dalszej części niniejszej pracy.

4.1.1. Koniunktura gospodarcza i produkt krajowy brutto

Wzajemne relacje między koniunkturą gospodarczą, a aktywnością branży transportowej są bardzo często przywoływane zarówno w literaturze, jak i w kręgach praktyków. Wynika to z powiązania usług transportowych z całym łańcuchem tworzenia wartości dodanej w gospodarce zaczynając od dostawy surowców do producenta, a kończąc na dostarczeniu produktu finalnego do ostatecznego odbiorcy. Literatura dotycząca wzajemnych relacji między transportem drogowym a cyklami koniunkturalnymi czy ogólną kondycją gospodarki jest rozbudowana, niemniej jednak ze względu na występowania niezbadanych dotychczas obszarów oraz występowanie wspomnianych oddziaływań na praktycznie wszystkie gałęzie gospodarki, ulega on ciągłej ewolucji[167].

Samo pojęcie koniunktura może być postrzegane dwojako. Z jednej strony odzwierciedla ono istnienie i oddziaływanie różnych czynników, które kształtują stan gospodarki kraju lub wybranego jej sektora. Koniunkturę traktujemy wówczas jako element nadrzędny i utożsamiamy ją z okolicznościami, warunkami i zdarzeniami, mającymi wpływ na dany stan rzeczy,

[166]Kadłubek M., Wybrane prognozy rozwoju sektora zarobkowego transportu samochodowego ładunków w Polsce, Zeszyty Naukowe Logistyka, 2010, nr 4, s. 2.
[167]Kawa A., Branża kurierska – barometr i motor rozwoju gospodarki, Spedycja Transport Logistyka, 2008, nr 2, s. 9.

a charakter tego wpływu przyświadcza o tym, czy koniunktura jest korzystna czy nie. Istniejąca koniunktura warunkuje decyzje poszczególnych podmiotów, przez co wywiera wpływ na funkcjonowanie gospodarki. Rejestrowanie zmian poszczególnych czynników, ich przetwarzanie i ocena pozwala na określanie przebiegu i przyczyn wahań koniunkturalnych[168].

Od stanu gospodarki lub poszczególnych jej sektorów uzależniony jest charakter i ewentualne wahania koniunktury. Funkcjonowanie kraju kształtuje ją poprzez działania podejmowane przez konkretnych uczestników rynku. W ten sposób rozumiana koniunktura jest następstwem ogólnej sytuacji gospodarczej. Pojęcie to związane jest w takim przypadku ściśle ze zmianami aktywności gospodarczej charakteryzowanych poprzez całokształt zmieniających się w czasie wskaźników życia gospodarczego, takich jak[169]:

— produkt krajowy brutto (PKB),
— ceny,
— płace,
— zatrudnienie.

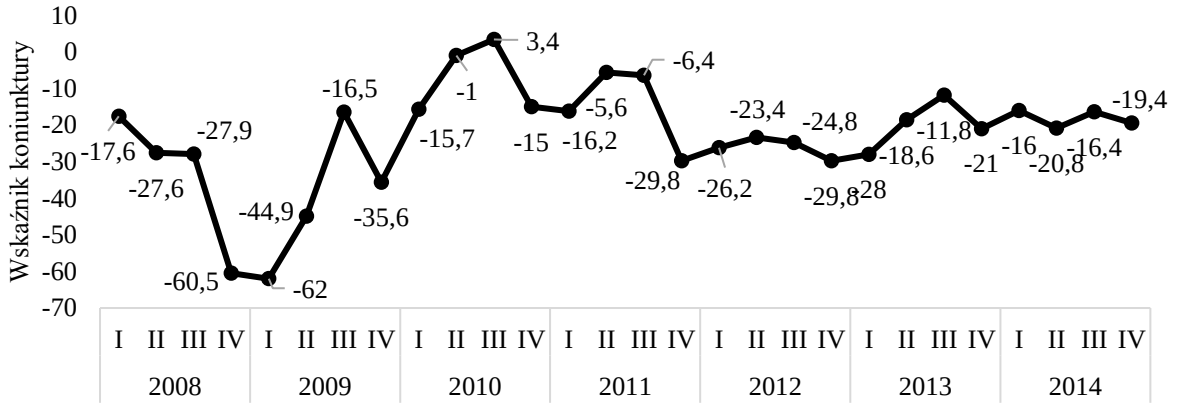
Wskaźniki i ich relacja do sytuacji przedsiębiorstw są o tyle ważne, że pozwalają weryfikować dane w oparciu o metody matematyczne. Tym samym dowody uzyskane na ich podstawie są miarodajne. W naukach ekonomicznych wnioski wyciągane są głównie na podstawie danych ex post i ich odniesienia do skutków, które miały miejsce w przeszłości do przyszłych działań.

Poza wyszczególnionymi wyżej wskaźnikami do rozważań związku sytuacji transportu drogowego i koniunktury gospodarczej należy uwzględnić takie czynniki, jak stopy procentowe oraz kursy walut, które generują bezpośrednie przełożenie na aspekt cenowy.

W Polsce badaniem ogólnej koniunktury na rynku transportu drogowego zajmuje się Instytut Transportu Drogowego w Warszawie. Podstawowym miernikiem badania koniunktury w ciężarowym transporcie samochodowym jest ustalany wskaźnik koniunktury. Wyraża on istniejące i przewidywane tendencje w zakresie podstawowej działalności przedsiębiorstw transportowych, tj. wielkości przewozów ładunków, zarówno transportu krajowego, jak i międzynarodowego. Przebieg wskazanego miernika koniunktury w latach 2008 – 2014 na podstawie długoletnich badań Instytutu został przedstawiony na wykresie 5.

[168]Balke I., Badania koniunktury w transporcie samochodowym, jako metoda pozyskiwania informacji o kondycji firm przewozowych w Polsce, Transport Samochodowy, 2010, nr 3, s. 33.
[169]Stachowiak Z., Ekonomia. Zarys podstawowych problemów. Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, 1996, s. 107.

Wykres 5. Koniunktura w transporcie drogowym w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Instytutu Transportu Samochodowego w Warszawie, http://www.its.waw.pl/transportsamochodowy/upload.php?id=4472&key=814f0c29d824904f27a4d59c28234829 (data dostęp: 15.02.2016).

Dokonując ogólnego przeglądu koniunktury gospodarczej i jej wpływu na sektor transportowy w latach 2008-2014 można zauważyć występowanie wyraźnych wahań. W 2008 r. wskaźnik koniunktury wykazywał wartość ujemną. Wynikało to z postępującego kryzysu finansowego, który spowodował wyraźne spowolnienie światowej gospodarki. Doprowadziło to do zmniejszenia eksportu, czyli spadku zapotrzebowania na transport towarów.

Ponadto widoczne są wahania sezonowe w badanym okresie. Zdecydowaną wyższą wartością wskaźnika charakteryzowały się w latach 2008-2014 miesiące letnie, natomiast niższą zimowe. Świadczy to o sezonowym zapotrzebowaniu na usługi transportowe zarówno w Polsce jak i Unii Europejskiej. Najwyższa wartość wskaźnika była notowana w III kwartale 2010 r. Z kolei w kolejnych okresach widać ogólną poprawę w stosunku do 2008 r., gdy wskaźnik koniunktury w transporcie notował największy spadek.

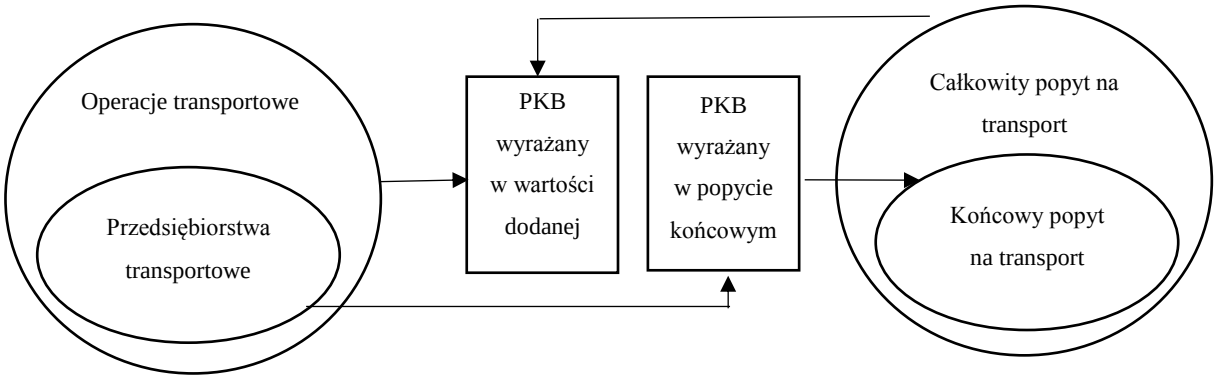
Pomiędzy koniunkturą transportową oraz wielkością wykonywanych przewozów istnieje sprzężenie z wartością produkcji wyrażaną w postaci produktu krajowego brutto. Wynika to z ogólnej zależności prezentowanej w literaturze, gdzie popyt na usługi transportowe charakteryzowany jest nie tylko, jako wtórny (pochodny), lecz jednocześnie komplementarny w stosunku do popytu na dobra przemieszczane. Oznacza to, że popyt ten zmienia się w zależności od zapotrzebowania na dobro przewożone. Inną cechą popytu na usługę transportową jest jego zależność przestrzenna - popyt na daną usługę przewozową zmienia się w zależności miejsca jego wystąpienia[170].

[170]Zielaskiewicz H., Analiza popytu na usługi transportowe w kontekście niektórych uwarunkowań zewnętrznych - cz. 1, Logistyka, 2011, nr 6, s. 35.

Popyt na transport składa się zarówno z popytu końcowego, jak i popytu pośredniego, które służą temu samemu celowi zaspokajania potrzeb transportowych. Popyt na transportu kreowany jest przez PKB poprzez zakup towarów i usług, które wymagają przemieszczenia. Z drugiej strony przedsiębiorstwa transportowe tworzą produkt krajowy brutto poprzez wykonywanie operacji transportowych, a tym samym wpływa na kreowanie wartości dodanej uwzględnianej w cenie końcowej produktów (rys. 3)[171].

Dokonując analizy dynamiki PKB oraz dynamiki pracy przewozowej w Unii Europejskiej można zauważyć występowanie silnego związku pomiędzy wskazanymi czynnikami. W latach 2008-2014 wahaniom dynamiki pracy przewozowej odpowiadały wahania dynamiki PKB.

Rysunek 3. Relacja transportu i PKB



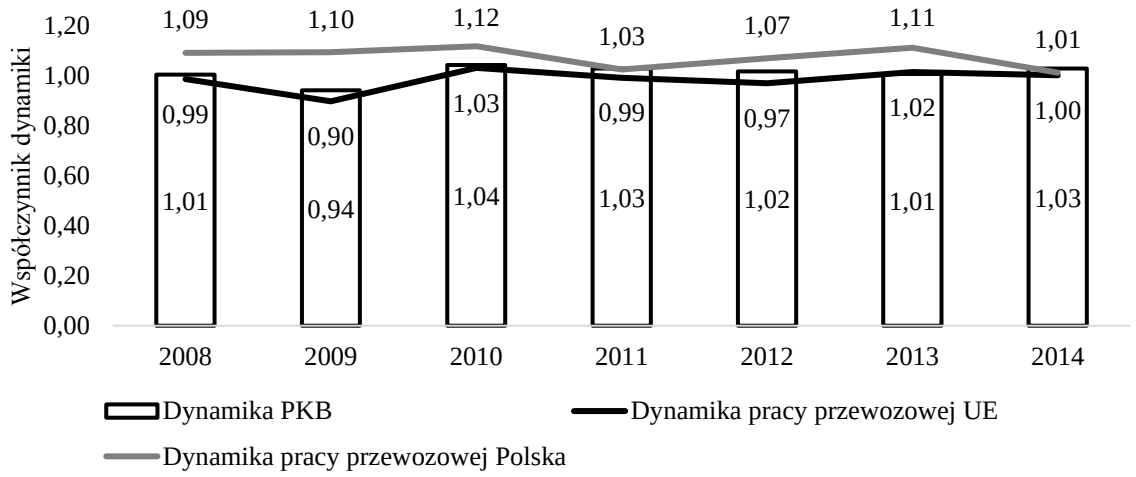
Źródło: opracownie własne na podstawie: Fang B., Han X., Relating transportation … poz. cyt., s. 22.

W 2009 r. oraz w 2011 r. ujemnej dynamice PKB towarzyszył spadek pracy przewozowej w roku poprzednim, który wskazywał na zmiany w wielkości produkcji, a tym samym na spadek popytu na usługi przewozowe, co objawiało się w okresie późniejszym spadkiem wartości PKB. Jednocześnie największy spadek notowany był w 2009 r., który przyjmuje się, jako moment kulminacyjny dla kryzysu gospodarczego w strefie euro (wyk. 6).

Dynamika pracy przewozowej wykonanej przez polskich przewoźników w latach 2008-2014, wykazywała 2011 r. oraz 2014 r. tendencję wzrostową. Jednocześnie wartości te były zdecydowanie wyższe od wskaźników dla całej Unii Europejskiej, co jednoznacznie wskazuje, że polski sektor transportu drogowego nie był podatny na wahania koniunktury, tak jak przedsiębiorstwa z innych krajów Wspólnoty.

[171]Fang B., Han X., Relating transportation to GDP: concepts, measures, and data, MacroSys Research and Technology, Washington 2000, s. 20-21.

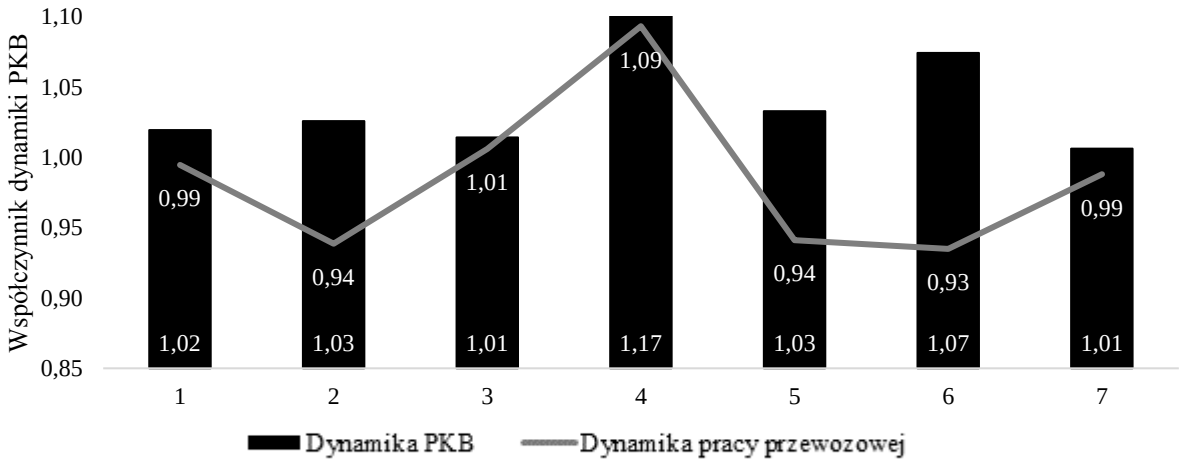
Wykres 6. Zależność między dynamiką PKB w UE a dynamiką pracy przewozowej w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics, (data dostęp: 15.02.2016).

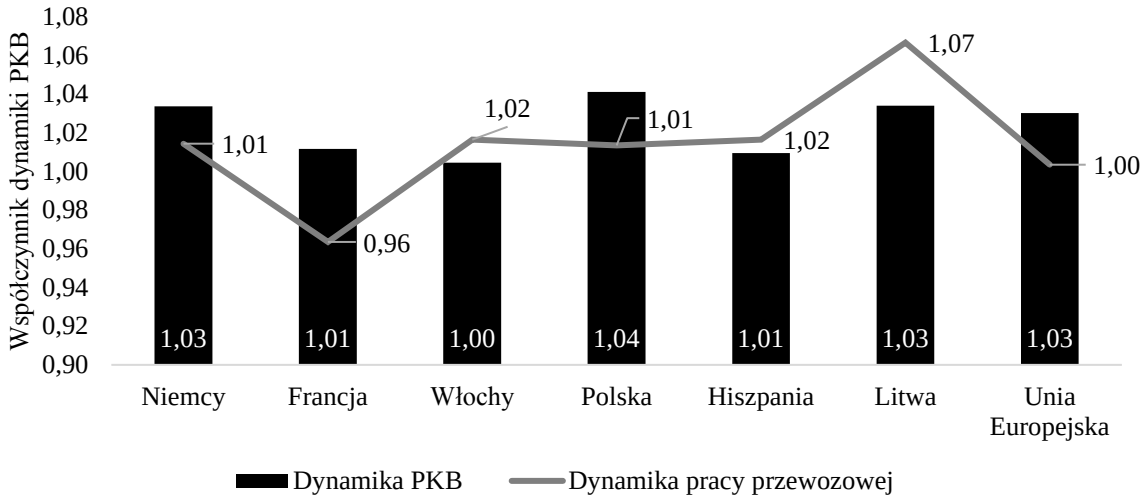
Analiza danych dotyczących pracy przewozowej i wartości PKB w poszczególnych krajach w 2008 r. wskazuje, że pomimo wzrostu wielkości PKB, praca przewozowa wykonana przez przewoźników z takich krajów jak Niemcy, Francja, Hiszpania oraz Litwa charakteryzowała się spadkiem. W przypadku Polski wartość wskaźnika dynamiki wynosiła 1,09 i była zdecydowanie wyższa niż w pozostałych państwach Unii Europejskiej. Z kolei w 2014 r. wzrost pracy przewozowej odnotowali wszyscy przewoźnicy, z wyjątkiem przedsiębiorstw francuskich, przy czym również spadła dynamika polskich przedsiębiorstw, a zdecydowanie wzrosła aktywność przewoźników litewskich (wyk. 7).

Wykres 7. Zależność między dynamiką PKB wybranych krajów a dynamiką pracy przewozowej wykonanej przez przedsiębiorstwa z tych krajów w 2008 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics, (data dostępu: 15.02.2016).

Wykres 8. Zależność między dynamiką PKB wybranych krajów a dynamiką pracy przewozowej wykonanej przez przedsiębiorstwa z tych krajów w 2014 r.

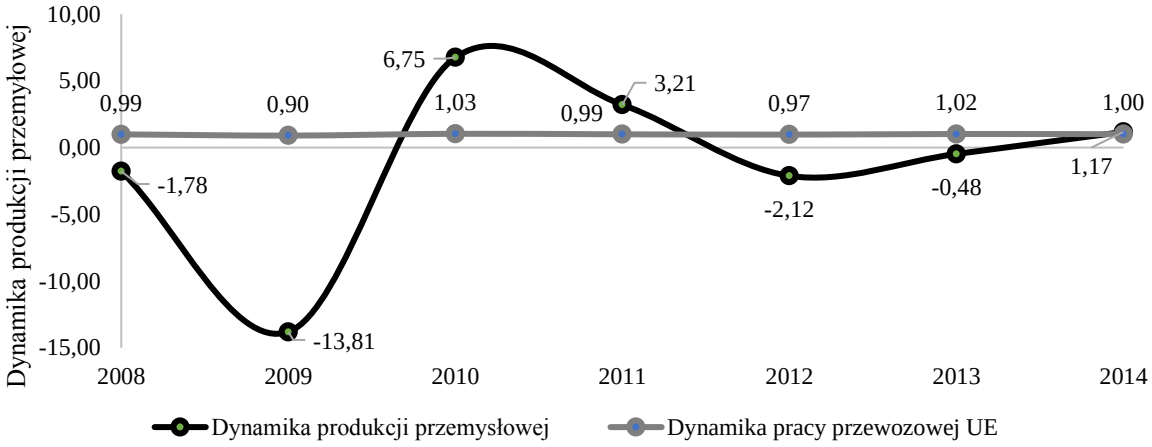


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics, (data dostęp: 15.02.2016).

Uwzględniając tym samym informacje przedstawione na wykresie 7 oraz wykresie 8, można stwierdzić, że wzrost pracy przewozowej polskich firm, pomimo zmian dynamiki PKB w Unii Europejskiej w znacznej mierze wynikał z przejmowania nowych rynków transportowych. Bezpośrednim objawem tego, zdarzenia był spadek dynamiki przewozowej przedsiębiorstw z krajów, takich jak Niemcy czy Francja. Wcześniej przedstawiona analiza dotycząca liczby przedsiębiorstw potwierdza wskazaną obserwację, gdyż to głównie w krajach Europy Zachodniej doszło do znacznego zmniejszania się liczby przewoźników drogowych. Natomiast analiza danych dotyczących eksportu wskazuje, że w latach 2008-2014 następował wzrost udziału eksportu polskich usług transportowych do krajów Europy Zachodniej, w tym w szczególności do Niemiec i Francji.

Głównym czynnikiem, który w latach 2008-2014 wpływał na spadek wielkości pracy przewozowej była produkcja przemysłowa. Jej zmniejszenie bezpośrednio wpłynęło na osłabienie popytu przedsiębiorstw, które są głównymi nabywcami usług przewozowych. Tym samym doszło do obniżenia wielkości pracy przewozowej wykonanej przez przewoźników z Unii Europejskiej. Zmniejszenie to nie było jednak proporcjonalne do wielkości spadku produkcji, więc nie istnieje w tym przypadku zależność wprost proporcjonalna (wyk. 9).

Wykres 9. Zależność dynamiki pracy przewozowej w Unii Europejskiej od dynamiki produkcji przemysłowej w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Enlargement_countries_-_transport_statistics, (data dostęp: 15.02.2016).

Podstawowym miernikiem służącym do oceny handlu zagranicznego jest wartość eksportu. W przypadku przewozów drogowych wykorzystywana jest głównie ogólna wartość wyeksportowanych usług transportowych. W latach 2008–2014 eksport usług transportowych wzrósł o 49,0%, z czego największy odsetek wzrostu charakteryzował sektor transportu drogowego, którego wartość w stosunku do 2008 r. zwiększyła się o blisko 48,0%. Tym samym transport drogowy na tle innych rodzajów usług transportowych cechował się najszybszym wzrostem (tab. 15).

Usługi transportu drogowego, które w latach 2008-2014 zajmowały najwyższą pozycję w strukturze usług transportowych, w następnych latach wykazywały stały wzrost wartości. W dużym stopniu przyczyniło się do tego załamanie usług transportu morskiego, który do połowy lat 90. XX w. był głównym źródłem wpływów z usług transportowych. Jednak w kolejnych latach odsetek ten systematycznie się zmniejszał (ponad 70 p.p. do 2014 r.) z powodu słabości konkurencyjnej polskich lądowo-morskich łańcuchów przewozowych. Innym powodem były również kierunki geograficzne wymiany handlowej (wzrost roli wymiany z UE), które predysponowały transport samochodowy do odgrywania większej roli w obsłudze polskiego handlu zagranicznego.

Głównymi odbiorcami polskich usług transportu drogowego towarów w Unii Europejskiej pozostawały Niemcy (1 878 068 tys. euro) oraz Holandia (785 564 tys. euro). Sytuacja ta wynika z dużej chłonności wskazanych rynków na usługi transportowe. W Niemczech popyt generowany był przez dystrybucję oraz zaopatrzenie produkcji przemysłowej, natomiast w przypadku Holandii na obsługę ładunków transportowanych drogą morską.

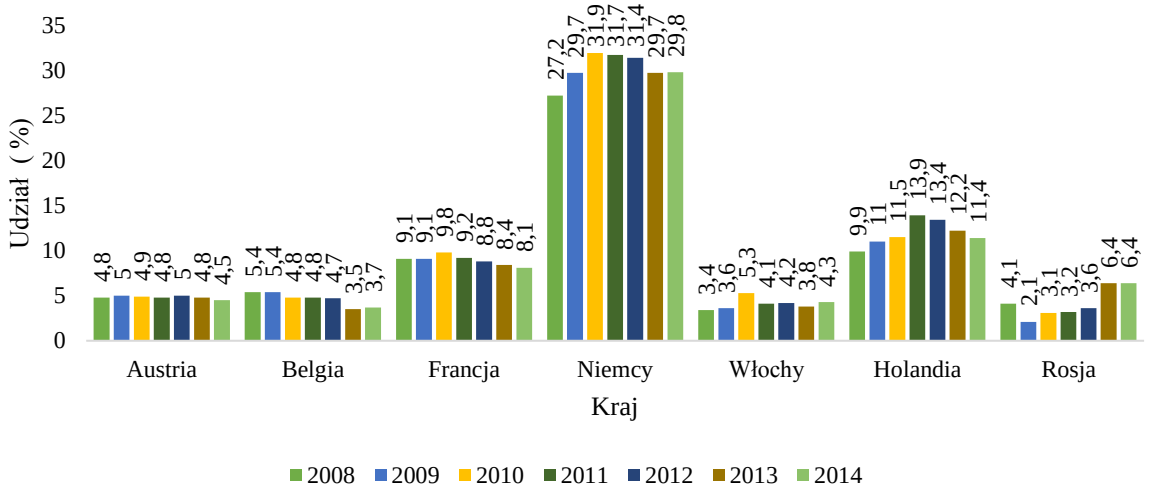
Tabela 15. Porównanie wartości eksportu usług transportowych w 2008 r. i 2014 r.

Wyszczególnienie	2008		2014		
	Wartość (mln EUR)	Udział (%)	Wartość (mln EUR)	Udział (%)	Dynamika (2008 = 100)
Usługi ogółem	24 174,14	100	36237,87	100	149,9
Transport morski	971,21	4,02	421,95	1,2	43,4
Transport lotniczy	952,99	3,94	1108,52	3,1	116,3
Transport kolejowy	458,7	1,9	326,1	0,9	71,1
Transport samochodowy	4 164,75	17,2	6196,61	17,1	148,8
Transport wodny śródlądowy	28.54	0,12	25,97	0,1	91
Transport rurociągiem i przesyłowy energii elektrycznej	330,92	1,37	351,46	1	106,2
Pozostałe usługi wspomagające i uzupełniające transport	205,01	0,85	1510,86	4,2	737

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/transport-drogowy-w-polsce-w-latach-2014-i-2015,6,4.html (data dostęp: 15.02.2016).

Wzrost znaczenia polskich przedsiębiorstw na tych rynkach warunkowany był poprzez niższe koszty pracy, które wpływały na bardziej atrakcyjną ofertę polskich firm względem zagranicznych kontrahentów. Szczególnie w okresie kryzysu gospodarczego przedsiębiorstwa produkcyjne z krajów Europy Zachodniej, chcąc optymalizować koszty, wybierała tańsze rozwiązania w zakresie transportu. Można to zauważyć szczególnie w latach 2010-2011, które były momentem kulminacyjnym recesji. W tym czasie, wartość udziału eksportu usług do krajów trudniących się głównie produkcją i dystrybucją był najwyższy (wyk. 10).

Wykres 10. Udział wartości wyeksportowanych przez polskich przewoźników usług transportowych do wybranych krajów w ogólnej wartości wyeksportowanych usług transportowych w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Handlu Zagranicznego GUS za lata 2008-2014, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-handlu-zagranicznego-2015,9,9.html (data dostęp: 15.02.2016).

Udział procentowy międzynarodowego transportu drogowego ładunków w latach 2008-2014, który został przedstawiony w tabeli 16 wskazuje na znaczący wzrost odsetka przewozów międzynarodowych w przypadku Polski. W 2008 r. blisko 56,4% przewożonych przez polskie firmy ładunków odbywało się w ramach transportu międzynarodowego. W 2014 r. odsetek ten wzrósł do 61,5%.

Tabela 16. Udział przewozów międzynarodowych w ogólnej wielkości wykonanych przewozów w krajach Unii Europejskiej w latach 2008-2014 (%)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Austria	57,5	53,6	51,4	49,3	45,9	42,8	42,5
Belgia	52,5	51,3	49,3	46,4	43,4	42,1	39,7
Bułgaria	53,5	64,5	68,5	69,3	74,2	73,5	75,5
Chorwacja	41,6	45,6	48,2	51,0	52,1	53,1	58,1
Cypr	0,9	1,9	1,9	1,9	1,9	2,5	2,2
Czechy	69,0	70,0	71,5	72,7	71,9	72,0	68,9
Dania	45,0	40,7	29,6	25,4	26,3	24,0	20,0
Estonia	75,1	75,2	75,3	73,6	72,4	73,4	75,6
Finlandia	11,0	12,3	14,8	11,7	13,9	14,2	13,3
Francja	11,8	10,1	9,8	9,4	9,3	9,2	8,5
Grecja	15,6	15,2	15,3	18,4	20,9	23,3	21,3
Hiszpania	27,9	28,7	30,4	31,2	33,1	34,1	34,5
Holandia	59,0	56,9	55,4	54,2	53,7	57,4	55,9
Irlandia	23,8	27,5	24,8	26,1	25,6	21,7	21,0
Litwa	87,5	85,2	88,2	89,2	89,6	90,4	90,1
Luksemburg	93,8	93,7	93,4	92,6	86,9	91,0	88,2
Łotwa	79,4	73,5	75,8	78,2	78,5	78,1	79,9
Niemcy	22,5	20,2	19,4	18,2	17,1	16,0	15,2
Polska	56,4	56,2	59,4	56,8	60,0	59,5	61,5
Portugalia	56,2	59,7	63,6	65,2	66,1	73,3	70,0
Rumunia	58,9	39,1	53,3	55,0	57,3	63,3	65,5
Słowacja	78,4	80,1	81,1	83,2	82,9	84,9	83,8
Słowenia	83,8	84,6	85,6	86,8	88,4	88,1	87,3
Szwecja	10,4	8,3	9,7	9,6	9,3	8,4	7,5
Węgry	63,5	65,6	66,4	69,5	72,8	74,2	74,3
Wielka Brytania	5,7	5,7	6,1	5,7	5,3	5,6	5,3
Włochy	15,9	13,1	15,1	10,6	9,9	12,0	13,1
UE	32,5	31,8	33,0	32,7	33,8	35,3	35,6

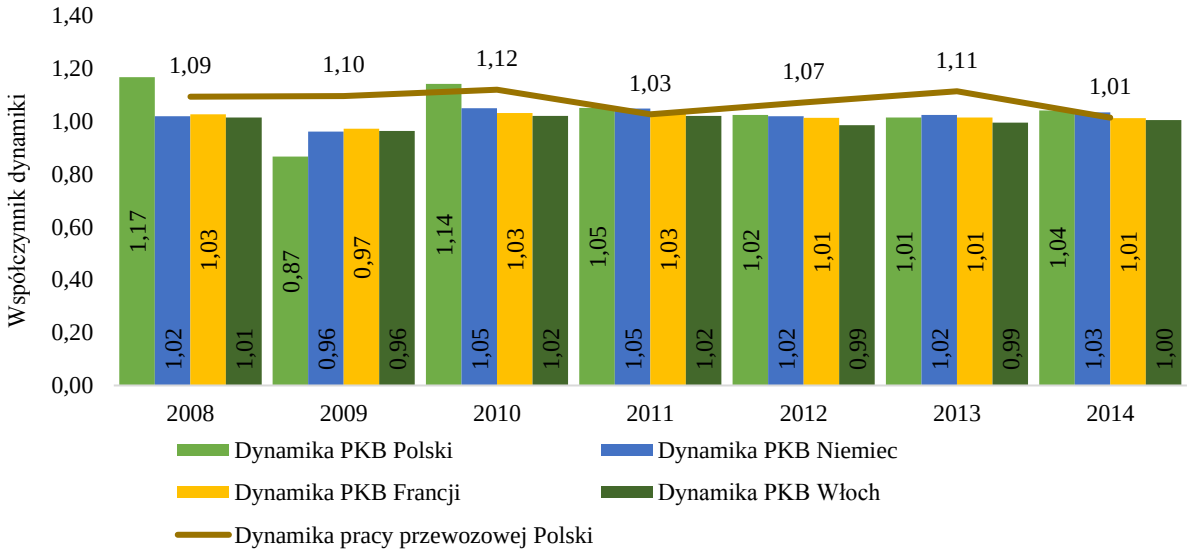
Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Handlu Zagranicznego GUS za lata 2008-2014, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-handlu-zagranicznego-2015,9,9.html (data dostęp: 15.02.2016).

Dla porównania niemieckie firmy wykonywały w ramach swojej pracy przewozowej jedynie 15,2% w 2014 r. przewozów międzynarodowych i udział ten systematycznie spadał od 2008 r. Analogiczna sytuacja miała miejsce w przypadku innych krajów Europy Zachodniej, takich jak: Francja, Holandia, Dania i Włochy. Szczególnie duży udział przewozów zagranicznych poza Polską notowały także kraje takie jak: Rumunia, Bułgaria, Litwa, Łotwa, Słowacja, Hiszpania oraz Portugalia. W przypadku nowych państw członkowskich powodem tego były

głównie niższe koszty płacy i pracy, natomiast wzrost przewozów międzynarodowych przewoźników hiszpańskich i portugalskich wynikał z załamania rynków krajowych spowodowanych recesją w gospodarkach tych krajów.

Analiza wielkości wzrostu gospodarczego w wybranych krajach Unii Europejskiej i wielkości pracy przewozowej wykonywanej przez polskich przewoźników drogowych wskazuje, że nie była ona w znacznej mierze zależna od wielkości wzrostu gospodarczego na poszczególnych rynkach zagranicznych. Dane przedstawione na wykresie 11 wskazują, że pomimo spadku wielkości dynamiki wzrostu gospodarczego w takich krajach jak Niemcy, czy Francja w 2009 r., praca przewozowa polskich firm wzrastała, natomiast w kolejnych latach 2011-2014, wartość ta wykazywała wzrost pomimo zmniejszenia tempa dynamiki PKB we Francji oraz Niemczech. Przyczyny tego zjawiska należy upatrywać głównie w recesji, która stała się szansą na ekspansję tańszych przedsiębiorstw na rynki zagraniczne.

Wykres 11. Zależność między dynamiką PKB wybranych krajów a dynamiką pracy przewozowej polskich przewoźników w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/pl (data dostęp: 15.02.2016).

Zjawisko zwiększania oszczędności w warunkach kryzysu znajduje powszechne odzwierciedlenie zarówno w literaturze, jak i badaniach. Jak wskazuje Z. Zioło, oszczędności firm w czasie kryzysu wynikają z chęci uniknięcia ryzyka związanego z kredytowaniem przez instytucje finansowe oraz braku stabilności gospodarczej. Wpływa to w zasadniczym stopniu na chęć utrzymania zgromadzonych środków, które mogą okazać się bardzo przydatne w latach ożywienia gospodarczego i wychodzenia z kryzysu. W wyniku chwiejnej sytuacji gospodarki

światowej i braku jasnych reguł funkcjonowania gospodarki krajowej oszczędności firm, po kryzysie finansowym, od 2007 r. systematycznie wzrosły[172].

Analiza dynamiki produkcji przemysłowej w krajach będących najważniejszymi odbiorcami usług transportowych polskich przedsiębiorstw wskazuje, że w latach 2008-2014 największy wpływ na wielkość przewożonych ładunków miała produkcja wytwarzana w Niemczech oraz Francji. Jednocześnie pomimo jej spadku polskie przedsiębiorstwa wykazywały wzrost wolumenu wykonywanych przewozów w kolejnych latach analizowanego okresu. Ponadto firmy transportowe z tych krajów również notowały spadek wielkości pracy przewozowej, natomiast polskie przedsiębiorstwa w analogicznym okresie poza 2011 i 2014 r. notowały jej wzrost (tab. 17).

Tabela 17. Dynamika PKB i dynamika pracy przewozowej wybranych krajów w latach 2008-2014

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dynamika produkcji przemysłowej (rok poprzedni = 100)							
Niemcy	0,0	-16,3	10,9	7,2	-0,4	0,2	1,3
Francja	-3,3	-13,2	4,1	2,8	-2,3	-0,4	-0,8
Holandia	0,7	-7,6	7,8	-0,7	-0,5	0,5	-2,9
Polska	2,1	-4,0	11,5	6,8	1,1	2,6	3,2
Dynamika pracy przewozowej (rok poprzedni = 100)							
Niemcy	0,99	0,90	1,02	1,03	0,95	1,00	1,01
Francja	0,94	0,84	1,05	1,02	0,93	0,99	0,96
Holandia	1,00	0,93	1,04	0,97	0,92	1,04	1,01
Polska	1,09	1,10	1,12	1,03	1,07	1,11	1,01

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/pl (data dostęp: 15.02.2016).

Większość przedsiębiorstw poza redukcją kosztów zatrudnienia będącą reakcją na spadek popytu, poszukiwała także innych możliwości zmniejszania kosztów działalności. Transport stanowi jeden z ważniejszych czynników wywierających wpływ zarówno na koszty dostarczenia materiałów, jak i dystrybucji. Tym samym polscy przewoźnicy przejmowali wskazane rynki z powodu większej konkurencyjności. Jednocześnie po ustabilizowaniu się sytuacji w 2014 r. wielkość wykonywanych przewozów przez polskie przedsiębiorstwa uległa spadkowi. Ponadto w 2014 r. wzrosła wielkość przewozów wykonywanych przez przewoźników ze Szwecji (o 25,3%) oraz Austrii (o 8,2%).

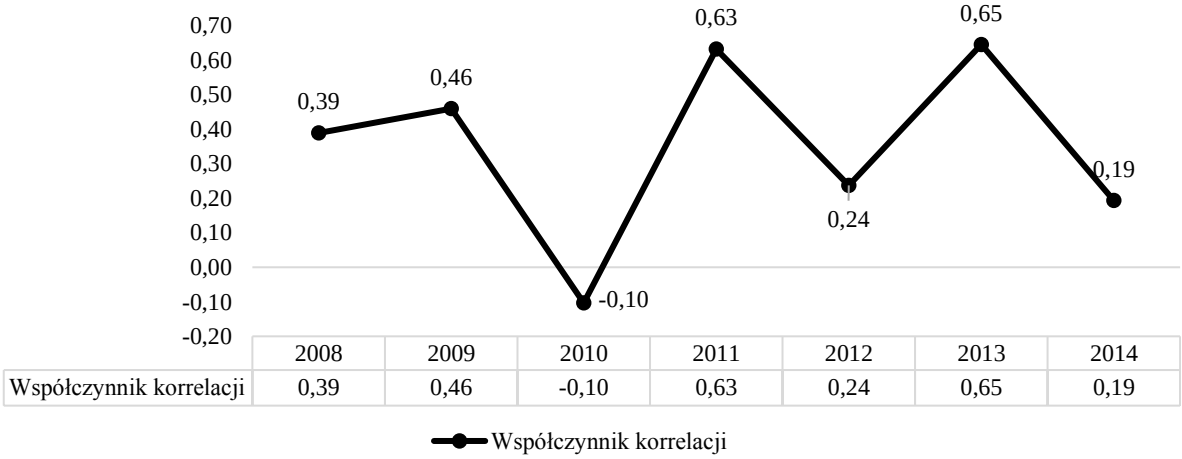
Niższe ceny przewozów świadczonych przez przewoźników z krajów, takich jak Polska, wpłynęły na wzrost pracy przewozowej w transporcie międzynarodowym, pomimo spadku wielkości produkcji w krajach będących głównymi partnerami handlowymi naszego kraju.

[172] Zioło Z., Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego, Przedsiębiorczość – Edukacja, 2013, nr 9, s. 25.

Można więc stwierdzić, że to kryzys gospodarczy generował zwiększony popyt na tańszy transport drogowy.

Dokonując analizy ogólnej zależności między wielkością wzrostu gospodarczego a wzrostem pracy przewozowej, należy zwrócić uwagę, że współczynnik korelacji dla Unii Europejskiej w latach 2008-2014, poza 2010 r. wykazywał korelację dodatnią (wyk. 12). Oznacza to, że wzrost gospodarczy generował większe zapotrzebowanie na usługi transportowe, tym samym przyczyniając się do wzrostu pracy przewozowej przedsiębiorstw transportowych we Wspólnocie. Powstanie ujemnej relacji w 2010 r. w tym przypadku związany było z kryzysem gospodarczym i ostrożnością przedsiębiorstw przewozowych w podejmowaniu zleceń, a także niepewnością na rynku.

Wykres 12. Korelacja między wzrostem gospodarczym a pracą przewozową w UE w latach 2008-2014



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Współczynnik korelacji	0,39	0,46	-0,10	0,63	0,24	0,65	0,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP/pl (data dostęp: 15.02.2016).

Zależność między PKB a dynamiką przewozów nadal stanowi jeden z elementów poddawanych badaniom w nauce. Jak zauważają B. Tundys oraz A. Matuszczak na pewno nie występuje zależność wprost proporcjonalna między dynamiką PKB a pracą przewozową. Jednocześnie autorzy wskazują, że poza samym wzrostem gospodarczym istnieją również inne czynniki warunkujące rozwój sektora transportu drogowego[173].

Do omawianego problemu odnosili się również inni autorzy, tzn. C. Garcia, S. Limão oraz F. Kupfer. W swoim opracowaniu dotyczącym związków PKB z sytuacją na rynku trans-

[173]Tundys B. Matuszczak, A., Analiza zależności pomiędzy poziomem PKB a transportem i jego kosztami zewnętrznymi w wybranych krajach Unii Europejskiej, Logistyka, 2014, nr 2, s. 362-365.

portowym oceniali zależność pomiędzy wzrostem gospodarczym, a aktywnością przedsiębiorstw transportowych. Wyniki ich badań ukazują, że zależność ta nie może być zupełna bez uwzględnienia innych determinant wpływających na wzrost pracy przewozowej. Jednocześnie wskazują na konieczność szerszej analizy czynników regionalnych oraz prawnych[174].

Z kolei H. Mersman i Van de Voorde porównując swoje prognozy wzrostu przewozów w latach 1990-1999 z rzeczywistym wzrostem PKB, wskazali na istotę wzrostu wielkości produkcji przemysłowej oraz importu i eksportu, jako głównych determinant wzrostu zapotrzebwania na transport towarów. Weryfikacja modeli przedstawionych przez tych badaczy w stosunku do danych rzeczywistych wskazuje jednak na odchylenia wyników w szczególności do transportu drogowego rzeczy[175].

A. McKinnon z kolei zauważył, że w Wielkiej Brytanii w latach 1997 i 2004 wystąpił spadek wielkości przewożonych towarów pomimo wzrostu wielkości produkcji. Jednocześnie, jako główną przyczynę tej tendencji wskazał na wzrost znaczenia operatorów zagranicznych, a także zmiany wysokości stawek przewozowych [176].

Wśród krajowych badaczy omawianego zagadnienia należy zwrócić szczególną uwagę na pracę D. Bernackiego, który w ramach przeprowadzonych badań zauważa, że rozwój gospodarki narodowej następuje przy zmniejszającym się tempie wzrostu masy przewożonych towarów i jednocześnie przy powiększaniu odległości, na jaką są one transportowane. Wzrost gospodarczy wymaga coraz większych nakładów produkcji transportowej wyrażonej pracą przewozową. Wzrasta znaczenie popytu zewnętrznego (zagranicznego) w kształtowaniu zapotrzebowania na przewozy towarowe. Zmiany w relacjach między rozwojem gospodarczym a aktywnością w przewozach wyrażają się przede wszystkim we wzroście popytu na przewozy ładunków transportem samochodowym. Jednocześnie w przewozach zagranicznych w fazie ożywienia gospodarczego wzrasta popyt na przywóz dóbr zaopatrzeniowych (ładunków masowych) dla przemysłu, w dalszej kolejności rośnie zapotrzebowanie na przewozy w imporcie dóbr inwestycyjnych i towarów konsumpcyjnych trwałego użytku, po czym zwiększają się przewozy w eksporcie trwałych dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych[177].

[174]Garcia C., Levy S., Limão S., Kupfer F., Correlation between Transport Intensity and GDP in European Regions: a New Approach, 17.10.2008, 8th Swiss Transport Research Conference, Ascona 2008, s. 3-4.
[175]Meersman H., Van de Voorde E., Decoupling of Freight Transport and Economic Activity: Realism or Utopia?, 16th International Symposium on Theory and Practice in Transport Economics: 50 Years of Transport Research, Budapest 2003, s. 529.
[176]McKinnon A., CO_2 Emissions from Freight Transport in the UK, Report prepared for the Climate Change Working Group of the Commission for Integrated Transport, w: Transport and Climate Change, London 2007, s. 34.
[177]Bernacki D., Wzrost gospodarczy a popyt na przewozy towarowe w Polsce, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2010, nr 603, s. 34.

4.1.2. Ceny paliw, rynek pracy i wynagrodzenia

Bezpośrednim czynnikiem wpływającym na ceny usług transportowych są koszty. Świadczenie usług transportowych, których cena nie pokrywa kosztów zmiennych powodujących wypływy finansowe jest nieopłacalne. Dlatego też, podstawowym pytaniem dotyczącym zasadności wykonywania pracy przewozowej jest pytanie o koszt jednostkowy. Z reguły przewoźnicy zainteresowani są informacjami na temat kosztu jednostkowego przypadającego na[178]:

— tonokilometr,

— godzinę pracy taboru,

— przewiezioną tonę ładunku,

— posiadany pojazd samochodowy.

Jak pokazują badania prowadzone przez K. Witkowskiego oraz K. Tanona, głównymi kosztami przedsiębiorstw sektora transportu drogowego są koszty związane ze zużyciem materiałów i energii (paliwa), usługi obce (koszty leasingu) oraz koszty wynagrodzeń, opłaty oraz podatki (w tym koszty opłat drogowych)[179].

Na analogiczny udział kosztów wskazuje G. Zimon twierdząc, że polityka zarządzania przedsiębiorstwami transportowymi jednoznacznie wykazuje trend spadkowy w zakresie wynagrodzeń. Ponadto zauważalny jest spadek zużycia paliwa. Jest to z efekt wymiany taboru, co z drugiej strony powoduje wzrost udziału kosztów wynikających z leasingu i wynajmu[180].

Z kolei J. Waśkiewicz stwierdza wzrost kosztów wynikających z systemu opłat drogowych. Przeprowadzone przez niego badanie dowodzi, że na koszty 1 km wpływa w 49,6% cena materiałów pędnych i eksploatacyjnych, w 18,2% wynagrodzenia kierowców, w 3,9% koszty leasingu oraz w 1,9% opłaty drogowe[181].

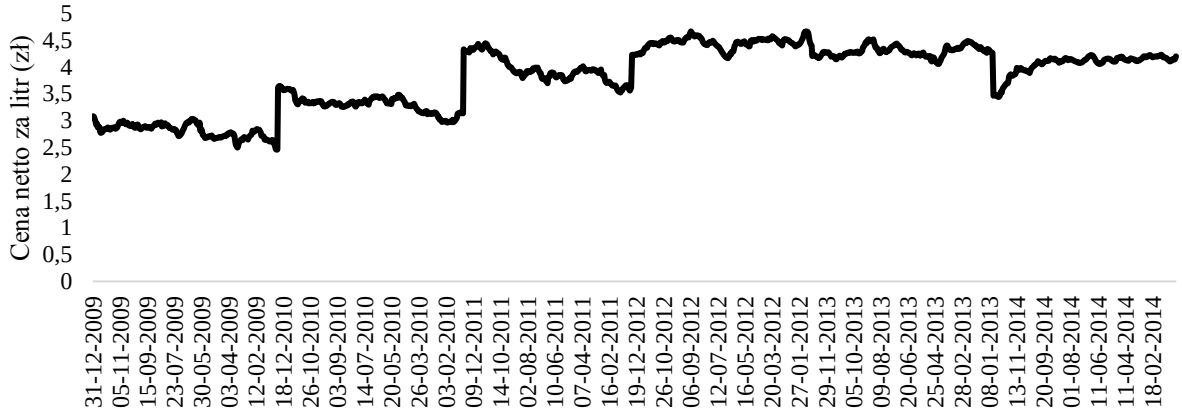
Można więc na podstawie literatury oraz wyników badań wyżej wskazanych autorów stwierdzić, że głównym składnikiem kosztów, a tym samym cen usług transportowych są ceny paliw. Ma rynku paliw występują ciągłe wahania cen. Analiza cen oleju napędowego przedstawiona na wykresie 13 za okres od 2008 do 2014 r. ukazuje bardzo duży zakres zmian. Na początku 2008 r. hurtowa cena netto jednego litra oleju napędowego kształtowała się na poziomie 3,09 zł. Natomiast na koniec 2014 r. cena ta wynosiła 3,91 zł za litr. Jednocześnie

[178]Ledkewicz A., Uwarunkowania samoregulacji cenowo-kosztowej przedsiębiorstw transportu drogowego ładunków, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Problemy Transportu i Logistyki, 2014, nr 25, s. 145.
[179]Witkowski K., Tanona K., Analiza kosztów transportu drogowego, Logistyka, 2013, nr 5, s. 412.
[180]Zimon G., Analiza kosztów w przedsiębiorstwach transportu samochodowego, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 2015, nr 873, s. 350-351.
[181]Waśkiewicz, J., Balke, I., Średnie koszty 1 wozokilometra przebiegu oraz ich struktura rodzajowa w badanych polskich przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego w latach 2009–2011 i w I półroczu 2012 r., Transport Samochodowy, 2012, s. 8-9.

najwyższy wzrost cen wystąpił w 2012 r., gdzie cena 1 litra oleju napędowego wynosiła średnio 4,66 zł. Różnica pomiędzy najniższą nad najwyższą ceną w badanym okresie wynosiła 2,22 zł (wyk. 13).

Na zmianę cen paliw poza cenami na rynkach światowych w największym stopniu wpłynęła podwyżka akcyzy. Pierwsza z nich zaczęła obowiązywać od dnia 1 stycznia 2009 r., natomiast druga od 1 stycznia 2012 r. Zmiana wysokości akcyzy wynikała z dostosowania polskich norm do wymogów dyrektywy Rady 2003/96/WE. W 2012 r. zakończył się wynegocjowany okres przejściowy, który dodatkowo wpływał na wzrost konkurencyjności polskich przewoźników, dzięki niższym cenom paliw, w stosunku do krajów Europy Zachodniej.

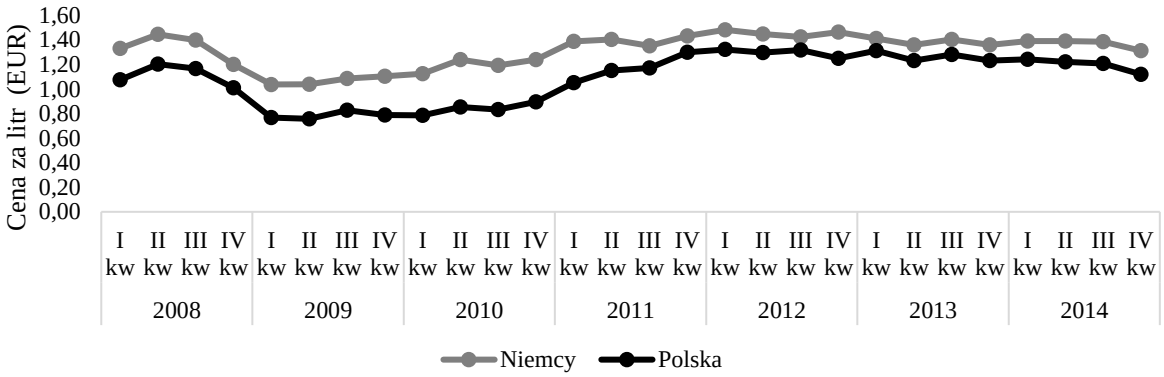
Wykres 13. Średnie ceny netto oleju napędowego w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PKN Orlen, http://www.orlen.pl/PL/DlaBiznesu/HurtoweCenyPaliw/Strony/Archiwum-Cen.aspx (data dostępu: 15.11.2016).

Porównanie cen paliw w latach 2008-2014 z rynkiem niemieckim przedstawione na wykresie 14, wskazuje że w latach 2009-2010 ceny w Polsce były niższe średnio o 32 eurocenty. Różnica ta zdecydowanie zmniejszyła się w latach 2011-2014 i wynosiła średnio 17 eurocentów. Proces zbliżenia się poziomu cen paliw w Polsce do cen w krajach Europy Zachodniej wpłynął więc bezpośrednio na wzrost kosztów transportu, a jednocześnie na wzrost stawek transportowych. W sytuacji, gdy przewoźnicy uzupełniają paliwo w kraju, a wykonują przewozy w krajach Europy Zachodniej, niskie ceny w znaczny sposób wpływają na maksymalizację zysków oraz możliwość oferowania bardziej konkurencyjnych stawek za przewóz.

Wykres 14. Porównanie ceny oleju napędowego w Polsce i Niemczech w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych cen paliw e-petrol, http://www.e-petrol.pl/notowania/rynki-zagraniczne/stacje-paliw-europa (data dostępu: 15.11.2016).

Kolejnym czynnikiem cenotwórczym w przedsiębiorstwach transportowych są wynagrodzenia kierowców, którzy stanowią podstawowy czynnik osobowy wykorzystywany w procesie wytworzenia usługi. Samo pojęcie kierowcy zostało zdefiniowane na gruncie rozporządzenia 561/2006/WE. Oznacza osobę, która prowadzi pojazd nawet przez krótki okres, lub która jest przewożona w pojeździe, aby w razie potrzeby przejąć prowadzenie pojazdu. Wykonywanie zawodu kierowcy jest prawnie uregulowane zarówno na gruncie przepisów wspólnotowych, jak i krajowych. Każdy kierowca, aby mógł wykonywać swoją pracę powinien:

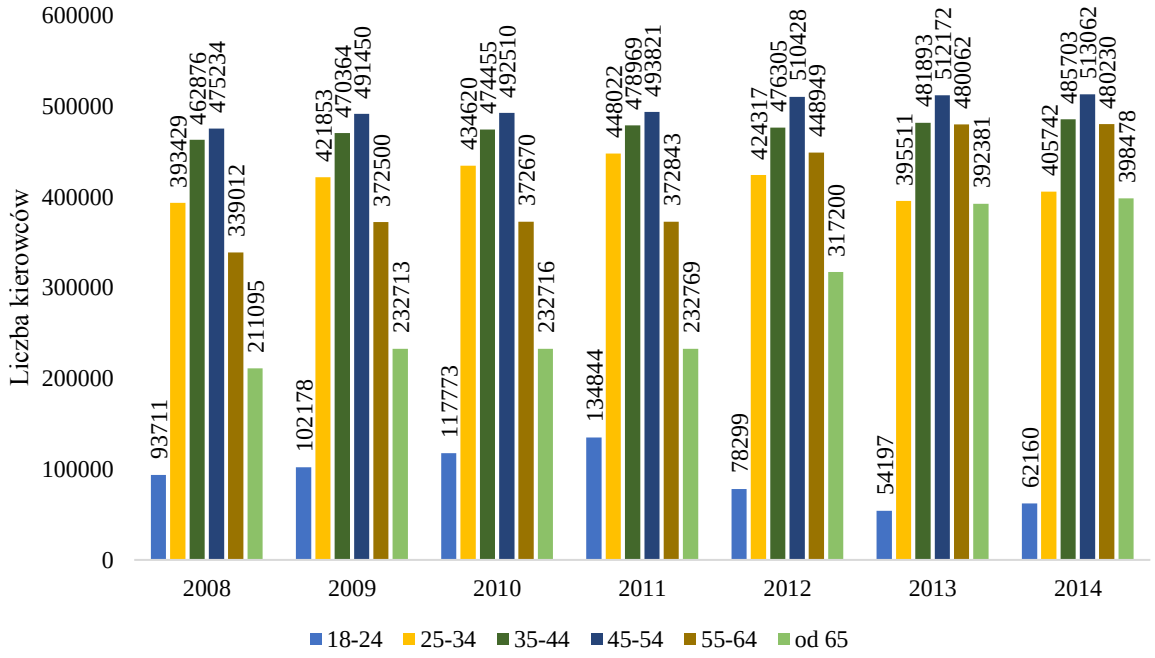
— uzyskać stosowne uprawnienie w postaci odpowiedniej kategorii prawo jazdy na podstawie przebytego szkolenia oraz zdanego egzaminu państwowego,
— ukończyć niezbędne szkolenie okresowe lub kwalifikację wstępną (każdy kierowca, który otrzymał prawo jazdy z data wydania po 10 września 2008 r.),
— uzyskać zaświadczenie lekarskie o braku przeciwwskazań zdrowotnych i psychologicznych do wykonywania pracy na stanowisku kierowcy,
— być niekaralny za przestępstwa umyślne.

Główną zmianą w zakresie wykonywania zawodu kierowcy, która pojawiła się po wejściu Polski do Unii Europejskiej było wprowadzenie szkoleń okresowych, które każdy kierowca musi przejść przynajmniej raz na pięć lat, a także rozszerzenie zakresu szkoleń dla nowych kierowców. Aktualnie, osoby które przystępują do zawodu przechodzą szkolenie obejmujące wiele zagadnień i trwające minimum 140 godzin lekcyjnych. Zmiana systemu szkoleń wynikała z implementacji w polskich przepisach postanowień dyrektywy 76/914/EWG z dnia 16 grudnia 1976 r. w sprawie minimalnego poziomu wyszkolenia kierowców w transporcie drogowym. Jednocześnie uprawnienia uzyskane na podstawie polskich przepisów są ważne

w każdym kraju Unii Europejskiej i uprawniają do wykonywania zawodu kierowcy bez potrzeby spełniania dodatkowych wymagań.

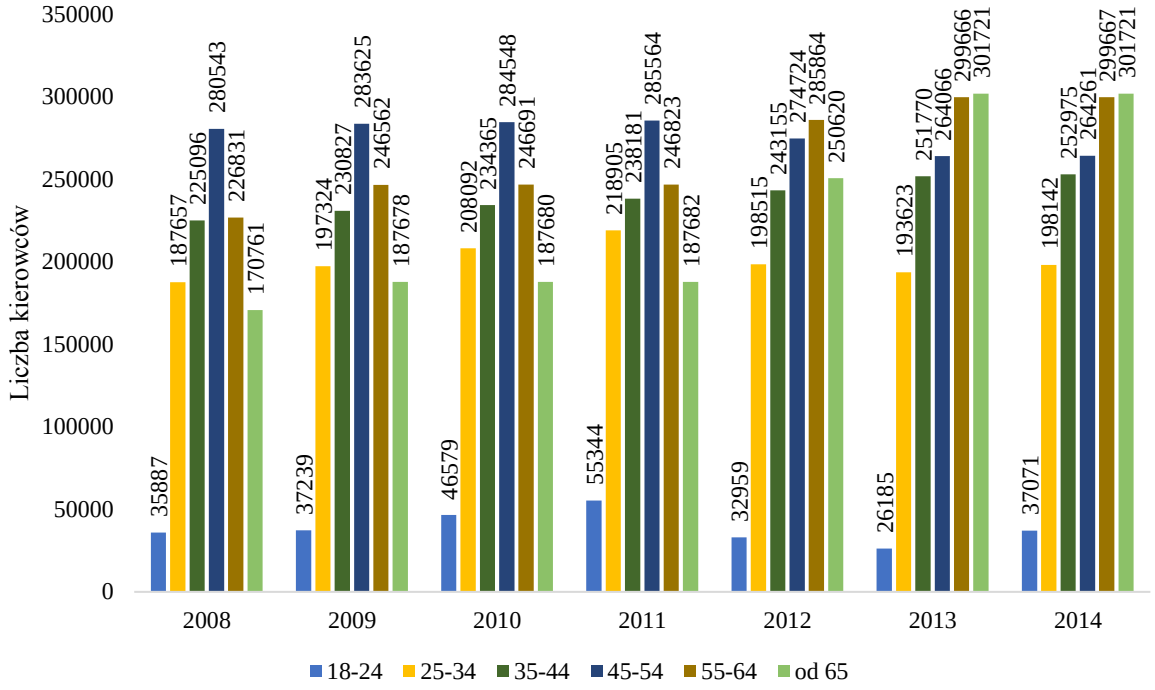
Zwiększenie liczby godzin szkoleń, jakie musi przejść kandydat na kierowcę zawodowego spowodowało wzrost kosztów oraz wydłużyło czas trwania całego procesu szkolenia. Dokonując analizy kierowców ze względu na posiadane uprawnienia oraz wiek można zauważyć, że główną grupę wiekową w kategorii C oraz C+E stanowią osoby w wieku 45-54 lat. W latach 2008-2014 w przypadku kategorii C+E wystąpił zauważalny proces starzenia się kadry. Z kolei od 2008 r. w stosunku do wszystkich osób uprawnionych do kierowania pojazdami ciężarowymi najmniejszą grupę stanowili ludzie młodzi do 24 roku życia. Jednocześnie w kolejnych latach pomimo wzrostu ogólnej liczby kierowców, liczba osób młodych wykazywała tendencję spadkową, co zostało przedstawione na wykresie 15 i 16.

Wykres 15. Liczba kierowców posiadających kategorię C według struktury wiekowej w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z CEPiK.

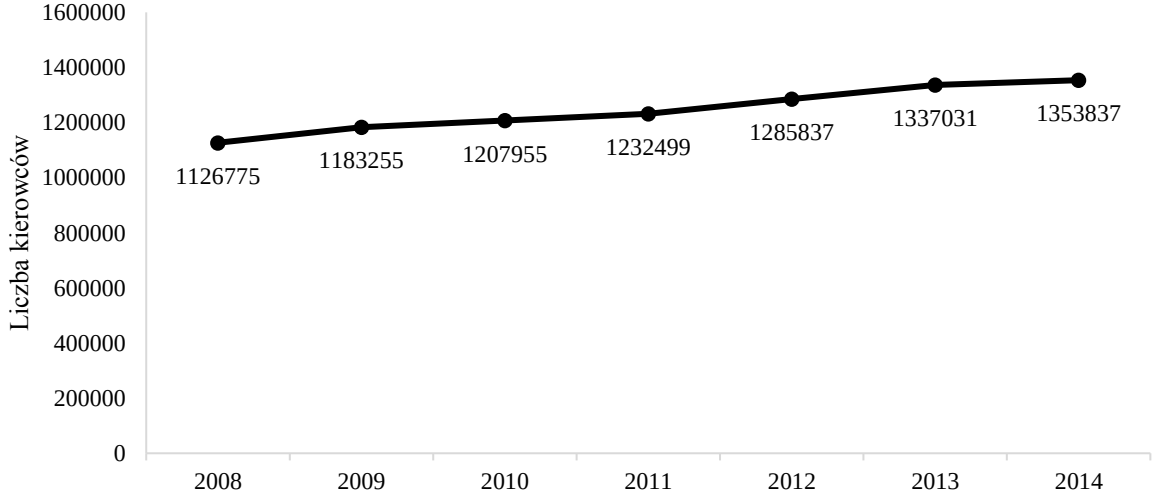
Wykres 16. Liczba kierowców posiadających kategorię C+E według struktury wiekowej w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z CEPiK.

Dynamika przyrostu kierowców w latach 2008-2014 przedstawiona na wykresie 17 wykazywała dodatnią tendencję, co świadczy, że zawód kierowcy cieszył się dużym zainteresowaniem. Dominującą grupą posiadającą uprawnienia byli mężczyźni. W analizowanym okresie kobiety stanowiły 0,47% wszystkich kierowców posiadających uprawnienie C+E jednak następował powolny wzrost ich udziału.

Wykres 17. Liczba kierowców posiadających kategorię C+E w latach 2008-2014



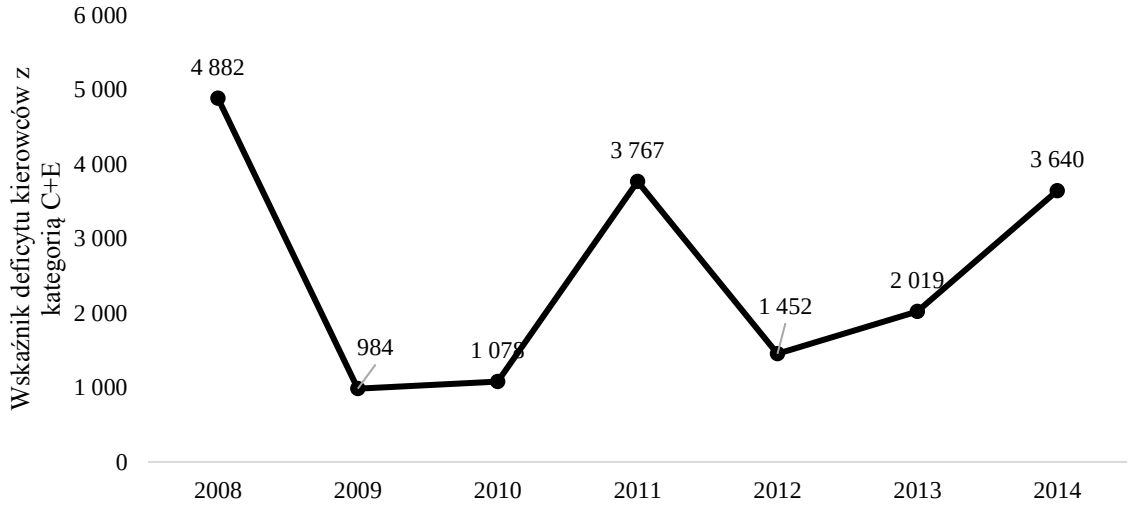
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z CEPiK.

Analizy rynku pracy w transporcie drogowym rzeczy jednoznacznie wskazuje, że jest to rynek pracownika. Podstawowym problemem w oszacowaniu dokładnej sytuacji na rynku pracy kierowców zawodowych jest brak badań prowadzonych w tym zakresie. Zgodnie z danymi serwisów branżowych szacowane roczne zapotrzebowanie na kierowców w Polsce wynosi około 25 tys.–30 tys. osób.

Na deficyt kierowców wskazują również dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, które szacują wskaźnik deficytu podaży siły roboczej. Wskaźnik ten stanowi stosunek liczby zarejestrowanych bezrobotnych we wskazanym zawodzie do liczby ofert pracy dla danego zawodu. Jeżeli wskaźnik wykazuje, że dany zawód jest deficytowy oznacza to, że na rynku pracy jest wyższe zapotrzebowanie niż liczba osób poszukujących pracy w tym zawodzie[182].

Wartość wskaźnika w latach 2008-2014 została przedstawiona na wykresie 18. W przypadku kierowców, wskaźnik ten wykazywał ogólny związek z sytuacją gospodarczą oraz koniunkturą w transporcie. Jednocześnie w całym okresie jego wartość wskazywała na deficyt kierowców pogłębiający się w szczególności od 2012 r.

Wykres 18. Wskaźnik deficytu kierowców z kategorią C+E w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów Zawody deficytowe i nadwyżkowe za lata 2008-2014, https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/ zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/ (data dostępu: 15.11.2016).

Należy jednak zaznaczyć, że wskaźnik ten może pełnić jedynie funkcję informacyjną, ponieważ faktyczna wartość deficytu podaży kierowców na rynku jest większa. Jak pokazują dane raportu „Rynek pracy widziany oczami pracodawców", jedynie 53,1% pracodawców z

[182]Zawody deficytowe i nadwyżkowe w 2008 r., https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/ (data dostępu: 15.11.2016).

sektora transportu poszukuje pracowników za pośrednictwem Powiatowych Urzędów Pracy. Natomiast 46,9% wykorzystuje w tym celu serwisy ogłoszeniowe, agencje zatrudnienia oraz branżowe portale internetowe. Długookresowe dane dotyczące liczby ogłoszeń publikowanych w portalach komercyjnych ze względu na ich mnogość są na ogół trudno dostępne[183].

Za główne przyczyny niedostatecznej liczby kierowców należy wskazać:

— wysokie koszty uzyskania uprawnień będące bardzo często poza zasięgiem ludzi młodych,
— duży odsetek osób w wieku okołoemerytalnym, który powoduje odchodzenie z każdym rokiem dużej liczby pracowników na emerytury,
— ciężkie warunki pracy związane z wieloma niedogodnościami oraz przebywaniem poza miejscem zamieszkania.

Siły rynkowe na rynku pracy stanowią jeden z ważniejszych czynników wpływających na wysokość wynagrodzeń w transporcie, a tym samym ceny samych usług. Na wysokości wynagrodzeń wpływa nie tylko stawka miesięczna lub godzinowa przyjęta w danym przedsiębiorstwie, lecz również inne obciążenia publicznoprawne.

W Polsce istnieją trzy systemy rozliczania wynagrodzenia, tj. system czasowy, akordowy oraz mieszany. W systemie czasowym wynagrodzenie zależy od efektywnego czasu pracy na podstawie wcześniej określonej w umowie stawki godzinowej, dziennej lub miesięcznej. System mieszany opiera się na stałej podstawie oraz dodatku za efekty pracy w postaci premii. System akordowy natomiast dotyczy pracowników bezpośrednio produkcyjnych, których wysokość wynagrodzenia zależna jest od efektów pracy[184].

W przypadku transportu drogowego problem wypłaty wynagrodzenia w zależności od efektów jest ograniczona przede wszystkim przez zapisy artykułu 10 Rozporządzenia 561/2006/WE, który jednoznacznie wskazuje, że przedsiębiorstwo transportowe nie może wypłacać kierowcom zatrudnionym lub „pozostającym w jego dyspozycji żadnych składników wynagrodzenia, nawet w formie premii czy dodatku do wynagrodzenia, uzależnionych od przebytej odległości i/lub ilości przewożonych rzeczy, jeżeli ich stosowanie może zagrażać bezpieczeństwu drogowemu lub zachęcać do naruszeń niniejszego rozporządzenia”[185]. Wobec czego przedsiębiorca nie może wypłacać kierowcy żadnych składników wynagrodzenia, które wynikałyby z tytułu liczby przejechanych kilometrów w ciągu dnia, tygodnia, miesiąca lub roku.

[183]Rynek pracy widziany oczami pracodawców, http://www.uj.edu.pl/documents/102715934/546e8b8c-5922-49f3-b15f-b1c4cdae1197 (data dostępu: 12.12.2016).
[184]Kożuch A., Marcysiak A., Piechowicz B., Podstawy rachunkowości, Wydawnictwo WSIP, Warszawa 2008, s. 117.
[185]Rozporządzenie (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego, Dz. Urz. UE L 102/1.

Przepisy ustawy o transporcie drogowym natomiast zalecają, aby przewoźnicy stosowali system wynagradzania niezawierający składników wynagrodzenia lub premii zachęcających do naruszania przepisów dotyczących czasu pracy kierowców. Tym samym pracodawca poprzez zachętę finansową nie może wymagać od kierowcy pracy ponad przyjęte w przepisach normy. Należy zauważyć, że na gruncie przepisów ustawy o czasie pracy kierowców oraz kodeksu pracy, osobie zatrudnionej na stanowisku pracy kierowcy przysługują dodatkowe składniki wynagrodzenia takie jak:

— wynagrodzenia za nadgodziny,
— wynagrodzenie za czas pozostawania w dyspozycji (czas dyżuru),
— dodatek za pracę w porze nocnej.

Zarówno w polskim systemie ubezpieczeń społecznych, jak i systemach obowiązujących w innych krajach Unii Europejskiej wszystkie wynagrodzenia obciążone są składkami na ubezpieczenia społeczne. W przypadku Polski istnieje system solidarny stanowiący, że część składek pokrywanych jest z wynagrodzenia pracownika, natomiast drugą część pokrywa pracodawca. Ponadto na gruncie odrębnych przepisów, pracodawca w określonych okolicznościach zobowiązany jest do ponoszenia innych świadczeń. Tym samym do podstawowych kosztów wynikających z wynagrodzeń należy zaliczyć:

— składki z tytułu ubezpieczeń społecznych w części opłacanej przez pracodawcę oraz składki na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, które zgodnie z ustawą z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, pokrywa pracodawca i nie są wliczane w wynagrodzenie brutto,
— świadczenia z tytułu czasowej niezdolności do pracy pokrywane przez pracodawcę oraz świadczenia urlopowe,
— świadczenia na rzecz pracowników, wynikające z przepisów o ustawy z dnia 4 marca 1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych, a także inne świadczenia w postaci szkoleń, badań lekarskich oraz wydatków na bezpieczeństwo i higienę pracy.

Do pozostałych świadczeń, do których wypłaty zobowiązany jest przewoźnik w przypadku transportu drogowego należy zwrot kosztów podróży służbowych. Obowiązek ich wypłaty w przypadku kierowców pojawił się w przepisach od 2011 r., kiedy to ustawodawca wskazał, że podróż służbowa to każde zadanie służbowe polegające na wykonywaniu na polecenie pracodawcy przewozu drogowego poza miejscowość stanowiącą siedzibę pracodawcy.

Na gruncie przepisów przewoźnik zobowiązanych jest do jest do wypłaty stosownej diety oraz ryczałtu noclegowego. Wysokość diety zagranicznej przysługującej pracownikowi

z tytułu podróży służbowej pracodawca może określić na poziomie nie mniejszym niż 30 zł za dzień. Natomiast sprawa wypłaty oraz wysokości ryczałtu noclegowego została uregulowana uchwałą Sądu Najwyższego w składzie 7 sędziów. Zgodnie z wyrokiem, kierowcy należy się ryczałt obliczony w oparciu o warunki i w wysokości określonej w rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie wysokości oraz warunków ustalania należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej[186].

Wskazane wyżej składniki należne z tytułu podróży służbowej nie podlegają obowiązkowym składkom na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne oraz opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Wobec czego według oficjalnie przyjętej metodologii statystycznej nie są zaliczane do składników wynagrodzeń osobowych.

Wartość świadczeń przysługujących pracownikowi z tytułu podróży służbowej zależna jest od dni pozostawania w tej podróży i stanowi wielokrotność przyjętej stawki diety oraz stawki ryczałtu noclegowego uzależnionego od kraju docelowego wykonywanych przewozów. Tym samym minimalna kwota diet za okres 22 dni podróży służbowej wynosi 660 zł.

Według raportu dotyczącego wysokości wynagrodzeń kierowców pojazdów ciężarowych, ustalonego na podstawie badań przeprowadzonych przez Sedlak&Sedlak, mediana wynagrodzeń w tym zawodzie wynosi 2500 zł, tymczasem prawie 25% badanych zarabiało ponad 4000 zł. Faktyczna wysokość wynagrodzenia kierowcy jest jednak znacznie wyższa niż w przedstawionym badaniu oraz publicznych danych o zatrudnieniu, gdyż wysokość świadczeń z tytułu podróży służbowych nie jest ujmowana w statystykach dotyczących wynagrodzeń osobowych, a zgodnie z przedstawionymi informacjami stanowi trzon wynagrodzenia głównej siły roboczej w transporcie – kierowców[187].

W przypadku przedsiębiorstw transportowych na koszty wpływa również wybór formy zatrudnienia. Z punktu widzenia kosztów pracodawcy najbardziej, korzystna jest współpraca z osobą prowadzącą działalność gospodarczą ze względu na brak konieczności rozliczania pracownika, zapłaty składek na ubezpieczenia społeczne, a także obowiązku wypłaty wynagrodzenia urlopowego i chorobowego. Ponadto samozatrudnienie, tak jak i umowa cywilnoprawna wykazują większą elastyczność w zakresie formułowania warunków samej umowy. Jednak w sytuacji deficytu kierowców na rynku zdecydowanie bardziej korzystne jest zatrudnienie

[314]Wyrok Sądu Najwyższego, II PZP 1/14, http://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/Orzeczenia3/II%20PZP%201-14-1.pdf (data dostępu: 10.08.2016).
[187]Dokąd zmierza jednolity rynek europejski? Wpływ ustawy MiLoG na branżę transportu drogowego w Polsce, http://efni.pl/wp-content/uploads/2015/10/raport_Deloitte_TLP_pl.pdf (data dostępu: 15.11.2016).

w oparciu o umowę o pracę, która jest bardzie stabilna niż pozostałe formy (okresy wypowiedzenia) oraz bardziej motywująca dla pracownika. Wiąże się jednak z koniecznością przestrzegania przepisów Kodeksu pracy oraz wypłaty wszystkich należnych pracownikowi składników i świadczeń.

Wysokość wynagrodzenia w przypadku umów o pracę związana jest z kwestią zapewnienia pracownikowi minimalnego poziomu wynagrodzenia. Wprowadzaniu płacy minimalnej, jako instrumentu polityki społecznej towarzyszył słuszny i skądinąd trudny do podważenia cel. Była to chęć doprowadzenia do tego, by minimalna płaca stała się wynagrodzeniem, za które po prostu można godnie przeżyć. Z pierwszymi regulacjami prawnymi w tym zakresie wiązano ogromne nadzieje. Gdy w 1938 r. prezydent Stanów Zjednoczonych F. D. Roosevelt podpisywał ustawę o najniższej płacy, oświadczył, że poza ustawą o ubezpieczeniach społecznych jest to „najbardziej dalekowzroczny i istotny program, jaki kiedykolwiek przyjęto tu czy w jakimkolwiek innym kraju"[188].

Jej stosowanie wywodzi się głównie z postulatów ekonomii dobrobytu, która wskazuje na powszechną ułomność rynków. Wobec tego zasadna staje się ingerencja zbliżająca gospodarkę do optimum w sensie Pareto. Przyjmując koncepcję, że rynki mają tendencję do działania nieefektywnego lub niesprawiedliwego, to regulacja w postaci wprowadzenia płacy minimalnej stanowi odpowiedź rządu na społeczne żądania naprawy ułomnego działania wolnego rynku. W większości krajów Unii Europejskiej płaca minimalna stanowi obecnie główny instrument stosowany w polityce płac i oznacza najniższe z możliwych wynagrodzenie, jaką można wypłacić pracownikowi. W zależności od przyjętego założenia ustalana jest na poziomie stałego świadczenia, jakie przysługuje pracownikowi lub przy pomocy minimalnych stawek godzinowych[189].

Ponadto P. Stolarczyk na podstawie przeprowadzonych analiz ukazuje, że płaca minimalna wpływa na zmniejszenie dysproporcji dochodów rodziny i ograniczenie zjawiska biedy wśród pracujących. Wpływ ten zależy w głównej mierze od tego, po pierwsze, czy osoby najmniej zarabiające znajdują się w rodzinach o najniższych dochodach. Po drugie, czy efekt zwiększenia dochodów rodziny przewyższy efekt utraty pracy, bądź ograniczenia czasu pracy wskutek wprowadzenia płacy minimalnej. Powoduje to, że minimalne wynagrodzenie doprowadza do zniekształceń polegających na utrudnieniu procesów dostosowawczych na rynku pracy. Ustalone jednak na zbyt wysokim poziomie

[188]Orłowski G, Płaca minimalna i maksymalny czas pracy - polityka społeczna czy gra pozorów?, Monitor Prawa Pracy, 2006, nr 3, s. 25.
[189]Posner R. A., Theorises of Economic Regulatnion, The Bell Journal of Economics and Management Science, 1974, nr 2, s. 336.

wpływa negatywnie na zatrudnienie osób o najniższych kwalifikacjach i wkraczających na rynek pracy[190].

Wysokość wynagrodzenia minimalnego w Polsce w latach 2008-2014 wzrosła z poziomu 1126 zł do 1680 zł. Jednocześnie wzrost wynagrodzenia wpływał na wysokość obciążeń, jako zobowiązali byli ponosić pracodawcy. Porównując poziom wynagrodzenia minimalnego w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej można zauważyć, że stawka obowiązująca w Polsce w stosunku do wielu krajów Europy Zachodniej była znacząco niższa. Natomiast niektóre kraje w tym okresie nie stosowały stawek minimalnych, jak choćby Niemcy, gdzie wysokość płac negocjowana była na podstawie układów zbiorowych (tab. 18)

Tabela 18. Wysokość minimalnych stawek wynagrodzenia w poszczególnych krajach Unii Europejskiej (EUR)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Belgia	1335,80	1387,50	1387,50	1443,54	1472,42	1501,82	1501,82
Bułgaria	112,49	122,71	122,71	122,71	148,28	158,50	173,84
Czechy	334,83	309,10	311,39	328,61	312,01	308,30	309,62
Dania	brak	brak	brak	brak	brak	brak	brak
Niemcy	brak	brak	brak	brak	brak	brak	brak
Estonia	278,02	278,02	278,02	278,02	290,00	320,00	355,00
Irlandia	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85
Gracja	794,02	862,82	862,82	876,62	683,76	683,76	683,76
Hiszpania	700,00	728,00	738,85	748,30	748,30	752,85	752,85
Francja	1321,02	1337,70	1343,77	1365,00	1425,67	1430,22	1445,38
Chorwacja	379,60	386,91	390,94	380,18	374,31	400,67	398,31
Włochy	brak	brak	brak	brak	brak	brak	brak
Cypr	brak	brak	brak	brak	brak	brak	brak
Łotwa	227,05	255,83	253,77	281,97	287,07	284,74	320,00
Litwa	231,70	231,70	231,70	231,70	231,70	289,62	289,62
Luksemburg	1609,53	1682,76	1724,81	1757,56	1801,49	1874,19	1921,03
Węgry	293,08	263,30	256,99	293,11	323,17	332,37	328,16
Malta	617,21	634,88	659,92	664,95	685,14	702,82	717,95
Holandia	1356,60	1398,60	1416,00	1435,20	1456,20	1477,80	1495,20
Austria	brak	brak	brak	brak	brak	brak	brak
Polska	335,99	286,61	317,58	347,34	353,04	368,87	404,16
Portugalia	497,00	525,00	554,17	565,83	565,83	565,83	565,83
Rumunia	137,31	142,61	137,30	157,89	157,26	179,36	205,34
Słowenia	566,50	589,19	734,15	748,10	763,06	783,66	789,15
Słowacja	268,17	295,50	307,70	317,00	327,00	337,70	352,00
Finlandia	brak	brak	brak	brak	brak	brak	brak
Szwecja	brak	brak	brak	brak	brak	brak	brak
Wielka Brytania	1149,89	1112,55	1169,49	1083,60	1244,42	1189,92	1301,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum_wage_statistics/pl (data dostępu: 15.11.2016).

Cechą wpływającą na wysoką konkurencyjność przewoźników z Europy Środkowo-Wschodniej w stosunku do firm niemieckich są koszty pracy, które stanowią główny element

[190]Stolarczyk P., Wpływ płacy minimalnej na funkcjonowanie rynku pracy, Myśl Ekonomiczna i Polityczna, 2014, nr 2, s. 108-109.

konkurencji cenowej. Polska niezmiennie pozostaje krajem, którego gospodarka skupia się w branżach relatywnie pracochłonnych szukającym własnej przewagi konkurencyjnej w niskich wynagrodzeniach[191].

Na gruncie wskazanego zjawiska został stworzony termin dumpingu socjalnego, który oznacza wzrost konkurencyjności polskich usług poprzez system niskich płac i braku zabezpieczenia socjalnego dla pracowników. W praktyce zjawisko to, poprzez niskie wynagrodzenia, koszty społeczne oraz standardy pozwala władzom wielu państw organizować w kraju tańszą produkcję, jak również zachęcać zagranicznych przedsiębiorców do inwestycji bezpośrednich[192].

Szczególnie od 2014 r. w krajach Europy Zachodniej nasila się zjawisko zwalczania dumpingu socjalnego w szczególności w stosunku do polskich przewoźników drogowych. Przykładem takich działań może być wprowadzenie w Niemczech od 1 stycznia 2015 r. przepisów ustawy o wynagrodzeniu minimalnym, które obejmują również tzw. pracowników mobilnych nieposiadających stałego zatrudnienia w Niemczech. Znowelizowana ustawa wprowadziła obowiązek wypłaty minimalnego wynagrodzenia na poziomie 8,5 EUR za godzinę bez uzależnienia od branży oraz miejsca wykonywania działalności. Tym samym kwota minimalnego miesięcznego wynagrodzenia w Niemczech została określona na poziomie 1473,00 EUR. Z kolei rząd francuski wprowadził od 1 lipca 2016 r. analogiczne przepisy dotyczące minimalnych stawek godzinowych dla kierowców zatrudnionych w zagranicznych firmach, a wykonujących zlecenia transportowe na terenie Francji. Same przepisy jednocześnie przewidują szereg wymogów administracyjnych, a jakie muszą spełnić zagraniczne przedsiębiorstwa.

Działania te oparte są na interpretacji Dyrektywy 96/71/WE zwanej potocznie dyrektywą o delegowaniu, która nakazuje zapewnienie wynagrodzenia na poziomie obowiązującym w państwie, w którym pracownik wykonuje pracę. Oczywiście z punktu widzenia transportu drogowego, który związany jest z przemieszczaniem się po różnych obszarach wymogi te mogą komplikować działalność przedsiębiorstwa. Działania te w ostatnich latach stanowią niepokojący trend odwrotu od idei pogłębiania swobody przepływów handlowych w UE. Przejawia się to w ustanawianiu barier pozataryfowych w handlu między krajami, bądź też zwolnieniu tempa ich usuwania. Powoduje także wzrost kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw, które w obawie przed karami finansowym starają się wypełniać wymogi stawiane im przez administrację

[191]Bukowski M., Halesiak A., Petru P., Konkurencyjna Polska 2020. Deregulacja i innowacyjność, Warszawski Instytut Studiów Ekonomicznych, Warszawa 2013, s. 5.
[192]Zielonka J., Europa, jako imperium: nowe spojrzenie na Unię Europejską, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2007, s. 102.

krajów na terenie, których wykonują przewozy, co przekłada się na wzrost stawek przewozowych[193].

Niski poziom wynagrodzeń determinował w latach 2008-2014 ekspansję firmy z nowych państw członkowskich Unii Europejskiej na rynki zachodnie. Zachodzące w ostatnim czasie zmiany w zakresie zwalczania dumpingu socjalnego oraz wzrost płac minimalnych, a także innych obciążeń mogą wpłynąć na spadek konkurencyjności w przyszłych okresach. W tym przypadku decydujący wpływ na rozwój międzynarodowych przewoźników drogowych będą miały zmiany w zakresie wprowadzania płac minimalnych na terenie większości krajów Unii Europejskiej.

4.1.3. Finansowanie środków transportu

Poza czynnikiem ludzkim, przedsiębiorstwa transportowe wykorzystują również środki transportu, które służą produkcji usług transportowych. Ich używanie pociąga za sobą powstawanie różnego rodzaju kosztów. Do najważniejszych kosztów związanych z majątkiem trwałym przedsiębiorstw sektora transportu drogowego należy zaliczyć:

— ceny środków transportowych,
— amortyzację,
— koszty najmu, dzierżawy oraz leasingu,
— podatki i opłaty wynikające z użytkowania środków transportowych.

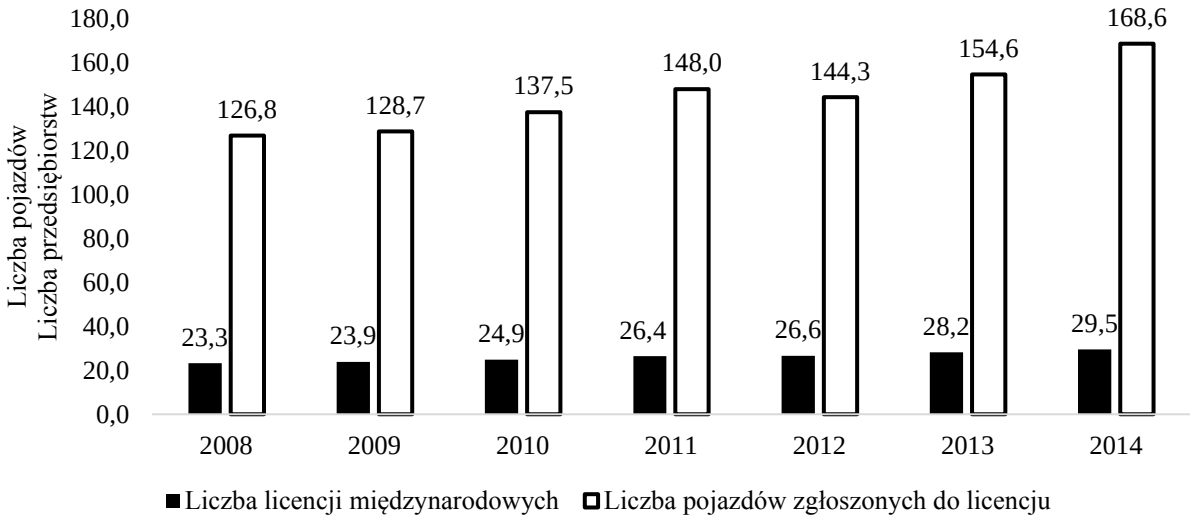
Liczba zgłaszanych do licencji międzynarodowej w Polsce pojazdów stale rośne. Wielkość taboru wykorzystywanego do wykonywania transportu drogowego, którą odzwierciedla liczba udzielonych wypisów, wzrosła w latach 2008-2014 o 41,8 tys, pojazdów przy wzroście liczby przedsiębiorstw o 6,2 tys. Zwiększanie wielkości taboru zbiegło się jednocześnie z kryzysem gospodarczym w Unii Europejskiej. Jedynie w 2012 r. liczba jednostek taboru spadła w stosunku do roku poprzedniego, jednak już w kolejnym roku zwiększyła się o 6,2% (wyk. 19).

Dokonując analizy wielkości wydatków inwestycyjnych można zauważyć, iż pomimo spadku ogólnego poziomu nakładów w latach 2011–2013 w sektorze transportu i gospodarki magazynowej, przewoźnicy zwiększali inwestycje w nowe pojazdy. Liczba zarejestrowanych pojazdów ciężarowych o DMC powyżej 3,5 tony zwiększyła się o 8,2% w 2014 r. w stosunku do 2008 r. Jednocześnie wzrastała również liczba nowych pojazdów ciężarowych rejestrowanych po raz pierwszy, gdzie średnia dynamika wzrostu w latach 2010–2013 wynosiła 129,2%.

[193]Dokąd zmierza jednolity rynek…, poz. cyt., s. 8.

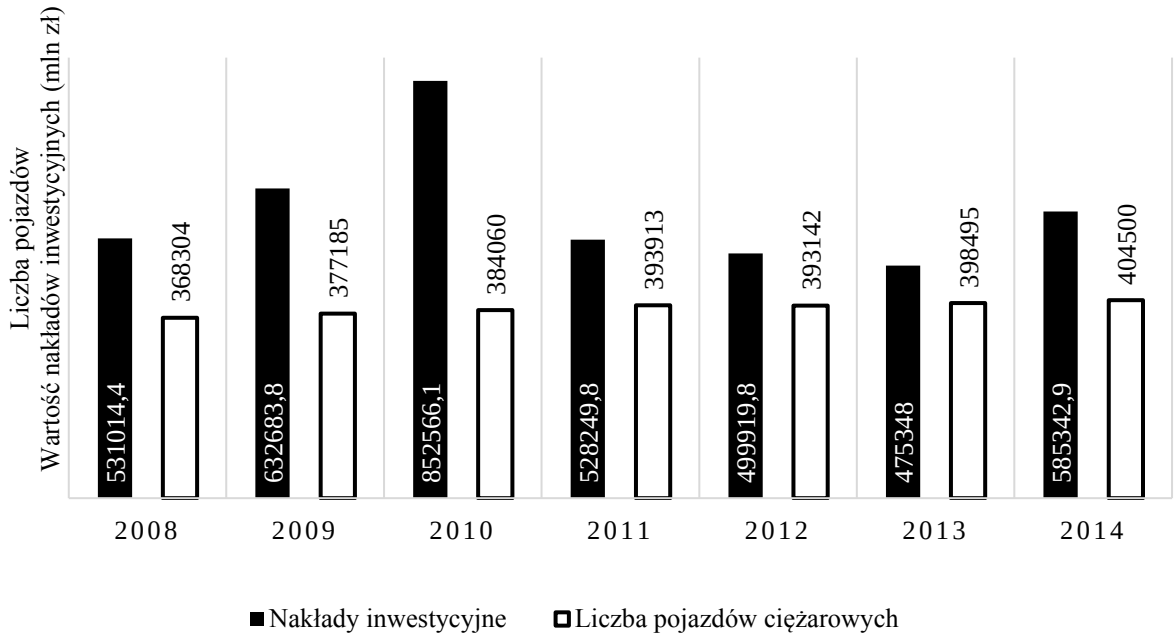
Rozwój sektora transportu drogowego ładunków poza 2009 r. i 2012 r. notował dynamiczny wzrost inwestycji w majątek trwały (wyk. 20).

Wykres 19. Liczba międzynarodowych przewoźników drogowych oraz liczba wykorzystywanych pojazdów w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego.

Wykres 20. Liczba pojazdów zgłaszanych do licencji, a wartość nakładów inwestycyjnych w sektorze H PKD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego oraz Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/, (data dostępu: 15.11.2016).

Główną formą finansowania taboru przedsiębiorstw transportowych od lat pozostaje leasing. Leasing jest szczególną formą finansowania inwestycji, która umożliwia przedsiębiorstwu pozyskanie potrzebnych środków trwałych w wyniku odpłatnego ich użytkowania. W praktyce oznacza to zawarcie stosownej umowy, zgodnie z którą właściciel składników majątkowych upoważnia przedsiębiorstwo do używania tych składników przez określony czas, w zamian za wnoszone ratalnie opłaty[194].

Umowa leasingu ma swoje uregulowanie w Polsce w Kodeksie Cywilnym zgodnie, z którym „finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe, co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego"[195].

W praktyce gospodarczej spotkać można obecnie wiele różnorodnych form i odmian leasingu. Najczęściej spotykanymi rodzajami leasingu są[196]:

— leasing operacyjny - przedmiot leasingu operacyjnego jest zaliczany do składników majątku leasingodawcy, który dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Umowa leasingu operacyjnego, podobnie jak umowa leasingu finansowego może zawierać opcję wykupu przez leasingobiorcę przedmiotu leasingu po zakończeniu okresu umowy. Czynsz leasingowy, opłaty wstępne i inne wydatki związane z używaniem przedmiotu umowy są kosztem uzyskania przychodów korzystającego (leasingobiorcy). Raty leasingowe wraz z opłatą wstępną stanowią koszt uzyskania przychodu dla leasingobiorcy. Leasing operacyjny dla celów podatku VAT jest traktowany, jako usługa, a podatek jest naliczany od każdej raty leasingowej i podlega odliczeniu przez korzystającego (leasingobiorcę);
— leasing finansowy polega na przekazaniu przez finansującego (leasingodawcę) na czas oznaczony prawa do użytkowania określonych składników majątku trwałego (lub prawa do użytkowania i pobierania pożytków) korzystającemu (leasingobiorcy) w zamian za odpowiednie opłaty (raty leasingowe). W praktyce okres trwania umowy leasingu finansowego jest zbliżony do okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu leasingu. Przedmiot leasingu jest wykazywany w aktywach leasingobiorcy, (który dokonuje odpisów

[194]Grzywacz J., M. Burżacka-Majcher M., Leasing w przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007, s. 15.
[195]Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks cywilny..., poz. cyt., art. 709.
[196]Litwińczuk H. (red.), Prawo podatkowe przedsiębiorców, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 561-566.

amortyzacyjnych). Leasing finansowy dla celów podatku VAT jest w większości przypadków traktowany, jako dostawa towarów. Podatek VAT od rat leasingowych płatny jest z góry za cały okres trwania umowy leasingu finansowego (zazwyczaj w ciągu 7 dni po odbiorze przedmiotu leasingu), inaczej niż w leasingu operacyjnym, gdzie podatek VAT jest płatny z każdą ratą leasingową.

Wybór formy leasingu najczęściej podyktowany jest aspektami podatkowymi. W przypadku leasingu samochodów umowa zawierana może być bezpośrednio producentem lub dealerem albo pośrednio z wyspecjalizowaną w tym zakresie firmą leasingową. Do korzyści z leasingu zaliczamy[197]:

— obniżenie kosztów podatkowych – rata leasingowa jest kosztem uzyskania przychodu, a więc zmniejsza podstawę opodatkowania,
— poprawę przepływów pieniężnych – przedsiębiorca nie angażuje swoich zasobów finansowych w celu nabycia środków trwałych inwestycyjnych, a wolne środki może wykorzystać np. do obrotu,
— elastyczność przy spłacie leasingu – warunki płatności rat leasingowych w zależności do profilu działalności firmy mogą być dostosowane indywidualnie do potrzeb przedsiębiorcy,
— możliwość skorzystania z atrakcyjnych produktów dodatkowych: ubezpieczenia, obsługa flot samochodowych, karty paliwowe itp.,
— szybką decyzję o finansowaniu inwestycji,
— niższe wymogi dokumentowe niż przy zastosowaniu alternatywnych źródeł finansowania,
— ograniczoną liczbę zabezpieczeń,
— niski wkład własny.

Inną formą finansowania floty, która w przypadku transportu drogowego towarów w ostatnich latach przeżywa znaczący rozwój jest wynajem długoterminowy, połączony z różnego rodzaju usługami dodatkowymi. Najem to przekazanie pojazdu do użytkowania na okres od sześciu do 24 miesięcy, które nie jest kwalifikowane jako leasing operacyjny. Natomiast wynajem długoterminowy można scharakteryzować poprzez połącznie dwóch usług: leasingu operacyjnego i umowy serwisowej. Czas trwania umowy wynajmu długoterminowego wynosi nie mniej niż 24 miesiące, jednak nie dłużej niż 60 miesięcy[198].

[197]Kornacki J., Leasing 2016 praktyczne wyjaśnienia ekspertów, Wiedza i Praktyka, Warszawa 2016, s. 17-18.
[198]Wynajem długoterminowy aut oczami firm transportowych http://www.flota.v10.pl/Wynajem,dlugoterminowy,aut,oczami,firm,transportowych,105193.html (data dostępu: 20.09.2016).

Pełny wynajem długoterminowy (Full Service Leasing), to finansowanie floty poprzez umowę leasingu operacyjnego, najmu lub dzierżawy. Minimalny czas trwania umowy wynosi 24 miesiące. Umowa obejmuje obowiązkowo m.in. trzy usługi pozafinansowe, w tym serwis mechaniczny. Do głównych usług pozafinansowych należą[199]:

— ubezpieczenie,
— likwidacja szkód,
— serwisowanie,
— wymiana i serwis opon,
— assistance i samochody zastępcze,
— obsługa kart paliwowych,
— raportowanie.

Poza leasingiem, który umożliwia szybkie pozyskanie środka transportu, przedsiębiorstwa mogą również wykorzystać klasyczną formę finansowania w postaci kredytu. Kredyty służą finansowaniu potrzeb inwestycyjnych oraz działalności bieżącej. Zaciągając kredyt zawiera się z bankiem umowę, w której bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji określony czas pewną kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel. Kredytobiorca jest zobligowany do korzystania z pieniędzy w sposób określony w umowie, tj. zwrotu kwoty kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach oraz do zapłaty prowizji. Do podstawowych cech kredytu bankowego zalicza się[200]:

— charakter pieniężny - przedmiotem kredytowania są zawsze pieniądze,
— zwrotność - kredyt musi być zwrócony w terminie określonym w umowie,
— celowość - kredyt jest udzielany na konkretny cel. zmiana celu wykorzystania kredytu wiąże się z wypowiedzeniem umowy kredytowej przez bank,
— odpłatność - zaciągając kredyt płacimy prowizję od kredytu przyznanego i odsetki od kredytu wykorzystanego,
— kredytu może udzielić tylko bank.

Do zalet kredytu należy zaliczyć:

— duży wybór różnych wariantów kredytów,
— szczegółową analizę opłacalności inwestycji,
— możliwość dowolnego dysponowania środkiem trwałym,
— elastyczność w wyborze formy oraz okresu spłaty.

[199]Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, www.pzwlp.pl (data dostępu: 20.09.2016).
[200]Andrzejczak D., Podstawy działalności handlowej, WSIP, Warszawa 2012, s. 33.

Natomiast do podstawowych wad kredytu należą: większa trudność w jego uzyskaniu, konieczność pokrycia wkładu własnego zwykle wyższego niż w leasingu, a także obciążenie nim pasywów przedsiębiorstwa. Przy zastosowaniu kredytu występuje również zdecydowanie mniejszy efekt podatkowy w stosunku do leasingu.

Jak jednak zauważają Angelika A. Kędzierska-Szczepaniak oraz K. Szczepaniak, kredyt bankowy jest bardziej korzystnym źródłem finansowania inwestycji niż leasing operacyjny przy uwzględnieniu zmiennej wartości pieniądza w czasie. Z drugiej strony trzeba brać pod uwagę inne czynniki, w tym również te, które niejednokrotnie powodują, że leasing jest jedyną (poza kapitałem własnym) osiągalną formą finansowania[201].

Z kolei Z. Witaszek wskazuje, że szczególny wpływ na atrakcyjność leasingu mają zasady rozliczeń podatkowych i uproszczone procedury rozpatrywania wniosków. Jego zaletą jest elastyczność leasingu polegająca na ustaleniu opłaty wstępnej i harmonogramu spłat w różnej wysokości w zależności od możliwości finansowych leasingobiorcy. Najczęstszym powodem decydowania się na leasing jest osłona podatkowa i przejrzyste procedury[202].

Dla wielu przedsiębiorstw liczą się również koszty związane z wyborem poszczególnych form finansowania. Zarówno raty kredytów, jak i raty leasingowe są szacowane na podstawie stopy WIBOR. Zdarza się również, że przewoźnicy decydują się na zaciągnięcie kredytu lub leasingu w walucie obcej. Wtedy głównym wyznacznikiem kosztów będzie stopa LIBOR lub EURIBOR. Ponadto na koszty zewnętrznych form finansowania wpływają:

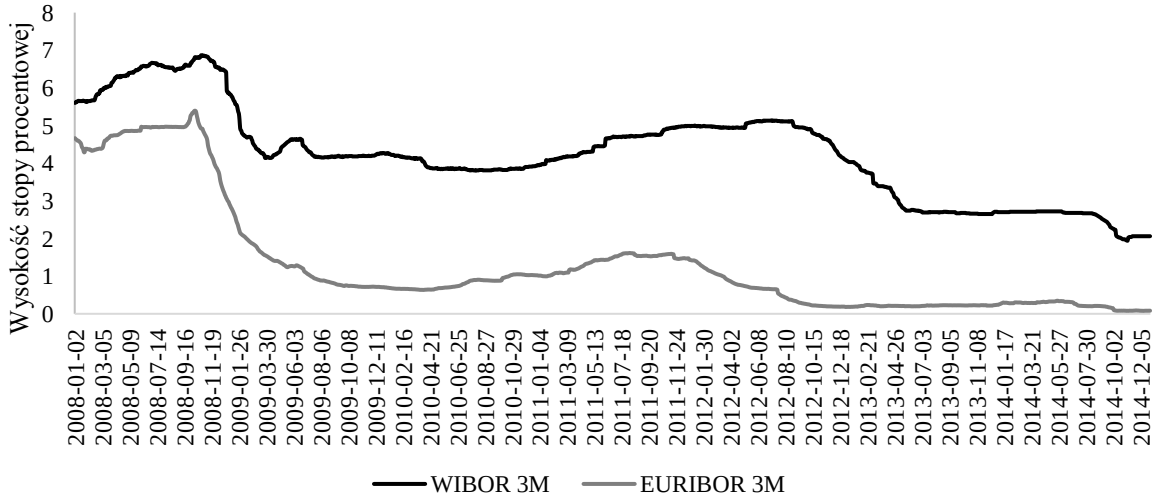
— koszty ubezpieczenia,
— prowizje, opłaty za przygotowanie umowy i obsługę administracyjną,
— koszty produktów dodatkowych, co do których udzielający finansowania może zobowiązać przedsiębiorstwo,
— marża banku lub firmy leasingowej.

Szczególnie korzystny dla inwestycji w środki trwałe w latach 2008-2014 był ogólny spadek wysokości stóp EURIBOR i WIBOR, co zostało przedstawione na wykresie 21. Niska stopa EURIBOR, która stanowi odniesienie do wysokości rat leasingowych oraz kredytowych udzielanych w walucie euro w wielu instytucjach finansowych, stanowiła zachętę dla finansowania w walutach obcych. Wielu polskich przewoźników świadczy usługi dla zagranicznych przedsiębiorstw, tym samym otrzymują swoje wynagrodzenie w euro. W takiej sytuacji, jeżeli

[201]Kędzierska-Szczepaniak A., Szczepaniak K., Kredyt czy leasing? Porównanie kosztów finansowania inwestycji, Journal of Management and Finance, 2014, nr 12, s. 30-32.
[202]Witaszek Z., Leasing w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych w warunkach gospodarki rynkowej, Zeszyty Naukowe Akademii Marynarki Wojennej, 2008, nr 172, s. 187-188.

przedsiębiorstwo nie jest narażone na ryzyko wahań kursowych, finansowanie zakupu nowych środków trwałych w walucie obcej może być bardziej opłacalne i przyczyniać się do obniżenia kosztów. Z drugiej strony takie zobowiązanie może przyczynić się do powstania problemów finansowych przedsiębiorstw, które nie rozliczają się za wykonane usługi w walutach obcych. Ryzyko wahań kursowych, a tym samym wzrostu zobowiązania z tytułu udzielonego finansowania, jest w takiej sytuacji bardzo duże.

Wykres 21. Porównanie wysokości stopy WIBOR i EURIBOR w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Centralnego, https://www.ecb.europa.eu /stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html (data dostępu: 15.11.2016).

Dokonując analizy kredytów udzielanych przedsiębiorcom przez banki na przestrzeni lat 2008-2014, można zauważyć zdecydowaną przewagę kredytów złotówkowych. Jednocześnie od 2012 r. zaczęła wzrastać również liczba kredytów walutowych. W przypadku udzielanych przez banki kredytów dla przedsiębiorstw zdecydowanie wzrastała ich liczba, w tym w szczególności walutowych (wyk. 22). Ponadto w czasie kryzysu na rynkach finansowych, sektor transportu i gospodarki magazynowej charakteryzował się stosunkowo dużą stabilnością. Potwierdzeniem tego jest fakt, że w latach 2009-2011, nie wzrosła wartość kredytów zagrożonych w tym sektorze.

Fundusze leasingowe w latach 2008-2014, za wyjątkiem 2008 r. notowały dynamiczny wzrost liczby leasingowanych ciągników siodłowych oraz naczep. Jednocześnie nastąpił przyrost wartości leasingowanych środków transportowych (wyk. 23, wyk. 24). Analiza struktury walutowej podpisanych umów leasingów wskazuje, że w badanym okresie średnio 22,6% leasingów operacyjnych oraz średnio 45,4% leasingów finansowych było udzielonych w walutach

obcych. Jednakże w latach 2011-2014 zauważalny był spadek wartości udzielonych leasingów w walutach obcych. Zjawisko to wynikało z takich czynników jak:

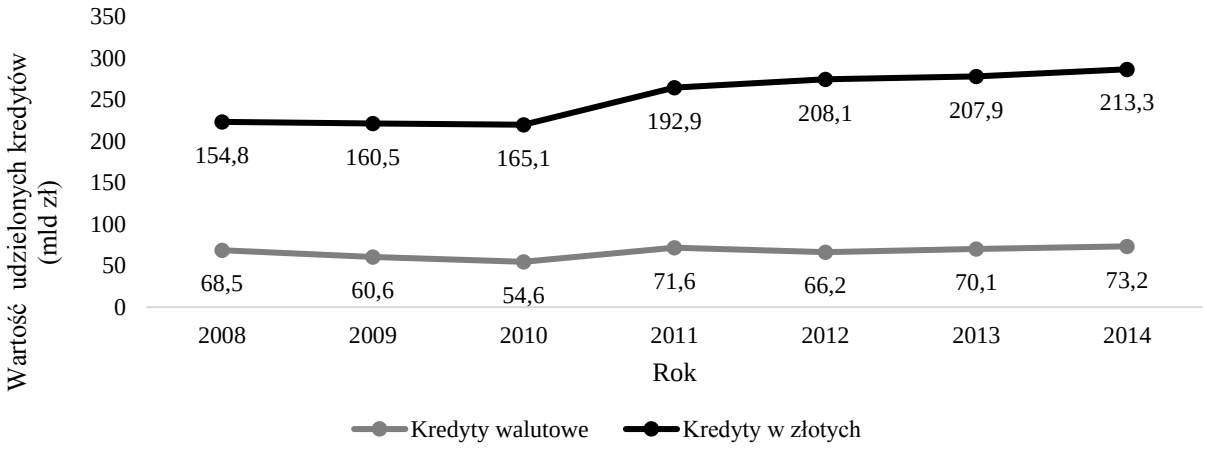
— spadek stopy WIBOR 3M i obniżenie kosztów rat leasingowych w zł,

— wzrost ryzyka wynikającego z kursów walutowych,

— obniżenie opłacalności zaciągania zobowiązań denominowanych w walutach obcych ze względu na spready,

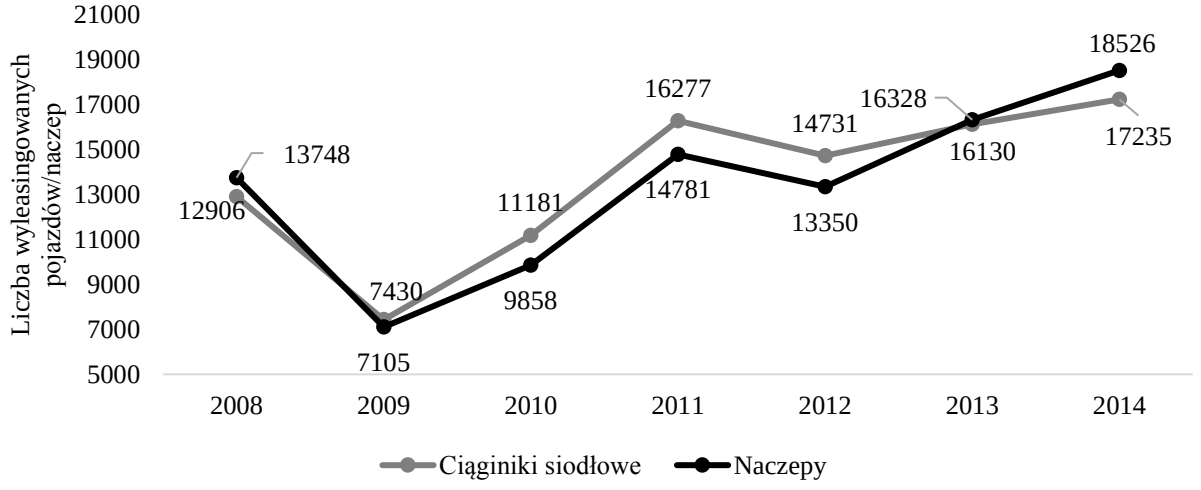
— zmiany zasad udzielania leasingu w walutach obcych, w wyniku czego mogą go otrzymać przedsiębiorstwa, które osiągają przychody w obcej walucie.

Wykres 22. Wartość udzielonych kredytów inwestycyjnych złotówkowych i walutowych w latach 2008-2014



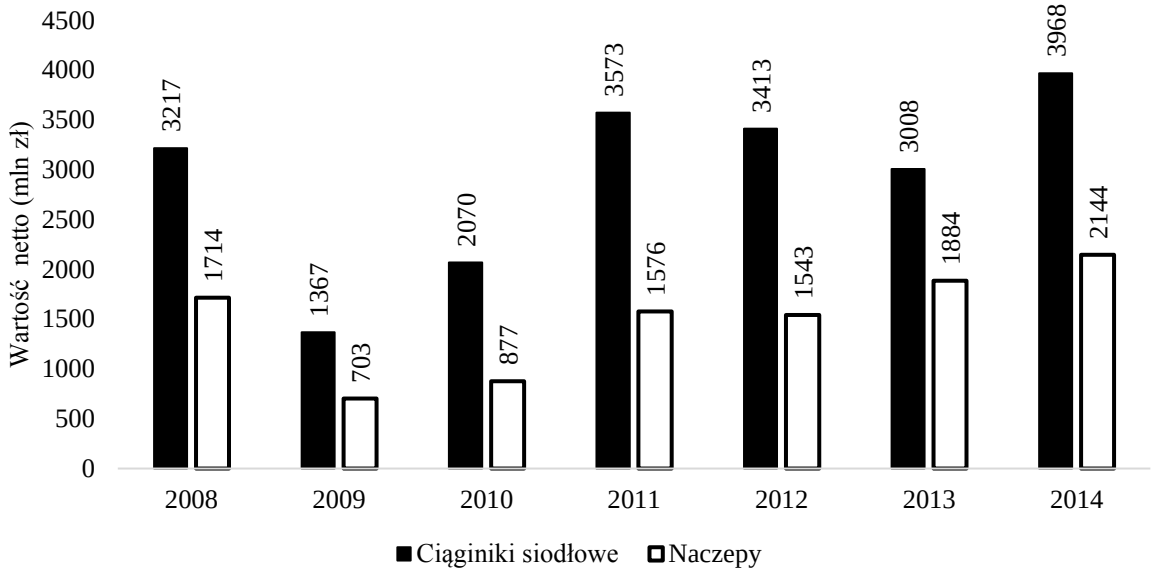
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/biuletyn_informacyjny/informacja.html (data dostępu: 15.11.2016).

Wykres 23. Liczba wyleasingowanych ciągników siodłowych i naczep w Polsce w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych od Polskiego Związku Leasingu.

Wykres 24. Wartość wyleasingowanych ciągników siodłowych i naczep w Polsce w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych od Polskiego Związku Leasingu.

Wzrostowi ryzyka inwestycyjnego towarzyszył również wzrost zainteresowania wynajmem długo i krótkoterminowym pojazdów. W 2014 r. liczba pojazdów oddanych w wynajem wzrosła o blisko 42,2% w stosunku do 2011 r. Jednocześnie przewoźnicy najczęściej korzystali z opcji pełnego wynajmu długoterminowego (FSL). Wynika to z faktu, że wynajem długoterminowy nie wiąże kapitału i uwalnia firmę od administracyjnych czynności, które są kosztowne. Co więcej, firmy zarządzające flotami, które mają kilkanaście tysięcy samochodów są też w stanie uzyskać lepsze ceny za usługi, na przykład ubezpieczeniowe, czy też serwisowe. Należy spodziewać się, że ta forma pozyskiwania floty będzie zwiększała swoje znaczenie w kolejnych latach[203].

Dokonując podsumowania można, więc stwierdzić, że badany okres pomimo kryzysu gospodarczego charakteryzował się dobrymi warunkami do dokonywania inwestycji w majątek. Przyczyną tego stanu było stosowanie zarówno przez Europejski Bank Centralny, jak i kraje Unii Europejskiej preferencyjnych stóp procentowych w ramach ekspansywnej polityki pieniężnej. Polskie przedsiębiorstwa sektora transportu drogowego wykorzystując sytuację rynkową intensywnie powiększały swój tabor zakupując nowe środki transportu.

[203]Janczewski J., Zarządzanie taborem samochodowym w przedsiębiorstwie – wybrane problemy, Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie, 2013, nr 2, s. 77-78.

4.1.4. Opłaty drogowe

Przedsiębiorstwo transportowe posiadające majątek trwały w postaci taboru zobowiązane jest również do ponoszenia innych obciążeń niż te wynikające z ich finansowania. Zakres, a także wysokość obciążeń przekładając się na koszty, a także ceny może w istotny sposób warunkować rozwój podmiotów świadczących usługi międzynarodowego transportu ładunków. Do podstawowych opłat i podatków ponoszonych przez przedsiębiorstwa transportowe z racji posiadanego taboru należą opłaty drogowe (myto).

Opłaty te mają swoją bardzo długą historię, ponieważ ich rodowód sięga starożytności. Początkowo opłata ta pobierana była za przewożone towary (niezależnie od ilości i rodzaju) w specjalnie do tego celu ustawianych na szlakach handlowych komorach celnych. Na przełomie XIV-XV w., myto oddzielono od cła i wówczas przybrało postać opłaty za usługę, przeprawę, przejazd czy przewóz[204].

Do początku XXI w. powszechnie obowiązywała na terenie krajów Unii Europejskiej opłata ryczałtowa, która była opłacana z góry. Jej koszt zależał od masy pojazdu oraz czasu, ·na jaki została wykupiona. Zaletą wskazanego systemu była prostota, natomiast podstawową wadą była duża podatność na oszustwa[205].

Rozwój technologii informatycznych spowodował wzrost zainteresowania systemami elektronicznego poboru opłat (e-myto). Elektroniczne systemy poboru opłat (Electronic Toll Collection – ETC) można uznać za najbardziej przystępną użytkownikom metodę uiszczania płatności za korzystanie z infrastruktury drogowej. Oczywistym atutem zachęcającym przewoźników do korzystania z systemów ETC jest m.in. możliwość generowania oszczędności wynikających z braku konieczności zatrzymywania pojazdu, czyli skracania czasu podróży. Wspólnym elementem systemu jest urządzenie, które może funkcjonować w technologii radiowej, ale również w opartej o lokalizację satelitarną lub system łączności ruchomej GSM[206].

Pierwszym dokumentem odnoszącym się do systemu elektronicznego poboru opłat w Unii Europejskiej była Dyrektywa 1999/62/WE Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie pobierania opłat za użytkowanie niektórych typów infrastruktury przez pojazdy ciężarowe. Z kolei w 2004 r. zostało to uregulowane w dyrektywie 2004/52/WE w sprawie interoperacyjności systemów elektronicznych opłat drogowych we Wspólnocie. Jednym z podstawowych założeń tej dyrektywy było doprowadzenie do utworzenia uniwersalnej europejskiej usługi opłaty elektronicznej (EETS), na którą miały składać się wzajemnie kompatybilne systemy

[204]Białecki K., Januszkiewicz W., Oręziak L, Leksykon handlu zagranicznego, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2007, s. 184.
[205]Krzak J., Systemy opłat elektronicznych w drogowym transporcie towarowym Unii Europejskiej, Studia BAS, 2012, nr 4, s. 128-129.
[206]Ważna A., Ważny K., Elektroniczne systemy poboru opłat w drogowym transporcie pasażerskim w Unii Europejskiej, Logistyka, 2005, nr 3, s. 5415.

działające w poszczególnych państwach członkowskich UE.

W 2011 r., po raz kolejny zmieniono dyrektywę eurowinietową. Zwrócono w niej uwagę na potrzebę tworzenia krajowych elektronicznych systemów poboru opłat drogowych, które nie będą powodowały nieuzasadnionych utrudnień dla użytkowników niekorzystających regularnie z sieci drogowej w określonym państwie. Obecnie istniejące systemy w krajach członkowskich nie są kompatybilne. Pomimo, że Komisja Europejska dąży do utworzenie wspólnej europejskiej usługi opłaty elektronicznej, to jednak prace nad nią wymagają jeszcze wiele czasu[207].

W 2011 r. w Polsce, wprowadzono Krajowy System Elektronicznego Poboru Opłat za przejazd drogami płatnymi. System ten zastąpił stosowane dotąd winiety, których działanie polegało na uiszczaniu opłaty z góry, poprzez nabycie karty opłaty w postaci odcinka kontrolnego oraz naklejki umieszczanej w sposób trwały na szybie pojazdu. Do obowiązkowego wykupu winiety były zobligowane głównie przedsiębiorstwa wykonujące transport drogowy pojazdami o masie powyżej 12 t lub autobusami. Wysokość wnoszonej opłaty dla systemu winiet była uzależniona od okresu, na jaki została ona wykupiona, ilości osi pojazdu oraz normy emisji spalin według standardu EURO. Najdroższa roczna winieta w ostatnim okresie funkcjonowania tego systemu kosztowała 3371,00 zł. Różnica w kosztach tego rodzaju opłat była mało znacząca w przypadku pojazdów niespełniających najnowszych norm i wynosiła średnio 589,00 zł w skali roku[208].

Uruchomiony 1 lipca 2011 r. system Viatoll obejmuje określony katalog dróg, po których przejazd pojazdem lub zespołem pojazdów o DMC powyżej 3,5 t wymaga uiszczenia opłaty. Wyposażenie bramownic służących do poboru opłat w odpowiednie urządzenia rejestrujące sprawia, że każdy przejazd bez opłaty jest rejestrowany, a następnie karany w drodze decyzji administracyjnej. System ten wykorzystuje technologię bezprzewodową polegającą na rejestrowaniu płatności podczas przejazdu pod bramownicą. Przepisy prawa zobligowały od dnia 1 lipca 2011 r. wszystkie podmioty, które muszą wnosić opłatę za przejazd, do nabycia urządzenia Viabox oraz dokonania rejestracji każdego pojazdu. Wnoszona opłata stanowi iloczyn przebytych kilometrów oraz stawki za jeden kilometr, której wysokość zależy od normy EURO oraz masy pojazdu. W ramach obowiązującego taryfikatora stawek, wprowadzono bardzo znaczne zróżnicowanie opłat w stosunku do pojazdów i normy emisji spalin.

[207]Komunikat Komisji Europejskiej - Wdrożenie europejskiej usługi opłaty elektronicznej, COM/2012/0474.
[208]Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 5 czerwca 2009 r. w sprawie opłat za przejazd po drogach krajowych, Dz.U. 2009 nr 223 poz. 1781.

E-myto charakteryzuje się wysoką efektywnością ściągania opłat. W 2014 r. system Viatoll obejmował w Polsce 2917 km dróg, z czego 72,3% stanowiły autostrady i drogi ekspresowe, a pozostałe 27,3% drogi krajowe. Docelowo, w Polsce systemem ma być objęte 7000 km dróg. Wpływy pieniężne stanowią element polityki fiskalnej i są przekazywane na rzecz Funduszu Drogowego. W efekcie działania systemu Viatoll od 1 lipca 2011 r. do 30 czerwca 2014 r. uzyskano środki pieniężne w kwocie 3,3 mld zł przy średnich wpływach dziennych na poziomie blisko 4 mln zł. Dla porównania, w całym 2010 r. wpływy z tytułu sprzedaży winiet wyniosły 807 mln[209].

W przypadku pozostałych krajów Unii Europejskiej, brak jednolitego systemu spowodował, że na przestrzeni ponad dwóch dekad w różnym zakresie rozwijano i wprowadzano elektroniczne systemy poboru opłat za korzystanie z dróg. Dodatkowym mankamentem jest także duże zróżnicowanie wysokości opłat stosowanych w poszczególnych krajach członkowskich. Bardzo często opłaty te utrzymują się na poziomie dyskryminującym użytkowników zagranicznych, korzystających z dróg jednorazowo lub rzadko i nieregularnie. Występuje jednak trend związany z wdrażaniem elektronicznego systemu ich poboru od użytkowników. Działanie to wynika w znacznej mierze z ekonomicznych aspektów tego rozwiązania, które może przynosić budżetowi duże wpływy[210].

W tabeli 19 została wyszczególniona charakterystyka opłat drogowych w wybranych krajach, gdzie stosuje się system elektronicznego poboru opłat. Należy także nadmienić, że w niektórych państwach, pomimo, że nie istnieje ogólnokrajowy system, pobierane są opłaty za przejazd poszczególnymi odcinkami dróg, mostów i tuneli. Ponadto we Francji w 2013 r. próbowano wprowadzić podatek ekologiczny Ecotax dla pojazdów ciężarowych. Miał on obowiązywać na wszystkich krajowych oraz lokalnych drogach. Z powodu sprzeciwu Komisji Europejskiej porzucono pracę nad tym rozwiązaniem.

Brak jednolitego systemu opłat we Wspólnocie powoduje duże trudności dla przewoźników w zakresie szacowania stawek przewozowych. Przyczyną tego jest bardzo rozbudowana taryfa w niektórych krajach. Jednocześnie przewoźnik podejmujący zlecenie bardzo często nie może w pełni przewidzieć, jaką trasą będzie wykonywany przewóz. Odcinki dróg, gdzie funkcjonuje e-myto stanowią najczęściej ważne szlaki tranzytowe. Systemy te służą nie tylko pozyskiwaniu środków na rozbudowę sieci drogowej, lecz pośrednio mają za zadanie rekompenso-

[209] ViaTOLL – podsumowanie 2014 roku, https://www.viatoll.pl/pl/a/784-viatoll-podsumowanie-2014-roku (data dostępu: 15.11.2016).
[210] Bąk. M., Opłaty użytkowników samochodów osobowych za korzystanie z infrastruktury drogowej w Unii Europejskiej, Logistyka, 2014, nr 6, s. 12.

wanie kosztu społecznego związanego z zanieczyszczeniem środowiska oraz hałasem powodowanym przez pojazdy ciężarowe i autobusy. Wprowadzenie niższych stawek dla pojazdów spełniających bardziej restrykcyjne normy emisji spalin EURO wymusza również na przedsiębiorstwach decyzje inwestycyjne. Każdy przewoźnik dąży do redukcji nadmiernych kosztów. Wysokość opłat jest tak skonstruowana, że koszt przejechania odcinka objętego systemem opłat pojazdem spełniającego normę EURO 5, stanowił dla przedsiębiorstwa oszczędność rzędu 30%-40%, w stosunku do starszych jednostek.

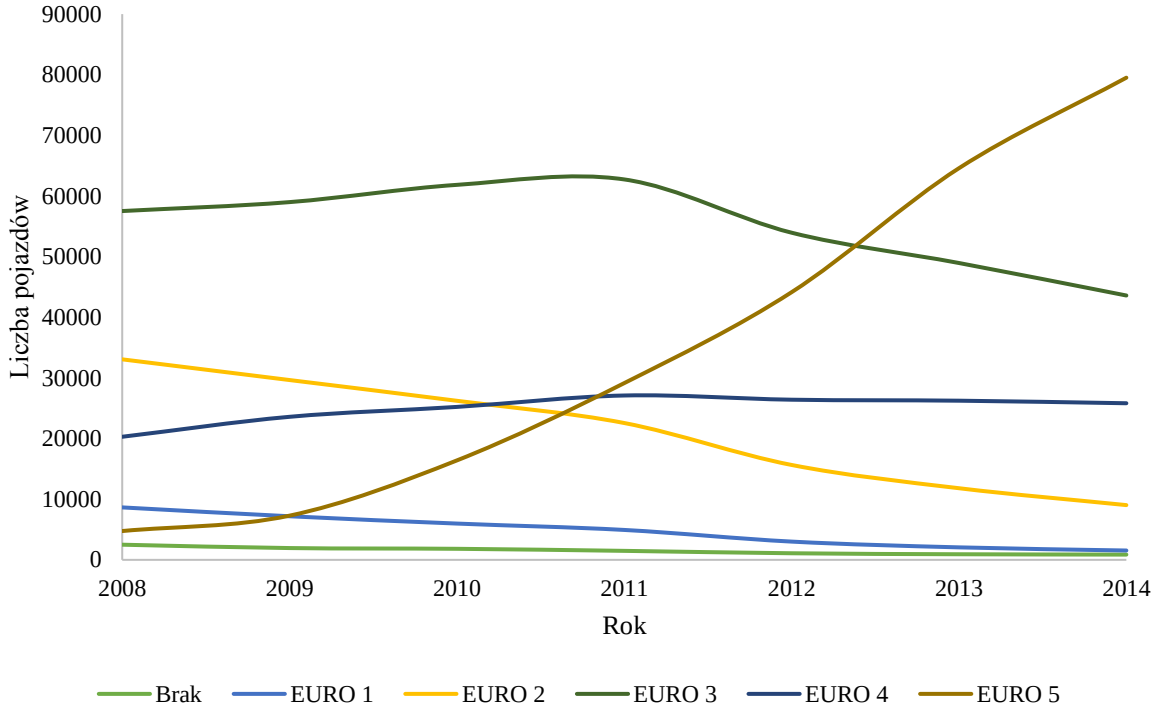
Tabela 19. Wysokość opłat drogowych w wybranych krajach Unii Europejskiej dla pojazdów ciężarowych o DMC powyżej 19 t

Kraj	Rok wdrożenia	Stawka minimalna za km	Stawka maksymalna za km	Kategorie dróg	Inne
Niemcy	2002	11,7 Centów	21,8 Centów	Autostrady	Stawka zależna od normy emisji spalin i liczby osi pojazdu
Włochy	1989	4,9 Centów	84,8 Centów	Autostrady i niektóre ważne drogi	Stawka zależna od normy emisji spalin, wysokości pojazdu, liczby osi pojazdu oraz rodzaju drogi
Hiszpania	2002	3,75 Centów	67,60 Centów	Autostrady	Stawka zależna od normy emisji spalin, wysokości pojazdu, liczby osi pojazdu, odcinka autostrady
Belgia	2016	20,00 Centów	29,2 Centów	Autostrady	Stawka zależna od normy emisji spalin, liczby osi pojazdu,
Polska	2011	0,53 gr	0,27 gr	Autostrady i drogi ekspresowe	Stawka zależna od normy emisji spalin, liczby osi pojazdu,

Źródło: opracowanie własne na podstawie: https://www.pzmtravel.com.pl/informacja-o-oplatach drogowych.html. (data dostępu:12.08.2016).

Przewoźnicy szukając oszczędności muszą dokonywać wymiany taboru na bardziej nowoczesny, spełniający bardziej restrykcyjne normy. Dokonując analizy zmian, jakie zachodziły w latach 2008-2014 można zauważyć dynamiczny proces unowocześniania taboru. Większość międzynarodowych przewoźników drogowych wymieniła swoje pojazdy na nowoczesne, spełniające normy emisji spalin EURO 5. W 2008 r. takie pojazdy stanowiły 3,7% floty, natomiast w przeciągu 6 lat ich udział wzrósł do 49,6%. Przyczynił się do tego spadek liczby pojazdów starszej generacji spełniających normy emisji spalin EURO 3 i niższe, co zostało przedstawione w tabeli 20 i na wykresie 25.

Wykres 25. Zmiany liczby pojazdów zgłaszanych do licencji międzynarodowej według klasy emisji spalin w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego.

Tabela 20. Liczba oraz udział pojazdów zgłoszonych do licencji międzynarodowej według normy emisji spalin w latach 2008-2014

Norma emisji	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EURO 0	2497	1945	1821	1482	1089	924	868
Udział (%)	2,0	3,6	1,3	1,0	0,8	0,6	0,5
EURO 1	8648	7188	5985	4932	3011	2 061	1542
Udział (%)	6,8	13,2	4,4	3,3	2,1	1,3	1,0
EURO 2	33067	29654	26229	22565	15648	11 813	9 030
Udział (%)	26,1	54,6	19,1	15,2	10,8	7,6	5,6
EURO 3	57521	5899	61843	62737	53948	48 954	43 596
Udział (%)	45,4	10,9	45,0	42,4	37,4	31,7	27,2
EURO 4	20300	2359	25223	27104	26412	26 249	25824
Udział (%)	16,0	4,3	18,3	18,3	18,3	17,0	16,1
EURO 5	4752	7288	16401	29150	44142	64 593	79515
Udział (%)	3,7	13,4	11,9	19,7	30,6	41,8	49,6
Razem	126785	54333	137502	147970	144250	154594	160375

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego.

Na tak intensywną wymianę taboru na nowszy, system poboru opłat drogowych Viatoll, a także objęcie w 2012 r. systemem opłat dróg krajowych w Niemczech nie pozostały obojętne,

ponieważ od tamtego czasu stawka obowiązująca jest mniej korzystna. Ponadto sukcesywnie wdrażane są ograniczenia ruchu na drogach lokalnych dla pojazdów ciężarowych w wielu państwach Unii Europejskiej. Nowe pojazdy spalają także mniej paliwa, co w związku ze wzrostem cen w latach 2008-2012 dodatkowo motywowało firmy do inwestycji.

To właśnie w okresie między 2011 r., a 2014 r. widoczny jest najbardziej dynamiczny przyrost liczby nowych pojazdów EURO 5. Wskazana tendencja została również zauważona w publikacji „Opłaty drogowe w funkcji klasy emisji spalin pojazdów w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej". Jej autorzy dowodzą, że wysokość normy emisji spalin pojazdów wykazuje związek z opłacalnością wymiany taboru przez przewoźników. Eksploatacja pojazdu o wyższej normie EURO wpływa na zmniejszenie kosztów w przedsiębiorstwie. Koszty eksploatacji pod kątem opłat drogowych pojazdu EURO 5 są o ok 20 centów niższe od EURO 3, a różnica w cenie środka transportowego, spełniającego normę EURO 5 w porównaniu do EURO 3 zwraca się w czasie od 18 do 24 miesięcy, w zależności od marki[211].

Opłaty drogowe stanowią coraz większą część kosztów przewoźników. Obok paliwa to najbardziej dotkliwa pozycja w rozliczeniach. Wpływają także na rentowność i stabilność przewoźników, bowiem determinują na wysokość marży, jaką otrzyma przewoźnik za przejechanie jednego kilometra. W sytuacji dużej konkurencji, gdy możliwość podwyższenia cen są bardzo ograniczone, opłaty drogowe w znacznym stopniu ograniczają zyski przedsiębiorstw.

Przedstawione obserwacje oraz wynik badań wykazują, że e-myto w dużym stopniu stanowi narzędzie wpływające na inwestycje w przedsiębiorstwach. Tego typu instrumenty mogą znajdować zastosowanie przede wszystkim w warunkach niskiego wzrostu gospodarczego. Należy podkreślić, że w latach kryzysu gospodarczego nastąpiła intensywna wymiana taboru w polskich przedsiębiorstwach, a tym samym doszło do pobudzenia sprzedaży nowych pojazdów. Ważnym czynnikiem była również obniżka stóp procentowych dokonana zarówno przez Europejski Bank Centralny, jak i Narodowy Bank Polski, przyczyniająca się do obniżenia kosztów inwestycji.

Nowy tabor wpływa także na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, polepszenia bezpieczeństwa przewozów oraz poprawy warunków pracy kierowców. Dzięki unowocześnianiu środków transportowych, polskie przedsiębiorstwa bez problemu mogą konkurować z przewoźnikami z innych krajów zapewniając wysoki standard świadczonych usług.

[211]Jacyna M., Opłaty drogowe w funkcji klasy emisji spalin pojazdów w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej, Logistyka, 2014, nr 4, Warszawa, s. 1894.

4.1.5. System podatkowy

Przedsiębiorstwo transportowe, tak jak każda jednostka gospodarcza zobowiązane jest do ponoszenia obciążeń podatkowych. Opodatkowanie to niezwykle złożone zjawisko społeczne, gospodarcze, a także polityczno-ustrojowe i prawne, wymagające rozpatrywania z rozmaitych punktów widzenia. Bezpośrednim efektem podatku płaconego przez podmioty gospodarcze jest transfer funduszy od przedsiębiorstw do budżetu państwa. Struktura systemu podatkowego może zmieniać rzeczywiste decyzje dotyczące wielkości inwestycji, rodzaju aktywów, które są przedmiotem inwestowania, a także wyboru miejsca lokalizacji inwestycji. Może również zmieniać decyzje finansowe dotyczące sposobu finansowania inwestycji oraz proporcji zysku wypłaconego[212].

Podatki służą państwu do gromadzenia środków zasilających dochody budżetowe, niezbędne do finansowania jego zadań. Podatki wykorzystywane są również do realizacji zadań o charakterze nie tylko fiskalnym, lecz także gospodarczym, społecznym, czy politycznym. System podatkowy stanowi istotny element systemu finansowego państwa, tym samym w swej budowie musi uwzględniać wymogi zeń wynikające, a jednocześnie kształtować go. Sposób oddziaływania na system finansowy państwa, czy szerzej na system społeczno-gospodarczy bez względu na jego charakter wynika z istoty ekonomicznej podatków, wyrażającej się w kształtowaniu zasobów pieniężnych pozostających w dyspozycji poszczególnych osób prawnych lub fizycznych lub inaczej – osób prowadzących lub nie, działalność gospodarczą i znajduje swój wyraz w polityce podatkowej państwa [213].

Istota ekonomiczna podatku polega — w najszerszym ujęciu — na przejmowaniu przez państwo rezultatów działalności gospodarczej innych podmiotów. Świadczenia podatkowe nie wynikają ze związków rynkowych między państwem a podatnikiem, lecz mają swoje źródło we władztwie podatkowym. Zakres świadczeń zależny jest w pierwszym rzędzie od tego, jak szeroko zostaną zakreślone granice potrzeb publicznych[214].

System podatkowy ma realizować zadania, które określane są mianem funkcji. W zależności od jego budowy możliwe jest osiąganie odmiennych celów poprzez preferowanie poszczególnych funkcji podatków. W literaturze najczęściej wymienia się następujące funkcje:

[212]Podstawka M., Podatek dochodowy od osób fizycznych a wzrost gospodarczy, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego, 2008, nr 5, s. 127-128.
[213]Pomorska A. (red.), Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2013, s. 48-50.
[214]Mastalski R., Prawo podatkowe a gospodarka, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2005, nr 5, s. 7.

fiskalną, gospodarczą i społeczną. Niektórzy autorzy w ramach tak zwanych funkcji pozafiskalnych wyróżniają zamiast funkcji gospodarczej i społecznej: alokacyjną, stabilizacyjną oraz redystrybucyjną, a także stymulacyjną i informacyjną[215].

Regulacyjne i fiskalne oddziaływanie podatków polega na wpływaniu na decyzje przedsiębiorstw i procesy gospodarcze. Stopa oraz konstrukcja podatku musi zachęcać podatnika do maksymalizacji podstawy opodatkowania, wzrostu efektywności oraz podejmowania inwestycji. Obniżenie wysokości podatków, czy też odliczeń od podstawy opodatkowania wpływa na zwiększeniu zasobów finansowych podatników[216].

Innym działaniem stymulacyjnym poprzez podatki jest system ulg i zwolnień. Minimalnie obciążony zysk zapewnia dodatkowe środki finansowe. Pozwala to przeprowadzać nowe inwestycje i rozwijać przedsiębiorstwa. Państwo chcąc oddziaływać na procesy gospodarcze przedsiębiorstw może tak kształtować system podatkowy, aby możliwe było korzystanie z różnego rodzaju ulg. Wymiernym celem ulgi jest obniżenie efektywnej stopy opodatkowania podmiotów gospodarczych. Im bardziej rozbudowany wachlarz ulg i zwolnień, tym większa jest różnica między nominalną stopą opodatkowania a stopą efektywną. U podstaw takiego rozwiązania leży oczywiście chęć skłonienia podmiotów gospodarczych do realizacji określonych celów polityki gospodarczej[217].

Analiza ekonomiczna opodatkowania powinna być dokonywana także z uwzględnieniem wzajemnego wpływu na siebie gospodarek poszczególnych państw. Ma to istotne znaczenie zwłaszcza w dobie globalizacji gospodarki, powstawania ponadnarodowych struktur gospodarczych, swobodnego przepływu ludzi i towarów pomiędzy poszczególnymi państwami. Obecnie, kiedy większość przeszkód w międzynarodowym obiegu kapitałów, usług i technologii jest znoszonych, różnice w opodatkowaniu występujące w poszczególnych krajach, zwłaszcza zaś wynikające z nierównego wykorzystywania podatków do oddziaływania na gospodarkę, mogą stanowić istotną przeszkodę w integracji ekonomicznej i społecznej.

Podarki, którym podlegają przedsiębiorstwa transportowe możemy podzielić na podatki[218]:

— dochodowe - podatek dochodowy od osób fizycznych i prawnych),

— od posiadanego majątku - podatek od środków transportowych, podatek od nieruchomości i podatek od czynności cywilnoprawnych),

[215]Głuchowki J., Polskie prawo podatkowe, Lexis Nexis, Warszawa 2006, s. 13.
[216]Ickiewicz J., Podatkowe i niepodatkowe obciążenia przedsiębiorstw, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2008, s. 21.
[217]Szczęsny W. (red.), Firma w otoczeniu fiskalnym, Difin, Warszawa 2001, s. 30.
[218]Rosiński R., Podatek i jego klasyfikacja w polskim systemie podatkowym, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej, 2010, nr 14, s. 85.

— konsumpcyjne – akcyza, VAT.

W polskim systemie prawnym zostały wyróżnione dwa rodzaje podatków, którymi opodatkowuje się przedsiębiorstwa. Najbardziej podstawowym podatkiem jest podatek dochodowy od osób fizycznych. Obejmuje on wszystkie dochody uzyskiwane przez osoby fizyczne. W przypadku przedsiębiorstw podatek ten obciąża[219]:

— osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą,

— wspólników spółek cywilnych,

— wspólników spółek osobowych.

Natomiast podatek dochodowy od osób prawnych jest to rodzaj podatku bezpośredniego obciążającego dochody uzyskiwane przez jednostki posiadające na gruncie przepisów osobowość prawną. W Polsce, co do zasady opodatkowaniu podatkiem CIT podlegają:

— spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,

— spółki akcyjne,

— spółki komandytowo-akcyjne.

Do końca 2013 r., również wspólnicy spółek komandytowo-akcyjnych opłacali jedynie podatek dochodowy od osób fizycznych, podobnie jak pozostałe osobowe spółki prawa handlowego. Od 2014 r., spółka ta jest opodatkowana nie tylko na poziomie wspólników, ale także na poziomie spółki. Oznacza to, że wszystkie spółki komandytowo-akcyjne począwszy od 2014 r. opłacają również podatek od swoich zysków, w formie podatku CIT.

Podstawową wadą podatku CIT w przypadku podmiotów podlegających opodatkowaniu tym podatkiem jest podwójne opodatkowanie uzyskiwanych przez wspólników dochodów. Wynika to z tego, że w pierwszej kolejności dochód spółki z o. o. (nadwyżka przychodów nad kosztami), podlega opodatkowaniu na poziomie spółki podatkiem dochodowym od osób prawnych (CIT) według stawki 19%. Po opodatkowaniu CIT, zysk spółki może być wypłacony wspólnikom, jako dywidenda. Od wypłaconej dywidendy wspólnicy płacą podatek dochodowy od osób fizycznych.

W polskim systemie podatkowym przedsiębiorcy, w zależności do formy prowadzonej działalności gospodarczej, mogą utworzyć przedsiębiorstwo w postaci spółki z o. o. lub akcyjnej, w których będą ponosić wyższe zobowiązania podatkowe. Ewentualnie mogą wybrać mniej bezpieczne formy i opłacać niższy podatek, lecz ponosić wyższe ryzyko prowadzonej działalności.

[219]Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350.

Ze względu na ponoszoną odpowiedzialność zarówno za własne, jak i cudze mienie, przedsiębiorstwa realizujące zadania transportowe są w sposób szczególny podatne na różnego rodzaju zagrożenia, których realizacja prowadzi często do ogromnych szkód i strat. Szkody w czasie przewozu powstają codziennie przynosząc uczestnikom tego procesu ogromne straty[220].

W tej sytuacji optymalnym rozwiązaniem dla osób wykonujących transport drogowy jest wybór odpowiedniej formy prowadzenia działalności gospodarczej. Zdecydowana większość podmiotów wykonujących międzynarodowy przewóz rzeczy w Polsce, to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, których udział w latach 2008-2014 stale wzrastał i w 2014 r. wynosił 78,7%.

W przypadku pozostałych prostych form blisko 3,1% wszystkich podmiotów w 2014 r. stanowiły spółki cywilne, ale ich liczba wykazywała tendencję spadkową. Analogiczna sytuacja występowała w przypadku spółek jawnych, których udział również systematycznie malał. Dane te świadczą, że przedsiębiorcy szukający prostej formy prowadzenia działalności w zakresie transportu wybierali głównie działalność indywidualną. Jednocześnie wśród spółek osobowych najmniej liczne były spółki komandytowo-akcyjne, których udział w 2014 r. wynosił 0,1% w Wzrosła natomiast liczba i udział spółek komandytowych, które w 2014 r. stanowiły 0,7% wszystkich podmiotów.

W analizowanym okresie wzrosła również liczba spółek z o. o. Była to druga najbardziej popularna forma prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa transportowe. Z kolei udział spółek akcyjnych nadal pozostawał marginalny i utrzymywał się na poziomie 0,5%. Wynika to dużego stopnia skomplikowania tego typu spółek w zakresie zarówno utworzenia, jak i bieżącej obsługi, co w znacznym stopniu może stanowić barierę dla niewielkich przedsiębiorstw (tab. 21).

Duża liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą wynika przede wszystkim z prostoty tej formy, która nie wymaga specjalistycznej wiedzy zarówno w procesie zakładania, jak i bieżącej obsługi. Ważne są również niższe koszty funkcjonowania tego typu podmiotów, na które składają się[221]:

— brak kosztów wpisu do ewidencji, które w przypadku spółek prawa handlowego wymagają dokonania opłaty,
— brak kosztów związanych ze stworzeniem umów oraz obsługą prawną przedsiębiorstwa,
— niższe koszty obsługi księgowej,

[220]Cyganik J., Ryzyko w transporcie drogowym – źródła i wielkość szkód, Logistyka, 2014, nr 3, s. 32-33.
[221]Zielińska D., Spółka komandytowa, jako alternatywna forma prowadzenia działalności gospodarczej, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego-Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka, 2014, nr 9, s. 252-253.

— korzystniejsze formy opodatkowania w stosunku do spółek kapitałowych,

— szybszy dostęp do zysku przedsiębiorstwa.

Tabela 21. Przedsiębiorstwa, którym udzielono licencję międzynarodową według formy własności w latach 2008-2014

Forma prawna	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Osoby fizyczne	17351	18129	19235	20774	21115	22334	23187
Udział (%)	74,4	75,8	77,0	78,4	79,2	79,1	78,7
Spółki cywilne	1761	1543	1371	1122	817	788	869
Udział (%)	7,6	6,5	5,5	4,2	3,1	2,8	3,0
Spółki jawne	1217	1220	1262	1341	1360	1399	1385
Udział (%)	5,2	5,1	5,1	5,1	5,1	5,0	4,7
Spółki komandytowe	57	63	75	100	121	163	199
Udział (%)	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
Spółki komandytowo-akcyjne	3	5	6	8	11	14	15
Udział (%)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Spółki z o. o.	2696	2738	2802	2945	3015	3330	3676
Udział (%)	11,6	11,4	11,2	11,1	11,3	11,8	12,5
Spółki akcyjne	116	123	124	122	123	119	117
Udział (%)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Inne	110	101	99	97	90	91	89
Udział (%)	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Razem	23311	23922	24974	26509	26652	28238	29448

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych udostępnionych przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego.

Na wzrost liczby przedsiębiorstw prowadzonych przez osoby fizyczne wpłynęła również zmiana przepisów, która od 1 lipca 2011 r. wprowadziła elektroniczną rejestrację, a potwierdzenie wpisu pojawia się w przeciągu jednego dnia. Forma ta niesie jednak za sobą duże ryzyko odpowiedzialności za zobowiązania wynikające z prowadzonej działalności, a także mniejsze możliwości finansowania działalności.

Na wzrost liczby spółek z o. o. wpłynęła natomiast zmiana w zakresie kapitału zakładowego, która została wprowadzona w 2009 r. Rząd chcąc zachęcić do wyboru bardziej bezpiecznej formy prowadzenia przedsiębiorstwa obniżył wymagany kapitał początkowy z 50 000,00 zł do 5 000,00 zł, co zdecydowanie zachęca do podejmowania tej formy przez mniejsze jednostki. Na niekorzyść spółki z o. o. działają wysokie koszty obsługi księgowej, konieczność prowadzenia ksiąg handlowych, a także skomplikowany i kosztowny proces powołania tej formy działalności.

W ostatnim czasie w sektorze transportu drogowego na popularności zaczęły zyskiwać spółki hybrydowe. Najczęściej wymienia się dwa cele, dla których powoływane są podmioty hybrydowe:

— optymalizacja odpowiedzialności związanej z prowadzoną działalnością zarówno odpowiedzialności cywilnoprawnej, jak też publicznoprawnej (w tym podatkowej),
— minimalizacja obciążeń podatkowych (lub ogólnie – publicznoprawnych) związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.

W praktyce można obecnie zauważyć tendencję do tworzenia spółek komandytowych (w tym komandytowo–akcyjnych), w których rolę wspólnika ponoszącego pełną odpowiedzialność za zobowiązania spółki (komplementariusza) przejmuje spółka kapitałowa. Przyjmuje się, iż taka struktura pozwala z jednej strony ograniczyć procesowo odpowiedzialność wspólników, z drugiej natomiast pozwala wypłacić zysk spółki wspólnikom będącym osobami fizycznymi przy jednokrotnym ich opodatkowaniu. Kolejnym rozwiązaniem jest tworzenie spółek cywilnych przez wspólników będących spółkami kapitałowymi (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością). Pozwala to przenieść odpowiedzialność w spółce cywilnej na osoby prawne, jednocześnie pozostawiając w ukryciu osoby fizyczne, które ostatecznie są wspólnikami takiej struktury.

Powoływanie spółki komandytowej, gdzie komplementariuszem staje się spółka z o. o., pozwala z jednej strony ograniczyć odpowiedzialność osób fizycznych, które stają się komandytariuszami do wysokości tzw. sumy komandytowej (wartość deklarowana). Z drugiej strony, komplementariuszem staje się spółka z o. o., która odpowiada całym swoim majątkiem. Ostatecznie, odpowiedzialność spółki komandytowej ograniczona jest do majątku udziałowca, czyli spółki z o. o. Nie należy jednak zapominać o odpowiedzialności członków zarządu takiej spółki kapitałowej. Jeżeli zatem, co często w praktyce występuje, te same osoby są komandytariuszami i członkami zarządu spółki z o. o., odpowiedzialność ta nie jest wyłączona całkowicie. Konstrukcja taka pozwala wówczas łatwiej wyłączyć odpowiedzialność w ujęciu procesowym.

Obecnie, wspólnicy będący osobami fizycznymi spółki komandytowej wciąż objęci są podatkiem dochodowym od osób fizycznych, a jeżeli udziałowcem jest spółka kapitałowa, to przypadający na nią zysk jest jej przychodem do opodatkowania. W odróżnieniu, zatem od spółki z o. o., wypłata zysku na rzecz osób fizycznych jest opodatkowana jednokrotnie po stronie wspólnika. Do wad takiego rozwiązania należy zaliczyć konieczność istnienia dwóch podmiotów, które wymagają prowadzenia tzw. pełnej księgowości, tworzenia dokumentacji na potrzeby organizacyjne. Należy też pamiętać o konieczności prawidłowego ustalenia udziału w zysku dla spółki kapitałowej, aby nie generowała ona w długim okresie czasu straty. Jednak z punktu widzenia danych statystycznych forma ta zaczyna cieszyć się coraz większym zainteresowaniem właścicieli przedsiębiorstw transportowych. W porównaniu do 2008 r., w 2014 r. liczba spółek z o. o. komandytowych zwiększyła się blisko trzykrotnie (z 59 do 235).

Na koszty przedsiębiorstwa transportowego oraz wybór formy prowadzenia działalności gospodarczej wpływ mają także obciążenia parapodatkowe, do których należy zaliczyć składki na ubezpieczenia społeczne. W przypadku osób prowadzących działalność gospodarczą w Polsce, a także wspólników spółek osobowych opłacanie składki na ubezpieczenie społeczne, zdrowotne oraz fundusz pracy jest obowiązkowe. Przyjęte od 1 stycznia 1999 r. rozwiązanie zakłada ryczałtowy model składki, której wysokość nie zależy od faktycznie uzyskiwanych z działalności dochodów, lecz jest ustalana na podstawie prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego ogłaszanego przez GUS. Metoda ta działa głownie degresywnie, tj. osoby uzyskujące niższe dochody z działalności ponoszą realnie wyższe obciążenie.

Zastosowane w Polsce rozwiązanie jest korzystne przede wszystkim dla przedsiębiorców uzyskujących wysokie dochody, ponieważ płacą jednolitą wysokość składki niezależnie od wyniku finansowego. Jednocześnie kwota składki wpływa na spadek opłacalności prowadzenia działalności dla mikroprzedsiębiorców. Szczególnie, że w latach 2008-2014 wysokość obowiązkowych składek systematycznie wzrastała. W 2008 r. przedsiębiorcy zobowiązani byli do wpłaty 717,77 zł miesięcznie, natomiast w 2014 r. składka wynosiła już 1042,46 zł.

W przypadku innych krajów Unii Europejskiej występuje bardzo duże zróżnicowanie składek na ubezpieczenia społeczne przedsiębiorców. W Niemczech, od 2007 r. właściciel mikroprzedsiębiorstw nie jest zobligowany do opłacania składek na ubezpieczenie społeczne. Jego jedynym obowiązkiem jest opłacanie ubezpieczenia zdrowotnego (płatnik decyduje, w jakiej instytucji się ubezpieczy). W systemie francuskim przedsiębiorca płaci składki w wysokości zależnej od dochodu.

Porównywanie wysokości składek w różnych krajach względem systemu polskiego jest bezcelowe, ponieważ każdy kraj posiada odrębny zakres regulacji, liczby instytucji oraz gwarantowanych pakietów świadczeń. Tym samym nawet, jeżeli w dwóch krajach składki są w podobnej wysokości, motywacja do ich opłacania może być zupełnie odmienna i wynikać z innych czynników.

W przypadku większości badaczy problematyki polskiej przedsiębiorczości, obciążenia publicznoprawne wskazywane są, jako czynnik negatywny. Należałoby wspomnieć choćby o badaniach M. Matejuna, który wyraźnie wskazywał, że większość przedsiębiorców w Polsce negatywnie ocenia system ubezpieczeń społecznych oraz system podatkowy[222].

[222]Matejun M., Analiza zewnętrznych, prawno-podatkowych barier rozwoju firm sektora MŚP, Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie, 2007, nr 43, s. 108-109.

Z kolei eksperci Biura Analiz Sejmowych w 2008 r. wskazywali, że głównymi barierami rozwoju przedsiębiorstw w Polsce są skomplikowane przepisy podatkowe, wysokie podatki dochodowe oraz składki ZUS. Ponadto podkreślali, że wraz ze wzrostem skali działalności rośnie ryzyko podatkowe, które może zagrozić funkcjonowaniu przedsiębiorstwa[223].

Badania dotyczące transportu drogowego towarów prowadzone przez Instytut Transportu Samochodowego w Warszawie, także wielokrotnie wskazywały wysokie koszty obciążeń podatkowych, za bariery utrudniające sprawność działania przedsiębiorstw. Czynniki związane z daninami publicznymi, jako komplikującymi działalność i rozwój przedsiębiorstw, wyróżniane są niezmiennie od wielu lat zarówno w raportach branżowych, jak i publikacjach naukowych.

Podatek od środków transportowych stanowi specyficzny rodzaj daniny publicznej, który obciąża tylko przedsiębiorstwa transportowe. Zgodnie z art. 8 pkt 5 ustawy o podatkach lokalnych, opodatkowaniu podatkiem od środków transportowych podlegają przyczepy i naczepy, które łącznie z pojazdem silnikowym posiadają dopuszczalną masę całkowitą od 7 ton i poniżej 12 ton, z wyjątkiem związanych wyłącznie z działalnością rolniczą prowadzoną przez podatnika podatku rolnego[224].

Podatek od środków transportowych jest jedną z dwóch danin obok podatku od nieruchomości, obciążających przedsiębiorstwa z tytułu posiadanego majątku. Świadczenie to stanowi w całości dochód budżetu gminy i realizowane jest przez samorządowy organ podatkowy (wójta, burmistrza, prezydenta miasta). Podatek ten bywa zaliczany do kategorii dochodowych. Stanowisko to uzasadnia się tym, że ustawodawca różnicuje wysokość stawek opodatkowania od dopuszczalnej masy całkowitej pojazdu. Należy przypuszczać, że chodzi o sytuację, w której posiadanie większego środka transportowego potencjalnie przynosi większe korzyści (dochód). Oczywiście w praktyce jest tak, że pojazdy objęte zakresem przedmiotowym podatku od środków transportowych służą z reguły prowadzeniu działalności gospodarczej. Nie oznacza to jednak, że gdy działalność nie przynosi zysku, podatku się nie uiszcza. Fakt nieosiągania dochodów w żaden sposób nie wpływa na wysokość podatku. Ustawodawca powiązał powstanie i wygaśnięcie obowiązku podatkowego z samym faktem posiadaniem środka transportowego. W praktyce lokalnych organów podatkowych występują liczne problemy związane z realizacją podatku od środków transportowych, pomimo tego, że świadczenie to uregulowane jest zaledwie w kilku przepisach ustawy o podatkach i opłatach lokalnych[225].

[223]Starczewska-Krzysztoszek M., Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Biuro Analiz Sejmowych, 2008, nr 4, s. 2-3.
[224]Liszewski R. (red.), Dowgier G. (red.), Stanowienie i stosowanie lokalnego prawa podatkowego, TEMIDA2, Białystok 2012, s. 219
[225]Goettel A., Goettel M., Lemonnier M., Orłowski J., Instytucje prawa cywilnego w konstrukcji prawnej podatków, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 372.

Obowiązek podatkowy powstaje od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym:

— środek transportowy został zarejestrowany na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej,
— środek transportowy został nabyty (w przypadku nabycia środka transportowego zarejestrowanego),
— środek transportowy został dopuszczony ponownie do ruchu po upływie czasu, na jaki została wydana decyzja organu rejestrującego o czasowym wycofaniu tego pojazdu z ruchu.

Podatek wpłaca się w dwóch ratach, proporcjonalnie do czasu trwania obowiązku podatkowego w terminach do dnia 15 lutego i 15 września każdego roku na rachunek budżetu gminy na terenie, której znajduje się miejsce zamieszkania lub siedziba podatnika. Stawki podatku uchwala rada gminy w granicach zakreślonych przepisami ustawy o podatkach i opłatach lokalnych (ustawa określa górne i dla niektórych rodzajów pojazdów dolne granice stawek podatku). Rada gminy może różnicować stawki uwzględniając w szczególności: wpływ pojazdu na środowisko naturalne, rok produkcji albo liczbę miejsc do siedzenia. Tym samym, w zależności od regionów stawki mogą się diametralnie różnić.

Podatek ten może w istotny sposób obciążać przedsiębiorstwa transportowe posiadające duży tabor pojazdów. Analiza danych dotyczących wybranych stawek podatku od środków transportowych wskazuje, że w latach 2008-2014 nastąpił wyraźny wzrost przewidywanej stawki maksymalnej. Szczególnie w przypadku ciągników siodłowych o dopuszczalnej masie całkowitej 36 ton, które są głównie wykorzystywane w międzynarodowym transporcie drogowym ładunków, a także stawki od naczep od dopuszczalnej masie całkowitej zestawu pojazdów powyżej 36 ton. W 2008 r. maksymalna stawka podatku dla tego typu pojazdów wynosiła 1996,71 zł, natomiast w 2014 r. - 2415,84. Z kolei maksymalna stawka podatku od ciągników siodłowych wzrosła w przeciągu 6 lat o 457,75 zł (z 2583,31 zł w 2008 r. do 3125,56 zł w 2014 r.)

W ramach ponoszonych podatków lokalnych przedsiębiorstwa transportowe objęte są również podatkiem od nieruchomości. Oddziaływanie tego podatku wynika głównie z faktu, że poza miejscem prowadzenia działalności gospodarczej, podmiot powinien na gruncie przepisów ustawy o transporcie drogowym posiadać bazę eksploatacyjną.

Baza eksploatacyjna stanowi miejsce wyposażone w odpowiedni sprzęt techniczny i urządzenia techniczne umożliwiające prowadzenie działalności transportowej w sposób zorganizowany i ciągły w skład, której wchodzi, co najmniej jeden z następujących elementów: miejsce postojowe, miejsce załadunku, rozładunku lub łączenia ładunków, miejsce konserwacji

lub naprawy pojazdów. Tym samym każda jednostka poza zapleczem biurowym musi na potrzeby prowadzonej działalności transportowej wygospodarować również odpowiedni teren służący postojowy oraz konserwacji pojazdów. W tym zakresie część przedsiębiorstw może korzystać z baz na zasadzie outsourcingu, część natomiast posiada własne zaplecze techniczne.

Sam podatek od nieruchomości regulowany jest na gruncie Ustawy o podatkach i opłatach lokalnych z 12 stycznia 1991 r. Opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości podlegają następujące nieruchomości lub obiekty budowlane[226]:

— grunty,

— budynki lub ich części,

— budowle lub ich części związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Podstawę opodatkowania stanowi:

— dla gruntów – powierzchnia gruntu wyrażona w m^2,

— dla budynków lub ich części – powierzchnia użytkowa budynku lub jego części wyrażona w m^2,

— dla budowli lub ich części związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej – wartość, o której mowa w przepisach o podatkach dochodowych, ustalona na dzień 1 stycznia roku podatkowego, stanowiąca podstawę obliczania amortyzacji w tym roku, niepomniejszona o odpisy amortyzacyjne, a w przypadku budowli całkowicie zamortyzowanych – ich wartość z dnia 1 stycznia roku, w którym dokonano ostatniego odpisu amortyzacyjnego.

Analogicznie jak w przypadku podatku od środków transportowych, podatek ten ustalany jest przez radę gminy. Maksymalne stawki, jakie może stosować gmina publikowane są corocznie w obwieszczeniu Ministra Finansów. Wysokość stawek maksymalnych dla osób prowadzących działalność gospodarczą w 2014 r. wynosiła:

— dla gruntów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, bez względu na sposób zakwalifikowania w ewidencji gruntów i budynków – 0,89 m^2,

— dla budynków lub ich części związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz od budynków mieszkalnych lub ich części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej – 23,03 zł od 1 m^2 powierzchni użytkowej.

W stosunku do 2008 r. nastąpił wzrost maksymalnych stawek dla gruntów o 0,18 gr (0,71 zł za m^2 w 2008 r.) oraz dla budynków lub ich części przeznaczonej do prowadzenia działalności o 4,02 zł (19,01 za m^2 w 2008 r.). Jak wskazuje raport przygotowany przez Biuro

[226]Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz. U. z 2016 r. poz. 716, z późn. zm.

Analiz Sejmowych blisko 96 gmin i miast w Polsce stosowało niższe stawki podatku od nieruchomości niż te wynikające z obwieszczenia ministra finansów. Jednocześnie raport ten wskazuje, że wzrostowi stawek maksymalnych towarzyszył wzrost stawek uchwalanych przez poszczególne gminy[227].

Dokonując podsumowania należy zauważyć, że podatek od środków transportowych oraz nieruchomości zaliczane są do podatków lokalnych. Samorządy w celu pobudzenia rozwoju przedsiębiorstw transportowych na swoim terenie mają możliwość ustalenia stawki podatkowej na poziomie niższym niż wskazany w rozporządzeniu. W zakresie skuteczności takich działań pojawiały się badania zarówno na szczeblu krajowym, jak i międzynarodowym.

D. Renelta wykazuje brak zależności między stosowanym przez samorządy instrumentarium fiskalnym, a stymulacyjną funkcją opodatkowania [228]. E. Engen i J. Skinner w swych analizach dowodzą wręcz negatywnego wpływu zmian opodatkowania na założone uprzednio cele pozafiskalne. Jednocześnie pojawiające się sporadycznie pozytywne efekty stymulacji podatkowej z uwagi na ich wielkość oscylującą w granicach od 0,2% do 0,3% PKB rocznie przy jednocześnie równych, bądź nawet wyższych kosztach ich uzyskania, uznają za zbyt słabe, aby mogły one zostać wykorzystane do efektywnego stymulowania rozwoju społeczno-ekonomicznego[229].

Na gruncie polskich doświadczeń należy wskazać choćby badania przeprowadzone przez T. Skica, które na podstawie danych empirycznych prowadzonych w zakresie stymulacyjnego oddziaływania podatków wskazały, że między redukcją maksymalnych stawek w podatkach lokalnych a parametrami opisującymi rozwój społeczno-ekonomiczny wspólnot samorządowych występuje bardzo słaby związek[230].

Relatywnie słaby wpływ instrumentów fiskalnych na decyzje gospodarcze podnoszony jest także przez R. Kamińskiego. Jego zdaniem zdecydowanie większe oddziaływanie na podmioty gospodarcze oraz większe korzyści dla lokalnej gospodarki ma umiarkowany poziom opłat lokalnych za usługi komunalne niż spektakularne obniżenie podatków lokalnych[231].

W świetle badań można, więc ogólnie przyjąć, że wysokość podatku od środków transportowych nie stanowi, aż tak istotnego kosztu przedsiębiorstw transportowych, który skłaniałby je do zmiany miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Decyzje lokalizacyjne

[227]Gołębiowski G. (red.), Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2013, s. 9-12.
[228]Levine R., Renelt D., A, Sensitivity Analysis of Cross–Country Growth Regressions, The American Economic Reviev, 1994, no 4, s. 942–963.
[229]Engen E., Skiner J., Tax Policy in the Real World, Cambridge University Press, Cambridge 1996, s. 618.
[230]Skica T., Instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny (na przykładzie gmin województwa podkarpackiego, Samorząd Terytorialny, 2008, nr 2, s. 240-241.
[231]Kamiński R. Stymulowanie rozwoju gospodarczego, Agencja Wydawniczo-Reklamowa MT, Warszawa 2003, s. 85.

podmiotów będących podatnikami tego podatku nie są determinowane tylko przez czynniki natury podatkowej. Skuteczność podejmowanych przez gminy działań w sferze preferencji fiskalnych jest mocno ograniczona przez silniej oddziałujące w tym względzie ustawodawstwo krajowe.

Z kolei T. Wołowiec oraz D. Reśko w swojej analizie stwierdzają, że w zasadzie tylko podatek od nieruchomości może być wykorzystany dla realizacji celów stymulacyjnych. Natomiast głównymi determinantami decydującymi o lokalizacji podmiotu są[232]:

— wartość wytworzonych na terenie danej gminy dóbr i usług,
— korzystna lokalizacja (np. adekwatna względem charakteru prowadzonej działalności),
— atrakcyjność gminnej infrastruktury technicznej, biznesowej i społecznej,
— atrakcyjność lokalnych zasobów siły roboczej, lokalnych zasobów surowcowych oraz stanu środowiska naturalnego.

Mając na uwadze zaprezentowane argumenty należy z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że oczekiwania dotyczące stymulacyjnego oddziaływania bodźców fiskalnych w relacji do podatku od środków transportowych i nieruchomości nie znajdą przełożenia w praktyce przedsiębiorstw transportowych. Siła oddziaływania bodźca fiskalnego polegającego na obniżce stawek podatkowych, w tym podatku jest mocno ograniczona. Jednocześnie gminy, które bardzo często muszą równoważyć swoje budżety, a znajdują się w dogodnych lokalizacjach geograficznych, nie będą skłonne do nadmiernego obniżania stawek podatkowych.

4.2. Pozaekonomiczne uwarunkowania wpływające na rozwój przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów

4.2.1. Uregulowania prawne

Rozwój przedsiębiorstw transportowych, ich sytuacja rynkowa oraz przyszłe perspektywy działania warunkowane są nie tylko przez szereg determinant o charakterze ekonomicznym. Rozwój przedsiębiorczości poszczególnych podmiotów gospodarczych zależy również w znacznym stopniu od środowiska, w jakim jednostka funkcjonuje. M.E. Porter podkreśla, że „firmy są w konkretny sposób zależne od środowisk biznesu, w których są zlokalizowane”[233].

Czynniki natury prawnej także wywierają wymierny wpływ na otoczenie instytucjonalne, w jakim funkcjonują i rozwijają się przedsiębiorstw sektora transportu drogowego. Prze-

[232]Wołowiec T., Reśko F., Obniżki stawek podatkowych do celów stymulacyjnych, a założenia racjonalnej strategii podatkowej gminy, Toruński Rocznik Podatkowy, 2012, nr 2, s. 7.
[233]Porter M. E., Porter o konkurencyjności, PWE, Warszawa 2001, s. 85.

pisy prawa tworzą ramy, w jakich działają przedsiębiorstwa. Transport drogowy, jak już zauważono wcześniej jest sektorem o znaczeniu strategicznym dla Unii Europejskiej. Tym samym jest on działalnością ściśle regulowaną wieloma przepisami zarówno prawa krajowego, jak i międzynarodowego. Wykaz tych najważniejszych aktów prawnych krajowych i międzynarodowych został przedstawiony w tabeli 22.

Prawodawstwo dotyczące transportu drogowego stale ewaluuje. Szczególnie ważne dla rozwoju tego sektora poza samą akcesją było przystąpienie Polski do strefy Schengen. W znaczący sposób przyczyniło się to do obniżenia kosztów wykonywanych przewozów, skrócenia ich czasu, a także ujednolicenia zasad dotyczycących przepływu towarów.

W momencie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, dotychczasowe licencje zastąpiły licencje międzynarodowe, które umożliwiały podjęcie swobodnej działalności w zakresie międzynarodowego transportu drogowego tranzytem i pomiędzy krajami Unii Europejskiej. W 2009 r. zostały otwarte rynki wewnętrzne krajów Wspólnoty, dzięki zniesieniu ograniczeń w zakresie kabotażu. Ujednolicono również zakres dostępu do rynku dla przedsiębiorstw transportowych. Od 2011 r., we wszystkich krajach zaczęły obowiązywać jednolite zasady w zakresie udzielania licencji dla przedsiębiorstw. Innym istotnym aspektem wskazanego okresu było również wprowadzenia rozporządzenia 561/2006/WE, które regulowało we wszystkich krajach Wspólnoty zasady dotyczące planowania czasu pracy kierowców.

Tabela 22. Zakres regulacji krajowy i międzynarodowych odnoszących się do transportu drogowego

Obszar regulacji	Przepisy krajowe	Przepisy międzynarodowe
Dostęp do rynku oraz zasady podejmowania działalności transportowej	Ustawa o transporcie drogowym	Rozporządzenie 1071/2009 Rozporządzenie 1072/2009
Zapewnienie konkurencji na rynku transportowym	Ustawa o czasie pracy kierowców Ustawa o systemie tachografów cyfrowych	Rozporządzenie 561/2006 Rozporządzenie 3821/85 Rozporządzenie 165/2014 Dyrektywa 15/2002
Ujednolicenie zasad dotyczących kierujących pojazdami oraz bezpieczeństwa technicznego	Ustawa o kierujących pojazdami Ustawa o drogach publicznych	Dyrektywa 2003/59/WE Rozporządzenie 595/2009 Dyrektywa 2014/47/UE

Źródło: opracowanie własne.

Wzrost liczby przewoźników drogowych, który jest notowany od 2004 r., przyczynił się do znaczących zmian w zakresie struktury rynku transportowego. Zmiany te wynikają głównie

z faktu zwiększenia po stronie podażowej liczby podmiotów transportowych, a także silnego rozdrobnienia rynku. W ich następstwie, najważniejszą rolę na rynku transportowym zaczęły odgrywać podmioty sektora MMŚP. Ich główną zaletą jest większa elastyczność w zakresie dostosowania się do rynku, a także optymalizacja struktury wytwórczej.

Szczególnie istotne znaczenie w zakresie przeobrażenia struktury europejskiego rynku transportowego, a także rozwoju polskiego sektora transportu samochodowego było wprowadzenie rozporządzenia (WE) 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r., dotyczącego wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych. Wskazane rozporządzenie zakończył 3 letni okres przejściowy nowych krajów członkowskich w zakresie przewozów kabotażowych.

Przewóz kabotażowy oznacza krajowy, zarobkowy przewóz wykonywany tymczasowo w przyjmującym państwie członkowskim. K. Benatkowska-Senator dokonała podziału zakresu pojęcia kabotaż odnosząc je do:

— dużego kabotażu oznaczającego przewóz samochodowy rzeczy pomiędzy państwami członkowskimi UE oraz w tranzycie,
— mały kabotaż oznaczający przewóz drogowy wewnątrz innego kraju członkowskiego.

Kabotaż to przewóz realizowany przez przedsiębiorstwo zarejestrowane w innym kraju wewnątrz obszaru państwa członkowskiego. Zgodnie z przepisami rozporządzenia (WE) 1072/2009, każdy przewoźnik posiadający wspólnotową międzynarodową licencję transportową może swobodnie wykonywać kabotaż. Ponadto wskazane rozporządzenie w celu ochrony krajowych przewoźników drogowych wprowadziło ograniczenia w zakresie liczby wykonywanych przewozów, do trzech w przeciągu 7 dni, jeżeli pojazd wjechał do danego kraju z ładunkiem lub jednego, jeżeli wjazd do kraju przyjmującego odbywał się bez ładunku.

Transport kabotażowy stanowi niewielki udział ogólnej pracy przewozowej w transporcie drogowym Unii Europejskiej. W 2014 r. obejmował 1,8% pracy przewozowej. Wielkość przewozów kabotażowych wykonywanych w Unii Europejskiej wyraźnie jednak wzrosła od 2008 r. osiągając w 2014 r. poziom blisko 30 mld tkm, co stanowi ponad dwukrotny wzrost w stosunku do 2008 r. Największą liczbę operacji kabotażowych wykonywano na terenie Niemiec (12,2 mld tkm). Innymi krajami, w których przewoźnicy chętnie wykonywali kabotaż były Francja, Włochy, Wielka Brytania, Szwecja, Belgia i Hiszpania.

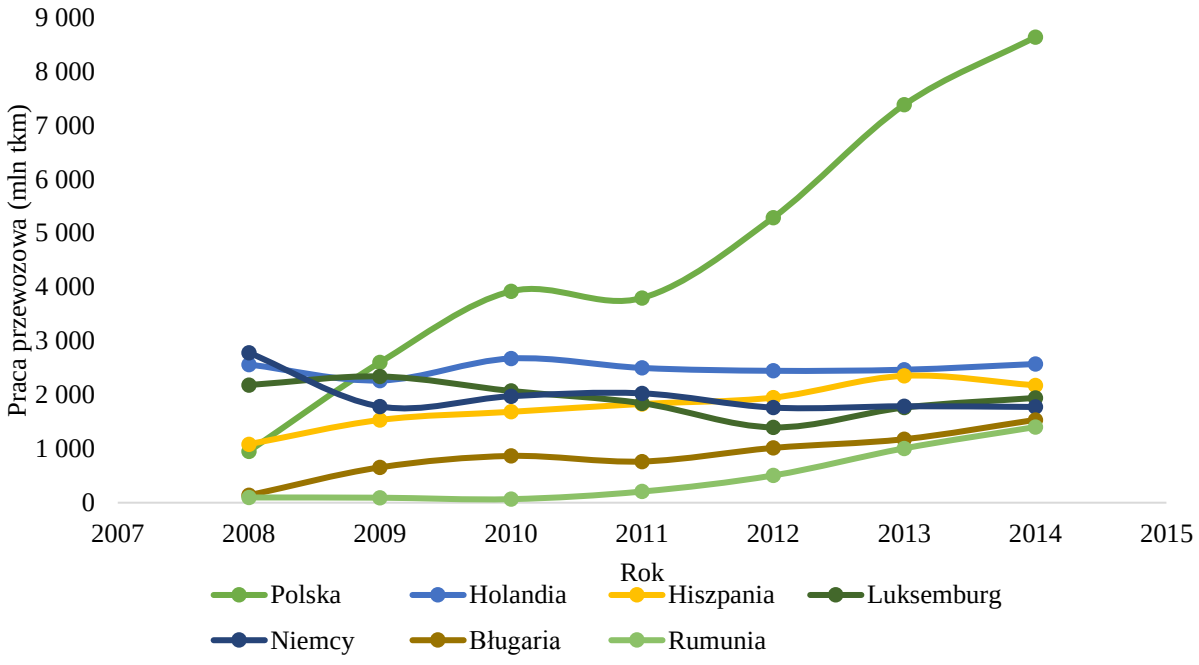
Wzrost zainteresowania przewozami kabotażowymi przez polskich przewoźników, spowodowało otwarcie rynku wewnętrznego w 2009 r. W stosunku do 2008 r. udział przewozów kabotażowych w ogólnej wielkości przewożonych ładunków zwiększył się w 2014 r. o 2,7 p.p. Analogiczna sytuacja wystąpiła również w przypadku innych krajów, które przystąpiły do Unii

Europejskiej w ostatniej dekadzie. Tendencja spadkowa notowana była natomiast w większości krajów Europy Zachodniej.

Ogólny udział Polski w przewozach kabotażowych na terenie Unii Europejskiej od 2008 r. ulegał zwiększeniu się i zanotował blisko dziewięciokrotny wzrost osiągając wartość 8 634 mln tkm. Stanowiło to blisko 30,1% ogólnej wielkości wykonanych kabotaży w Unii Europejskiej. Wskazana wartość stawiała polskie firmy przewozowe na pierwszym miejscu w Unii Europejskiej (wyk. 26).

Najważniejszymi odbiorcami polskich przewozów kabotażowych w 2014 r. były: Niemcy (68,2%), Francja (13,5%) oraz Wielka Brytania (4%). Pozostałe rynki cieszyły się mniejszym zainteresowaniem przewoźników z Polski. Jednocześnie w latach 2008-2014 widoczny jest bardzo duży wzrost przewozów kabotażowych wykonywanych przez polskie firmy w szczególności na terenie Niemiec i Holandii, co zostało przedstawione w tabeli 23.

Wykres 26. Praca przewozowa wykonana w ramach przewozów kabotażowych przez przewoźników z wybranych krajów Unii Europejskiej w latach 2008-2014 (mln tkm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Road_freight_transport_statistics_-_cabotage, (data dostępu: 15.11.2016).

Tabela 23. Udział wybranych krajów na terenie, których polscy przewoźnicy realizowali kabotaże w ogólnej wielkości wykonanych przewozów kabotażowych w latach 2008-2014 (%)

Kraj	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Niemcy	5,48	18,82	30,34	33,07	40,91	44,94	48,48
Francja	4,51	12,55	14,15	11,36	15,51	14,20	14,49
Holandia	15,86	25,79	29,24	25,02	26,82	38,68	40,07
Włochy	6,03	17,70	13,52	11,58	11,66	15,74	9,21
Austria	2,63	4,73	19,36	3,51	4,18	7,01	5,88

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Road_freight_transport_statistics_-_cabotage, (data dostępu: 15.11.2016).

Jak wskazuje E. Załoga, kabotaż jest tą formą aktywności gospodarczej, która może prowadzić do poprawy efektywności obsługi potrzeb transportowych społeczeństwa i gospodarki UE oraz poprawy konkurencyjności ugrupowania z tytułu efektów przewagi komparatywnej. Jej źródłem są relatywnie niskie koszty produkcji usług transportowych w nowych państwach członkowskich UE, w tym w Polsce. Korzystają z tego także unijni liderzy rynku usług TSL, którzy przenosząc pewne aktywności do państw o niższych kosztach działalności, osiągają wyższy zysk, najczęściej z tytułu tańszej pracy. Kabotaż wywołuje wiele pozytywnych zjawisk, ponieważ przyczynia się do[234]:

- wzrostu efektywności wykorzystania zasobów oraz produktywności taboru (ograniczanie zjawiska pustych przebiegów),
- redukcji negatywnego wpływu transportu samochodowego na środowisko naturalne,
- poprawy efektywności paliwowej pojazdów ciężarowych,
- tworzenia miejsc pracy w państwach członkowskich o niższym poziomie rozwoju gospodarczego,
- presji na poprawę konkurencyjności przewoźników krajowych, szczególnie w państwach penetrowanych przez usługi kabotażu,
- ograniczenia spodziewanych negatywnych dla sektora transportu samochodowego następstw z tytułu zauważalnego zjawiska braku kierowców.

Rozwój przewozów kabotażowych będzie możliwy dopóki aktywność ta oferuje przewoźnikom zarówno ze starych, jak i nowych państw członkowskich UE sposobność wzrostu marży zysku i efektywności działania. W tym kontekście wiele państw, które są głównymi biorcami kabotaży usiłuje dokonywać protekcji swojego rynku poprzez wdrażanie przepisów Dyrektywy 96/71/WE, w zakresie minimalnych stawek płacy pracowników drogowych.

[234]Załoga, E., Kabotaż drogowy a wizja europejskiej przestrzeni transportu, Zeszyty Naukowe. Problemy Transportu i Logistyki, Uniwersytet Szczeciński, 2015, nr 29, s. 313.

Jak wskazują wcześniejsze rozważania ujęte w niniejszej pracy, a także opinia B. Liberadzkiego, wprowadzenie obowiązku stosowania płac minimalnych dotyczących pracowników transportu drogowego może mieć dalece niekorzystny wpływ na stan transportu drogowego na terenie UE nie tylko w sferze konkurencyjności, lecz również w kwestii użyteczności istniejącej, budowanej i planowanej infrastruktury transportowej[235].

Kabotaż, który stał się jednym z podstawowych uwarunkowań transportu drogowego w Polsce może w kolejnych latach tracić na atrakcyjności. To właśnie od 2009 r. notowany był dynamiczny wzrost liczby przewoźników, a także pracy przewozowej. Uzyskiwane zwykle w kabotażu bardziej korzystne stawki spowodowały, że przewoźnicy drogowi z Polski rozwijali swoje floty. Największym zagrożeniem w tym zakresie jest przeciwdziałanie dumpingowi socjalnemu przez kraje, które są głównymi odbiorcami przewozów kabotażowych. Jak pokazały wcześniej przedstawione dane, sektor transportu drogowego ładunków właśnie w tych krajach przeżywa okres spadkowy. W przypadku braku unormowania kwestii wynagrodzeń na szczeblu Unii Europejskiej, niepewność przedsiębiorstw w zakresie poszczególnych rynków może zaburzać wykonywanie tego typu przewozów, a tym samym przekładać się na gorsze wyniki branży.

4.2.2. Normy dotyczące czasu pracy kierowców

Kolejnym czynnikiem, który determinuje konkurencyjność, a tym samym rozwój rynku transportowego w Unii Europejskiej, jest czas pracy kierowców normowany poprzez rozporządzenie 561/2006/WE. Przepisy rozporządzenia regulują i ujednolicają zasady dotyczące czasu pracy kierowców na terenie Wspólnoty. Wprowadzenie jednolitych regulacji okresów aktywności pracowników prowadzących pojazdy związane jest przede wszystkim ze wzrostem ilości przewozów realizowanych przy wykorzystaniu transportu drogowego. Jednocześnie powstanie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w charakterze ponadgranicznego związku wymusiło stworzenie jednolitego systemu prawnego w tym zakresie.

Geneza wszelkich regulacji czasu pracy kierowców sięga lat 70. XX w., kiedy sektor transportu drogowego zaczął odgrywać istotną rolę w gospodarkach państw europejskich. Instytucje wprowadzające wspomniane wyżej przepisy przyjęły sobie dwa komplementarne założenia. Po pierwsze, należało zagwarantować maksymalny poziom bezpieczeństwa, a po drugie starano się zapewnić kompromis między możliwościami pracy kierowców a optymalnym wykorzystaniem mocy produkcyjnych przedsiębiorstw. Ponadto ujednolicenie przepisów miało

[235]Liberadzki B., Konkurencja i kooperacja w europejskim transporcie samochodowym a niemiecka ustawa Milog, Zeszyty Naukowe. Problemy Transportu i Logistyki, Uniwersytet Szczeciński, 2015, nr 29, s. 177.

za zadanie ułatwienie procedur związanych z planowaniem przewozów we wszystkich krajach Wspólnoty.

Tak jak wcześniej wspomniano, głównym założeniem wprowadzenia jednolitych przepisów dotyczących czasu pracy kierowców było bezpieczeństwo. Badania prowadzone od lat 80. XX w. wykazały, że nadmierne obciążenie fizyczne i psychiczne kierujących pojazdami stwarza istotne zagrożenie w zakresie reakcji na różnego rodzaju sytuacje.

Ponadto przyjęte przepisy wpływają na ograniczenie nadmiernej eksploatacji czynnika ludzkiego. Ten aspekt wpływa również na zagwarantowanie zasady równej konkurencji pomiędzy przewoźnikami z różnych krajów. Przesłanka ta wywodzi się bezpośrednio z teorii decyzji producenta, który szuka takich kombinacji obu czynników (kapitału i pracy), by osiągnąć jak najwyższy poziom produkcji przy dostępnych zasobach. Wystąpienie sytuacji, w której w jednym kraju kierowcy mogą wykonywać pracę dłużej niż w innym kraju, z góry powodowałoby dysproporcję w efektywności ich funkcjonowania poprzez zmniejszenie ceny czynnika pracy[236].

Należy przyjąć, że racjonalni przedsiębiorcy zgodnie z zasadą maksymalizacji zysku będą starali się w najwyższym stopniu wykorzystać dostępny tabor oraz kapitał ludzki. W dalszej perspektywie miałoby to przełożenie na koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa i cenę świadczenia usługi transportowej. Tym samym, przewoźnik z kraju o mniej restrykcyjnych przepisach dysponując tą samą wielkością kapitału i czynnika ludzkiego osiągałby optimum produkcji w punkcie bardziej efektywnym, aniżeli przewoźnik z kraju o przepisach bardziej restrykcyjnych.

Kolejnym efektem byłaby sytuacja, w której jeden przewoźnik oferowałby na rynku cenę niższą niż jego konkurent przy pozostałych czynnikach stałych. Brak jakichkolwiek regulacji prawnych mógłby mieć również przełożenie na nadmierne przemęczenie kierujących pojazdami, którzy pod wpływem zachęt finansowych staraliby się maksymalizować swoje zyski ograniczając czas wypoczynku.

Polska, przystępując do Unii Europejskiej zobowiązała się do wprowadzenia restrykcyjnych przepisów oraz utworzenia właściwych organów kontrolnych. Tworząc prawo uwzględniono konsekwencje finansowe dla przedsiębiorstw, których pracownicy nie stosują się do obowiązujących norm. Założeniem takiego działania było stworzenie systemu kar nakładanych na przedsiębiorstwa w przypadku kontroli na terenie całej Unii Europejskiej.

[236]Rekowski M., Mikroekonomia, Wydawnictwo Akademia, Poznań 2011, s.159-161.

Normy czasu pracy kierowców po raz pierwszy zostały wprowadzone przez konwencję AERT. Konwencja ta dotyczy pracy załóg pojazdów, które wykonują międzynarodowe przewozy drogowe. Sporządzono ją 1 lipca 1970 r. w Genewie, a w życie weszła 6 lat później. Polska ratyfikowała powyższą umowę w październiku 1992 r. Konwencja określa między innymi takie parametry pracy kierowców jak[237]:

— czas odpoczynku oraz przerw,
— maksymalny czas prowadzenia pojazdu podczas jednej zmiany roboczej,
— zasady nadzoru oraz monitorowania czasu pracy przez przedsiębiorców,
— organy kontrolne.

Aktualnie obowiązującym na terenie całej Wspólnoty europejskiej aktem prawnym dotyczącym czasu pracy kierowców jest rozporządzenie 561/2006/WE. Przepisy powyższego rozporządzenia w sposób jednoznaczny oraz szczegółowy określają minimalne okresy odpoczynku oraz maksymalny czas prowadzenia pojazdu. Głównym celem wprowadzenia znacznie bardziej restrykcyjnego rozporządzenia było przeciwdziałanie nieuczciwej konkurencji na rynku transportowym. Rozporządzenie określiło normy czasu pracy wobec wszystkich podmiotów wykonujących przewozy, takie jak:

— minimalny dzienny odpoczynek dobowy, który powinien trwać, co najmniej 11 godzin;
— może być wykonany, jako odpoczynek dzielony w formule 3+9;
— na zasadach szczególnego odstępstwa przewoźnik może skrócić odpoczynek do 9 godzin trzykrotnie w tygodniu pod warunkiem zachowania właściwego wymiaru odpoczynku tygodniowego;
— maksymalny dzienny okres prowadzenia pojazdu nie może przekroczyć 9 godzin;
— na zasadach odstępstwa może być przedłużony do 10 godzin dwa razy w ciągu tygodnia;
— maksymalny okres prowadzenia bez przerwy wynosi 4,5 godziny. Po tym okresie obowiązkowo powinna nastąpić przerwa trwająca co najmniej 45 minut;
— z możliwością wykonania odpoczynku dzielonego w formule 15+30. Pierwsza część odpoczynku powinna nastąpić przed upływem 4,5 godzinnego okresu prowadzenia;
— minimalny odpoczynek tygodniowy, który wynosi 45 godzin z możliwością skrócenia do odpoczynku trwającego, co najmniej 24 godziny.

Należy jednak przyjąć, że brakujący okres należy oddać w przeciągu trzech tygodni od skrócenia odpoczynku tygodniowego. Wprowadzenie norm czasu pracy byłoby pozbawione

[237]Oświadczenie rządowe dnia 30 sierpnia 1999 roku, DzU 1999 nr 94, poz. 1087.

sensu, gdyby nie istniała możliwość właściwego egzekwowania prawa. W tym celu w rozporządzeniu 3821/85/WE określono obowiązek ewidencji czasu pracy. Każdy pojazd o masie całkowitej powyżej 3,5 tony, wykonujący zarobkowy przewóz drogowy powinien być wyposażony w tachograf. Zgodnie z rozporządzeniem, aktualnie dopuszcza się używanie tachografów analogowych oraz cyfrowych. Tachograf stanowi urządzenie elektroniczne, które na podstawie impulsów ze skrzyni biegów przekazywanych przez impulsator rejestruje odpowiednie okresy aktywności. W urządzeniach cyfrowych dane zapisywane są na karcie chipowej oraz w pamięci urządzenia. W tachografach analogowych zapisy dokonywane są przy pomocy rysika na perforowanych krążkach pod postacią wykresu[238].

Naruszenia norm czasu pracy traktowane są jako przejaw nieuczciwej konkurencji, tym samym przewidziane kary mają za zadanie spowodować, że tego typu działanie staje się ekonomicznie nieopłacalne. W Polsce wykaz kar za wykroczenia został określony w ustawie z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym. Jednocześnie ustawa ta powołała Inspekcję Transportu Drogowego, jako wyspecjalizowany organ zajmujący się kontrolą transportu drogowego.

W następstwie kontroli drogowej, z tytułu nieprzestrzegania norm czasu pracy Inspekcja Transportu Drogowego ma prawo nałożyć karę na przewoźnika do 10 tys. zł. Kierowca jednorazowo podczas takiej kontroli może otrzymać mandat w wysokości do 2 tys. zł. Jeżeli kontrola obejmuje przedsiębiorstwo, to jest ona prowadzona przez uprawnione do tego organy w jego siedzibie i dotyczy zdarzeń zaistniałych w przeciągu jednego roku. W ustawie o transporcie drogowym zostało przewidziane, że w konsekwencji takiej kontroli na przewoźnika może być nałożona kara do 30 tys. zł. za wykroczenia popełnione przez zatrudnionych kierowców.

W 2010 r. inspektorzy Inspekcji Transportu Drogowego przeprowadzili ponad. 205 tys. kontroli drogowych pojazdów wydając ponad 31 tys. decyzji administracyjnych o nałożeniu kary pieniężnej za naruszenia przepisów w związku z wykonywaniem transportu drogowego. Około 70% naruszeń, z ogólnej liczby stwierdzonych w tym okresie, stanowiły naruszenia przepisów dotyczących czasu prowadzenia pojazdu oraz przerw i odpoczynków kierowców, ponad 15% - użytkowania urządzeń rejestrujących, natomiast około 10% naruszeń polegało na nieposiadaniu przez kierowcę wymaganych dokumentów podczas przejazdu. Inspekcja przeprowadziła również w tym okresie 2 906 kontroli wewnętrznych firm wykonujących przewozy drogowe, wydając 2 077 decyzji administracyjnych o nałożeniu kar pieniężnych[239].

[238]Rozporządzenie Rady (EWG) nr 3821/85 z dnia 20 grudnia 1985 r. w sprawie urządzeń rejestrujących stosowanych w transporcie drogowym, DzU WE L 370 z 31.12.1985 r.
[239]Kierunki działania Inspekcji Transportu Drogowego w roku 2010, http://www.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0015/53331/Kierunki-dzialania-Inspekcji-Transportu-Drogowego-w-2010-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016).

W 2012 r. inspektorzy Inspekcji Transportu Drogowego przeprowadzili ponad. 178 tys. kontroli drogowych pojazdów w zakresie transportu drogowego wydając ok. 7 300 decyzji administracyjnych o nałożeniu kary pieniężnej za naruszenia przepisów w związku z wykonywaniem transportu drogowego oraz ponad 31 tys. mandatów karnych. Ponad 50,1% naruszeń, z ogólnej liczby stwierdzonych w tym okresie, stanowiły naruszenia przepisów dotyczących czasu prowadzenia pojazdu oraz przerw i odpoczynków kierowców, a przeszło 25,6% - użytkowania urządzeń rejestrujących. Natomiast około 14,6% naruszeń polegało na nieposiadaniu przez kierowcę wymaganych dokumentów podczas przejazdu. Inspekcja dokonała również blisko 2 194 kontroli firm wykonujących przewozy drogowe, wydając 1461 decyzji administracyjnych o nałożeniu kar pieniężnych[240].

W okresie dziesięciu miesięcy 2014 r. inspektorzy Inspekcji Transportu Drogowego zatrudnieni w wojewódzkich inspektoratach transportu drogowego przeprowadzili ponad 185 tys. kontroli drogowych pojazdów w zakresie transportu drogowego, wydając ok. 11 tys. decyzji administracyjnych o nałożeniu kary pieniężnej za naruszenia przepisów w związku z wykonywaniem transportu drogowego oraz ponad 38 tys. mandatów karnych w oparciu o przepisy ustawy o transporcie drogowym. Inspekcja przeprowadziła również w tym okresie 2 081 kontroli wewnętrznych firm wykonujących przewozy drogowe, wydając 1 584 decyzje administracyjne o nałożeniu kar pieniężnych[241]. Ponad 55,6% naruszeń, z ogólnej liczby stwierdzonych w tym okresie, stanowiły naruszenia przepisów dotyczących czasu prowadzenia pojazdu oraz przerw i odpoczynków kierowców, a ok. 30,2% - użytkowania urządzeń rejestrujących, natomiast około 14,2% naruszeń polegało na nieposiadaniu przez kierowcę wymaganych dokumentów podczas przejazdu.

Ogólnie można więc zauważyć tendencję spadkową w zakresie przede wszystkim kontroli drogowych, natomiast blisko 76,2% kontroli przeprowadzonych w siedzibie przedsiębiorstwa w analizowanym okresie kończyło się nałożeniem kary finansowej. Kontrole realizowane są zgodnie z wytycznymi dyrektywy 2006/22/WE, która stanowi, że kontrole kierowców w zakresie norm czasu prowadzenia pojazdów mają być realizowane w ten sposób, że nie mniej niż 50 sprawdzanych dni pracy kierowców ma podlegać kontroli w przedsiębiorstwie, natomiast minimum 30 kontroli na drodze. Obowiązek kontroli czasu pracy kierowców zarówno na drodze, jak i w przedsiębiorstwach realizowany jest w oparciu o normy określone przez organy

[240]Kierunki działania Inspekcji Transportu Drogowego w roku 2012, http://www.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0015/53331/Kierunki-dzialania-Inspekcji-Transportu-Drogowego-w-2012-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016).
[241]Kierunki działania Inspekcji Transportu Drogowego w roku 2014, http://www.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0015/53331/Kierunki-dzialania-Inspekcji-Transportu-Drogowego-w-2014-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016).

Unii Europejskiej. Ich przebieg jest analogiczny w innych krajach Unii Europejskiej, a kwoty kar wyższe, niż przewidziane w Polsce.

Korzystną zmianą w zakresie kontroli było wprowadzenie mniej restrykcyjnych zasad kontroli odpoczynków dobowych. Zgodnie z decyzję wykonawczą z dnia 07.06.2011 nr 3759 w sprawie obliczania dziennego czasu prowadzenia pojazdu zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady, został wyeliminowane nieuzasadnione nakładanie kar za połączone czasy jazdy z kilku dni, wynikające z nieprawidłowego odbioru odpoczynku dziennego. W nawiązaniu do powyższego, przyjęto zapis, „że obliczanie dziennego okresu prowadzenia pojazdu kończy się z początkiem nieprzerwanego okresu odpoczynku trwającego, co najmniej 7 godzin. Obliczanie kolejnego dziennego okresu prowadzenia pojazdu zaczyna się po upływie tego nieprzerwanego okresu odpoczynku trwającego, co najmniej 7 godzin”[242].

Jednocześnie w 2011 r., uchwalono ustawę z dnia 16.09.2011 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw. Spowodowało to zmiany w zakresie wysokości kar nakładanych na przewoźników oraz ich kierowców, a także zasad ich wymierzania. Na mocy obecnie obowiązujących przepisów za naruszenie obowiązków lub warunków przewozu drogowego, odpowiedzialność zaczęli ponosić także kierowcy, osoby zarządzające transportem oraz inne osoby wykonujące czynności związane z przewozem drogowym.

Jednocześnie na wniosek zrzeszeń przewoźników wprowadzono limit wysokości kar w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. We wcześniejszej wersji ustawy maksymalna wysokość kary nakładanej na przedsiębiorstwo wynosiła 30 000,00 zł. Od 2012 r. wysokość kar uzależniona jest od liczby kierowców pracujących dla przewoźnika. Największą karę za stwierdzone naruszenia w kwocie 30 000,00 zł, zapłacą podmioty zatrudniające kierowców w liczbie większej niż 250 w okresie 6 miesięcy przed dniem kontroli.

Wskazane zmiany należy uznać za pozytywne, ponieważ kwota kary w wysokości 30 000,00 zł dla małego przedsiębiorstwa była bardziej dotkliwa, niż dla dużej jednostki. Jednocześnie objęcie systemem kar kierowców spowodowało wzrost odpowiedzialności pracowników za przestrzeganie przepisów dotyczących czasu pracy kierowców oraz warunków przewozu.

Wysokie kary administracyjne mają za zadanie zapewnić przestrzeganie równowagi konkurencyjnej na rynku Unii Europejskiej. Jak pokazują statystyki prowadzone przez Główny

[242]Rozporządzeniem (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz. Urz. UE.L 2006 Nr 102.

Inspektorat Transportu drogowego, jedynie 2,2% skarg od wydanych decyzji było skierowanych do Naczelnego Sądu Administracyjnego, z czego około 21,3% spraw, zostało pozytywnie rozpatrzonych na korzyść przewoźników[243].

Tym samym, w zakresie analizy warunków prowadzenia działalności transportowej należy stwierdzić, że Inspekcja Transportu Drogowego powinna bardziej restrykcyjnie badać wszystkie sprawy, aby uniknąć wydawania decyzji, które mogą być krzywdzące dla przedsiębiorstw. Natomiast wysokość kar finansowych zarówno w Polsce, jak i Unii Europejskiej może wpływać na wzrost ryzyka wśród przedsiębiorstw. Przede wszystkim należy zapewnić, aby przepisy były jasne oraz nie stwarzały przedsiębiorcom problemów w interpretacji.

4.2.3. Standard oraz dostępność infrastruktury

Przemieszczanie ładunków wymaga pokonywania barier czasowych i przestrzennych. Do wykonania transportu drogowego potrzebne są nie tylko właściwe zasoby techniczne, finansowe i rzeczowe, lecz również odpowiednia infrastruktura. Pojęcie infrastruktury, które zostało zaczerpnięte z języka angielskiego oznacza konieczną podstawę gospodarki i wskazuje jak ważny jest to element determinujący rozwój ekonomiczny[244].

Infrastrukturę możemy zdefiniować, jako ogół podstawowych urządzeń i instytucji koniecznych do prawidłowego funkcjonowania gospodarki. Urządzenia te obejmują stworzone przez człowieka, trwale zlokalizowane, liniowe i punktowe obiekty użytku publicznego, stanowiące podbudowę życia społeczno-gospodarczego, z uwagi na ich funkcje przemieszczania osób i ładunków, wiadomości, energii elektrycznej i wody[245].

Sama infrastruktura nie tworzy dóbr materialnych, ale umożliwia ich wytwarzanie, przemieszczanie i konsumpcję. Obsługuje wszystkie działy produkcji i usług, integrując we wszystkie jej części, a także zapewnia warunki do sprawnego funkcjonowania kraju[246]. W ekonomice transportu posługujemy się głównie pojęciem infrastruktury technicznej. Obejmuje ona urządzenia pozwalające świadczyć usługi w zakresie komunikacji, transportu, energetyki, a także urządzenia związane z regulacją rzek, melioracją i ochroną środowiska naturalnego[247].

[243]Sprawozdanie z prac biura prawnego głównego inspektoratu transportu drogowego za rok 2011, http://bip.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0008/24875/Dzialalnosc-Biura-Prawnego-w-2011-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016)
[244]Rydzkowski W., Usługi logistyczne, Biblioteka Logistyka, Poznań 2004, s. 22.
[245]Piskozub A., Gospodarowanie w transporcie. Podstawy teoretyczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Warszawa 1982, s. 18.
[246]Fierli I. (red.), Geografia gospodarcza Polski, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2004, s. 45.
[247]Mirek M., Analiza procesów logistycznych w przedsiębiorstwach dystrybucyjno-handlowych, Promotor Kraków, Kraków 2005, s. 10.

Z makroekonomicznego punktu widzenia infrastruktura rozumiana jest, jako podstawa funkcjonowania przedsiębiorstw. Oprócz ogólnych warunków administracyjno-prawnych i klimatu politycznego wymienia się tutaj najczęściej państwową infrastrukturę transportową liniową i punktową oraz komunikacyjną[248].

Z mikroekonomicznego punktu widzenia infrastruktura rozumiana jest, jako operacyjna baza techniczna. Należą do niej m.in.:

— środki transportu,
— budynki i budowle magazynowe wraz z wyposażeniem,
— maszyny i urządzenia użytkowane należące do poszczególnych podmiotów gospodarczych.

Transport drogowy ze względu na swoją specyfikę wykorzystuje określone elementy infrastruktury. Do głównych składników infrastruktury transportu samochodowego zaliczamy obiekty:

— liniowe – drogi,
— punktowe - służące stacjonarnej obsłudze: ładunków (ładownie ogólnodostępne, stacje, place i punkty przeładunkowe) oraz środków przewozowych transportu samochodowego: stacje techniczne i stacje zaopatrzenia materiałowo-technicznego samochodów.

Ponadto w ramach rozwoju systemów transportu kombinowanego, w których przewóz ładunków wykorzystuje więcej niż jedną gałąź transportu, ważne są także elementy infrastruktury innych rodzajów transportu. Transport kombinowany na całej trasie przewozu może wykorzystywać transport kolejowy, żeglugę śródlądową bądź morską. Trasy dowozowe i odwozowe mogą być obsługiwane przy pomocy transportu samochodowego.

Wobec powyższego, obiekty infrastruktury innych gałęzi transportu, takie jak porty wodne i morskie, lotniska, stacje oraz terminale kolejowe, w istotny sposób warunkują rozwój wszystkich przedsiębiorstw transportowych. Wzrost znaczenia transportu kombinowanego wynika z pogarszającego się stanu środowiska naturalnego, a tym samym konieczności ograniczenia liczby przewozów, szczególnie masowych wykonywanych przy pomocy transportu drogowego. Polityka transportowa zarówno w Unii Europejskiej, jak i w Polsce, uwzględnia rozwój ekologicznych gałęzi transportu, które z pewnością będą przyczyniać się w kolejnych latach do wzrostu znaczenia infrastruktury łączącej różne gałęzie transportu[249].

[248]Wojewódzka-Król K., Infrastruktura…, poz. cyt., s. 18.
[249]Rosa G., Uwarunkowania rozwoju transportu intermodalnego w Polsce, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Transportu i Logistyki, 2013, nr 22, s. 285.

Przepływ dóbr materialnych wymaga sprawnego ich przemieszczania do odpowiedniego miejsca w określonym czasie. Infrastruktura transportowa wpływa na usprawnienie procesu, a także minimalizację kosztów tego przepływu. Odpowiednio wykształcona infrastruktura oraz dobrze działający system transportowy prowadzi do rozwoju kraju, ponieważ jest jednym z najistotniejszych czynników warunkujących procesy gospodarcze. Pod względem wpływu infrastruktury transportowej na rozwój należy ją oceniać w kategoriach stanu technicznego oraz poziomu dostępności[250].

Dostępność transportowa jest jednocześnie jednym z podstawowych czynników decydujących o poziomie konkurencyjności danego obszaru. O jej poziomie rozstrzyga w głównej mierze położenie geograficzne regionów oraz wyposażenie w składniki infrastruktury transportu. Pierwszy z wymienionych czynników decyduje po części o kształcie drugiego wpływając na długość sieci dróg oraz zagęszczenie węzłów transportowych. Oprócz aspektu ilościowego równie istotna jest jakość infrastruktury[251].

Wśród wielu czynników określających atrakcyjność inwestycyjną regionów, dostępność komunikacyjna i wyposażenie w infrastrukturę transportową wymieniane są, jako jedne z podstawowych i to zarówno w badaniach naukowych, jak i badaniach bezpośrednich przeprowadzanych wśród zagranicznych inwestorów przy użyciu ankiet. Analizując dostępne dane statystyczne można zauważyć, że wysokiemu poziomowi rozwoju i dobrej infrastrukturze transportu towarzyszą odpowiednio wysokie inwestycje zagraniczne. Jednocześnie odpowiednia infrastruktura wpływa na rozwój lokalnych przedsiębiorstw, przyczyniając się do poprawy warunków gospodarowania[252].

Rozwój infrastruktury transportowej może przybrać dwie podstawowe formy[253]:

— inwestycji zwiększających stan ilościowy wyposażenia infrastrukturalnego (np. przez wybudowanie nowej autostrady, dojazdowych linii kolejowych do lotnisk) lub znacznie poprawiających jego jakość (poszerzenie dróg, zwiększenie ich wytrzymałości na nacisk, a nawet naprawa i utrzymanie istniejącego wyposażenia infrastruktury),

— inwestycji przyczyniających się do wydajniejszej eksploatacji istniejącej infrastruktury transportowej, poprzez lepsze zarządzanie ruchem i jego optymalizację, dzięki zastoso-

[250]Banak M., Brdulak J., Krysiuk C., Pawlak P., Kierunki rozwoju infrastruktury transportu samochodowego w Polsce, ITS, Warszawa 2014, s. 26.
[251]Koźlak A., Pawłowska B., Wpływ transportowych inwestycji infrastrukturalnych na podnoszenie konkurencyjności regionów, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2009, nr 1, s. 156.
[252]Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2005 r., GUS, Warszawa 2006.
[253] Statystki dotyczące transport drogowego w Unii Europejskiej, http://ec.europa.eu/transport/road/2007_03_15_infoday /index_en.htm (data dostępu: 11.09.2016)

waniu inteligentnych systemów transportowych (ITS), czy też obciążanie użytkowników transportu pełnymi kosztami korzystania z infrastruktury.

Jak zauważa Komisja Europejska, inwestycje w infrastrukturę transportu ułatwiają wymianę handlową oraz przepływ zasobów pracy. Dzięki temu odgrywają ważną rolę w redukowaniu regionalnych nierówności i poprawianiu konkurencyjności regionów. Wpływają one na zwiększenie efektywności produkcji i procesów dystrybucji, stwarzają możliwości korzystania z ekonomii skali, wgłębiają specjalizację produkcji, a także wywierają wpływ na rozwój systemów logistycznych i redukcję ich kosztów. Jednocześnie rozwój infrastruktury generuje sprzężenie zwrotne wywierając wpływ na rozwój oraz rozlokowanie przestrzenne przedsiębiorstw[254].

Polska infrastruktura drogowa jest jednym ze słabszych podsystemów krajowej gospodarki, a jej poziom nie pokrywa się z intensywnością produkcji oraz ruchliwością mieszkańców kraju. Istotnym mankamentem jest przy tym jakość infrastruktury transportu samochodowego. Większość dróg stanowią drogi powiatowe i gminne, których stan oraz parametry techniczne są niskie, a ze względu na posiadaną kategorię, drogi te nie mają dużego znaczenia dla podstawowej sieci połączeń drogowych.

Drogi krajowe i wojewódzkie stanowią zdecydowanie mniejszy procent dróg w całej sieci, jak również drogi krajowe najwyższej klasy technicznej tj. autostrady i drogi ekspresowe. Utwardzona sieć drogowa, pod koniec 2014 r. wynosiła 417 026 km. Składała się w 6,7% z dróg krajowych, 10,1% dróg wojewódzkich, 41,5% dróg powiatowych. Pozostały odsetek tj. 41,7% było klasyfikowanych, jako drogi gminne. W Polsce blisko 83,2% wszystkich dróg utwardzonych to drogi niższych kategorii: powiatowych oraz gminnych. Równocześnie stanowią drogi najgorszej klasy technicznej. Słabą stroną infrastruktury transportu samochodowego w Polsce jest także niewielki odsetek autostrad i dróg ekspresowych. Wśród wszystkich dróg krajowych wynosi odpowiednio 0,38% i 0,26%[255].

W stosunku do 2008 r. widoczna jest jednak poprawa liczebności dróg lepszych kategorii. Dzięki programowi budowy autostrad i dróg ekspresowych w latach 2008-2014 wybudowano w Polsce 995,9 km dróg ekspresowych oraz 791,2 km autostrad. Ponadto w analizowanym okresie poddano modernizacji i poprawie parametrów również wiele odcinków dróg krajowych, wojewódzkich oraz powiatowych. Głównym założeniem budowy sieci autostrad było

[254]Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the European Union, European Commission, Bruksela-Luksemburg 1999, s. 24.
[255]Transport - wyniki działalności w 2014 r., http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/transport-wyniki-dzialalnosci-w-2014-r-,9,14.html (data dostępu: 24.08.2016)

stworzenie dwóch połączeń drogowych między wschodem a zachodem oraz jednego między północą a południem. W ramach przeprowadzonych inwestycji powstały:

— autostrada A1 leżąca w ciągu międzynarodowej trasy E75, leżąca w VI transeuropejskim korytarzu transportowym. Docelowo przebiegać ma z Trójmiasta przez Toruń, Łódź, Częstochowę, Pyrzowice, Gliwice do granicy polsko-czeskiej w Gorzyczkach. Została ukończona w 2017 r. w 75%;

— autostrada A2 przebiegająca równoleżnikowo przez centralne obszary kraju. Stanowi fragment drogi międzynarodowej E30. Kontynuując przebieg niemieckiej autostrady A12 z kierunku Berlina, na terenie Polski przebiega od granicy z Niemcami w Świecku przez Poznań, Konin i Warszawę. Docelowo ma kończyć się na przejściu granicznym w miejscowości Kukuryki. Do końca 2017 r. została ukończona w 74%;

— autostrada A4 prowadząca z zachodu na wschód przez południową Polskę (wzdłuż Sudetów i Karpat). Jest odcinkiem drogi międzynarodowej E40 oraz E462 na odcinku Mysłowice–Balice. Kontynuując bieg niemieckiej autostrady A4 z kierunku Drezna, na terenie Polski przebiega od granicy z Niemcami w Jędrzychowicach koło Zgorzelca, poprzez Legnicę, Wrocław, Opole, Gliwice, Katowice, Kraków, Tarnów, Dębicę, Rzeszów, Jarosław do przejścia granicznego na Ukrainę Korczowa–Krakowiec. Do końca 2017 r. ukończono ją w 100%.

Pomimo wielu inwestycji tylko część regionów Polski charakteryzuje się odpowiednią dostępnością transportową. Wśród stosunkowo dobrze skomunikowanych regionów można wyróżnić obszar na południu kraju, który został odpowiednio skomunikowany, dzięki budowie autostrady A4. Połączyła ona ze sobą stolice pięciu województw (Wrocław - Opole - Katowice - Kraków - Rzeszów) oraz region centralny, przez który obecnie przebiega autostrada A2 łącząca zachodnią granicę Polski, Poznań, Łódź i Warszawę. Istotny dla tego regionu jest również odcinek drogi ekspresowej nr 58 (Warszawa - Piotrków Trybunalski). Dzięki budowie odcinków autostrady A1 na północy kraju, w ostatnim czasie Trójmiasto uzyskało autostradowe połączenie ze stolicą województwa kujawsko-pomorskiego (Gdańsk - Grudziądz - Toruń).

Również północny zachód Polski, od momentu powstania wielu odcinków drogi S3 oraz autostrady A2, uzyskał szybkie połączenie między miastami wojewódzkimi tego regionu: Poznaniem, Zieloną Górą, Gorzowem Wielkopolskim oraz Szczecinem. Niestety nadal brakuje odpowiednich jakościowo połączeń w innych regionach Polski, zwłaszcza w Polsce wschodniej, na Warmii i Mazurach czy w regionie pomorskim (m.in. połączenie Gdańska ze Szczecinem), które ma zostać ukończone do 2020 r.

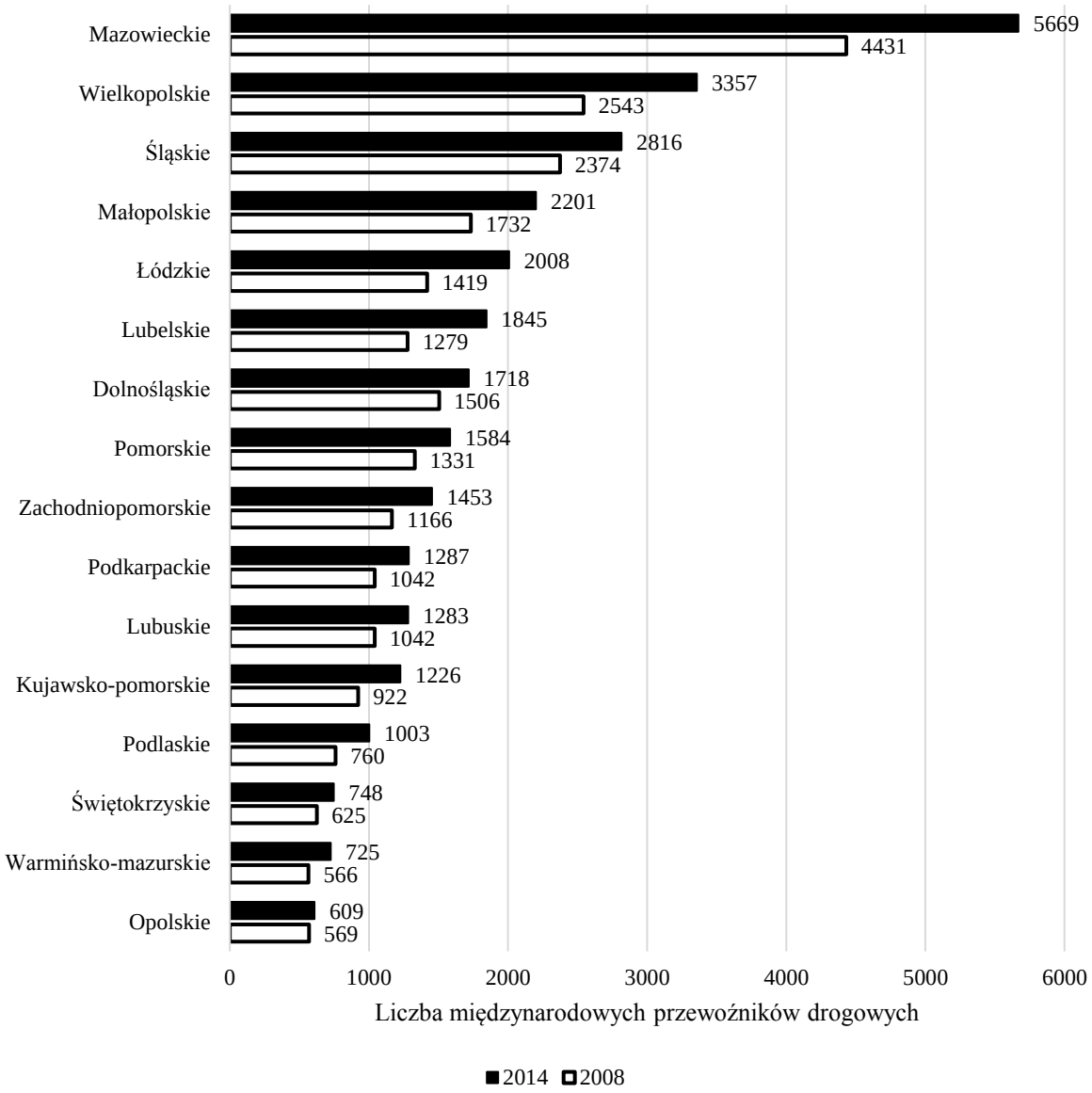
Siła wpływu rozwoju infrastruktury drogowej na sektor transportu drogowego jest ogólnie bardzo duża. W analizie przestrzennej liczby podmiotów transportowych można zauważyć dynamiczny wzrost liczby międzynarodowych przewoźników drogowych w latach 2008-2014 w województwach: łódzkim (141,5%), wielkopolskim (132,0%), mazowieckim (127,9%) oraz małopolskim (127,1%). Z kolei największą liczbą przedsiębiorstw charakteryzowały się województwa: mazowieckie, wielkopolskie, łódzkie, śląskie, małopolskie. Najwyższy przyrost liczby nowych przedsiębiorstw występował, więc w województwach, w których przeprowadzono inwestycje drogowe związane z budową autostrad.

Szczególną uwagę należy zwrócić na województwo łódzkie, w którym dynamika wzrostu liczby przewoźników drogowych była szczególnie wysoka. Głównym powodem rozwoju sektora transportowego w tym regionie była budowa największego w Polsce węzła autostradowego w okolicy Strykowa. Jak zauważa R. Kozłowski, dzięki bardzo dobremu położeniu geograficznemu region łódzki ma wszelkie predyspozycje do tego, aby stać się ważnym ośrodkiem w sektorze transportu. Pomimo swojego sprzyjającego położenia, do momentu rozwoju firm transportowych musiała jednak powstać odpowiednia infrastruktura drogowa[256].

Małą liczbą przedsiębiorstw transportowych oraz niską dynamiką wzrostu charakteryzowało się województwo warmińsko-mazurskie oraz opolskie, które w latach 2008-2014 pozbawione były znaczących inwestycji drogowych (wyk. 27).

[256]Kozłowski R., **S**zanse i zagrożenia dla rozwoju przedsiębiorstw w regionie łódzkim związane z infrastrukturą makrologistyczną w: Lachiewicz S. i Staniec I. (red.), Sytuacja ekonomiczna, organizacyjna i kadrowa dużych organizacji gospodarczych w aglomeracji łódzkiej, Monografie, Media Press, Łódź 2007, s. 45.

Wykres 27. Liczba międzynarodowych przewoźników drogowych według województw w 2008 r. i 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

Pod względem wielkości liczby pojazdów, przedsiębiorstwa dysponujące dużym i średnim taborem zlokalizowane były na terenie województwa: mazowieckiego, śląskiego oraz wielkopolskiego. W województwie lubelskim, podlaskim oraz warmińsko-mazurskim niewielkie przedsiębiorstwa stanowiły większość, natomiast odsetek przedsiębiorstw dużych i średnich był niewielki, co zostało przedstawione w tabeli 24.

Tabela 24. Przedsiębiorstwa transportowe w poszczególnych województwach według wielkości posiadanego taboru w 2014 r.

Polska i województwa	Liczba pojazdów w grupie											
	1-4		5-10		11-20		21-50		51 - 100		>100	
	Firmy	Pojazdy	Firny	Pojazdy	Firny	Pojazdy	Firny	Pojazdy	Firny	Pojazdy	Firny	Pojazdy
dolnośląskie	1055	2268	313	2127	123	1725	49	1477	15	946	5	726
kujawsko- pomorskie	765	1651	249	1656	95	1375	33	1011	10	617	3	561
lubelskie	1242	2595	354	2383	108	1486	46	1346	10	734	1	102
lubuskie	792	1678	263	1781	76	1117	43	1289	14	994	7	1207
łódzkie	1331	2786	374	2526	113	1601	57	1662	8	546	6	1324
małopolskie	1398	2924	433	2915	153	2149	64	1936	16	1068	6	970
mazowieckie	3525	7421	1101	7418	363	5155	196	6041	42	2779	22	3607
opolskie	338	716	127	882	57	799	28	898	6	406	1	166
podkarpackie	843	1801	230	1544	87	1279	29	868	10	715	1	478
podlaskie	655	1335	200	1371	68	935	28	798	4	300	1	162
pomorskie	952	1966	344	2307	94	1306	47	1369	11	721	4	598
śląskie	1734	3755	615	4136	171	2466	96	3011	22	1693	11	1764
świętokrzyskie	488	1034	142	929	43	594	11	348	5	327	3	413
warmińsko-mazurskie	497	1055	135	897	36	518	19	538	2	170	1	114
wielkopolskie	1936	4021	726	4914	288	4126	121	3777	25	1696	11	2144
zachodniopomorskie	907	1924	277	1862	80	1116	48	1390	10	700	3	862
Razem	18458	38930	5883	39648	1955	27747	915	27759	210	14412	86	15198

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

Analiza wskaźnika liczby międzynarodowych przewoźników drogowych na 10 000 mieszkańców wskazuje, że wartość ta jest największa w województwach: lubuskim, mazowieckim, wielkopolskim, lubelskim oraz zachodniopomorskim. Najmniejszy odsetek był natomiast zauważalny w województwie warmińsko-mazurskim, kujawsko pomorskim oraz dolnośląskim. Jednocześnie w badanym okresie najwyższa dynamika wskaźnika była notowana w województwach: łódzkim (144,0%), lubelskim (145,2%), podlaskim (131,9%), kujawsko-pomorskim (131,6%). Szczegółowa charakterystyka została przedstawiona w tabeli 25.

Tabela 25. Liczba przedsiębiorstw na 10 000 mieszkańców w 2008 i 2014 r. w poszczególnych województwach

Województwo	2008	2014	Dynamika (2008=100)
opolskie	5,51	6,08	110,5
dolnośląskie	5,23	5,91	112,9
pomorskie	6,00	6,88	114,7
śląskie	5,11	6,14	120,2
świętokrzyskie	4,91	5,92	120,6
lubuskie	10,33	12,57	121,8
podkarpackie	4,96	6,04	121,8
zachodniopomorskie	6,89	8,47	123,0
małopolskie	5,27	6,53	124,0
mazowieckie	8,51	10,63	124,8
warmińsko-mazurskie	3,97	5,02	126,6
wielkopolskie	7,48	9,67	129,2
kujawsko-pomorskie	4,46	5,87	131,6
podlaskie	6,38	8,42	131,9
łódzkie	5,57	8,02	144,0
lubelskie	5,92	8,59	145,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Biura ds. Transportu Międzynarodowego.

O ile przyczyna przyrostu liczby przedsiębiorstw w województwie łódzkim, mazowieckim oraz wielkopolskim została już wcześniej wyjaśniona, to wskaźnik liczby przedsiębiorstw na 10 000 mieszkańców, który jest szczególnie wysoki w województwach lubuskim, zachodniopomorskim oraz lubelskim wymaga dokładniejszej analizy.

Województwo lubelskie charakteryzowało się stosunkowo dobrą dostępnością do infrastruktury drogowej z Warszawą, a tym samym autostradą A2 w ramach budowy drogi ekspresowej S17, która została ukończona w 2014 r. Natomiast województwo podlaskie, lubuskie oraz zachodniopomorskie znajdowały się w rejonie przygranicznym. W literaturze przedmiotu K. Bentkowska-Senator wyraźnie wskazuje, że na rozwój przedsiębiorstw z sektora transportu drogowego wpływa wiele czynników, w tym poza dostępem do infrastruktury - stosunki handlowe.

Zdaniem T. Winnickiego współpraca transgraniczna odgrywa istotną rolę w przezwyciężeniu problemów strukturalnych obszarów przygranicznych związanych z peryferyjnością położenia, które może być i często bywa przyczyną ich niedorozwoju gospodarczego oraz zacofania cywilizacyjnego, ale może też być okolicznością sprzyjającą rozwojowi – czynnikiem podniesienia konkurencyjności jednostek przygranicznych[257].

I. Semenov wskazuje, że zmiany związane z poszerzeniem strefy Schengen przyczyniły się do ułatwień w zakresie dostępu mieszkańców regionów przygranicznych do rynku usług przewozowych i wzrostu mobilności społeczeństwa oraz do wyraźnego usprawnienia procesu spedycyjnego. Z logistycznego punktu widzenia wyeliminowanie kontroli granicznych doprowadziło do znacznej redukcji strat czasowych i zmniejszenia poziomu zapasów w przedsiębiorstwach produkcyjnych, co z kolei spowodowało obniżenie kosztów[258].

Kolejnym ważnym aspektem jest również dostęp do infrastruktury portowej, co dotyczy szczególnie województwa zachodniopomorskiego i pomorskiego. Aktualnie znaczenie działalności gospodarczej portów morskich, wychodzi daleko poza ich granice. Powiązania między portem a jego miastem, regionem i dalszym zapleczem gospodarczym powodują, że procesy społeczno-gospodarcze zachodzące w porcie morskim oddziałują nie tylko na zjawiska gospodarcze i społeczne występujące w samym porcie, ale przede wszystkim na procesy rozwoju w skali regionu i kraju. Dostępność portów generuje popyt na usługi transportowe i tym samym przyczynia się do wzrostu liczby przedsiębiorstw działających w ich obrębie oraz ich potencjału[259].

Podsumowując, można, więc stwierdzić, że infrastruktura w istotny sposób wpływa na rozwój sektora transportowego. Ważną rolę odgrywa także bliskość granicy, szczególnie w przypadku krajów, z którymi Polska prowadzi wymianę handlową. W znacznej mierze duże przedsiębiorstwa sektora transportu drogowego były rozlokowane w województwach, charakteryzujących się wysoką dostępnością infrastruktury drogowej. Szczególnie przykład województwa łódzkiego może obrazować, w jaki sposób inwestycje drogowe sprzyjają rozwojowi przewoźników drogowych.

[257]Winnicki T., Rozwój turystyki w obszarach przygranicznych na przykładzie województwa warmińsko-mazurskiego, w: Gomółka K. (red.), Współpraca transgraniczna a rozwój regionalny, Instytut Ekonomiczny Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Elblągu, Warszawa 2006, s. 385.
[258]Semenov I., Wybrane aspekty rozwoju transportu i logistyki w regionach przygranicznych, Logistyka, 2014, nr 3, s 5654.
[259]Bursztyński A., Dostępność komunikacyjna portów Gdańska i Gdyni w aspekcie rozbudowy sieci drogowej zaplecza portowego, Logistyka, 2011, nr 5, s. 1010-1011.

ROZDZIAŁ 5
DETERMINANTY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA TRANSPORTU DROGOWEGO TOWARÓW W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM - WYNIKI BADAŃ

5.1. Województwo zachodniopomorskie i jego potencjał społeczno-gospodarczy w świetle prowadzonych badań

Przedsiębiorstwa, ludność, zasoby są na obszarze każdego kraju w określony sposób ulokowane w przestrzeni. Pomiędzy poszczególnymi jednostkami zachodzą związki oraz relacje pozwalające na wyodrębnienie ich, jako osobnych podsystemów gospodarki, zwanych regionami[260].

Region, jako kategoria ekonomiczna jest pewną wyodrębnioną z przestrzeni strukturą, zamieszkaną przez ludność. Jest kontrolowany przez określoną społeczność, agreguje w sobie obywateli, podmioty gospodarcze i gospodarstwa domowe, jak również władze regionalne i lokalne. Region ekonomiczny to także obszar o: „pewnej specjalizacji, zawierający podobne jednostki elementarne cechujący się określonym stopniem domknięcia, posiadujący powiązania wewnętrzne i zewnętrzne oraz zespół sil wytwórczych"[261].

Region nie stanowi pomniejszonej części gospodarki kraju, chociaż pozostaje w jej bezpośredniej sferze oddziaływania. Cechują go powiązania z innymi regionami (i krajami) poprzez m.in. przepływ czynników produkcji, wyrobów gotowych, informacji, technologii czy powiązania kooperacyjne przedsiębiorstw i instytucji. Dlatego region jest raczej poziomem pośrednim między poszczególnymi podmiotami gospodarki (poziom mikroekonomiczny) a gospodarką narodową (poziom makroekonomiczny)[262].

Otoczenie regionalne (mezootoczenie) obejmuje czynniki oddziałujące na przedsiębiorstwo w układzie regionalnym z uwzględnieniem specyfiki poszczególnych regionów. W skład otoczenia regionalnego wchodzą: „jednostki administracji publicznej, instytucje finansujące, instytucje naukowo-edukacyjne oraz instytucje infrastruktury usługowej wspomagające rozwój przedsiębiorczości i prowadzenie działalności gospodarczej"[263].

[260]Klamut M., Konkurencyjność regionów, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999, s. 9.
[261]Tamże, s. 53.
[262]Nazarczuk J., Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski, Wydawnictwo UWM w Olsztynie, Olsztyn 2013, s. 18
[263]Bednarczyk M., Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, 1996, nr 128, s. 166.

Czynnikiem wpływającym na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw są działania jednostek samorządu terytorialnego, takie jak: aktywizacja społeczności lokalnej poprzez stworzenie przyjaznego klimatu dla rozwoju inicjatyw przedsiębiorczych, tworzenie nowych miejsc pracy, przyciąganie nowych inwestorów, umacnianie lokalnej gospodarki poprzez tworzenie sieci powiązań, podnoszenie poziomu zaawansowania infrastrukturalnego obszaru[264].

Warunki lokalne w sposób istotny mogą wpływać na rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Określone czynniki w zależności od charakteru i siły mogą stać się stymulatorami lub barierami rozwoju. Wpływ tych determinant związanych jest z mezootoczeniem i jest silnie zróżnicowany ze względu na lokalizację firmy, gdyż występują zarówno obszary rozwinięte, jak i obszary zmarginalizowane. Do najważniejszych cech regionów, które determinują rozwój przedsiębiorstw można zaliczyć[265]:

- potencjał gospodarczy - powierzchnia obszarów miejskich i wiejskich, koncentracja podmiotów gospodarczych, nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach, poziom rozwoju sektora usług,
- potencjał społeczny - poziom wykształcenia, kwalifikacje, struktura wiekowa, liczby ludności, saldo migracji,
- dostępność komunikacyjna - infrastruktura drogowa, dostępność sieci wodociągowej i kanalizacyjnej, dostępność Internetu szerokopasmowego,
- sytuacja na rynku pracy - wysoka stopa bezrobocia, jakość siły roboczej,
- problemy społeczne - wysokie natężenie ubóstwa materialnego, wysokie natężenie zjawisk patologicznych (np. alkoholizm, przemoc w rodzinie).

Współczynnik urbanizacji wyrażający udział procentowy ludności mieszkającej w miastach do ludności ogółem dla województwa zachodniopomorskiego w 2014 r. wynosił 68,6%. Tak wysoki odsetek ludności zamieszkującej miasta sprawia, że województwo zajmowało trzecie miejsce w Polsce pod względem poziomu urbanizacji. Jednocześnie blisko 93,8% terenu województwa zajmowały obszary wiejskie, zamieszkiwane przez 31,2% ludności. Największy odsetek mieszkający na terenach wiejskich występował we powiatach: koszalińskim (78,6%), pyrzyckim (58,0%) oraz gryfińskim (54,1%). Najmniejszy natomiast w powiecie stargardzkim (34,1%).

Pod względem koncentracji podmiotów gospodarczych województwo zachodniopomorskie prezentowało umiarkowany poziom w skali kraju. Ogółem w Polsce w 2014 r. było

[264]Stawasz E., Zarządzanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008, s. 56.
[265]Lisowska R., Zarządzanie rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw w obszarach zmarginalizowanych, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2013, s. 31-32.

łącznie 4 115 209 podmiotów gospodarczych. Liczba podmiotów gospodarki narodowej wzrosła w stosunku do 2008 r. o 9,7%. Najliczniejszą grupą podmiotów w 2014 r. były mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób (łącznie 3 938 119 przedsiębiorstw – co stanowi 95,2% wszystkich podmiotów gospodarki narodowej zarejestrowanych) oraz przedsiębiorstwa małe zatrudniające do 49 osób (łącznie 146 091 przedsiębiorstw, czyli 3,9% wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce). Najmniej liczną grupą były jednostki średnie, których udział wynosił jedynie 0,8%.

Najwięcej zarejestrowanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 znajdowało się w województwach: mazowieckim (18,0%), wielkopolskim (9,8%), śląskim (11,2%) i małopolskim (8,7%). Województwo zachodniopomorskie wykazywało umiarkowaną koncentrację podmiotów gospodarczych - w latach 2008-2014 w regionie było zarejestrowanych średnio 5,5% wszystkich przedsiębiorstwo w Polsce. Jednocześnie liczba firm zwiększała się w tempie 0,6% rocznie. Wynik ten umieścił województwo zachodniopomorskie na 7 pozycji wśród wszystkich województw w Polsce.

W ujęciu ilościowym w województwie zachodniopomorskim w 2014 r. było zarejestrowanych 91 654 przedsiębiorstw, z czego 88 664 to firmy mikro (96,7%), 2 401 małe (2,6%) oraz 589 średnie (0,64%). Łącznie podmioty małe i średnie stanowiły 3,3% wszystkich przedsiębiorstw w województwie, co było najniższym odsetkiem w Polsce.

W ujęciu terytorialnym najwięcej przedsiębiorstw było zarejestrowanych na terenie miast: Szczecin (67 316) oraz Koszalin (18 266). W obu miastach występowało 39,0% przedsiębiorstw mających swoją siedzibę w województwie. Najwięcej małych przedsiębiorstw znajdowało się w Szczecinie (30,8%). Analogiczna sytuacja była obserwowana w przypadku firm średnich (29,6%), co przedstawiono w tab. 26. Stolica województwa charakteryzowała się, więc w 2014 r. największą koncentracją przedsiębiorstw prywatnych w całym regionie i była największym ośrodkiem przemysłowym. Najmniej przedsiębiorstw było natomiast zarejestrowanych w powiatach charakteryzujących się niską urbanizacją, w szczególności w środkowej części regionu.

Biorąc pod uwagę liczbę wszystkich nowo zarejestrowanych MŚP w Polsce w 2014 r. w czołówce znajdowały się takie województwa jak: mazowieckie (19,9%), śląskie (10,3%), wielkopolskie (9,9%), co przedstawiono na wyk. 28. Województwo zachodniopomorskie zajęło natomiast pozycję ósmą (5,3%). Z kolei biorąc pod uwagę kryterium wyrejestrowanych MŚP pierwsze miejsce zajęło województwo podkarpackie (2,2%), a ostatnie województwo mazowieckie. Województwo zachodniopomorskie zajęło 8 miejsce.

Tabela 26. Struktura podmiotów gospodarczych wchodzących w skład sektora MŚP w 2014 r. według powiatów województwa zachodniopomorskiego

Powiat	Liczba przedsiębiorstw			Udział w ogólnej liczbie podmiotów (%)		
	Mikro	Małe	Średnie	Mikro	Małe	Średnie
białogardzki	4682	164	30	96,0	3,4	0,6
choszczeński	3906	166	31	95,2	4,0	0,8
drawski	5655	186	33	96,2	3,2	0,6
goleniowski	8436	314	60	95,7	3,6	0,7
gryficki	7415	188	37	97,0	2,5	0,5
gryfiński	8166	267	60	96,1	3,1	0,7
kamieński	6814	204	27	96,7	2,9	0,4
kołobrzeski	12286	336	75	96,7	2,6	0,6
koszaliński	6941	200	30	96,8	2,8	0,4
myśliborski	6535	292	48	95,0	4,2	0,7
policki	10027	291	51	96,7	2,8	0,5
pyrzycki	3540	141	27	95,4	3,8	0,7
sławieński	5698	173	30	96,5	2,9	0,5
stargardzki	11811	362	81	96,3	3,0	0,7
szczecinecki	7605	251	54	96,1	3,2	0,7
świdwiński	4290	154	31	95,8	3,4	0,7
wałecki	5545	153	45	96,5	2,7	0,8
łobeski	3185	131	16	95,6	3,9	0,5
m.Koszalin	17700	435	112	96,9	2,4	0,6
m.Szczecin	64824	2046	384	96,3	3,0	0,6
m.Świnoujście	6284	169	36	96,8	2,6	0,6

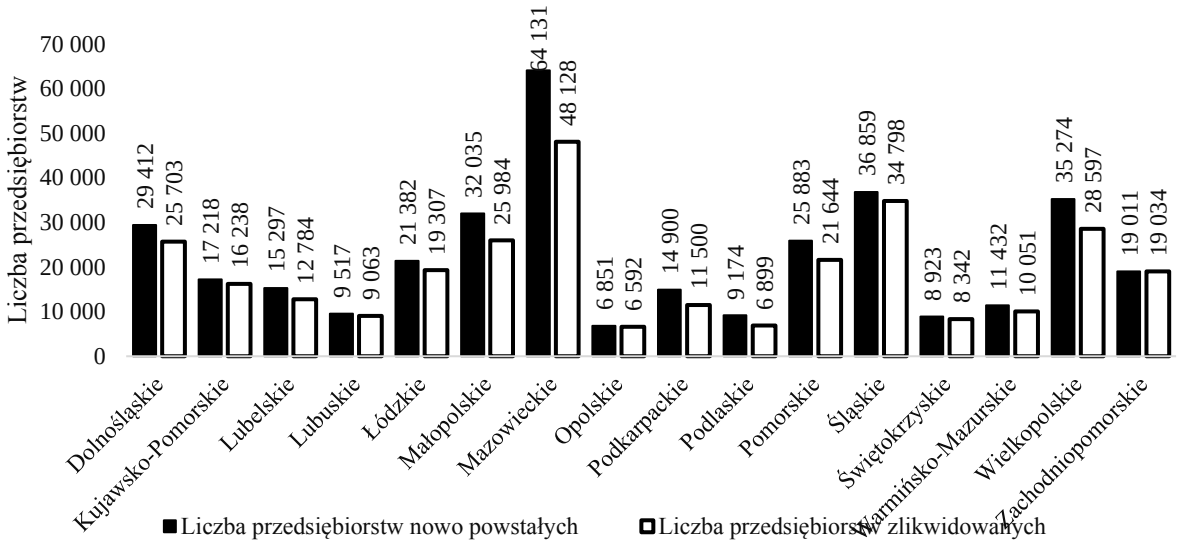
Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica (data dostępu: 24.07.2017).

Najmniejsza różnica między liczbą podmiotów nowo zarejestrowanych a wyrejestrowanych w 2014 r. w stosunku do liczby mieszkańców występowała w województwie zachodniopomorskim, z kolei największa - w województwach mazowieckim i wielkopolskim. Pod względem liczby zarejestrowanych przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców najwięcej miało swoją siedzibę w województwie mazowieckim oraz dolnośląskim. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw największa liczba podmiotów aktywnych na 10 tys. występowały w województwach: mazowieckim, pomorskim i wielkopolskim. W każdym z tych województw wartość omawianego wskaźnika przekroczyła wartość 50. Najniższą wartość wskaźnika liczby małych i średnich przedsiębiorstw występowała w 2014 r. w województwach: podkarpackim, podlaskim, świętokrzyskim i lubelskim (tab. 27).

Ze względu na liczbę przedsiębiorstw sektora MŚP województwo zachodniopomorskie nie wyróżniało się w zasadniczy sposób w skali kraju. Analizując wartość wskaźnika liczby

aktywnych podmiotów na 10 tys. mieszkańców można zauważyć, że województwo zachodniopomorskie zajęło drugie miejsce pod względem liczby mikro przedsiębiorstw oraz siódme ze względu na liczbę podmiotów małych i średnich.

Wykres 28. Nowo zarejestrowane w rejestrze REGON i wyrejestrowane z rejestru REGON podmioty gospodarki narodowej wchodzące w skład sektora MŚP w 2014 r. według województw



Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica (data dostępu: 24.07.2017).

Tabela 27. Podmioty gospodarcze w Polsce według klas wielkości na 10 tys. mieszkańców w 2008 r. i 2014 r.

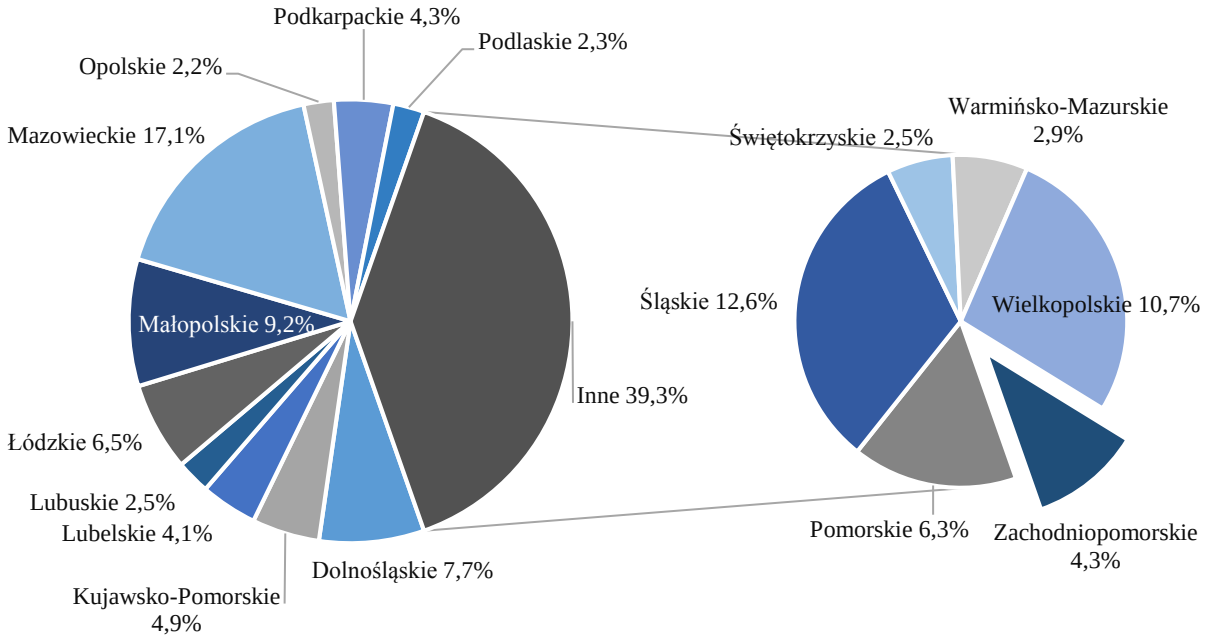
Województwo	Klasa wielkości								
	2008			2014			Dynamika (%)		
	Mikro	Małe	Średnie	Mikro	Małe	Średnie	Mikro	Małe	Średnie
Polska ogółem	1451,0	63,0	11,9	1625,5	60,6	12,2	112,0	96,2	102,3
dolnośląskie	1601,1	55,7	11,1	1831,6	56,1	11,6	114,4	100,7	104,3
kujawsko-pomorskie	1366,0	57,6	12,1	1386,7	52,7	12	101,5	91,4	99,4
lubelskie	1080,9	46,7	8,4	1227,1	42,6	9,3	113,5	91,3	110,1
lubuskie	1454,9	64,4	12,0	1620,3	59,2	11,4	111,4	91,9	94,9
łódzkie	1405,0	67,6	12,4	1469,3	62	11,7	104,6	91,7	94,5
małopolskie	1366,3	65,3	11,2	1611,0	62,2	11,4	117,9	95,2	101,8
mazowieckie	1864,2	73,9	14,7	2150,9	76,3	15,3	115,4	103,3	104,1
opolskie	1356,2	51,9	10,9	1490,3	53,6	10,5	109,9	103,2	96,5
podkarpackie	1023,0	48,3	9,2	1148,3	43,7	9,4	112,2	90,5	102,3
podlaskie	1144,2	45,8	9,4	1250,3	40,3	9,7	109,3	87,9	103,4
pomorskie	1594,7	68,3	12,9	1828,7	64,6	13,4	114,7	94,5	104,2
śląskie	1327,7	68,0	11,7	1512,6	66,6	12,8	113,9	98,0	109,2
świętokrzyskie	1279,1	53,3	10,2	1330,6	50,9	10,8	104,0	95,5	105,4
warmińsko-mazurskie	1176,8	58,2	11,6	1269,2	48,9	10,9	107,8	84,0	93,7
wielkopolskie	1544,5	75,2	14,1	1756,6	72,2	14,1	113,7	96,0	100,1
zachodniopomorskie	1837,8	58,8	11,9	1930,7	60,5	11,9	105,1	102,9	99,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS, ttps://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/teryt (data dostępu: 11.09.2016).

Pod względem udziału zarejestrowanych przedsiębiorstw w poszczególnych branżach, w 2014 r. województwo zachodniopomorskie zajmowało ósme miejsce w Polsce. Na terenie województwa swoją siedzibę miało 5,0% wszystkich firm zarejestrowanych w Polsce z sektora przemysłowego, 5,5 % sektora budowlanego oraz 5,1% sektora transportu i gospodarki magazynowej. Na Pomorzu Zachodnim pracowało 3,9% wszystkich osób zatrudnionych w przemyśle oraz 3,4% zatrudnionych w sektorze transportu i gospodarki magazynowej (wyk. 29).

Województwo zachodniopomorskie, które położone jest w północno-zachodniej części Polski, na wybrzeżu Morza Bałtyckiego uchodzi za obszar peryferyjny. Graniczy na wschodzie z województwem pomorskim, na południu z województwami: wielkopolskim i lubuskim, a na zachodzie z niemieckimi krajami związkowymi: Brandenburgią i Meklemburgią-Pomorzem Przednim. Pomorze Zachodnie jest wewnętrzne zróżnicowane pod względem potencjału społeczno–gospodarczego, gęstości zaludnienia, poziomu rozwoju infrastruktury technicznej oraz cech środowiska.

Wykres 29. Struktura pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach według województw w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica (data dostępu: 24.07.2017).

W województwie istnieją dwa duże ośrodki miejskie: Koszalin i Szczecin. Ogólnie można stwierdzić, że region Pomorza Zachodniego nie wyróżnia znaczącymi osiągnięciami gospodarczymi. Do mocnych stron regionu można zaliczyć przede wszystkim:

— przygraniczne i nadmorskie położenie,
— położenie na skrzyżowaniu ważnych szlaków transportowych,
— dobrze wykształconą bazę przemysłową,
— dobrze rozwiniętą bazę materialną portów morskich,
— dobrze rozwiniętą bazę naukową i szkolnictwo wyższe,
— duży odsetek uczących się i studiujących,
— dynamiczny rozwój instytucji obsługi biznesu,
— dobrze wykształcone i przygotowane kadry pracowników,

Słabymi stronami są natomiast:

— niedostatecznie rozwinięta infrastruktura drogowa i telekomunikacyjna,
— nierównomiernie rozmieszczona baza przemysłowa,
— wysoki stopień dekapitalizacji majątku trwałego,
— brak spójności w poziomie rozwoju,
— marginalizacja niektórych obszarów (dawne województwo koszalińskie),
— występowanie deficytów w wyposażeniu w infrastrukturę inżynieryjną, szczególnie na obszarach wiejskich,
— mały stopień współpracy sfery naukowej ze sferą biznesu,
— niska mobilność zawodowa kadr pracowniczych,
— brak dostępu do kapitału.

Region zachodniopomorski charakteryzuje się specyficznymi cechami wpływającymi na kształtowanie się przedsiębiorczości, z reguły negatywnymi, a zaliczyć do nich można:

— peryferyjne położenie wobec stolicy kraju, skutkiem czego następuje marginalizacja rozwoju tych obszarów,
— wysoka stopa bezrobocia, która szczególnie silnie kształtuje się w rolnictwie i silnymi dysproporcjami w skali samego województwa, ze względu na ukształtowane ośrodki gospodarcze.

Województwo zachodniopomorskie uznawane jest za region o wysokim poziomie rozwoju sektora prywatnego oraz związany z gospodarką morską. Do 2007 r. w obrębie województwa było zlokalizowane jedno z najważniejszych drogowych przejść granicznych (Kołbaskowo), które obsługiwało znaczną część tranzytu w na osi wschód-zachód. W 2016 r. Urząd Marszałkowski zaproponował przyjęcie wykazu inteligentnych specjalizacji województwa zachodniopomorskiego, w którym założono, że kluczowymi branżami będą:

— działalność morska i logistyka,
— przemysł metalowo-maszynowy,

— usługi przyszłości,

— biogospodarka,

— turystyka i zdrowie.

Dogodne położenie województwa w obszarze przygranicznym oraz w obrębie portów morskich zarówno polskich, jak i niemieckich sprawia, że w regionie zachodniopomorskim występują dobre warunki do rozwoju sektora transportu drogowego. Jak zauważono w strategii rozwoju województwa, na Pomorzu Zachodnim przecinają się międzynarodowe i krajowe szlaki transportowe w układzie północ-południe i wschód-zachód. Aglomeracja szczecińska jest węzłem, w którym krzyżują się drogowe, kolejowe, wodne i lotnicze powiązania komunikacyjne. Ponadto w tym zakresie istnieje niewykorzystany potencjał, który w przyszłości może być pobudzony. W oparciu o istniejącą infrastrukturę dokonuje się tranzyt towarów między południem Europy, a krajami basenu Morza Bałtyckiego

W województwie zachodniopomorskim w 2014 r. zlokalizowanych było 4,9% wszystkich firm, które miały status międzynarodowych przewoźników drogowych. Pod tym względem województwo zajmowało dziewiątą pozycję w kraju oraz piątą pod względem liczby przedsiębiorstw przypadających na 10 tys. mieszkańców (tab. 28).

Tabela 28. Liczba przedsiębiorstw transportowych w Polsce i ich struktura w 2014 r.

Województwo	Liczba przedsiębiorstw	Udział (%)	Liczba przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców
dolnośląskie	1718	5,8	5,9
kujawsko-pomorskie	1227	4,2	5,9
lubelskie	1845	6,2	8,6
lubuskie	1283	4,3	12,6
łódzkie	2008	6,8	8,0
małopolskie	2202	7,5	6,5
mazowieckie	5671	19,2	10,6
opolskie	609	2,1	6,1
podkarpackie	1287	4,4	6,0
podlaskie	1003	3,4	8,4
pomorskie	1584	5,4	6,9
śląskie	2816	9,5	6,1
świętokrzyskie	748	2,5	5,9
warmińsko-mazurskie	725	2,5	5,0
wielkopolskie	3357	11,4	9,7
zachodniopomorskie	1453	4,9	8,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych od Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego.

Województwo zachodniopomorskie pomimo niepełnego wykorzystania swojego potencjału stanowi ważny ośrodek działalności międzynarodowych przewoźników drogowych. Dogodne położenie powoduje dobrą dostępność komunikacyjną, szczególnie jego zachodniej części. Ważnym aspektem jest również stosunkowo powolny wzrost sektora MŚP na tle innych województw Polski. Szczegółowa analiza działalności przewoźników drogowych na terenie

województwa zachodniopomorskiego, która została przedstawiona w rozdziale, ma na celu zbadanie uwarunkowań rozwojowych tego niezwykle ważnego dla polskiej gospodarki sektora.

5.2. Ekonomiczne uwarunkowania rozwojowe przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim

5.2.1. Lokalny rynek pracy i jego wpływ na zatrudnienie oraz efektywność pracowników

Zatrudnienie stanowi jeden z podstawowych ilościowych barometrów wzrostu przedsiębiorstw. Nie bez znaczenia większość opracowań dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw traktuje czynnik zatrudnienia, jako podstawowy element oceny wzrostu jednostek. Również wiele klasyfikacji odnoszących się do podziału przedsiębiorstw na poszczególne klasy operuje w głównej mierze czynnikiem stanu zatrudnienia w przedsiębiorstwach. Badane jednostki charakteryzowały się różnorodnym poziomem zatrudnienia oraz kategoriami wielkości. Szczegółowe zestawienie ilościowe ze względu na formę prawną oraz kategorię zostało przedstawione w tabeli 29.

Tabela 29. Liczba badanych przedsiębiorstwa ze względu na formę prawną oraz klasę wielkości w 2014 r.

Wyszczególniono	Mikro	Małe	Średnie	Razem
Osoba fizyczna	37	39	0	76
Spółka cywilna	5	0	0	5
Spółka jawna	6	14	3	23
Spółka komandytowa	1	1	0	2
S.K.A.	0	1	0	1
Spółka. z o.o. sp.k.	0	1	0	1
Spółka z o.o	21	46	9	76
Razem	70	102	12	184

Źródło: opracowanie własne.

Stan osobowy jest niezwykle istotnym miernikiem określającym sytuację przedsiębiorstwa. W sposób bezpośredni wyraża wzrost potrzeb produkcyjnych jednostek objawiający się zwiększeniem zapotrzebowania na czynnik ludzki. Przedsiębiorstwa, które nie charakteryzują się odpowiednią sytuacją finansowej, a także nie widzą dalszych perspektyw wzrostu sprzedaży produktów, nie dokonują zwiększenia stanu zatrudnienia. Należy mieć jednak na uwadze ograniczenia, jakie daje pomiar jedynie liczby pracowników. Albowiem w sposób bezpośredni nie wyraża ona postępu technologicznego i nie przekłada się na rozwój jednostki. Daje jednak możliwości oszacowania innych parametrów właściwych dla oceny rozwoju jednostki[266].

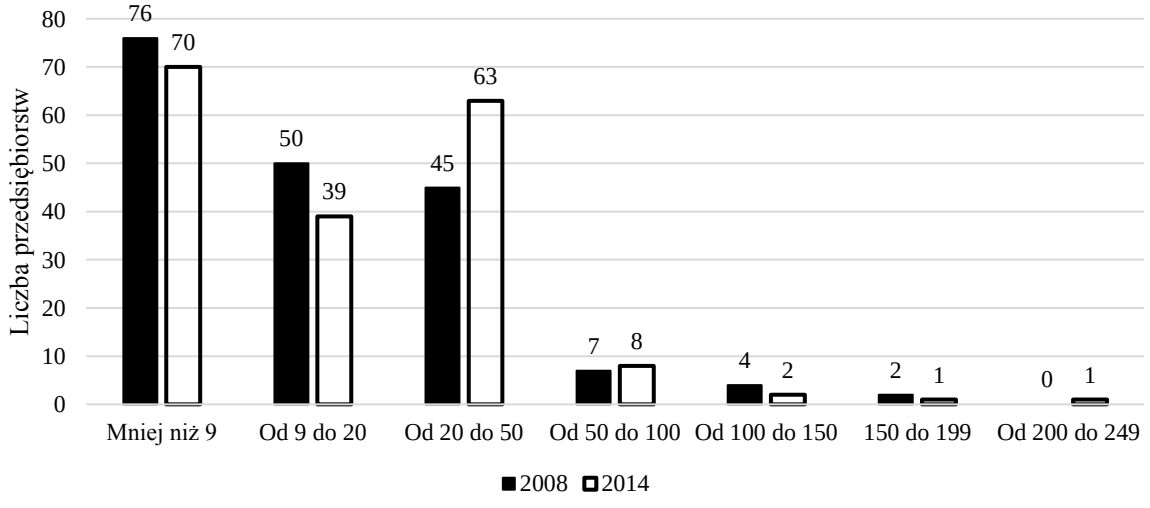
[266]Wolański R., Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013, s. 2

W przypadku podmiotów transportowych w przeciwieństwie do wielu innych sektorów gospodarki, wzrost zatrudnienia związany jest bezpośrednio ze wzrostem taboru, a tym samym możliwości produkcyjnych jednostki. Obecny poziom rozwoju technologicznego nadal wymaga, aby każdy pojazd posiadał swojego operatora. Każde zwiększenie ilości środków transportowych pociąga za sobą konieczność zwiększenia zatrudnienia w jednostce. Nie mniej istotna jest także produktywność pracowników oraz koszty związane ze stosunkiem pracy, które bardzo często klasyfikowane są, jako bariera rozwoju przedsiębiorstw w Polsce. Duże znaczenie dla rozwoju mają również możliwości pozyskania odpowiednio wykwalifikowanych pracowników z rynku pracy, jako że czynnik ten wpływa na decyzje inwestycyjne jednostek, a także konkurencyjność.

5.2.1.1. Zatrudnienie we wszystkich badanych jednostkach

W ujęciu ogólnym badane przedsiębiorstwa w województwie zachodniopomorskim wykazywały wzrostową tendencję w zakresie wielkości zatrudnienia. W przeciągu 6 lat, zmniejszyła się liczba jednostek zatrudniających do 9 pracowników oraz do 20 pracowników, a wzrosła liczba podmiotów, w których zatrudnienie kształtowało się na poziomie powyżej 20 osób. Również największe jednostki zanotowały spadek zatrudnienia, co było związane głównie z procesami restrukturyzacyjnymi, a także zwiększeniem liczby osób samozatrudnionych (wyk. 30).

Wykres 30. Liczba zatrudnionych w badanych przedsiębiorstwach w 2008 r. i 2014 r.



Źródło: opracowanie własne.

Analiza zatrudnienia w podziale na formy prawne badanych jednostek wskazuje, że największy spadek liczby mikroprzedsiębiorstw zauważalny był w grupie spółek

z ograniczoną odpowiedzialnością. Jednocześnie większość podmiotów o zatrudnieniu powyżej 20 osób posiadała formę prawną spółki (tab. 30 i tab. 31). Spółki wykazywały również większą tendencję do wzrostu zatrudnienia. Tendencji tej należy upatrywać głównie w ogólnych przesłankach takich jak:

— lepszy dostęp do kapitału,

— podwyższone bezpieczeństwo właścicieli w przypadku spółek kapitałowych,

— większe możliwości w zakresie zarządzania majątkiem.

W przypadku działalności transportowej wraz z jej rozwojem ze względu na ryzyko bardziej korzystne jest zorganizowanie podmiotu w formie bezpieczniejszej spółki kapitałowej, która pozwala w znacznie większym stopniu chronić majątek prywatny właścicieli, a jednocześnie pozyskać nowych wspólników, którzy wnoszą dodatkowy kapitał zarówno materialny, jak i niematerialny do przedsiębiorstwa.

Tabela 30. Zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach według formy prowadzonej działalności gospodarczej w 2008 r.

Zatrudnienie	Osoba fizyczna	Spółka cywilna	Spółka jawna	Spółka komandytowa	S.K.A.	Spółka. z o.o. sp.k.	Spółka z o.o	Razem
mniej niż 9	43	5	11	1	0	0	16	76
od 9 do 20	24	0	6	0	0	0	20	50
od 20 do 50	8	0	5	1	1	1	29	45
od 50 do 100	0	0	1	0	0	0	6	7
od 100 do 150	1	0	0	0	0	0	3	4
150 do 199	0	0	0	0	0	0	2	2
od 200 do 249	0	0	0	0	0	0	0	0
Razem	76	5	23	2	1	1	76	184

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 31. Zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach według formy prowadzonej działalności gospodarczej w 2014 r.

Zatrudnienie	Osoba fizyczna	Spółka cywilna	Spółka jawna	Spółka komandytowa	S.K.A.	Spółka. z o.o. sp.k.	Spółka z o.o	Razem
mniej niż 9	37	5	6	1	0	0	21	70
od 9 do 20	18	0	6	0	0	0	15	39
od 20 do 50	21	0	8	1	1	1	31	63
od 50 do 100	0	0	3	0	0	0	5	8
od 100 do 150	0	0	0	0	0	0	2	2
150 do 199	0	0	0	0	0	0	1	1
od 200 do 249	0	0	0	0	0	0	1	1
Razem	76	5	23	2	1	1	76	184

Źródło: opracowanie własne.

W 2008 r. blisko 60,5% wszystkich przedsiębiorstw sektora transportowego o zatrudnieniu powyżej 9 osób działających na terenie województwa zachodniopomorskiego miało swoją siedzibę na terenie miasta Szczecin. W przypadku badanej grupy przedsiębiorstw odsetek ten wynosił 40,7%. Drugim ośrodkiem o wysokim odsetku przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób w województwie zachodniopomorskim było miasto Koszalin, w którym w 2008 r. swoją siedzibę miało 14,4% tej kategorii przedsiębiorstw, natomiast w badanej grupie udział ten wynosił 7,4% (tab. 32).

W 2014 r. wśród badanej grupy przedsiębiorstw transportowych znacząco nie zmieniła się struktura przestrzenna podmiotów pod względem zatrudnienia. Odsetek podmiotów zatrudniających powyżej 9 osób znajdujących się na terenie miasta Szczecin wynosił 39,2%, natomiast na terenie miasta Koszalin 7,7%. Odpowiada to ogólnej tendencji zaobserwowanej wśród przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenie województwa zachodniopomorskiego, gdzie udział przedsiębiorstw małych i średnich w Szczecinie spadł do 60,2%. W przypadku Koszalina wystąpił wzrost udziału o 0,3 p.p. Zwiększył się natomiast odsetek tego typu jednostek w powiatach: białogardzkim, choszczeńskim, goleniowskim, świdwińskim.

Tabela 32. Porównanie udziału przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób w badanej grupie i ogóle przedsiębiorstw w województwie zachodniopomorskim (%)

Powiat	2008		2014	
	Wszystkie przedsiębiorstwa	Badana grupa	Wszystkie przedsiębiorstwa	Badana grupa
białogardzki	4,6	2,8	7,4	6,2
choszczeński	5,4	2,8	8,2	3,1
drawski	5,0	1,9	6,8	0,8
goleniowski	10,3	3,7	14,0	4,6
gryficki	6,2	1,9	8,0	1,5
gryfiński	8,9	3,7	12,6	3,1
kamieński	5,9	1,9	7,8	2,3
kołobrzeski	9,1	2,8	11,9	1,5
Koszalin m.	5,7	7,4	13,1	7,7
koszaliński	3,0	0,9	3,9	1,5
łobeski	14,4	2,8	17,2	2,3
myśliborski	60,2	3,7	63,9	3,8
policki	4,8	5,6	10,4	5,4
pyrzycki	8,2	0,9	9,1	1,5
sławieński	8,1	1,9	9,9	2,3
stargardzki	4,4	3,7	8,1	3,1
Szczecin m.	4,9	40,7	45,7	39,2
szczecinecki	13,1	3,7	16,8	2,3
świdwiński	7,8	2,8	10,6	3,8
Świnoujście m.	4,5	2,8	7,3	1,5
wałecki	5,4	1,9	7,3	2,3

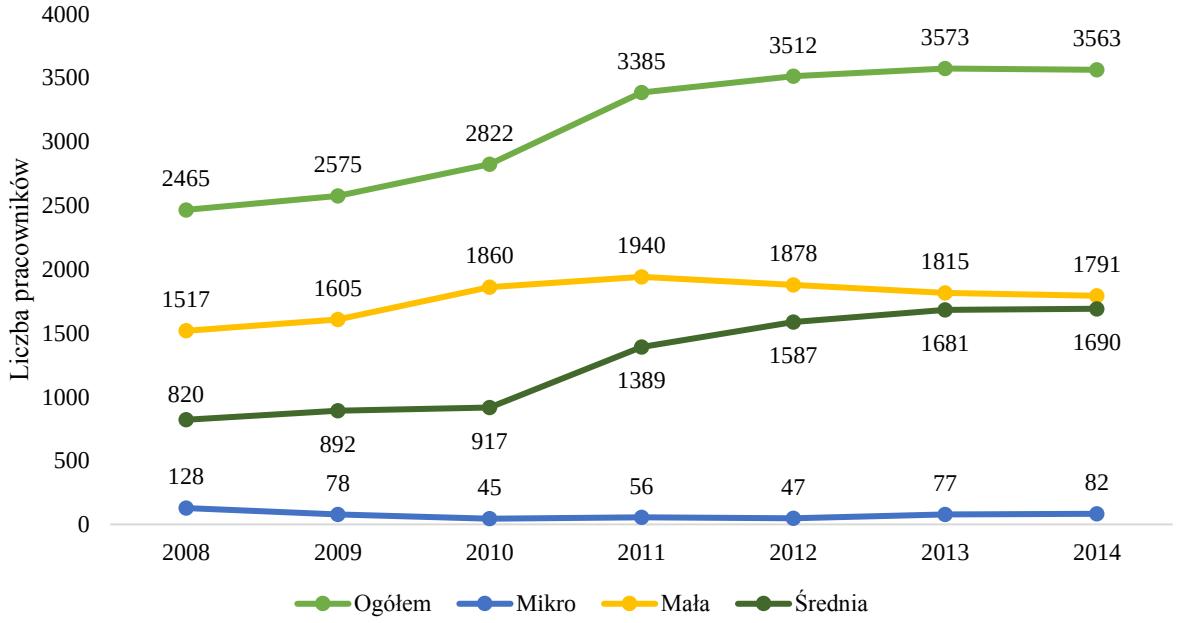
Źródło: opracowanie własne.

W ujęciu regionalnym przedsiębiorstwa mikro oraz małe do 20 zatrudnionych znajdowały się w 2008 r. we wszystkich powiatach województwa zachodniopomorskiego. Podmioty powyżej 20 osób zatrudnionych oraz przedsiębiorstwa średnie były ulokowane głównie na terenie miasta Szczecin. Wysoka koncentracja większych przedsiębiorstw w województwie zachodniopomorskim w rejonie stolicy województwa odpowiada ogólnej tendencji do lokowania takich firm w obszarach aglomeracyjnych. Jednostki mikro przeważały na obszarach słabiej zurbanizowanych.

5.2.1.2. Szczegółowe analiza zatrudnienia w jednostkach objętych obowiązkiem sprawozdawczym

Zatrudnienie w przedsiębiorstwach objętych obowiązkiem sprawozdawczym, w analizowanym okresie wykazywało umiarkowaną dynamikę wzrostu liczby pracujących oraz wysoki wzrost wynagrodzeń. W 2014 r. liczba pracujących w badanej grupie przedsiębiorstw wzrosła do 3563 osób, co stanowi przyrost o 44,5% w stosunku do 2008 r. (wyk. 31). Największą zmianę zatrudnionych zaobserwowano w latach 2010–2013, kiedy to wzrost średnioroczny wynosił 10,9%. Na zmianę liczby pracujących w badanym okresie wpływ miał rosnący popyt na siłę roboczą wywołany utrzymującym się popytem konsumpcyjnym i inwestycyjnym, a w efekcie także rosnąca produkcja krajową w strefie euro.

Wykres 31. Liczba osób pracujących w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

W latach 2008-2014 w badanych podmiotach powstało łącznie 1 098 miejsc pracy. Najwyższą dynamikę wzrostu liczby zatrudnionych w badanym okresie zanotowały przedsiębiorstwa średnie (o 106,1% przy wzroście średniorocznym 126,4%). Przedsiębiorstwa małe wykazywały również wysoki wzrost średnioroczny na poziomie 110,6%. Natomiast najwolniej liczba pracowników zmieniała się w mikroprzedsiębiorstwach. W tej kategorii firm wystąpiło obniżenie liczby pracujących w 2014 r. w stosunku do 2008 r. o 35,9% (spadek średnioroczny o 1,2%).

Szczegółowa analizy danych 103 podmiotów działających w tym sektorze w województwie zachodniopomorskim podlegających obowiązkowi składania sprawozdań finansowych wskazuje, że spadek zatrudnienia w grupie mikro z jednoczesnym wzrostem zatrudnienia w małych przedsiębiorstw nastąpił z powodu osiągnięcia przez 15 z nich pułapu pracujących powyżej 9 osób. Sytuacja taka wystąpiła również w przedsiębiorstwach małych, gdzie 11 podmiotów zwiększyło stan zatrudnienia w badanym okresie powyżej 49 osób. Natomiast w grupie firm średnich 3 przedsiębiorstwa zredukowały zatrudnienie poniżej 49 pracowników. Szczególnie intensywny wzrost miał miejsce w 2010 i 2011 r. Zmiany te należy postrzegać jako korzystne, ponieważ przyrost liczby przedsiębiorstw małych i średnich wpływa na poprawę struktury rynku, a także świadczy o umocnieniu ich pozycji rynkowej. Jest to istotne zwłaszcza w gospodarce województwa zachodniopomorskiego, w którym nadal liczba większych firm nadal odbiega od normy ogólnopolskiej.

Ze względu na formę zatrudnienia największy udział w badanej grupie pod względem liczby zatrudnionych, miały spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (średnio 75,3%) oraz spółki jawne (średnio 20,7%). W stosunku do 2008 r. w spółkach z o. o. udział ten uległ zwiększeniu o 2,7 p.p., natomiast spółki jawne charakteryzowały się spadkiem liczby zatrudnionych w badanej grupie o 1,8 p.p. (tab. 33).

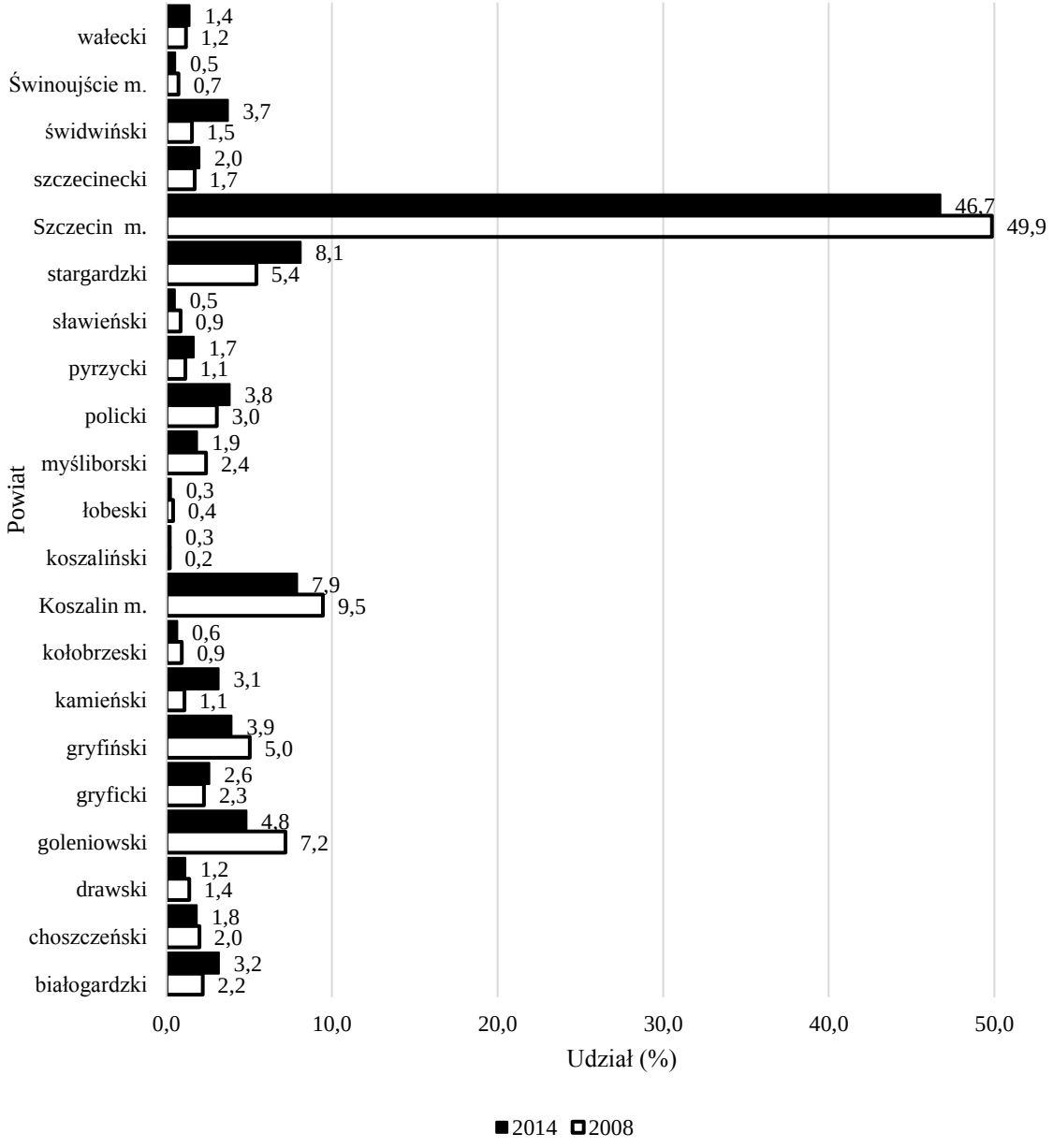
Tabela 33. Liczba i udział zatrudnionych w latach 2008-2014 według formy prawnej prowadzonej działalności

Rok	Spółka jawna		Spółka komandytowa		S.K.A.		Spółka. z o.o. sp.k.		Spółka z o.o		Razem
	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba
2008	535	21,7	35	1,4	44	1,8	29	1,2	1822	73,9	2465
2009	577	22,4	35	1,4	44	1,7	27	1,0	1892	73,5	2575
2010	604	21,6	35	1,3	50	1,8	36	1,3	2074	74,1	2799
2011	642	19,6	35	1,1	49	1,5	38	1,2	2512	76,7	3276
2012	712	20,3	35	1,0	49	1,4	50	1,4	2666	75,9	3512
2013	704	19,7	34	1,0	49	1,4	50	1,4	2736	76,6	3573
2014	709	19,9	34	1,0	41	1,1	50	1,4	2729	76,6	3563

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Pod względem udziału procentowego liczby zatrudnionych w badanych przedsiębiorstwach, największy odsetek był zatrudniony w przedsiębiorstwach mających swoją siedzibę na terenie miasta Szczecin (49,9% w 2008 r. i 46,7% w 2014 r.), miasta Koszalin (9,5% w 2008 r. i 7,9% w 2014 r.). W stosunku do 2008 r. w 2014 r. największy przyrost udziału zatrudnienia w ogólnej liczbie zatrudnionych został zanotowany w powiecie stargardzkim (2,7 p.p.) oraz świdwińskim (2,2 p.p.). Ogólnie przyjmując w 2014 r. zatrudnienie zwiększało się na terenie powiatów ziemskich, przy jednoczesnym spadku zatrudnienia w powiatach grodzkich (wyk. 32).

Wykres 32. Przeciętny udział liczby zatrudnionych w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

W badanym okresie wystąpił także wzrost przeciętnej liczby zatrudnionych w jednym przedsiębiorstwie. W grupie badanych małych firm wyniosła ona 24,6 osoby, a w przypadku średnich przedsiębiorstw - 79,7. Podmioty zaliczone do jednostek mikro zatrudniały w badanym okresie średnio 5,0 osób (tab. 34).

W stosunku do 2008 r. zauważalny był wzrost tego wskaźnika w grupie małych i średnich przedsiębiorstw. Badane podmioty charakteryzowały się średniorocznym tempem wzrostu przeciętnego zatrudnienia na poziomie 103,9%, z czego najwyższe tempo występowało w grupie mikro przedsiębiorstw (106,5%) oraz średnich (104,1%). Najwolniej liczba przeciętnie zatrudnionych wzrastała w grupie jednostek małych (101,1%). Ogólna analiza wskaźnika przeciętnego zatrudnienia za lata 2008-2014 wskazuje na stabilny proces wzrostowy, ujawniając jednak niewielkie wahania w latach 2009 i 2012.

Tabela 34. Przeciętne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 według klas wielkości

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Mikro	4,6	4,3	4,0	5,1	4,7	5,9	6,3
Małe	24,1	22,3	23,4	25,2	25,4	25,9	25,6
Średnie	68,3	68,6	76,4	92,6	83,5	84,0	84,5

Źródło: opracowanie własne.

Z analizy danych dotyczących zatrudnienia podmiotów transportowych na Pomorzu Zachodnim, w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości można wyciągnąć również wniosek, że mikroprzedsiębiorstwa w bardzo dużym stopniu, w porównaniu z pozostałymi grupami, wykorzystają pracę osób niezatrudnionych. W badanej jednostek mikro blisko 29,5% osób wykonujących pracę nie było zatrudnionymi na umowę o pracę, ani umowę cywilnoprawną. Byli to najczęściej właściciele i osoby współpracujące (z bezpłatnie pomagającymi członkami rodzin). Natomiast w małych przedsiębiorstw osoby współpracujące oraz właściciele stanowili przeciętnie 6,3% wszystkich pracujących. Najmniejszy odsetek takich osób występował w podmiotach średnich, w których ich udział wyniósł 3,4%. Nie zaobserwowano także znaczących wahań udziału niezatrudnionych w latach 2008-2014.

Zestawienie uzyskanych wyników z przeciętnym zatrudnieniem w sektorze transportu drogowego w Polsce oraz Unii Europejskiej wskazuje, że wskaźnik w grupie mikro i małych przedsiębiorstw był wyższy. Natomiast przeciętne zatrudnienie w przedsiębiorstwach średnich było niższe niż w podmiotach transportowych krajowych oraz w innych krajach Unii Europejskiej. Wartość tego wskaźnika zbliżyła się do wartości przeciętnych dla porównywalnych obszarów dopiero w 2013 r. Szczegółowa porównanie w badanym okresie zostało przedstawione w tabeli 35.

Tabela 35. Przeciętne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach województwa zachodniopomorskiego, Polsce i Unii Europejskiej w latach 2008-2014 według klas wielkości

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Mikro							
Badana grupa	4,6	4,3	4,0	5,1	4,7	5,9	6,3
Unia Europejska	3,7	3,9	3,9	3,9	3,8	3,9	3,8
Polska	4,4	4,4	4,5	5,3	4,2	5,2	5,8
Małe							
Badana grupa	24,1	22,3	23,4	25,2	25,4	25,9	25,6
Unia Europejska	19,5	20	20,3	20,6	20,6	20,4	20,4
Polska	21,2	21,6	21,2	20,6	19,8	19,5	19,6
Średnie							
Badana grupa	68,3	68,6	76,4	92,6	83,5	84,0	84,5
Unia Europejska	107,9	91,4	96,5	95,9	96,2	96,2	96,4
Polska	95,0	95,3	96,5	95,7	97,6	97,5	97,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostatu, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Employment_statistics/pl (data dostępu: 15.12.2016) oraz badań własnych.

Stosując powyższą analizę w ujęciu regionalnym można wskazać, że największy wzrost liczby pracujących nastąpił w przedsiębiorstwach mających swoją siedzibę na terenie powiatu kamieńskiego (wzrost średnioroczny 130,4%), świdwińskiego (wzrost średnioroczny 124,2%), koszalińskiego (119,3%) i myśliborskiego (113,0%). Natomiast ujemne tempo przyrostu wystąpiło w firmach zarejestrowanych w powiecie sławieńskim (spadek średnioroczny 98,0%). W jedenastu powiatach województwa zachodniopomorskiego wzrost liczby zatrudnionych w badanych jednostkach charakteryzował się tempem wyższym niż przeciętne, które wynosiło 106,5%.

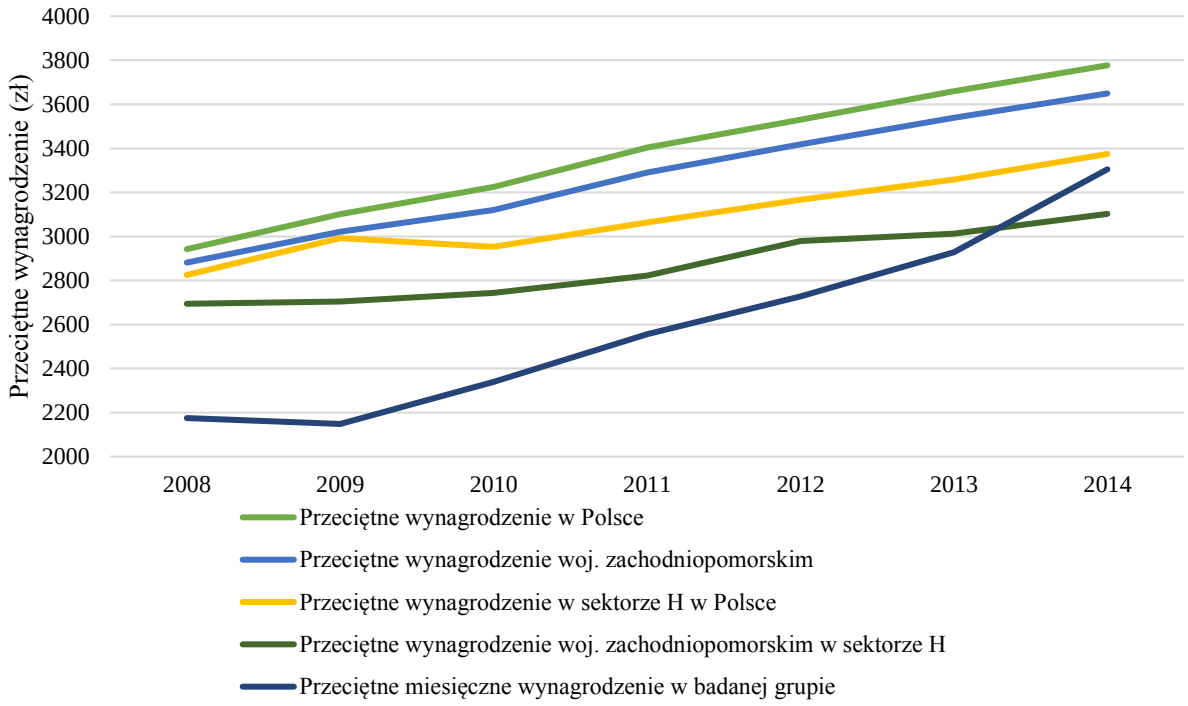
5.2.1.3. Wynagrodzenia w badanych przedsiębiorstwach

W 2014 r. przeciętne wynagrodzenie w sektorze badanych przedsiębiorstw transportowych wyniosło 3304,77 zł i było o 34,2% wyższe niż w 2008 r. Tak duży wzrost wynika z utrzymującego się trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2008–2014, gdy średnioroczny wzrost płac wynosił 107,3%. Wynagrodzenia wypłacane w badanej grupie przedsiębiorstw było niższe niż przeciętne wynagrodzenie w skali kraju oraz województwa, jak również w sektorze PKD H.

Wynagrodzenie charakteryzowało się jednak wyższą dynamiką wzrostu w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia w sektorze H zbliżając się do jego poziomu w 2014 r. (wyk. 33). Wpływ na tę sytuację miał obserwowany od 2008 r. wzrost popytu na usługi transportowe wy-

konywane przez polskich przewoźników w krajach Unii Europejskiej, a także rosnące zapotrzebowanie na siłę roboczą w przedsiębiorstwach, co było związane z wzrostem ogólnej liczby przedsiębiorstw transportowych w województwie zachodniopomorskim.

Wykres 33. Przeciętne wynagrodzenie w badanych podmiotach, sektorze H, Polsce oraz województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014

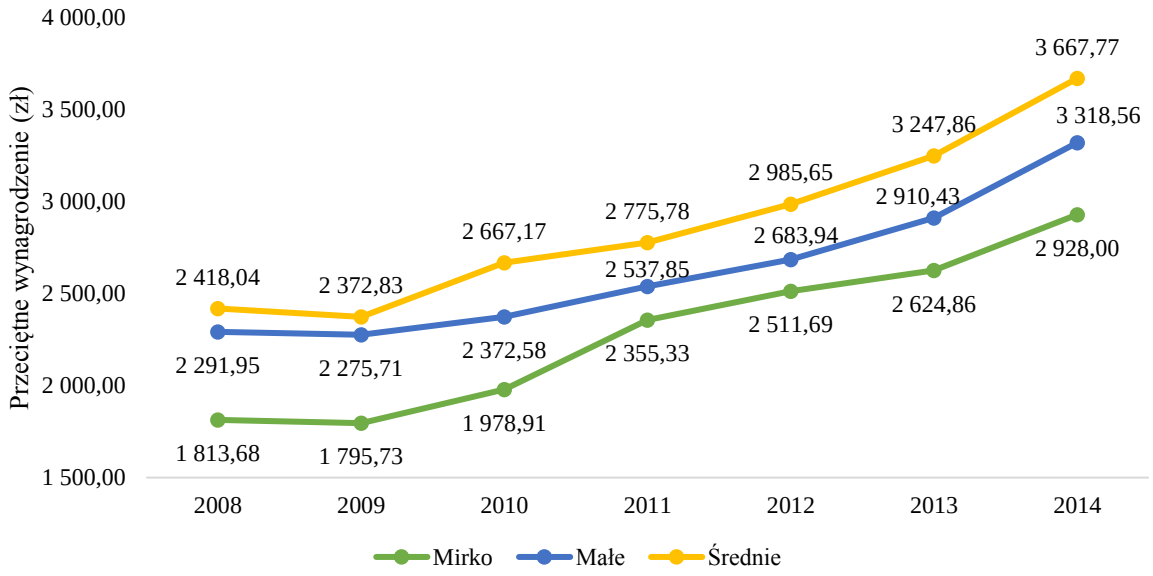


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz wyników badań własnych.

We wszystkich grupach badanych jednostek występowała wysoka dynamika wzrostu przeciętnego wynagrodzenia w badanym okresie. Średnioroczny wzrost płac w sektorze badanych mikroprzedsiębiorstw wyniósł 104,5%, w grupie małych przedsiębiorstw 103,4%, natomiast w firmach średnich - 102,4%. W ujęciu nominalnym w największym stopniu wynagrodzenia wzrosły w grupie średnich podmiotów (przyrost o 1 249,73 zł). W dalszej kolejności mikroprzedsiębiorstw zwiększyły na przestrzeni 6 lat przeciętne wynagrodzenie o 1 114,32 zł, natomiast małe o 1 026,61 zł.

Najwyższe przeciętne wynagrodzenie było wypłacane przez przedsiębiorstwa średnie, a najniższe oferowały jednostki mikro. W 2008 r. różnica w płaca między wskazanymi klasami podmiotów wynosiła 604,36 zł. Kolejne okresy charakteryzowały się pogłębianiem wskazanej różnicy, która w 2014 r. wyniosła 739,77 zł. Z kolei jednostki małe utrzymywały umiarkowany poziom wynagrodzeń. Ogólnie jednak w całym badanym okresie, za wyjątkiem 2009 r. następował zjawisko stałego wzrostu płac, którego szczegółowy przebieg został przedstawiony na wykresie 34.

Wykres 34. Przeciętne wynagrodzenie w badanej grupie według klas wielkości przedsiębiorstw w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

Analizując zmiany wynagrodzeń w ujęciu ze względu na formę prawną najwyższy poziom przeciętnych wynagrodzeń oferowały głównie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (średnio 2 933,08 zł). Najniższy występował natomiast w spółkach jawnych (średnio 2 388,97 zł). Wyższe wynagrodzenia w spółkach kapitałowych wynikało głównie z wyższego udziału firm małych i średnich, które były zorganizowane generalnie w tych formach prawnych. Natomiast najniższe przeciętne wynagrodzenie w badanym okresie było wypłacane przez spółki osobowe, gdyż w tej grupie dominowały głównie jednostki mikro. Szczegółowy przegląd wynagrodzeń według formy prawnej prowadzonego przedsiębiorstwa został wykazany w tabeli 36.

Tabela 36. Przeciętne wynagrodzenie w badanej grupie według formy prowadzonej działalności gospodarczej w latach 2008-2014 (zł)

Forma prawna	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Spółka jawna	1870,67	2061,94	2231,10	2472,94	2410,25	2725,05	2951,03
Spółka komandytowa	1952,00	2050,01	2183,02	2230,23	2420,50	2782,51	3055,05
S.K.A.	2521,52	2602,51	2750,03	2821,03	2895,23	2954,00	3286,04
Spółka. z o.o. sp.k.	2491,33	2523,01	2753,02	2812,00	2952,00	3051,86	3304,68
Spółka z o.o	2521,65	2593,32	2785,63	2952,36	3021,58	3254,40	3402,65

Źródło: opracowanie własne.

Zróżnicowanie przeciętnego wynagrodzenia było zależne również od miejsca, w którym przedsiębiorstwa prowadziły działalność. Najwyższy poziom wynagrodzeń zauważalny występował na terenie Szczecina, Świnoujścia oraz Koszalina, a także powiatów polickiego i stargardzkiego. Najniższe przeciętne wynagrodzenie, było natomiast notowane w przedsiębiorstwach zarejestrowanych na terenie powiatu wałeckiego, łobeskiego i drawskiego.

Dokonując ogólnej analizy można, stwierdzić, że najwyższe płace oferowały podmioty zlokalizowanych na terenie dużych ośrodków miejskich, a także w powiatach znajdujących się w ich obrębie. Związane to było z wyższą koncentracją poszczególnych firm, a tym samym popytem na pracowników. Natomiast najniższy poziom wynagrodzeń obserwowano na obszarach słabo uprzemysłowionych, znajdujących się w środkowej i wschodniej części województwa. Należy jednak wskazać, że badany okres pomimo kryzysu gospodarczego charakteryzował się intensywnym przyrostem wysokości płac w badanych firmach.

Średnioroczny wzrost wynagrodzeń w przedsiębiorstwach zarejestrowanych, w dziesięciu powiatach był wyższy od przeciętnego. Miał on miejsce w przypadku powiatów: wałeckiego (112,1%), łobeskiego (110,7%) oraz gryfińskiego (110,3%). Najniższy średnioroczny przyrost wynagrodzeń występował w powiatach: stargardzkim (104,8%) oraz białogardzkim (105,3%).

Na wskazane wcześniej zróżnicowanie płac w głównym stopniu wpływa lokalny rynek pracy. Determinuje on bowiem możliwości pozyskania pracowników oraz w przypadku niedoborów siły roboczej wpływa na wysokość wynagrodzeń. Rynek pracy w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014 był silnie urozmaicony pod względem stopy bezrobocia w poszczególnych gminach i powiatach. Przeciętna stopa bezrobocia w badanym okresie wahała się w przedziale od 13,3% w 2008 r. do 18,0% w 2013 r. Lata 2008-2013 charakteryzowały się pogorszeniem sytuacji na rynku pracy, natomiast w 2014 r. zauważalna była jej poprawa w postaci spadku liczby bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy.

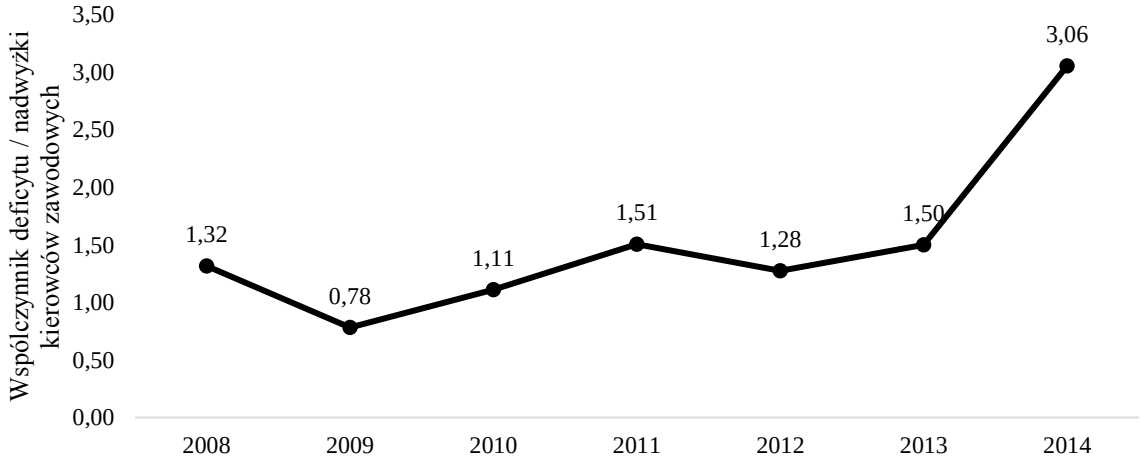
Transport drogowy ładunków w znacznej mierze opiera się na wysoko wykwalifikowanej kadrze kierowców posiadających stosowne uprawnienia. Głównym obszarem działalności przedsiębiorstw transportowych jest wykonywaniem przewozów. Każde przedsiębiorstwo, więc, chcąc zapewnić optymalną wydajność pracy powinno posiadać odpowiedni zasób kierowców odpowiadający liczbie posiadanych pojazdów.

Sytuację rynku pracy kierowców można przedstawić przy pomocy wskaźnika intensywności nadwyżki (deficytu) zawodu, który wyraża iloraz średniej miesięcznej liczby zgłoszonych ofert pracy w zawodzie do średniej miesięcznej liczby zarejestrowanych bezrobotnych w zawodzie. Na tej podstawie wyznacza się poziom intensywności nadwyżki (deficytu) zawodu, który jeżeli przyjmuje wartość poniżej 1 wskazuje, że dany zawód znajduje się w stanie nadwyżki. Wartość 1 odpowiada równowadze, natomiast wartość powyżej 1,1 oznacza, że dany zawód jest zawodem deficytowym.

W województwie zachodniopomorskim w całym badanym okresie z wyjątkiem 2009 r. występował deficyt kierowców zawodowych. Jednocześnie jego poziom wzrastał w szybkim tempie od 2013 r. W związku z tym, można przyjąć, że okres nasilenia kryzysu gospodarczego w latach 2009-2010 charakteryzował się zmniejszeniem intensywności deficytu kierowców

w regionie (wyk. 35). Nie mniej, mniejsza liczba pracowników, w stosunku do zapotrzebowania przedsiębiorstw powoduje kłopoty w pozyskiwaniu nowej siły roboczej, a tym samym zapewnienia obsady posiadanych pojazdów.

Wykres 35. Współczynnik deficytu/nadwyżki kierowców w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014

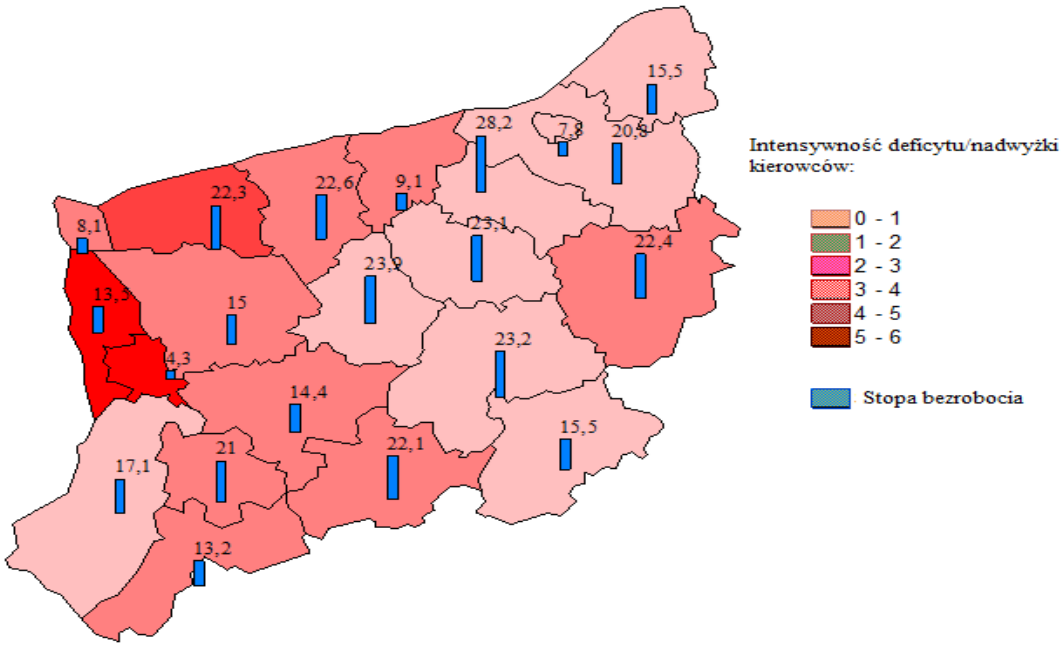


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Szczecinie, https://www.-wup.pl/pl/dla-instytucji/statystyka-badania-i-analiza/monitoring-zawodow-deficytowych/ (data dostępu: 15.12.2016).

W ujęciu przestrzennym największy deficyt kierowców w 2008 r. występował w powiecie polickim oraz na terenie miasta Szczecin. Jednocześnie wyższa wartość wskaźnika deficytu kierowców była zauważalna w zachodnich powiatach województwa (rys. 4). W latach 2008-2013 nastąpiła wyraźna zmiana struktury przestrzennej deficytu kierowców. Nadwyżka występowała już jedynie w trzech powiatach: choszczeńskim, koszalińskim i sławieńskim. Jednocześnie pogłębił się deficyt w większości powiatów w zachodniej i środkowej części województwa.

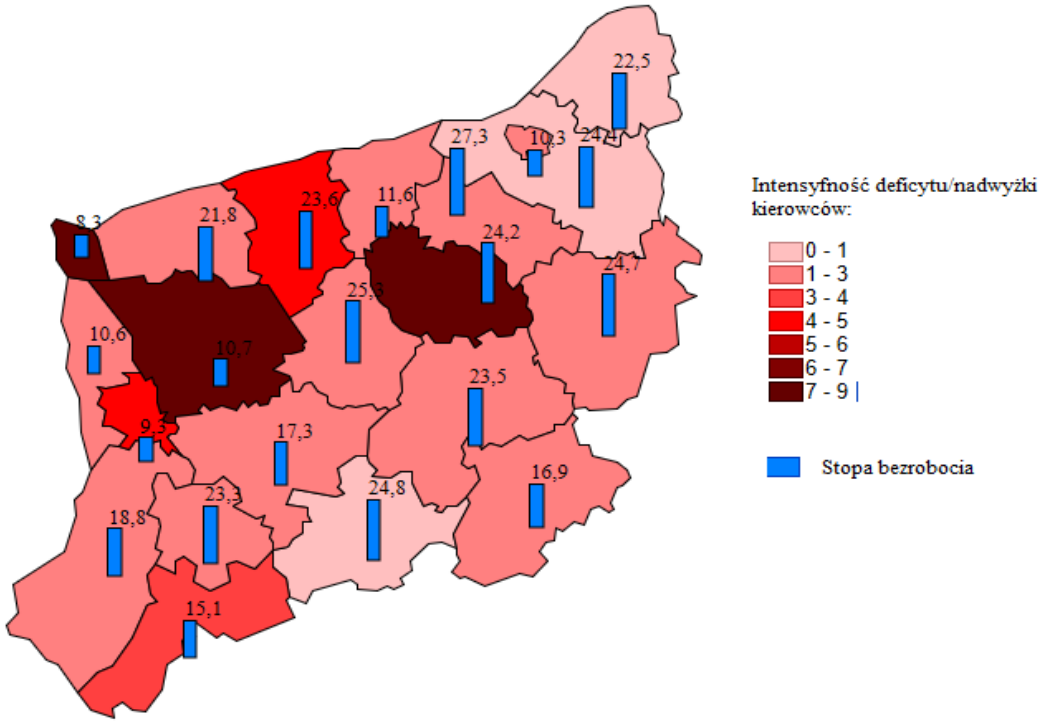
Największe zapotrzebowanie na kierowców zawodowych w 2014 r. było zgłaszane w powiecie goleniowskim, świdwińskim oraz na terenie Świnoujścia (rys. 5). Jednocześnie nie zaobserwowano silnego związku między ogólną stopą bezrobocia a wielkością deficytu/nadwyżki kierowców. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona w badanym okresie dla obu zmiennych mieścił się w przedziale od -0,4 do -0,19. Wskazaną obserwację można uzasadnić tym, że praca w charakterze kierowcy w przeciwieństwie do wielu innych zawodów może być świadczona dla przedsiębiorstw znajdujących się w bardziej odległych od miejsca zamieszkania regionach. Dla wykonując przewozy międzynarodowe, miejsce pracy jest ruchome, więc nie istnieje konieczności codziennych dojazdów do pracy. Wobec czego potencjalne nadwyżki pracowników z regionów o wyższym bezrobociu są absorbowane przez przedsiębiorstwa z innych regionów.

Rysunek 4. Wskaźnik deficytu/nadwyżki kierowców i stopa bezrobocia w poszczególnych powiatach województwa zachodniopomorskiego w 2008 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Szczecinie, https://www.-wup.pl/pl/dla-instytucji/statystyka-badania-i-analiza/monitoring-zawodow-deficytowych/ (data dostępu: 15.12.2016).

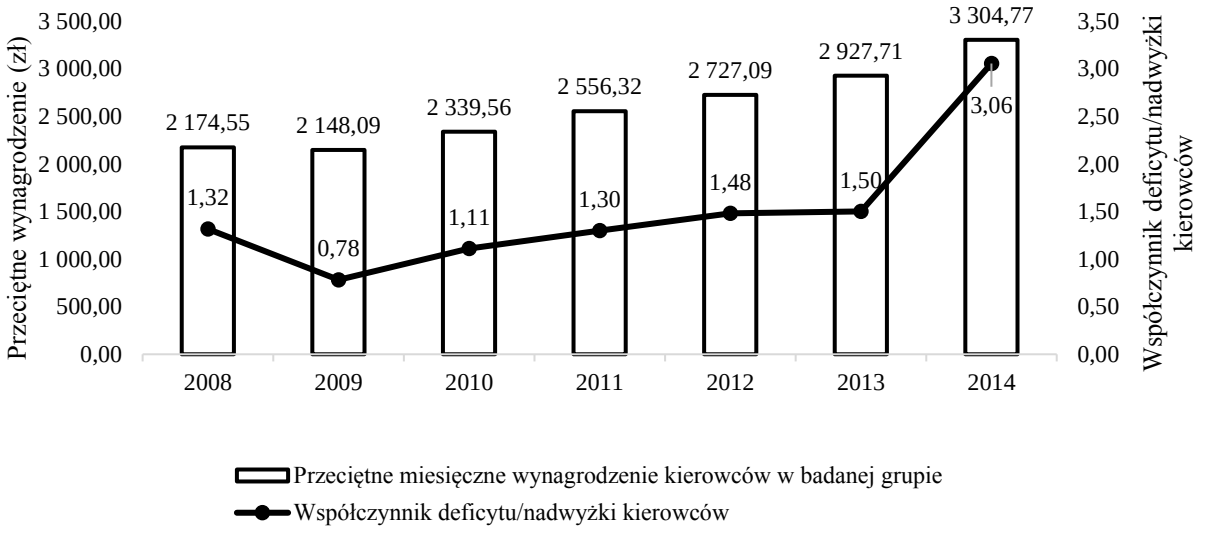
Rysunek 5. Wskaźnik deficytu/nadwyżki kierowców i stopa bezrobocia w poszczególnych powiatach województwa zachodniopomorskiego w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Szczecinie, https://www.-wup.pl/pl/dla-instytucji/statystyka-badania-i-analiza/monitoring-zawodow-deficytowych/ (data dostępu: 15.12.2016).

Niższemu deficytowi kierowców towarzyszyło niższe tempo wzrostu wynagrodzeń w badanych przedsiębiorstwach. Wzrost intensywności deficytu powodował, że pracownicy mieli wyższe oczekiwania płacowe. Współczynnik korelacji Pearsona dla wskazanych wartości przyjmował w wartości od 0,89-0,93. Związek pomiędzy analizowanymi wartościami został przedstawiony na wykresie 36.

Wykres 36. Zależność pomiędzy wskaźnikiem deficytu/ nadwyżki kierowców, a wysokością wynagrodzenia kierowców w badanej grupie w latach 2008-2014.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania oraz danych Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Szczecinie,https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/statystyka-badania-i-analiza/monitoring-zawodow-deficytowych/ (data dostępu: 15.12.2016).

Brak odpowiedniej liczby wykwalifikowanych pracowników na rynku pracy wpływa nie tylko na wysokość kosztów pracy, ale również stanowi barierę rozwoju przedsiębiorstw. Blisko 96 (51,6%) badanych przedsiębiorstw wskazało, że w latach 2008-2014 miało problem z pozyskaniem pracowników na lokalnym rynku pracy. Największy problem ze znalezieniem pracowników występowały przedsiębiorstwa małe (55,9%) oraz mikroprzedsiębiorstwa (48,6%). Spośród średnich przedsiębiorstw problem z pozyskaniem pracowników miał najmniejszy odsetek (33,0%) badanych podmiotów.

Największy problem z pozyskaniem pracowników w latach 2008-2014 wystąpił wśród przedsiębiorstw mających swoją siedzibę w powiecie choszczeńskim (83,3%) oraz powiecie wałeckim (75,0%). Bardziej korzystnie sytuacja prezentowała się w powiecie pyrzyckim, w którym żadne z badanych przedsiębiorstw nie ujawniło rozpatrywanego problemu, koszalińskim (16,7%) oraz sławieńskim (16,7%). Ze wskazanym aspektem powiązany jest również problem pozyskiwania kierowców. W ocenie 148 (81,0%) badanych przedsiębiorstw, z czego 72,9% mikro, 86,3% małych oraz 66,7% średnich podmiotów sytuacja na rynku pracy w tym

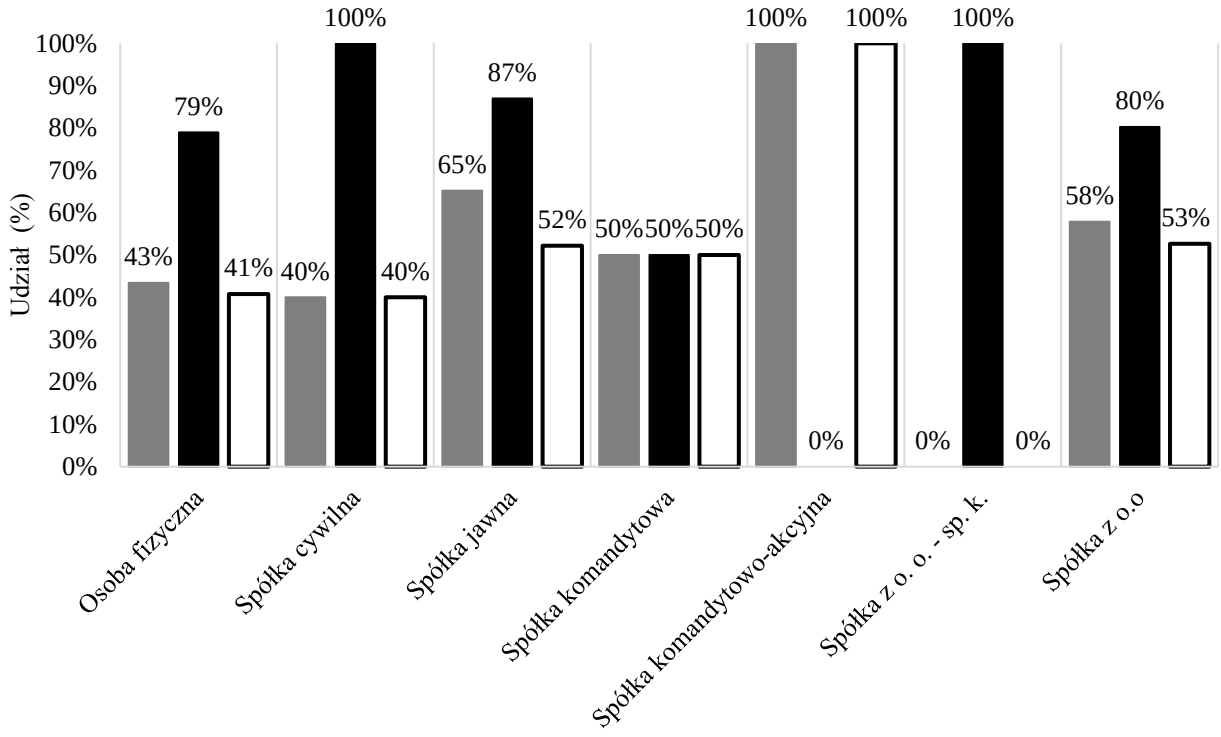
zakresie w latach 2008-2014 uległa pogorszeniu. Problem ten, w aspekcie regionalnym wykazały wszystkie badane przedsiębiorstwa zarejestrowane na terenie powiatu pyrzyckiego i szczecineckiego. Z kolei najmniejszy udział podmiotów, który doświadczył trudności w pozyskaniu kierowców miał swoją siedzibę w powiecie łobeskim (33,3%).

Problemy z pozyskaniem wykwalifikowanych kierowców przełożył się również na powstawanie zjawiska rotacji zatrudnionych pracowników. Należy ją postrzegać, jako częste odchodzenie z pracy, zatrudnionych osób, w krótkim okresie czasu. Pracownicy mogą opuścić przedsiębiorstwo z wielu różnych przyczyn, które wiążą się z zupełnie odmiennymi konsekwencjami dla pracodawcy.

Zjawisko to wystąpiło w 87 badanych przedsiębiorstwach (47,3%). W największym stopniu dotknęło ono mikroprzedsiębiorstwa (51,4%) oraz małe przedsiębiorstwa (48,0%). Natomiast w przypadku średnich jednostek zostało ono zauważone jedynie w 25% badanych podmiotów. W zależności od formy prawnej przedsiębiorstwa rotacja pracowników występowała we wszystkich spółkach komandytowych, a także w 52,6% spółek z o. o. W najmniejszym stopniu zjawisko to dotknęło przedsiębiorstwa indywidualne, spośród których jedynie 40,8% doświadczyło problemu (wyk. 37).

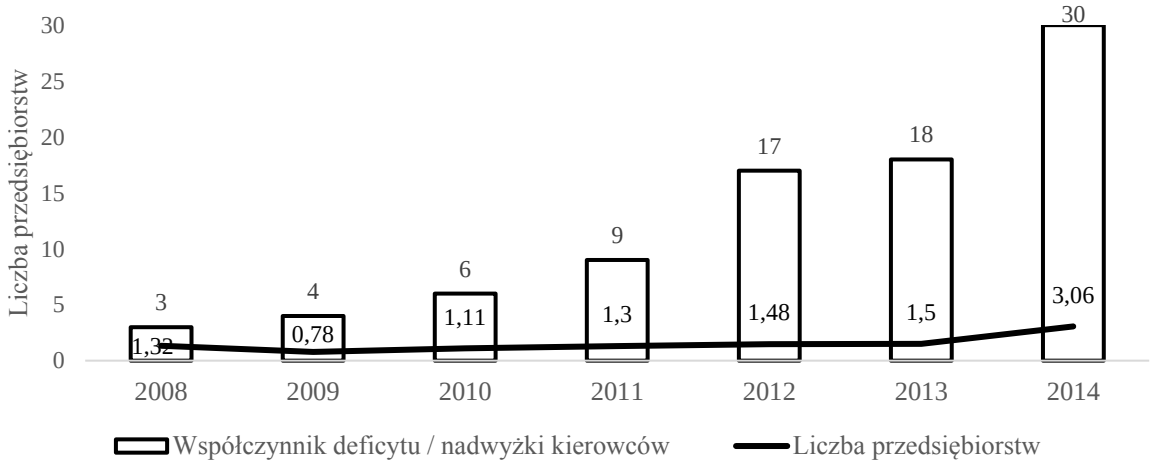
W ujęciu przestrzennym największy odsetek badanych przedsiębiorstw, w których występowała rotacja zatrudnionych w latach 2008-2014 występował w przypadku przedsiębiorstw mających siedzibę w powiecie choszczeńskim, gdzie wystąpiła ona w 83,3% badanych podmiotów. Ze względu na horyzont czasowy badane przedsiębiorstwa wskazały, że największe nasilenie rotacji pracowników miało miejsce w latach 2012-2013. Okres nasilenia rotacji pracowników związany był przede wszystkim ze wzrostem deficytu kierowców na lokalnych rynkach pracy, co zostało zobrazowane na wykresie 38.

Wykres 37. Ocena sytuacji na rynku pracy przez badane przedsiębiorstwa według formy prawnej



Źródło: opracowanie własne.

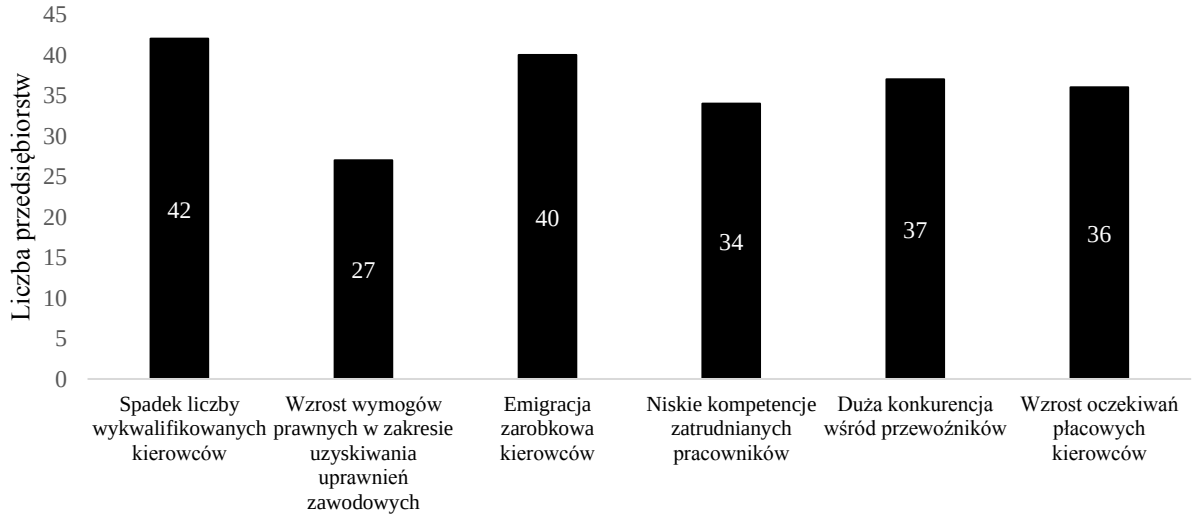
Wykres 38. Zależność między zjawiskiem rotacji pracowników a deficytem kierowców na rynku pracy w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

W opinii przedstawicieli badanych przedsiębiorstw głównymi czynnikami, które przyczyniły się do zmniejszenia podaży pracowników na rynku pracy był spadek liczby nowych kierowców oraz emigracja do innych krajów Unii Europejskiej (wyk. 39). Sam problem wejścia na rynek nowych kierowców został poruszony szczegółowo w rozdziale 4. Z kolei odnosząc się do emigracji zarobkowej, należy wskazać, że w tym obszarze brakuje oficjalnych danych i opracowań. Szacuje się jednak, że liczba kierowców, którzy wykonują zawód w krajach Europy Zachodniej wynosiła w 2014 r. około 20 tys. pracowników, z czego największa liczba podejmowała pracę w Niemczech.

Wykres 39. Przyczyny problemów z pozyskaniem pracowników w opinii badanych podmiotów



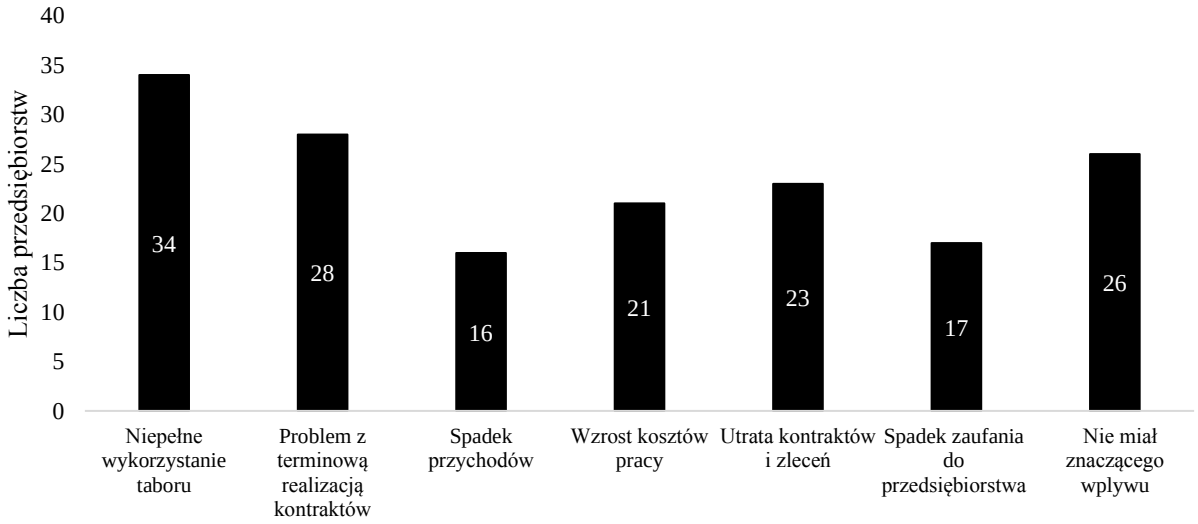
Źródło: opracowanie własne.

Brak wykwalifikowanej kadry przekłada się w dużym stopniu na sytuację przedsiębiorstwa. Wśród badanych podmiotów główną konsekwencją problemów z pozyskaniem odpowiednich pracowników było niepełne wykorzystanie taboru (35,4%) oraz problemy z terminową realizacją kontraktów (31,3%). W przypadku niektórych przedsiębiorstw problemy kadrowe spowodowały znacznie poważniejsze konsekwencje w postaci utraty kontraktów oraz zleceń (25,0%). Szczegółowe dane dotyczące poszczególnych czynników zostało przedstawione na wykresie 40.

Konsekwencje problemów z zatrudnieniem były różne w zależności od kategorii przedsiębiorstwa. W przypadku jednostek mikro najpoważniejszą konsekwencją trudności z pozyskaniem pracowników było niepełne wykorzystanie taboru (41,2%) oraz kłopoty z terminową realizacją kontraktów (44,1%). Z kolei przedsiębiorstwa małe wykazywały, jako główny efekt problemów kadrowych terminową realizację kontaktów (36,8%), natomiast średnie firmy -

wzrost kosztów pracy (42,3%), co wynikało z konieczności zaoferowania wyższego wynagrodzenia oraz wypłaty ewentualnej płacy z tytułu nadgodzin.

Wykres 40. Konsekwencje problemów z pozyskaniem kierowców w opinii badanych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Jednostki mikro i małe z powodu braków kadrowych najczęściej nie były bardzo często w stanie, nawet w dłuższej perspektywie pozyskać szybko nowego pracownika, który podejmował stałe zatrudnienie. Częściej były zmuszane wykorzystywać pracowników tymczasowych. Przedsiębiorstwa średnie dzięki większym możliwościom finansowym były w stanie utrzymać zatrudnienie, ale kosztem wyższych płac.

Jednym z czynników wpływającym na rozwój przedsiębiorstw jest również doskonalenie kadry oraz usprawnienia w obszarach organizacyjnych przedsiębiorstwa. W przypadku większości badanych jednostek (60,0%) występowało finansowanie szkoleń pracowników, z czego 24,2% wykorzystało na ten cel środki pochodzące z funduszy europejskich. Pod tym względem udział jednostek deklarujących finansowanie szkoleń był zbliżony w grupie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. W podziale ze względu na formę organizacyjną w największym stopniu osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą zapewniały swoim pracownikom szkolenia (64,0% badanych podmiotów). Dla porównania w przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością udział ten wyniósł 49,0%.

Jedynie 30 badanych podmiotów (16,3%) wskazało, że dokonało zmian w zakresie organizacji przedsiębiorstwa, z czego 13,0% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 14,0% małe oraz 60,0% średnich przedsiębiorstw. Głównymi udoskonaleniami było: wprowadzenie elastycznych systemów pracy (w 26 podmiotach), nowy podział pracy i obowiązków (w 14 podmiotach) oraz stworzeniu nowej struktury organizacyjnej (w 7 podmiotach).

W podziale ze względu na formy prawne prowadzonej działalności gospodarczej, spośród przedsiębiorstw, które dokonały udoskonaleń 13 podmiotów było spółkami z o. o., 10 przedsiębiorstwami indywidualnymi, 4 spółkami jawnymi oraz jedna spółka cywilna i komandytowa (tab. 37). Spośród 30 przedsiębiorstw, które dokonały zmian, 11 jednostek dokonało, co najmniej 2 ulepszeń.

Tabela 37. Zmiany organizacyjne w latach 2008-2014 w badanych przedsiębiorstwach według formy prawnej prowadzonej działalności

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw, które sfinansowały szkolenia	Liczba przedsiębiorstw, które dokonały zmian organizacyjnych	Rodzaj zmian organizacyjnych oraz liczba przedsiębiorstw, które je dokonała		
			Stworzeniu nowej struktury organizacyjnej	Nowy podział pracy	Wprowadzenie elastycznych systemów pracy
Osoba fizyczna	49	10	0	5	9
Spółka cywilna	2	1	0	1	1
Spółka jawna	12	4	1	2	2
Spółka komandytowa	2	2	1	1	2
S.K.A	1	0	0	0	0
Spółka. z o. o. Sp.k.	0	0	0	0	0
Spółka z o. o.	37	13	5	5	12

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane wyniki wskazują, że w latach 2008-2014 nastąpiło z punktu widzenia pracodawców pogorszenie warunków na rynku pracy kierowców w województwie zachodniopomorskim. Szczególnie istotny jest tu wzrost deficytu wykwalifikowanych kierowców, a także wzrost wynagrodzeń we wszystkich kategoriach przedsiębiorstw spowodowany spadkiem podaży siły roboczej. Wskazane czynniki wpływają niekorzystnie w kontekście rozwoju sektora transportu drogowego ładunków. Po pierwsze wzrost oczekiwań płacowych powoduje, że kierowcy są skłonni do poszukiwania nowych miejsc pracy biorąc pod uwagę również emigrację zarobkową, na co w przypadku województwa zachodniopomorskiego wpływa bliskość granicy z Niemcami. Duże zapotrzebowanie na osoby z takimi kwalifikacjami na rynku niemieckim, który jest największym pod względem liczby przedsiębiorstw oraz wykorzystywanego taboru w Unii Europejskiej, skłania również pracodawców do oferowania bardziej konkurencyjnych wynagrodzeń.

Z pewnością utrzymanie zaobserwowanego trendu w zakresie liczby nowych kierowców będzie powodowało dalsze niedobory kadrowe w transporcie drogowym. Zmiany zachodzące na rynku pracy uderzają głównie w mikroprzedsiębiorstwa, które mają mniejsze możliwości w zakresie zwiększania płac ze względu na to, że mają do dyspozycji mniejszy kapitał.

Małe przedsiębiorstwa, dysponujące większym zapleczem finansowym, ze względu na niekorzystną sytuację na rynku pracy mogą odkładać decyzje inwestycyjne z powodu niepewności, czy pozyskają nowych pracowników.

Decydującym działaniem, które może przyczynić się do niwelacji wskazanych barier, może być zwiększenie wsparcia dla osób bezrobotnych w zakresie uzyskiwania uprawnień zawodowych. Ważne są również programy wsparcia finansowego w postaci refundacji kosztów zatrudnienia. System szkolenia kierowców również wymaga korekty poprzez działania, które spowodowałby spadek kosztów uzyskania uprawnień zawodowych. Szansą może być także odbudowa szkolnictwa zawodowego, które będzie umożliwiało uzyskanie właściwej kategorii prawo jazdy oraz kwalifikacji wstępnej. Szkolnictwo techniczne oraz wyższe powinno natomiast poprzez edukację praktyczną przygotować kadrę średniego i wyższego szczebla, której odbiorcą będą przedsiębiorstwa transportowe.

Nadzieją dla przedsiębiorstw sektora transportu drogowego jest również pozyskanie pracowników z Ukrainy i Białorusi, które dysponują dużymi zasobami osób bezrobotnych, skłonnych do pracy za niższe stawki wynagrodzeń ze względu na dużą siłę nabywczą polskiej waluty w tych krajach. Kierowcy z tych sąsiednich krajów zaczęli już zasilać kadrę polskich przewoźników.

Zgodnie z danymi GITD w Polsce w 2014 r. w zawodzie kierowcy pojazdu ciężarowego pracowało blisko 6 809 cudzoziemców, z czego blisko 65,7% stanowili obywatele Ukrainy, a 27,3% to Białorusini. W 2008 r. liczba zagranicznych kierowców wynosiła 2 385, a więc w przeciągu 6 lat zwiększyła się blisko trzykrotnie. Jednocześnie wprowadzenie mniej restrykcyjnych warunków otrzymania zezwolenia na pracę w 2015 r. spowodowało wzrost zagranicznych pracowników w sektorze transportowym do poziomu 13 238 osób. Przyrost w ciągu jednego roku był, więc większy niż w latach 2008-2014 r. Przytoczone dane wskazują, że problem niedoboru kierowców w polskich firmach transportowych tymczasowo rozwiązują Ukraińcy i Białorusini. Należy jednak przypuszczać, że z czasem liczba kierowców z krajów Europy Wschodniej będzie wykazywała tendencję spadkową z powodu zagospodarowania wolnej siły roboczej na ich rodzimych rynkach. Zagrożeniem jest również potencjalna migracja pracowników zagranicznych do innych krajów Unii Europejskiej, po potencjalnym otwarciu dla nich rynku pracy, a także akcesji Ukrainy do Wspólnoty.

5.2.2. Opłaty drogowe i podatek od środków transportowych

5.2.2.1. Wpływ opłat drogowych na rozwój badanych przedsiębiorstw

Myto stanowi podstawową opłatę, jaką ponoszą przedsiębiorstwa transportowe z tytułu wykonywanej działalności gospodarczej. Opłata ta pobierana jest za przejazd drogami płatnymi lub ich odcinkami. Zobowiązanie, które ponosi użytkownik drogi z tego tytułu stanowi w większości systemów iloczyn liczby kilometrów przejazdu i stawki za kilometr dla danej kategorii pojazdu. Znaczna część systemów dodatkowo dokonuje zróżnicowania stawki bazowej ze względu na wielkość emisji spalin lub masę pojazdu. System myta elektronicznego ze względu na wygodę, a także dokładny sposób wymierzenia opłaty z powodzeniem stosowany jest w większości krajów Unii Europejskiej, które zdecydowały się na jego wdrożenie na mocy Dyrektywy 2006/38/WE Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywę 1999/62/WE w sprawie pobierania opłat za użytkowanie niektórych typów infrastruktury przez pojazdy ciężarowe.

Sama istota opłaty drogowej związana jest ściśle z kosztami zewnętrznymi generowanymi przez ruch pojazdów ciężarowych w postaci hałasu, niszczenia nawierzchni dróg oraz zanieczyszczenia powietrza w myśl zasady zanieczyszczający płaci. Zróżnicowanie wysokości opłaty dla pojazdów ciężarowych w oparciu o normy emisji spalin EURO, w opinii prawodawcy miało również skłonić przewoźników do wykorzystywania taboru emitującego mniej czynników szkodliwych. Nowe samochody, ze względu na swoją konstrukcję, emitują mniej substancji szkodliwych takich jak tlenki azotu (NOx), węglowodory (HC), tlenek węgla (CO) i cząstki stałe (PM), co przyczynia się do poprawy jakości powietrza.

Wysokość stawek opłat drogowych za przejechanie 1 km w krajach Unii Europejskiej jest na ogół zależna od spełnianej przez pojazd normy oraz dopuszczalnej masy całkowitej pojazdu. Im wyższa norma spełniana przez pojazd, tym koszty przejazdu są niższe. System ten oprócz motywowania do wymiany przestarzałego taboru ma za zadanie rekompensować koszty poniesionych nakładów tym podmiotom, które podjęły działania inwestycyjne

Dla przewoźników w transporcie międzynarodowym wysokość stawek i zasady opłat drogowych stanowi niezwykle istotny element kalkulacji kosztów przewozu. Opłaty obciążają bezpośrednio zyski uzyskiwane z tytułu przewozu. W przypadku większości transakcji zapłata ustalana jest w przeliczeniu na tonokilometr przewozu. Przewoźnik, który ponosi wyższą opłatę minimalizuje swój dochód z tytułu przejechanego dystansu.

Lata 2008-2014 obfitowały w liczne zmiany w systemie opłat drogowych również dla zachodniopomorskich przewoźników. Do najważniejszych możemy w szczególności zaliczyć:

— ustanowienie na terenie województwa zachodniopomorskiego w 2011 r. blisko 140 km

dróg płatnych w ramach system Viatoll, obejmującego główne drogi tranzytowe S3, A6, odcinek S10,

— wprowadzenie systemu poboru opłat dróg na niższych kategorii w Niemczech od 2012 r.

Ze względu na położenie województwa zachodniopomorskiego, wskazane zmiany spowodowały, że praktycznie każdy transport wykonywany przez przewoźników w kierunku krajów Europy Zachodniej oraz Skandynawii został objęty obowiązkiem uiszczania elektronicznej opłaty. System poboru opłat drogowych w Polsce nadal się rozwija, a nowe odcinki dróg ekspresowych i autostrad włączane są do niego w miarę oddawania ich do użytku. Z racji, że docelowy kształt systemu nie został jeszcze osiągnięty, przewoźnicy z województwa zachodniopomorskiego najczęściej uiszczają opłatę za przejazd niewielkimi odcinkami.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw transportowych bardziej istotna jest wysokość opłat w krajach zachodnich, w tym szczególności w Niemczech. Kraj ten jest dużym odbiorcą usług transportowych wykonywanych przez polskie firmy, a także stanowi korytarz transportowy w kierunku innych krajów Europy. Niemiecki system poboru opłat uruchomiono po raz pierwszy w dniu 1 stycznia 2005 r. Sposób poboru opłat oparty jest na technologii satelitarnej i uzależniania wysokość ponoszonych opłat od długości przejechanego odcinka, klasy emisji spalin oraz liczby osi samochodu ciężarowego.

Pierwotnie do systemu włączono autostrady i wybrane fragmentach dróg federalnych. Objęcie systemem ograniczonego obszaru dróg federalnych dawało przewoźnikom drogowym możliwość ominięcia płatnych odcinków, a tym samym ponoszenie opłaty na wcześniejszych zasadach poprzez wykup zryczałtowanej winiety. W związku z tym, system w latach 2007-2011 rozszerzono o dodatkowe 2 500 km dróg.

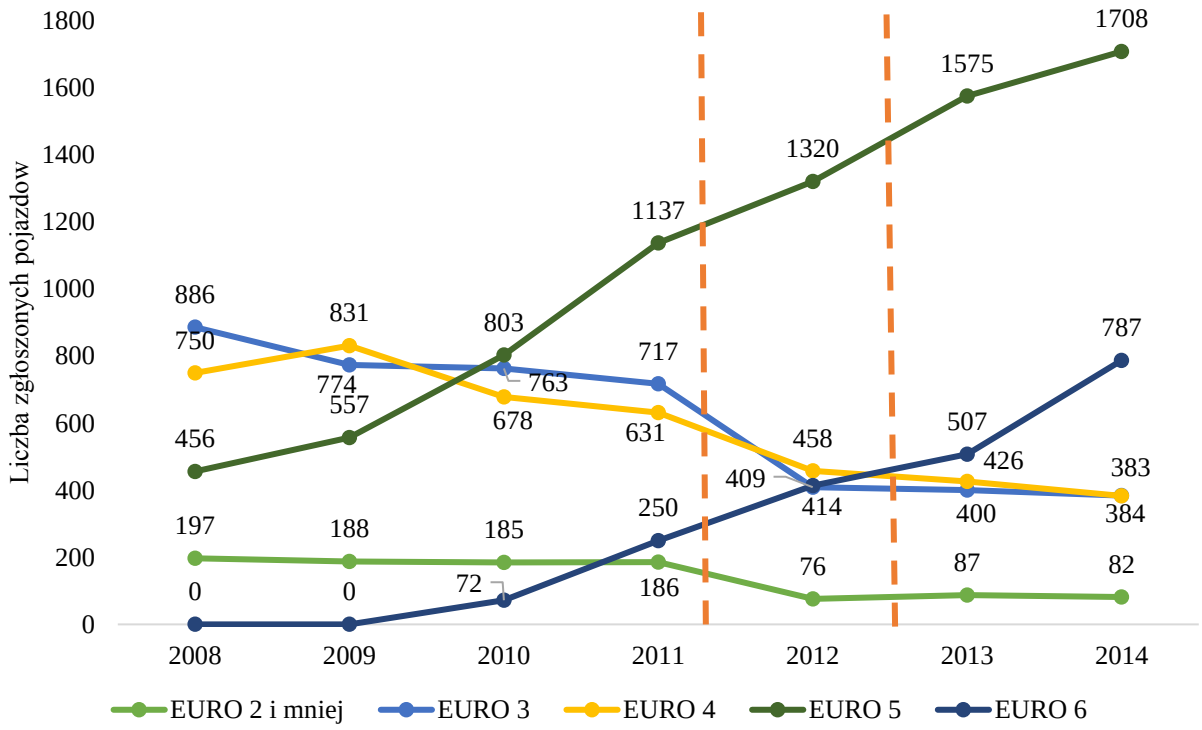
Od 1 sierpnia 2012 r. Federalne Ministerstwo ds. Ruchu Drogowego, Budownictwa i Rozwoju Miast (BMVBS) objęło opłatami dodatkowo 1000 kilometrów dróg federalnych. W czerwcu 2013 r. do poboru opłat włączono kolejne 1100 km dróg federalnych. System Toll Collect na przestrzeni badanego okresu objął większości istotnych korytarzy transportowych w całych Niemczech.

Pod względem liczby pojazdów zgłaszanych międzynarodowej licencji transportowej w województwie zachodniopomorskim według normy emisji spalin w latach 2008-2014 zauważalna jest istotna zmiana. W 2014 r. w stosunku do 2008 r. w 2014 r. o 73,3% wzrosła liczba pojazdów spełniających normę emisji spalin EURO 5. W 2014 r. ponad połowa zgłaszanych pojazdów posiadała normę EURO 5, podczas gdy jeszcze w 2010 r. udział ten wynosił 32,1%. Sytuacja była analogiczna w przypadku pojazdów spełniających normę emisji EURO 6, które

w 2008 r. w ogóle nie były zgłaszane do licencji, natomiast w 2014 r. przewoźnicy zarejestrowali blisko 787 tego typu pojazdów. Tendencja spadkowa występowała z kolei w przypadku zgłaszanych pojazdów posiadających normy emisji spalin EURO 4 i niższe.

Zmiany te widoczne były w szczególności od 2010 r., w którym dynamika zgłaszanych pojazdów z homologacją EURO 5 wynosiła 141,6% i utrzymywała się w kolejnych latach. Z kolei liczba wykorzystywanych pojazdów spełniających normę EURO 3 wykazywała od 2011 r. tendencję spadkową (-10,7% w stosunku do 2010 r.). Analiza pozyskanych danych wskazuje, że ze wzrostem liczby zgłaszanych pojazdów z wyższą normą emisji spalin istnieje związek ze zmianami w zakresie opłat drogowych w Polsce i Niemczech. Bezpośrednio odnosi się to do przyrostu liczby nowych pojazdów z normami EURO 5 oraz EURO 6 oraz zmniejszenia liczby pojazdów z normami EURO 4 i niższymi (wyk. 41).

Wykres 41. Liczba pojazdów zgłaszanych do licencji międzynarodowej według normy emisji spalin w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskany z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego.

Analizując wysokość stawek opłat drogowych w Niemczech należy zwrócić uwagę, że koszt przejechania 10 000 km pojazdem spełniającym normę emisji EURO 3 jest o blisko 420,00 EUR wyższy niż pojazdem, który posiada homologację EURO 5 oraz o 630,00 EUR wyższy niż w przypadku pojazdu z normą EURO 6. W okresie kilkuletnim, w jakim użytkuje

się pojazd oraz rocznej liczby przejechanych kilometrów kwota wskazanej różnicy ulega zwielokrotnieniu. Przykładowe porównanie wysokości potencjalnych obciążeń w zależności od rodzaju pojazdu oraz liczby przejechanych kilometrów zawarto w tabeli 38.

Tabela 38. Wysokość ponoszonych opłat drogowych za przejazd drogami płatnymi w Niemczech według liczby przejechanych kilometrów i normy emisji spalin pojazdu (EUR)

Norma emisji spalin	Liczba przejechanych kilometrów					
	200	500	1 000	2 000	5 000	10 000
EURO 2	37,20	93,00	186,00	372,00	930,00	1 860,00
EURO 3	35,20	88,00	176,00	352,00	880,00	1 760,00
EURO 4	29,00	72,50	145,00	290,00	725,00	1 450,00
EURO 5	26,80	67,00	134,00	268,00	670,00	1 340,00
EURO 6	22,60	56,50	113,00	226,00	565,00	1 130,00

Źródło: opracowanie własne.

Dla użytkowników polskiego systemu Viatoll, różnica kwotowa za przejechanie 10 000 km w przypadku pojazdu z normą EURO 3 i EURO 5 wynosi 1 900,00 zł oraz w dla pojazdów spełniających normę EURO 2 i EURO 5 – 2 600,00 zł (tab. 39). Przedstawione wyliczenia wskazują, że dla przedsiębiorstw wykonujących dużą liczbę przewozów bardziej opłacalny jest zakupu nowego taboru, niż użytkowanie pojazdów starszego typu.

Tabela 39. Wysokość ponoszonych opłat drogowych za przejazd drogami płatnymi w Polsce według liczby przejechanych kilometrów i normy emisji spalin pojazdu (zł)

Norma emisji spalin	Liczba przejechanych kilometrów					
	200	500	1 000	2 000	5 000	10 000
EURO 2	106,00	265,00	530,00	1 060,00	2 650,00	5 300,00
EURO 3	92,00	230,00	460,00	920,00	2 300,00	4 600,00
EURO 4	74,00	185,00	370,00	740,00	1 850,00	3 700,00
EURO 5 i wyższe	54,00	135,00	270,00	540,00	1 350,00	2 700,00

Źródło: opracowanie własne.

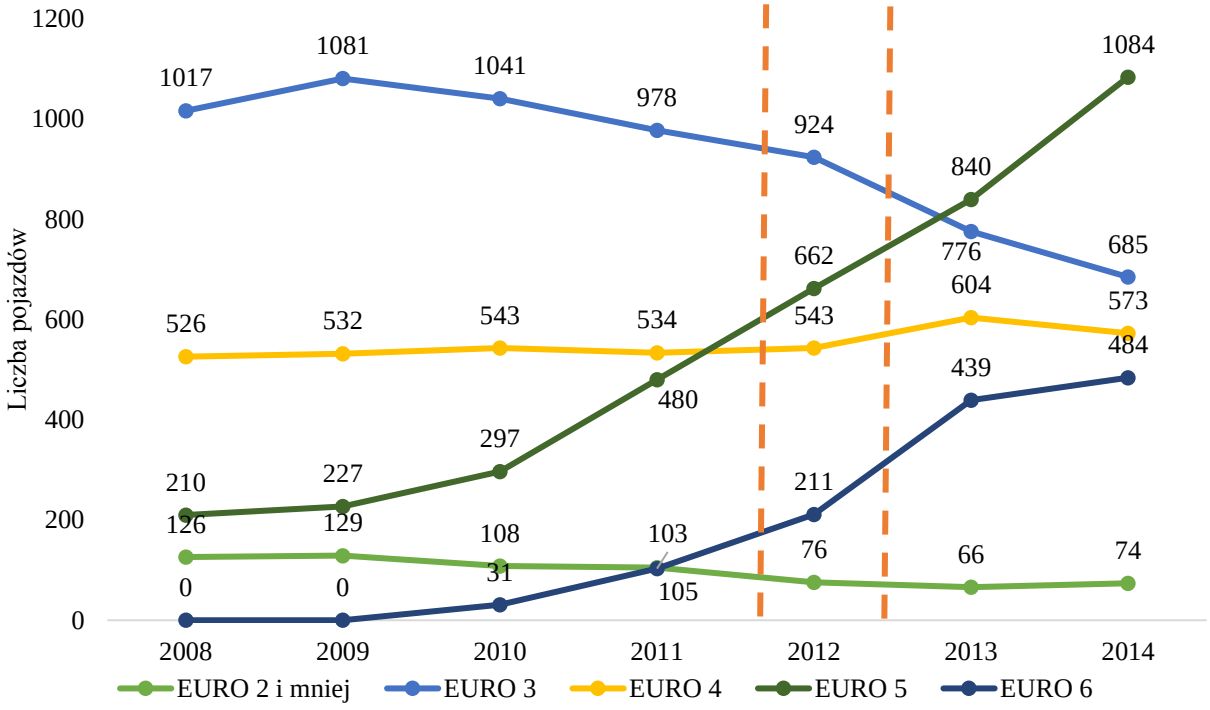
W przypadku wykonywania dużej liczby przewozów na terenie Niemiec kwota miesięcznych oszczędności może w zależności od wybranego wariantu leasingu lub kredytu stanowić znaczną część opłacanej raty. W zakresie podejmowanych przez firmy decyzji, ważne są również pespektywy związane z ciągłym rozszerzaniem się sieci obszarów niskiej emisji w wielu miastach, gdzie pojazdy starego typu mogą mieć całkowity zakaz wjazdu. Przekłada się to bezpośrednio na ograniczenie obszaru i zasięgu wykonywanych przewozów.

W badanych podmiotach sytuacja była zbliżona do tej przedstawionej wcześniej dla przedsiębiorstw w Polsce oraz w województwie zachodniopomorskim. Od 2011 r. zaczęła zwiększać się liczba użytkowanego taboru spełniającego normę emisji spalin EURO 5 i wyższą.

W 2008 r. badane firmy użytkowały jedynie 210 pojazdów z homologacją EURO 5, co stanowiło 11,2% całego taboru, w 2011 r. liczba tego typu pojazdów wzrosła do 480 sztuk (21,8% taboru), natomiast w 2014 r. osiągnęła poziom 1084 sztuk (37,4% taboru). Szczegółowe dane na temat taboru posiadanego przez badane przedsiębiorstwa zostały przedstawione w tabeli 40.

Malała również liczba pojazdów z normami emisji spalin EURO 3 i niższymi. W 2008 r. pojazdy tego typu stanowiły 60,8% wykorzystywanego taboru, natomiast w 2014 r. już tylko 26,2%. Niemniej w 2014 r. nadal duża liczba przedsiębiorstw wykorzystywała pojazdy EURO 3 oraz EURO 4 (43,4%). Jednak również w tych przedsiębiorstwach była widoczna tendencja spadkowa w tym zakresie. Nastąpił ponadto wyraźny wzrost liczby najnowocześniejszych pojazdów spełniających normę EURO 6. W 2008 r. żadne z przedsiębiorstw nie posiadało wskazanych pojazdów, natomiast w 2014 r. stanowiły one już 16,7% wszystkich samochodów (wyk. 42).

Wykres 42. Liczba pojazdów według norm emisji spalin wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwa w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 40. Liczba i udział pojazdów w badanych przedsiębiorstwach według poszczególnych norm emisji spalin w latach 2008-2014

Norma emisji	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	W	U	W	U	W	U	W	U	W	U	W	U	W	U
EURO1	9	0,5	7	0,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
EURO2	117	6,2	122	6,2	108	5,3	105	4,8	76	3,1	66	2,4	74	2,6
EURO3	1017	54,1	1081	54,9	1041	51,5	978	44,5	924	38,2	776	28,5	685	23,6
EURO4	526	28,0	532	27,0	543	26,9	534	24,3	543	22,5	604	22,2	573	19,8
EURO5	210	11,2	227	11,5	297	14,7	480	21,8	662	27,4	840	30,8	1084	37,4
EURO6	0	0,0	0	0,0	31	1,5	103	4,7	211	8,7	439	16,1	484	16,7
Razem	1879	100,0	1969	100,0	2020	100,0	2200	100,0	2416	100,0	2725	100,0	2900	100,0

W – liczba pojazdów, U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione dane pozwalają, na stwierdzenie, że tabor badanych podmiotów uległ znacznej modernizacji. Szczególnie istotny jest tu wzrost od 2011 r. liczby nowszych pojazdów, co zbiegało się ze zmianami w zakresie opłat drogowych w Niemczech i w Polsce. Trudno na podstawie zebranych danych szczegółowo określić, w jakim stopniu poszczególne systemy determinowały inwestycje w nowe pojazdy. Z pewnością natomiast zarówno TollCollect, jak i Viatol zwiększyły opłacalność i konkurencyjność przedsiębiorstw posiadających nowe środki transportowe. Przedsiębiorstwa te mogą spodziewać się także w perspektywie kilkuletniej zwrot poniesionych nakładów.

Restrykcyjna polityka Unii Europejskiej, a także działania poszczególnych krajów i obszarów w zakresie rozwoju stref niskoemisyjnych mają za zadanie minimalizację efektów zewnętrznych transportu. Wymiana taboru na niskoemisyjny stała się dla większości przedsiębiorstw, które chcą funkcjonować na rynku koniecznością. Decyzje inwestycyjne świadczą jednak o tym, że badane podmioty spodziewają się dalszego działania na rynkach międzynarodowych.

Nowy tabor niesie za sobą nie tylko oszczędności finansowe. Wpływa na poprawę warunków pracy kierowców, a także bezpieczeństwo ruchu drogowego. Przedsiębiorstwo transportowe, aby się rozwijać musi modernizować swoją bazę eksploatacyjną. Zakup nowych pojazdów to także niższe zużycie paliwa oraz mniejsza awaryjność, co dodatkowo przekładana się pozytywnie na sytuację jednostki. Wskazane obserwacje zarówno w skali kraju, województwa zachodniopomorskiego, jak i badanej grupy przedsiębiorstw pozwalają z dużą pewnością stwierdzić, że stawki opłat drogowych mogą wpływać na wzrost inwestycji w nowy tabor.

5.2.2.2. Wpływ podatku od środków transportowych na rozwój badanych przedsiębiorstw

Podatek od środków transportowych zaliczany jest do podatków i opłat lokalnych. Został wprowadzony na podstawie ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych. Pobór podatku, a także wysokość stawek określana jest na drodze uchwał przez organy stanowiące gmin. Sama ustawa określa, że w drodze rozporządzenia zostaje ustalony minimalny i maksymalny przedział stawek, jakie mogą zostać nałożone na posiadaczy środków transportowych w danej gminie. Rada gminy może różnicować stawki, uwzględniając w szczególności: wpływ pojazdu na środowisko naturalne, rok produkcji albo liczbę miejsc do siedzenia.

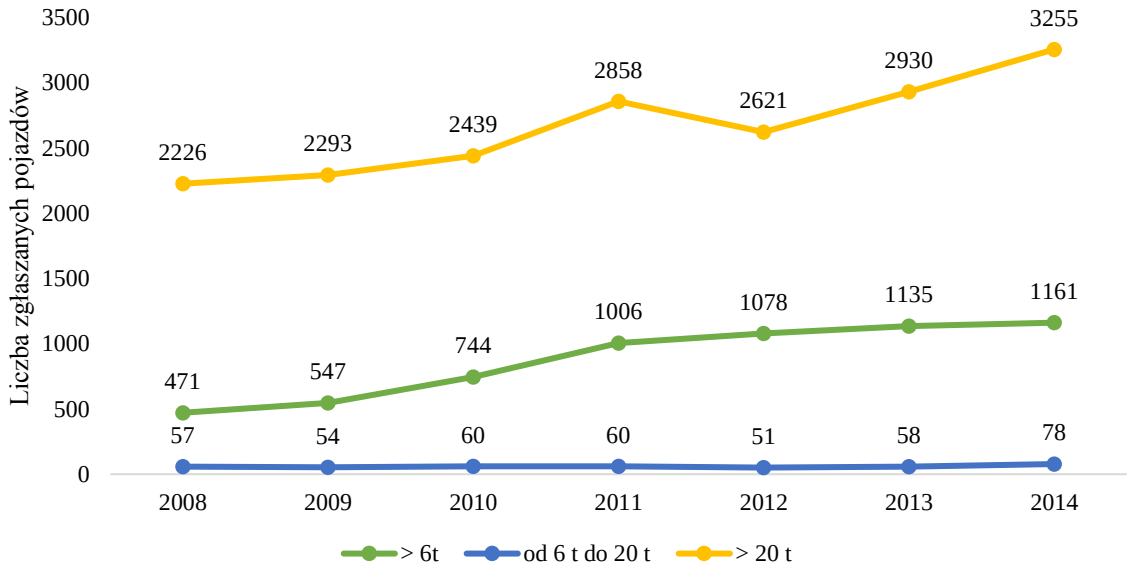
Konstrukcja podatków lokalnych umożliwia gminom, na ich terenie prowadzenie określonej polityki fiskalnej w zakresie zwiększania lub zmniejszania obciążeń, jakie muszą pono-

sić przedsiębiorstwa. Sama wysokość podatku może być istotnym obciążeniem dla przedsiębiorstw szczególnie tych, które posiadają większą liczbę samochodów, ponieważ należna kwota podatku stanowi iloczyn liczby pojazdów oraz właściwej stawki podatkowej.

Według danych Głównego Inspektoratu Drogowego w 2014 r. do licencji międzynarodowych było zgłoszone 121 965 pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej (DMC) powyżej 20 t, co stanowiło 72,3% wszystkich zgłoszonych pojazdów w Polsce. Pod względem liczby dokonywanych zgłoszeń do licencji w województwie zachodniopomorskim tego typu pojazdy zajmowały w całym badanym okresie pierwsze miejsce, a ich liczba wykazywała tendencję wzrostową (wyk. 43).

Głównym rodzajem pojazdów wykorzystywanych w transporcie międzynarodowym są ciągniki siodłowe, które wraz z naczepą dają możliwość wykonywania przewozów zestawem pojazdów o DMC równej lub większej niż 40 ton. Według kodeksu drogowego w Polsce to największa, określona właściwymi warunkami technicznymi, masa pojazdu, obciążonego osobami i ładunkiem, dopuszczonego do poruszania się po drodze[267].

Wykres 43. Pojazdy zgłaszane do licencji międzynarodowej w województwie zachodniopomorskim według dopuszczalnej masy całkowitej w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego.

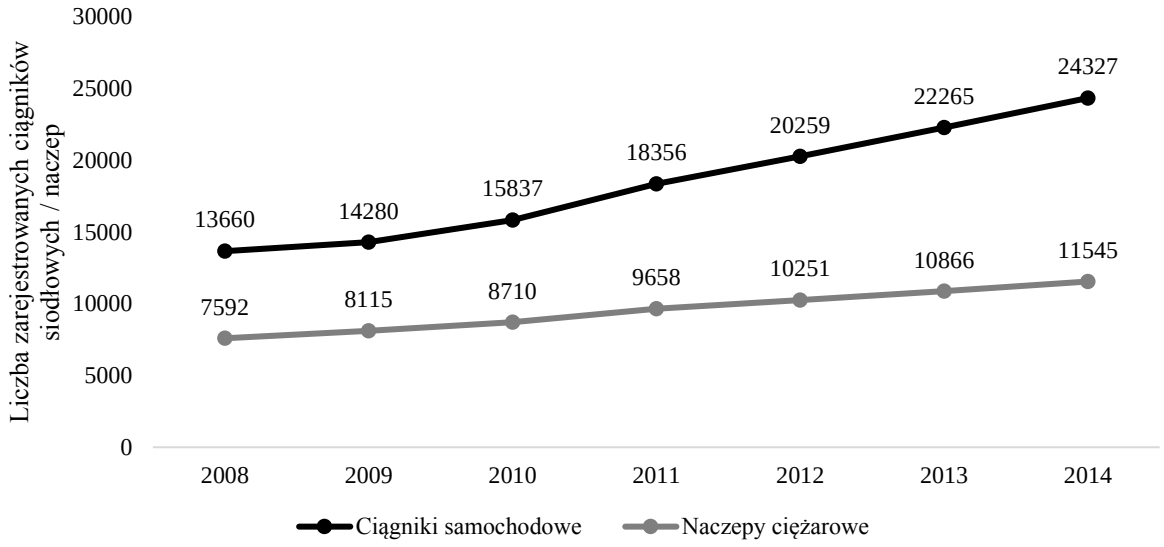
Wykorzystanie w międzynarodowym transporcie drogowym ciągników samochodowych (popularnie nazywanych TIR-ami) wynika z powodu ich licznych zalet w stosunku do zwykłych pojazdów ciężarowych. Mogą przewozić większe obciążenia, dzięki rozłożeniu ciężaru na większą liczbę osi oraz wykazują większą sprawność przy manewrowaniu. Zestawy

[267]Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. - Prawo o ruchu drogowym, Dz.U. 2017 poz. 128.

takie są bardzo uniwersalne: do jednego ciągnika można przyłączać różnego rodzaju naczepy, przeznaczone do przewozu zupełnie różnych ładunków. Jest to bardzo korzystne ze względów ekonomicznych – w razie potrzeby zamiast kupna kolejnego samochodu z odpowiednim nadwoziem, wystarczy zakupić odpowiednią przyczepę. Zaczepienie i odczepienie naczepy od ciągnika zajmuje pracownikowi niewiele czasu.

W 2008 r. liczba ciągników siodłowych i samochodowych w województwie zachodniopomorskim wynosiła 13 660, natomiast do 2014 r. wzrosła do 24 327 sztuk. Analogiczna dynamika wzrost dotyczyła również zarejestrowanych naczep, których w 2008 r. było 7 592 natomiast w 2014 r. już 11 545 (wyk. 44). W badanych przedsiębiorstwach głównym środkiem transportu były również ciągniki samochodowe oraz naczepy. Tabor w takiej postaci był użytkowany w 98,1% firmach, z czego w 96,2% DMC zespołu pojazdów była większa niż 36 ton.

Wykres 44. Liczba zarejestrowanych ciągników siodłowych i naczep ciężarowych w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców.

Należy także zaznaczyć, że liczba użytkowanych zestawów pojazdów w województwie zachodniopomorskim była większa niż wskazana w oficjalnych statystykach, ponieważ nie uwzględnia się w nich liczby pojazdów i naczep zakupionych poprzez kredyt i leasing. W przepadku finansowania zewnętrznego, pojazd w trakcie trwania umowy pozostaje własnością banku lub firmy leasingowej, tym samym rejestrowany jest w miejscowości, w której fundusz ma swoją siedzibę lub oddział.

Przedsiębiorstwa transportowe wykorzystujące zespół pojazdów w postaci ciągnika siodłowego oraz naczepy zobowiązane są opłacić podatek do środków transportowych dwukrotnie od każdego z elementów zestawu. Z zasady, więc najważniejsze są dla nich dwa rodzaje stawek

podatku od środków transportowych to podatek od ciągników siodłowych i balastowych przystosowanych do używania łącznie z naczepą lub przyczepą o dopuszczalnej masie całkowitej zespołu pojazdów równej lub wyższej niż 12 ton oraz podatek od przyczep i naczep, które łącznie z pojazdem silnikowym posiadają dopuszczalną masę całkowitą równą lub wyższą niż 12 ton.

Wysokość stawek w gminach, na terenie których siedzibę miały badane przedsiębiorstwa była zróżnicowana. Jednocześnie stawki podatku w większości jednostek wykazywały tendencję wzrostową w latach 2008-2014. Najwyższa stawka podatku od ciągników samochodowych w 2008 r. występowała w gminie Sianów (2 583,31 zł), co stanowiło równowartość maksymalnej kwoty, jaką w danym roku mogła nałożyć rada gminy. Najniższa stawka podatku z kolei występowała w gminie Szczecinek i wynosiła 1 413,00 zł. Oznacza to różnicę między najwyższą, a najniższą stawką podatku na poziomie 1 170,31 zł od jednego posiadanego samochodu.

Z kolei w 2014 r. najwyższa stawka podatku występowała w gminie Świnoujście (3 097,00 zł) i stanowiła 99,1% maksymalnej stawki możliwej do zastosowania w danym okresie. Najniższa stawka natomiast została ustanowiona w gminie Łobez (1 785,00 zł). W tym przypadku różnica miedzy najwyższą, a najniższą stawką wynosiła 1 312,00 zł. Jednocześnie w latach 2008-2014 przeciętna wysokość stawki w analizowanych gminach wzrosła o 351,72 zł. Szczegółowy wykaz stawek za lata 2008-2014 w poszczególnych gminach, w których badane firmy miały swoją siedzibę, został ujętych w tabeli 41.

Wysokość stawek podatku od naczep w gminach, na terenie, których siedzibę miały badane przedsiębiorstwa, była również była bardzo zróżnicowana. Jednocześnie stawki podatku w większości jednostek wykazywały w latach 2008-2014 tendencję wzrostową. Najwyższa stawka podatku w 2008 r. występowała w gminie Złocieniec (1 900,00 zł), co stanowiło 95,2% maksymalnej kwoty, jaką w danym roku mogła nałożyć rada gminy. Najniższa stawka podatku z kolei występowała w gminie Police i wynosiła 864,00 zł. Oznacza to różnicę pomiędzy najwyższą, a najniższą stawką na poziomie 1 036,00 zł.

Z kolei w 2014 r. najwyższa stawka podatku również występowała w gminie Złocieniec (2 360,00 zł) i stanowiła 97,7% maksymalnej stawki możliwej do zastosowania w danym roku. Najniższa stawka została z kolei ustanowiona w gminie Stargard Szczeciński (984,00 zł). Różnica w tym okresie między najwyższą i najniższą stawką wynosiła 1 376,00 zł. Z kolei w latach 2008-2014 przeciętna wysokość stawki w analizowanych gminach wzrosła o 222,15 zł (tab. 42).

Tabela 41. Wysokość stawek podatku od środków transportowych dla ciągników siodłowych w wybranych gminach w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014

Gmina	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Banie	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00	1980,00	1980,00	1980,00
Barlinek	2326,00	2326,00	2326,00	2326,00	2663,00	2663,00	2663,00
Białogard	1723,00	1797,00	1860,00	1907,00	1987,00	1987,00	1987,00
Biały Bór	1891,00	1948,00	1987,00	2033,00	2090,00	2146,00	2146,00
Bierzwnik	2297,00	2389,00	2473,00	2537,00	2638,00	2638,00	2638,00
Biesiekierz	1856,00	1910,00	2101,00	2521,00	2627,00	2680,00	2734,00
Borne Sulinowo	2548,00	2548,00	2700,00	2700,00	2700,00	2808,00	2875,00
Brzeźno	1944,00	1954,00	1954,00	1964,00	1964,00	1974,00	1984,00
Chojna	1814,00	1890,00	1890,00	1890,00	1969,00	2048,00	1848,00
Choszczno	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00
Czaplinek	1840,00	1840,00	1840,00	1840,00	2010,00	2010,00	2010,00
Darłowo	1854,36	1854,36	1800,00	2000,00	2000,00	2200,00	2200,00
Dębno	2426,00	2426,00	2475,00	2578,95	2578,95	2578,95	2578,95
Dobra	2300,00	2370,00	2370,00	2200,00	2420,00	2420,00	2420,00
Drawsko Pomorskie	2500,00	2600,00	2600,00	2750,00	2850,00	2980,00	3030,00
Golczewo	1779,00	1841,00	1841,00	1841,00	2117,00	2117,00	2117,00
Goleniów	1861,00	1917,00	1984,00	2036,00	2122,00	2208,00	2232,00
Gryfice	2276,21	2276,21	2276,21	2276,21	2491,82	2491,82	2491,82
Gryfino	1722,97	1722,97	1744,00	1744,00	1800,00	1800,00	1800,00
Kalisz Pomorski	1500,00	1500,00	1575,00	1890,00	1890,00	1890,00	1890,00
Kamień Pomorski	1751,00	1751,00	1751,00	1751,00	2060,00	2060,00	2060,00
Karlino	1809,00	1885,00	1951,00	1951,00	2170,00	2170,00	2190,00
Kołobrzeg	2150,00	2150,00	2200,00	2200,00	2292,00	2304,00	2304,00
Koszalin	1908,00	1988,00	2057,00	2110,00	2220,00	2309,00	2356,00
Łobez	1785,00	1785,00	1785,00	1785,00	1785,00	1785,00	1785,00
Manowo	1938,04	1996,18	2048,08	2134,10	2134,10	2219,46	2286,04
Mieszkowice	2361,00	1991,77	1991,77	2656,43	2768,00	2830,00	3002,00
Moryń	1878,00	1957,00	2025,00	2078,00	2165,00	2252,00	2272,00
Myślibórz	2536,00	2536,00	2536,00	2536,00	2790,00	2790,00	2790,00
Nowogard	1970,00	1970,00	1970,00	1970,00	1970,00	1970,00	1970,00
Płoty	2040,00	2204,00	2204,00	2204,00	2204,00	2204,00	2704,00
Police	1579,00	1627,00	1743,00	1743,00	1918,00	2110,00	2321,00
Połczyn Zdrój	2376,00	2504,38	2529,42	2529,42	2693,83	2693,83	2839,83
Pyrzyce	1814,00	1890,00	1956,00	2006,00	2090,00	2174,00	2174,00
Rymań	1833,00	1961,00	2020,00	2020,00	2160,00	2246,00	2291,00
Sianów	2583,31	2568,33	2658,23	2658,23	2924,00	3012,00	3072,00
Siemyśl	2150,00	2150,00	2170,00	2230,00	2230,00	2310,00	2310,00
Sławno	1750,00	1750,00	1750,00	2200,00	2500,00	2750,00	2770,00
Sławoborze	1836,00	1836,00	1 900,26	1949,67	2031,56	2047,15	2148,00
Stargard	1752,00	1752,00	1752,00	1752,00	1798,00	1798,00	1798,00
Szczecin	1776,00	1848,00	1908,00	1956,00	2040,00	2148,00	2148,00
Szczecinek	1413,00	1428,00	1428,00	1520,00	1800,00	1800,00	1800,00
Świdwin	2046,00	2065,00	2127,00	2311,00	2399,00	2495,00	2517,00
Świnoujście	2210,00	2300,00	2380,00	2380,00	2618,00	3097,00	3097,00
Trzebiatów	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00
Tychowo	1800,00	1950,00	2000,00	2110,00	2110,00	2190,00	2210,00
Ustronie Morskie	2512,00	2512,00	2512,00	2512,00	2978,53	2978,53	2978,53
Wałcz	1996,00	2012,00	2138,00	2194,00	2260,00	2350,00	2350,00
Węgorzyno	1864,00	1942,00	2020,00	2100,00	2188,00	2276,00	2276,00
Wolin	1891,00	2042,00	2113,00	2168,00	2259,00	2349,00	2391,00
Złocieniec	2100,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2200,00	2360,00
Średnia	2006,98	2039,14	2079,84	2143,26	2265,34	2302,35	2358,70
Max wartość podatku	2583,31	2600,00	2700,00	2750,00	2978,53	3097,00	3097,00
Min wartość podatku	1413,00	1428,00	1428,00	1520,00	1785,00	1785,00	1785,00
Limit stawki podatku	2583,31	2691,81	2786,03	2858,47	2978,53	3097,68	3125,56

Źródło: opracowanie własne na podstawie uchwał poszczególnych gmin określających wysokość podatku od środków transportowych w danym roku.

Tabela 42. Wysokość stawek podatku od środków transportowych dla naczep ciężarowych w wybranych gminach w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014

Gmina	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Banie	1340,00	1340,00	1340,00	1340,00	1410,00	1410,00	1410,00
Barlinek	1178,00	1178,00	1178,00	1178,00	1349,00	1349,00	1349,00
Białogard	943,00	1000,00	1035,00	1061,00	1106,00	1106,00	1106,00
Biały Bór	1261,00	1299,00	1325,00	1355,00	1393,00	1431,00	1431,00
Bierzwnik	1039,00	1081,00	1119,00	1148,00	1194,00	1194,00	1194,00
Biesiekierz	1016,00	1045,00	1150,00	1380,00	1438,00	1467,00	1496,00
Borne Sulinowo	1100,00	1100,00	1040,00	1040,00	1040,00	1040,00	1066,00
Brzeźno	993,00	1003,00	1013,00	1023,00	1023,00	1033,00	1043,00
Chojna	1358,00	1415,00	1415,00	1415,00	1474,00	1533,00	1333,00
Choszczno	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00
Czaplinek	1620,00	1620,00	1620,00	1620,00	1640,00	1640,00	1640,00
Darłowo	865,37	865,37	952,76	1000,00	1000,00	1320,00	1110,00
Dębno	1181,00	1181,00	1205,00	1256,00	1256,00	1256,00	1256,00
Dobra	1340,00	1380,00	1380,00	1380,00	1520,00	1520,00	1520,00
Drawsko Pomorskie	1460,00	1460,00	1460,00	1550,00	1640,00	1710,00	1760,00
Golczewo	937,00	970,00	970,00	970,00	1116,00	1116,00	1116,00
Goleniów	1018,00	1049,00	1086,00	1114,00	1161,00	1212,00	1452,00
Gryfice	1445,69	1445,69	1445,69	1445,69	1582,63	1500,02	1500,02
Gryfino	942,32	942,32	954,00	954,00	990,00	990,00	990,00
Kalisz Pomorski	1300,00	1300,00	1300,00	1365,00	1365,00	1365,00	1365,00
Kamień Pomorski	1236,00	1236,00	1236,00	1236,00	1421,00	1421,00	1421,00
Karlino	990,00	1032,00	1068,00	1068,00	1188,00	1188,00	1198,00
Kołobrzeg	1450,00	1450,00	1500,00	1500,00	1563,00	1572,00	1572,00
Koszalin	1035,00	1078,00	1115,00	1143,00	1210,00	1259,00	1285,00
Łobez	1365,00	1365,00	1365,00	1365,00	1365,00	1365,00	1365,00
Manowo	1060,09	1092,51	1120,92	1168,00	1168,00	1214,72	1251,16
Mieszkowice	1125,00	1175,63	1175,63	1210,90	1405,00	1405,00	1661,00
Moryń	1027,00	1070,00	1107,00	1136,00	1184,00	1231,00	1242,00
Myślibórz	1877,00	1877,00	1877,00	1877,00	2065,00	2065,00	2065,00
Nowogard	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00
Płoty	1280,00	1438,00	1438,00	1438,00	1438,00	1438,00	1802,00
Police	864,00	890,00	953,00	953,00	1049,00	1154,00	1269,00
Połczyn Zdrój	1404,00	1489,76	1494,66	1494,66	1591,81	1591,81	1678,09
Pyrzyce	1180,00	1202,00	1244,00	1276,00	1330,00	1384,00	1384,00
Rymań	1004,00	1074,00	1106,00	1106,00	1183,00	1230,00	1255,00
Sianów	1579,33	1625,13	1625,13	1625,13	1788,00	1842,00	1879,00
Siemyśl	1730,00	1730,00	1750,00	1800,00	1800,00	1880,00	1880,00
Sławno	1400,00	1400,00	1400,00	1200,00	1700,00	1950,00	1970,00
Sławoborze	1005,00	1005,00	1040,18	1 076,59	1121,81	1177,90	1236,80
Stargard	960,00	960,00	960,00	960,00	984,00	984,00	984,00
Szczecin	984,00	1020,00	1056,00	1080,00	1128,00	1188,00	1188,00
Szczecinek	1150,00	1150,00	1150,00	1150,00	1200,00	1200,00	1200,00
Świdwin	1066,00	1103,00	1142,00	1241,00	1314,00	1367,00	1379,00
Świnoujście	1480,00	1540,00	1594,00	1594,00	1754,00	1893,00	1893,00
Trzebiatów	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00
Tychowo	1320,00	1370,00	1410,00	1500,00	1500,00	1560,00	1570,00
Ustronie Morskie	1876,00	1876,00	1876,00	1876,00	2100,00	2100,00	2100,00
Wałcz	1416,00	1466,00	1876,00	1580,00	1900,00	1976,00	1976,00
Węgorzyno	1020,00	1063,00	1106,00	1150,00	1198,00	1246,00	1246,00
Wolin	1034,00	1117,00	1156,00	1186,00	1236,00	1285,00	1308,00
Złocieniec	1900,00	2000,00	2150,00	2150,00	2150,00	2150,00	2360,00
Średnia	1243,10	1277,83	1310,60	1327,50	1400,80	1440,78	1465,25
Max wartość podatku	1900,00	2000,00	2150,00	2150,00	2150,00	2150,00	2360,00
Min wartość podatku	864,00	865,37	952,76	953,00	984,00	984,00	984,00
Limit stawki podatku	1996,71	2080,58	2153,41	2209,4	2302,2	2394,29	2415,84

Źródło: opracowanie własne na podstawie uchwał poszczególnych gmin określających wysokość podatku od środków transportowych w danym roku.

W ustalaniu kwot podatku od środków transportowych, gminy stosowały różne strategie w tym zakresie w zależności od sytuacji budżetowej jednostki, a także polityki fiskalnej. Przeprowadzona analiza uchwał wskazuje, że najczęściej podwyżki stawek były związane ze wzrostem kwot limitów ogłaszanych przez Ministerstwo Finansów. W takiej sytuacji rady gmin podejmowały uchwały o procentowym podniesieniu stawek w zależności od zmiany stawek maksymalnych w danym roku.

Większe gminy na ogół uchwalały niższą stawkę podatkową, choć nie stanowiło to reguły. W takiej sytuacji ważniejszy była sytuacja większych ośrodków gospodarczych, które z racji wyższych dochodów z innych źródeł mogą stosować bardziej elastyczne stawki. Natomiast mniejsze gminy bardzo często kierowały się koniecznością bilansowania budżetu.

Analiza występowania zależności między nominalną liczbą pojazdów posiadanych przez badane przedsiębiorstwa, a wysokością stawek podatkowych nie wykazuje istnienia silnego związku. Najwięcej pojazdów posiadały przedsiębiorstwa zarejestrowane na terenie miasta Szczecin, miasta Koszalin, gminy Stargard Szczeciński oraz gminy Goleniów (tab. 43). Powiaty te charakteryzowały się umiarkowaną wysokością stawek podatku od środków transportowych. Ponadto przedsiębiorstwa zarejestrowane w gminach oferujących niższe stawki podatku nie wykazywały większej liczby wykorzystywanych pojazdów, a także ich znaczącego przyrostu.

Tabela 43. Liczba pojazdów wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwa według gmin, w których były zarejestrowane w latach 2008-2014

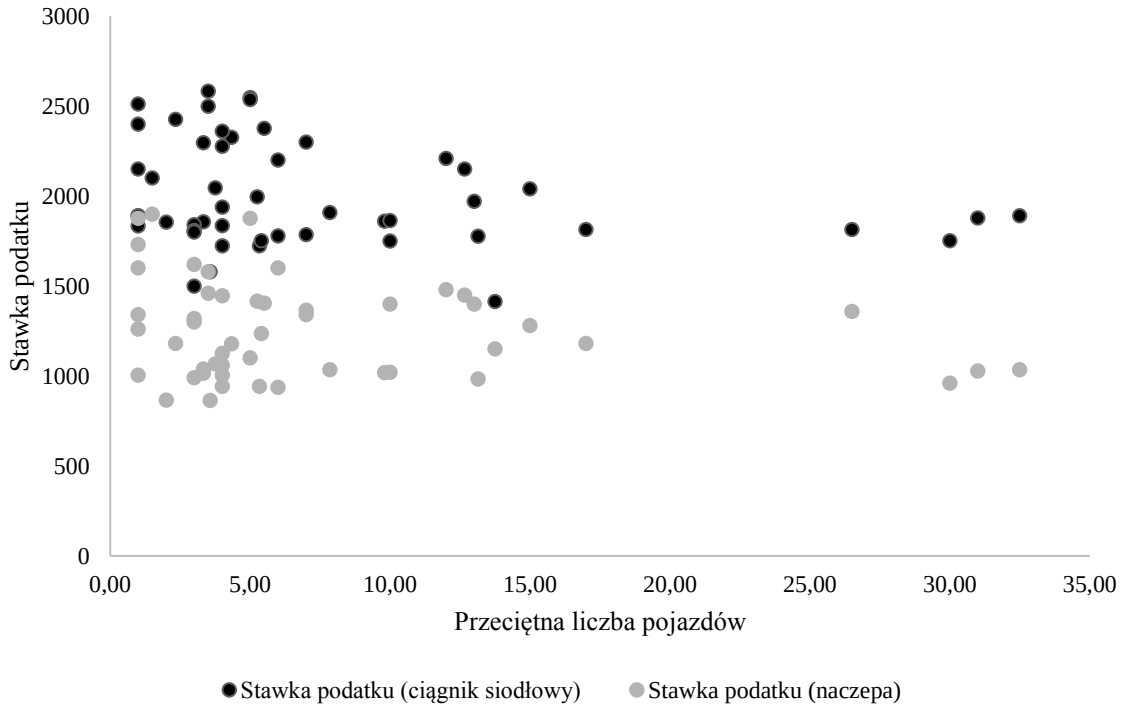
Gmina	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Banie	1	1	1	1	1	1	1
Barlinek	13	13	13	14	14	14	14
Białogard M	16	24	24	32	34	40	44
Biały Bór	1	3	3	3	3	3	3
Bierzwnik	10	10	10	10	12	14	14
Biesiekierz	10	7	8	9	18	18	18
Borne Sulinowo	5	5	5	5	6	6	6
Chojna	53	53	53	53	53	53	53
Choszczno	18	18	18	18	21	21	21
Czaplinek	3	3	3	3	3	3	3
Darłowo M	6	6	6	6	7	8	8
Dębno	7	14	14	14	14	14	17
Dobra	7	7	7	7	13	13	21
Drawsko Pomorskie	7	7	7	7	8	8	9
Golczewo	6	6	6	7	7	7	13
Goleniów	49	63	66	92	99	105	111
Gryfino	4	4	4	4	4	4	4
Kalisz Pomorski	4	4	4	4	4	4	4
Kamień Pomorski	3	4	4	5	9	9	9
Karlino	27	45	46	53	49	50	62
Kołobrzeg	6	7	7	7	7	7	7
Kołobrzeg M	38	19	19	20	38	42	53
Koszalin	102	104	113	146	200	200	203
Łobez	7	7	7	7	7	7	7
Manowo	4	4	4	4	4	4	4
Mieszkowice	4	4	4	4	4	5	5
Moryń	31	31	31	31	31	31	31
Myślibórz	5	5	5	5	5	5	6
Nowogard	13	13	13	13	13	13	13
Płoty	30	30	30	30	30	30	30
Police	25	36	46	48	61	67	75
Połczyn Zdrój	11	11	11	11	12	12	12
Pyrzyce	34	34	34	34	34	34	44
Rymań	1	1	1	1	2	2	2
Sianów	7	7	7	7	7	7	7
Siemyśl	1	1	1	2	2	2	2
Sławno	30	30	30	30	30	30	30
Sławoborze	4	4	4	4	4	4	4
Stargard Szczeciński	180	191	196	212	251	254	259
Szczecin	854	898	927	1008	1179	1300	1387
Szczecinek	55	55	55	55	59	59	59
Świdwin	15	15	15	15	16	16	16
Świnoujście	48	32	32	32	48	51	59
Trzebiatów	1	1	1	1	2	2	2
Tychowo	3	3	3	3	3	5	5
Ustronie Morskie	1	1	1	2	2	2	2
Wałcz	21	23	23	23	35	38	41
Węgorzyno	30	30	30	30	30	30	30
Wolin	65	65	65	65	69	69	69
Złocieniec	3	3	3	3	2	2	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskany z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego.

Tak jak wcześniej wskazano, większa część przedsiębiorstw koncentruje się na obszarach większych ośrodków miejskich. Tym samym stosowanie odniesienie do stawek podatkowych jedynie nominalnej liczby pojazdów nie umożliwia pełnej analizy związku.

Bardziej miarodajnym wskaźnikiem w takiej sytuacji, jest przeciętna liczby pojazdów przypadająca na przedsiębiorstwo. Wobec powyższego dokonano również porównania wartości przeciętnej, ze stawką podatku od środków transportowych w gminach, w których przedsiębiorstwa posiadały swoją siedzibę. W 2008 r. współczynnik korelacji liniowej Pearsona dla wskazanych wartości wynosił: -0,267 w przypadku podatku od ciągników siodłowych oraz -0,225 dla podatku od naczep (wyk. 45).

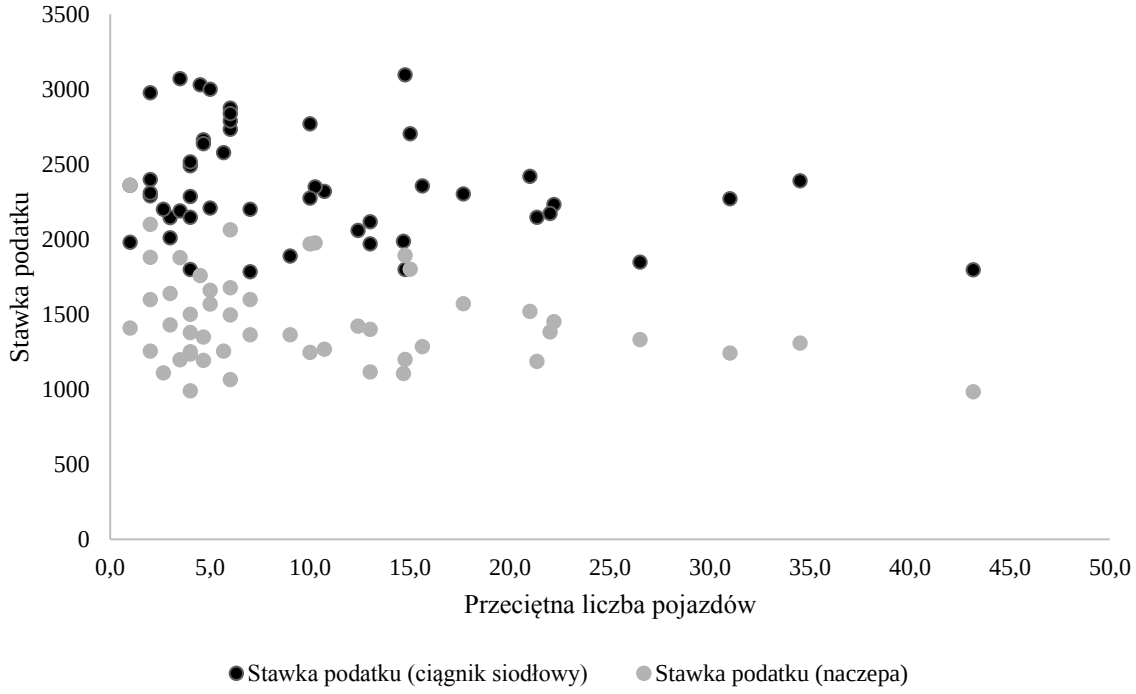
Wykres 45. Zależność między liczbą wykorzystywanych pojazdów a wysokością stawek podatków od środków transportowych na przykładzie badanych przedsiębiorstw w 2008 r.



Źródło: opracowanie własne.

W 2014 r. wskazana wyżej tendencja utrzymywała się, a wskaźniki korelacji liniowej dla podatku od ciągników siodłowych oraz naczep wynosiły kolejno: -0,282 oraz -0,297 (wyk. 46). Jednocześnie analiza danych dla całego badanego okresu wskazuje, że w latach 2008-2014 wartość współczynnika korelacji między przeciętną liczbą pojazdów posiadanych przez przedsiębiorstwa zarejestrowane na terenie danej gminy a stawką podatku od środków transportowych wykazywała słaby związek (wskaźnik korelacji liniowej wyniósł -0,217). W przypadku podatku od naczep wartość korelacji wynosiła w badanym okresie -0,242.

Wykres 46. Zależność między liczbą wykorzystywanych pojazdów, a wysokością stawek podatków od środków transportowych na przykładzie badanych przedsiębiorstw w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne.

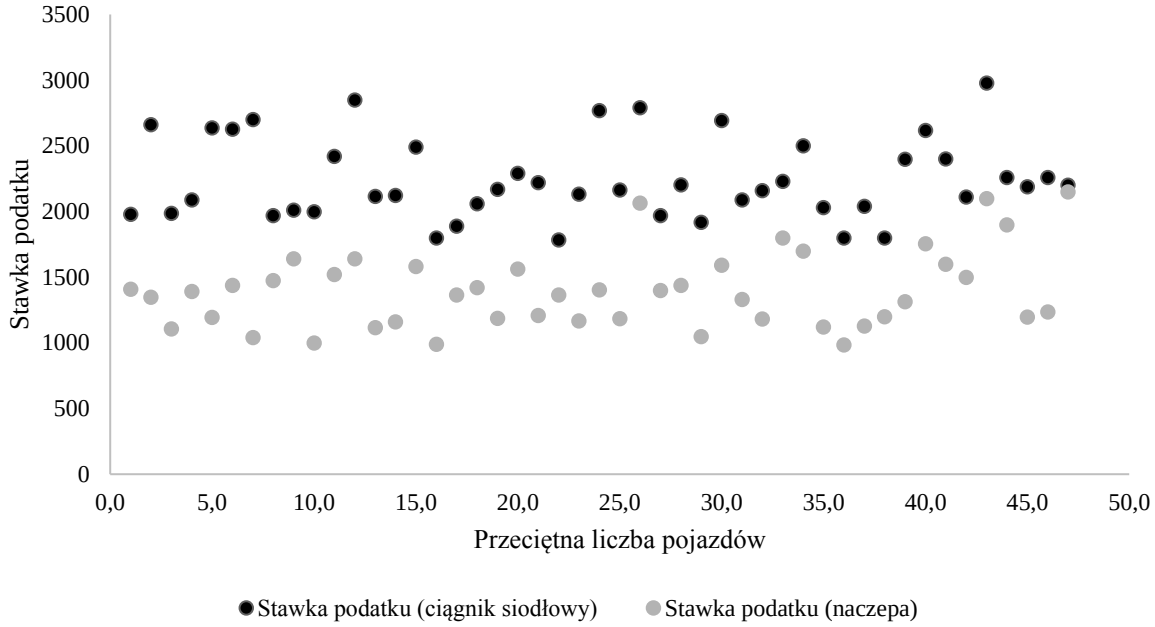
Otrzymane wyniki skłoniły autora do szerszej analizy zależności między wartością podatku od środków transportowych a przeciętną liczbą pojazdów posiadanych przez ogół przedsiębiorstw zarejestrowanych na terenie badanych gmin. Dzięki uprzejmości Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego, który przekazał dane dotyczące liczby przedsiębiorstw oraz pojazdów przez nich posiadanych w 2012 r. możliwe było dokonanie analizy odnoszącej się do wszystkich przewoźników drogowych.

Porównanie liczby samochodów użytkowanych na terenie danej gminy przez przedsiębiorstwa transportowe oraz stawki podatku od środków transportowych nie wykazało istotnego związku. Wskaźnik korelacji liniowej Pearsona w przypadku podatku od ciągników siodłowych wynosił -0,092, natomiast dla podatku od naczep -0,156. Z kolei w przypadku porównania przeciętnej liczby pojazdów przypadających na przedsiębiorstwo i stawek podatkowych również nie zauważono występowania istotnego związku. Wskaźnik korelacji dla stawek podatku od pojazdów i naczep wynosił kolejno 0,081 oraz 0,048. Analiza rozrzutu została przedstawiona na wykresie 47.

W zakresie dokonanego porównania zarówno dla danych ogólnych, jak i odnoszących się do badanej grupy badawczej należy wskazać, że wysokość podatku od środków transportowych nie wpływała w znaczący sposób na wielkość posiadanego przez jednostki taboru, w ujęciu ilościowym. Siła wykazanej korelacji z punktu widzenia literatury przedmiotu jest zbyt

słaba, aby uznać jej istnienie za istotny czynnik determinujący zależność, zgodnie z którą niższa stawka podatku powoduje przyrost wielkości taboru.

Wykres 47. Zależność między liczbą wykorzystywanych pojazdów a wysokością stawek podatków od środków transportowych w wybranych gminach województwa zachodniopomorskiego w 2012 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskany z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego

Wynikać to może przede wszystkim z tego, że znaczna część przedsiębiorców transportowych korzysta z leasingowanych pojazdów i naczep, tym samym wartość opłacanego podatku zależna jest od siedziby leasingodawcy i wliczana jest do opłat leasingowych. Taki przewoźnik nie ma, więc zasadniczego wpływu na jej wysokość. Inną przyczyną przedstawionego stanu rzeczy jest koncentracja podmiotów transportowych na obszarze większych miast regionu. Firma tym samym dokonując swojej lokalizacji w określonym miejscu bierze inne czynniki pod uwagę, jak choćby infrastrukturę drogową czy portową. Natomiast w mniejszym stopniu uwzględnia opodatkowanie środków transportowych. Polityka lokalnych władz w zakresie wysokości podatków lokalnych może jednak poprawiać warunki finansowe przedsiębiorstw transportowych. Niższe opodatkowanie środków produkcji prowadzi do większych zysków jednostki. Tym samym środki przeznaczane na opłacenie podatków może ona przeznaczyć na inwestycje.

5.2.3. Ocena sytuacji majątkowej i jej wpływu na rozwój badanych przedsiębiorstw

Majątek przedsiębiorstwa klasyfikowany jest, jako jeden z podstawowych mikroekonomicznych czynników wpływających na rozwój, kondycję ekonomiczną i konkurencyjność. Jego zmiany związane są z procesem inwestycyjnym, a więc zamierzeniem podmiotu do kontynuowania działalności w kolejnych okresach.

Podmiot inwestujący wyrzeka się aktualnych korzyści na rzecz osiągnięcia zysku w przyszłości. Upływ czasu jest warunkiem koniecznym, aby inwestycja mogła przynieść oczekiwane efekty. Nieodłącznym elementem, który wiąże się z inwestowaniem jest ryzyko. Decyzje inwestycyjne podejmowane są przez przedsiębiorstwa w oparciu o kalkulacje oraz sytuację wewnętrzną i zewnętrzną. W przypadku, gdy przedsiębiorca spodziewa się przyszłych zysków z zainwestowanych środków, jest bardziej skłonny do podejmowania decyzji w zakresie zwiększania swojego majątku[268].

Jak wskazuje I. Micuła rozwój przedsiębiorstwa prowadzi do zmian poziomu i struktury jego elementów składowych. W tych kategoriach wyróżniamy elementy materialne (majątek trwały i obrotowy znajdujący odzwierciedlenie w aktywach przedsiębiorstwa) oraz elementy pozamaterialne. Współcześnie majątek niematerialny (w tym potencjał ludzki, marka, know-how itp.) nabrał większego znaczenia i decyduje o zdolności firmy do pomnażania zainwestowanego kapitału[269].

Przedsiębiorstwa zajmujące się transportem drogowym ładunków muszą posiadać odpowiedni majątek trwały w postaci pojazdów. Stanowią one jednocześnie podstawowy czynnik produkcyjny służący wytwarzaniu usług transportowych. Przewoźnicy drogowi mogą podejmować dwa rodzaje decyzji dotyczących inwestycji w środki transportowe:

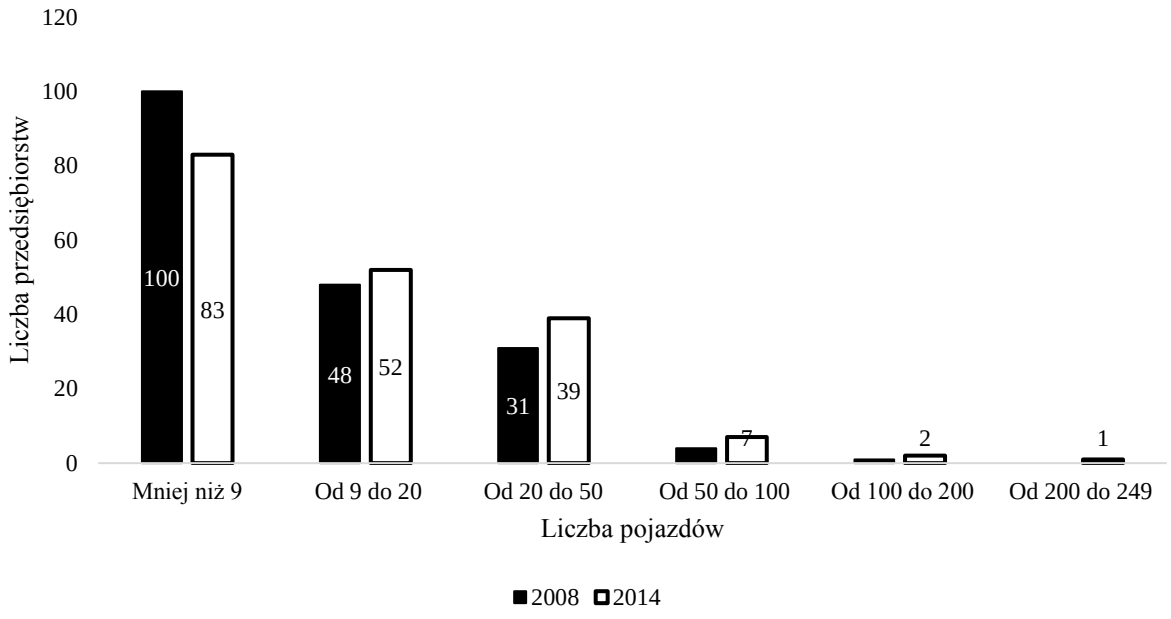
1. decyzje związane ze zwiększaniem liczby środków transportowych. Ich wynikiem jest przyrost liczby pojazdów, który prowadzi do zwiększenia możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa oraz zwiększania wolumenu transportowanych towarów. Decyzje te jednostka podejmuje w przypadku oczekiwanego wzrostu popytu na świadczone przez nią usługi;
2. decyzje dotyczące modernizacji posiadanych środków transportowych. Przedsiębiorstwo podczas takich inwestycji nie zwiększa liczby posiadanych pojazdów i naczep, lecz dokonuje ich wymiany. Nowsze środki transportowe generują niższe zużycie materiałów pędnych, większą niezawodność oraz rzadziej wymagają napraw. Decyzje te przewoźnik podejmuje w sytuacji, kiedy nie oczekuje zwiększenia popytu na świadczone usługi, lecz dąży do poprawy ich jakości oraz obniżenia kosztów.

[268]Mitek A., Współczesne determinanty rozwoju przedsiębiorstw prywatnych, Studia i Prace WNEiZ, 2012, nr 28, s. 55-56.
[269]Micuła I., Globalne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, Zarządzanie i Finanse, 2013, nr 1, s. 4.

Wskazane procesy decyzyjne mogą występować zarówno razem, jak i oddzielnie. W przypadku, gdy występują w sposób jednoczesny przedsiębiorstwo zarówno oczekuje wzrostu liczby wykonywanych przewozów, jak i dąży do podniesienia ich jakości. Decyzje te w głównej mierze determinowane są przez czynniki makroekonomiczne. Jednak ważna jest również sytuacja mikroekonomiczna, w postaci nadwyżki kapitału, która odpowiada założonym planom.

Jak pokazują uzyskane dane, badana grupa przedsiębiorstw transportowych w województwie zachodniopomorskim charakteryzowała się dynamicznym wzrostem liczby wykorzystywanych pojazdów. W latach 2008-2014 zmniejszyła się o 17 liczba firm, które posiadały mniej niż 9 pojazdów, natomiast wzrosła ich liczba w pozostałych grupach, w tym w szczególności tych, mających więcej niż 20 samochodów. Szczegółowa charakterystyka zebranych danych została przedstawiona na wykresie 48.

Wykres 48. Przedsiębiorstwa według liczby wykorzystywanych pojazdów w 2008 r. i 2014 r.



Źródło: opracowanie własne.

Ze względu na formę prawną większość przedsiębiorstw osób fizycznych zarówno w 2008 r., jak i 2014 r. posiadała mniej niż 9 pojazdów (tab. 44). W 2014 r. nastąpił jednak wzrost udziału firm, które użytkowały od 9 do 20 pojazdów (o 6,6 p.p.). Największym taborem dysponowały natomiast spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, których ponad 61,8% miało więcej niż 9 samochodów. Do 2014 r. w tej grupie 2 przedsiębiorstwa zwiększyły swoją liczbę środków transportowych powyżej 100 (tab. 45). Wzrostowi uległa również liczba przewoźników, którzy dysponowali więcej niż 200 pojazdami.

Tabela 44. Przedsiębiorstwa według liczby wykorzystywanych pojazdów w ujęciu ze względu na formę prawną w 2008 r.

Wyszczególnienie	Osoba fizyczna	U	Spółka cywilna	U	Spółka jawna	U	Sp. K	U	S.K.A	U	Sp. z o. o. Sp.k	U	Spółka z o.o	U
mniej niż 9	53	69,7	5	100,0	12	52,2	1	50,0	0	0,0	0	0,0	29	38,2
od 9 do 20	12	15,8	0	0,0	7	30,4	1	50,0	1	100,0	1	100,0	26	34,2
od 20 do 50	11	14,5	0	0,0	2	8,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0	19	25,0
od 50 do 100	0	0,0	0	0,0	2	8,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	2,6
od 100 do 150	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
od 150 do 199	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
od 200 do 249	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Razem	76	100,0	5	100,0	23	100,0	2	100,0	1	100,0	1	100,0	76	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 45. Przedsiębiorstwa według liczby wykorzystywanych pojazdów w ujęciu ze względu na formę prawną w 2014 r.

Wyszczególnienie	Osoba fizyczna	U	Spółka cywilna	U	Spółka jawna	U	Sp. K	U	S.K.A	U	Sp. z o. o. Sp.k	U	Spółka z o.o	U
mniej niż 9	48	63,2	5	100,0	8	34,8	0	0,0	0	0,0	0	0,0	22	28,9
od 9 do 20	17	22,4	0	0,0	7	30,4	1	50,0	1	100,0	1	100,0	24	31,6
od 20 do 50	11	14,5	0	0,0	5	21,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0	23	30,3
od 50 do 100	0	0,0	0	0,0	2	8,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0	5	6,6
od 100 do 150	0	0,0	0	0,0	1	4,3	1	50,0	0	0,0	0	0,0	1	1,3
od 150 do 199	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	1,3
od 200 do 249	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Razem	76	100,0	5	100,0	23	100,0	2	100,0	1	100,0	1	100,0	76	100,0

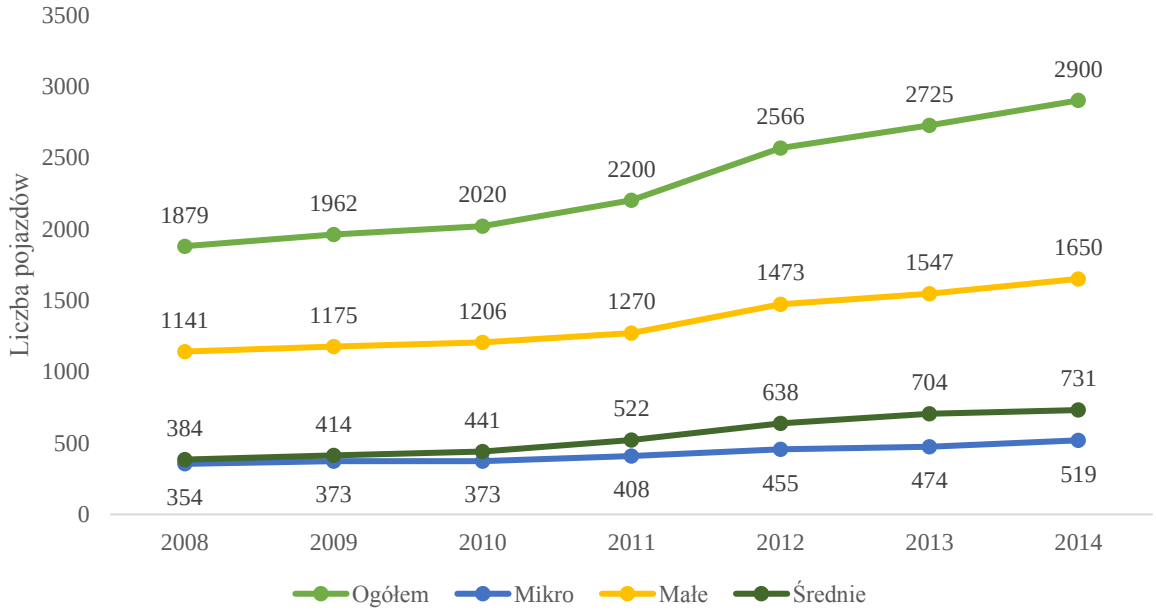
U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

W badanej grupie również jedna spółka jawna przekroczyła w 2014 r. granicę 100 samochodów wykorzystywanych w działalności. Zebrane wyniki pozwalają stwierdzić, że 6 letni okres działania analizowanych przedsiębiorstw przyniósł znaczny rozwój taboru. Tak duża skala inwestycji musiała być związana z wzrastającym popytem na świadczone usługi oraz dobrą sytuacją finansową badanych przedsiębiorstw.

Najwięcej przedsiębiorstw dysponujących więcej niż 20 pojazdami było zarejestrowanych w 2008 r. na terenie Szczecina (4,6%) oraz Koszalina (7,7%). W badanym okresie nie nastąpiła znacząca zmiana tego stanu. W 2014 r. również przedsiębiorstwa dysponujące największym taborem były skoncentrowane w obrębie dużych obszarów miejskich. W pozostałych miejscach województwa zdecydowanie częściej występowały przedsiębiorstwa mające w użytkowaniu do 20 pojazdów.

Szczegółowa analiza liczby wykorzystywanych pojazdów wskazuje również na dynamiczny przyrost taboru w badanym okresie. W 2008 r. badane przedsiębiorstwa posiadały łącznie 1 879 pojazdów, w 2014 r. ich liczba wynosiła już 2 900. Oznacza to dynamikę wzrostu na poziomie 154,3% w przeciągu 6 letniego okresu. Największy wzrost liczby samochodów zanotowały przedsiębiorstwa średnie (190,3%) oraz małe (144,6%). Najbardziej dynamiczny przyrost nastąpił natomiast między 2011 a 2012 r, gdy dynamika wyniosła 116,63% (wyk. 49)

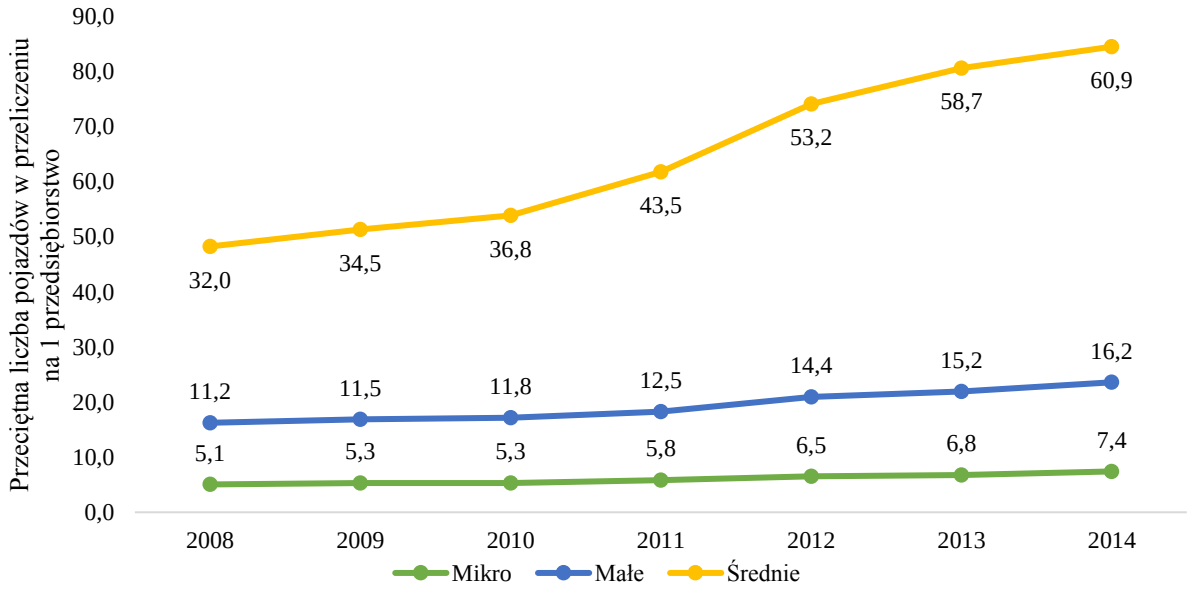
Wykres 49. Szczegółowa liczba wykorzystywanych pojazdów przez badane przedsiębiorstwa według klas wielkości w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskany z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego.

W ciągu 6 lat nastąpiło również zwiększenie przeciętnej liczby pojazdów przypadających na badane przedsiębiorstwa. Wśród mikroprzedsiębiorstw, które zatrudniały do 9 pracowników średnia liczba samochodów zwiększyła się z 5,1 do 7,4. Małe przedsiębiorstwa w badanym okresie odnotowały wzrost o 5 pojazdów. Największy przyrost zanotowały natomiast przedsiębiorstwa średnie. W 2008 r. wykorzystywały przeciętnie 32 samochody, natomiast w 2014 r. już 60,9 (wyk. 50), co stanowiło blisko 2-krotny przyrost floty.

Wykres 50. Przeciętna liczba pojazdów przypadająca na badane przedsiębiorstwo według klas wielkości w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskany z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego.

Średnioroczna dynamika wzrostu przeciętnej liczby pojazdów w badanym okresie wynosiła 107,6. Ponadprzeciętnie rozwijały się spółki: cywilne, jawne, komandytowo-akcyjne. Spółki z o. o. z kolei utrzymywały przyrost na poziomie zbliżonym do średniego. W ujęciu przestrzennym przeciętna liczba samochodów najszybszy wzrost zanotowała w firmach zarejestrowanych w powiecie policki, dla których dynamika średnioroczna wynosiła 120,7% (tab. 46). Najwolniejsze tempo przyrostu średniej liczby pojazdów występowało z kolei w przedsiębiorstwach w powiecie gryfińskiego (100,2%). Największą przeciętną liczbę pojazdów w 2014 r. wykazywały przedsiębiorstwa zarejestrowane w powiecie stargardzkim (43,2), natomiast najmniejszą w powiecie drawskim (3,4).

Tabela 46. Dynamika przeciętnej liczby pojazdów wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwa w ujęciu ze względu na formę prawną oraz miejsce prowadzenia działalności gospodarczej w latach 2008-2014

Wyszczególnienie	2008	2009		2010		2011		2012		2013		2014		Dynamika średnioroczna
	Wartość	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	
Ogółem	10,2	10,7	104,4	11	103,0	12,0	108,9	13,9	116,6	14,8	106,2	15,8	106,6	107,6
Ze względu na formę prawną														
Osoba fizyczna	6,2	6,3	100,6	6,4	102,1	6,5	101,4	7,6	117,4	7,9	103,1	8,4	107,0	105,3
Spółka cywilna	1,4	1,0	71,4	1,0	100,0	1,2	120,0	2,4	200,0	2,4	100,0	2,4	100,0	115,2
Spółka jawna	7,0	8,2	118,1	8,9	107,9	10,0	112,3	13,2	132,3	13,9	105,3	14,6	105,3	113,5
Spółka komandytowa	10,5	10,5	100,0	10,5	100,0	10,5	100,0	10,5	100,0	10,5	100,0	10,5	100,0	100,0
S.K.A.	8,0	19,0	237,5	21,0	110,5	34,0	161,9	44,0	129,4	44,0	100,0	44,0	100,0	139,9
Spółka. z o.o. sp.k.	13,0	13,0	100,0	13,0	100,0	13,0	100,0	13,0	100,0	13,0	100,0	13,0	100,0	100,0
Spółka z o.o	15,8	16,3	103,5	16,7	102,5	18,5	110,6	21,0	113,5	22,6	107,8	24,1	106,7	107,4
Ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa (powiat)														
białogardzki	5,1	8,0	156,5	8,1	101,4	9,8	120,5	9,6	97,7	10,6	110,5	12,3	116,8	117,2
choszczeński	4,7	4,7	100,0	4,7	100,0	4,7	100,0	5,5	117,9	5,8	106,1	5,8	100,0	104,0
drawski	3,4	3,4	100,0	3,4	100,0	3,4	100,0	3,4	100,0	3,4	100,0	3,4	100,0	100,0
goleniowski	10,3	12,7	122,6	13,2	103,9	17,5	132,9	18,7	106,7	19,7	105,4	20,7	105,1	112,8
gryficki	10,3	10,3	100,0	10,3	100,0	10,3	100,0	10,7	103,2	10,7	100,0	10,7	100,0	100,5
gryfiński	15,5	15,5	100,0	15,5	100,0	15,5	100,0	15,5	100,0	15,7	101,1	15,7	100,0	100,2
kamieński	18,5	18,8	101,4	18,8	100,0	19,3	102,7	21,3	110,4	21,3	100,0	22,8	107,1	103,6
kołobrzeski	5,9	3,6	61,7	3,6	100,0	4,0	110,3	6,4	159,4	6,9	107,8	8,3	120,0	109,9
Koszalin m.	7,8	8,0	102,0	8,7	108,7	11,2	129,2	15,4	137,0	15,4	100,0	15,6	101,5	113,1
koszaliński	3,5	3,0	85,7	3,2	105,6	3,3	105,3	4,8	145,0	4,8	100,0	4,8	100,0	106,9
łobeski	12,3	12,3	100,0	12,3	100,0	12,3	100,0	12,3	100,0	12,3	100,0	12,3	100,0	100,0
myśliborski	3,6	4,6	128,0	4,6	100,0	4,7	103,1	4,7	100,0	4,7	100,0	5,3	112,1	107,2
policki	4,0	5,4	134,4	6,6	123,3	6,9	103,8	9,3	134,5	10,0	108,1	12,0	120,0	120,7
pyrzycki	17,0	17,0	100,0	17,0	100,0	17,0	100,0	17,0	100,0	17,0	100,0	22,0	129,4	104,9
sławieński	6,0	6,0	100,0	6,0	100,0	6,0	100,0	6,2	102,8	6,3	102,7	6,3	100,0	100,9
stargardzki	30,0	31,8	106,1	32,7	102,6	35,3	108,2	41,8	118,4	42,3	101,2	43,2	102,0	106,4
Szczecin m.	13,1	13,8	105,2	14,3	103,2	15,5	108,7	18,1	117,0	20,0	110,3	21,3	106,7	108,5
szczecinecki	10,2	10,5	103,3	10,5	100,0	10,5	100,0	11,3	107,9	11,3	100,0	11,3	100,0	101,9
świdwiński	4,3	4,3	100,0	4,3	100,0	4,3	100,0	4,6	106,7	4,6	100,0	4,6	100,0	101,1
Świnoujście m.	12,0	8,0	66,7	8,0	100,0	8,0	100,0	12,0	150,0	12,8	106,3	14,8	115,7	106,4
wałecki	5,3	5,8	109,5	5,8	100,0	5,8	100,0	8,8	152,2	9,5	108,6	10,3	107,9	113,0

Wd - dynamika (rok poprzedni = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskany z Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego.

Wzrost współczynnika przeciętnej liczby samochodów ciężarowych świadczy przede wszystkim o rosnących inwestycjach w badanych firmach. Na tego typu decyzje wpływała głównie dobra koniunktura w zakresie przewozów międzynarodowych. Polscy przewoźnicy cieszyli się dużym zainteresowaniem ze strony kontrahentów zagranicznych. Badany okres ze względu na zaistniały wzrost liczbt badanych jednostek był nie tylko korzystnym dla nich, lecz również dla całej gospodarki. Zakup nowych pojazdów wpływał także na zwiększenie liczby nowych miejsc pracy oraz obrotów firm zajmujących się sprzedażą i serwisem pojazdów

Zgodnie z uzyskanymi wynikami badania, w latach 2008-2014 aż 93,5% badanych przedsiębiorstw zrealizowało inwestycje. Z punktu widzenia ich kategorii najwięcej inwestowały średnie podmioty, gdyż wszystkie podjęły taka działalność. Drugie w kolejności, o czym w największej mierze zadecydowała ich liczba, były małe firmy wśród nich inwestycje przeprowadziło blisko 98,0%. Najmniejszy odsetek firm prowadzących inwestycje stanowiły podmioty mikro. W tej grupie odsetek firm wynosił 85,7%.

Uwzględniając źródło finansowania inwestycji największą popularnością wśród badanych podmiotów cieszył się kredyt (43,3%) oraz leasing (42,7%). Ze środków własnych inwestycje finansowało jedynie 12,4% badanych przedsiębiorstw (tab. 47). Z środków własnych najczęściej działalność inwestycyjną finansowały firmy średnie (20,8% przedsiębiorstw), co związane było z większymi zasobami finansowym do dyspozycji. W przypadku leasingu, najczęściej wybierały go mikroprzedsiębiorstwa (44,3%). Związane to było ze stosunkowo łatwym procesem uzyskania środków, dzięki mniejszym formalnościom oraz niższym wymaganiom, co do zdolności finansowej. Kredyt z kolei był najpowszechniejszy w przypadku podmiotów zatrudniających powyżej 50 osób. Podmioty te na ogół charakteryzowały się dłuższym czasem działania na rynku, a także większym zasobem majątkowym, co wpływało na zdolność kredytową.

Tabela 47. Udział różnych źródeł inwestycji wykorzystywanych przez badane podmiotu (%)

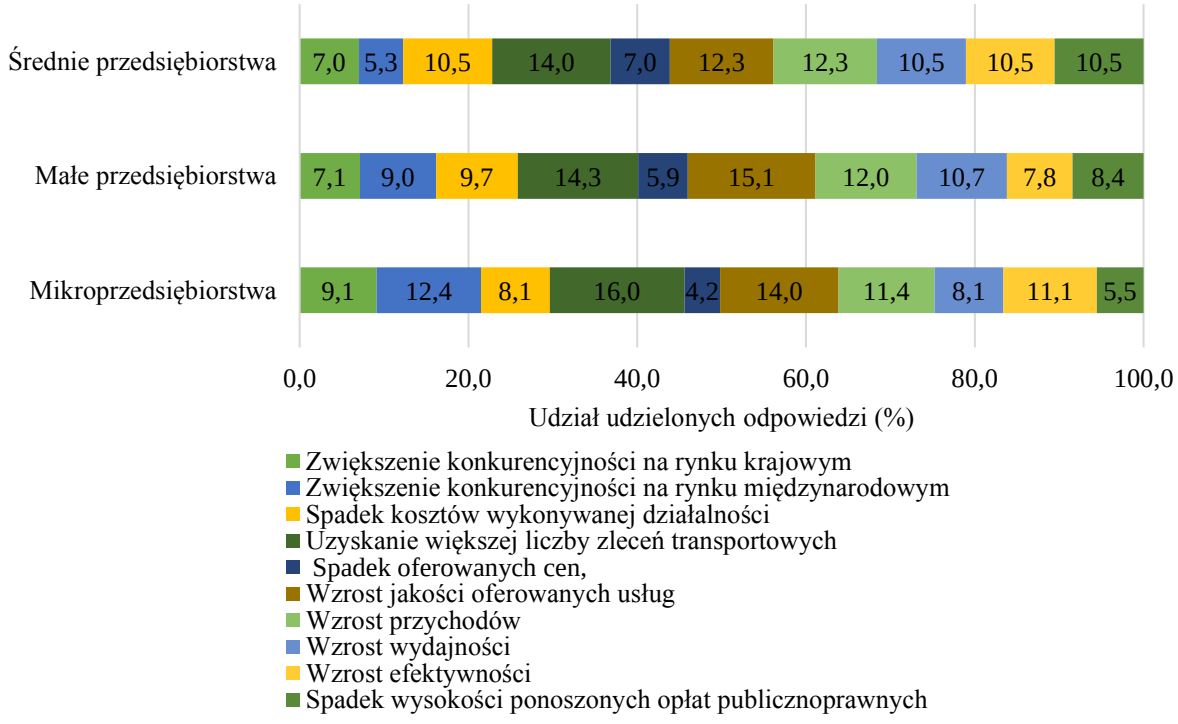
Wyszczególnienie	Środki własne	Kredyt	Leasing	Inna źródła
Ogółem	12,4	43,3	42,7	1,6
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa				
Mikroprzedsiębiorstwa	12,3	41,5	44,3	1,9
Małe przedsiębiorstwa	11,2	43,3	43,8	1,7
Średnie przedsiębiorstwa	20,8	50,0	29,2	0,0
Ze względu na formę prawną				
Osoba fizyczna	15,1	27,4	54,7	2,8
Spółka cywilna	25,0	25,0	50,0	0,0
Spółka jawna	6,8	52,3	38,6	2,3
Spółka komandytowa	20,0	40,0	40,0	0,0
S.K.A.	0,0	100,0	0,0	0,0
Spółka. z o.o. sp.k.	0,0	50,0	50,0	0,0
Spółka z o.o	11,7	52,4	35,2	0,7

Źródło: opracowanie własne.

Badane firmy najczęściej wskazywały, że w największym stopniu przeprowadzone inwestycje przełożyły się na uzyskanie większej liczby zleceń transportowych (14,9%) oraz wzrost jakości oferowanych usług (14,5%). W przypadku 16,3% mikro, 14,3% małych i 14,0% średnich przedsiębiorstw, które przeprowadziły inwestycje najważniejszym ich efektem było uzyskanie właśnie większej liczby zleceń transportowych (wyk. 51).

Efektywność inwestycji jest niezwykle ważna. Rozwój przedsiębiorstwa powinien być zabezpieczony rosnącym popytem na jego usługi. Uzyskiwanie nowych zleceń transportowych świadczy o poprawie konkurencyjności oraz utrwala pozycję firmy na rynku. Nie bez znaczenia jest również większa stabilność finansowa. Jeżeli działa podjęte przez przedsiębiorstwa będą w kolejnych okresach wpływać na poprawę wyników finansowych, to będą generować również kolejne inwestycje. Należy także zauważyć, że większość inwestycji była związana z zakupem nowego taboru, co przyczyniało się do większego technicznego uzbrojenia pracy oraz pośrednio do obniżenia kapitałochłonności wykonywanych przewozów.

Wykres 51. Efekty wprowadzonych w latach 2008-2014 inwestycji według badanych podmiotów



Źródło: opracowanie własne.

5.2.3.1. Szczegółowe analiza sytuacji majątkowej w jednostkach objętych obowiązkiem sprawozdawczym

Zasoby majątkowe, jakimi dysponuje jednostka gospodarcza nazywane są aktywami. Zaliczane są do nich zasoby o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń i mające spowodować w przyszłości korzyści ekonomiczne. Dzieli się je na aktywa trwałe i aktywa obrotowe.

Głównym kryterium podziału jest czas, przez jaki firma planuje wykorzystywać dane składniki. Ogólnie przyjętą graniczną długością okresu, od którego zależy klasyfikacja aktywów do jednej z grup jest 12 miesięcy[270]. Ocena aktywów zawartych w bilansie przedsiębiorstw polega na ustaleniu relacji między poszczególnymi jego składnikami oraz obserwacji zmian składników w czasie.

Na przestrzeni 6 badanych lat sytuacja finansowa badanych przedsiębiorstw ulegała znacznym zmianom. Były one spowodowane zarówno przekształceniami wewnątrz badanych podmiotów, jak również w aich otoczeniu makroekonomicznym. Ocena tych zmian ma na celu wskazanie jak zmieniał się majątek badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 oraz w jakim stopniu zmiany te determinowały ich rozwój.

W tabeli 48 oraz tabeli 49 zawarte zostały dane wyjściowe użyte do analizy aktywów. Analiza majątku całkowitego wskazuje, iż w badanym okresie nastąpił przyrost jego wartości we wszystkich kategoriach przedsiębiorstw. Przeciętna stan aktywów wzrósł o 2 050 483 zł, z czego największy przyrost nastąpił w przedsiębiorstwach średnich (o 1 789 695 zł). Jego główną determinantą było zwiększenie majątku obrotowego.

Aktywa obrotowe miały największy udział w majątku. Zaliczane są do nich składniki majątkowe, od których oczekuje się, że zostaną zużyte, sprzedane lub w inny sposób wykorzystane w bliskiej przyszłości, zazwyczaj w ciągu dwunastu miesięcy od dnia bilansowego. W przypadku podmiotów transportowych w ich skład wchodzi: paliwo, zaliczki, należności za wykonane usługi, które jeszcze nie zostały przekazane przez kontrahentów.

Aktywa obrotowe w 2008 r. stanowiły średnio 62,4% aktywów, z czego w jednostkach mikro wynosiły 68,1%, małych - 68,4% i średnich - 50,6%. W 2014 r. udział aktywów obrotowych spadł do poziomu 64,1%. Największy odsetek aktywów obrotowych wykazywały przedsiębiorstwa mikro (79,3%), najmniejszy przedsiębiorstwa średnie (53,5%).

[270]Szyszko L (red.), Zarządzanie finansami, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003, s. 41.

Tabela 48. Przeciętna wartość i udział aktywów bilansu badanych przedsiębiorstw według klasy wielkości w 2008 r.

Wyszczególnienie	Mikro		Małe		Średnie	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Aktywa trwałe	254682	31,9	850459	31,6	6394347	49,4
Rzeczowe aktywa trwałe	246150	30,8	777067	28,9	5238696	40,4
Środki transportu	127916	16,0	252475	9,4	3694781	28,5
Należności długoterminowe	32	0,0	0	0,0	12416	0,1
Inwestycje długoterminowe	0	0,0	45253	1,7	1052347	8,1
Aktywa obrotowe	543433	68,1	1840006	68,4	6557076	50,6
Należności krótkoterminowe	330986	41,5	1388582	51,6	5111287	39,5
Inwestycje krótkoterminowe	168301	21,1	244413	9,1	663392	5,1
Aktywa razem	798130	100,0	2689481	100,0	12951423	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 49. Przeciętna wartość i udział aktywów bilansu badanych przedsiębiorstw według klasy wielkości w 2014 r.

Wyszczególnienie	Mikro		Małe		Średnie	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Aktywa trwałe	212062	20,7	1578432	40,3	6857177	46,5
Rzeczowe aktywa trwałe	211924	20,7	1346171	34,4	4970861	33,7
Środki transportu	43916	4,3	510988	13,0	3676132	24,9
Należności długoterminowe	0	0,0	75	0,0	736	0,0
Inwestycje długoterminowe	0	0,0	135785	3,5	952160	6,5
Aktywa obrotowe	812039	79,3	2338996	59,7	7883993	53,5
Należności krótkoterminowe	557342	54,4	1559283	39,8	6329217	42,9
Inwestycje krótkoterminowe	198019	19,3	425509	10,9	925487	6,3
Aktywa razem	1024101	100,0	3917428	100,0	14741118	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Największą część aktywów obrotowych w badanych podmiotach stanowiły należności krótkoterminowe, stanowiące wszystkie należności z tytułu dostaw i usług, niezależnie od terminu spłaty oraz należności z innych tytułów niezaliczonych do aktywów finansowych, które są wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego. Udział należności krótkoterminowych w 2008 r. był najwyższy w firmach małych (75,5% aktywów obrotowych). Z kolei w 2014 r. ich udział spadł, natomiast wzrósł w podmiotach mikro i średnich. Zwiększyły się również zasoby środków finansowych, jakimi dysponowały przedsiębiorstwa, a które ujmowane były w inwestycjach krótkoterminowych (średnio o 30,5%). Wskazuje to na pozytywną tendencję w badanym okresie, jednak znaczna część środków badanych przedsiębiorstw była zamrożona w postaci należności. Wynikało to w dużej mierze z terminów płatności występującymi w transporcie drogowym, które najczęściej wynoszą od 45 do 90 dni kalendarzowych.

Niemniej spadek należności krótkoterminowych w latach 2008-2014 mógł być spowodowany następującymi zmianami w prawie w postaci:

— wejścia w życie w dniu 28.04.2013 r. ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych odnoszącej się do relacji między przedsiębiorcami oraz między przedsiębiorcami a podmiotami publicznymi, zmieniającej zasady naliczania odsetek od nieopłaconych faktur,

— zmianą zasad korzystania przez podatników VAT z tzw. ulgi na złe długi, która pozwoliła na korzystanie z tej instytucji w uproszczony sposób.

Oczywistym jest, że wskazane zmiany nie rozwiązywały większości problemów związanych z odzyskiwaniem należności, szczególnie od kontrahentów zagranicznych, lecz w pewnym stopniu stanowiły dla krajowych dłużników zachętę do terminowego regulowania należności.

Druga część aktywów to aktywa trwałe. Zalicza się do nich: budynki, budowle, grunty, urządzenia oraz środki transportu, prawo do wieczystego użytkowania gruntów, maszyny. Rzeczowe aktywa trwałe są wykorzystywane w przedsiębiorstwie dłużej niż rok. Wartość aktywów trwałych w 2014 r. wzrosła średnio w stosunku do 2008 r. o blisko 13,3%. Rzeczowe aktywa trwałe składały się w 2008 r. ze środków trwałych (83,5%). Największą grupę w środkach trwałych w 2008 r. pod względem wartości stanowiły środki transportowe (65,1%). W największym stopniu przyrost wartości aktywów trwałych dotyczył małych przedsiębiorstw. Należy jednak uwzględnić, że do aktywów trwałych przedsiębiorstwa nie zalicza się wartości pojazdów będących objętych umową leasingu. Szczegółowy przegląd struktury bilansu w 2008 r. i 2014 r. dla badanych przedsiębiorstw ze względu na ich formę prawną został przedstawiony w tabeli 50 i tabeli 51.

Tabela 50. Przeciętna wartość aktywów i ich udział w bilansie badanych przedsiębiorstw według formy prawnej w 2008 r.

Wyszczególnienie	Spółka jawna		Spółka komandytowa		S.K.A.		Spółka. z o.o. sp.k.		Spółka z o. o.	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Aktywa trwałe	1552878	39,5	111821	9,2	459259	17,4	3462700	47,3	1305119	39,2
Rzeczowe aktywa trwałe	1031131	26,3	111821	9,2	459259	17,4	2694188	36,8	1213800	36,5
Środki transportu	654522	16,7	111821	9,2	47786	1,8	145368	2,0	631806	19,0
Należności długoterminowe	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1962	0,1
Inwestycje długoterminowe	518174	13,2	0	0,0	0	0,0	720872	9,9	49351	1,5
Aktywa obrotowe	2374163	60,5	1104419	90,8	2180612	82,6	3852432	52,7	2024232	60,8
Należności krótkoterminowe	1545804	39,4	758376	62,4	1720676	65,2	2648804	36,2	1602701	48,2
Inwestycje krótkoterminowe	424801	10,8	308265	25,3	297628	11,3	375878	5,1	232001	7,0
Aktywa razem	3927041	100,0	1216240	100,0	2639871	100,0	7315132	100,0	3326406	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 51. Przeciętna wartość aktywów i ich udział w bilansie badanych przedsiębiorstw według formy prawnej w 2014 r.

Wyszczególnienie	Spółka jawna		Spółka komandy-towa		S.K.A.		Spółka. z o.o. sp.k.		Spółka z o. o.	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Aktywa trwałe	2681540	45,2	406915	22,3	77175	1,6	4454469	58,7	2473776	43,3
Rzeczowe aktywa trwałe	1369404	23,1	399841	21,9	51805	1,1	3863984	50,9	2154426	37,7
Środki transportu	512769	8,7	356432	19,5	10969	0,2	633876	8,4	1291617	22,6
Należności długoterminowe	0	0,0	0	0,0	0	0,0	697572	9,2	266	0,0
Inwestycje długoterminowe	483754	8,2	0	0,0	0	0,0	745950	9,8	233578	4,1
Aktywa obrotowe	3245811	54,8	1420292	77,7	4741700	98,4	3135791	41,3	3244313	56,7
Należności krótkoterminowe	2348904	39,6	1014650	55,5	3266090	67,8	1561390	20,6	2372975	41,5
Inwestycje krótkoterminowe	462710	7,8	89879	4,9	180269	3,7	176780	2,3	526304	9,2
Aktywa razem	5927351	100,0	1827207	100,0	4818875	100,0	7590260	100,0	5718075	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

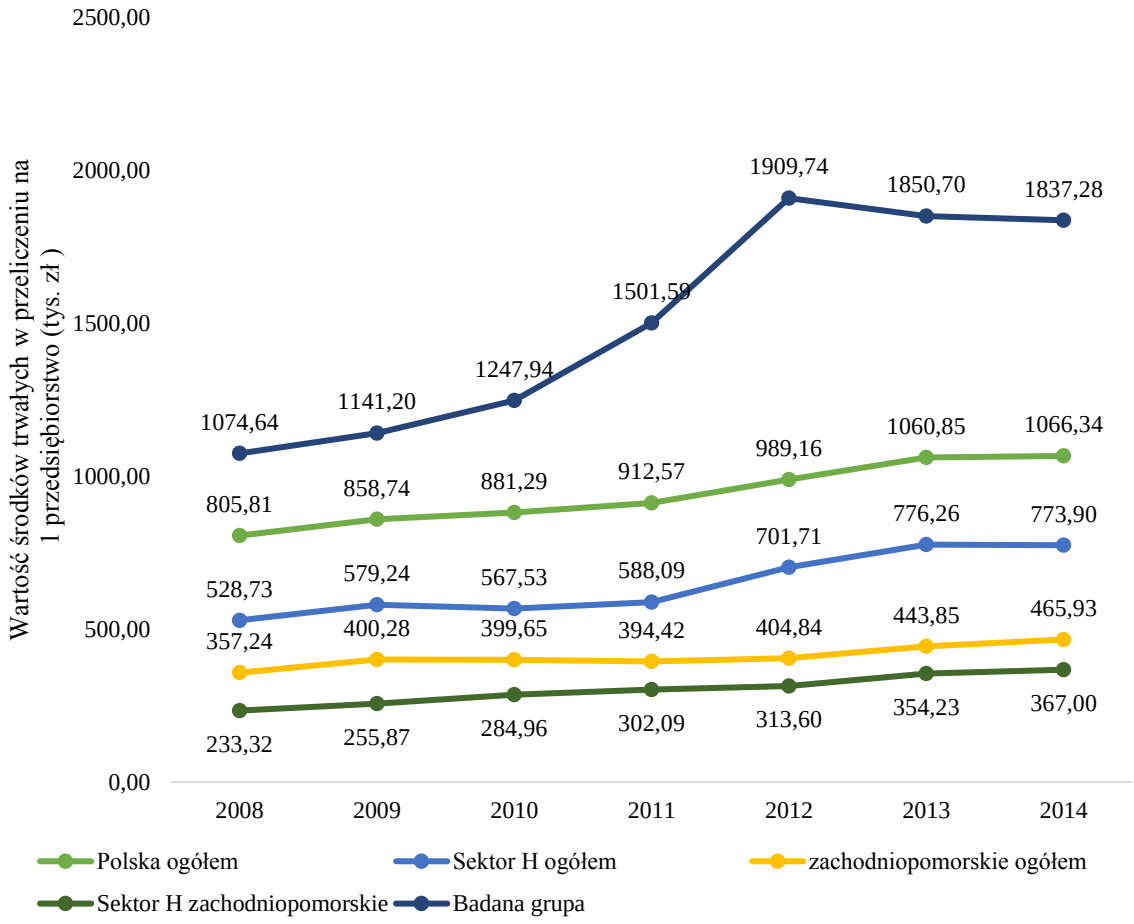
Porównanie uzyskanych wyników badań w zakresie przeciętnej wartości środków trwałych, z danymi dotyczącymi ogółu przedsiębiorstw w Polsce i województwie zachodniopomorskim, a także podmiotów z sektora H wskazuje, że:

— przeciętna wartość środków trwałych w badanych podmiotach w latach 2008-2014 była wyższa niż w ogóle przedsiębiorstw oraz w sektorze H zarówno w skali kraju oraz województwa;

— najwyższą wartość środków trwałych badane podmioty wykazały w 2012 r. Była ona o 920,58 tys. zł wyższa niż przeciętna wartość dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce oraz o 1208,03 zł większa niż osiągnięta przez sektora H (wyk. 52);

— dynamika wzrostu wartości środków trwałych w przeciągu 6 letniego okresu badanych podmiotów wynosiła 170,9%, w przypadku sektora H w województwie zachodniopomorskim jej wartość wyniosła 157,3%. Oznacza, to różnicę wzrostu o 13,6 p.p.

Wykres 52. Porównanie wartości aktywów trwałych w badanych przedsiębiorstwach, sektorze PKD H oraz ogóle przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

Najwyższą dynamiką średnioroczną wzrostu wartości aktywów trwałych charakteryzowały się w badanym okresie małe przedsiębiorstwa. Wartość ich aktywów trwałych rosła w badanym okresie w średnim tempie 114,4%. Z kolei mikroprzedsiębiorstwa zmniejszyły wartość swoich środków trwałych o 5,5%. Średnioroczne tempo wzrost aktywów trwałych w badanej grupie kształtowało się na poziomie 111,8%.

Wyższą dynamikę w ujęciu ze względu na formę prawną wykazywały jedynie spółki z o. o (115,9%). Z kolei analizując uzyskane dane w kontekście regionalnym najszybciej rósł majątek firm zarejestrowanych w powiecie szczecineckim (126,8%). Przedsiębiorstwa z powiatu goleniowskiego zanotowały natomiast w 2014 r. spadek wartości majątku w stosunku do 2008 r. o 690 tys. zł. Szczegółowa charakterystyka aktywów trwałych w podziale ze względu na formę działalności gospodarczej oraz miejsce jej prowadzenia została przedstawiona w tabeli 52.

Wartość aktywów obrotowych w badanych podmiotach rosła w latach 2008-2014. W porównaniu do innych podmiotów, zarówno w skali kraju, jak i województwa ich poziom był niższy, natomiast tendencja wzrostowa była zbliżona do przedsiębiorstw zarejestrowanych w województwie zachodniopomorskim. W 2008 r. przeciętny poziom aktywów obrotowych przedsiębiorstw w Polsce wynosił 33 716 tys. zł. W 2014 r. z kolei wzrósł do poziomu 45 161 tys. zł, co stanowi przyrost na poziomie 133,9% w porównaniu do roku bazowego. W przypadku sektora H w województwie zachodniopomorskim przyrost ten kształtował się na poziomie 148,5%. Natomiast w grupie badanych przedsiębiorstw wyniósł 158,4%, a więc był wyższy o 9,9 p. p. od średniej wartości dla wszystkich podmiotów w Polsce (wyk. 53).

Majątek obrotowy ma charakter płynny, co oznacza, że firma może obracać gotówką w okresie krótszym od sprawozdawczego. W okresie sprawozdawczym majątek obrotowy ulega ciągłym, sezonowym i znacznym zmianom, co jest wynikiem kondycji firmy, jej pozycji na rynku. Poprawa wartości aktywów obrotowych, a także ich dynamika świadczy, że przedsiębiorstwa wykazywały pozytywną tendencję ze względu na zwiększenie wartości majątku obrotowego w tempie szybszym niż średnia krajowa.

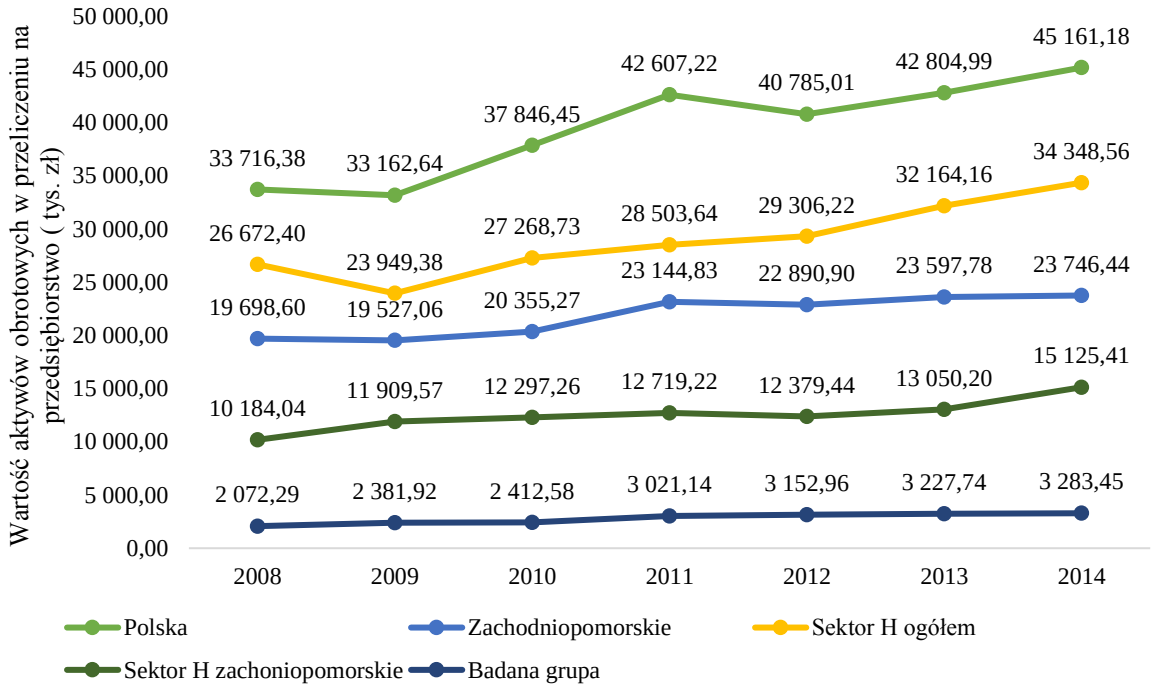
Ze względu na wielkość badanych firm najwyższą dynamiką średnioroczną wzrostu aktywów obrotowych charakteryzowały się mikroprzedsiębiorstwa. Wartość aktywów w ich przypadku rosła w badanym okresie w średnim tempie 134,4%. Z kolei najmniejszą dynamikę wzrostu odnotowały przedsiębiorstwa średnie. Wynosiła ona w badanym okresie 103,4%. Poprzez to zwiększyły wartość swojego majątku obrotowego jedynie o 970 tys. zł.

Tabela 52. Przeciętna wartość aktywów trwałych i ich dynamika w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 (tys. zł)

Wyszczególnienie	2008	2009		2010		2011		2012		2013		2014		Dynamika średnioroczna
	Wartość	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	
Ogółem	573	524	91,5	616	117,5	789	128,2	1126	142,7	1007	89,4	1024	101,7	111,8
Ze względu na klasę wielkości														
Mikro	128	216	169	92	42,5	87	95,1	78	89,6	113	143,6	30	27	94,5
Małe	252	232	91,9	330	142,3	494	149,6	448	90,8	468	104,4	504	107,6	114,4
Średnie	3695	2672	72,3	2999	112,2	2825	94,2	4315	152,8	3680	85,3	3492	94,9	101,9
Ze względu na formę prawną														
Spółka jawna	598	591	99	490	82,8	742	151,5	508	68,5	544	107	490	90,2	99,8
Spółka komandytowa	112	123	110	132	107,5	89	67,5	144	161,3	148	103,1	178	120,3	111,6
S.K.A.	459	123	26,9	64	52,1	145	226,1	98	67,5	52	52,8	77	149,0	95,72
Spółka. z o.o. sp.k.	3463	3982	115,0	4265	107,1	4594	107,7	4809	104,7	4625	96,2	4454	96,3	104,50
Spółka z o.o	582	520	89,4	675	129,7	838	124,2	1347	160,7	1181	87,7	1224	103,6	115,9
Ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa (powiat)														
białogardzki	740	880	118,9	960	109,1	1095	114,1	1285	117,3	2043	158,9	2173	106,4	120,8
choszczeński	2093	2511	120	2307	91,9	1971	85,4	1815	92,1	1871	97	1879	100,4	97,8
drawski	504	599	118,9	530	88,5	769	145,1	887	115,4	1190	74,5	1539	129,3	111,9
goleniowski	1043	895	85,8	1267	141,6	701	55,4	377	53,7	318	118,4	353	110,9	94,3
gryficki	3270	3290	100,6	3970	120,6	3343	84,2	3434	102,7	3671	93,5	3723	101,4	100,5
gryfiński	942	933	99	1195	128,1	1244	104,1	1264	101,7	1337	94,6	1553	116,2	107,3
kamieński	1774	981	55,3	558	56,9	901	161,4	550	61,1	325	169,3	326	100,4	100,7
kołobrzeski	1700	1752	103	1980	113	2197	110,9	2240	101,9	2204	101,6	2308	104,7	105,9
Koszalin m.	1212	1627	134,2	1568	96,4	1765	112,6	2416	136,9	3697	65,4	3489	94,4	106,6
koszaliński	639	710	111,1	1504	211,8	1856	123,4	1870	100,8	2170	86,2	1306	60,2	115,6
łobeski	628	700	111,5	595	85	1182	198,7	1527	129,2	2363	64,6	3776	159,8	124,8
myśliborski	572	852	149	1286	150,9	1806	140,5	1876	103,9	2582	72,7	2449	94,9	118,6
policki	3797	4194	110,5	4991	119	1521	30,5	2846	187,2	1866	152,5	2973	159,3	126,5
pyrzycki	2417	2758	114,1	2702	98	3644	134,8	3594	98,6	3795	94,7	3650	96,2	106,1
sławieński	2257	2239	99,2	2394	106,9	2793	116,7	2242	80,3	2317	96,8	2402	103,7	100,6
stargardzki	2117	2418	114,2	4778	197,6	5665	118,6	7027	124	5411	129,9	5462	100,9	130,9
Szczecin m.	1960	1829	93,3	1756	96	1994	113,6	1925	96,6	2009	95,8	2125	105,8	100,2
szczecinecki	2197	2538	115,5	3311	130,5	5972	180,3	7563	126,6	7629	99,1	8277	108,5	126,8
świdwiński	1845	1642	89	2192	133,5	3031	138,3	3004	99,1	3845	78,1	3845	100	106,3
Świnoujście m.	2351	4658	198,1	2604	55,9	4844	186	6220	128,4	3735	166,5	3813	102,1	139,5
wałecki	1974	2979	150,9	1323	44,4	1118	84,5	2528	226,1	2544	99,4	2521	102,1	117,9

Wd - dynamika (rok poprzedni = 100)
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 53. Wartość aktywów obrotowych przeliczeniu na przedsiębiorstwo w badanej grupie, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

Porównując średnioroczne tempo dynamiki aktywów obrotowych w poszczególnych klasyfikacjach badanych przedsiębiorstw można wskazać, że:

— ponadprzeciętnie rozwijały się spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki komandytowo-akcyjne. Średnioroczne tempo wzrostu ich aktywów obrotowych kształtowało się kolejno 109,1% i 114,2%. Było tym samym większe niż w całej grupie badanych jednostek;

— ze względu na miejsce prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo, najszybciej zwiększał się stan środków obrotowych, firm z powiatu szczecineckiego (181,9%) oraz świdwińskiego (139,8%). Natomiast z podmioty z powiatu stargardzkiego zmniejszyły przeciętny stan aktywów o 11 401 tys. zł, co stanowiło największy spadek.

Szczegółowa charakterystyka aktywów obrotowych w podziale ze względu na formę działalności gospodarczej oraz miejsce jej prowadzenia została przedstawiona w tabeli 53.

Tabela 53. Przeciętna wartość aktywów obrotowych i ich dynamika w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 (tys. zł)

Wyszczególnienie	2008	2009		2010		2011		2012		2013		2014		Dynamika średnioroczna
	Wartość	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	
Ogółem	2072	2382	114,9	2413	101,3	3021	125,2	3153	102,4	3228	102,4	3283	101,7	108,3
Ze względu na klasę wielkości														
Mikro	543	767	141,1	1091	142,4	1527	139,9	1665	125,6	2092	125,6	2759	131,9	134,4
Małe	1840	2245	122	2321	103,4	2802	120,7	2910	97,4	2834	97,4	2733	96,5	106,2
Średnie	6557	6556	100	5975	91,1	7640	127,9	7902	105,5	8340	105,5	7528	90,3	103,4
Ze względu na formę prawną														
Spółka jawna	2168	2309	106,5	2661	115,3	3438	129,2	3306	96,2	3259	98,6	3105	95,3	106,8
Spółka komandytowa	1104	980	88,8	770	78,5	973	126,4	963	99	1007	104,6	710	70,5	94,6
S.K.A.	2181	2739	125,6	3315	121,0	3831	115,6	3783	98,7	4089	108,1	4742	116,0	114,2
Spółka. z o.o. sp.k.	3852	3564	92,5	3415	95,8	2683	78,6	2321	86,5	2754	118,7	3136	113,8	97,6
Spółka z o.o	1864	2264	121,4	2377	105	2850	119,9	3151	110,6	3109	98,7	3074	98,8	109,1
Ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa (powiat)														
białogardzki	2959	3519	118,9	3840	109,1	4381	114,1	5140	117,3	8170	158,9	8692	106,4	120,8
choszczeński	2827	2798	99,0	3584	128,1	3731	104,1	3793	101,7	4010	105,7	4659	116,2	109,1
drawski	1774	1962	110,6	1117	56,9	1802	161,4	1100	61,1	650	59,1	326	50,2	83,2
goleniowski	11283	11195	99,2	11969	106,9	13963	116,7	11211	80,3	11583	103,3	12009	103,7	101,7
gryficki	4233	4835	114,2	9555	197,6	11330	118,6	14053	124,0	10822	77,0	10924	100,9	122,1
gryfiński	7839	7316	93,3	7024	96,0	7976	113,6	7701	96,6	8035	104,3	8501	105,8	101,6
kamieński	4394	5077	115,5	6623	130,5	11943	180,3	15126	126,6	15258	100,9	16554	108,5	127,1
kołobrzeski	2093	2511	120,0	2307	91,9	1971	85,4	1815	92,1	1871	103,1	1879	100,4	98,8
Koszalin m.	22890	26322	115,0	31756	120,6	26741	84,2	27471	102,7	29369	106,9	29781	101,4	105,1
koszaliński	504	599	118,9	530	88,5	769	145,1	887	115,4	1190	134,2	1539	129,3	121,9
łobeski	3797	4194	110,5	4991	119,0	1521	30,5	2846	187,2	1866	65,6	2973	159,3	112,0
myśliborski	5101	5255	103,0	5941	113,0	6591	110,9	6719	101,9	6612	98,4	6925	104,7	105,3
policki	5536	6570	118,7	8769	133,5	12124	138,3	12015	99,1	15381	128,0	15381	100,0	119,6
pyrzycki	2423	3253	134,2	3135	96,4	3529	112,6	4832	136,9	7394	153,0	6979	94,4	121,3
sławieński	2085	1790	85,8	2534	141,6	1403	55,4	754	53,7	636	84,4	353	55,5	79,4
stargardzki	11754	23291	198,1	13018	55,9	24219	186,0	31102	128,4	18676	60,0	19063	102,1	121,8
Szczecin m.	99095	113068	114,1	121610	107,6	160318	131,8	161721	100,9	163170	100,9	149635	91,7	107,8
szczecinecki	1279	710	55,5	4513	635,4	5569	123,4	5611	100,8	6510	116,0	3917	60,2	181,9
świdwiński	1883	2099	111,5	1784	85,0	3546	198,7	4580	129,2	7089	154,8	11329	159,8	139,8
Świnoujście m.	1974	2979	150,9	1323	44,4	1118	84,5	2528	226,1	2544	100,6	2178	85,6	115,4
wałecki	1144	1705	149,0	2572	150,9	3612	140,5	3752	103,9	5163	137,6	4898	94,9	129,4

Wd - dynamika (rok poprzedni=100)
Źródło: opracowanie własne.

5.2.3.2. Analiza wskaźników majątkowych w badanych przedsiębiorstwach

Analiza wskaźnikowa stanowi część analizy majątkowej, będącą rozwinięciem analizy wstępnej sprawozdań finansowych. Zadaniem analizy wskaźnikowej jest dostarczenie informacji o operacjach gospodarczych, funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, a przede wszystkim jego kondycji finansowej i majątkowej. Analiza stanu majątkowego przedsiębiorstwa wraz z analizą porównawczą otrzymanych wyników pozwala stwierdzić jak rozwijało się przedsiębiorstwo zarówno na tle badanej grupy, jak i innych przedsiębiorstw w Polsce.

Jako punkt odniesienia dla przeprowadzonej analizy przyjęto wyniki uzyskiwane przez przedsiębiorstwa sektora prywatnego w Polsce oraz przez przedsiębiorstwa sektora H PKD, do którego należy transport drogowy. Wskaźniki te będące punktem odniesienia przeprowadzonego badania zostały przedstawione w tabeli 54.

Tabela 54. Wartość wybranych wskaźników majątkowych dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce oraz sektora PKD H w latach 2008-2014

Wskaźnik	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem w Polsce							
Wskaźnik unieruchomienia majątku	1,5	1,5	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6
Wskaźnik udziału majątku trwałego w aktywach całkowitych	59,3	60,0	59,0	58,3	60,0	61,3	61,3
Wskaźnik udziału majątku obrotowego w aktywach całkowitych	40,7	40,0	41,0	41,7	40,0	38,7	38,7
Wskaźnik produktywności aktywów	124,4	120,3	119,8	123,0	122,8	117,4	114,0
Wskaźnik udziału kapitałów własnych w finansowaniu majątku trwałego	50,4	51,5	51,5	49,8	50,8	50,7	49,9
Sektor H w Polsce							
Wskaźnik unieruchomienia majątku	2,8	2,6	2,7	2,6	2,7	2,6	2,8
Wskaźnik udziału majątku trwałego w aktywach całkowitych	73,6	72,6	72,6	72,0	72,7	72,6	73,5
Wskaźnik udziału majątku obrotowego w aktywach całkowitych	26,4	27,4	27,4	28,0	27,3	27,4	26,5
Wskaźnik produktywności aktywów	88,3	88,7	90,6	91,5	89,9	85,1	79,3
Wskaźnik udziału kapitałów własnych w finansowaniu majątku trwałego	49,6	45,5	45,2	42,7	40,7	40,1	37,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pierwszym wskaźnikiem, który został poddany badaniu w grupie analizowanych podmiotów był wskaźnik unieruchomienia majątku. W przypadku ogółu przedsiębiorstw w Polsce wskaźnik ten kształtował się na przeciętnym poziomie wyższym o jedności. Natomiast w sektorze H, jego wartość była większa od 2. Oznacza, to zdecydowaną przewagę majątku trwałego nad obrotowym.W badanych przedsiębiorstwach transportowych natomiast jego wartość była korzystna, gdyż w latach 2008-2014 była niższa od 1. Wskazuje to na większy udział płynnych

aktywów obrotowych w majątku całkowitym. Najwyższą wartość wskaźnik osiągnął w 2012 r. (0,9), natomiast jego średnia wartość dla całego okresu badawczego wynosiła 0,7. Zarówno w mikro, małych, jak i średnich przedsiębiorstwach poziom wskaźnika unieruchomienia majątku utrzymywał się na stałym poziomie z niewielkimi wahaniami. Najmniej korzystna sytuacja wystąpiła w małych przedsiębiorstwach w 2009 r., gdy wskaźnik wzrósł powyżej 1. Był on jednak niższy niż w sektorze H oraz ogóle podmiotów w Polsce (tab. 55).

W ujęciu ze względu na formę prawną najniższa wartość wskaźnika występowała w spółkach komandytowych, natomiast najwyższa w spółkach komandytowo-akcyjnych, dla których otrzymana wartość w 2008 r. i 2009 r. była wyższa niż w grupie porównawczej, jednak w kolejnych latach wykazywała tendencję spadkową.

Tabela 55. Wartość wskaźnika unieruchomienia majątku w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014

Wskaźnik unieruchomienia majątku	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8	0,7	0,8
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	0,5	1,0	0,6	0,4	0,7	0,6	0,3
Małe przedsiębiorstwa	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7
Średnie przedsiębiorstwa	1,0	0,8	0,8	0,7	1,1	0,8	0,9
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	0,7	0,6	0,5	0,6	0,9	0,5	0,8
Spółka komandytowa	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3
S.K.A.	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Spółka. z o.o. sp.k.	0,9	1,1	1,2	1,7	2,1	1,7	1,4
Spółka z o.o	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,7	0,8

Źródło: opracowanie własne.

W badanych przedsiębiorstwach wskaźnik udziału majątku trwałego w majątku całkowitym wykazywał różne wartości w poszczególnych okresach sprawozdawczych, jednocześnie utrzymując się na poziomie mniejszym niż 40,0, z czego najwyższa wartość wystąpiła w 2013 r. (35,2), a najniższa w 2011 r. (30,8). Zmiany tego wskaźnika przedstawiono w tab. 56. Najbardziej korzystną wartość wskaźnika w badanym okresie wykazywały przedsiębiorstwa małe, w którym jego wartość była najniższa. Natomiast ze względu na formę prawną spółki komandytowe posiadały najwyższą elastyczność w zakresie finansowania majątku.

Tabela 56. Wartość wskaźnika majątku trwałego w aktywach całkowitych w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014

Wskaźnik udziału majątku trwałego w aktywach całkowitych	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	33,6	31,6	31,7	30,8	33,2	35,2	34,0
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	30,8	47,2	36,4	28,3	39,5	35,6	20,7
Małe przedsiębiorstwa	28,0	27,8	30,2	32,4	30,0	33,1	33,6
Średnie przedsiębiorstwa	40,4	35,3	36,0	28,6	35,5	37,2	34,9
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	26,3	25,9	20,7	21,7	18,6	25,3	23,1
Spółka komandytowa	9,2	11,1	14,8	8,5	15,0	14,6	21,9
S.K.A.	17,4	4,3	1,9	3,7	2,5	1,3	1,5
Spółka. z o.o. sp.k.	36,8	42,2	45,1	52,6	56,7	52,4	48,8
Spółka z o.o	36,5	33,6	35,3	33,9	38,2	38,1	37,7

Źródło: opracowanie własne.

Wartość wskaźnika w badanych podmiotach była korzystna w całym analizowanym okresie i niższa niż w sektorze H oraz ogóle podmiotów w Polsce. W latach 2008-2012 wskaźnik ten rósł, a następnie w 2013 r. zaczął ponownie spadać. Najniższą przeciętną wartość wskaźnika udziału majątku trwałego w aktywach całkowitych osiągnęły mikroprzedsiębiorstwa (25,5) natomiast najwyższą - jednostki średnie (37,4). Wynika to przede wszystkim z większych zasobów w obrębie majątku trwałego większych jednostek, a z tego względu ich mniejszej elastyczności. Podmioty te umiały się szybciej dostosowywać się do zmian zachodzących w ich otoczeniu.

Wskaźnik udziału majątku obrotowego w aktywach całkowitych służy do analizy udziału majątku obrotowego w majątku ogółem. W badanej grupie wskaźnik ten przyjmował wartość wyższą niż wyniki otrzymane dla sektora H oraz ogółu przedsiębiorstw w Polsce. Widoczny jest jednocześnie wzrost jego wartości w 2010 r. i 2013 r. Ponadto w 2010 r. jego wartość była wyższa niż w sektorze H o 1,2 (tab. 57).

Najniższą przeciętną wartość wskaźnika w badanym okresie wykazywały średnie przedsiębiorstwa (przeciętnie 63,9), z kolei najwyższą jednostki mikro (65,1). Ze względu na formę prawną wartość w grupie spółek komandytowo-akcyjnych (95,3). Dokonując ogólnej analizy oszacowanych wartości można stwierdzić, że badane podmioty posiadały korzystną strukturę majątkową w zakresie proporcji majątku trwałego i obrotowego.

Tabela 57. Wartość wskaźnika udziału majątku obrotowego w aktywach całkowitych w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014

Wskaźnik udziału majątku obrotowego w aktywach całkowitych	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	60,9	63,0	61,8	60,8	54,8	59,1	56,5
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	68,1	51,1	61,8	70,6	60,5	64,4	79,3
Małe przedsiębiorstwa	69,0	68,7	66,1	61,0	62,7	62,6	60,4
Średnie przedsiębiorstwa	50,6	56,1	54,5	60,3	48,5	55,4	52,0
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	60,5	61,4	64,8	63,9	51,5	65,4	54,8
Spółka komandytowa	90,8	88,9	85,2	91,5	85,0	85,4	77,7
S.K.A.	82,6	95,7	98,1	96,3	97,5	98,7	98,4
Spółka. z o.o. sp.k.	52,7	47,2	44,5	36,9	32,6	37,3	41,3
Spółka z o.o	60,8	63,3	60,7	59,7	55,8	57,2	56,7

Źródło: opracowanie własne.

W ocenie efektywności gospodarowania majątkiem całkowitym najczęściej wykorzystywany jest wskaźnik produktywności aktywów. W badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2011 wskaźnik ten wykazywał wzrost, co związane było z pożądanym wzrostem produkcji na jednostkę majątku. W 2008 r. produktywność majątku kształtowała się na poziomie 347,6. Natomiast w 2010 r. wartość ta wzrosła do 700,0. W kolejnych okresach występował spadek wskaźnika, związany w obniżeniem produktywności majątków badanych podmiotów (tab. 58).

Najwyższą produktywność majątku w badanym okresie wykazywały podmioty małe (średnio 584,3) oraz średnie (309,2). Wskaźnik ten był jednocześnie wyższy w badanej grupie niż w sektorze PKD H oraz ogóle przedsiębiorstw w Polsce. W ujęciu ze względu na formę prawną najbardziej korzystną wartości wskaźnika wykazywały spółki komandytowe (531,4), najmniej natomiast spółki jawne (235,7).

Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku stanowi kolejny element oceny sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa. W badanym okresie wartość wskaźnika wykazywała w badanym okresie tendencję spadkową przyjmując w 2008 r. wartość 33,8, natomiast w 2014 r. 21,2 (tab. 59). Spadek jego wartości zauważalny jest szczególnie od 2011 r. Należy to postrzegać jako zjawisko negatywne, ponieważ związane ono jest z obniżeniem niezależności finansowej przedsiębiorstw i pogorszeniem zabezpieczenia spłaty zadłużenia posiadanymi aktywami (tzw. zmniejszenie pojemności zadłużeniowej).

Tabela 58. Wartość wskaźnika produktywności aktywów w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014

Wskaźnik produktywności aktywów	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	347,6	366,2	551,2	700,0	486,2	469,5	492,3
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	263,9	287,2	319,4	312,6	235,3	240,7	160,7
Małe przedsiębiorstwa	437,4	429,6	615,8	830,3	580,3	568,3	628,6
Średnie przedsiębiorstwa	277,4	311,5	359,7	336,5	252,0	316,2	309,9
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	242,9	236,3	268,8	236,2	202,3	244,4	219,6
Spółka komandytowa	418,9	494,2	581,6	558,0	543,5	529,5	594,6
S.K.A.	431,9	332,8	301,5	345,9	292,5	331,8	264,0
Spółka. z o.o. sp.k.	171,8	181,6	259,5	391,3	494,9	565,3	574,4
Spółka z o.o	258,0	240,2	248,4	251,7	233,0	248,4	252,7

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku w największym stopniu uległ obniżeniu w mikroprzedsiębiorstwach, natomiast w najmniejszym w jednostkach średnich. W ujęciu ze względu na formę prawną wartość wskaźnika była najmniej korzystna w spółkach z o. o. - komandytowych. Porównanie wartości wskaźnika dla badanych przedsiębiorstw w stosunku do sektora H PKD i ogółu podmiotów w Polsce wskazuje, że tendencja w zakresie jego spadku występowała w latach 2008-2014 we wszystkich podmiotach w Polsce. Jednocześnie przeciętne jego wartości były wyższe niż w przedsiębiorstwach poddanych analizie.

Tabela 59. Wartość wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014

Wskaźnik udziału kapitałów własnych w finansowaniu majątku trwałego	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	33,8	24,1	27,8	21,4	25,8	17,3	21,2
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	42,4	16,1	18,4	18,0	33,5	18,6	12,8
Małe przedsiębiorstwa	35,6	27,6	27,3	26,1	25,8	17,4	26,0
Średnie przedsiębiorstwa	30,3	27,7	40,0	25,1	21,5	17,9	26,9
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	40,7	22,9	29,0	14,1	22,6	9,1	10,0
Spółka komandytowa	2,9	7,5	29,5	22,4	34,2	34,2	7,2
S.K.A.	53,4	67,6	69,8	59,4	57,7	47,7	51,3
Spółka. z o.o. sp.k.	14,3	10,8	6,2	6,7	2,1	2,2	10,3
Spółka z o.o	36,5	27,0	27,2	32,3	26,4	19,5	26,4

Źródło: opracowanie własne.

5.2.4. Ocena sytuacji finansowej i jej wpływu na rozwój badanych przedsiębiorstw

Pojęcie kondycji finansowej przedsiębiorstwa związane jest z ocenę jego sytuacji w obszarze długofalowej stabilności. Rozpatrywane jest w kategorii wysokość uzyskiwanych przychodów, możliwość gromadzenia kapitałów, budowanie bogactwa, regulowania terminowo wszystkich wymaganych zobowiązań, zarówno wynikających z bieżących opłat, jak i zaciągniętych zobowiązań finansowych. Sytuacja finansowa determinuje zdolność do utrzymania się na rynku w warunkach konkurencji. Pojęcie to odnosi się do trwałości przedsiębiorstwa, jego bezpieczeństwa i wiarygodności finansowej oraz zdolności do generowania zysku czy wzrostu wartości. Ustalanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa możliwe jest poprzez badanie takich parametrów jak: płynność finansowa, wypłacalność, rentowność zasobów i zyskowność prowadzonej działalności[271].

Niemałe znaczenie w diagnostyce ekonomicznej kondycji przedsiębiorstwa ma porównanie wartości różnych wskaźników. Dynamika ich wartości pozwala na ocenę takich zjawisk jak: rozwój przedsiębiorstwa i jego charakter, zmiana pozycji rynkowej, zmiana efektywności wykorzystywania posiadanych zasobów itp. Służą do tego następujące wskaźniki: tempo wzrostu sprzedaży, zatrudnienia, mocy produkcyjnych, wzrost lub spadek udziału w rynku, produktywność i rentowność zasobów oraz zmiany w ich poziomie. Istotne znaczenie dla diagnozy mają również porównania przestrzenne (z wartościami uzyskiwanymi średnio w branży lub przez konkurentów). Porównania takie mają szczególne znaczenie przy określaniu pozycji przedsiębiorstwa na rynku, identyfikacji jego zagrożeń ze strony konkurencji, ustalaniu przedsięwzięć, jakie firma musi zrealizować, by nie wypaść z danego rynku[272].

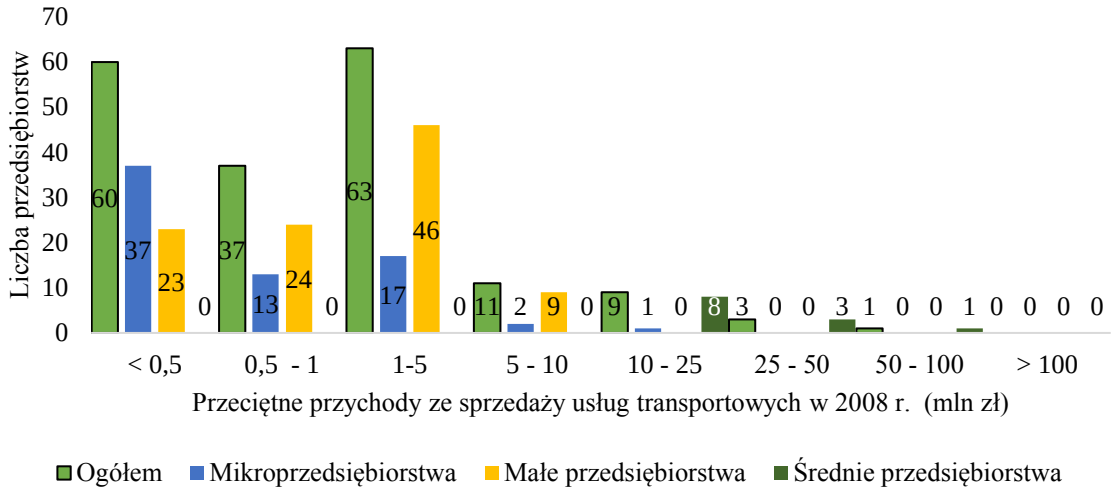
Ocena rozwoju jednostek gospodarczych nie może być, więc oderwana od analizy ich sytuacji finansowej. Jednocześnie zmiany w zakresie sytuacji finansowej pozwalają na wyodrębnienie czynników wpływających na nie, a tym samym poznanie zarówno determinant jak i destymulant wywierających wpływ na działalność jednostki. Uwzględniając ogół badanych przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim można zauważyć, że między 2008 r. i 2014 r. nastąpił spadek o 39 liczby przedsiębiorstw, które uzyskiwały przeciętne przychody ze sprzedaży usług transportowych na poziomie niższym niż 0,5 mln zł (wyk. 54). Największe zmniejszenie liczby nastąpiło w grupie przedsiębiorstw mikro (o 24) oraz małych (o 15). Jednocześnie rosła liczba podmiotów, których przychody ze sprzedaży usług transportowych wynosiły więcej niż 5 mln zł. W szczególności w grupie przedsiębiorstw małych (o

[271]Patterson R., Kompendium terminów z zakresu finansów po polsku i po angielsku. Wydawnictwo Zielona Sowa Sp. z o.o., Kraków 2011, s. 29

[272]Janik W., Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2014, s. 16.

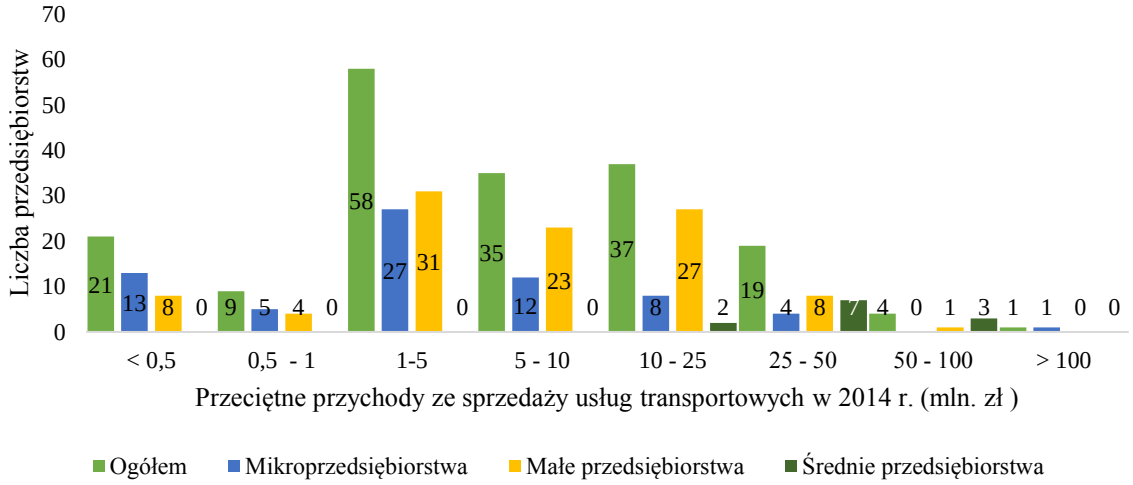
27) oraz średnich (o 4) zwiększyła się liczba jednostek, których przychody w 2014 r. wynosiły powyżej 25 mln zł (wyk. 55).

Wykres 54. Badane przedsiębiorstwa według wielkości osiągniętego przychodu w 2008 r.



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 55. Badane przedsiębiorstwa według wielkości osiągniętego przychodu w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne.

Ze względu na formę prawną badanych jednostek największa liczba przedsiębiorstw w 2008 r., które osiągały przychody ze sprzedaży usług transportowych na poziomie do 0,5 mln zł występowała w grupie spółek cywilnych (60,0%) oraz spółek komandytowych (50,0%). Z kolei w przedziale przeciętnych przychodów wyższych niż 50 mln znajdowało się jedno przedsiębiorstwo – spółka z o. o. W najliczniejszej grupie przedsiębiorstw (o przychodach od 1 mln zł do 5 mln zł) najwięcej było spółek z o. o. (27), co stanowiło 33,5% wszystkich przedsiębiorstw posiadających taką formę prawną (tab. 60).

Tabela 60. Liczba i udział badanych przedsiębiorstw według formy prawnej oraz wielkości osiąganych przychodów (mln zł) w 2008 r. i 2014 r.

Wyszczególnienie	< 0,5		0,5 - 1		1 - 5		5 - 10		10- 25		25 - 50		50 - 100		> 100		Razem
	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	
Rok 2008																	
Osoba fizyczna	27	35,5	16	21,1	25	32,9	8	10,5	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0	76
Spółka cywilna	3	60,0	2	40,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0	5
Spółka jawna	8	34,8	3	13,0	8	34,8	1	4,3	3	13,0	0	0,0	0	0,0	0	0	23
Spółka komandytowa	1	50,0	0	0,0	1	50,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0	2
S.K.A.	0	0,0	0	0,0	1	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0	1
Spółka. z o.o. sp.k.	0	0,0	0	0,0	1	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0	1
Spółka z o.o	21	27,6	16	21,1	27	35,5	2	2,6	6	7,9	3	3,9	1	1,3	0	0	76
Rok 2014																	
Osoba fizyczna	17	22,4	7	9,2	29	38,2	13	16,3	7	9,2	3	3,9	0	0,0	0	0	76
Spółka cywilna	0	0,0	0	0,0	5	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0	5
Spółka jawna	3	13,0	0	0,0	6	26,1	5	21,7	6	26,1	3	13,0	0	0,0	0	0	23
Spółka komandytowa	0	0,0	0	0,0	1	50,0	0	0,0	1	50,0	0	0,0	0	0,0	0	0	2
S.K.A.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0	1
Spółka. z o.o. sp.k.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	100,0	0	0,0	0	0	1
Spółka z o.o	1	1,3	2	2,6	17	22,4	18	23,7	22	28,9	12	14,5	3	5,3	1	1,3	76

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

W 2014 r. 17 przedsiębiorstw osób fizycznych osiągnęło przychód na poziomie mniejszym niż 50 mln zł (22,4% wszystkich podmiotów tego typu). Wzrósł natomiast o 21,1 p. p. odsetek spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które osiągnęły przychody na poziomie od 5 mln zł do 10 mln zł, a także na poziomie od 25 mln zł do 50 mln zł (wzrost o 11,9 p. p.). Tylko jedno przedsiębiorstwo (spółka z o. o.) osiągnęło przychody na poziomie wyższym niż 100 mln zł.

Zmiana w zakresie wielkości uzyskiwanych przychodów ze sprzedaży usług transportowych była widoczna we wszystkich badanych przedsiębiorstwach bez względu na formę prawną, przy czym największy przyrost występował w grupie spółek z o. o. Jest to wynikiem dużego udziału w tej grupie, przedsiębiorstw małych i średnich. W skali wszystkich uzyskanych danych, to one charakteryzowały się większym poziomem przychodów, a tym samym tendencją do ich wzrostu.

W ujęciu ze względu na miejsce prowadzenia działalności gospodarczej w 2008 r. najwięcej podmiotów osiągających przychody na poziomie wyższym niż 25 mln zł było zarejestrowanych na terenie m. Szczecina (3), co stanowiło 4,6% wszystkich podmiotów mających siedzibę w tym mieście. Największy odsetek podmiotów zarejestrowanych w danym mieście, które osiągnęły przychody na poziomie niższym niż 0,5 mln zł występował na terenie powiatu białogardzkiego (66,7%) oraz gryfickiego (66,7%). W 2014 r. na terenie Szczecina w dalszym ciągu było zarejestrowane najwięcej podmiotów o przychodach wyższych niż 25 mln zł. Ich liczba wzrosła do 14, co stanowiło 21,6% wszystkich badanych podmiotów z tego obszaru. Największy udział podmiotów o przychodach poniżej 0,5 mln zł w stosunku do ogólnej liczby zarejestrowanych w danym powiecie jednostek występował w powiecie szczecineckim (33,3%) i gryfickim (33,3%).

Najwięcej podmiotów osiągających wysokie przychody znajdowało się na obszarze dużych ośrodków miejskich oraz w zachodniej części województwa. Jednocześnie w tych obszarach przyrost przychodów w badanym okresie był największy. Wzrost przychodów stanowi pozytywny sygnał w kontekście analizy rozwoju i wzrostu badanych jednostek zwłaszcza, jeżeli utrzymuje się w długim okresie. Świadczy, także umocnieniu pozycji przedsiębiorstw na rynku, a także większej liczbie wykonanej pracy.

Samo uzyskiwanie, jak i zwiększanie przez przedsiębiorstwo przychodów nie może pozostawać w odosobnieniu od osiągniętego wyniku gospodarczego jednostki. Istnieją dwa rodzaje wyników gospodarczych osiąganych przez podmiot gospodarczy[273]:

[273]Dudycz T., Osbert-Pociecha G., Brycz B., Marka a zysk ekonomiczny przedsiębiorstwa, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem, 2015, nr 386, s 383.

— zysk będący dodatnim wynikiem finansowym przedsiębiorstwa, oznaczającym, że ma ono wyższe przychody niż koszty ich uzyskania. Zysk stanowi nadwyżkę wartości sprzedaży nad ogólnymi wydatkami. Stanowi również podstawę do inwestowania i rozwoju firmy;
— strata będąca ujemnym wynikiem finansowym przedsiębiorstwa, oznaczającym, że ma ono wyższe koszty niż przychody. Stanowi nadwyżkę wydatków nad wartością sprzedaży. Poniesienie straty nie oznacza braku efektywności przedsiębiorstwa, często jest wynikiem intensywnych inwestycji w jego rozwój. Jeśli jedno przedsiębiorstwo przynosi ją przez długi okres, zwykle prowadzi to do zadłużenia, co skutkuje często utratą płynności finansowej, a ostatecznie ogłoszeniem bankructwa.

W grupie badanych podmiotów w latach 2008-2014 blisko 36,9% przedsiębiorstw zanotowało ujemny wynik finansowy. Najwięcej przedsiębiorstw (38,0%) stratę odniosło w 2010 r., najmniej (23,9%) natomiast w 2008 r. W ujęciu szczegółowym:

— najwięcej przedsiębiorstw, które poniosły stratę znajdowało się wśród średnich podmiotów (83,3%), z czego największy odsetek (92,3%) odnotował stratę w 2010 r. (tab. 61);
— najmniej przedsiębiorstw, które wykazały stratę znajdowało się w grupie jednostek mikro (27,1%). W tej kategorii przedsiębiorstwa poniosły stratę również w 2010 r. (31,4%);
— w ujęciu ze względu na formę prawną najwyższy odsetek przedsiębiorstw, które zanotowały stratę występował w grupie spółek z o. o. (67,1%), najniższy natomiast w przedsiębiorstwach osób fizycznych (7,9%). Dla badanych spółek z ograniczoną odpowiedzialnością najtrudniejszy pod względem finansowym okazał się 2011 r., gdy stratę poniosło 55,3% badanych podmiotów (tab. 68);
— w powiecie łobeskim w 2010 r. wszystkie przedsiębiorstwa odnotowały stratę, najlepiej natomiast radziły sobie firmy z Koszalina, gdzie przeciętnie jedynie 15,4% odnotowało w badanym okresie stratę.

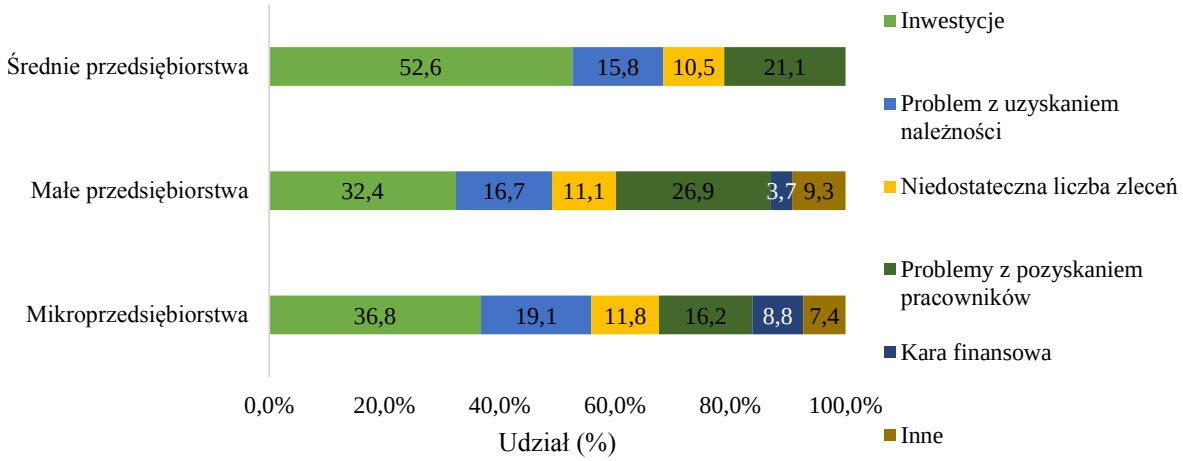
Straty poniesione przez przedsiębiorstwa były w znacznej mierze spowodowane przez działania inwestycyjne. Taką przyczynę wskazało blisko 18,4% badanych jednostek. W ujęciu szczegółowym w największym stopniu inwestycje przyczyniły się do odnotowania straty przez średnie (52,6%) i małe przedsiębiorstwa (36,8%). Kolejną istotną przyczyną straty był problem z pozyskaniem pracowników, który w największym stopniu dotknął małe przedsiębiorstwa (26,9%) oraz problem z uzyskiwaniem należności za wykonane usługi, który dotyczył głównie mikroprzedsiębiorstw (19,1%), co zostało przedstawione na wykresie 56.

Tabela 61. Liczba i udział badanych przedsiębiorstw, które poniosły stratę w latach 2008-2014 według kategorii przedsiębiorstw i formy prawnej

Wyszczególnienie	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		Łącznie
	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	Liczba	U	
Ogółem	44	23,9	53	28,8	70	38,0	59	32,1	56	30,4	53	28,8	52	28,3	184
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa															
Mikroprzedsiębiorstwa	11	15,7	12	17,1	26	37,1	22	31,4	22	31,4	16	22,9	16	22,9	70
Małe przedsiębiorstwa	29	28,4	32	31,4	37	36,3	28	27,5	27	26,5	28	27,5	28	27,5	102
Średnie przedsiębiorstwa	4	33,3	9	75,0	7	58,3	9	75,0	7	58,3	9	75,0	8	66,7	12
Ze względu na formę prawną															
Osoba fizyczna	12	15,8	11	14,5	23	30,3	6	7,9	11	14,5	3	3,9	3	3,9	76
Spółka cywilna	0	0,0	0	0,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	0	0,0	0	0,0	5
Spółka jawna	5	21,7	5	21,7	5	21,7	7	30,4	8	34,8	7	30,4	6	26,1	23
Spółka komandytowa	0	0,0	1	50,0	2	100,0	2	100,0	2	100,0	2	100,0	1	50,0	2
S.K.A.	0	0,0	1	100,0	1	100,0	1	100,0	0	0,0	1	100,0	1	100,0	1
Spółka. z o.o. sp.k.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1
Spółka z o.o	27	35,5	35	46,1	38	50,0	42	55,3	34	44,7	40	52,6	41	53,9	76

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

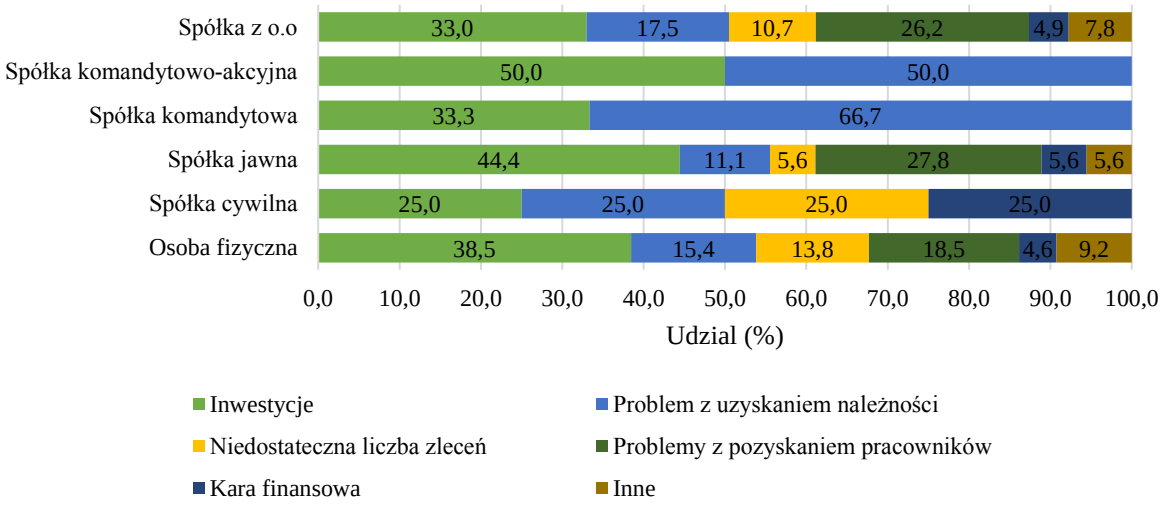
Wykres 56. Przyczyny straty badanych przedsiębiorstw według klasy wielkości



Źródło: opracowanie własne.

W podziale ze względu na formę prawną, najważniejszą przyczyną strat spółek komandytowych były inwestycje oraz problem z uzyskiwaniem należności. W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością podstawowym czynnikiem generującym ujemny wynik finansowy były inwestycje (33,0%) oraz problem z pozyskiwaniem pracowników (26,2%). Szczegółowa charakterystyka powodów poniesienia strat wśród innych form prawnych została przedstawiona na wykresie 57.

Wykres 57. Przyczyny poniesionej straty przez badane przedsiębiorstwa według formy prawnej



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując należy wskazać, że w większości przypadków poniesione straty były spowodowane działalnością inwestycyjną przedsiębiorstwa, która nie wpływa negatywnie na rozwój jednostki pod warunkiem, że działania te w dalszej perspektywie przyniosą przedsiębiorstwu zysk. Natomiast poważnym problemem okazywała się wspomniana wcześniej sytuacja na rynku pracy kierowców zawodowych. Z powodu braku odpowiedniej liczby pracowników, badane firmy odnosiły realne straty finansowe.

Część badanych przedsiębiorstw miała również problem uzyskiwania należności z tytułu wykonywanych usług, który był bardzo często negatywnie wpływał na ich sytuację finansową. Z jednej strony brak terminowej płatności powoduje konieczność pokrycia kosztów wykonanej usługi z własnych środków, z drugiej natomiast występuje obowiązek zapłaty podatku dochodowego i VAT. Niemniej u 27,7% badanych przedsiębiorstw strata była krótkotrwała i wystąpiła w jednym roku, natomiast 12,77% jednostek odnotowało stratę w we wszystkich latach badanego okresu.

Pomoc publiczna, jest jedną z form interwencji państwa w mechanizmy wolnego rynku. W Unii Europejskiej pojęcie to rozpatrywane jest z punktu widzenia jej jednolitego rynku wewnętrznego, który obejmuje wolny handel w obrębie wszystkich państw członkowskich. Przedsiębiorcy mogą na nich realizować różnorodne opcje strategii rozwoju. Powstanie wspólnego rynku i jego rozwój mają podstawowe znaczenie dla działalności przedsiębiorców na terenie Unii i są „środkiem realizacji głównych, politycznych i ekonomiczno-społecznych celów Unii Europejskiej"[274].

Jednym z założeń jednolitego rynku jest zniesienie granic celnych, co oznacza otwarcie gospodarek poszczególnych krajów na konkurencję z zewnątrz i tym samym ułatwienie oraz przyspieszenie ich rozwoju. Mechanizm ten musi opierać się na odpowiednich regułach wspierania przedsiębiorców ze względu na wpływ takich działań na gospodarkę nie tylko poszczególnych państw, lecz także całej Unii Europejskiej.

Wolny rynek nie jest statyczny. Należy go raczej rozumieć, jako pewien proces, w którym przedsiębiorcy rywalizują między sobą. Z tego względu wielu z nich bez wsparcia publicznego nie miałoby w ogóle szansy zaistnienia ani utrzymania się na nim z powodu zbyt dużych barier utrudniających wejście na rynek (szczególnie dotyczy to – jak się okaże z dalszej części pracy – małych, średnich i mikro przedsiębiorców, a więc sektora MŚP, który najczęściej ma problemy z finansowaniem własnych przedsięwzięć)[275].

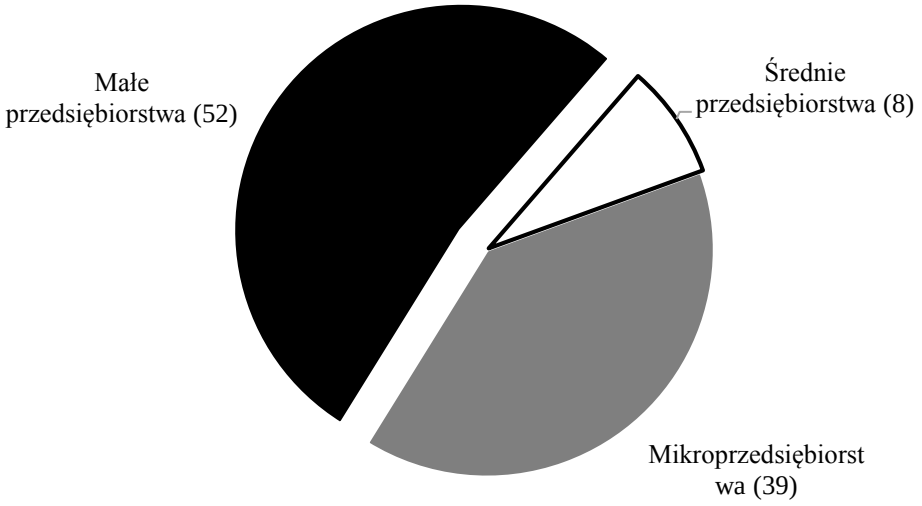
[274]Wiktor J.W., Rynek Unii Europejskiej. Koncepcja i zasady funkcjonowania, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005, s. 9.
[275]Grzegorzewska-Mischka E., Wyrzykowski W., Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo, Book Market, Gdańsk 2009, s. 18.

Unia Europejska dopuszcza wsparcie przedsiębiorstw MŚP na wspólnym rynku w ramach określonych programów pomocy deminimis. Na podstawie danych uzyskanych z Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP) było możliwe ustalenie rodzaju, wysokości oraz zakresu udzielonej pomocy publicznej.

Uzyskane wyniki świadczą, że badane przedsiębiorstwa sektora transportu drogowego aktywnie korzystały z różnego rodzaju wsparcia publicznego. Z pomocy publicznej w latach 2008-2014 skorzystało najwięcej średnich przedsiębiorstw (66,7%) oraz mikroprzedsiębiorstw (55,7%) W przypadku małych przedsiębiorstw odsetek liczby podmiotów, które otrzymały wsparcie wynosił 50,9% (wyk. 58).

Biorąc pod uwagę formę prawną przedsiębiorstw można stwierdzić, że w największym stopniu korzystały z pomocy publicznej spółki komandytowe, komandytowo-akcyjne, spółki z o. o. komandytowe (100,0%), jawne (69,5%) oraz sp. z o. o. (56,6%). W przypadku osób fizycznych z pomocy publicznej skorzystało 47,4% badanych podmiotów.

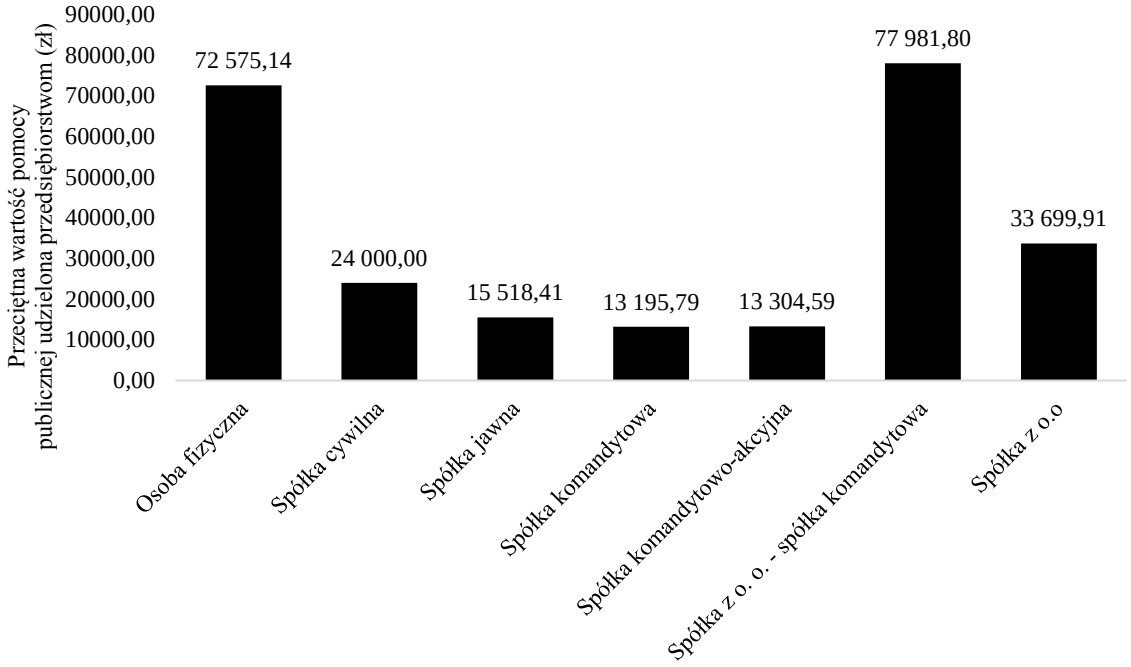
Wykres 58. Liczba przedsiębiorstw korzystających z pomocy publicznej według kategorii



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP).

Pod względem wartości uzyskanej pomocy publicznej, najwięcej środków pozyskały osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Przeciętny poziom świadczeń wyniósł 72 575,14 zł. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością otrzymały średnio 33 699,91 zł pomocy publicznej natomiast, jawne 15 518,41 zł (wyk. 59). Na wskazaną wysokość pomocy złożyły się w dużej mierze wysokie gwarancje bankowe Banku Gospodarstwa Krajowego oraz długotrwała refundacja zatrudnienia pracowników.

Wykres 59. Przeciętna wartość udzielonej pomocy publicznej badanym przedsiębiorstwom w latach 2008-2014

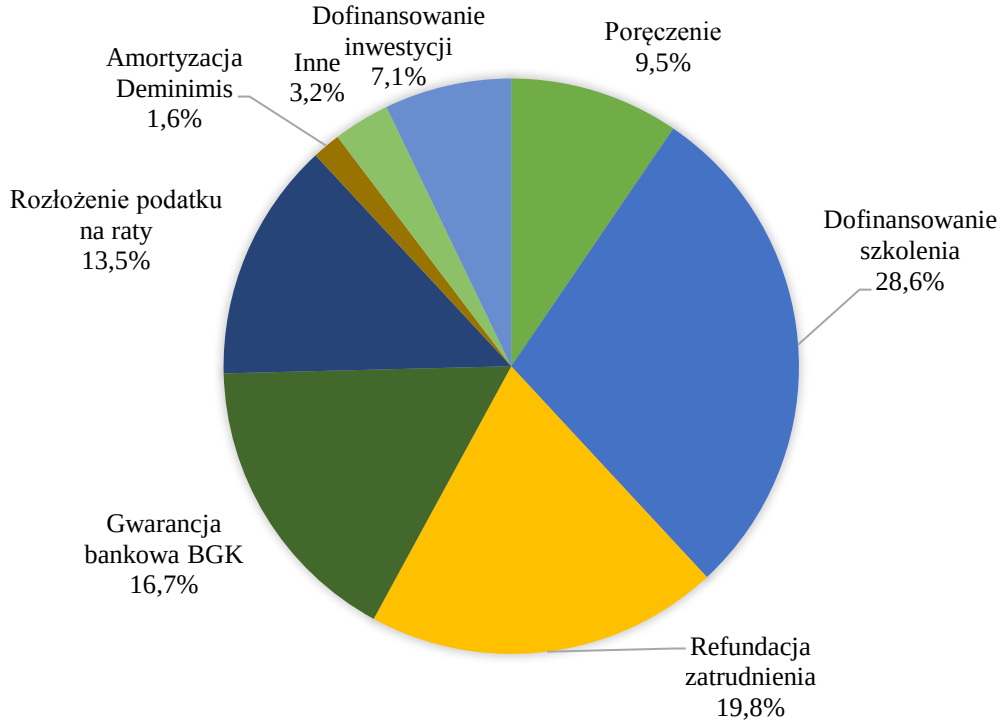


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP).

Udzielona pomoc publiczna była przeznaczona na różne aspekty prowadzonej działalności gospodarczej. Największy odsetek przedsiębiorstw (28,6%) skorzystał ze szkoleń finansowanych ze środków pochodzących z Europejskiego Funduszu Społecznego. Dużym zainteresowaniem cieszyła się również refundacja zatrudnienia (19,8%). Obejmowała ona najczęściej dofinansowanie na stworzenie stanowiska pracy dla osób bezrobotnych. W tym zakresie mieściło się również dofinansowanie pracowników z orzeczonym stopniem niepełnosprawności, a także rekompensatę kosztów ich zatrudnienia.

Istotnym wsparciem były również gwarancje oraz poręczenia Banku Gospodarstwa Krajowego (16,7% i 9,5% podmiotów korzystających z pomocy publicznej). Instrumenty te najczęściej służyły, jako zabezpieczenie do licencji transportowych oraz kredytów i leasingów (wyk. 60). W przypadku 13,5% podmiotów zastosowano również możliwość rozłożenia podatku na raty. Najczęściej spłata ratalna dotyczyła podatków lokalnych oraz podatków dochodowych. Tego typu pomoc może okazać się niezwykle istotna w przypadku przedsiębiorstw mających problemy finansowe, a także przyczynić się do polepszenia sytuacji finansowej.

Wykres 60. Rodzaje pomocy publicznej, z której korzystały badane przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Systemu Udostępniania Danych o Pomocy Publicznej (SUDOP).

Jak pokazuje przeprowadzona analiza pomoc publiczna jest ważnym i powszechnie wykorzystywanym instrumentem wsparcia przez przedsiębiorstwa transportowe. Zadaniem państwa powinno być wspieranie rozwiązań, które przyczyniają się do dalszego, szybszego rozwoju gospodarki. Pomimo tego, że pomoc publiczna jest zjawiskiem, które może przynieść wiele negatywnych konsekwencji dla całej gospodarki głównie w zakresie konkurencji, Unia Europejska dopuszcza możliwość udzielania wsparcia ze środków publicznych. W szczególności ważna była w analizowanej grupie pomoc w zakresie inwestycji, która przyczynia się do poprawienia technicznego uzbrojenia pracy. Niewielkie przedsiębiorstwa, które mają ograniczony zasób środków finansowych mogą dzięki temu rozwijać się i zwiększać swoje możliwości wytwórcze.

5.2.4.1. Analiza szczegółowa podmiotów objętych obowiązkiem sprawozdawczym.

Struktura kapitałowo-majątkowa przedsiębiorstw ma wpływ na ich kondycję finansową. Niezbędnym narzędziem wykorzystywanym do oceny tej struktury jest bilans majątkowy. To dwustronne zestawienie wartości środków gospodarczych (aktywów) oraz źródeł ich pochodzenia (pasywów), sporządzone na określony dzień i w określonej formie[276].

Poznanie struktury bilansu majątkowego oraz jego zmian umożliwia przeprowadzenie analizy finansowej przedsiębiorstw, pomiar płynności, rentowności oraz ocenę gospodarowania zarówno majątkiem trwałym, jak i obrotowym. Szczegółowa analiza bilansu majątkowego w okresie kilku lat pozwala ocenić trendy rozwojowe przedsiębiorstwa, kierunki zmian w poszczególnych składnikach oraz przesunięcia, jakie nastąpiły w środkach gospodarczych i źródłach ich pokrycia.

Ocena bilansu przedsiębiorstw polega na ustaleniu relacji między poszczególnymi jego składnikami oraz obserwacji zmian składników w czasie. Szczegółowa analiza aktywów badanych podmiotów została przedstawiona w poprzednim podrozdziale. Jednocześnie wszystkie aktywa muszą posiadać źródło ich finansowania. Pasywa bilansu dają możliwość szczegółowej analizy sytuacji finansowej jednostki pod kątem jej kondycji, a także wpływu podejmowanych decyzji.

Pierwszym składnikiem pasywów jest kapitał własny. Stanowią go pierwotne lokaty kapitałowe właścicieli. Kapitał własny badanych przedsiębiorstw w 2008 r. wynosił dla jednostek mikro przeciętnie 234 661 zł, dla firm małych był blisko 3 krotnie wyższy i osiągnął wartość 713 754 zł. Przedsiębiorstwa średnie z kolei dysponowały przeciętnie kapitałem własnym na poziomie 3 608 595 zł (tab. 62). W 2014 r. w stosunku do 2008 r. w największym stopniu zwiększył się kapitał własny małych przedsiębiorstw (130,06%). Średnie przedsiębiorstwa wykazały wzrost na poziomie 122,7% natomiast mikroprzedsiębiorstwa zwiększyły swój kapitał o 18,9% (tab. 63). Zmiany w obrębie funduszu własnego były związany głównie z przekazywaniem na jego rzecz nadwyżek finansowych osiąganych przez przedsiębiorstwa. Jednocześnie jego przyrost świadczy o umocnieniu pozycji badanych podmiotów w latach 2008-2014.

W badanym okresie zmianom podlegała również struktura pasywów. W 2008 r. udział kapitału własnego w pasywach wynosił odpowiednio 29,4% w mikro, 26,5% w małych i 27,9% w średnich przedsiębiorstwach. Z kolei w 2014 r. w jednostkach małych udział kapitału wła-

[276]Bednarski L., Waśniewski T., Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996, s. 29.

snego wzrósł o 15,4 p.p., w przedsiębiorstwach średnich o 2,1 p.p., natomiast w mikroprzedsiębiorstwach nastąpił jego spadek o 1,7 p.p. Obniżenie udziału kapitału własnego powodowało pogorszenie niezależności finansowej najmniejszych podmiotów w stosunku do 2008.

Tabela 62. Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2008 r. według kategorii

Wyszczególnienie	Mikro		Małe		Średnie	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Kapitał (fundusz) własny	234 661	29,4	713 754	26,5	3 608 595	27,9
Zysk (strata) netto	95 30	1,2	113 392	4,2	157 260	1,2
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	563 469	70,6	1 975 726	73,5	9 342 828	72,1
Zobowiązania długoterminowe	148 224	18,6	329 532	12,3	2 817 730	21,8
Zobowiązania krótkoterminowe	411 607	51,6	1 617 289	60,1	6 302 391	48,7
Pasywa razem	798 130	100,0	2 689 481	100,0	12 951 423	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Tabela 63. Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2014 r. według kategorii

Wyszczególnienie	Mikro		Małe		Średnie	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Kapitał (fundusz) własny	279 209	27,3	1 642 063	41,9	4 426 626	30,0
Zysk (strata) netto (K-L-M)	-36 948	-3,6	308 644	7,9	1 166 485	7,9
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	744 892	72,7	2 275 365	58,1	10 314 491	70,0
Zobowiązania długoterminowe	64 571	6,3	473 432	12,1	2 191 579	14,9
Zobowiązania krótkoterminowe	672 234	65,6	1 746 060	44,6	7571315	51,4
Pasywa razem	1 024 101	100,0	3 917 428	100,0	14741118	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

Na sytuację przedsiębiorstwa, a także stan jego kapitału własnego w znaczącym stopniu wpływa generowany zysk, który może być przeznaczany na zwiększanie rezerwy finansowej. Przeciętny zysk osiągany przez jednostki mikro w 2008 r. wynosił 9 350 zł, podmioty małe osiągnęły zysk w wysokości 113 392 zł, natomiast przedsiębiorstwa średnie 157 260 zł. W 2014 r. mikroprzedsiębiorstwa wykazywały stratę w wysokości 36 948 zł, małe i średnie przedsiębiorstwa natomiast zysk, który wynosił kolejno 308 644 zł i 1 166 485 zł. Oznacza to wyraźną poprawę sytuacji finansowej, dwóch wyżej wskazanych grup przedsiębiorstw.

W badanym okresie we wszystkich kategoriach przedsiębiorstw dominowały zobowiązania krótkoterminowe. Zarówno w mikroprzedsiębiorstwach jak i średnich udział ten uległ zwiększeniu w 2014 r. w stosunku do 2008 r. Jest to na ogół niepokojąca tendencja, ponieważ zbyt duże obciążenie pasywów tego typu zobowiązaniami może prowadzić do kłopotów z płynnością finansową i generować dodatkowe koszty wynikające z odsetek. Szczegółowa charakterystyka

pasywów zarówno w ujęciu ze względu na kategorię przedsiębiorstw, jak i formę prawną została przedstawiona w tabeli 64 oraz 65.

Tabela 64. Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2008 r. według formy prawnej

Wyszczególnienie	Spółka jawna		Spółka komandytowa		S.K.A.		Spółka. z o.o. sp.k.		Spółka z o. o.	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Kapitał (fundusz) własny	1155340	29,4	1163002	50,2	827311	31,3	4979203	68,3	878140	26,4
Zysk (strata) netto	198574	5,1	60202	2,6	225509	8,5	241183	3,3	17956	0,5
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	2771702	70,6	1153238	49,8	1812560	68,7	2335929	32,0	2450360	73,7
Zobowiązania długoterminowe	415068	10,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0	644173	19,4
Zobowiązania krótkoterminowe	2335401	59,5	1153238	49,8	1565452	59,3	2316725	31,8	1754437	52,7
Pasywa razem	3927041	100,0	2316240	100,0	2639872	100,0	7295928	100,0	3326406	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

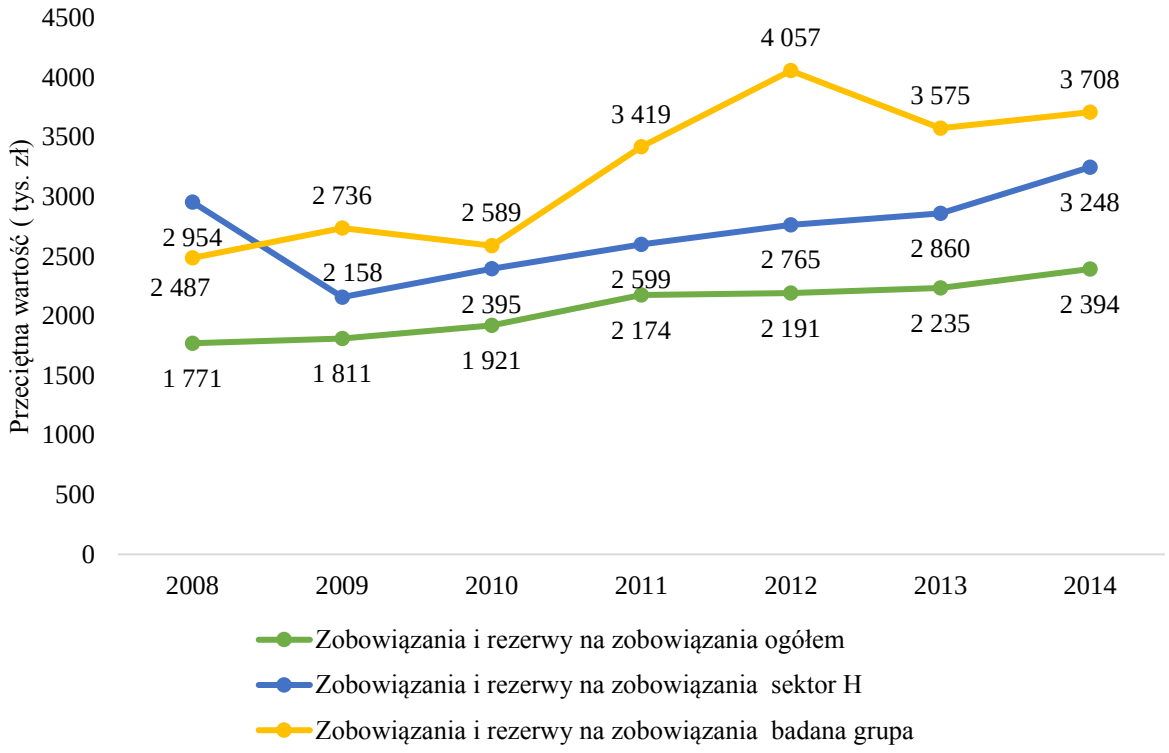
Analiza porównawcza uzyskanych danych dla wszystkich przedsiębiorstw w Polsce oraz sektora H wskazuje, że do 2010 r. przeciętna wartość zobowiązań w badanych jednostkach utrzymywała zbliżoną tendencję. Od 2010 r. do 2012 r. zobowiązania zaczęły gwałtowanie rosnąć. Jak wcześniej wskazano było to związane głównie z inwestycjami w nowy tabor. W kolejnych latach nastąpiło obniżenie przeciętnego poziomu zobowiązań. W badanej grupie jednak nadal utrzymywały się one na wyższym poziomie, niż w pozostałych przedsiębiorstwach (wyk. 61).

Tabela 65 Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2014 r. według formy prawnej

Wyszczególnienie	Spółka jawna		Spółka komandytowa		S.K.A.		Spółka. z o.o. sp.k.		Spółka z o. o.	
	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U	Wartość	U
Kapitał (fundusz) własny	1838706	31,0	131651	7,2	2279866	47,3	5267641	69,4	2150659	37,6
Zysk (strata) netto	502042	8,5	77418	4,2	193026	4,0	94198	1,2	442624	7,7
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	4088645	69,0	1695556	92,8	2539009	52,7	2322619	30,6	3567417	62,4
Zobowiązania długoterminowe	965339	16,3	0	0,0	0	0,0	121079	1,6	733799	12,8
Zobowiązania krótkoterminowe	3099389	52,3	1695556	92,8	2534974	52,6	16355143	215,5	2648950	46,3
Pasywa razem	5927351	100,0	1827207	100,0	4818875	100,0	7590260	100,0	5718075	100,0

U – udział (%)
Źródło: opracowanie własne.

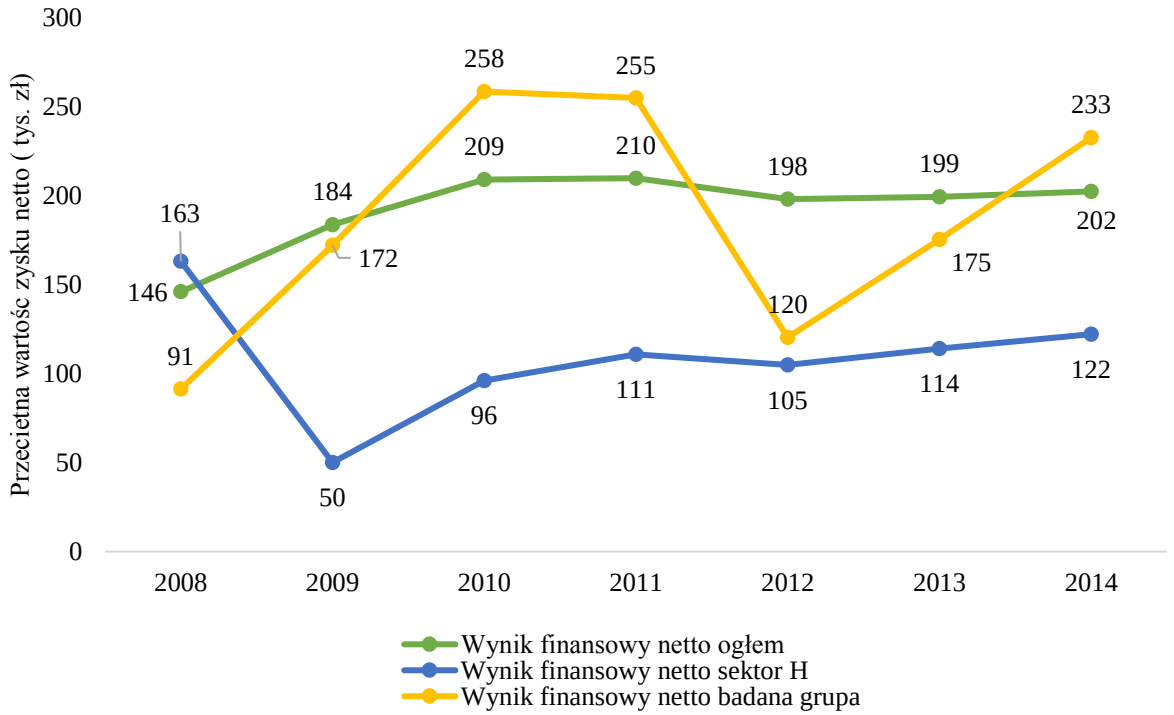
Wykres 61. Przeciętna wartość zobowiązań i rezerw na zobowiązania w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania własnego oraz danych Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/25/565/1599 (data dostępu: 15.12.2016).

Wynik finansowy netto badanej grupy przedsiębiorstw w latach 2008-2011 wykazywał tendencję wzrostową, od 2010 r. był wyższy o 49 tys. zł w stosunku do zysku osiągniętego przez ogół przedsiębiorstw w Polsce. W 2012 r. przeciętny zysk osiągany przez badane przedsiębiorstwa spadł o 134 tys. zł, rosło również zadłużenie przedsiębiorstw spowodowane w dużej mierze inwestycjami. Jednocześnie zysk netto dalej pozostawał na wyższym poziomie w stosunku do zysku notowanego przez sektor H w Polsce. Od 2013 r. zysk ponownie zaczął wzrastać (wyk. 62).

Wykres 62. Przeciętna wartość zysku netto w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014



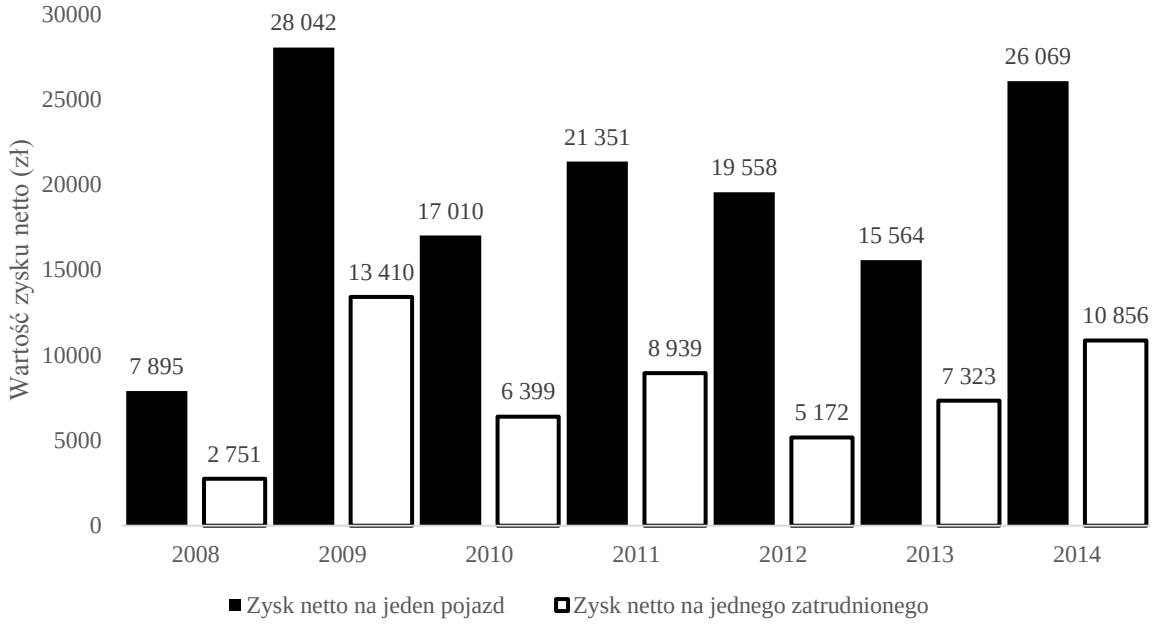
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania własnego oraz danych Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/25/565/1599 (data dostępu: 15.12.2016).

Efektywność wykorzystywanego taboru prezentuje wskaźnik zysku netto na jednego zatrudnionego oraz na jeden pojazd. Pozwala on ocenić, ile przeciętnie zysku zostało wypracowane przez jedną pracującą osobę oraz samochód. W stosunku do 2008 r. w kolejnych latach zysk generowany przez kapitał ludzki oraz rzeczowy uległ zwiększeniu, z czego największy przyrost zanotowano między 2008 r. a 2009 r. oraz w 2013 r. i 2014 r.

Wzrost efektywności związany był z działaniem dwóch czynników. Pierwszym stało się otwarcie możliwości wykonywania przewozów kabotażowych w krajach Europy Zachodniej w 2009 r. Z kolei 2013 r. związany był z poprawą koniunktury po kryzysie finansowym w krajach strefy euro, a tym samym większą liczbą obsłużonych zleceń. W całym badanym okresie przedsiębiorstwa zarabiały zarówno na zakupionych pojazdach, jak i zatrudnionych pracownikach.

W 2008 r. jeden zatrudniony wypracował przeciętnie 2750,58 zł zysku, w 2014 r. natomiast wypracowany zysk wynosił już 10 855,57 zł. Natomiast wzrost przeciętnego zysku na jednen pojazd w 2014 r. w stosunku do 2008 r. wzrósł o 18 174,29 zł (wyk. 63). Badany okres tym samym charakteryzował się wzrostem ogólnej wydajności pracy, która jest jednym z podstawowych czynników wpływających na rozwój przedsiębiorstwa.

Wykres 63. Przeciętna wartość zysku netto na jeden wykorzystywany pojazd oraz jednego zatrudnionego pracownika w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014



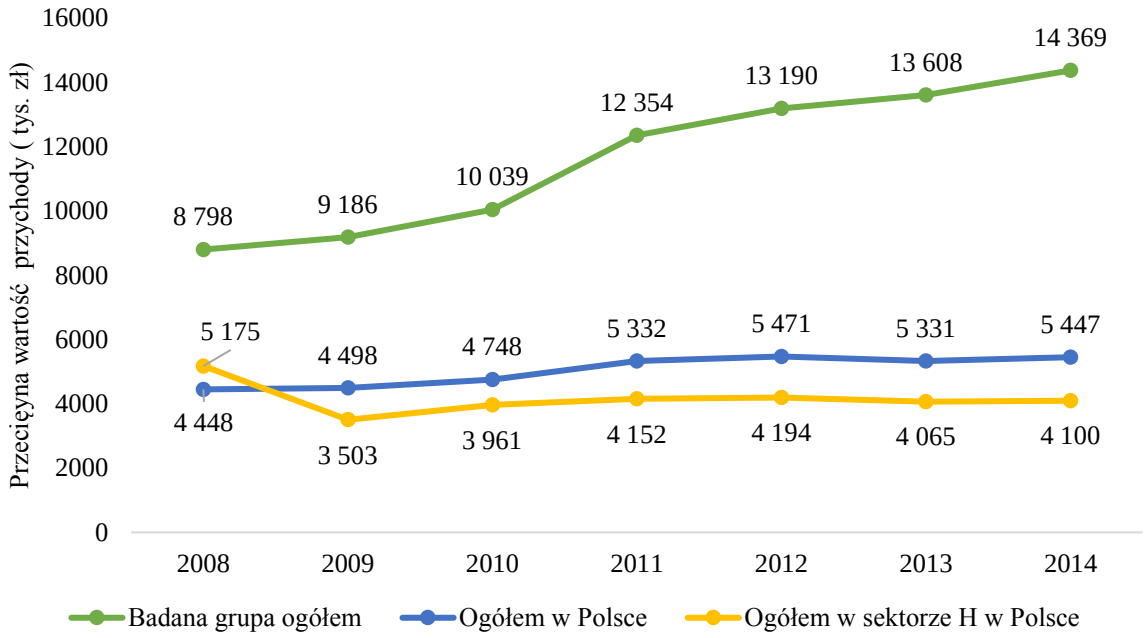
Źródło: opracowanie własne.

Wynik finansowy przedsiębiorstwa zależy przede wszystkim od wielkości osiągniętych przychodów ze sprzedaży oraz kosztów ich uzyskania. Sprzedaż jest jednym z najważniejszych elementów w ruchu okrężnym przepływów pieniężnych przedsiębiorstwa. Przychód ze sprzedaży w podstawowym ujęciu obejmuje w przedsiębiorstwie transportowym wartość wykonanych usług transportowych. Niektóre przedsiębiorstwa mogą również generować przychód z tytułu sprzedaży ładunków, jeżeli świadczą działalność w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy. Ponadto złożyć się nań może sprzedaż usług serwisu pojazdów, wynajmu środków transportowych oraz z tytułu różnic kursowych, jeżeli przedsiębiorstwo otrzymuje zapłatę za usługi w walutach obcych.

Przedsiębiorstwa transportowe mogą świadczyć sprzedaż swoich usług na rynku krajowym (wewnętrzną), jak i kontrahentów zagranicznych (zewnętrzną). Transakcje sprzedaży mogą się natomiast odbywać na rynku pierwotnym (w ramach bezpośrednich kontraktów), jak i wtórnym (poprzez pośredników – spedytorów). Na osiągane wyniki ze sprzedaży wpływ ma przede wszystkim proces produkcyjny. Usługi transportowe o niskiej jakości, objawiające się brakiem dostawy w wyznaczonym terminie, złą reputacją przedsiębiorstwa w środowisku, uszkodzeniami oraz brakami w przewożonym towarze w znaczącym stopniu wpływają na wysokość otrzymanej zapłaty, pomniejszając przychody.

W latach 2008-2014 rosły przeciętne przychody osiągane przez badane przedsiębiorstwa. W 2008 r. ich przeciętna roczna wartość wynosiła 6 842 tys. zł, po 6 latach natomiast ich wartość wzrosłą do 10 157 tys. zł. Jednocześnie w całym badanym okresie była wyższa niż w ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze H (wyk. 64).

Wykres 64. Przeciętna wartość przychodów w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania własnego oraz danych Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/25/565/1599 (data dostępu: 15.12.2016).

Najniższy poziom przychodów ze sprzedały zanotowano w przedsiębiorstwach mikro (średnio 5 889,31 tys. zł na firmę), a najwyższy w grupie przedsiębiorstw określanym mianem średnich (średnio 31 070,41 tys. zł). Największą dynamikę ich wzrostu charakteryzowały się przedsiębiorstwa mikro, gdzie w latach 2008–2014 dynamika średnioroczna wzrostu przychodów badanej grupie wyniosła 138,2% (tab. 66). Najwyższą wykazywały firmy małe (108,1%), a najniższą 102,4%, odnotowano w grupie podmiotów średnich, zatrudniających powyżej 50 pracowników. W ujęciu według formy prowadzonej działalności gospodarczej najwyższa dynamika średnioroczna występowała w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością - komandytowych (124,0%) oraz spółkach komandytowych (115,9%).

Tabela 66. Wartość przychodów i ich dynamika w badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 według kategorii oraz formy prawnej (tys. zł)

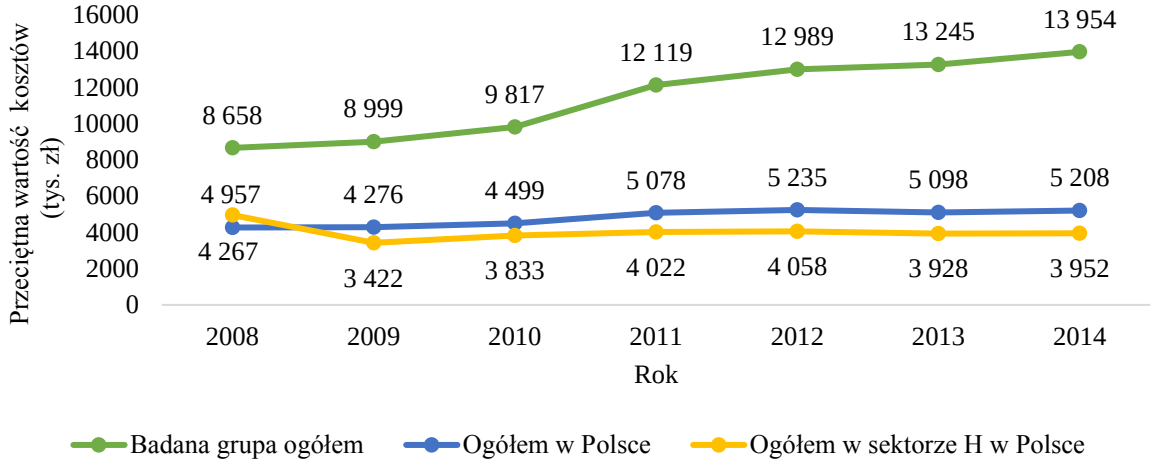
Wyszczególnienie	2008	2009		2010		2011		2012		2013		2014		Dynamika średnioroczna
	Wartość	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa														
Mikroprzedsiębiorstwa	1811	2345	129,5	3918	167,1	5749	146,7	7269	126,4	8593	118,2	11619	135,2	137,2
Małe przedsiębiorstwa	7874	8207	104,2	9028	110	11281	125	11924	105,7	12550	105,3	12333	98,3	108,1
Średnie przedsiębiorstwa	28051	28824	102,8	29631	102,8	33314	112,4	33651	101	32338	96,1	31841	98,5	102,3
Ze względu na formę prawną														
Spółka jawna	9540	9288	97,4	11040	118,9	12707	115,1	12994	102,3	12738	98	13015	102,2	105,6
Spółka komandytowa	5095	5453	107	5251	96,3	5930	112,9	6160	103,9	6244	101,4	10864	174	115,9
S.K.A.	11401	9528	83,6	10190	106,9	13753	135	11353	82,5	13738	121	12722	92,6	103,6
Spółka. z o.o. sp.k.	12567	13705	109,1	19932	145,4	28482	142,9	35290	123,9	41715	118,2	43598	104,5	124
Spółka z o.o	8587	9192	107	9730	105,9	12184	125,2	13167	108,1	13683	103,9	14448	105,6	109,3

Wd - dynamika (rok poprzedni = 100)
Źródło: opracowanie własne.

Rozwój jednostki, który związany jest z ciągłym dążeniem do poprawy efektywności gospodarowania wymaga poprawy zarówno poziomu, jak i struktury kosztów. Decydują one o poziomie zysku. Ogólnie przyjmując w przedsiębiorstwach sektora MŚP obserwuje się dużą elastyczność związaną z tendencję do zmniejszania się kosztów, oszczędnego gospodarowania zasobami oraz wzrostu znaczenia ekonomii skali, której syndromem jest spadek kosztów jednostkowych wraz ze wzrostem jej rozmiarów.

Przeciętny poziom kosztów przypadający na jedno badane przedsiębiorstwo był w latach 2008-2014 wyższy, niż w ogóle przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce oraz sektorze PKD H. W badanym okresie w sektorze przedsiębiorstw prywatnych w Polsce nastąpił wzrost kosztów o 22,1%. Z kolei koszty w badanie grupie wzrosły w tym samym czasie o 40,6%, z czego największy przyrost nastąpił między 2010 r. a 2011 r. (o 16,2%). Szczegółowa charakterystyka została przedstawiona na wykresie 65.

Wykres 65. Przeciętna wartość kosztów w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania własnego oraz danych Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/25/565/1599 (data dostępu: 15.12.2016).

Podobnie jak w przypadku przychodów, najwyższy wskaźnik kosztów osiągnęły przedsiębiorstwa średnie, a najniższy mikro (tab. 67). Analizując dynamikę zmian kosztów należy zaznaczyć, że w latach 2008–2014 najwyższy jej wzrost odnotowano w przedsiębiorstwach mikro (dynamika średnioroczna 137,3%), następnie w grupie firm określanych jako małe (107,8%) i średnie (101,8%). W ujęciu ze względu na formę prawną koszty najszybciej wzrastały w spółkach z o. o. – komandytowych (115,4%) oraz spółkach komandytowych (115,4%).

Tabela 67. Wartość kosztów badanych przedsiębiorstw i ich dynamika w latach 2008-2014 według kategorii oraz formy prawnej (tys. zl)

Wyszczególnienie	2008	2009		2010		2011		2012		2013		2014		Dynamika średnioroczna
	Wartość	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	Wartość	Wd	
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa														
Mikroprzedsiębiorstwa	1735	2277	131,2	3876	170,2	5510	142,2	7095	128,8	8370	118	11160	133,3	137,3
Małe przedsiębiorstwa	7796	8023	102,9	8755	109,1	11034	126	11701	106	12214	104,4	12041	98,6	107,8
Średnie przedsiębiorstwa	27915	28366	101,6	29256	103,1	33148	113,3	33505	101,1	31464	93,9	30830	98	101,8
Ze względu na formę prawną														
Spółka jawna	9379	9029	96,3	10838	120	12560	115,9	12742	101,4	12392	97,3	12687	102,4	105,5
Spółka komandytowa	5197	5416	104,2	5131	94,7	5984	116,6	6121	102,3	6393	104,4	10889	170,3	115,4
S.K.A.	11650	9347	80,2	9522	101,9	12565	132	11893	94,6	13849	116,4	12626	91,2	102,7
Spółka. z o.o. sp.k.	12350	13782	111,6	19918	144,5	28641	143,8	35076	122,5	41302	117,7	43659	105,7	124,3
Spółka z o.o	8446	9019	106,8	9502	105,4	11922	125,5	12969	108,8	13296	102,5	13990	105,2	109,0

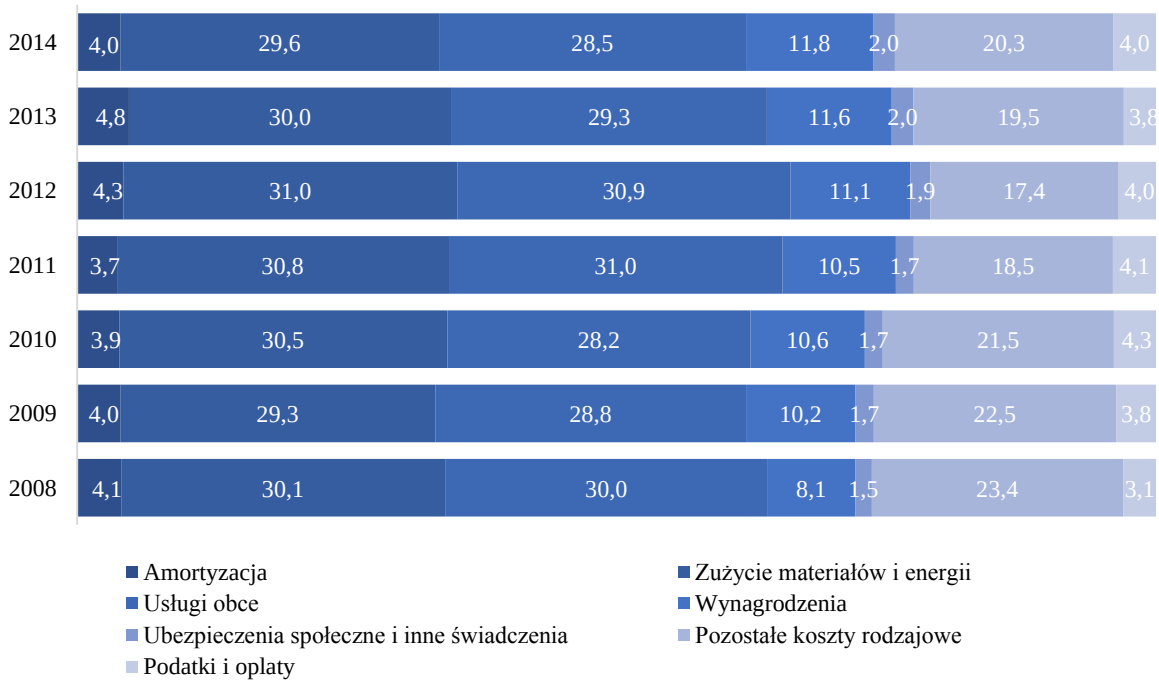
Wd - dynamika (rok poprzedni = 100)
Źródło: opracowanie własne.

Analiza kosztów wymaga również poznania ich struktury, która umożliwia ocenę, jakiego rodzaju koszty w największym stopniu obciążają wynik finansowy jednostki. W badanym okresie największą część kosztów stanowiły usługi obce. Ich udział wahał się w zakresie od 28,2% w 2009 r. do 31,0% w 2010 r (wyk. 66). W standardowym planie kont do usług obcych przedsiębiorstwa transportowe zaliczają koszty rozładunku i załadunku, usług świadczonych w ramach outsourcingu oraz leasingu.

Kolejnym kosztem, który miał największy udział w kosztach ogółem były wydatki związane ze zużyciem materiałów i energii. Ich udział zawierał się w zakresie od 29,3%, w 2009 r. do 31,0% w 2012 r. W skład wskazanych kosztów wchodzą w największym stopniu koszty paliwa, AdBlue, opon oraz części związanych z eksploatacją pojazdów.

Trzecim kosztem pod względem udziału były pozostałe koszty rodzajowe, które wynosiły przeciętnie od 17,4% do 23,4% w zależności od badanego roku. W standardowym ujęciu przedsiębiorstwo transportowe w tej kategorii zalicza koszty ubezpieczeń oraz koszty podróży służbowych pracowników. W szczególności te ostatnie najczęściej stanowią znaczny wydatek przedsiębiorstwa i składają się na realną zapłatę za świadczoną pracę.

Wykres 66. Udział poszczególnych koszów w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 (%)



Źródło: opracowanie własne.

Amortyzacja związana jest ze stopniowym zużywaniem się środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych. Pod względem swojego udziału nie stanowiła znaczącego odsetka

kosztów badanych przedsiębiorstw. Jej średnia wartość kształtowała się na poziomie od 3,3% w 2010 r. do 3,8% w 2013 r. i 2014 r. (tab. 68).

Niski udział kosztów amortyzacji w kosztach ogółem wskazuje, że badane przedsiębiorstwa nie posiadały znaczącej liczby środków transportowych, które były klasyfikowane, jako środki trwałe. Spowodowane jest to powszechnym wykorzystaniem pojazdów leasingowanych, które w przypadku leasingu operacyjnego są amortyzowane przez leasingodawcę – fundusz leasingowy. Amortyzacja miała największy udział w kosztach mikro oraz średnich przedsiębiorstw. Pierwsza kategoria jednostek na ogół dysponowała większym majątkiem nie tylko w postaci pojazdów, lecz również budynków oraz wyposażenia, więc udział amortyzacji był wyższy niż w mikro przedsiębiorstwach.

Tabela 68. Udział kosztów amortyzacji w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	3,8	3,7	3,3	3,4	3,6	3,8	3,8
Ze względu na klasę wielkości							
Mikroprzedsiębiorstwa	4,1	4,0	3,9	3,7	4,3	4,8	4,0
Małe przedsiębiorstwa	2,7	2,7	2,5	2,7	2,1	1,9	2,0
Średnie przedsiębiorstwa	4,7	4,4	3,6	3,9	4,4	4,6	5,3
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	4,1	2,7	4,2	4,0	3,7	4,1	2,3
Spółka komandytowa	0,5	5,9	0,7	0,4	0,3	0,6	1,2
S.K.A.	3,5	3,1	2,4	2,1	2,8	2,5	3,0
Spółka. z o.o. sp.k.	0,3	5,5	0,3	0,4	0,6	0,5	0,4
Spółka z o.o	3,2	2,6	2,8	2,6	2,8	2,8	3,0

Źródło: opracowanie własne.

Koszty zużycia materiałów i energii stanowiły w badanych przedsiębiorstwach trzeci koszt o największym udziale w kosztach ogółem. Wysokość tej kategorii kosztów związana były głównie z następującymi czynnikami:

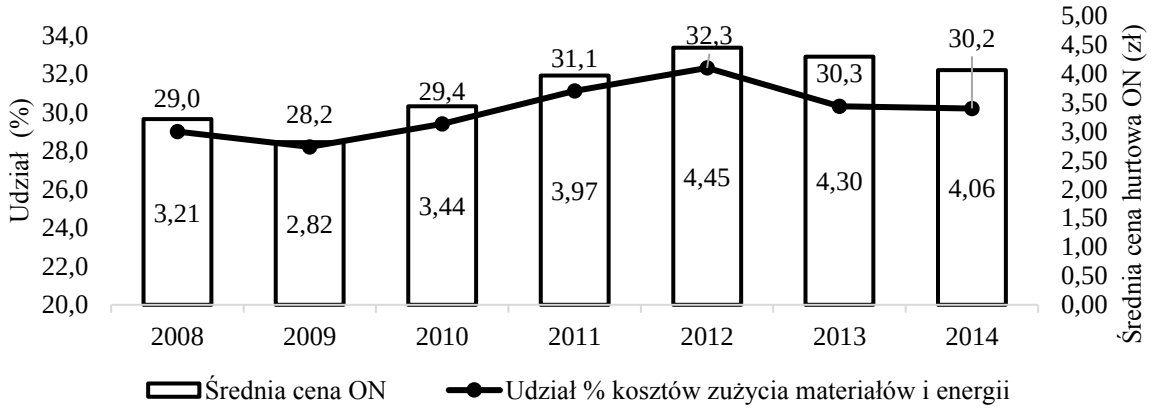
— ceną ropy naftowej na rynkach światowych,
— kursem walut obcych w tym głównie dolara amerykańskiego względem polskiego złotego,
— zużyciem taboru wpływającym na częstotliwość napraw,
— wiekiem pojazdów, który wpływa na zużycie paliw silnikowych.

Wzrost ceny ropy naftowej na rynkach światowych spowodował zgodnie z efektem transferu dobrobytu, deprecjację waluty krajowej względem dolara amerykańskiego. Rosnące ceny importowanej ropy naftowej, przy jednocześnie niskiej elastyczności cenowej popytu krajowego prowadziły, do wzrostu zobowiązań z tytułu importu surowca i deficytu bilansu płatniczego gospodarki importera, co wpływało na osłabienie waluty narodowej. Następnie wzrost

kursu waluty krajowej wobec dolara oraz globalnej ceny surowca wywołał podwyżkę ceny ropy naftowej wyrażonej w walucie narodowej.

Oprócz działania czynników związanych z koniunkturą światowego rynku ropy naftowej w latach 2008-2014 zmieniała się również wartość pobieranej akcyzy oraz opłaty paliwowej, która dodatkowo determinowała cenę w sprzedaży hurtowej oraz detalicznej na stacjach benzynowych. W 2008 r. od każdego 1000 dm^3 oleju napędowego producent płacił 1 048,00 zł akcyzy i 93,69 zł opłaty paliwowej. W 2010 r. akcyza pozostała na dotychczasowym poziomie jednak podwyższono wartość opłaty paliwowej do 233,99 zł. W 2012 r. akcyza na olej napędowy wzrosła do poziomu 1 196,00 zł, a opłata paliwowa do 249,92. Zarówno w 2013 r. jak i w 2014 r. akcyza pozostawała na dotychczasowym poziomie, rosła jednak opłata paliwowa kolejno o 10,00 zł i 2,60 zł. Na wykresie 67 zobrazowano, w jakim stopniu średnia cena oleju napędowego w danym roku wpływała na wysokość udziału kosztów z tytułu zużycia materiałów i energii w badanych przedsiębiorstwach.

Wykres 67. Zależność pomiędzy cenami paliw a udziałem kosztów zużycia materiałów i energii w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania oraz średnich cen hurtowych paliwa Grupy Lotos S.A, https://www.lotos.pl/145/type,oil_eurodiesel/poznaj_lotos/dla_biznesu/hurtowe_ceny_paliw/archiwum_cen_paliw (data dostępu: 15.12.2016).

Koszty zużycia materiałów i energii miały największy udział w kosztach mikroprzedsiębiorstw (od 30,3% do 34,5%), najmniejszy natomiast w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 50 pracowników (26,6% do 28,2%). Wskazana zależność związana jest głównie z zakresem ponoszonych kosztów przez poszczególne firmy. Niewielkie podmioty w mniejszym stopniu poniosły dodatkowe koszty szukając oszczędności w wielu obszarach, więc koszty paliw i napraw w znacznym stopniu wpływały na ich wydatki. Natomiast przedsiębiorstwa średnie, które dysponowały większymi zasobami i czynnikami wytwórczymi poniosły wyższe

koszty również w innych obszarach prowadzonej działalności. Ponadto większe podmioty gospodarcze miały lepszą pozycję rynkową w zakresie negocjacji cen paliw oraz rabatów z tytułu znacznie większego taboru. Szczegółowa charakterystyka kosztów zużycia materiałów i energii została przedstawiona w tabeli 69.

Tabela 69. Udział kosztów zużycia materiałów i energii w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

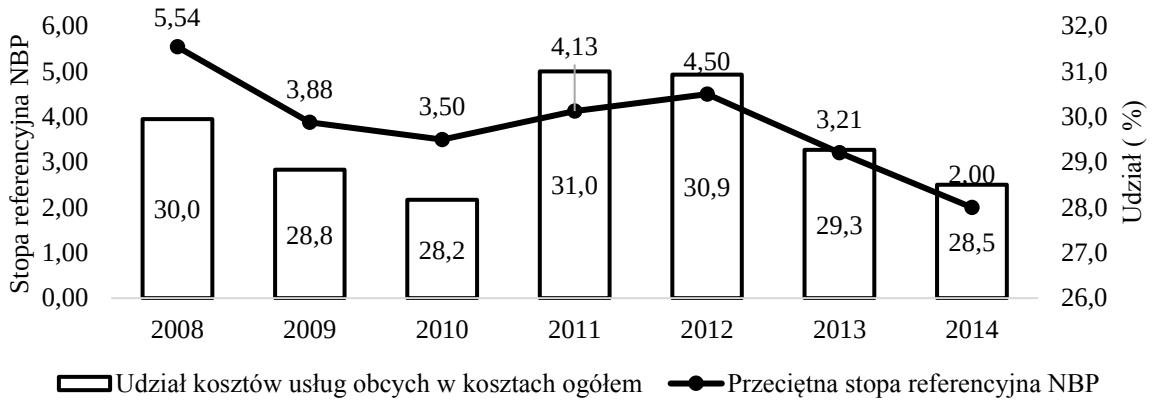
Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	29,0	28,2	29,4	31,1	32,3	30,3	30,2
Ze względu na klasę wielkości							
Mikroprzedsiębiorstwa	31,3	30,3	34,5	34,0	32,8	31,9	31,5
Małe przedsiębiorstwa	30,8	30,0	29,1	31,1	32,9	31,0	30,8
Średnie przedsiębiorstwa	28,2	27,6	27,9	27,4	27,4	27,1	26,6
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	25,6	29,8	24,1	25,6	29,6	26,2	26,2
Spółka komandytowa	40,5	15,4	44,0	45,3	42,4	39,1	39,1
S.K.A.	36,4	22,7	49,9	37,9	42,1	31,5	41,3
Spółka. z o.o. sp.k.	21,8	20,4	21,8	22,7	26,2	28,6	30,5
Spółka z o.o	30,0	28,1	30,7	32,8	32,9	31,6	31,6

Źródło: opracowanie własne.

Koszty usług obcych stanowiły największy odsetek ponoszonych przez badane przedsiębiorstwa kosztów. Jak wcześniej wskazano, do kosztów tych poza wydatkami na usługi telekomunikacyjne, wynajem nieruchomości, obsługę księgową, zalicza się do nich również opłaty leasingowe, które w znacznym stopniu determinują poziom wskazanych kosztów. Koszty leasingu determinowane są w znaczący sposób przez poziom stóp procentowych. Leasing stanowi formę kredytowania, a kalkulacje są wykonywane w oparciu o WIBOR, który jest zależny od stopy referencyjnej NBP. Podniesienie stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej jest dla przedsiębiorstw niekorzystne, gdyż wpływa na koszt leasingu. Z kolei obniżka stóp procentowych powinna być korzystna, bowiem przyczynia się do obniżki płaconej raty.

Uzyskane wyniki wykazują, że między przeciętną wartością stopy referencyjnej NBP a udziałem kosztów usług obcych w kosztach ogółem występował w badanym okresie związek. Spadek stóp procentowych wpływał na zmniejszenie udziału kosztów usług obcych przez badane, co jest szczególnie zauważalne w latach 2011-2014. Udział kosztów nadal pozostawał na wysokim poziomie z powodu zwiększającej się liczby pojazdów, których zakup w znacznej mierze był finansowany leasingiem (wyk. 68).

Wykres 68. Zależność między udziałem kosztów usług obcych w kosztach ogółem a stopą procentową referencyjną NBP w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

Jak wcześniej wskazano udział kosztów usług obcych w badanych podmiotach zmieniał się w trakcie okresu badawczego. Do 2013 r. w największym stopniu obciążały one koszty mikroprzedsiębiorstw, natomiast od 2013 r. w większym stopniu miały wpływ na koszty przedsiębiorstw małych. W średnich przedsiębiorstwach koszty te stanowiły przeciętnie od 21,2% kosztów w 2009 r. do 27,4% w 2011 r. Ze względu na formę prawną koszty usług obcych największy udział miały w kosztach spółek z o. o., w których stanowiły średnio 35,03% (tab. 70).

Tabela 70. Udział kosztów zużycia materiałów i energii w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	30,0	28,8	28,2	31,0	30,9	29,3	28,5
Ze względu na klasę wielkości							
Mikroprzedsiębiorstwa	31,3	30,3	29,1	34,0	32,8	29,4	28,4
Małe przedsiębiorstwa	30,6	29,0	28,8	31,6	32,9	31,6	30,7
Średnie przedsiębiorstwa	28,0	27,2	26,6	27,4	27,1	26,8	26,4
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	23,6	25,8	27,7	26,0	26,6	26,6	29,2
Spółka komandytowa	33,7	52,0	26,3	28,2	27,5	27,5	19,3
S.K.A.	15,2	48,7	12,6	15,5	15,7	15,7	30,2
Spółka. z o.o. sp.k.	25,2	29,6	31,2	33,2	35,6	38,9	41,2
Spółka z o.o	36,4	32,4	37,5	34,5	34,8	34,8	34,8

Źródło: opracowanie własne.

Podatki i opłaty lokalne stanowiły przeciętnie 3,9% wszystkich kosztów badanych podmiotów. Ich wysokość zależna była od wielu czynników, co zostało szczegółowo omówione w podrozdziale 4.1.1. W największym stopniu obciążały one małe przedsiębiorstwa (średnio 4,0%), w najmniejszym natomiast jednostki mikro (średnio 3,7%). W stosunku do 2008 r. ich

udział w kosztach w 2014 r. wzrósł o 0,9 p.p (tab. 71). Wynikało to zarówno ze zmian stawek podatku od środków transportowych, jak i wdrażania systemu poboru opłat elektronicznych (e-myto). Jednocześnie dzięki modernizacja taboru badanych przedsiębiorstw, udział tych kosztów nie wykazywał nadmiernego przyrostu w 6 letniej perspektywie badawczej.

Tabela 71. Udział kosztów podatków i opłat w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	3,1	3,8	4,3	4,1	4,0	3,8	4,0
Ze względu na klasę wielkości							
Mikroprzedsiębiorstwa	3,0	3,9	4,6	4,3	3,8	3,1	3,4
Małe przedsiębiorstwa	2,7	3,6	4,3	3,9	4,2	4,4	4,6
Średnie przedsiębiorstwa	3,6	3,9	3,9	4,0	4,0	4,0	4,0
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	1,8	3,5	3,1	2,7	3,0	3,1	3,0
Spółka komandytowa	0,2	0,7	0,5	0,5	0,6	0,4	0,6
S.K.A.	1,9	1,0	2,1	1,7	2,0	1,6	1,6
Spółka. z o.o. sp.k.	0,3	0,6	0,3	0,2	1,8	0,3	0,1
Spółka z o.o	3,3	3,0	4,7	4,4	4,6	4,7	4,9

Źródło: opracowanie własne.

Kolejną kategorią kosztów, która została poddana analizie były wynagrodzenia oraz ubezpieczenia społeczne płacone z tytułu wynagrodzeń przez pracodawcę. Koszty te są ze sobą powiązane i zależą od:

— poziomu minimalnego wynagrodzenia w kraju w danym roku,

— poziomu przeciętnego wynagrodzenia w danym sektorze przedsiębiorstw,

— sytuacji na rynku pracy.

Jak już wcześniej wskazano w badanym okresie rosły wynagrodzenia w sektorze transportu w tym, w szczególności kierowców stanowiących podstawowy zasób siły roboczej przedsiębiorstw transportowych. Spadek liczby kierowców zawodowych zwiększał deficyt po stronie podaży na rynku pracy kierowców zawodowych przy stale rosnącym popycie wynikającym ze wzrostu liczby pojazdów w przedsiębiorstwach transportowych. Natomiast ubezpieczenia społeczne płacone przez pracodawcę rosły proporcjonalnie do wzrostu wynagrodzeń.

Udział wynagrodzeń w kosztach stanowił w badanych przedsiębiorstwach średnio 10,6% w badanym okresie, z czego wynagrodzenia obciążały w największym stopniu koszty małych przedsiębiorstw (średnio 11,4%), w najmniejszym podmiotów średnich (średnio 9,9%). W średnich przedsiębiorstwach koszty te były również stabilne w badanym okresie. Związane

jest to z wyższym poziomem wynagrodzeń, a tym samym mniejszą wrażliwością na zmiany płacy minimalne (tab. 72).

Tabela 72. Udział kosztów wynagrodzeń w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	8,1	10,2	10,6	10,5	11,1	11,6	11,8
Ze względu na klasę wielkości							
Mikroprzedsiębiorstwa	6,7	11,2	10,5	9,9	11,1	11,5	11,9
Małe przedsiębiorstwa	9,2	10,6	11,2	11,4	11,6	12,7	12,8
Średnie przedsiębiorstwa	8,5	8,7	10,1	10,3	10,7	10,6	10,7
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	8,5	7,8	9,5	9,6	9,8	9,2	8,7
Spółka komandytowa	5,3	8,0	5,0	4,7	5,0	5,5	6,8
Spółka komandytowo-akcyjna	16,3	11,0	23,8	23,2	25,6	18,6	16,5
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	5,8	10,1	4,5	3,2	2,3	1,9	1,9
Spółka z o.o	9,0	9,1	8,9	10,1	10,0	9,7	10,2

Źródło: opracowanie własne.

Wysokie koszty pracy niekiedy skłaniają pracodawców (w szczególności niewielkie firmy) do poszukiwania nowych alternatywnych form zatrudnienia – nie zawsze zgodnych z prawem. Jednym z nich jest zatrudnienie pracownika w niepełnym wymiarze pracy bądź w niższej niż realnie pensji i wypłacanie części (nierzadko większej) wynagrodzenia bez wykazywania jej na liście płac, czyli bez formalnego potwierdzenia wysokości wynagrodzenia w otrzymywanej kwocie.

O powszechności zjawiska wspomina choćby raport Forum Obywatelskiego Rozwoju wydany w 2015 r. Według raportu problem dotyczy blisko 2 mln pracowników, którym pracodawcy wypłacają wynagrodzenie w szarej strefie. Raport powołuje dane GUS, według których aż 57% pracowników mikroprzedsiębiorstw zarabiało oficjalnie płacę minimalną, podczas gdy w firmach zatrudniających powyżej 9 osób odsetek ten był poniżej 5%[277]. Tak duże rozbieżności wskazują na wypłatę części wynagrodzenia w mikroprzedsiębiorstwach, które szukając oszczędności skłonne są do wypłacania wynagrodzeń w tzw. kopercie. Analiza zebranych danych pokazuje, że to mikroprzedsiębiorstwa sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim były najbardziej podatne na zmiany płacy minimalnej, a tym samym kosztów związanych z jej podwyższaniem.

[277]Shadow Economies in the Baltic Sea Region 2015, https://for.org.pl/pl/d/6514ab076c02d746c7ba387bf6bb3977 (data dostępu: 20.08.2016).

Same ubezpieczenia społeczne nie stanowiły w przypadku badanych podmiotów znaczącego udziału w kosztach – przeciętnie 1,8%. W największym stopniu obciążały średnie przedsiębiorstwa (przeciętnie 2,2%), w najmniejszym natomiast jednostki mikro (przeciętnie 1,3%), co przedstawiono w tabeli 73. Jest to związane ze wskazaną wyżej zależnością zgodnie, z którą większe jednostki są skłonne po do wypłaty wyższych świadczeń oraz w mniejszym stopniu dokonują wypłaty wynagrodzeń w szarą strefą tym samym poziom ponoszonych obciążeń z tytułu wynagrodzeń jest u nich wyższy

Pozostałe koszty rodzajowe w przedsiębiorstwach transportowych związane są głównie z ubezpieczeniami oraz kosztami podróży służbowych pracowników. W latach 2008-2014 w otoczeniu zewnętrznym dokonywały się następujące zmiany w zakresie wskazanych kosztów:

— zmiany stawek ubezpieczeń OC od pojazdów samochodowych,

— zmiana w 2013 r. Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej, które wprowadziło wyższe limity świadczeń również dla przedsiębiorstw prywatnych,

— ogłoszenie w dniu 12 czerwca 2014 r. wyroku Sądu Najwyższego (Sygn. akt II PZP 1/14) wprowadzającego niekorzystną na rzecz przewoźników interpretację przepisów w sprawie należności za nocleg kierowcy w kabinie.

Tabela 73. Udział kosztów ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	1,5	1,7	1,7	1,7	1,9	2,0	2,0
Ze względu na klasę wielkości							
Mikroprzedsiębiorstwa	1,1	1,4	1,1	1,0	1,3	1,5	1,9
Małe przedsiębiorstwa	1,8	1,7	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9
Średnie przedsiębiorstwa	1,7	2,0	2,1	2,1	2,4	2,7	2,3
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	1,7	1,5	1,4	1,3	1,5	1,5	1,5
S.K.A.	1,0	1,9	0,9	1,0	1,2	1,3	1,3
Spółka. z o.o. sp.k.	3,6	3,7	4,8	4,8	3,8	3,0	3,0
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	1,0	5,1	0,6	0,4	0,4	0,3	0,3
Spółka z o.o	1,7	1,8	1,9	1,9	2,0	2,1	2,1

Źródło: opracowanie własne.

W badanym okresie rynek ubezpieczeń komunikacyjnych charakteryzował się postępującą obniżką cen polis podstawowych, co było spowodowane rosnącą konkurencją pomiędzy

ubezpieczycielami. Wysokość składek ubezpieczeniowych nie ma jednak jednorodnego charakteru, aby można było wykazać jej bezpośrednie oddziaływanie na wysokość kosztów, gdyż towarzystwa ubezpieczeniowe stosują wieloczynnikowe algorytmy ich kalkulacji. Wiele przedsiębiorstw, które korzystają z leasingu ma możliwość doliczenia, opłaty za ubezpieczenie do rat leasingowych. W takim przypadku składka nie jest najczęściej wykazywana, jako osobna pozycja kosztów.

Na wysokość wskazanej kategorii kosztów miały wpływ głównie wydatki związane z podróżami służbowymi. Diety stanowią dla wielu firm formę wypłaty części wynagrodzenia, ich zaletą jest brak konieczności dokonywania potrącenia na rzecz podatku dochodowego oraz składek na ubezpieczenia społeczne. Pomniejszają, więc wysokość kosztów ponoszonych przez podmiot, wynikających z realnej wysokości wynagrodzenia.

Do 2014 r. ogólna interpretacja przepisów w tym zakresie umożliwiała przedsiębiorstwom swobodę w zakresie kształtowania ich stawek w zależności od postanowień wewnątrzzakładowych aktów prawa pracy. W 2014 r. zgodnie z nową interpretacją przepisów wydaną przez Sąd Najwyższy przedsiębiorstwa transportowe zostały zobowiązane do płacenia ryczałtu za nocleg w kabinie według wysokości określonej w Rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r.

Pozostałe koszty rodzajowe rosły we wszystkich kategoriach przedsiębiorstw. Ich udział zaczął się szczególnie zwiększać od 2013 r. Dodatkowo podmioty zatrudniające powyżej 50 osób miały największy udział wskazanych kosztach w kosztach ogółem (średnio 25,0%), natomiast najmniejszych jednostki mikro (17,4%). Szczegółowa charakterystyka udziału kosztów rodzajowych został przedstawiona w tabeli 74.

Tabela 74. Udział pozostałych kosztów rodzajowych w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	23,4	22,5	21,5	18,5	17,4	19,5	20,3
Ze względu na klasę wielkości							
Mikroprzedsiębiorstwa	22,6	18,9	16,3	13,1	13,9	17,8	18,9
Małe przedsiębiorstwa	22,2	22,4	22,3	17,4	14,4	16,5	17,2
Średnie przedsiębiorstwa	25,3	26,2	25,8	24,9	24,0	24,2	24,8
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	34,9	29,0	30,1	30,8	25,9	28,1	34,9
Spółka komandytowa	18,9	16,0	22,6	19,8	22,9	25,5	18,9
S.K.A.	23,1	35,4	4,4	14,7	8,0	27,1	23,1
Spółka. z o.o. sp.k.	45,7	28,8	41,4	39,8	33,2	29,6	45,7
Spółka z o.o	16,4	23,0	13,6	13,7	12,9	14,2	16,4

Źródło: opracowanie własne.

5.2.4.2. Analiza wskaźników finansowych w badanych przedsiębiorstwach

Analiza wskaźników finansowych pozwala w sposób syntetyczny dokonać diagnozy sytuacji jednostki lub grupy jednostek na przestrzeni wybranego okresu. Podstawową grupą wskaźników służących do oceny sytuacji są wskaźniki rentowności, płynności oraz zadłużenia. Uważane są za najbardziej syntetyczne mierniki ewaluacji działalności firmy. Na ich poziom wpływa całokształt zjawisk gospodarczych zachodzących w firmie[278].

Wskaźniki finansowe w wielu przypadkach nie mogą być rozpatrywane oddzielnie. Porównywalność jest ich podstawową cechą, która umożliwia zestawienie określonego wskaźnika finansowego z określonymi odniesieniami w ujęciu czasowym (zmiany w czasie), planistycznym (realizacja versus plan), przestrzennym (między przedsiębiorstwami z tych samych branż z różnych rynków), branżowym (między przedsiębiorstwami z tej samej branży – klasy lub działu PKD)[279].

W celu odniesienia wyników badań do ogólnej sytuacji przedsiębiorstw w Polsce oraz sektora H w tabeli 75, zostały przedstawione wskaźniki porównawcze. Ich obliczeniu posłużyły dane zawarte w corocznych raportach GUS pt. „Wyniki finansowe przedsiębiorstw".

Tabela 75. Wartość wybranych wskaźników oceny sytuacji finansowej dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce oraz sektora H w latach 2008-2014

Wskaźnik	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem w Polsce							
ROE	8,1	9,5	10,2	9,7	8,7	8,6	8,5
ROA	4,1	4,9	5,3	4,8	4,4	4,4	4,2
ROS	3,3	4,1	4,4	3,9	3,6	3,7	3,7
DR (ogólne zadłużenie)	49,5	48,4	48,5	50,2	49,2	49,2	50,1
CR(wskaźnik płynności bieżącej)	30,1	28,0	28,0	28,7	27,4	26,9	25,9
Marża brutto	4,1	4,9	5,2	4,8	4,3	4,4	4,4
Zadłużenie kapitału własnego	98,1	93,9	94,1	100,7	96,7	97,0	100,3
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	23,9	25,2	24,8	27,5	26,6	28,0	31,5
Sektor H w Polsce							
ROE	5,6	2,8	4,9	5,7	5,5	6,0	6,4
ROA	2,8	1,3	2,2	2,4	2,2	2,4	2,4
ROS	3,2	1,4	2,4	2,7	2,5	2,8	3,0
DR (ogólne zadłużenie)	50,4	54,6	54,8	57,3	59,3	59,9	62,8
CR(wskaźnik płynności bieżącej)	21,5	22,1	21,2	21,0	20,8	19,7	18,7
Marża brutto	4,2	2,3	3,2	3,1	3,3	3,4	3,6
Zadłużenie kapitału własnego	101,6	120,2	121,1	134,2	145,7	149,3	169,4
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	37,0	45,1	45,7	53,2	55,1	57,3	68,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS, https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/temat/25/565/1599 (data dostępu: 15.12.2016).

[278]Czekaj J., Dresler Z., Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii, Wydawnictwo PWN, s. 216-218.
[279]Wędzik D., Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego. Tom II, Wolters Kluwer, Kraków 2009, s. 49.

Wskaźnik ROA (wskaźnik rentowności aktywów) stanowi stopę zwrotu z aktywów informując o tym, jaka jest rentowność wszystkich aktywów firmy w stosunku do wypracowanych przez nią zysków. W badanych podmiotach sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim wskaźnik ROA w 2008 r. wynosił 1,8, a następnie zaczął wzrastać osiągając najwyższą wartość w 2010 r. (tab. 76). Wartość wskaźnika w tym okresie była wyższy niż wartość uzyskana dla ogółu przedsiębiorstw oraz sektora H. Następnie produktywność aktywów zaczęła maleć i ponownie wykazywać wzrost w 2013 r. Przyjmuje się, że im wskaźnik ma wyższą wartość, tym lepsza jest kondycja finansowa przedsiębiorstwa. W ujęciu według kategorii przedsiębiorstw najwyższą wartość ROA wykazywały przedsiębiorstwa małe oraz średnie, natomiast najniższą mikroprzedsiębiorstwa. W zależności od formy prawnej najwyższe wyniki wskaźnika osiągały spółki komandytowe.

Tabela 76. Wartość wskaźnika ROA dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014

ROA	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	1,8	4,1	6,4	5,0	2,5	6,1	1,8
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	1,2	1,1	-2,4	2,0	4,8	1,6	1,2
Małe przedsiębiorstwa	4,5	4,2	5,5	6,0	4,8	7,7	4,5
Średnie przedsiębiorstwa	1,2	4,2	6,6	3,9	0,6	4,8	1,2
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	5,1	6,5	12,3	6,1	2,3	6,3	5,1
Spółka komandytowa	4,9	3,2	9,6	5,1	5,9	5,7	4,9
Spółka komandytowo-akcyjna	8,5	12,1	4,9	6,6	6,5	6,3	8,5
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	3,3	0,7	-3,1	1,8	8,8	0,5	3,3
Spółka z o.o	0,5	3,3	4,8	4,7	2,4	6,1	0,5

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ROE (wskaźnik rentowności kapitału własnego) służy ocenie rentowności kapitału własnego. W badanym okresie większość badanych podmiotów wykazywał wartość tego wskaźnika wyższą niż sektor przedsiębiorstw w Polsce oraz sektor PKD H. Maksymalna wartość wskaźnika została osiągnięta w 2010 r. (18,8) natomiast minimalna w 2008 r. i 2014 r. Jednocześnie wskaźnik ten wykazywał tendencję wzrostową od 2008 r do 2010 r. W kolejnych okresach wartość wskaźnika ulegała zmianom. Ze względu na klasę wielkości najlepsze wartości wskaźnika wykazywały podmioty małe, natomiast w przypadku mikro przedsiębiorstw były one najmniej korzystne. Średnie przedsiębiorstwa charakteryzowały się natomiast wyraźnymi wahaniami w kolejnych okresach. Negatywne wartości wskaźnika ROA świadczą o ujemnej wartości kapitałów własnych. W takiej sytuacji bez dokapitalizowania byt przedsiębiorstw

może być zagrożony. W badanych jednostkach na ujemną wartość kapitałów własnych najczęściej wpływała strata z lat ubiegłych. Jednocześnie sytuacja ta była krótkookresowa, co należy interpretować, jako przejściowe problemy finansowe (tab. 77).

Tabela 77.Wartość wskaźnika ROE dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014

ROE	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	6,6	14,2	18,8	16,1	8,2	17,4	6,6
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	4,1	2,2	-6,8	6,5	18,1	4,9	4,1
Małe przedsiębiorstwa	16,2	15,9	15,3	16,2	11,7	18,2	16,2
Średnie przedsiębiorstwa	4,4	14,0	18,0	16,2	2,7	16,9	4,4
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	17,2	21,4	32,7	20,4	7,6	15,2	17,2
Spółka komandytowa	5,2	3,1	7,8	4,9	5,9	5,8	5,2
Spółka komandytowo-akcyjna	27,3	29,4	12,4	16,4	13,5	12,4	27,3
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	4,8	1,1	-5,1	2,9	12,3	0,8	4,8
Spółka z o.o	2,1	12,2	14,8	15,1	8,1	18,9	2,1

Źródło: opracowanie własne.

Do oceny rentowności sprzedaży wykorzystuje się w ramach analizy wskaźnikowej najczęściej wskaźnik ROS (wskaźnik rentowności sprzedaży). W przypadku badanych przedsiębiorstw wskaźnik ROS wykazywał podobną tendencję, jak przedstawione wcześniej wskaźniki. Wzrastał od 2009 r. osiągając wartość maksymalną w 2010 r., a w kolejnych okresach ponownie wykazywał tendencję spadkową do 2013 r. Analogicznie jak w przypadku wskaźnika ROA najlepsze parametry w badanym okresie (najwyższą rentowność sprzedaży) osiągały podmioty małe i średnie, natomiast najniższą - jednostki mikro (tab. 78).

Tabela 78. Wartość wskaźnika ROS dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

ROS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	0,7	1,7	2,5	2,0	1,1	2,4	0,7
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	0,5	0,4	-0,3	0,2	0,5	0,2	0,5
Małe przedsiębiorstwa	1,6	1,6	1,9	2,0	1,4	2,3	1,6
Średnie przedsiębiorstwa	0,6	1,7	2,7	1,6	0,3	2,1	0,6
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	2,1	2,8	4,6	2,6	1,1	2,6	2,1
Spółka komandytowa	1,2	0,6	1,6	0,9	1,1	1,1	1,2
Spółka komandytowo-akcyjna	2,0	3,6	1,6	1,9	2,2	1,9	2,0
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	1,9	0,4	-1,2	0,5	1,8	0,1	1,9
Spółka z o.o	0,2	1,4	1,9	1,9	1,0	2,5	0,2

Źródło: opracowanie własne.

W ujęciu ze względu na formę prawną najwyższą rentowności sprzedaży charakteryzowały się spółki jawne (średnio 2,5), natomiast najniższą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (1,3). Uzyskane wyniki były jednak niższe niż w grupie porównawczej. Wysokie koszty ponoszone przez przedsiębiorstwa obniżały osiągane efekty finansowe, jednocześnie następowała okresowa poprawa związana głównie ze zmianami cen surowców oraz stóp procentowych. Nie zauważono jednak w jakimkolwiek przedsiębiorstwie długotrwałej zmiany wskaźnika ROS, co wiązałoby się z zastosowaniem optymalizacji kosztów.

Miernik marży brutto stanowi uzupełnienie wcześniej omawianego wskaźnika ROS. Wskaźnik ten informuje ile procent przychodów ze sprzedaży stanowi zysk brutto. W badanych podmiotach wskaźnik marży brutto utrzymywał się w latach 2008-2014 na poziomie przeciętnym 2,1%, z czego najwyższy jego poziom zanotowały przedsiębiorstwa mikro (3,1%). W większości przedsiębiorstw wskaźnik ten był dodatni, a tym samym wskazywał na poprawną sytuację finansową. Wartość osiągana przez analizowane podmioty była jednak niższa od wyników otrzymanych, dla wszystkich przedsiębiorstw w Polsce jak i sektora H.

Wartości marży brutto rosła w dwóch podokresach badania tj. od 2009 r. do 2010 r. oraz w latach 2012-2013 r. W ujęciu ze względu na formę prawną najwyższą przeciętną wartość wskaźnika uzyskiwały spółki z o. o. Oznacza to, że przedsiębiorstwa te miały wyższą rentowność sprzedaży. Wynikała ona z większego udziału w tej grupie jednostek podmiotów małych i średnich. Szczegółowe zestawienie wartości wskaźnika zawarto w tabeli 79.

Tabela 79. Wartość wskaźnika Marża brutto dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Marża brutto	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	1,58	2,03	2,21	1,90	1,52	2,67	2,89
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	4,21	2,90	1,07	4,16	2,39	2,60	3,95
Małe przedsiębiorstwa	0,99	2,24	3,03	2,18	1,87	2,67	2,37
Średnie przedsiębiorstwa	0,48	1,59	1,27	0,50	0,43	2,70	3,17
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	1,68	2,78	1,83	1,16	1,94	2,72	2,52
Spółka komandytowa	-2,00	0,67	2,30	-0,90	0,63	-2,39	-0,23
Spółka komandytowo akcyjna	-2,18	1,90	6,55	8,64	-4,76	-0,81	0,75
Spółka z o. o. spółka komandytowa	1,73	-0,56	0,07	-0,56	0,61	0,99	-0,14
Spółka z o.o	1,65	1,88	2,34	2,15	1,51	2,83	3,17

Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym analizowanym wskaźnikiem finansowy był wskaźnik DR (wskaźnik ogólnego zadłużenia), który określa udział źródeł obcych w finansowaniu aktywów przedsiębiorstwa, wyrażonych w wartości bilansowej. W badanej grupie wartość wskaźnika DR wskazuje na wysoki udział kapitałów obcych, którymi przedsiębiorstwa finansowały swój wzrost. Poprzez cały 6 letni okres badawczy stopa zadłużenia utrzymywała się na poziomie powyżej 67,0%. Takie wyniki świadczą, że w tym czasie występowało nadmierne ryzyko kredytowe.

Duży udział kapitałów obcych związany był w znacznej mierze z formami finansowania majątku, takimi jak leasing czy kredyty. Jedynie spółki z o. o. - spółki komandytowe były stosunkowo samodzielne finansowo, gdyż wskaźnik DR był w ich przypadku na zadowalającym poziomie – niższym niż 40,0% (tab. 80).

Tabela 80. Wartość wskaźnika DR dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

DR	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	72,0	71,4	65,7	68,6	69,9	65,1	63,5
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	70,6	51,7	64,3	68,9	73,5	68,0	72,7
Małe przedsiębiorstwa	72,1	73,7	63,8	62,9	58,9	57,9	58,2
Średnie przedsiębiorstwa	72,1	70,1	63,3	76,2	78,4	71,9	68,3
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	70,6	69,4	62,4	70,1	69,7	58,4	69,0
Spółka komandytowa	94,8	95,1	88,8	89,8	87,7	87,6	92,8
Spółka komandytowo-akcyjna	68,7	59,0	60,4	59,8	52,3	49,0	52,7
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	31,9	33,5	38,6	36,6	28,0	29,9	30,6
Spółka z o.o	73,6	73,1	67,4	68,6	70,8	67,6	62,4

Źródło: opracowanie własne.

Przedsiębiorstwa transportowe, które chcą konkurować na rynku muszą charakteryzować się wysoką płynnością. Do jej określenia powszechnie wykorzystuje się miernik CR (wskaźnik płynności bieżącej), który informuje o potencjalnej zdolności do spłaty bieżących zobowiązań za pomocą krótkoterminowych aktywów. W przypadku badanych przedsiębiorstw wartość wskaźnika CR wynosiła średnio 113,2%, co oznacza na występowanie problemów ze zdolnością finansową w zakresie regulowania zobowiązań bieżących.

Płynność ta była jednocześnie niższa niż osiągana przez przedsiębiorstwa sektora H w Polsce. Szczególnie niepokojąca wartość wskaźnika występowała wśród średnich przedsiębiorstw, gdyż w 2011 r. spadła poniżej 100,0%. W takim wypadku należy wskazać, że ta kategoria badanych podmiotów w latach 2011-2014 miała problemy z regulowaniem bieżących zobowiązań. Natomiast najlepszą płynnością charakteryzowały się przedsiębiorstwa małe, dla

których wskaźnik wynosił średnio 125,3% (tab. 81). W ujęciu ze względu na formę prawną wskaźnik CR najlepszą wartość wykazywał dla spółek komandytowo-akcyjnych oraz spółek z o. o.

Tabela 81.Wartość wskaźnika CR dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

CR	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	112,1	119,0	117,8	103,3	111,0	116,7	112,5
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	132,0	104,9	130,5	114,2	102,2	117,7	120,8
Małe przedsiębiorstwa	115,8	117,1	123,1	107,9	135,3	143,6	134,8
Średnie przedsiębiorstwa	104,0	123,8	123,0	97,4	94,4	96,8	94,6
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	101,7	129,2	125,9	104,0	112,6	126,6	104,7
Spółka komandytowa	95,8	93,4	95,9	101,9	96,9	97,6	83,8
Spółka komandytowo akcyjna	125,8	174,0	175,6	175,6	202,3	201,7	187,1
Spółka z o. o. spółka komandytowa	166,3	141,8	28,7	8,0	11,3	17,3	19,2
Spółka z o.o	115,4	115,6	121,8	119,8	120,0	121,2	122,5

Źródło: opracowanie własne.

Rozwój przedsiębiorstwa powinien być skorelowany z jego stabilnością finansową. W celu oceny wielkość kapitałów obcych biorących udział w finansowaniu przedsiębiorstwa wobec kapitałów własnych stosuje się wskaźnik zadłużenia kapitału własnego.

Badane przedsiębiorstwa sektora transportowego w województwie zachodniopomorskim, jak już wcześniej wskazano charakteryzowały się częstym wykorzystywaniem zewnętrznych źródeł finansowania w szczególności inwestycji w środki trwałe. Wysoka wartość wskaźnika na poziomie powyżej 200,0% wskazuje, że zobowiązania ogółem były większe od kapitałów własnych prawie 2-krotnie. W przypadku przedsiębiorstw średnich wskaźnik ten wyniósł w 2011 r. i 2012 r. ponad 300%, co oznacza, że zobowiązania ogółem były 3-krotnie większe od kapitałów własnych (tab. 82).

Wysoka wartość wskaźnika była niepokojącą oznaką dużego zadłużenia badanych jednostek. Należy jednak wskazać, że zadłużenie to wykazywało tendencję spadkową pod koniec analizowanego okresu można je, więc traktować, jako sytuację przejściową szczególnie w latach 2011-2012 r., gdy przewoźnicy dużo inwestowali w tabor wykorzystując w tym celu finansowanie zewnętrzne.

Tabela 82. Wartość wskaźnika zadłużenia kapitału własnego dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Zadłużenie kapitału własnego	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	258,2	250,2	191,7	218,2	232,8	186,4	174,1
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	240,1	106,9	186,6	221,8	277,8	212,7	266,8
Małe przedsiębiorstwa	259,8	281,1	175,9	169,5	143,5	137,8	139,5
Średnie przedsiębiorstwa	258,9	234,9	172,6	320,3	362,5	255,6	215,3
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	240,1	227,5	166,0	235,4	230,4	141,3	222,7
Spółka komandytowa	99,2	90,9	72,9	86,1	87,2	90,0	149,8
Spółka komandytowo-akcyjna	219,1	144,2	152,6	148,6	109,8	96,1	111,4
Spółka z o. o. spółka komandytowa	46,9	50,3	62,9	57,8	38,9	42,6	44,1
Spółka z o.o	279,9	271,2	206,6	218,9	242,4	208,2	165,9

Źródło: opracowanie własne.

Analiza zadłużenia jednostki powinna być prowadzona również w oparciu o zobowiązania długoterminowe. Do oceny zadłużenia o stosunkowo długim terminie wymagalności wykorzystuje się wskaźnik zadłużenia długoterminowego. W analizowanych podmiotach zadłużenie długoterminowe było na zadowalającym poziomie, jednocześnie wykazywało trend spadkowy. Z wyjątkiem 2012 r. otrzymany wskaźnik, znajdował się w przedziale poniżej 50%. Jednocześnie jedynie w tym roku jego wartość dla przedsiębiorstw średnich była powyżej granicy 100% (tab 83). W porównaniu do sektora H, otrzymane wyniki były na zbliżonym poziomie. Chociaż w latach 2008-2014 rósł poziom ogólnego zadłużenia badanych podmiotów, zobowiązania długoterminowe nie stanowiły znaczącej jego części.

Tabela 83. Wartość wskaźnika zadłużenia długoterminowego dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%)

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	58,8	59,0	40,7	44,9	72,0	42,3	36,6
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	63,2	5,5	48,9	22,6	52,5	37,6	23,1
Małe przedsiębiorstwa	41,8	53,1	33,9	42,5	28,1	29,6	29,2
Średnie przedsiębiorstwa	78,1	74,6	47,5	50,8	137,0	60,9	46,3
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	36,0	69,6	27,1	27,3	76,2	14,5	52,6
Spółka komandytowa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Spółka komandytowo-akcyjna	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Spółka z o. o. spółka komandytowa	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	2,7	2,3
Spółka z o.o	73,6	60,3	48,3	53,1	74,6	54,5	34,1

Źródło: opracowanie własne.

W ramach podsumowania przeprowadzonej analizy wskaźnikowej majątku oraz finansów badanych jednostek dokonano oszacowania wskaźnika MWr (syntetycznego wskaźnika rozwoju) Wskaźniki syntetyczne znajdują swoje zastosowanie w szczególności w przypadku badania zjawisk złożonych oraz obejmujących wiele zdarzeń gospodarczych. Miara syntetyczna może składać się z wielu mierników diagnostycznych. Na potrzeby niniejszego badania, opracowano miarę, która ma za zadanie ocenę rozwoju badanych przedsiębiorstw w obszarze finansowym. Wskaźnik (MWr) oszacowano zgodnie z wzorem:

$$\mathrm{MWr} = \frac{\frac{\mathrm{ax}-\mathrm{Wum}}{\mathrm{ax}} + \frac{\mathrm{Wukw}+\mathrm{bx}}{\mathrm{bx}} + \frac{\mathrm{ROE}-\mathrm{cx}}{\mathrm{cx}} + \frac{\mathrm{ROA}-\mathrm{dx}}{\mathrm{dx}} + \frac{\mathrm{ROS}-\mathrm{ex}}{\mathrm{ex}} + \frac{\mathrm{fx}-\mathrm{DR}}{\mathrm{fx}} + \frac{\mathrm{CR}-\mathrm{gx}}{\mathrm{gx}} + \frac{\mathrm{hx}-\mathrm{Zkw}}{\mathrm{hx}}}{8}$$

gdzie:

wartości od ax do hx stanowią wartości krytyczne odpowiadające wartościom poszczególnych wskaźników dla sektora PKD H.

Do oszacowania wskaźnika MWr wykorzystano następujące wskaźniki cząstkowe:

— wskaźnik rentowności aktywów (ROA),

— wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE),

— wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS),

— wskaźnik ogólnego zadłużenia (DR),

— wskaźnik płynności bieżącej (CR),

— wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (Zkw),

— wskaźnik unieruchomienia majątku (Wum),

— wskaźnik udziału kapitałów własnych w finansowaniu majątku trwałego (Wukw).

Wskaźnik ten został unormowany w oparciu o wartości krytyczne. Za podstawę ustalenia wielkości krytycznych przyjęto generalnie wcześniejszy dorobek naukowy dotyczący analizy finansowej, a także przeciętne dane dla sektora PKD H, do którego zaliczany jest transport drogowy. Związane jest to z powszechnie występującym w literaturze przedmiotu przekonaniem, że analiza finansowa powinna również uwzględniać indywidualną charakterystykę sektora i nie powinna być od niej oderwana.

Wskaźnik MWr z powodu, że jest wskaźnikiem syntetycznym opartym o wartości krytyczne określone dla sektora H, daje ogólny ogląd na temat tego, czy badane przedsiębiorstwa rozwijały się szybciej niż ogół jednostek z sektora PKD H czy wolnej. Sytuację przedsiębiorstwa ocenianą z wykorzystaniem tego wskaźnika uznaje się za korzystną, gdy obliczona dla niego miara syntetyczna jest większa od zera, natomiast w przeciwnym wypadku sytuację na-

leży ocenić negatywnie. Gdy wartość MWr jest równa zero, należy sytuację traktować neutralnie. Miarę tą obliczono, jako średnią arytmetyczną miar MWr dla poszczególnych przedsiębiorstw z badanej grupy. Wartość wskaźnika została przedstawiona w tabeli 84.

Tabela 84. Wartość wskaźnika syntetycznego wskaźnika rozwoju przedsiębiorstw MWr dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014

MWr	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogółem	0,52	1,34	1,79	1,63	1,04	1,27	1,63
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	0,52	0,29	1,01	1,41	1,59	0,23	0,69
Małe przedsiębiorstwa	0,71	1,72	2,22	1,77	1,00	1,45	1,80
Średnie przedsiębiorstwa	0,32	0,82	0,80	1,31	0,83	1,32	1,51
Ze względu na formę prawną							
Spółka jawna	0,62	1,07	1,57	1,86	1,57	1,61	1,62
Spółka komandytowa	1,02	1,02	3,97	1,82	2,52	2,05	1,54
Spółka komandytowo-akcyjna	0,54	0,48	1,74	2,24	0,90	0,55	0,74
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	0,02	1,63	0,26	0,83	0,00	2,32	0,17
Spółka z o.o	0,62	1,48	1,82	1,56	0,89	1,15	1,67

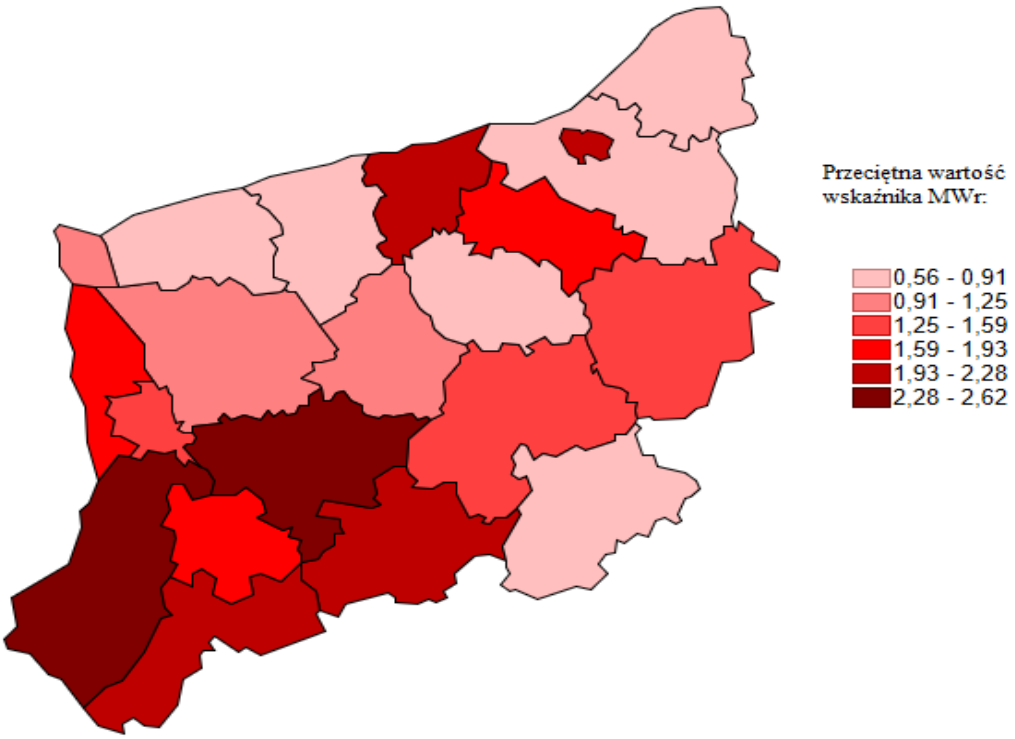
Źródło: opracowanie własne.

Wartość wskaźnika MWr w badanym okresie wykazywała zarówno wzrost, jak i spadek. Wskaźnik ten rósł od 2008 r. do 2010 r., a następnie wykazywał tendencję spadkową do 2012 r. by ponownie wzrosnąć w 2014 r. Zmiana wartości wskaźnika, z uwzględnieniem zmian rynkowych wskazuje, że poprawa sytuacji badanych jednostek nastąpiła w 2009 r., co było związane z otwarciem rynku przewozów kabotażowych, a następnie od 2011 r. zaczęła się pogarszać. Głównym czynnikiem, który spowodował pogorszenie kondycji badanych jednostek były duże inwestycje w tabor w latach 2011-2012, a także pogorszenie koniunktury na rynkach europejskich w 2012 r.

W ujęciu ze względu na kategorię przedsiębiorstwa najwyższe wartości wskaźnika wykazywały przedsiębiorstwa małe, które w całym badanym okresie charakteryzowały się lepszą sytuacją finansową niż jednostki średnie oraz mikro. Uzyskane wyniki pokazują, że małe przedsiębiorstwa, jako podmioty elastyczne potrafiły szybko dostosowywać się do zmieniającej się sytuacji na rynku i wykorzystywać szanse.

Przeciętna wartość oszacowanego wskaźnika w badanym okresie dla przedsiębiorstw mających swoją siedzibę w danym powiecie wykazuje, że lepszą sytuację finansową osiągały przedsiębiorstwa zarejestrowane w południowej i zachodniej części województwa. W szczególności najwyższą wartość wskaźnika na przestrzeni 6 lat osiągnęły podmioty zlokalizowane w powiecie kołobrzeskim, policki (1,77) oraz gryfińskim (1,69). Najmniejszą jego wartość wykazywały natomiast firmy z siedzibą w powiecie sławieńskim (0,59), koszalińskim (0,61) oraz gryfickim (0,63). Wyniki wskaźnika dla poszczególnych powiatów zostały przedstawione na rysunku 6.

Rysunek 6. Przeciętna wartość wskaźnika MWr w poszczególnych powiatach w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

O ile wzrost przedsiębiorstw był stosunkowo stały w latach 2008-2014, to ich sytuacja finansowa odzwierciedlająca rozwój wykazywała wahania w badanym okresie. Analiza wskaźnika MWr w opaciu o wartości krytyczne dla sektora H pozwala określić, które przedsiębiorstwa rozwijały się ponadprzeciętnie. W celu zbadania wpływu lokalnych uwarunkowań na sytuację majątkową i finansową badanych przedsiębiorstw dokonano analizy związku między wartością miernika MWr a czynnikami dynamiki takimi, jak (tab. Tabela 85):

— poziom wynagrodzeń,
— stopa bezrobocia,
— deficyt kierowców,
— ludność z wykształceniem wyższym na 10 tys. mieszkańców,
— liczba pracujący na 1000 ludności,
— liczba podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców,
— liczba nowo zarejestrowanych podmiotów na 10 tys.,
— nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw,
— produkcja sprzedana przemysłu i budownictwa,
— dróg ulepszonych na 10 tys. km^2.

Tabela 85. Dynamika średnioroczna wybranych parametrów społeczno-gospodarczych w powiatach, w których badane przedsiębiorstwa miały siedzibę

Powiat	Dynamika średnioroczna w (%)									
	Wynagrodzenie	Stopa bezrobocia	Wskaźnik deficytu kierowców	Ludność z wykształceniem wyższym na 10 tys.	Pracujący na 1000 ludności	Podmioty gospodarcze na 10 tys.	Nowo zarejestrowane podmioty na 10 tys.	Nakłady inwestycyjne i środki trwałe w przedsiębiorstw	Produkcja sprzedana przemysłu i budownictwa na 1 mieszkańca	Drogi ulepszone na 10 tys.
białogardzki	104,8	99,6	160,0	99,9	99,2	99,9	99,4	114,7	115,6	100,5
choszczeński	106,2	109,0	169,8	99,3	98,3	106,7	91,3	105,2	238,5	106,4
drawski	129,6	100,7	83,1	100,1	111,6	104,9	93,5	199,9	241,1	101,9
goleniowski	127,3	100,3	157,4	99,8	103,5	98,0	96,5	257,1	170,8	109,4
gryficki	129,7	109,7	105,9	98,9	102,5	106,0	83,6	191,0	379,0	101,4
gryfiński	126,9	105,7	114,3	99,9	94,5	111,1	107,5	128,3	109,1	86,8
kamieński	133,7	100,3	121,5	97,6	90,0	95,6	105,3	134,1	141,8	98,1
kołobrzeski	135,0	109,5	27,0	100,1	94,1	107,7	93,4	139,0	128,7	113,5
Koszalin m.	126,2	132,4	232,8	98,6	94,9	100,7	88,5	141,7	64,6	106,9
koszaliński	124,2	103,2	216,5	98,7	100,2	100,4	95,4	146,2	180,9	104,9
łobeski	119,5	101,1	66,2	90,1	108,1	117,9	105,1	83,8	93,1	91,8
myśliborski	125,0	104,3	72,6	96,5	94,2	92,4	97,6	195,1	121,0	111,0
policki	134,1	109,6	2171,6	100,5	93,6	103,7	101,4	146,0	135,0	107,6
pyrzycki	128,6	114,0	254,5	98,7	99,4	105,0	108,4	137,3	150,1	151,7
sławieński	130,5	109,6	484,5	96,5	115,9	105,7	85,8	171,4	147,7	102,1
stargardzki	140,6	107,5	510,2	98,9	103,9	98,1	108,2	137,8	146,3	105,0
Szczecin m.	130,0	156,5	68,7	98,8	100,7	99,2	77,6	141,5	139,5	118,3
szczecinecki	132,2	101,8	138,9	98,1	102,8	103,4	116,5	205,3	141,3	114,2
świdwiński	139,5	104,6	256,6	100,9	104,8	107,9	80,5	122,3	189,7	97,4
Świnoujście m.	131,4	114,8	393,9	99,9	99,6	100,5	102,7	151,6	128,6	107,7
wałecki	136,3	105,2	190,6	99,7	93,3	111,7	98,6	144,6	131,9	110,5

Źródło: opracowanie własne.

Analiza powiązania wskazanych czynników z wartością wskaźnika MWr wykazała, że w województwie zachodniopomorskim wyższą wartość posiadały przedsiębiorstwa, zarejestrowane na obszarach o niższym tempie wzrostu wynagrodzeń, a także niższej intensywności wskaźnika deficytu kierowców.

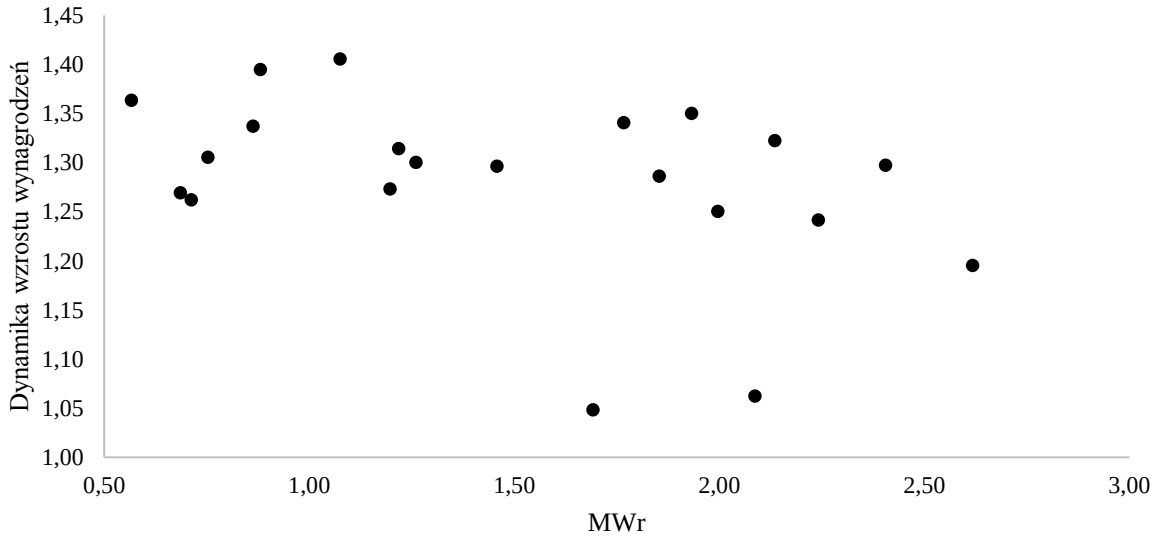
Badanie współczynnika korelacji wykazało, że w latach 2008-2014 istniał przeciętnych związek między wskaźnikiem MWr a czynnikami takimi, jak:

— dynamika przeciętnych wynagrodzeń w danym regionie (-0,43),

— dynamika intensywności deficytu kierowców (-0,35),

W przypadku pozostałych czynników nie wykazano znaczącego ich oddziaływania na sytuację majątkowo-finansową badanych przedsiębiorstw. W ujęciu regionalnym umiarkowaną rolę odgrywał głównie rynek pracy. Przedsiębiorstwa transportowe z racji wykonywanego rodzaju działalności nie wykazywały silnego związku z bliższym otoczeniem (wyk. 69).

Wykres 69. Zależność między dynamiką wzrostu wynagrodzeń, a wskaźnikiem rozwoju badanych przedsiębiorstw (MWr)



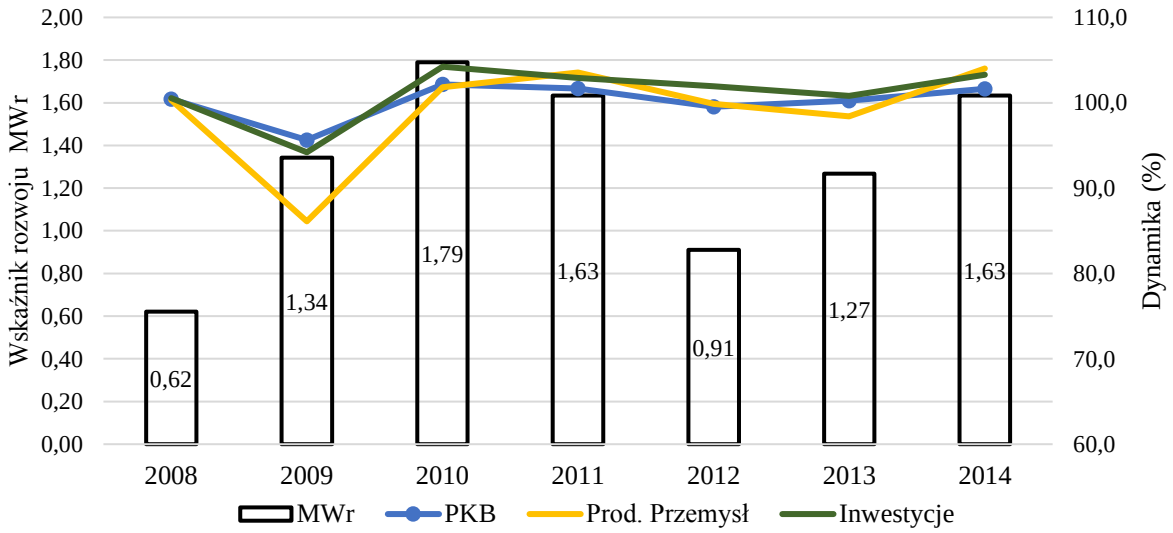
Źródło: opracowanie własne.

Sytuacja finansowa i majątkowa badanych przedsiębiorstw była zależna głównie od czynników makroekonomicznych, w szczególności od sytuacji w Unii Europejskiej i krajach będących głównymi odbiorcami usług transportowych. Analiza wskaźnika MWr pokazuje, że jego wartość wzrastała od 2008 r. do 2010 r. (wyk. 70). Z kolei w latach 2008-2009 nastąpił spadek w Unii Europejskiej wartości PKB, inwestycji prywatnych oraz produkcji przemysłowej.

W 2008 r. sytuacja badanych przedsiębiorstw była lepsza niż ogółu przedsiębiorstw z sektora H, jednak wyraźnie mniej korzystna niż w kolejnych latach. W 2009 r. wraz ze spadkiem PKB w Unii Europejskiej, koniunktura badanych przewoźników uległa poprawie. Kryzys

finansowy mógł tym samym skłaniać przedsiębiorstwa Europy Zachodniej do poszukiwania usług transportowych o niższych cenach. Przewoźnicy z Polski wykazujący się dużą konkurencyjnością zyskiwali nowe zlecenia przewozowe. Wysoka konkurencyjność wynikała przede wszystkim z niższego poziomu płac oraz cen surowców (paliwa) w Polsce w stosunku do krajów bardziej rozwiniętych krajów wspólnoty.

Wykres 70. Zależność między wskaźnikiem MWr a dynamiką PKB, produkcji przemysłowej i inwestycji w Unii Europejskiej

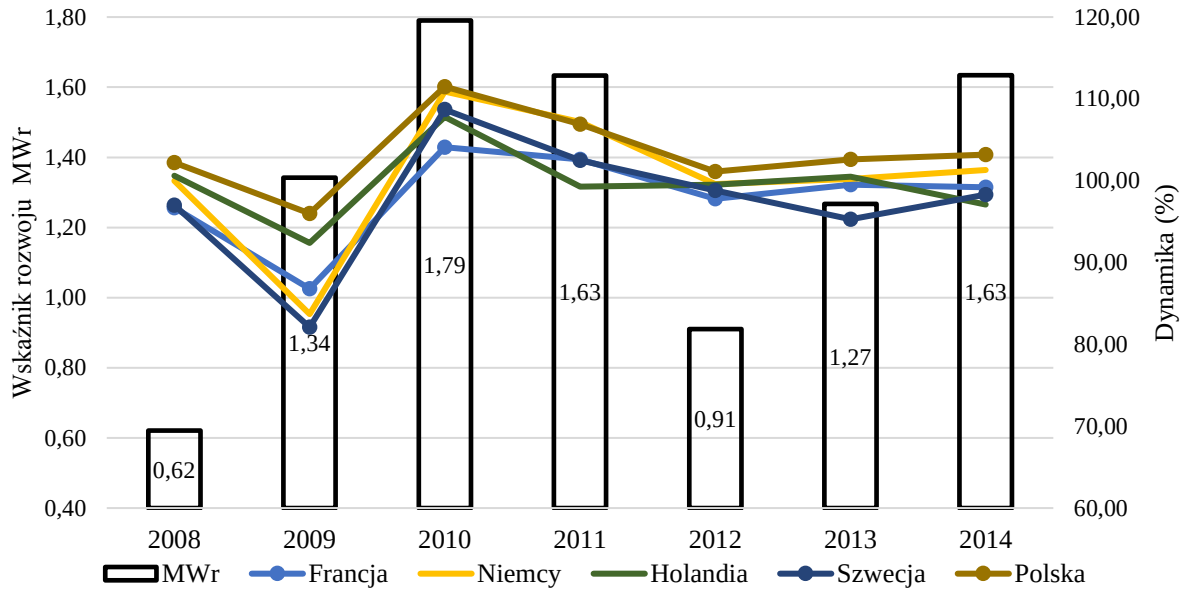


Źródło: opracowanie własne.

W kolejnych latach sytuacja finansowa badanych przewoźników odpowiadała wahaniom poszczególnych czynników makroekonomicznych w Unii Europejskiej. W największym stopniu na pogorszenie sytuacji analizowanych firm, wpływ miał spadek PKB oraz produkcji przemysłowej (wyk. 71). Zmiany te były odczuwane przez przedsiębiorstwa, ponieważ na ogół przewóz towarów w znacznej mierze dotyczy usług realizowanych na potrzeby przedsiębiorstw prywatnych.

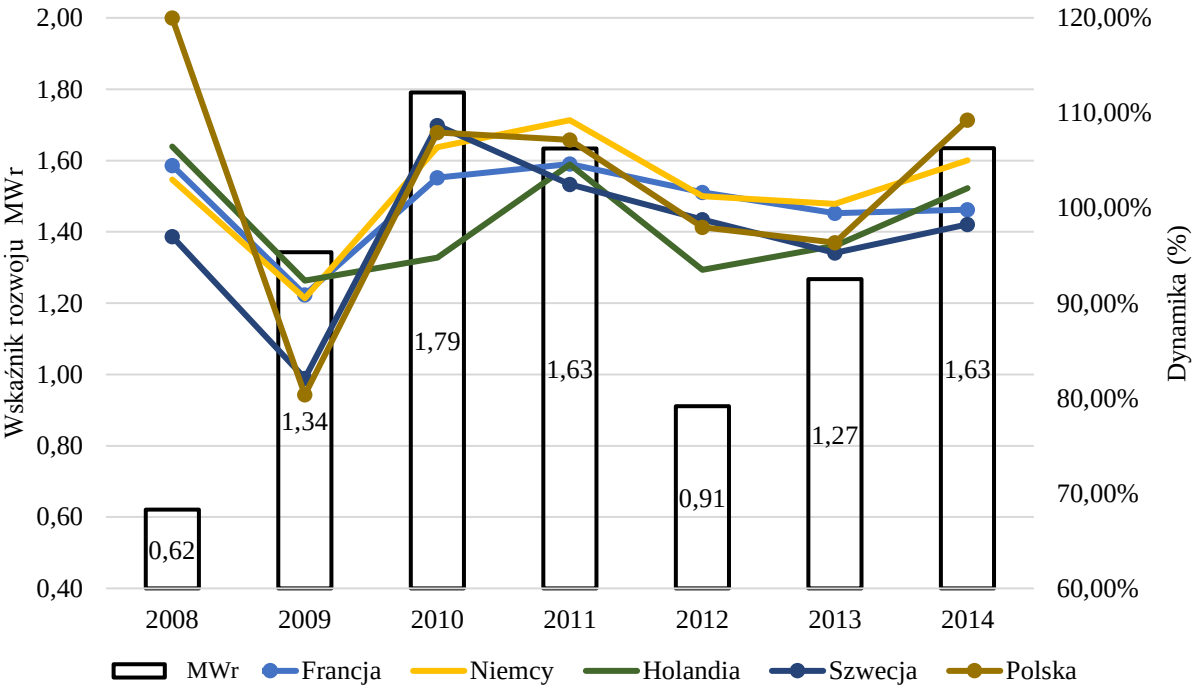
W mniejszym stopniu na sytuację sektora transportowego wpływały wahania poziomu inwestycji prywatnych, co zostało przedstawione na wykresie 72. Na podstawie przedstawionych obserwacji, można wskazać, że zarówno dla badanych przedsiębiorstw, jak i całej branży, istotną stymulantą rozwoju był kryzys gospodarczy, który dotknął kraje strefy euro w 2009 r. W kolejnych latach wskazana zależność się nie potwierdziła, a sytuacja majątkowa i finansowa badanych podmiotów wykazywała zależność od sytuacji ekonomicznej w Unii Europejskiej, w tym w szczególności od gospodarek będących głównymi odbiorcami polskich usług transportowych.

Wykres 71. Zależność między dynamiką produkcji przemysłowej w wybranych krajach Unii Europejskiej a wskaźnikiem MWr badanych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 72. Zależność między dynamiką inwestycji przedsiębiorstw prywatnych w wybranych krajach Unii Europejskiej a wskaźnikiem MWr badanych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

5.3. Pozostałe uwarunkowania rozwojowe przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim

5.3.1. Uregulowania prawne oraz przepisy socjalno-bytowe

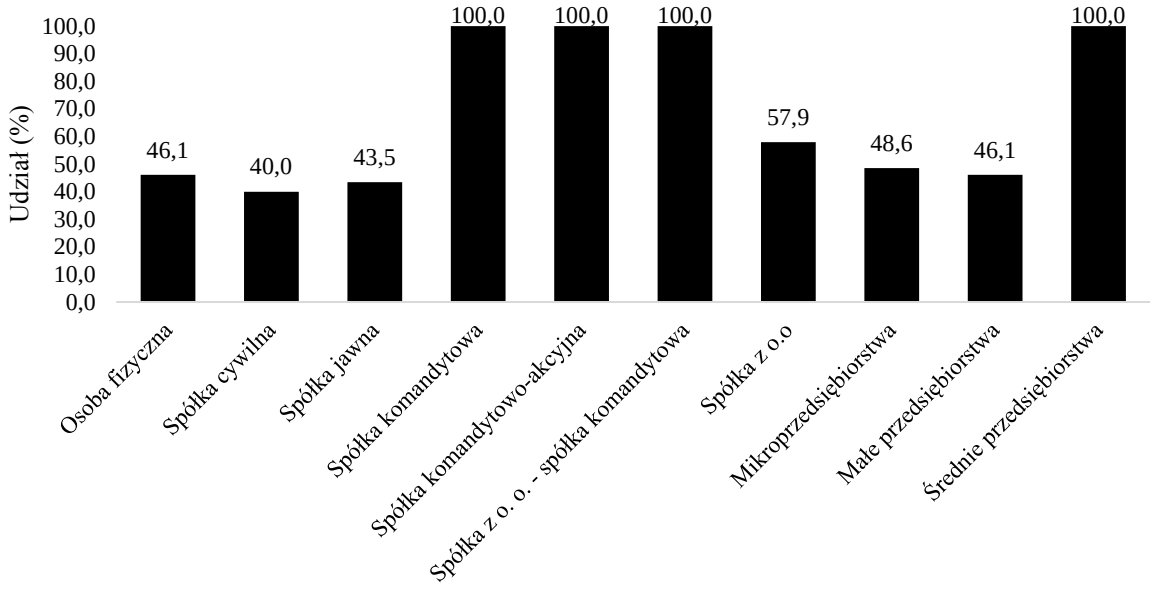
Każde przedsiębiorstwo działa w obszarze prawnym, co determinuje ono rozwój jednostki. Czynniki prawne zaliczane są do determinant zewnętrznych, czyli takich, na jakie przedsiębiorstwo nie ma wpływu. Zarówno stabilność, jak i jakość prawa może przyczyniać się do wielu decyzji jednostki gospodarczej. Zbyt przeregulowany, nieprzewidywalny system prawny, podatny na częste zmiany ogranicza rozwój przedsiębiorstw. Natomiast prawo, które wprowadza rozwiązania prorozwojowe stanowi bardzo ważną stymulantę.

Państwo regulując gospodarkę tworzy określone instytucje, które mają za zadanie stać na straży przestrzegania prawa. W Polsce podstawowym narzędziem mającym na celu weryfikację stosowania przepisów jest kontrola, przeprowadzana przez określone podmioty administracji rządowej i samorządowej. Kontrola ma na celu ustalenie stanu faktycznego oraz w przypadku wykrycia naruszeń przepisów ich korektę poprzez nałożenie na przedsiębiorstwo obowiązku dokonania określonych działań. Za nieprawidłowości, w wielu przypadkach przepisy przewidują sankcje karne zarówno w postaci kar finansowych, jak i kar ograniczenia lub pozbawienia wolności. Jednocześnie prawo o niskiej jakości i skomplikowane może stwarzać istotne problemy w zakresie jego przestrzegania przez przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa transportowe z racji, że operują na rynkach międzynarodowych podlegają nie tylko polskiemu systemowi prawnemu, lecz również prawu innych krajów, a także temu stanowionemu przez organy Unii Europejskiej. Podleganie pod różne normy w szczególności, jeżeli są one odmienne od przepisów krajowych, powoduje dodatkowe trudności w zapewnieniu właściwego ich przestrzegania, tym samym narażając przewoźnika na konsekwencje karne.

W badanej grupie przedsiębiorstw sektora transportowego blisko 50,5% podmiotów wskazało, że było kontrolowanych w latach 2008-2014 przez organy państwowe. Największy odsetek kontroli zanotowały przedsiębiorstwa średnie. W tej grupie wszystkie badane przedsiębiorstwa przeszły kontrolę. Najmniejszy odsetek kontroli zanotowano w przedsiębiorstwach małych 46,1% (wyk. 73). W ujęciu według form prawnych wszystkie spółki z o. o. komandytowe i spółki komandytowo-akcyjne zostały poddane kontroli, co wynika z ich niewielkiej liczby w badanej grupie. Najmniejszy odsetek kontroli był natomiast prowadzony w przypadku spółek cywilnych (40,0%).

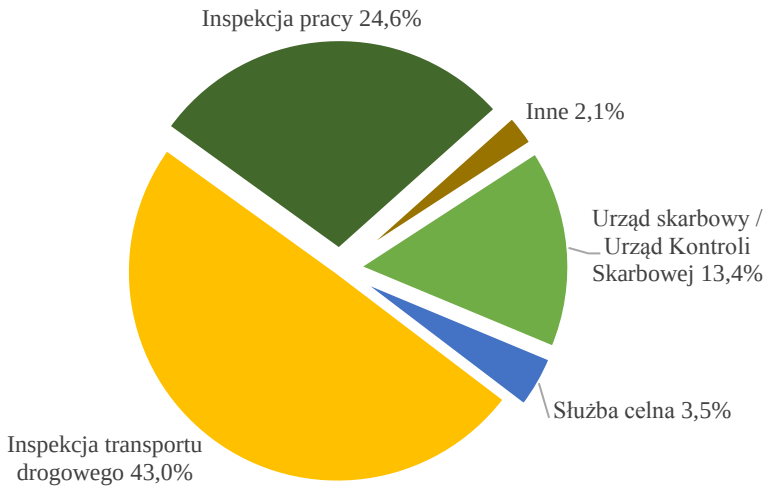
Wykres 73. Odsetek badanych przedsiębiorstw, które w latach 2008-2014 były kontrolowane przez instytucje państwowe według kategorii i klasy wielkości



Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej kontrole były prowadzone w badanych podmiotach przez Inspekcję Transportu Drogowego (43,0%) oraz Inspekcję Pracy (24,6%). W dalszej kolejności kontrole były prowadzone przez organy kontroli skarbowej (13,4%) co zostało przedstawione na wykresie 74.

Wykres 74. Instytucje kontrolujące według udziału w ogólnej liczbie przeprowadzonych kontroli w badanych przedsiębiorstwach.



Źródło: opracowanie własne.

W przypadku zestawienia według powiatów, w których przedsiębiorstwa miały swoją siedzibę największy odsetek kontroli zanotowany był w powiecie wałeckim i kamieńskim. Udział skontrolowanych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie podmiotów mających siedzibę

w tych powiatach wyniósł 75,0%. Najmniejszy odsetek kontrolowanych przedsiębiorstw wystąpił w powiecie sławieńskim (16,7%) oraz szczecineckim (16,7%).

Ze względu na kategorię przedsiębiorstw najczęściej kontrole Inspekcji Transportu Drogowego dotyczyły jednostek małych (55,6%). Natomiast w podziale na formy prawne - spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, z których skontrolowano 63,6% (tab. 86). Z kolei w przypadku Inspekcji Pracy zdecydowana większość kontroli dotyczyła mikroprzedsiębiorstw (32,6%). Najwięcej kontroli ze względu na dużą koncentrację podmiotów było prowadzonych na obszarze miasta Szczecin (51) oraz powiatu gryfińskiego (6).

Tabela 86. Liczba kontroli, które były dokonywane przez służby kontrolne w badanych przedsiębiorstwach według klasy przedsiębiorstw oraz formy prawnej

Wyszczególnienie	Organy skarbowe	Służba celna	Inspekcja transportu drogowego	Inspekcja pracy	Inspekcja ochrony środowiska	Inne	Razem
Ogółem	19	5	61	35	0	3	123
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa							
Mikroprzedsiębiorstwa	8	2	21	15	0	0	46
Małe przedsiębiorstwa	6	2	29	15	0	2	54
Średnie przedsiębiorstwa	5	1	11	5	0	1	23
Ze względu na formę prawną							
Osoba fizyczna	7	3	16	16	0	0	46
Spółka cywilna	7	3	16	16	0	0	42
Spółka jawna	0	0	0	1	0	0	1
Spółka komandytowa	5	1	7	4	0	0	17
S.K.A.	1	0	2	0	0	0	3
Spółka. z o.o. sp.k.	0	0	0	1	0	0	1
Spółka z o.o	0	0	1	0	0	3	4

Źródło: opracowanie własne.

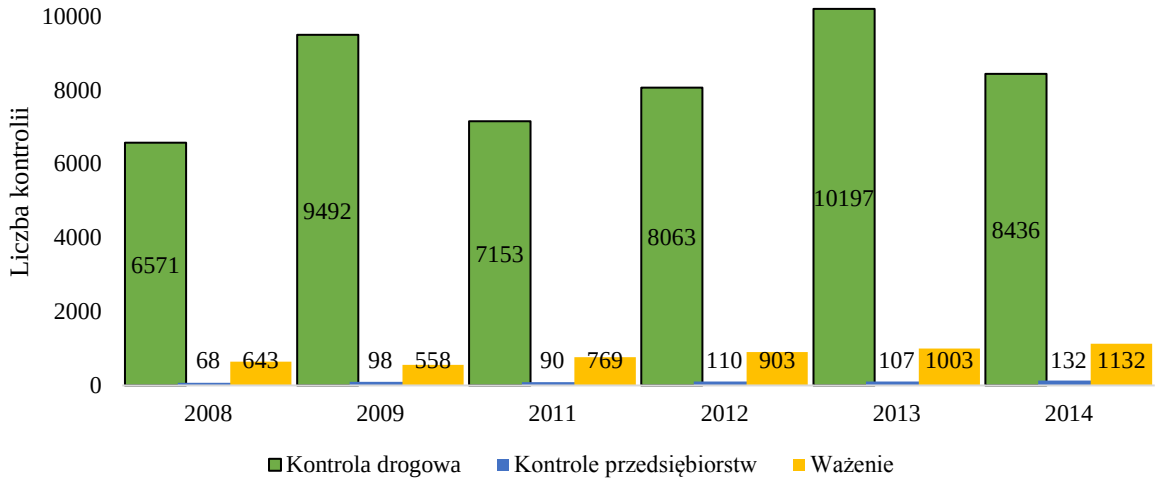
Inspekcja Transportu Drogowego, jest głównym organem dokonującym kontroli przewoźników drogowych pod względem poprawności wykonywanych przewozów w myśl ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym. Ten wyspecjalizowany organ jest odpowiedzialny za dokonywanie kontroli drogowych i kontroli prowadzonych w siedzibie przedsiębiorstw. Ich konieczność wynika z wdrożenia Dyrektywy 2006/22/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 15 marca 2006 r.

W przypadku województwa zachodniopomorskiego Inspektorzy Zachodniopomorskiego Wojewódzkiego Inspektoratu Transportu Drogowego przeprowadzili w latach 2008-2014 blisko 605 kontroli w siedzibie przedsiębiorstwa, 49 912 kontroli drogowych oraz 5 008 pomiarów wagi pojazdu. Wydano jednocześnie 6 508 decyzji o nałożeniu kary na łączną sumę ponad 16,6 mln zł. Kontrole w siedzibie przedsiębiorstwa w badanym okresie dotyczyły 20,1%

wszystkich podmiotów prowadzących działalność transportową na terenie województwa. Największą liczbę kontroli WITD przeprowadziło w 2013 r. natomiast najmniejszą w 2010 r. (wyk. 75).

Kolejną instytucją dokonującą najczęściej kontroli badanych podmiotów była Państwowa Inspekcja Pracy. Jej głównym zakresem działania w przypadku przedsiębiorstw transportowych jest nadzór nad przestrzeganiem praw pracowniczych oraz zasad właściwego naliczania wynagrodzeń. W przypadku transportu drogowego czas pracy kierowców zapisywany jest w sposób trwały, co w znacznym stopniu ułatwia dochodzenie pracownikom roszczeń.

Wykres 75. Rodzaje oraz ogólna liczba kontroli przeprowadzonych przez Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego w Szczecinie w latach 2008-2014

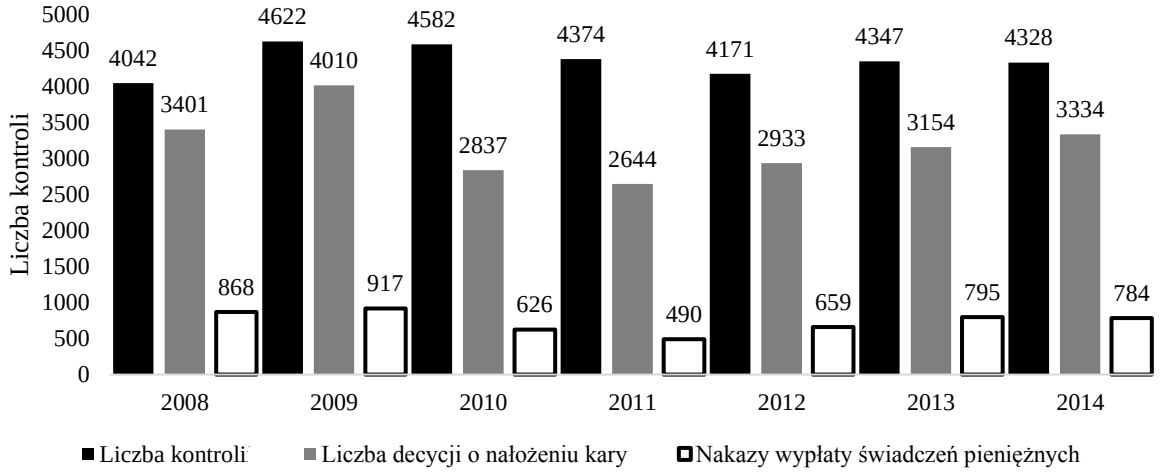


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych od Zachodniopomorskiego Wojewódzkiego Inspektoratu Transportu Drogowego.

W przypadku sektora transportu ogółem liczba kontroli PIP zwiększyła się w 2014 r. w stosunku do 2008 r. Jednocześnie spadła liczba mandatów pieniężnych nakładanych na pracodawców. Ponadto od 2011 r. nastąpił wzrost nakazów wypłaty należnych świadczeń dla pracowników, co związane było z roszczeniami w zakresie ryczałtów noclegowych oraz diet dla kierowców (wyk. 76).

W badanych podmiotach 13,4% kontroli stanowiły postępowania wszczynane przez organy administracji skarbowej. Kontrole skarbowe stanowią w dużej mierze realizację polityki budżetowej państwa. Wiele podmiotów transportowych świadczy usługi na rzecz podmiotów zagranicznych opodatkowując je stawką 0% podatku VAT, co dodatkowo stanowi aspekt zainteresowania służb skarbowych.

Wykres 76. Rodzaje oraz liczba kontroli przeprowadzonych wobec przedsiębiorstw transportowych przez Państwową Inspekcję Pracy w Polsce w latach 2008-2014

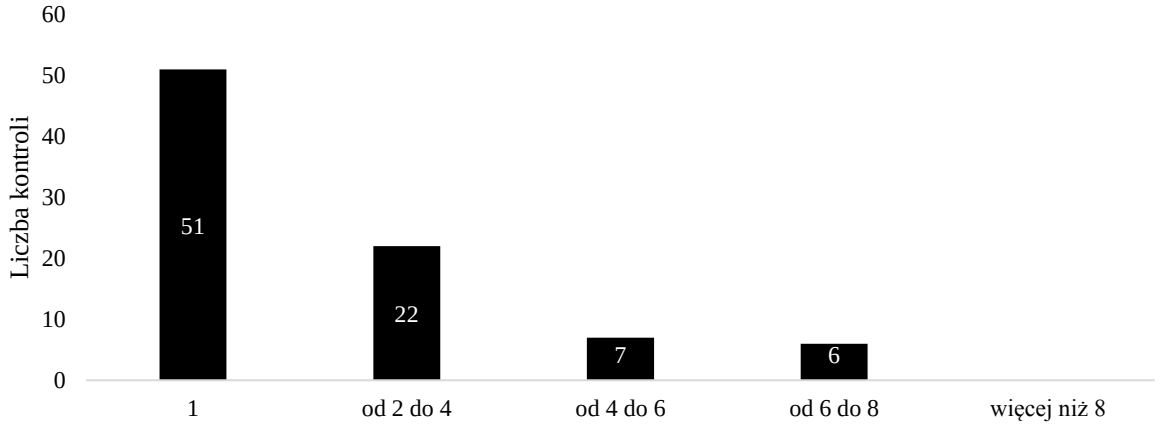


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych od Państwowej Inspekcji Pracy.

Ogólna liczba kontroli organów skarbowych w latach 2008-2014 wykazywała w Polsce tendencję spadkową. O ile w 2008 r. przeprowadzono 141 684 postępowań, to w 2014 r. liczba ich spadła do 77 501. Jednocześnie wzrosła ich efektywność z 20,1% w 2008 r. do 54,1% w 2014 r. Trudno jest jednak dokładnie określić odsetek postępowań prowadzonych wobec przewoźników drogowych, ponieważ Ministerstwo Finansów nie udostępnia publicznych statystyk ze względu na branże i województwa.

Analizując liczbę prowadzonych kontroli administracyjnych w badanych przedsiębiorstwach, stwierdzono, że 51 badanych podmiotów wskazało, że w latach 2008-2014 miało 1 kontrolę. Z kolei od 2 do 4 kontroli miały 22 przedsiębiorstwa. Niestety aż 13 podmiotów miało więcej niż 4 kontrole w przeciągu 6 letniego okresu działalności (wyk. 77).

Wykres 77. Liczba przedsiębiorstw według liczby odnotowanych kontroli w latach 2008-2011



Źródło: opracowanie własne.

Znaczna liczba kontroli utrudnia prowadzenie działalności gospodarczej oraz powoduje, że przedsiębiorstwo czas możliwy do przeznaczenia na rozwój, wykorzystuje na właściwe przygotowanie się do postępowań kontrolnych. Powyżej 4 kontroli odnotowano przede wszystkim w grupie przedsiębiorstw średnich (25,2% kontrolowanych jednostek). Mikroprzedsiębiorstwa oraz średnie najczęściej wskazywały na 1 kontrolę w badanym okresie.

Na blisko 82,7% kontrolowanych podmiotów została nałożona kara finansowa. W zdecydowanej większości karę otrzymały średnie przedsiębiorstwa (100,0% badanych podmiotów) oraz mikroprzedsiębiorstwa (82,4%). Jednocześnie 80,5% przedsiębiorstw, które otrzymały karę finansową wskazało, że konieczność zapłaty kary pogorszyła ich sytuację finansową.

W największym stopniu kary były dotkliwe dla mikroprzedsiębiorstw (89,3%). W najmniejszym stopniu dotykały przedsiębiorstw średnich (50,0%). Wynika to w dużej mierze z zasobności finansowej jednostki. Mikroprzedsiębiorstwa dysponujące mniejszym zapleczem finansowym, często nie są w stanie zapłacić wysokich kar administracyjnych, których wysokość może sięgnąć do 30 tys. zł. Natomiast jednostki średnie dysponujące znacznymi rezerwami finansowymi, mogą w większym stopniu szybciej dokonać spłaty należności.

Ważnym aspektem związanym z nakładaniem kar szczególnie przez Inspekcję Transportu Drogowego, było wejście w życie 1 stycznia 2012 r. nowelizacji ustawy o transporcie drogowym. Nowelizacja ta zróżnicowała wysokość kar ze względu na liczbę zatrudnionych kierowców. Wcześniej na wszystkie jednostki mogła być nałożona maksymalna kara w wysokości 30 tys. zł. Od wejścia w życie nowelizacji przepisów maksymalna kara dla mikroprzedsiębiorstw została ograniczona do 15 tys. zł, natomiast dla małych przewidziano pułap w wysokości 20 tys. zł. Pozostałe przedsiębiorstwa odpowiadają do kwoty 30 tys. zł. Jednocześnie tak niskie rozróżnienie wysokości kar dla mikro i małych przedsiębiorstw nadal powoduje, że są one bardziej dotkliwe dla niewielkich przedsiębiorstw.

Przestrzeganie przepisów prawnych, a tym samym unikanie potencjalnych kar finansowych i kontroli, zależne jest od systemu prawnego. Jak wskazuje raport „Polska 2015 - raport o stanie gospodarki" w przypadku polskiej gospodarki prawo jest wymieniane wielu badaniach, jako bariera rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej. Ponadto przepisy nakładaj na przedsiębiorców nadmierne obowiązki, powodując po ich stronie nieuzasadnione koszty – takie z reguły są doświadczenia przedsiębiorców. Przedsiębiorstwa ze swej natury nie są przygotowane na ryzyko regulacyjne, dlatego też częste zmiany prawa postrzegają, jako działania wymierzone przeciwko nim[280].

[280]Polska 2015 - raport o stanie gospodarki, http://www.mpit.gov.pl/media/15346/Raport_o_stanie_gospodarki_2015_pl.pdf (data dostępu: 20.08.2016).

Zgodnie z rankingiem prowadzonym w ramach projektu – Barometr Prawa liczba stron aktów prawnych, które weszły w życie w poszczególnych latach lawinowo rosła w okresie od 2008 do 2009 r. W 2008 r. uchwalono 13724 stron nowych przepisów, natomiast w 2014 r. liczba ta wzrosła do 25634. Jednocześnie w każdym roku przybywało blisko 20 tys. stron nowych aktów prawnych[281].

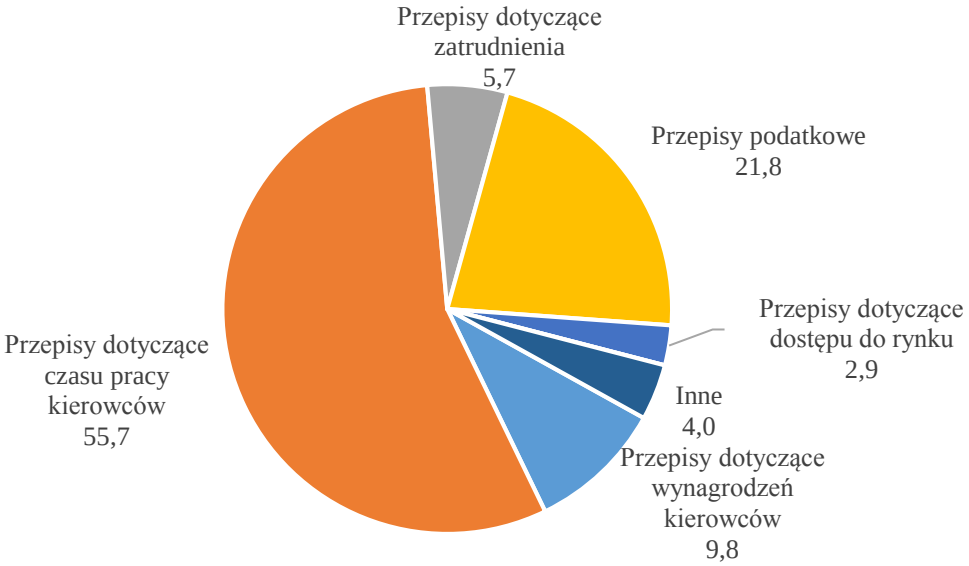
Polskiemu systemowi prawnemu zarzuca się również wdrażanie przepisów w pośpiechu i na ostatnią chwilę, zwykle pod presją unijnych dyrektyw lub doraźnych interesów. Konieczność wprowadzenia niektórych regulacji była ustawodawcy znana od chwili wstąpienia do Unii Europejskiej (2004), mimo to odpowiednią nowelizację wprowadzano dopiero pod koniec okresu przejściowego. Rozporządzenia wykonawcze wydawane były najczęściej tuż przed końcem roku, a zaczynały obowiązywać od 1 stycznia. W powszechnej ocenie regulacja tego typu były niskiej jakości i wprowadzały uciążliwe obowiązki biurokratyczne.

W przypadku badanych przedsiębiorstw 93,5% wskazało, że przepisy prawne odnoszące się do transportu drogowego i prowadzenia działalności gospodarczej są skomplikowane. Dla przewoźników drogowych za najtrudniejsze do przestrzegania uznano przepisy dotyczące czasu pracy kierowców (55,7% badanych), przepisy podatkowe (21,8%) oraz przepisy dotyczące wynagrodzeń kierowców (9,8%), co zostało przedstawione na wykresie 78.

Przepisy dotyczących czasu pracy kierowców zostały wprowadzone w Polsce w ramach harmonizacji wolnego rynku za sprawą rozporządzenia 561/2006/WE, które ustala jednolite normy we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Jednocześnie polski ustawodawca wprowadził restrykcyjny taryfikator kar za naruszenia wskazanych przepisów. Istotna jest tu również odpowiedzialność, ponieważ za błędy popełnione przez kierowców odpowiada zawsze przewoźnik. Przepisy te są bardzo często uznawane za mało elastyczne i niepozwalające na dopasowanie ich do charakteru określonych przewozów. Jednocześnie utrudniają konkurencję choćby z przewoźnikami wykonującymi transport pojazdami do 3,5 t, których wskazane regulacje nie obowiązują. Z kolei przepisy podatkowe zaliczane są w literaturze przedmiotu do podstawowych barier rozwojowych przedsiębiorstw. Głównymi zarzutami dotyczącymi prawa podatkowego jest wysoka stopa opodatkowania, a także nieostra wykładnia, która powoduje powstawanie wielu ich interpretacji.

[281]Produkcja prawa w Polsce największa w historii. Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce, http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2017/02/BarometrPrawa_GT2017.pdf (data dostępu: 20.08.2017).

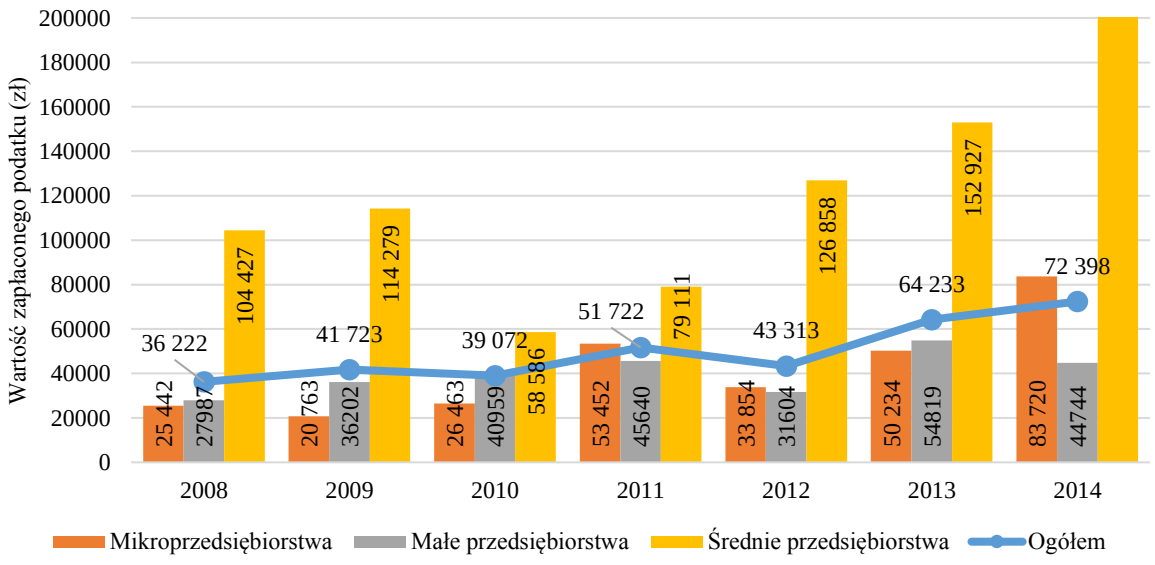
Wykres 78. Przepisy prawa, które według badanych przedsiębiorstw stwarzały największy problem w ich przestrzeganiu (%)



Źródło: opracowanie własne.

W grupie badanych przedsiębiorstw sektora transportowego, które były zobowiązane do publikacji sprawozdań finansowych przeciętna wartość płaconego podatku dochodowego rosła w latach 2008-2014. O ile w 2008 r. przedsiębiorstwa płaciły średnio 36 222,01 zł podatku w skali roku, o tyle w 2014 r. wartość ta wzrosła do 72 398,40 zł. W największym stopniu obciążenia podatkowe dotyczyły średnich przedsiębiorstw, w przypadku których w przeciągu 6 lat wzrosły o 48,7% (wyk. 79).

Wykres 79. Przeciętna wysokość podatku dochodowego płacona przez badane przedsiębiorstwa

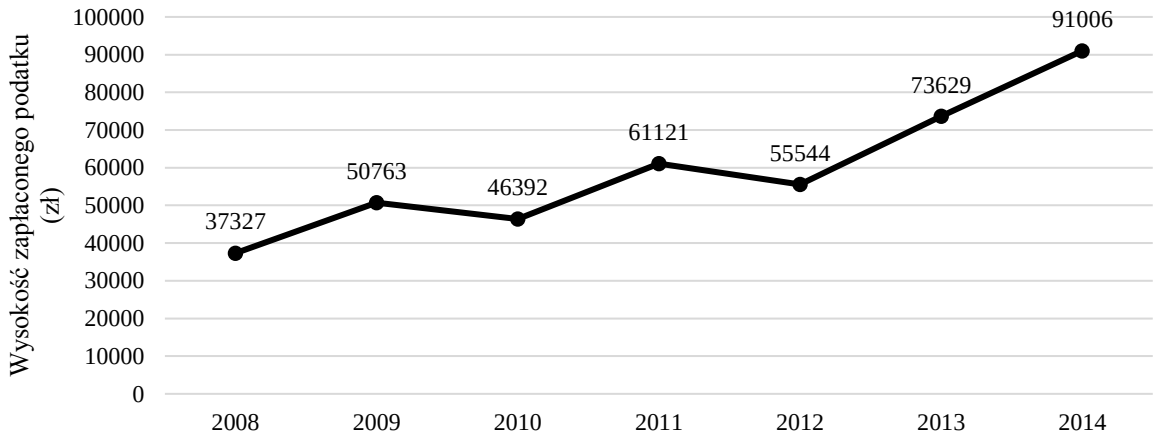


Źródło: opracowanie własne.

Rosła również przeciętna wysokość podatków płaconych przez mikroprzedsiębiorstwa, których obciążenia w latach 2008-2014 zwiększyły się o 40,6%. Duże obciążenia podatkowe, które przedsiębiorstwa wpłacały do budżetu mogłyby być przeznaczone na nowe inwestycje w modernizację i zakup nowych środków transportowych. Przyczyniałoby się to do rozwoju jednostek, a także wzrostu ich technicznego uzbrojenia w czynniki wytwórcze.

W przypadku spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które podlegają konieczności podwójnego opodatkowania dochodów również wzrastała wysokości podatku CIT wpłacanego do budżetu. W 2014 r. w stosunku do 2008 r. nastąpił jego wzrost o blisko 58,9% (wyk. 80). Należy przy tym zaznaczyć, że wspólnicy wskazanych spółek w przypadku wypłaty zysków musieli również zapłacić podatek dochodowy od osób fizycznych. Taka konstrukcja podatku dochodowego od osób prawnych nie skłania przedsiębiorstw do generowania dużych zysków (skumulowane mogłyby być przeznaczone na dodatkowe inwestycje), lecz poszukiwania kosztów obniżających wymiar podatków.

Wykres 80. Przeciętna wartość podatku CIT zapłacona przez badane przedsiębiorstwa w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne.

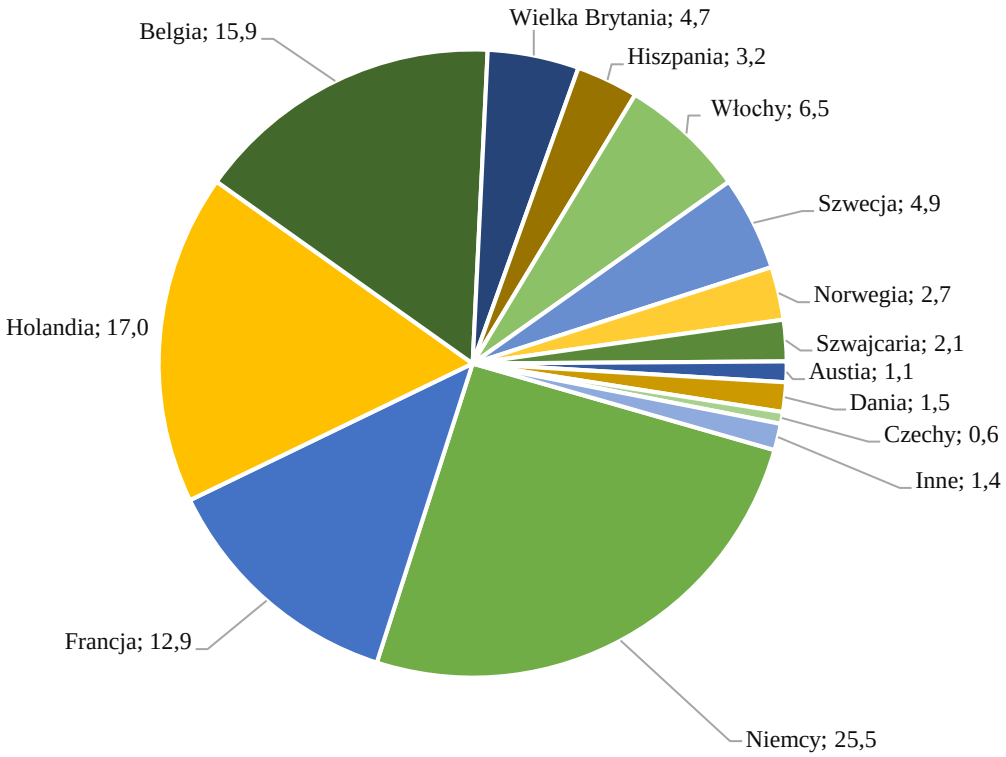
5.3.2. Dostęp do rynku i bliskość obszarów przygranicznych

Rozwój sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim, jak i poza jego granicami, związany jest ściśle z handlem międzynarodowym. W 2014 r. przewoźnicy z terenu województwa zachodniopomorskiego przewieźli blisko 11,3 mln ton ładunków, z czego 8,9 mln – przypadało na przewozy międzynarodowe (78,9% ogółu przewiezionych ładunków). Jedynie 21,1% przewiezionego wolumenu przypadał na komunikację krajową. Dla porównania w 2008 r. było to 5,3 mln ton ładunków, z czego 95,1% przypadało na przewozy międzynarodowe. W stosunku do 2008 r. zmieniał się również średni dystans, na jaki były

przewożone ładunki w przewozach międzynarodowych. Jeszcze w 2008 r. wynosił on 1014,9 km, a w 2010 r. wzrósł do 1081,7 km. Natomiast w 2014 r. zasięg przewozów zmniejszył się do 671,3 km.

Dla badanych przedsiębiorstw z województwa zachodniopomorskiego głównymi kierunkami wykonywanych przewozów były: Niemcy (25,5%), Holandia (17,0%), Belgia (15,9%) oraz Francja (12,9%), co zostało przedstawione na wykresie 82 i wykresie 83.

Wykres 81. Udział poszczególnych krajów, w jakich badane przedsiębiorstwa świadczyły usługi transportowe (%)



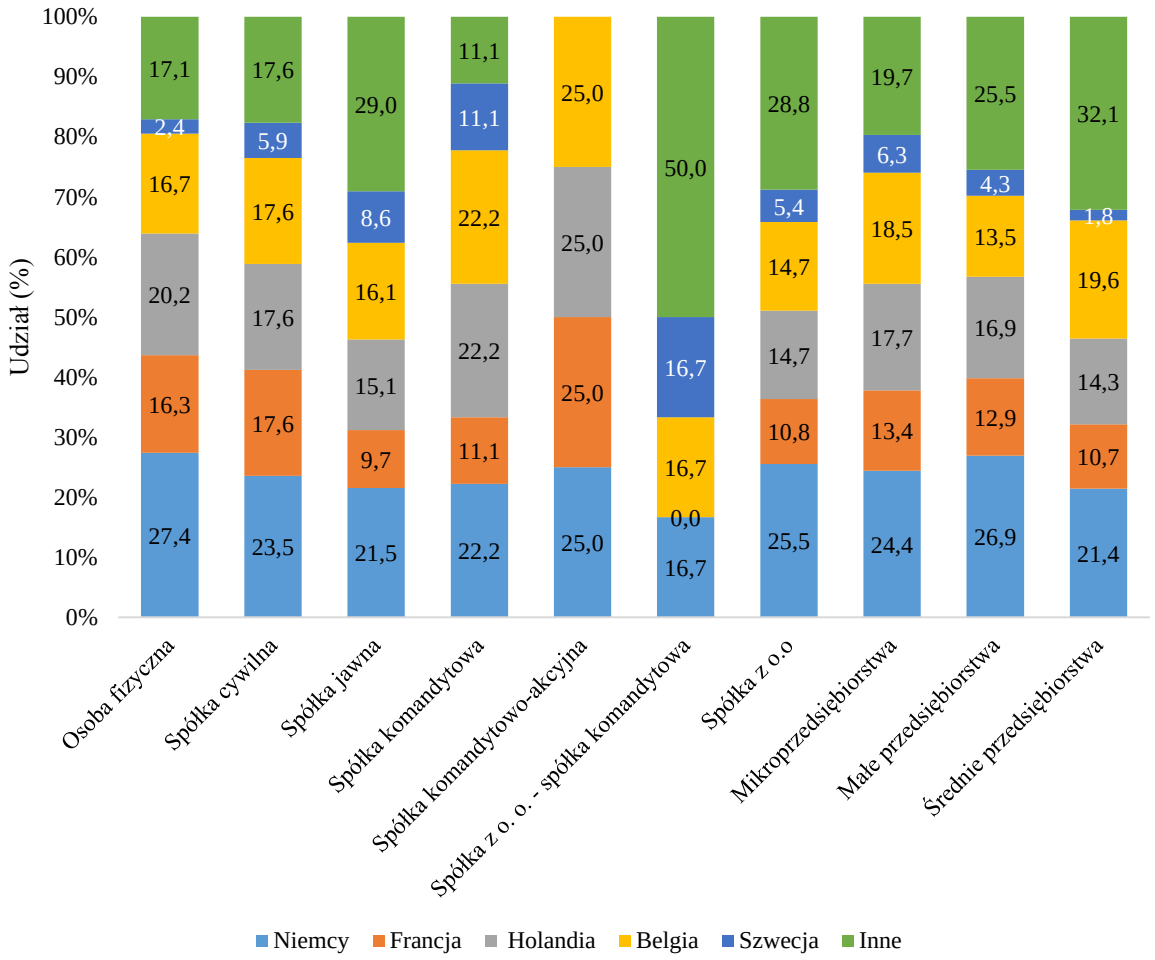
Źródło: opracowanie własne.

Wykazane kierunki wykonywania przewozów potwierdzają ogólną tendencję, jaka występowała w polskim sektorze transportu drogowego, która została szczegółowo przedstawiona w rozdziale 4. W tym przypadku udział przewozów realizowanych na terenie Niemiec był zbliżony i wynosił blisko 30,0%. W stosunku do ogółu przedsiębiorstw transportowych w Polsce, badani przewoźnicy zdecydowanie częściej realizowali przewozy w kierunku Belgii i Holandii.

W podziale według miejsc prowadzonej działalności dla większości przedsiębiorstw głównym kierunkiem wykonywanych przewozów były Niemcy oraz kraje Beneluxu (Belgia,

Holandia, Luksemburg). Z kolei dla firm z powiatów drawskiego, koszalińskiego oraz myśliborskiego drugim najważniejszym kierunkiem wykonywanych przewozów była natomiast Francja.

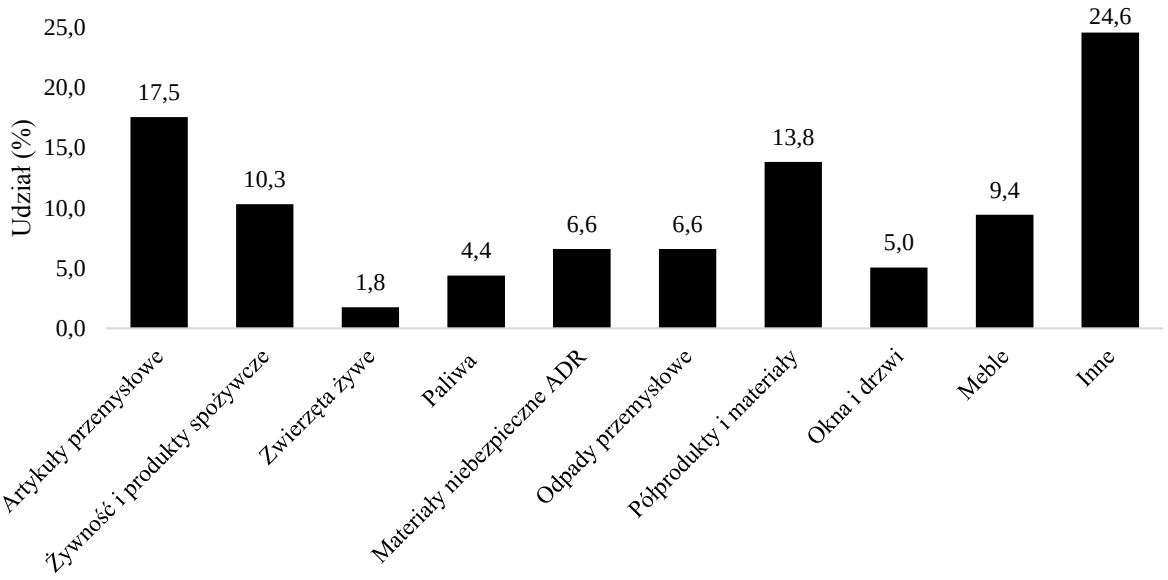
Wykres 82. Główne kierunki przewozów wykonywanych przez badane przedsiębiorstwa według kategorii



Źródło: opracowanie własne.

Wśród towarów, jakie przewoziły badane przedsiębiorstwa dominowały artykuły przemysłowe (17,5% badanych podmiotów) oraz inne produkty (24,6%) takie jak: kontenery, chłodnie, silosy oraz ładunki ponadgabarytowe (wyk. 83). Zdecydowana większość przewozów obsługiwała przemysł w szczególności w Niemczech oraz eksport polskich towarów do krajów Europy Zachodniej.

Wykres 83. Rodzaje przewożonych ładunków przez badane przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

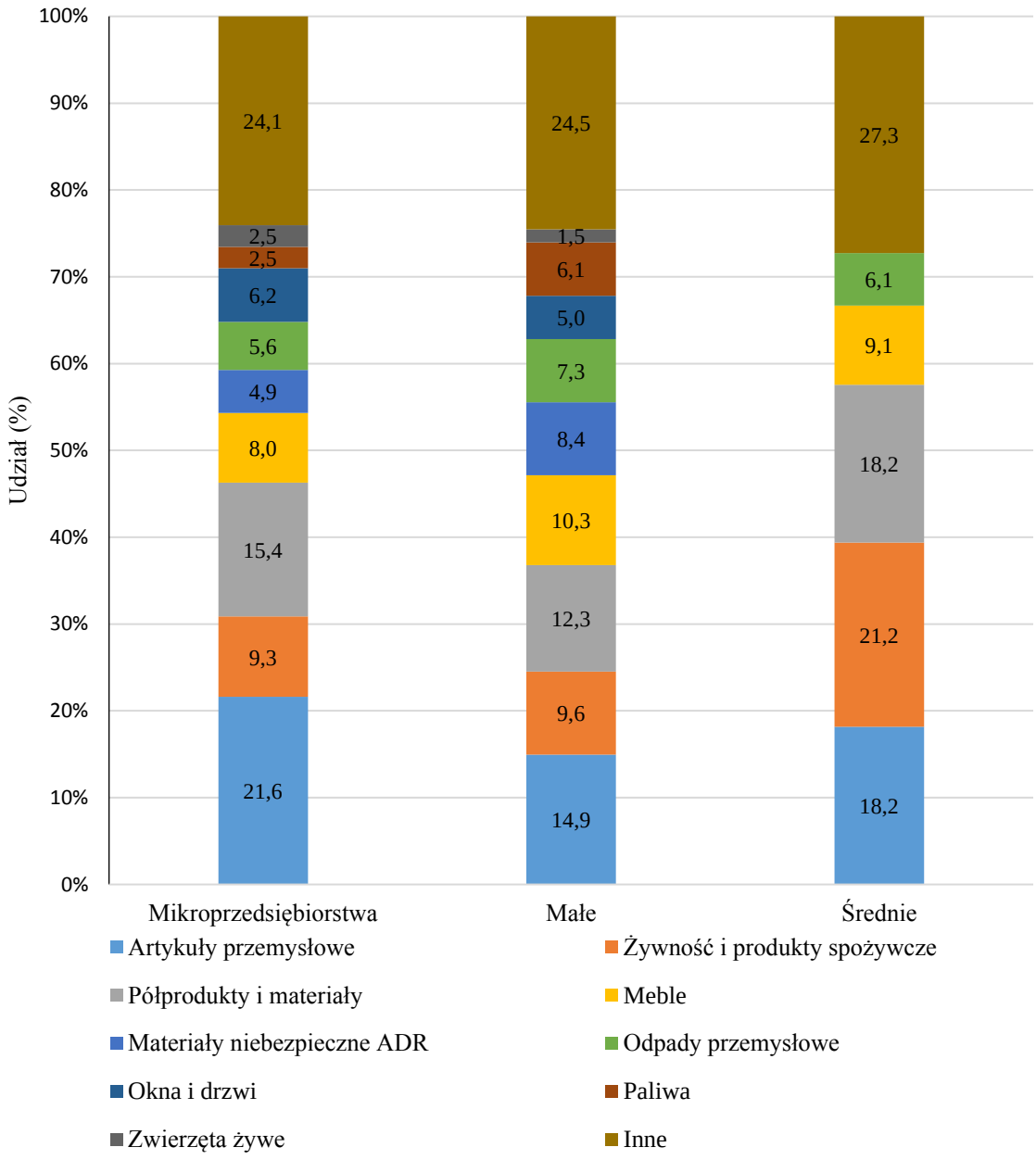
W podziale ze względu na wielkość przedsiębiorstwa jednostki mikro przewoziły głównie artykuły przemysłowe (21,6%) oraz inne ładunki (24,1%), w szczególności ładunki kontenerowe oraz drobnicowe (wyk. 84). Małe przedsiębiorstwa natomiast przewoziły inne ładunki (24,5%) w tym materiały budowlane oraz produkty chłodnicze. Średnie firmy zdecydowanie częściej transportowały ładunki drobnicowe oraz ładunki ponadgabarytowe takie, jak konstrukcje przemysłowe i budowlane.

Struktura przewożonych ładunków była bardzo rozdrobniona w badanych podmiotach. Przedsiębiorstwa w większości nie miały sprecyzowanego określonego zakresu wykonywanych usług i podejmowały różnorodne zlecenia. Świadczy to o dużej elastyczności firm w zakresie różnorodnego zapotrzebowania na rynku. Tylko pojedyncze firmy specjalizowały się w transporcie określonych ładunków. Dotyczyło to w szczególności przewozów materiałów niebezpiecznych oraz ponadgabarytowych, które wymagają zastosowania specjalistycznego taboru. W pozostałych przypadkach uniwersalne zespoły pojazdów umożliwiają przewożenie dowolnych ładunków.

Badany okres charakteryzował się dynamicznymi zmianami w zakresie europejskiego rynku transportowego. Polska przystępując do Unii Europejskiej w 2004 r. nie od razu nabyła wszystkie prawa członkowskie. Okresy przejściowe dotyczące różnych obszarów stopniowo otwierały poszczególne elementy wspólnego rynku. Pełny dostęp do rynku transportowego w obszarze przewozu ładunków został zapewniony nowym krajom członkowskim w ramach

wdrożenia rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r. dotyczące wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych. Tym samym od połowy 2009 r. polscy przewoźnicy mogli na jednolitych zasadach świadczyć usługi przewozu kabotażowego na terenie innych krajów Unii Europejskiej. Umożliwienie świadczenia usług tego rodzaju otworzyło przedsiębiorstwom transportowym nowe możliwości zarówno w zakresie pozyskiwania nowych kontraktów, jak i okazjonalnego przewozu dodatkowych ładunków.

Wykres 84. Rodzaje przewożonych ładunków przez badane przedsiębiorstwa według klas wielkości



Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym ważnym aspektem, który przeszedł przeobrażenie w latach 2008-2014 był dostęp do wspólnotowego rynku transportowego, a także zasady prowadzenia działalności transportowej. W grudniu 2011 r. zostały wdrożone nowe zasady dotyczące podejmowania zawodu międzynarodowego przewoźnika drogowego w drodze wprowadzenia do polskiego prawodawstwa postanowień rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r. ustanawiającego wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE. Nowe rozporządzenie wprowadziło nowe zasady, na jakich państwa członkowskie będą udzielać licencji, tym samym umożliwiać dostęp do rynków transportowych.

Analiza zebranych danych wskazuje, że przewozy te stanowiły niezwykle istotną część działalności badanych przedsiębiorstw, z których 77,2% wskazało wykonywanie przewozów tego typu w badanym okresie. Najwięcej przewoźników, który wykonywali przewozy kabotażowe znalazło się w grupie średnich przedsiębiorstw (91,7%) oraz małych (77,5%). W ujęciu regionalnym największy odsetek badanych przedsiębiorstw wykonywał przewozy kabotażowe w powiatach: goleniowskim (100,0%), drawskim (100,0%) gryfickim (100,0%), kamieńskim (100,0%) oraz pyrzyckim (100,0%). Ich najmniejszy udział wystąpił natomiast w powiecie wałeckim (50,0%) oraz sławieńskim (50,0%), co zostało przedstawione w tabeli 87.

Tabela 87. Liczba i udział przedsiębiorstw, które wykonywały w latach 2008-2014 przewozy kabotażowe według kategorii oraz formy prawnej.

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw	Udział (%)
Ogółem	142	77,2
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa		
Mikroprzedsiębiorstwa	52	74,3
Małe przedsiębiorstwa	79	77,5
Średnie przedsiębiorstwa	11	91,7
Ze względu na formę prawną		
Osoba fizyczna	50	65,8
Spółka cywilna	5	100,0
Spółka jawna	15	65,2
Spółka komandytowa	2	100,0
Spółka komandytowo-akcyjna	1	100,0
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	1	100,0
Spółka z o.o	68	89,5

Źródło: opracowanie własne.

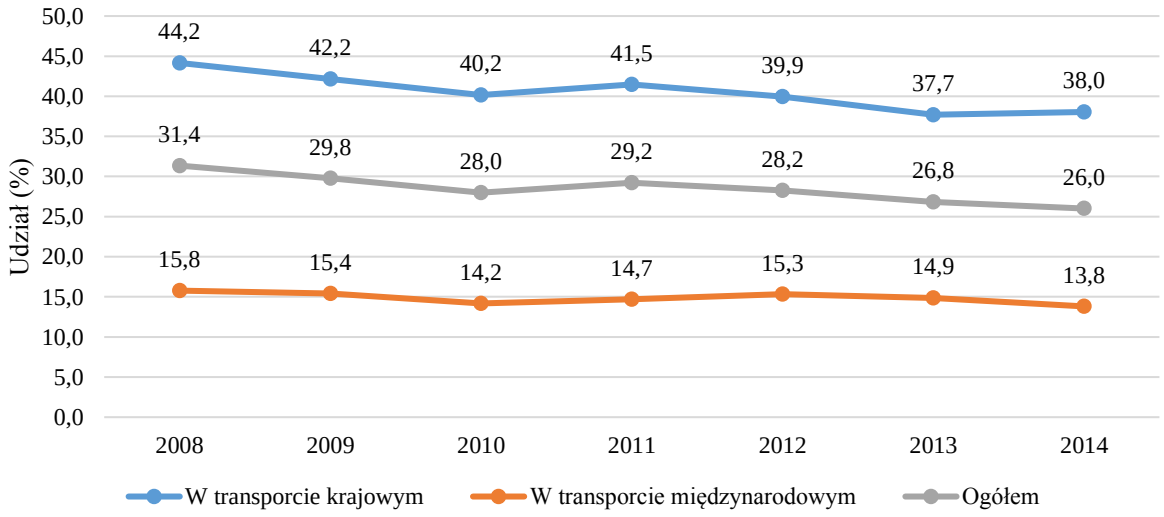
Województwo zachodniopomorskie, a szczególności jego środkowa i zachodnia część uznawane jest w literaturze przedmiotu traktującej o rozwoju przedsiębiorstw, za obszar przygraniczny. Związane jest to z jego położeniem w północno-zachodniej Polsce, a także sąsiedztwem z niemieckimi krajami związkowymi: Brandenburgią i Meklemburgią-Pomorzem Przednim. Odległość do granicy państwa ze wszystkich powiatów województwa jest mniejsza niż

200 km, a czas przejazdu nie przekracza 3 godzin. Dla przedsiębiorstw mających swoją siedzibę w zachodniej części województwa odległość wynosi niekiedy kilkanaście kilometrów. Uwzględniając, że główne kraje, w jakich wykonywane są przewozy, to Niemcy oraz Francja, można uznać, że przedsiębiorstwa mające swoją siedzibę w województwie zachodniopomorskim mają dobry dostęp do wskazanych rynków.

Pojazdy posiadane przez przedsiębiorstwa transportowe powinny być maksymalnie efektywnie wykorzystywane przez jednostkę. Oznacza to, że winny pozostawać w ciągłym ruchu z ładunkiem, ponieważ jego brak powoduje powstawania dodatkowych kosztów takich jak: opłaty drogowe, paliwo, opłaty za leasing i wynagrodzenia przy jednoczesnym braku przychodu. W terminologii logistycznej najczęściej używa się w tym zakresie pojęcia pustego przebiegu, który oznacza drogę pokonywaną przez środki transportu bez ładunku. Puste przebiegi występują przy wykonywaniu zarówno przejazdów po towar, jak i przejazdów powrotnych po dostarczeniu ładunku na miejsce[282].

W 2008 r. puste przebiegi stanowiły 31,4% wszystkich przebiegów w transporcie drogowym wykonywanych przez zachodniopomorskie przedsiębiorstwa świadczące usługi transportowe. W przypadku transportu krajowego ich odsetek wynosił 44,2%. W 2014 r. liczba pustych przebiegów ogółem wzrosła do 26,0% (w transporcie krajowym 38,0%). Wskazuje to na poważny problem przewoźników z pozyskiwaniem ładunków szczególnie w obszarze kraju (wyk. 85).

Wykres 85. Udział pustych przebiegów wykonanych przez przedsiębiorstwa mające siedzibę w województwie zachodniopomorskim



Źródło: opracowanie własne.

[282]Nowotyńska I, Zagadnienie minimalizacji pustych przebiegów w firmie kurierskiej, Modern Management Review, 2014, nr 21, s. 77.

Bliskość obszarów przygranicznych powoduje tym samym dla przedsiębiorstw transportowych:

— zmniejszenie uciążliwości poszukiwania ładunków powrotnych w celu zapewnienia przejazdu pojazdu do bazy przedsiębiorstwa,
— minimalizację kosztów wynikających z pustych przebiegów,
— możliwość pozostawienia pojazdów na zagranicznych parkingach i powrót pracowników za pośrednictwem innych środków transportowych.

Przesłanki te wskazują, że w przypadku transportu międzynarodowego posiadanie siedziby w województwie zachodniopomorskim może być korzystne z punktu optymalizacji wykonywanych przewozów. Inną ważną cechą jest także lepszy dostępu do rynku przewozów kabotażowych w krajach Europy Zachodniej, co wpływa na optymalizację prowadzonej działalności. Wśród badanych jednostek 92,9% wskazało, że lokalizacja przedsiębiorstwa wpływa na prowadzoną działalność gospodarczą, z czego 59,2% jako jedną z trzech istotnych zalet prowadzenia działalności w określonym miejscu wskazało bliskość granicy państwowej (tab. 88). Większy odsetek podmiotów, które wskazały lokalizację swojego przedsiębiorstwa w danym miejscu za istotną z punktu widzenia granicy, znajdował się w powiatach podregionu szczecińskiego.

Tabela 88. Czynniki decydujące o lokalizacji badanych przedsiębiorstw według klas wielkości i miejsca prowadzonej działalności gospodarczej

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które wskazały istotny wpływ lokalizacji na prowadzoną działalność		Przedsiębiorstwa, które wskazały, jako istotną cechę swojej lokalizacji bliskość granicy państwowej	
	Liczba przedsiębiorstw	Udział (%)	Liczba przedsiębiorstw	Udział (%)
Ogółem	171	92,9	109	59,2
Ze względu na kategorię przedsiębiorstwa				
Mikroprzedsiębiorstwa	61	87,1	37	52,9
Małe przedsiębiorstwa	98	96,1	63	61,8
Średnie przedsiębiorstwa	12	100,0	9	75,0
Ze względu na formę prawną				
Osoba fizyczna	70	92,1	41	53,9
Spółka cywilna	4	80,0	3	60,0
Spółka jawna	23	100,0	12	52,2
Spółka komandytowa	1	50,0	1	50,0
Spółka komandytowo-akcyjna	1	100,0	1	100,0
Spółka z o. o. - spółka komandytowa	0	0,0	1	100,0
Spółka z o.o	72	94,7	50	71,4
Ze względu na miejsce siedziby (powiat)				
białogardzki	9	100,0	4	44,4
choszczeński	6	100,0	5	83,3
drawski	5	100,0	1	20,0
goleniowski	6	100,0	5	83,3
gryficki	3	100,0	1	33,3
gryfiński	6	100,0	3	50,0
kamieński	4	100,0	2	50,0
kołobrzeski	7	87,5	2	25,0
Koszalin m.	13	100,0	4	30,8
koszaliński	6	100,0	2	33,3
łobeski	3	100,0	1	33,3
myśliborski	7	100,0	5	71,4
policki	7	87,5	6	75,0
pyrzycki	2	100,0	2	100,0
sławieński	4	66,7	0	0,0
stargardzki	6	100,0	3	50,0
Szczecin m.	57	87,7	58	89,2
szczecinecki	6	100,0	1	16,7
świdwiński	6	85,7	2	28,6
Świnoujście m.	4	100,0	2	50,0
wałecki	4	100,0	0	0,0

Źródło: opracowanie własne.

5.3.3. Standard oraz dostępność do infrastruktury transportowej w województwie zachodniopomorskim

Województwo zachodniopomorskie położone w północno-zachodniej części Polski znajduje się na przecięciu ważnych szlaków transportowych. W miejscu tym zostały wyznaczone korytarze transportowe ważne zarówno z punktu widzenia kraju, jak i Unii Europejskiej.

Położenie regionu charakteryzuje się dostępnością portów morskich oraz sąsiedztwa z głównym partnerem gospodarczym Polski, jakim są Niemcy.

Rozwój infrastruktury i systemu transportowego województwa determinują wymogi i standardy Unii Europejskiej określane w aktach prawnych, dokumentach programowych (białe i zielone księgi, programy rozwojowe i pomocowe) oraz konwencjach międzynarodowych, których stroną jest Polska. Ponadto sieć transportowa województwa została ujęta w krajowych planach rozwoju infrastruktury wszystkich gałęzi transportu.

W zakresie transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim krzyżują się połączenia międzynarodowe w układzie:

— północ - południe, ze Skandynawii do Europy Południowej i Południowo–Wschodniej,
— wschód - zachód, z Europy Zachodniej do państw nadbałtyckich, Rosji, Białorusi i Ukrainy oraz dalej do Azji.

Zważając na zakres wymiany międzynarodowej Polski, taki układ głównych szlaków transportowych jest niezwykle korzystny dla sektora transportu na terenie województwa. Szczególnie ważne są dogodne połączenia w obrębie basenu Morza Bałtyckiego oraz Europy Zachodniej w zakresie, których operowało większość badanych przedsiębiorstw.

Dogodne położenie geograficzne powinno być również uzupełnione nowoczesną infrastrukturą transportową, która będzie stanowiła dla przedsiębiorstw podstawową bazę do wykonywania operacji transportowych. W 2008 r. w województwie zachodniopomorskim długość dróg publicznych wyniosła 17 947,9 km. Dróg o twardej nawierzchni było 13 175,3 km, z tego dróg krajowych 1 137,4 km. Autostrady i drogi ekspresowe stanowiły 0,37% wszystkich dróg na terenie województwa i wynosiły odpowiednio 21,8 km i 28,2 km.

Do 2014 r. nastąpiło głównie zwiększenie liczby kilometrów dróg ekspresowych. Łączna długość autostrad i dróg ekspresowych w województwie zachodniopomorskim stanowiła już 1,2% długości dróg o twardej nawierzchni w województwie (w kraju – 1,0%) i wyniosła odpowiednio 25,3 km i 135,1 km .

Drogi ekspresowe i autostrady stanowią szkielet całego systemu transportowego umożliwiając szybkie i bezpieczne przemieszczanie towarów. W przypadku województwa zachodniopomorskiego w 2008 r. znajdowało się w nim 6,2% wszystkich dróg ekspresowych i 2,8% autostrad w Polsce. Z kolei w 2014 r. odsetek ten zwiększył się w przypadku dróg ekspresowych do 9,3%, natomiast dla autostrad spadł do 1,6%.

Z powodu zarzucania planu budowy dróg A3 i A6 województwo nie zyskało w latach 2008-2014 nowych autostrad. W ujęciu ogólnopolskim największy przyrost liczby kilometrów autostrad został zanotowany w przypadku województwa kujawsko-pomorskiego (wzrost

o 140,5 km) oraz łódzkiego (o 110,4 km). Do 2014 r. najwięcej kilometrów autostrad znajdowało się w województwie dolnośląskim (14,2%). Wskazane zmiany były spowodowane głównie budową dróg A1 oraz A4 w obrębie wskazanych województw.

Pozytywnym efektem procesu modernizacji infrastruktury drogowej w Polsce był natomiast wzrost liczby dróg ekspresowych, których długość zwiększyła się w województwie zachodniopomorskim do 2014 r. o 106,9 km głównie za sprawą budowy drogi S3 w zachodniej części województwa. Jednocześnie w 2014 r. pod względem udziału dróg ekspresowych w stosunku do ogólnej liczby kilometrów tego typu dróg w Polsce, województwo zachodniopomorskim zajmowało ono w 7 pozycję w skali kraju.

Zasadnicza część układu transportowego województwa tworzona jest przez drogi krajowe, jednojezdniowe klasy GP. Drogi te tworzą sieć połączeń między wszystkimi najważniejszymi miastami regionu, a także innymi dużymi ośrodkami miejskimi w Polsce i w krajach europejskich. Za wyjątkiem dróg E28 oraz E65 pozostałe drogi mają mniejszą wagę z punktu widzenia rozwoju sieci europejskich korytarzy transportowych (TEN-T). Jednocześnie cztery drogi krajowe (S3, DK6, DK10 oraz DK11) zostały włączone do Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.). W kolejnych latach będą one więc przebudowywane w celu podniesienia ich paramentów, a także w ich przebiegu będą budowane drogi ekspresowe. Aktualnie nie przewiduje się w perspektywie do 2025 r. budowy na Pomorzu Zachodnim nowych autostrad. Wykaz dróg krajowych wraz z ich przebiegiem został przedstawiony w tabeli 89.

Sieć dróg w województwie zachodniopomorskim w znacznej mierze prezentuje lepsze parametry w szczęści zachodniej, którego głównymi osiami są drogi S3 i DK6. Natomiast układ drogowy w części wschodniej oparty jest na drogach krajowych o klasie GP. Jednocześnie województwo zachodniopomorskie za sprawą niewielkiego odcinka autostrady A6 posiada bezpośrednie połączenie z siecią autostrad niemieckich, a tym samym z autostradami krajów Europy Zachodniej. Odcinek ten do czasu wybudowania autostrady A4 i A2 był jedynym tego typu połączeniem w Polsce.

Kolejnym istotnym elementem infrastruktury województwa zachodniopomorskiego jest bliskość 17 portów morskich, z czego do najważniejszych zalicza się Port morski Szczecin oraz Port morski Świnoujście. Porty ten tworzą zespół, który obok Portu morskiego w Gdyni i Portu morskiego Gdańsk w Gdańsku stanowi jedno z najważniejszych miejsc w obsłudze handlu morskiego w Polsce.

Tabela 89. Przebiegi i długość odcinków dróg krajowych w województwie zachodniopomorskim

Numer drogi	Przebieg	Długość w województwie zachodniopomorskim (km)
S3 (E65)	Świnoujście – Szczecin – Gorzów Wielkopolski – Zielona Góra – Legnica – Jakuszyce	132,4
DK6 (E28)	Kołbaskowo – Szczecin – Goleniów – Koszalin – Słupsk – Gdańsk – Łęgowo	187,8
DK10	Lubieszyn – Szczecin – Stargard – Wałcz – Piła – Białe Błota – Sierpc – Płońsk	146,8
DK11	Kołobrzeg – Koszalin – Bobolice – Szczecinek – Piła – Poznań – Pleszew – Ostrów Wielkopolski – Bytom	114,4
DK13	Szczecin – Przecław – Rosówek	10,9
DK20	Stargard – Drawsko Pomorskie – Szczecinek – Bytów – Gdynia	175,8
DK22	Kostrzyn – Gorzów Wielkopolski – Wałcz – Starogard Gdański – Malbork – Elbląg – Grzechotki	59,2
DK23	Myślibórz – Sarbinowo	32,8
DK25	Bobolice – Biały Bór – Bydgoszcz – Inowrocław – Kalisz – Ostrów Wielkopolski – Oleśnica	21,9
DK26	Krajnik Dolny – Chojna – Myślibórz – Renice	53,1
DK31	Szczecin – Gryfino – Chojna – Sarbinowo – Kostrzyn – Słubice	91,7
DK37	Darłowo – Karwice	14,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad.

Pod względem obrotów ładunkowych porty morskie w województwie zachodniopomorskim wykonywały w 2014 r. o 23 202 tys. ton mniejszą pracę niż porty województwa pomorskiego. W latach 2008-2014 zauważalna była również tendencja wzrostowa w zakresie wolumenu obsługiwanych ładunków (tab. 90).

Porty morskie do swojej działalności wymagają obecności przewoźników drogowych, którzy w ramach prowadzonej działalności dokonują obsługi przewozu ładunków transportowanych droga morską. W tym przypadku położenie portów w województwie zachodniopomorskim sprzyja rozwojowi podmiotów, które są odbiorcami popytu na przewozy ładunków w ramach transportu kombinowanego. Ponadto Baza Promów Morskich w Świnoujściu zapewnia stałą obsługę w zakresie m.in.:

— połączeń promowych między Polską a krajami skandynawskimi,
— przeadunków ro-ro samochodów osobowych, samochodów ciężarowych, naczep drogowych, przeładunków ro-ro wagonów kolejowych,
— składowania i magazynowanie towarów oraz pojazdów drogowych w imporcie i eksporcie.

Tabela 90. Obroty ładunkowe ogółem w zachodniopomorskich portach w latach 2008-2014 (tys. ton)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Port Gdańsk	17072	18758	26421	23513	24379	27334	28771
Port Gdynia	12860	11361	12346	12992	13187	15051	16961
Port Świnoujście	8843	7038	10683	10680	11280	12024	12468
Port Szczecin	7787	6992	7969	8064	7590	7886	8156
Port Police	2159	802	1829	2023	1718	1465	1751
Port Kołobrzeg	102	97	147	264	312	129	155

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Gospodarki Morskiej GUS, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-gospodarki-morskiej-2015,11,8.html (data dostępu: 15.12.2016).

Tym samym Port morski Świnoujście był drugim portem w Polsce, który umożliwiał transport promowy pojazdów w kierunku Szwecji oraz Norwegii. Port ten jednocześnie był w Polsce liderem w zakresie przewozu samochodów ciężarowych drogą morską, a liczba przetransportowanych pojazdów wykazywała tendencję wzrostową. W 2014 r. łącznie przetransportowano 332 718 pojazdy z ładunkiem, co stanowi wzrost o 44,8% w stosunku do 2008 r. gdy przewieziono 183 722 sztuk pojazdów. Dla porównania port w Gdyni przetransportował 77 344 sztuk pojazdów w 2008 r. i 105 275 w 2014 r. W zakresie przewozu kontenerów, które także stanowią istotny ładunek w transporcie drogowym ich liczba wynosiła w 2008 r. 34 833 sztuk, natomiast w 2014 r. wzrosła do 38 095 sztuk. Nadal liderem pozostawał w tym okresie port w Gdańsku z 547 440 sztuk w 2014 r.

Województwo zachodniopomorskie posiada również dobrze rozwiniętą sieć kolejową będącą w znacznej mierze pozostałością trakcji istniejącej na tym obszarze w Niemczech przed 1945 r. Sieć kolejowa województwa zachodniopomorskiego wykorzystywana jest w znacznej mierze do przewozów pasażerskich na liniach regionalnych, międzywojewódzkich oraz międzynarodowych. Na terenie województwa w 2014 r. było eksploatowanych w 1 183 km dróg żelaznych, co stanowi spadek o 3,6% w stosunku do 2008 r. Do głównych linii kolejowych województwa zalicza się:

— E–59 (AGC) relacji Świnoujście–Poznań z odgałęzieniem na Szczecin Główny,
— C–E59 (AGTC) relacji Świnoujście–Wrocław z odgałęzieniem w kierunku Szczecina Głównego i Portu Centralnego,
— Szczecin–Koszalin–Gdańsk,
— Amsterdam–Berlin–Szczecin, Berlin–Szczecin przez przejście graniczne Szczecin Gumieńce–Tantow,
— Pasewalk–Szczecin przez przejście graniczne Szczecin Gumieńce–Grambow.

Na terenie województwa istniał jedynie jeden szlak kolejowy (C-E59), który został objęty umową AGTC o ważnych międzynarodowych liniach transportu kombinowanego i obiektach towarzyszących. Tym samym linia ta została objęta szczególnym planem inwestycyjnym w ramach budowy sieci linii kolejowych dla międzynarodowych przewozów kontenerowych transportem kolejowym oraz terminalów kontenerowych.

W badanym okresie infrastruktura kolejowa w województwie zachodniopomorskim nie umożliwiała realizacji przewozów z prędkością przekraczającą 160 km/h, co odpowiadałoby wymaganiom europejskiej umowy AGC (o międzynarodowych liniach kolejowych). W 2015 r. w województwie zachodniopomorskim było 389 km linii kolejowych (więcej o 85 km niż przed rokiem), na których pociągi mogły rozwijać prędkość 120 km/h. Główna trasa o przebiegu północ – południe (Szczecin – Poznań) charakteryzowała się na większości długości (87,6%) prędkościami maksymalnymi w granicach 120-130 km/h. Pociągi towarowe na 72,0% linii poruszały się z prędkością 40-80 km/h, natomiast na zaledwie 6,7% linii osiągały prędkość do 100 km/h. Głównymi kierunkami przewozów kolejowych był transport ładunków masowych z portów oraz obszarów Polski południowej, a także przewozy międzynarodowe wykonywane przy pomocy promów w kierunku Skandynawii.

Ogólny stan linii kolejowych województwa zachodniopomorskiego był zły, jedynie linia E–59 na odcinku Szczecin–Poznań spełniała wymogi zawarte w umowie AGTC. Pozostałe odcinki wymagały na ogół inwestycji, w tym całkowitej elektryfikacji, wybudowania drugiego toru i dostosowania do szybkości 140 km/h. Parametry techniczne tym samym nie pozwalały na obsługę dużych mas ładunkowych, pomimo że potencjał transportowy cechował się znacznymi rezerwami. Względy bezpieczeństwa wymuszały obniżenie szybkości jazdy pociągów, niejednokrotnie do 40 km/h.

Na terenie województwa swoją siedzibę mają dwa terminalne intermodalne umożliwiające przeładunek towarów pomiędzy koleją, a transportem samochodowym:

— terminal OT Port Świnoujście,

— terminal DB Port Szczecin.

Tym samym jedynie zachodnia część województwa miała lepszy dostęp do transportu intermodalnego obejmującego wykorzystanie m.in. przewozów drogowych i kolejowych. W obsłudze kolejowej zespołu portów morskich Szczecin i Świnoujście kluczowe znaczenie mają przede wszystkim krajowe magistrale kolejowe przebiegające w układzie północ-południe wchodzące w skład międzynarodowych ciągów komunikacyjnych Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T) i objętych europejskimi umowami AGC i AGTC, a więc magistrale kolejowe E-59 i CE-59. Jednak w przypadku przewozów towarowych poważnym problemem

był brak linii kolejowej łączącej Polskę z Niemcami o parametrach umożliwiających sprawny przewóz ładunków, w tym w ramach transportu kombinowanego.

Infrastruktura transportu śródlądowego zarówno w Polsce, jak i województwie zachodniopomorskim, była w złym stanie technicznym, praktycznie uniemożliwiającym przewóz na szeroką skalę w ramach transportu intermodalnego. W ramach sieci TEN-T wyznaczono na terenie województwa drogę wodną E30 – droga wodna łącząca Morze Bałtyckie z Dunajem w Bratysławie. Zły stan dróg wodnych na terenie województwa zachodniopomorskiego powodował niewielkie zainteresowaniem żeglugą śródlądową. Brak właściwej infrastruktury przeładunkowej w postaci odpowiednich terminali rzecznych, a także ograniczony zasięg nie wpływały na rozwój sektora transportu drogowego.

Analiza danych dotyczących lokalizacji siedziby badanych przedsiębiorstw pokazuje, że dla 15,3% z nich ważną cechą miejsca prowadzenia działalności był dobry dostęp do infrastruktury drogowej sektora transportowego. Ponadto 12,3% wskazało bliskość portu morskiego, a także dużą liczbę kontrahentów w pobliżu przedsiębiorstwa (11,7%). Szczegółowy rozkład odpowiedzi w tym zakresie został przedstawione na wykresie 86.

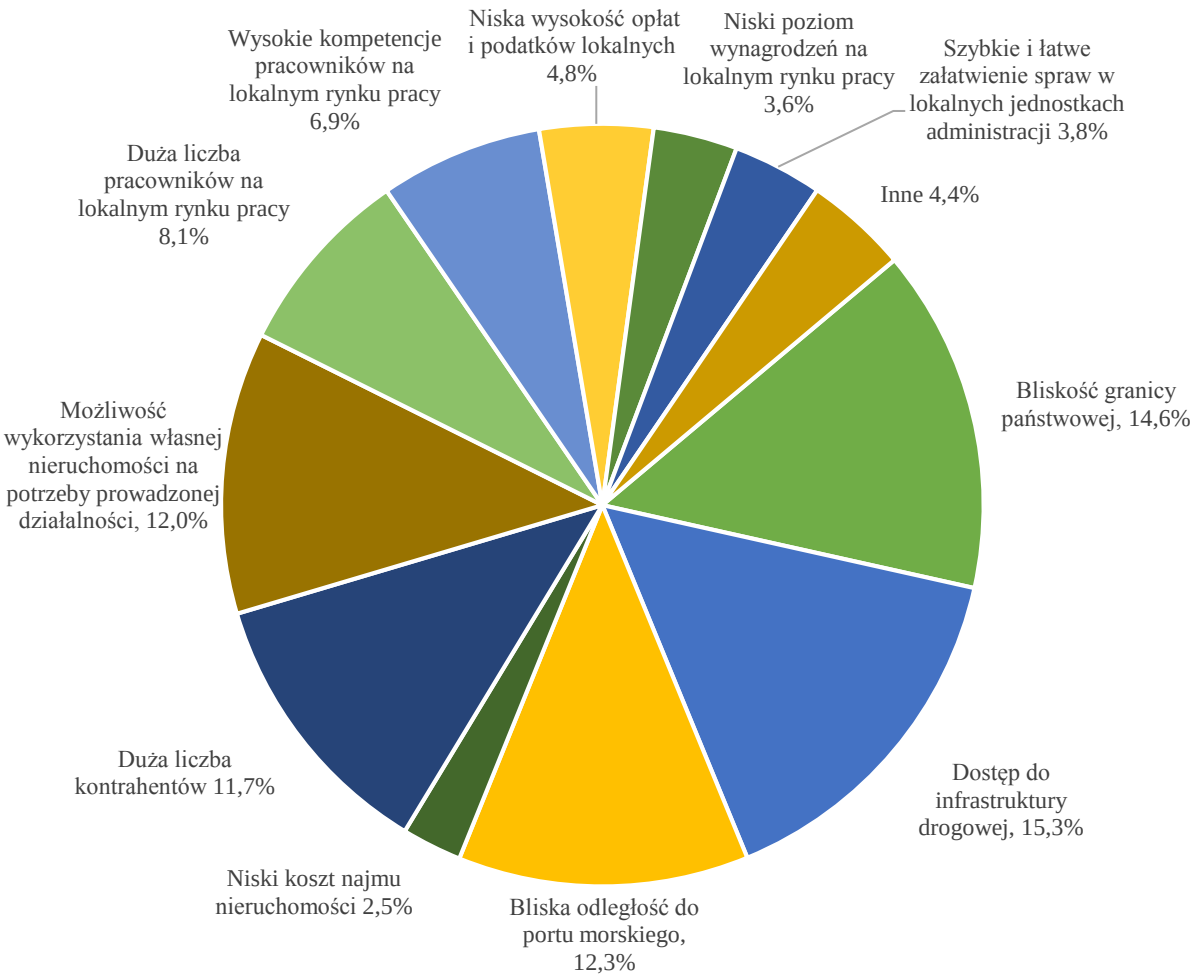
W ujęciu terytorialnym na dobry dostęp do infrastruktury drogowej wskazywały w największej mierze podmioty zarejestrowane na terenie miasta Świnoujście (20,1%) oraz powiatu choszczeńskiego (18,5%) i pyrzyckiego (16,7%). Wszystkie wskazane powiaty leżą w obrębie drogi ekspresowej S3 oraz autostrady A6. Z kolei na bliskość portu morskiego jako przyczynę lokalizacji wskazywały przede wszystkim podmioty z powiatów: gryfińskiego (17,9%) i drawskiego (16,7%). Te przyczyny wiązały się z kierunkami wykonywanych przewozów i podmioty tam zarejestrowane wykonywały głownie przewozy w obszarze Skandynawii.

Z badań autora wynika też, że dostęp do infrastruktury drogowej był bardziej istotny dla średnich przedsiębiorstw (15,5%), natomiast najmniej ważny dla mikroprzedsiębiorstwa (11,1%). Firmy te zdecydowanie częściej, ceniły sobie możliwość wykorzystania własnej nieruchomości na potrzeby prowadzonej działalności (15,8%). Duży odsetek przedsiębiorstw średnich również wskazywał także na bliskość portu morskiego (13,8%). Dla małych przedsiębiorstw udział ten wyniósł kolejno 12,3%.

Uzyskane wyniki pokazują, że w dla małych i średnich podmiotów wybór siedziby mógł być podyktowany takimi przesłankami lokalizacyjnymi jak dobra infrastruktura, obecność innych podmiotów gospodarczych, czy dostępność portu morskiego. Jednostki mikro natomiast częściej lokowały swoją siedzibę w miejscach, gdzie miały możliwość dysponowania własnymi

nieruchomościami na potrzeby działalności. Tym samym małe i średnie przedsiębiorstwa koncentrowały się zwłaszcza w zachodniej części województwa, natomiast na obszarach wschodnich przeważały mikroprzedsiębiorstwa.

Wykres 86. Czynniki lokalizacji badanych przedsiębiorstw sektora transportowego w województwie zachodniopomorskim



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując można, stwierdzić, ze dostęp do sieci drogowej o dobrych parametrach stanowi ważny czynnik wpływający na rozwój sektora transport drogowego. Wynika to przede wszystkim z lokalizacji badanych podmiotów w obrębie dróg ekspresowych i krajowych. W przypadku województwa zachodniopomorskiego istotne było również połączenie drogowe z Niemcami oraz Skandynawią.

Dla badanych podmiotów drogi umożliwiające przewozy wewnątrz kraju miały mniejsze znaczenie, gdyż nie wykonywały transportu krajowego. Dobra infrastruktura drogowa wpływa jednak, na atrakcyjność inwestycyjną danego obszaru. Sprzyja powstawaniu zakładów

produkcyjnych, centrów logistycznych oraz magazynów, które mogą być potencjalnymi odbiorcami usług transportowych. Tym samym modernizacja sieci dróg ekspresowych i autostrada w województwie, z pewnością będzie sprzyjała rozwojowi transportu drogowego, czego przykładem może być chociażby województwo łódzkie.

Ważnym elementem infrastruktury transportowej, który determinował rozwój badanych przewoźników, był port morski. Blisko 12,3% badanych firm wskazało, że bliskość portów jest ważną zaletą umiejscowienia ich siedziby w określonym miejscu. Przewoźnicy drogowi są w znacznej mierze biorcami popytu na usługi transportowe generowanego przez porty morskie. Nieduża odległość od portu umożliwia szybszy dostęp do wolnych ładunków, a także może sprzyjać obniżeniu pustych przebiegów poprzez zapewnienie większej liczby obsługiwanych przewozów.

Innym ważnym aspektem portów w województwie zachodniopomorskim jest dostępność przeprawy promowej do Skandynawii. Rynek skandynawski stanowił ważny obszar, na jakim operowali badani przewoźnicy. Szybki i sprawny dostęp do przeprawy promowej sprzyja optymalizacji kosztów przewozu oraz jego szybkości.

Inne gałęzie transportu istniejące w województwie, a tym samym ich infrastruktura, nie stanowiły istotnego czynnika determinującego rozwój sektora transportu drogowego. Transport kolejowy, jak i śródlądowy w obsłudze ładunków towarowych zarówno w Polsce, jak i województwie pełnił niewielką rolę, a infrastruktura była niezbyt rozbudowana. Jednocześnie słaba jakość infrastruktury kolejowej i rzecznej powodowała wzrost zapotrzebowania na przewozy drogowe. Nie istniała więc znacząca konkurencja dla transportu drogowego ze strony innych gałęzi transportu. Stanowiło to dodatkowy czynnik powodujący wzrost popytu na przewozy samochodowe.

Modernizacja infrastruktury rzecznej i kolejowej na terenie województwa zachodniopomorskiego może w przyszłości stanowić jednak szansę na rozwój sektora transportu drogowego. Powstanie dużych terminali przeładunkowych będzie zarówno wpływało na powstawanie nowych przedsiębiorstw (potencjalnych odbiorców usług), jak i generowało popyt na przewozy drogowe, jako uzupełnienie pozostałych gałęzi transportu.

5.3.4. Kierunki rozwoju przedsiębiorstw transportowych w województwie zachodniopomorskim

Rozwój przedsiębiorstw sektora transportu drogowego jest istotnym impulsem wpływającym na rozwój społeczno-ekonomiczny kraju. Jego znaczenie przejawia się m.in. w wysokiej

zdolności do generowania nowych miejsc pracy oraz podwyższania konkurencyjności regionów.

Rozwijająca się pod wpływem transportu gospodarka narodowa stawia przed nim coraz większe zadania, wynikające z rosnącego wolumenu produkcji oraz z rosnącego poziomu specjalizacji i kooperacji produkcji. Bez rozwoju transportu nie mógłby występować dalszy wzrost produkcji, ani wzrost społecznego podziału pracy, dlatego też nie może on stanowić bariery ograniczającej wzrost gospodarczy. Usługi transportowe zaspokajają zmieniające się potrzeby gospodarki europejskiej, ale również te związane z działalnością lokalnych przedsiębiorstw. Rozwój rynku transportowego w ostatnich latach niewątpliwie związany jest z integracją europejską, a także zmianami społeczno-gospodarczymi.

Wyznaczenie kierunków działań i ich koordynacja w zakresie tworzenia nowoczesnego, efektywnego systemu transportowego pozwolą na osiągnięcie właściwych celów oraz realizację strategii rozwoju transportu.

W dzisiejszych czasach warunki prowadzenia działalności gospodarczej są coraz trudniejsze ze względu na wzrastającą konkurencję. Przedsiębiorstwa transportowe na polskim rynku cechują się dużym rozproszeniem i rozdrobnieniem podmiotów. Zmuszone są do ciągłego poszukiwania źródeł przewagi konkurencyjnej, żeby utrzymać lub wzmocnić swoją pozycję na rynku. Jako, że występuje na nim duża konkurencja, a popyt jest wtórny, sukces w dużej mierze zależy od siły koncepcji oraz sytuacji gospodarczej.

Województwo zachodniopomorskie, w porównaniu do innych regionów kraju nie charakteryzuje się wysokim stopniem uprzemysłowienia oraz urbanizacji. Jego wschodnie i środkowe obszary stanowią w większości tereny rolnicze z niewielkimi ośrodkami miejskimi. Jednakże, położenie województwa spowodowało, że stało się ono jednym z najważniejszych ośrodków, w którym działają prężnie rozwijające się przedsiębiorstwa transportowe. Najważniejszymi czynnikami sprzyjającymi działalności tego typu przedsiębiorstw na terenie województwa są:

— bliskość granicy z Niemcami, które stanowią głównego odbiorcę usług transportowych polskich przewoźników, a także pełnienie przez Polskę funkcji kraju tranzytowego w przypadku przewozu ładunków do innych krajów Europy Zachodniej,
— obecność portów w Szczecinie i Świnoujściu, które są ważnymi węzłami w zakresie przeładunku towarów transportowanych drogą morską, a także w ramach przewozów intermodalnych,
— przeprawa promowa w Świnoujściu w kierunku krajów skandynawskich, która jest najważniejszym tego typu polskim portem obsługującym transport pojazdów ciężarowych

drogą morską,

— dobrze rozwinięta infrastruktura drogowa obejmująca przebieg dróg południkowych i równoleżnikowych w tym korytarzy sieci TEN-T,

— obecność zagranicznych przedsiębiorstw produkcyjnych w dużej mierze będących oddziałami lub filiami firm niemieckich, duńskich i szwedzkich, które kreują popyt na przewozy ładunków,

— dobrze rozwinięta sieć serwisów pojazdów ciężarowych, a także salonów dealerskich najważniejszych światowych producentów.

Województwo zachodniopomorskie pomimo dobrej dostępności transportowej w kierunku Europy Zachodniej nadal nie posiada połączeń drogowych dobrej jakości z dużymi ośrodkami gospodarczymi kraju. Z tego powodu, bardziej znaczącym obszarem oddziaływania przedsiębiorstw zarejestrowanych w województwie jest obsługa rynków międzynarodowych. W tym przypadku nadal nie w pełni wykorzystywany jest tranzytowy potencjał regionu w relacjach Północ – Południe oraz Wschód – Zachód, gdzie w znacznej mierze ruch został przeniesiony na autostrady A1 i A2. Jest to szczególnie widoczne w spadku znaczenia przejścia granicznego w Kołbaskowie na rzecz Świecia w województwie lubuskim, które ma bezpośrednie połączenie autostradowe z najważniejszymi miastami w Polsce oraz krajami Europy Wschodniej.

Poprawa dostępności transportowej województwa zachodniopomorskiego powinna być więc jednym z kluczowych działań lokalnych władz. W tym przypadku, konieczna jest budowa drogi ekspresowej S10 łączącej zespół portów morskich Szczecin-Świnoujście z aglomeracją warszawską. Droga ta jednocześnie byłaby dobrze skomunikowana z siecią autostrad w Polsce. Aktualnie w budowie pozostają niewielkie odcinki wskazanego szlaku, a wykonanie całej trasy nie zostało uwzględnione w Programie Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2020. Można więc się spodziewać, że planowa realizacja tego przedsięwzięcia będzie możliwa dopiero po 2023 r.

Kolejną ważną drogą, która w większym stopniu przyczyni się do skomunikowania Pomorza Zachodniego zarówno wewnętrznie, jak i z aglomeracją trójmiejską, jest droga ekspresowa S6 biegnąca przez całe województwo i skracająca znacznie czas przejazdu pomiędzy głównymi ośrodkami gospodarczymi regionu. Realizacja tej drogi planowana jest na 2020 r.

Dopełnieniem sieci transportowej regionu powinna być budowa drogi S11 łączącej Koszalin z aglomeracją katowicką. W ten sposób część ruchu kołowego w ujęciu równoleżnikowym zostałaby przeniesiona z kierunku zachodniego województwa na obszar wschodni skra-

cając znacznie czas przewozu ładunków z południa Polski i Europy, a także poprawiając dostępność portów w Świnoujściu, Szczecinie i Kołobrzegu. Realizacja tej drogi nadal pozostaje w sferze odległych planów.

Można więc przyjąć, że ukończenie wskazanych tras drogowych w znacznym stopniu mogłoby się przyczynić do rozwoju zachodniopomorskich przedsiębiorstw transportowych w zakresie przewozów krajowych, a także wpłynęłoby na wzrost liczby inwestycji we wschodniej części regionu, która nadal pozostaje wykluczona transportowo ze względu na brak dróg dobrej jakości. Należy również wskazać, że stan wielu obiektów inżynierskich, szczególnie na drogach lokalnych jest zły. Generuje to dodatkowe ograniczenia w zakresie maksymalnej masy przewożonych ładunków, a przewoźnicy często muszą korzystać z alternatywnych połączeń powodujących wydłużenie czasu przejazdu.

Zła infrastruktura generuje również dodatkowe koszty związane z wyższym zużyciem paliwa przez pojazdy, częstszymi naprawami oraz mniejszą efektywnością wykorzystania dostępnego czasu pracy kierowców. Skrócenie czasu przejazdu w obrębie województwa z pewnością przyczyniłoby się do poprawy sytuacji przewoźników mających swoją siedzibę we wschodniej części województwa.

W kolejnych latach można się spodziewać dalszego wzrostu zapotrzebowania na przewozy drogowe zarówno w obrębie kraju, jak i na rynkach międzynarodowych. Popyt na usługi transportowe, który jest popytem wtórnym związanym bezpośrednio z poziomem PKB i produkcji przemysłowej zgodnie z przewidywaniami powinien w kolejnych latach utrzymywać się w Polsce i Unii Europejskiej na zadowalającym poziomie. Jednocześnie nadal niewielki udział przewozów kolejowych oraz drogą śródlądową w przewozach ogółem nie powinien wpływać znacząco na zmniejszenie zapotrzebowania na transport drogowy w kolejnych dekadach. Silna pozycja tego sektora w przewozach wynika w dużej mierze również z uwarunkowań geograficznych Europy, a także słabego stopnia rozwoju infrastruktury innych gałęzi transportu w wielu krajach członkowskich. Jednocześnie działania związane z podnoszeniem jakości infrastruktury kolejowej i rzecznej przewidziane są na bardzo długi okres, a ich realizacja wymaga znacznych nakładów finansowych. W perspektywie najbliższych lat nie będą więc stanowiły bariery dla pozycji transportu drogowego.

Zakłada się wręcz, że poprawa infrastruktury innych gałęzi transportu w województwie zachodniopomorskim będzie generowała dodatkowy popyt na przewozy drogowe w ramach transportu intermodalnego. Wynika to także z dobrego położenia szczególnie zachodniej części województwa w obszarze ujścia Odry, która może być wykorzystywana, jako ważny szlak żeglugi śródlądowej połączony z systemami dróg rzecznych Europy Zachodniej. Wykorzystanie

potencjału innych rodzajów transportu wymaga jednak rozbudowy punktów przeładunkowych, a także terminali kontenerowych, które mógłby obsługiwać transport składający się z wielu gałęzi.

Jak wskazują wyniki analiz autora zachodniopomorscy przewoźnicy drogowi dobrze radzili sobie zarówno w warunkach kryzysu w Unii Europejskiej, jak i dynamicznych zmian otoczenia. Duże inwestycje w tabor przyczyniały się do poprawy jakości oferowanych usług, a także obniżenia uciążliwości transportu. Rosnący wolumen przewozów oraz liczba wykonywanych usług transportowych pozytywnie wpływały na rozwój badanych jednostek. W kolejnych okresach przedsiębiorstwa transportowe nadal powinny wykorzystywać szansę, jaką stwarza wspólny rynek europejski, a także poszukiwać nowych rynków, na których będą działać. Można się spodziewać, że rozwój gospodarczy krajów Europy Południowej i Południowo-Wschodniej będzie powodował przesuwanie się kierunków transportu w stronę południa. Dobrą stroną województwa zachodniopomorskiego jest w tym przypadku bliskość portów bałtyckich oraz niemieckich, które w znacznej mierze obsługują kraje takie jak Czechy, Słowacja, czy Węgry.

Przyszłych zagrożeń związanych z rozwojem podmiotów transportowych w województwie zachodniopomorskim należy upatrywać w dużej mierze w zmieniającej się materii prawnej. Należy zaliczyć do nich w szczególności zmianę zasad delegowania pracowników przedsiębiorstw transportowych do innych krajów europejskich. Pomimo, że okres podjętego badania nie obejmuje wprowadzenia wskazanych zmian, autor uznaje jednak, że w kontekście omawiania kierunków rozwoju sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim są one warte poruszenia.

Dynamika rozwoju polskich przewoźników związana z wypieraniem przedsiębiorstw zagranicznych z ich rodzinnych rynków sprawia, że poszczególne kraje traktują przedsiębiorstwa (szczególnie z Europy Środkowej), jak zagrożenie oraz nieuczciwą konkurencję. Związane jest to w dużej mierze z niższymi kosztami pracy w stosunku do tych ponoszonych przez przewoźników z państw Europy Zachodniej. Efektem wskazanego zjawiska było wprowadzenie w 2015 r. przepisów dotyczących zapewnienia płacy minimalnej kierowcom firm zagranicznych wykonującym przewozy drogowe w Niemczech. Kolejnym krajem, który wprowadził obostrzenia w tym zakresie była Francja, przyjmująca rozwiązania zbliżone do niemieckich w 2016 r. Natomiast od 2017 r. płaca minimalna dla kierowców międzynarodowych zaczęła obowiązywać na terenie Austrii i Włoch. Inne kraje, takie jak Holandia, czy Belgia również wskazują na możliwość wprowadzenia podobnych przepisów w przyszłości.

Rozwiązania tego typu stanowią duże zagrożenie dla zachodniopomorskich przewoźników drogowych, ponieważ jak wynika z przeprowadzonej analizy, w dużej mierze te kraje są najważniejszymi odbiorcami usług przewozowych świadczonych przez badane firmy. Wprowadzenie płacy minimalnej na poziomie każdego kraju w stosunku do pracowników zagranicznych przedsiębiorstw powoduje wzrost obciążeń płacowych, a także administracyjnych. Jednocześnie firmy, które w dużej mierze byłby konkurencyjne, dzięki niższym wynagrodzeniom oraz przepisom socjalnym mogą z tego powodu tracić swoją pozycję rynkową.

W kontekście prowadzonych zmian należy wspomnieć o proponowanym przez Komisję Europejską tzw. *pakiecie drogowym*. Jego oficjalny projekt zakłada szeroki zakres zmian dotyczących przewoźników drogowych. Zgodnie z przedstawioną propozycją nowe przepisy wprowadzą w transporcie jednolite zasady w zakresie socjalnym. Tym samym przyjmuje się wprowadzenie obowiązku we wszystkich krajach stosowania lokalnej płacy minimalnej w stosunku do kierowców zagranicznych, jeżeli kierowca w danym kraju członkowskim w ciągu miesiąca przepracuje co najmniej 3 dni. Ponadto operacje kabotażu zawsze będą podlegać pod przepisy o wynagrodzeniu minimalnym.

Zmiany mają objąć również kabotaż, który był istotnym obszarem wykonywania przewozów transportowych badanych podmiotów. Komisja Europejska, by ułatwić zasady stosowania kabotażu oraz usprawnić procedurę ich kontrolowania zaproponowała rezygnację z ograniczania liczby operacji transportowych na rzecz zmniejszenia maksymalnego limitu, w jakim można kabotaż wykonywać z 7 do 5 dni.

Kwestią sporną, która może obniżyć konkurencyjność polskich przewoźników jest również porozumienie zawarte w 2017 r. pomiędzy rządami Francji, Austrii, Belgii, Danii, Niemiec, Włoch, Luksemburga, Szwecji oraz Norwegii. W ramach tego porozumienia wymienione kraje podjęły wspólną deklarację dotyczącą walki z tzw. dumpingiem socjalnym i nieuczciwą konkurencją, jaką stanowią w opinii krajów Europy Zachodniej przewoźnicy z Polski, Węgier, Czech czy Rumunii. Dziewiątka państw, która podpisała wskazany dokument zobowiązała się do lepszego współdziałania w zakresie kontrolowania firm transportowych, czy opracowania wspólnego stanowiska dotyczącego europejskiej polityki transportowej.

Jednocześnie od 2017 r. coraz więcej krajów Europy Zachodniej zaczęło wprowadzać w swoich przepisach zakres odbierania odpoczynków 45 godzinnych w kabinie pojazdu. Tym samym, przewoźnicy wykonujący przewozy międzynarodowe muszą ponosić koszty zapewnienia pracownikowi hotelu na czas odpoczynku lub zaplanowania przewozu w taki sposób, aby odbiór odpoczynku był możliwy w kraju.

Wskazane przepisy znalazły swoje miejsce również w proponowanym przez Komisję Europejską pakiecie drogowym. Zgodnie z jego projektem zakłada się podtrzymanie zakazu odbierania odpoczynków tygodniowych regularnych trwających co najmniej 45 godzin w samochodzie, a państwa członkowskie zobowiązane będą do ustalenia surowych sankcji za to wykroczenie.

Należy więc przypuszczać, że wprowadzenie przepisów dotyczących wypłaty płacy minimalnej kierowcom międzynarodowym według przepisów kraju, w jakim wykonują przewóz, będzie wpływało na spadek konkurencyjności zachodniopomorskich przewoźników drogowych w kolejnych latach. Badania autora wykazały, że to właśnie otwarty rynek europejski przyczynił się rozwoju przewoźników drogowych z obszaru Pomorza Zachodniego, a ich głównymi odbiorcami były takie kraje jak Niemcy, Francja czy Holandia. Wzrost obciążeń płacowych będzie niwelował przewagę konkurencyjną w zakresie cen oferowanych przez polskie przedsiębiorstwa i powodował powstanie nowych obciążeń administracyjnych.

Innym ważnym zagrożeniem, które z pewnością będzie determinowało kierunki rozwoju przedsiębiorstw transportowych w województwie zachodniopomorskim, jest rynek pracy. Już w badanym okresie deficyt kierowców utrzymywał się na wysokim poziomie. Wzrost liczby wykorzystywanego taboru niesie za sobą konieczność zatrudnienia kierowców. Częściowo problem braku wykwalifikowanej kadry rekompensowany jest napływem pracowników z Europy Wschodniej, w tym w szczególności z Ukrainy. Należy jednak mieć na uwadze, że liberalizacja rynku pracy Unii Europejskiej dla obywateli krajów trzecich może spowodować dalszą migrację tych pracowników do krajów Europy Zachodniej. W takiej sytuacji rozwój przedsiębiorstw transportowych może być zagrożony brakiem wykwalifikowanej kadry. Podstawowym działaniem zmierzającym do poprawy sytuacji na rynku pracy powinny być więc działania w zakresie szkolenia kierowców poprzez szkolnictwo zawodowe oraz refundację kursów.

Przepisy prawa krajowego również powinny sprzyjać przedsiębiorstwom transportowym. Na podstawie przeprowadzonego badania można stwierdzić, że zasadne byłoby zmniejszenie obciążeń związanych z podatkiem od środków transportowych. Kwota płaconego podatku mogłaby być wykorzystywana na rzecz inwestycji w modernizację taboru, a tym samym rozwój przedsiębiorstw. Konieczne jest również przebudowanie przepisów dotyczących płacy oraz zatrudnienia kierowców, ponieważ były one dla większości przewoźników skomplikowane. Instytucje państwowe powinny także prowadzić mniej represyjne kontrole, a rząd starać się stanowić prawo nie nakładające dodatkowych obciążeń dla firm.

Dokonując podsumowania należy stwierdzić, że rozwój sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim będzie w znacznej mierze zależał od czynników makroekonomicznych. Jeżeli produkcja przemysłowa zarówno w Polsce, jak i Unii Europejskiej będzie wzrastać, a stanowione prawo nie będzie obniżało konkurencyjności firm transportowych, można spodziewać się ich dalszego rozwoju. Szansą jest również rynek krajowy, który w przypadku zachodniopomorskich przedsiębiorstw nie stanowił ważnego odbiorcy usług. Przewozy wewnątrz kraju, a także do innych państw Europy Centralnej mogą stanowić alternatywę dla Niemiec, czy Francji, gdzie w coraz większym stopniu dąży się do wyeliminowania polskich przewoźników z rynku. Szansą na pewno będzie poprawa jakości infrastruktury transportowej kraju oraz województwa. Realizacja założonych przez rząd planów może spowodować, że w perspektywie przyszłego rozszerzenia Unii Europejskiej na wschód, Polska stanie się bardzo ważnym węzłem transportowym.

Stabilne firmy z obszaru województwa zachodniopomorskiego wyposażone w nowoczesny tabor mogą z powodzeniem konkurować na rynkach europejskich. Jednak w znacznym stopniu na ich dalszy rozwój będzie wpływała duża niepewność w zakresie rynku pracy oraz stabilności przepisów prawa. Trudno też przewidzieć, w jakim stopniu przewoźnicy zachowają rynek brytyjski po wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Z pewnością wiele przedsiębiorstw ugruntowało już swoją pozycję. Ich rozwój może nie być już tak dynamiczny, jak choćby w 2009 r., jednakże ich udział w rynku, jak i wzrost powinien być stabilny w kolejnych latach.

5.4. Podsumowanie i wnioski

Rozwój przedsiębiorstwa znajduje swoje odzwierciedlenie w jego sytuacji majątkowej i finansowej. Każda zmiana zarówno jakościowa, jak i wartościowa przekłada się na zmianę wyników finansowych jednostki. Rozpatrywanie zjawisk i procesów finansowych, wskazuje, w jakim stopniu przedsiębiorstwo poprawia swoją efektywność działania. Nie można mówić o rozwoju podmiotu gospodarczego, jeżeli jego sytuacja finansowa i majątkowa jest negatywna.

Dobra koniunktura uwarunkowana jest przede wszystkim możliwościami wykorzystywania dostępnych szans. Brak odpowiedniej zdolności finansowej przedsiębiorstwa powoduje, że jednostka nie dysponuje zarówno odpowiednim kapitałem do finansowania nowych inwestycji, lecz również nie jest podmiotem wiarygodnym dla instytucji finansowych oraz kontrahentów. W tym przypadku wyniki analizy finansowej pozwalają na zdiagnozowanie miejsca, w jakim przedsiębiorstwo się znajduje, a także przewidzieć przyszłe kierunki jego działania. Analiza ta powinna być prowadzona w oparciu o różnorodne dane, które umożliwią dogłębne zbadanie danej sytuacji, a także wykrywanie określonych tendencji gospodarczych.

Jak już wcześniej wskazywano rozwój przedsiębiorstwa odbywa się zarówno w kontekście jego rozwoju wewnętrznego, jak i zewnętrznego. Transport drogowy ładunków stanowi dość specyficzny rodzaj działalności. Z racji, że produkcja usług transportowych odbywa się poza siedzibą jednostki, a przewozy mają charakter międzynarodowy w zdecydowanie większym stopniu podatne są na oddziaływanie czynników zewnętrznych. Niemniej wewnętrzna stabilizacja przedsiębiorstwa warunkuje również jego sukces w otoczeniu makroekonomicznym. Analiza wewnętrznych uwarunkowań rozwojowych badanych przedsiębiorstw pozwala wskazać następujące czynniki, które w latach 2008-2014 decydowały o rozwoju badanych podmiotów.

Sytuacja na rynku pracy w badanych przedsiębiorstwach była jedną z podstawowych destymulant rozwoju. W rozpatrywanym okresie narastał deficyt kierowców zawodowych, a tym samym wzrost płac, który obciążał wynik finansowy jednostek. Jednocześnie udział kosztów wynagrodzeń utrzymywał się na poziomie bliskim 10,0% i zmieniał się w badanym okresie w przedziale 1-2 %.

Największy udział w kosztach wynagrodzenia miały głównie w jednostki mikro i średnie. Z kolei przedsiębiorstwa średnie, mające bardziej ugruntowaną pozycję na rynku oferowały wyższy poziom wynagrodzeń w celu utrzymania wykwalifikowanej kadry. Na podstawie przeprowadzonej analizy można przypuszczać, że tendencja ta będzie się utrzymywała, ponieważ

liczba kierowców zawodowych nie wzrasta w tempie proporcjonalnym do wielkości wzrostu taboru. Powszechne było również zjawisko rotacji pracowników, którego doświadczyło blisko 53,8% badanych podmiotów. Głównymi jego skutkami były realne straty finansowe oraz obniżenie efektywności gospodarowania.

W badanym okresie następował wzrost ogólnego poziomu zadłużenia badanych przedsiębiorstw. Wskazuje on, że przewoźnicy powszechnie korzystali z dźwigni finansowej. Wartość wskaźnika zadłużenia utrzymywała się w grupie małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie wyższym niż przeciętne wartości dla sektora H oraz dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce. Uzyskane wartości wynikały głównie z powszechnego wykorzystywania kredytu oraz leasingu, jako podstawowych form finansowania majątku (głównie floty pojazdów).

Wyższą wartość od przeciętnej prezentował również wskaźnik udziału kapitałów własnych w finansowaniu majątku trwałego. Wysoki udział obcych źródeł finansowania powodował przyrost kosztów usług obcych, gdzie w ujęciu księgowym klasyfikowane są raty leasingowe. Koszty te w badanej grupie podmiotów stanowiły ponad 30,0% wszystkich kosztów i wykazywały tendencję wzrostową w szczególności w grupie małych i średnich podmiotów.

Wysoki udział tego rodzaju kosztów powodował duże obciążenie przychodów przedsiębiorstwa. Prowadziło to do obniżenia zysku, który w wielu podmiotach był niewystarczający na finansowanie rozwoju z własnych środków. Na wybór formy finansowania taboru w znacznej mierze wpływały aspekty podatkowe, które skłaniały przedsiębiorstwa do zaniżania wyniku finansowego w celu unikania opodatkowania. Nie mniej zachętą do finansowania majątku zewnętrznymi źródłami były również malejące stopy procentowe, obniżające koszty kredytu.

Wartość wskaźników ROE i ROA w badanych przedsiębiorstwach była na zadowalającym poziomie. W latach 2008-2014 był widoczny wzrost udziału kapitału własnego w pasywach ogółem w małych i średnich przedsiębiorstwach, z czego największy przyrost notowany był w jednostkach małych, w których jego udział wzrósł o 15,4 p.p. O wzroście kapitału własnego decydował wzrost zysku przedsiębiorstwa, który wykazywał wahania. Jednak podstawowym problemem analizowanych podmiotów był w dalszym ciągu niedostateczny zasób funduszów własnych.

Wzrost inwestycji stymulowany był również publiczną pomocą. W większości przypadków wsparcie polegało na udzielaniu gwarancji i poręczeń w ramach działalności Banku Gospodarstwa Krajowego. Z tej formy pomocy skorzystało blisko 36,1% badanych jednostek. Wsparcie w takiej postaci umożliwiało lepszy dostępu do kapitału zewnętrznego, który był przeznaczany na inwestycje w nowy tabor.

W badanym okresie rosły również koszty paliw przyczyniając się do wzrostu udziału kosztów zużycia materiałów i energii w kosztach ogółem. Ceny paliw są czynnikiem zewnętrznym związanym głównie z cenami surowców na rynkach światowych. Ich koszt powiązany jest także z dodatkowymi obciążeniami, takimi jak akcyza i podatki, które zwiększają ich cenę detaliczną. W podobnym stopniu na wahania ceny ropy naftowej podatne są wszystkie przedsiębiorstwa. W niewielkim zakresie na obniżenie wskazanych kosztów, a tym samym mniejsze obciążanie nimi wyniku finansowego, wpływały inwestycje w nowoczesny tabor, który charakteryzuje się niższym zużyciem paliwa.

Rosnące w szybkim tempie koszty powodowały, że wzrost przychodów badanych przedsiębiorstw nie przekładał się na osiągane zyski. Ogólna zyskowność sprzedaży usług transportowych badanych przedsiębiorstw była na stosunkowo niskim poziomie. Wartości wskaźnika ROS w poszczególnych latach były niższe, niż dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce oraz sektora PKD H. Przeciętna marża brutto wynosiła w badanym okresie 2,0% i była najwyższa w grupie przedsiębiorstw średnich. Na niską zyskowność wpływały poza wcześniej wskazanymi czynnikami głównie duża konkurencja oraz stosunkowo niskie stawki przewozowe na rynku transportowym. Badane podmioty miały również problem z zachowaniem płynności bieżącej związanej ze zdolnością bieżącego regulowania zobowiązań. Niska płynność była efektem stosunkowo długich terminów zapłaty za wykonane usługi transportowe, które często wynosiły więcej niż 40 dni.

Kolejną barierą rozwoju były problem z terminowym uzyskiwaniem należności. Blisko 19,0% badanych przedsiębiorstw wskazało, że odnotowało stratę finansową z powodu problemów z odzyskaniem należności od kontrahenta, a 22,8 % podmiotów doświadczyło problemów z odzyskiwaniem należności. Niskie zasoby kapitału własnego obniżały płynność szczególnie w grupie mikro przedsiębiorstw. Dodatkową przeszkodą była także konieczność dochodzenia roszczeń od kontrahentów z innych krajów, poprzez zagraniczne instytucje. Generowało to dodatkowe koszty w zakresie odzyskiwania należnych środków. Odzwierciedleniem problemów płatniczych był wzrost zarówno należności krótko jak i długoterminowych w badanym okresie. Brak terminowych płatności za wykonane usługi powodowało, że przedsiębiorstwa musiały pokryć we własnym zakresie koszty wynagrodzeń i zużytych materiałów.

Dokonując podsumowania wyników można stwierdzić, że analiza danych majątkowych oraz finansowych badanych firm pozwala zauważyć, że:

— w latach 2008-2014 nastąpił dynamiczny wzrost badanych jednostek objawiający się między innymi wzrostem wykorzystywanego taboru (wzrost o 35,2%) oraz liczby pracowników (30,8%),

— w badanym okresie rosły również osiągane przez przedsiębiorstwa przychody z tytułu wykonywanej działalności przewozowej (wzrost o 32,6%),
— wzrost przedsiębiorstw był finansowany głownie zaciąganiem zobowiązań finansowych, co skutkowało wzrostem ogólnego zadłużenia o 32,9% w stosunku do 2008 r.

Rynek pracy również odgrywał istotną rolę w zakresie rozwoju sektora transportowego. Deficyt kierowców przyczynił się do wzrostu tempa płac, jednocześnie zwiększając koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Ponadto częsta wymiana załogi nie sprzyjała stabilizacji przedsiębiorstw i powodowała, krótkookresowe problemy gospodarcze części jednostek, a także niepełne wykorzystanie taboru i utratę kontraktów.

Przeprowadzone badanie nie wykazało również istotnego związku między lokalnym rozwojem gospodarczym powiatów, w jakich jednostki miały swoją siedzibę, a innymi czynnikami społeczno-gospodarczymi. Produkcja usług transportowych na ogół była oderwana od siedziby pracodawcy. Na koncentrację podmiotów w określonych regionach, w największym stopniu wpływała obecność dużych miast. To wynik ogólnej tendencji lokowania przedsiębiorstw w rejonie ośrodków wojewódzkich. Niemniej zarówno przedsiębiorstwa zlokalizowane w zachodniej części województwa, jak i na wschodniej, dość dobrze się rozwijały. Tym samym, tak jak wcześniej wskazano, w przypadku transportu międzynarodowego czynniki lokalne miały mniejszy wpływ na rozwój przedsiębiorstw, niż sytuacja makroekonomiczna.

Rola poszczególnych samorządów jest raczej ograniczona w zakresie stymulacji poszczególnych przedsiębiorstw. Miasta i gminy, którym zależy na pobudzaniu firm transportowych na swoim obszarze, mogą oferować niższe stawki podatków lokalnych oraz innych zachęt o charakterze gospodarczym. Jeżeli rozwój transportu drogowego będzie priorytetowo traktowany przez lokalne samorządy, powinny one skupić się w głównej mierze na zwiększenia liczby kierowców zawodowych. Działania te mogą być oparte na dofinansowywaniu szkoleń i kursów zawodowych.

Wyniki badań autora wskazują, że narastający problem braku kadry przyczyniał się do spowolnienia rozwoju sektora transportu drogowego. Natomiast wzrost wynagrodzeń będący efektem deficytu pracowników, będzie w przyszłości przekładać się na spadek konkurencyjności sektora w stosunku do firm z takich krajów, jak Rumunia czy Bułgaria, a przyszłości również Ukraina.

Niezbędne jest podjęcie na szczeblu lokalnym różnorodnych działań zmierzających do poprawy liczby i jakości pracowników dla przedsiębiorstw transportowych. Może być to również szansą rozwoju dla wielu gmin województwa zachodniopomorskiego, które od wielu lat próbują walczyć z problemem wysokiej stopy bezrobocia.

Należy jednak zaznaczyć, że sytuacja finansowa i majątkowa badanych przedsiębiorstw była zależna głownie od czynników makroekonomicznych, w szczególności od sytuacji w Unii Europejskiej i krajach będących głównymi odbiorcami usług transportowych. Od 2009 r. wraz ze spadkiem PKB w Unii Europejskiej sytuacja badanych przedsiębiorstw uległa wyraźnej poprawie. Od tego roku polscy przewoźnicy zyskali możliwość wykonywania przewozów na rynkach wewnętrznych krajów Wspólnoty w ramach kabotażu. Poprawa sytuacji finansowej w 2009 r. i 2010 r. w stosunku do 2008 r. w dużej mierze związana była z otwarciem rynku wewnętrznego poprzez wprowadzenie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009. Spośród badanych podmiotów blisko 87,4% wykonywało kabotaże, których głównymi odbiorcami były podmioty z rynku niemieckiego. Dla ponad połowy z nich kabotaż był podyktowany wyższymi stawkami przewozowymi. Sytuację tę obrazuje również wzrost od 2009 r. wskaźnika marży brutto, który jeszcze zwiększył się w latach 2008-2009 o 0,45 p.p

Przedstawione we wcześniejszych rozdziałach dane oraz analiza wyników poszczególnych przedsiębiorstw potwierdzają założoną hipotezę, że rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów jest determinowany potencjałem społeczno-gospodarczym, który odnosi się to zwłaszcza do rynku pracy, dynamiki inwestycji i produkcji przemysłowej. Poza okresem 2008-2009, gdy znaczną rolę w rozwoju badanych przedsiębiorstw odegrało umożliwienie polskim firmom przewozów kabotażowych na terenie innych krajów Unii Europejskiej, kolejne lata charakteryzowały się zmianami sytuacji finansowej i majątkowej w zależności od zmian sytuacji gospodarczej w Unii Europejskiej oraz w krajach będących bezpośrednimi odbiorcami usług na jej obszarze.

Kolejną cześć badania poza czynnikami finansowymi, skupiła się na determinantach pozaekonomicznych. Przeprowadzone badania pokazują, że w przypadku województwa zachodniopomorskiego odległość siedziby przedsiębiorstwa od granicy państwa mierzona przy pomocy openstreetmap.org nie wpływała w znacznym stopniu na wyniki finansowe podmiotów zobowiązanych do składania sprawozdań finansowych. Współczynnik korelacji wskaźnika MWr oraz przeciętnej odległości siedziby przedsiębiorstwa od granicy wyniósł 0,027. Oznacza to brak istnienia jakiegokolwiek związku między ogólną sytuacją finansową a odległością od granicy.

Analogiczny pomiar dla innych wskaźników finansowych nie wykazał istotnego związku między ogólną sytuacją gospodarczą jednostek w latach 2008-2014 a odległością siedzib przedsiębiorstw od granicy państwowej. Wobec powyższego w zakresie podjętego przedmiotu badań można wskazać następujące wnioski:

— umożliwienie przewozów kabotażowych polskim przewoźnikom w 2009 r. w istotny

sposób poprawiło sytuację finansową przedsiębiorstw, co zostało podrozdziale 5.2;

— położenie województwa zachodniopomorskiego może przyczyniać się do zmniejszenia liczby pustych przebiegów, a tym samym poprawiać opłacalność wykonywanych przewozów poprzez brak konieczności poszukiwania wolnych ładunków na obszarze polski, a tym samym obniża koszty funkcjonowania jednostki;

— znaczna koncentracja podmiotów transportowych w zachodniej części województwa zachodniopomorskiego (podregion szczeciński), która wynosiła 65,2% badanych przedsiębiorstw, a także 73,5% wszystkich podmiotów prowadzących nieprzerwanie działalność w latach 2008-2014, świadczy o zdecydowanie lepszych warunkach lokalizacyjnych w obrębie granicy niż w części wschodniej. Większa część podmiotów z podregionu szczecińskiego wskazywała również, że istotną zaletą lokalizacji ich przedsiębiorstwa jest bliskość obszarów przygranicznych;

— spośród badanych podmiotów, aż 80,3% firm mających swoją siedzibę na terenie podregionu szczecińskiego wykonywało przewozy kabotażowe w latach 2008-2014. Dla podregionu koszalińskiego udział ten wynosił 74,8%. Różnica w tym przypadku jest na tyle niska, że nie można jednoznacznie wskazać, że bliskość granicy determinowała wykonywanie tego typu transportu. Bardziej istotne były w tym przypadku przesłanki ekonomiczne.

Otwarcie rynku przewozów kabotażowych w 2008 r. przyczyniło się do rozwoju ogółu przedsiębiorstw transportowych. Jednocześnie bliskość granicy w opinii badanych przedsiębiorstw była ważną zaletą. Deregulacja i znoszenie barier w zakresie działalności gospodarczej, jaką stało się wprowadzenie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r. należy uznać za istotny czynnik rozwoju sektora transportu drogowego. Dotyczy to nie tylko badanej grupy, lecz jak wskazano również w rozdziale 4, wszystkich podmiotów. Zapewne przyszłe działania zmierzające do większej integracji gospodarczej, a tym samym znoszenia innych barier, będą wpływały na poprawę sytuacji przewoźników drogowych.

Założoną w badaniu hipotezę wskazującą, że zniesienie ograniczeń przewozów wykonywanych przez polskich przewoźników na rynkach wewnętrznych innych krajów Unii Europejskiej (kabotażowych) wpłynęło na rozwój przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów na obszarach przygranicznych należy uznać za częściowo potwierdzoną. Dotyczy to w szczególności wpływu zniesionych ograniczeń na rozwój badanych przedsiębiorstw, co zostało

zauważone już w rozdziale 4.1. Natomiast rozwój ten został zaobserwowany od 2009 r. w przypadku ogółu jednostek. Nie wykazano natomiast istotnego związku między odległością od granicy a sytuacją ekonomiczną jednostek.

Zarówno jednostki z województwa zachodniopomorskiego, jak i ogół przewoźników drogowych w Polsce skorzystało na zniesieniu ograniczeń. Jeżeli natomiast uwzględnić preferencje w zakresie lokalizacji przedsiębiorstw, to z pewnością można stwierdzić, że obszary bliższe granicy charakteryzowały się większą koncentracją przedsiębiorstw. W związku z tym stanowiły atrakcyjną lokalizację dla tego typu podmiotów. Należy jednak wskazać na istnienie aspektów ekonomicznych oraz bliskości dużego ośrodka miejskiego, jakim jest Szczecin. Podsumowując można stwierdzić, że otwarcie rynków zagranicznych napędzało ogólny wzrost sektora transportu drogowego w Polsce, za sprawą jego większej konkurencyjności w stosunku do przedsiębiorstw zarejestrowanych w krajach Europy Zachodniej.

Kolejnym badanym czynnikiem był wpływ przepisów prawnych na rozwój międzynarodowych przewoźników drogowych w województwie zachodniopomorskim. Przeprowadzone badanie ukazało, że większość przedsiębiorstw doświadczyła wielokrotnie kontroli różnych organów, z czego najbardziej uciążliwe były kontrole Inspekcji Transportu Drogowego. Dotyczyły one 43,5% badanych przedsiębiorstw, które wskazały, że były wobec nich prowadzone czynności kontrolne. Dla 82,7% badanych firm kontrole zakończyły się karą finansową, która wpłynęła na ich sytuację finansową.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw (93,5%) wskazało, że przepisy prawne odnoszące się do transportu drogowego są skomplikowane. Dla przewoźników drogowych za najtrudniejsze do przestrzegania uznano przepisy dotyczące czasu pracy kierowców (55,7% badanych), przepisy podatkowe (21,8%) oraz przepisy dotyczące wynagrodzeń kierowców (9,8%).

Powyższe dane wskazują, że przestrzeganie przepisów sprawiało badanych przedsiębiorstwom spore trudności, natomiast konsekwencje ich niewłaściwego stosowania w znacznym stopniu wpływały na działalność badanych firm. Dla 8,8% mikro i 3,7% małych przedsiębiorstw, otrzymana kara finansowa była główną przyczyną poniesionej straty.

Można więc stwierdzić, że założona hipoteza wskazująca, że główną barierą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego jest skomplikowany system przepisów prawnych została częściowo potwierdzona. Stwierdzenie to można uzasadnić, tym że z całą pewnością skomplikowany system przepisów prawnych był poważną barierą rozwoju badanych przedsiębiorstw sektora transportu drogowego. Natomiast uzyskane wyniki wskazują, że nie jest to jednak główna destymulanta. Do bardziej znaczących barier można zaliczyć

choćby trudną sytuację na rynku pracy, objawiającą się brakiem wykwalifikowanych pracowników (głównie kierowców), a także znaczne zadłużenie badanych podmiotów, co związane jest z niewielkimi zasobami własnych środków, służących inwestycjom.

Istotne jest również oparcie przewagi konkurencyjnej badanych przedsiębiorstw na niższych kosztach pracy, w stosunku do krajów będących głównymi odbiorcami usług transportowych przez nich świadczących, a tym samym znaczna zależność od czynników wpływających na ponoszone koszty, takich jak: ceny paliw, czy wynagrodzenia. Badane przedsiębiorstwa, nie wykazywały znaczących działań proinnowacyjnych. W przyszłości, tym samym będą miały ograniczone możliwości zdobywania przewagi w innych obszarach swojej działalności.

Ostatnim analizowanym aspektem był wpływ stawek opłat drogowych i podatku od środków transportowych na wzrost inwestycji w nowy tabor. Przeprowadzone badanie wyraźnie wskazuje, że w latach 2008-2014, które zbiegły się z wprowadzeniem w 2011 na terenie Polski systemu elektronicznego poboru opłat Viatoll oraz w 2012 systemu poboru opłat dróg na niższych kategorii w Niemczech wyraźnie wzrosły inwestycje w nowszy tabor. Od 2011 r. zaczęła zwiększać się liczba użytkowanego taboru spełniającego normę emisji spalin EURO 5 i wyższą. W 2008 r. badane firmy użytkowały jedynie 210 pojazdów z homologacją EURO 5, co stanowiło 11,2% całego taboru, w 2011 r. liczba tego typu pojazdów wzrosła do 480 sztuk (21,8% taboru), natomiast w 2014 r. osiągnęła poziom 1084 sztuk (37,4% taboru) Nastąpił ponadto wyraźny wzrost liczby najnowocześniejszych pojazdów spełniających normę EURO 6. W 2008 r. żadne z przedsiębiorstw nie posiadało wskazanych pojazdów, natomiast w 2014 r. stanowiły one już 16,7% wszystkich samochodów W latach 2008-2014 malała również liczba pojazdów z normami emisji spalin EURO 3 i niższymi. W 2008 r. pojazdy tego typu stanowiły 60,8% wykorzystywanego taboru, natomiast w 2014 r. już tylko 26,2%.

Analogiczna sytuacji związana z wymianą taboru była obserwowana we wskazanym okresie również w przedsiębiorstwach z innych regionów Polski. Większość międzynarodowych przewoźników drogowych w Polsce dokonała w latach 2008-2014 wymiany taboru, na pojazdy spełniające normy emisji spalin EURO 5. W 2008 r. takie pojazdy stanowiły 3,7% floty, natomiast w przeciągu 6 lat ich udział wzrósł do 49,6%. Jednocześnie następował spadek liczby pojazdów starszej generacji spełniających normy emisji spalin EURO 3 i niższe. Wymiana taboru, tak ja w przypadku badanych przedsiębiorstw nasiliła się od 2011 r.

W przeprowadzonym badaniu nie stwierdzono natomiast związku pomiędzy liczbą samochodów użytkowanych na terenie danej gminy przez badane przedsiębiorstwa transportowe oraz stawką podatku od środków transportowych. Wskaźnik korelacji liniowej Pearsona

w przypadku podatku od ciągników siodłowych wynosił -0,092, natomiast dla podatku od naczep -0,156. Oznacza to, że podmioty z gmin gdzie podatek był niższy nie zwiększały tym samym swojego taboru w większym stopniu niż te, w których stawki podatku były wyższe.

Obserwacje te związane są z tym, że znaczna część przedsiębiorców transportowych korzysta leasingowanego taboru. Wobec czego wartość opłacanego podatku zależna jest od siedziby leasingodawcy i wliczana jest do opłat leasingowych, a przewoźnik nie ma zasadniczego wpływu na jej wysokość. Wobec powyższych argumentów można stwierdzić, że założona hipoteza wskazująca, że stawki opłat drogowych i podatku od środków transportowych mogą wpływać na wzrost inwestycji w nowy tabor została częściowo poprawnie zweryfikowana, w zakresie dotyczącym stawek opłat drogowych.

Zakończenie

Gospodarka rynkowa kieruje się szeregiem prawidłowości i reguł. Jest mechanizmem żywym, na którego funkcjonowanie nieustannie wpływa szereg czynników. Podstawowym podmiotem, który determinuje funkcjonowanie rynku jest przedsiębiorstwo. W nowej globalnej rzeczywistości gospodarczej to właśnie ono poddawane jest ciągłemu oddziaływaniu różnych czynników zarówno zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Aby przetrwać i utrzymać się na rynku musi posiadać zdolność efektywnego zarządzania posiadanymi zasobami i uprawnieniami oraz umieć przystosować się do stale zmieniającego się otoczenia.

Osoby zarządzające przedsiębiorstwem muszą trafnie oceniać sytuację firmy i przewidywać zmiany na rynku, gdyż takie umiejętności pozwolą na jej efektywny rozwój oraz uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej. Stanowią one aktualne czynniki warunkujące sprawne funkcjonowanie i dalszy rozwój w celu przetrwania przedsiębiorstwa na rynku. Zmieniająca się rzeczywistość wymusza elastyczność działania i umiejętność dostosowania się lub kreatywność w działalności. Ważne jest również poszukiwanie szans, które płyną z otaczającej rzeczywistości oraz jak najlepsze ich wykorzystywanie podczas realizacji celów gospodarczych.

Przeprowadzone badanie pokazuje, że sektor transportu drogowego doskonale wykorzystał szansę na swój rozwój, jaką była akcesja Polski do Unii Europejskiej i otwarcie rynków krajów Europy Zachodniej dla przewoźników drogowych z Polski. Dokonując oceny całego przeanalizowanego materiału zarówno w skali województwa, jak i kraju można stwierdzić, że lata 2008-2014 były okresem burzliwym, w którym występowały porażki, ale było też dużo indywidualnych sukcesów dla badanych podmiotów.

W ramach niniejszej pracy doktorskiej rozwój przedsiębiorstwa traktowany, jest jako proces przebiegający w wielu aspektach, charakteryzujący się zmianami jakościowymi i ilościowymi. Z powodu, że ocena parametrów jakościowych danego zjawiska jest niezwykle trudna zarówno z punktu widzenia statystycznego, jak i ekonomicznego za zmienne jakościowe, przyjęto wartości parametrów finansowych. Przedsiębiorstwo operuje głównie w przestrzeni finansowej, która z jednej strony stanowi o jego pozycji, natomiast z drugiej stanowi ważne ograniczenie. Długofalowy rozwój przedsiębiorstwa nie jest możliwy bez zapewnienia odpowiedniej sytuacji finansowej. Przedsiębiorstwa, które chcą w przyszłości istnieć i zwiększać swoją działalność muszą dbać o parametry swoich finansów. Jednocześnie analiza finansów przedsiębiorstw pozwala na diagnozę czynników, które zaburzają funkcjonowanie jednostki.

Każde przedsiębiorstwo już na samym początku swojego istnienia definiuje cele, dla których prowadzi działalność gospodarczą. W ekonomii klasycznej podstawowym celem było osiągnięcie największego zysku. Zmieniająca się rzeczywistość pokazała jednak, że nie można w nieskończoność zwiększać zysków podmiotu gospodarczego, bez procesu nieustannego doskonalenia przedsiębiorstwa.

Rozpoznanie uwarunkowań realizacji niniejszego procesu występującego w przedsiębiorstwach wykonujących międzynarodowy transport drogowy w województwie zachodniopomorskim posłużyło za główny cel rozprawy. Realizacja tego celu, a także celów szczegółowych nastąpiło dzięki przeprowadzonym studiom literaturowym, dokonanej analizie statystycznej oraz interpretacji wyników badań empirycznych.

W ramach tych badań w oparciu o dane finansowe i statystyczne zaczerpnięte z różnych źródeł, scharakteryzowano szeroko pojęty rozwój badanej grupy w latach 2008–2014. Otrzymane wnioski pozwoliły zauważyć, iż w badanym okresie w województwie zachodniopomorskim miał miejsce interesujący przebieg analizowanego zjawiska. Taki wynik stał się pretekstem do dalszych, pogłębionych badań. Rozpoznano niektóre aspekty zagadnienia badawczego w kontekście ogółu międzynarodowych przewoźników drogowych w Polsce, aby zaobserwować, czy tendencje pojawiające się w badanej grupie występowały również w całej populacji.

Otrzymane wyniki wskazują, że rozwój przedsiębiorstw transportowych operujących na rynkach międzynarodowych w niewielkim stopniu determinowany jest przez czynniki typowo lokalne. Działalność badanych przedsiębiorstw, jak i ogółu podmiotów w Polsce była w znacznej mierze determinowana przez sytuację makroekonomiczną w Unii Europejskiej, w tym w szczególności w największych gospodarkach strefy euro. Interesującą obserwacją jest fakt, że sektor transportu drogowego wykorzystał w szczególności światowy kryzys gospodarczy, jako swoją szansę na zwiększenie udziału w rynku. Choć pomimo przeprowadzenia szczegółowej analizy sytuacja ta nie do końca została wyjaśniona w ramach przeprowadzonego badania, to można wysnuć wniosek, że wynikało to ze splotu kilku ważnych czynników. Bez wątpienia najważniejszym było otwarcie rynku przewozów kabotażowych dla polskich firm przewozowych w 2009 r., dzięki czemu mogły przejmować zlecenia z rynku wewnętrznego poszczególnych krajów. Ponadto na sukces złożyły się niski poziom płac w Polsce, a także niższe koszty paliw płynnych.

Nie mniej badane przedsiębiorstwa były w stanie wykorzystać okazję i szybko dostosować się do warunków spowolnienia gospodarczego. Dzięki korzystniejszym stawkom przewozowym wynikającym z niższych kosztów działalności przewoźnicy mogli zaoferować bardziej

korzystne stawki przewozowe, co stanowiło dla przedsiębiorstw z Europy Zachodniej w warunkach spowolnienia racjonalny wybór.

Rezultaty przeprowadzonych badań pozwoliły zrealizować założone szczegółowe cele dostarczając szeregu istotnych wniosków. Dostrzeżono, iż zdecydowana większość badanych podmiotów miała swoją siedzibę w zachodniej części województwa, co związane było z obecnością dużego ośrodka miejskiego, granicy państwowej oraz portu. Badane podmioty jednocześnie nie wykazywały silnego związku z konkretnym miejscem prowadzenia działalności. W zdecydowanej większości mikro i małych przedsiębiorstw wybór miejsca siedziby podyktowany był miejscem zamieszkania właściciela. Większość badanych doceniała jednak istotne cechy geograficzne województwa, które przekładały się na prowadzoną przez nich działalność.

Większość badanych podmiotów było w dobrej kondycji finansowej, na co wpływała ciężka praca i inicjatywa ich założycieli oraz kompetencje i zaangażowanie pracowników. Jednym z podstawowych warunków rozwoju podmiotów gospodarczych są inwestycje. Z przeprowadzonych badań wynika, iż często zdeterminowane są one potrzebą dostosowania się do określonych norm i regulacji prawnych. Zarówno mikro, małe jak i średnie przedsiębiorstwa w latach 2008-2014 dokonały wielu inwestycji w środki transportowe. W przypadku wielu przedsiębiorstw wykorzystywany tabor odpowiada najwyższym standardom europejskim, co z pewnością będzie przekładało się na ich dalszy rozwój.

Na problemy finansowe badanych przedsiębiorstw w dużym stopniu wpływała sytuacja na rynku pracy charakteryzująca się spadającą liczbą wykwalifikowanych pracowników, a także kontrole prowadzone przez różne służby. W wielu przypadkach, szczególnie w grupie mikroprzedsiębiorstw postępowania kontrolne kończyły się wysokimi karami, destabilizującymi płynności finansową jednostek. Należy również w tym przypadku odnieść się do licznych zmian prawnych, w tym braku jednoznacznych regulacji w niektórych obszarach działalności przedsiębiorstw.

Przeprowadzone badania nie rozwiązują szeregu problemów dotyczących uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów. Stanowią jedynie próbę oceny tego zjawiska na przykładzie województwa zachodniopomorskiego, a także w niektórych ogólnych aspektach Polski. Przyjmując jednak założenie, iż rozwój polskiej gospodarki jest ściśle związany z rozwojem przedsiębiorstw transportowych, które znajdują się w czołówce Unii Europejskiej pod względem wielkości wykonywanych przewozów należy zarekomendować dalsze, pogłębione badania w tym obszarze. Przeprowadzone badania szczegółowe dotyczą jednego województwa w związku z tym poszerzenie ich w tym obszarze pozwoliłoby rozpoznać badany problem w odniesieniu do innych regionów Polski, dokonać

niezbędnych porównań i wyciągnąć wnioski ogólne. Również bardziej szczegółowemu badaniu należałoby poddać przedsiębiorstwa, które nie są objęte obowiązkiem sprawozdawczym w zakresie publikacji sprawozdań finansowych. Nie mniej jednak należy pamiętać, że systematyczny proces badawczy z pewnością przyczyni się do wyciągnięcia wielu wniosków *ex-ante* oraz poprawy konkurencyjności podmiotów gospodarczych w ramach otwartego rynku globalnego.

Bibilografia

1. Andrzejczak D., Podstawy działalności handlowej, WSIP, Warszawa 2012.
2. Babiński Z. (red), Rewitalizacja drogi wodnej Wisła-Odra szansą dla gospodarki regionu, Wydawnictwo LOGO, Bydgoszcz 2008.
3. Balke I., Badania koniunktury w transporcie samochodowym, jako metoda pozyskiwania informacji o kondycji firm prze-wozowych w Polsce, Transport Samochodowy, 2010, nr 3.
4. Banak M., Brdulak J., Krysiuk C., Pawlak P., Kierunki rozwoju infrastruktury transportu samochodowego w Polsce, ITS, Warszawa 2014.
5. Bąk. M., Opłaty użytkowników samochodów osobowych za korzystanie z infrastruktury drogowej w Unii Europejskiej, Logistyka, 2014, nr 6.
6. Bednarczyk M., Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, 1996, nr 128.
7. Bednarski L., Waśniewski T., Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1996.
8. Bentkowska-Senator K. (red.), Małe i średnie przedsiębiorstwa w transporcie samochodowym, Wydawnictwa ITS, Warszawa 2015.
9. Bentkowska-Senator K., Kordel Z., Waśkiewicz J., Polski Transport Samochodowy. Rynek–Koszty–Ceny, Wydawnictwa ITS, Warszawa 2012.
10. Bernacki D., Wzrost gospodarczy a popyt na przewozy towarowe w Polsce, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2010, nr 603.
11. Biała Księga. Plan utworzenia jednolitego europejskiego obszaru transportu - dążenie do osiągnięcia konkurencyjnego i zasobooszczędnego systemu transportu, Bruksela 2011.
12. Białasiewicz M. (red.), Rozwój przedsiębiorstw. Modele, czynniki, strategie, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
13. Białecki K., Januszkiewicz W., Oręziak L, Leksykon handlu zagranicznego, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2007.
14. Bielski M., Podstawy teorii organizacji i zarządzania, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2002.
15. Blajer A., Zielenkiewicz M., Akcesja Polski do Unii Europejskiej – szanse i zagrożenia dla małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Finanse i Marketing, 2009, nr 2.
16. Brach J., Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw międzynarodowego drogowego transportu ładunków, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2012.
17. Brown P., Hesketh A., The Mismanagment of Talent. Employability and Jobs in the Knowledge Economy, Oxford University Press, Oxford 2004.
18. Bukowski M., Halesiak A., Petru P., Konkurencyjna Polska 2020. Deregulacja i innowacyjność, Warszawski Instytut Studiów Ekonomicznych, Warszawa 2013.
19. Bumewicz J. (red.), Ekonomiczne i organizacyjne aspekty transportu, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Gospodarki, Bydgoszcz 2013.
20. Bursztyński A., Dostępność komunikacyjna portów Gdańska i Gdyni w aspekcie rozbudowy sieci drogowej zaplecza portowego, Logistyka, 2011, nr 5.
21. Ciborski P., Czas pracy kierowców, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2007.
22. Cyganik J., Ryzyko w transporcie drogowym–źródła i wielkość szkód, Logistyka, 2014, nr 3.
23. Czarnecki M., Wzrost a rozwój przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2011, nr 187.

24. Czekaj J., Dresler Z., Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii, Wydawnictwo PWN.
25. Czerwińska-Lubszczyk A., Michna A., Męczynska A., Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora budowlanego. Zarządzanie i Finanse, 2013, nr 2.
26. Dahlman C., World Bank Knowledge Economy, Products and Strategy: Emerging Lesson, Perm Learing Week, The World Bank Institute, Washington 2003.
27. Drab-Kurowska A., Sokół A.: Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec wyzwań rozwoju technologii XXI wieku. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2010.
28. Dudycz T., Osbert-Pociecha G., Brycz B., Marka a zysk ekonomiczny przedsiębiorstwa, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem, 2015, nr 386.
29. Duraj J., Podstawy ekonomiki przedsiębiorstw. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
30. Dyr T., Koleje dużych prędkości, jako czynnik poprawy konkurencyjności kolei na rynku transportowym. TTS Technika Transportu Szynowego, 2011, nr 11.
31. Dyr T., Strategia rozwoju transeuropejskiej sieci transportowej, TTS Technika Transportu Szynowego, 2012, nr 19.
32. Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2005 r., GUS, Warszawa 2006.
33. Engen E., Skiner J., Tax Policy in the Real World, Cambridge University Press, Cambridge 1996.
34. Fang B., Han X., Relating transportation to GDP: concepts, measures, and data, MacroSys Research and Technology, Washington 2000.
35. Fierli I. (red.), Geografia gospodarcza Polski, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2004.
36. Gabrusewicz W., Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2014.
37. Garcia C., Levy S., Limão S., Kupfer F., Correlation between Transport Intensity and GDP in European Regions: a New Approach, 17.10.2008, 8th Swiss Transport Research Conference, Ascona 2008.
38. Głuchowki J., Polskie prawo podatkowe, Lexis Nexis, Warszawa 2006.
39. Gmurczyk J., Innowacyjność polskiej gospodarki, Instytut Obywatelski, Warszawa 2014.
40. Goettel A., Goettel M., Lemonnier M., Orłowski J., Instytucje prawa cywilnego w konstrukcji prawnej podatków, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
41. Gołębiowski G. (red.), Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2013.
42. Grudzewski H., Hejduk B., Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 1998.
43. Grzegorzewska-Mischka E., Wyrzykowski W., Przedsiębiorczość, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo, Book Market, Gdańsk 2009.
44. Grzywacz J., M. Burżacka-Majcher M., Leasing w przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.
45. Grzywacz W., J. Bruniewicz J., Ekonomika transportu, Wydawnictwa Komunikacji i Łączności, Warszawa 1999.
46. Hozer J., Markowicz I., Małe firmy. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
47. Ickiewicz J., Podatkowe i niepodatkowe obciążenia przedsiębiorstw, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2008.

48. Jacyna M., Opłaty drogowe w funkcji klasy emisji spalin pojazdów w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej, Logistyka, 2014, nr 4, Warszawa.
49. Janczewski J., Zarządzanie taborem samochodowym w przedsiębiorstwie – wybrane problemy, Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie, 2013, nr 2.
50. Janik W., Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2014.
51. Jaskulski A., Założenia polityki transportowej Unii Europejskiej w XXI wieku. Uwarunkowania, wyzwania, strategie działania, Rocznik Integracji Europejskiej, 2013, nr 7.
52. Jegorow D., Niedużak A., (red.), Wpływ sektora B+R na wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki przez rozwój innowacyjności. T. 2., Wydawnictwo Sun Solution, Chełm 2012.
53. Kadłubek M., Wybrane prognozy rozwoju sektora zarobkowego transportu samochodowego ładunków w Polsce, Zeszyty Naukowe Logistyka, 2010, nr 4.
54. Kamińska W., Pozarolnicza indywidualna działalność gospodarcza w Polsce w latach 1988-2003, IGiPZ PAN, Warszawa 2006.
55. Kamiński R. Stymulowanie rozwoju gospodarczego, Agencja Wydawniczo-Reklamowa MT, Warszawa 2003.
56. Karbowiak H., Podstawy infrastruktury transportu, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Humanistyczno – Ekonomicznej w Łodzi, Łódź 2009.
57. Karmańska A.(red.), Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza, Diffin, Warszawa 2004.
58. Kaszuba-Perz A., Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście stosowanych narzędzi rachunkowości zarządczej i controllingu. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 2011, nr 20. Bednarczyk M., Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą. Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 1996, nr 128.
59. Kawa A., Branża kurierska – barometr i motor rozwoju gospodarki, Spedycja Transport Logistyka, 2008, nr 2.
60. Kędzierska-Szczepaniak A., Szczepaniak K., Kredyt czy leasing? Porównanie kosztów finansowania inwestycji, Journal of Management and Finance, 2014, nr 12.
61. Klamut M., Konkurencyjność regionów, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1999.
62. Kochmańska M., Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie, 2007, nr 1.
63. Kolterman K., Innowacje technologiczne w procesie budowy przewagi konkurencyjnej, Wydawnictwo Diffin, Warszawa 2013.
64. Kornacki J., Leasing 2016 praktyczne wyjaśnienia ekspertów, Wiedza i Praktyka, Warszaw 2016.
65. Kozłowski R., Szanse i zagrożenia dla rozwoju przedsiębiorstw w regionie łódzkim związane z infrastrukturą makrologistyczną w: Lachiewicz S. i Staniec I. (red.), Sytuacja ekonomiczna, organizacyjna i kadrowa dużych organizacji gospodarczych w aglomeracji łódzkiej, Monografie, Media Press, Łódź 2007.
66. Koźlak A., Ekonomika transportu, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.
67. Koźlak A., Pawłowska B., Wpływ transportowych inwestycji infrastrukturalnych na podnoszenie konkurencyjności regio-nów, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2009, nr 1.
68. Kożuch A., Marcysiak A., Piechowicz B., Podstawy rachunkowości, Wydawnictwo WSIP, Warszawa 2008.
69. Kożuch B., Nauka o organizacji, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008.

70. Krajewski K., Determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Instytut Przedsiębiorczości i Samorządności, Studies & Proceedings of Polish Association for Knowledge Management, 2010, nr 28.
71. Kruczek M., Przybylska E., Żebrucki Z., Założenia do badania potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw branży transport–spedycja–logistyka, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, 2015, nr 78.
72. Krupski R. (red.): Zarządzanie strategiczne. Koncepcje. Metody. Wydanie V, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003.
73. Krzak J., Systemy opłat elektronicznych w drogowym transporcie towarowym Unii Europejskiej, Studia BAS, 2012, nr 4.
74. Księżyk M. (red.), Ekonomia. Podejście historyczne i prospektywne, Wydawnictwo Akademii Frycza Modrzewskiego, Kraków 2012.
75. Kurczewska A., Problemy ekonomii i polityki gospodarczej, Materiały konferencyjne, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
76. Ledkewicz A., Uwarunkowania samoregulacji cenowo-kosztowej przedsiębiorstw transportu drogowego ładunków, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Problemy Transportu i Logistyki, 2014, nr 25.
77. Leoński W., Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej, 2014, nr 18.
78. Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., Analiza ekonomiczno-finansowa spółki, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2004.
79. Levine R., Renelt D., A, Sensitivity Analysis of Cross–Country Growth Regressions, The American Economic Reviev, 1994, nr 4.
80. Liberadzki B., Aktualne wyzwania przed europejską polityką transportową, Przegląd Komunikacyjny, 2005, nr 5.
81. Liberadzki B., Konkurencja i kooperacja w europejskim transporcie samochodowym a niemiecka ustawa Milog, Zeszyty Naukowe. Problemy Transportu i Logistyki, Uniwersytet Szczeciński, 2015, nr 29.
82. Liberadzki B., Mindur L., Uwarunkowania rozwoju systemu transportowego Polski, Wydawnictwo ITE -PIB, Warszawa 2006.
83. Liberadzki B., Transport: popyt – podaż – równowaga, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej, Warszawa 1999.
84. Lipińska-Słota A., Polityka transportowa w kształtowaniu systemów transportowych, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2014, nr 165.
85. Lisek S., Mierniki syntetyczne w procesie diagnozowania sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009, nr 542.
86. Lisowska R., Zarządzanie rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw w obszarach zmarginalizowanych, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2013.
87. Liszewski R.(red.), Dowgier G. (red.), Stanowienie i stosowanie lokalnego prawa podatkowego, TEMIDA2, Białystok 2012.
88. Litwińczuk H. (red.), Prawo podatkowe przedsiębiorców, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
89. Łuczka T., Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 2001.
90. Łuczka T., Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 2001..
91. MacGregor R., E-Commerce in Regional Small to Medium Enterprises, Images Publishing Group, Mulgrave 2007.

92. Machaczka J., Zarządzanie rozwojem organizacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1998.
93. Madeyski M., Lissowska E., Marzec J., Wstęp do nauki o transporcie, Wydawnictwo SGPiS, Warszawa 1971.
94. Mastalski R., Prawo podatkowe a gospodarka, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2005, nr 5.
95. Matejun M. (red.), Absorpcja wsparcia w zarządzaniu rozwojem mikro, małych i średnich przedsiębiorstw – podejście strategiczne, Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej, 2015, nr 1194.
96. Matejun M. (red.), Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2013.
97. Matejun M. (red.)., Szczepańczyk M. (red.), Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2010.
98. Matejun M., Analiza zewnętrznych, prawno-podatkowych barier rozwoju firm sektora MŚP, Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie, 2007, nr 43.
99. Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), Współczesne metody zarządzania w praktyce gospodarczej, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009.
100. Matejun M., Zewnętrzne bariery rozwoju w cyklu życia małych i średnich przedsiębiorstw, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, 2010, nr 116.
101. Mazurek–Łopacińska K. (red.), Badania marketingowe, Metody, nowe technologie, obszary aplikacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
102. McKinnon A., CO2 Emissions from Freight Transport in the UK, Report prepared for the Climate Change Working Group of the Commission for Integrated Transport, w: Transport and Climate Change, London 2007.
103. Meersman H., Van de Voorde E., Decoupling of Freight Transport and Economic Activity: Realism or Utopia?, 16th International Symposium on Theory and Practice in Transport Economics: 50 Years of Transport Research, Budapest 2003.
104. Mendyk E., Ekonomika transportu, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Logistycznej, Poznań 2009.
105. Menes E., Waśkiewicz J., Prognoza zapotrzebowania na usługi transportowe w Polsce do 2020 roku, Transport Samochodowy, 2006, nr 4.
106. Michalski E. (red.), Instytucjonalne i rynkowe uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, r, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Koszalin 2008.
107. Micuła I., Globalne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, Zarządzanie i Finanse, 2013, nr 1.
108. Midur M., Transportochłonność gospodarki światowej w latach 1995-2007, Logistyka, 2011, nr 4.
109. Miłaszewicz D., Ostapowicz B., Warunki zrównoważonego rozwoju transportu w świetle dokumentów UE, Studia i Prace WNEiZ, 2011, nr 24.
110. Mindur L. (red.). Technologie transportowe XXI wieku, Wydawnictwo ITE-PIB, Warszawa 2008.
111. Mirek M., Analiza procesów logistycznych w przedsiębiorstwach dystrybucyjno-handlowych, Promotor Kraków, Kraków 2005.
112. Miszewski M., Małe przedsiębiorstwa – bariery rozwoju i perspektywy ich przezwyciężania, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji, Bytom 2006.
113. Mitek A., Współczesne determinanty rozwoju przedsiębiorstw prywatnych, Studia i Prace WNEiZ, 2012, nr 28.
114. Nazarczuk J., Potencjał rozwojowy a aktywność inwestycyjna województw i podregionów Polski, Wydawnictwo UWM w Olsztynie, Olsztyn 2013.

115. Ndubisi N.O. (red.), Enterprise Development in SMEs and Entrepreneurial Firms: Dynamic Processes, Business Science Reference, Nowy Jork 2013.
116. Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 2004.
117. Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?, Oficyna Wydawnicza AJG, Bydgoszcz 2004.
118. Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A., Funkcjonowanie, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo AJG, Bydgoszcz 2004.
119. Nowak E., Analiza sprawozdań finansowych, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2008.
120. Nowotyńska I, Zagadnienie minimalizacji pustych przebiegów w firmie kurierskiej, Modern Management Review, 2014, nr 21.
121. Odorzyńska E., Kategoria małych i średnich przedsiębiorstw w krajach Europy. Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, 2000, nr 3.
122. OECD and Eurostat, Oslo Manual – Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, OECD, Paris 2005.
123. OECD, Poland: Key Issues and Policies. OECD, Studies on SMEs and Entrepreneurship, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2012.
124. OECD: Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji. Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Strategii i Rozwoju Nauk, Warszawa 2008.
125. Orłowski G, Płaca minimalna i maksymalny czas pracy - polityka społeczna czy gra pozorów?, Monitor Prawa Pracy, 2006, nr 3.
126. Otto J., Maciaszczyk A., Szanse rozwoju polskiego sektora MŚP na Jednolitym Rynku Europejskim. Tom I, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2006.
127. Patterson R., Kompendium terminów z zakresu finansów po polsku i po angielsku. Wydawnictwo Zielona Sowa Sp. z o.o., Kraków 2011.
128. Pawlicki, K., Transport w przedsiębiorstwie, WSIP, Warszawa 1996.
129. Penc J., Leksykon biznesu, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997.
130. Piasecki B. (red.), Ekonomika i zarządzanie małą firmą, PWN, Warszawa 1999.
131. Piasecki B., Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – paradygmaty rozwoju. Przedsiębiorczość i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w XXI w., Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
132. Piasecki B., Przedsiębiorczość i mała firma. Teoria i praktyka, Wydawnictwo Uniwersytetu, Łódzkiego, Łódź 1998.
133. Piecuch T., Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne, C. H. Beck, Warszawa 2010.
134. Piekut M., Innowacyjna przedsiębiorczość szansą rozwoju sektora MSP, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2010, nr 86.
135. Pieniążek M. (red.), Z problematyki odpowiedzialności prawnej. Państwo i społeczeństwo, 2010, nr 4.
136. Pierścionek Z., Strategie rozwoju firmy, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1998.
137. Piskozub A., Gospodarowanie w transporcie. Podstawy teoretyczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1982.
138. Podstawka M., Podatek dochodowy od osób fizycznych a wzrost gospodarczy, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego, 2008, nr 5.
139. Pomorska A. (red.), Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2013.

140. Porter M. E., Porter o konkurencyjności, PWE, Warszawa 2001.
141. Posner R. A., Theories of Economic Regulation, The Bell Journal of Economics and Management Science, 1974, nr 2.
142. Potocki A. (red.), Mechanizmy i obszary przeobrażeń w organizacjach, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
143. Potoczek A., Polityka regionalna i gospodarka przestrzenna, Wydawnictwo Agencja TNOIK, Toruń 2003.
144. Poznańska K., Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw z podmiotami zewnętrznymi w zakresie innowacyjności, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2016, nr 208..
145. Prędkiewicz K., Prawdy i mity o małych przedsiębiorstwach, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009, nr 540.
146. Raźniewski P., Strategia niszy rynkowej, jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw. Raport z badań, PARP, Warszawa 2010.
147. Rekowski M., Mikroekonomia, Wydawnictwo Akademia, Poznań 2011.
148. Rokita J., Zarządzanie strategiczne, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2005.
149. Rosa G., Uwarunkowania rozwoju transportu intermodalnego w Polsce, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Problemy Transportu i Logistyki, 2013, nr 22.
150. Rosiński R., Podatek i jego klasyfikacja w polskim systemie podatkowym, Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej, 2010, nr 14.
151. Rybicki P., Sprawozdanie finansowe źródłem informacji o firmie, Wydawnictwo Poltex, Warszawa 2004.
152. Rydzkowski W. (red.), Wojewódzka-Król K. (red.), Transport, praca zbiorowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
153. Rydzkowski W., Usługi logistyczne, Biblioteka Logistyka, Poznań 2004.
154. Rydzkowski W., Współczesne problemy polityki transportowej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997.
155. Safin K (red.), Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem, Wydawnictwo AE, Wrocław 2008.
156. Schumpeter J.A., Teoria rozwoju gospodarczego, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1960.
157. Semenov I., Wybrane aspekty rozwoju transportu i logistyki w regionach przygranicznych, Logistyka, 2014, nr 3.
158. Serwan B., Pojęcie przedsiębiorczości i jej uwarunkowania, w: Jaremczuk K. (red.), Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno–społeczne, Wydawnictwo PWSZ, Tarnobrzeg 2006.
159. Sierpińska M., Jachna T., Metody podejmowania decyzji finansowych, PWN, Warszawa 2007.
160. Sierpińska M., Jachna T., Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, Wydawnictwo PWN S.A., Warszawa 2004.
161. Siudek T., Analiza finansowa podmiotów gospodarczych, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa 2004.
162. Skica T., Instrumenty wspierania przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny (na przykładzie gmin województwa podkarpackiego, Samorząd Terytorialny, 2008, nr 2.
163. Small land Medium Enterprise Outlook 2002. Enterprise, Industry and Services, OECD, Paryż 2002.
164. Smith A., Badania nad natura i przyczynami bogactwa narodów. Tom I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

165. Smolarek M., Dzieńdziora J., Wybrane zewnętrzne źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie, 2011, nr 2.
166. Smolarek M., Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie, 2015, nr 3.
167. Smolarek M., Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie, 2015, nr 3.
168. Sobczyk G., Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.
169. Sosin Z., Niekonwencjonalne napędzanie samochodów, FOTON, 2008, nr 102.
170. Sosińska-Wit M., Gałązka K., Bariery rozwoju przedsiębiorczości sektora MŚP na przykładzie województwa lubelskiego, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2014, nr 348.
171. Sosnowska A., Łobejko S. (red.), Drogi do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
172. Stabryła A. (red.), Problemy zarządzania organizacjami w społeczeństwie informacyjnym, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2014.
173. Stachowiak Z., Ekonomia. Zarys podstawowych problemów. Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej, 1996.
174. Marek S. (red.), Elementy nauki o przedsiębiorstwie. Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1999.
175. Starczewska-Krzysztoszek M., Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Biuro Analiz Sejmowych, 2008, nr 4.
176. Stawasz E., Zarządzanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008.
177. Stefko O., Łącka I., Analiza Ekonomiczna przedsiębiorstw agrobiznesu, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2017.
178. Stefko O., Łącka I., Inwestycje w ogrodnictwie i metody oceny ich efektywności, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2009.
179. Steinerowska-Streb I., The determinants of enterprise profitability during reduced economic activity, Journal of Business Economics and Management, 2012, nr 13..
180. Stolarczyk P., Wpływ płacy minimalnej na funkcjonowanie rynku pracy, Myśl Ekonomiczna i Polityczna, 2014, nr 2.
181. Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert D. R., Kierowanie, PWE, Warszawa 1997.
182. Strojny J., Zarządzanie przedsiębiorczością w małej i średniej firmie, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2009.
183. Szabłowski J., Rozwój przedsiębiorstwa – szanse i zagrożenia, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania, Siedlce 2009.
184. Szczęsny W. (red.), Firma w otoczeniu fiskalnym, Difin, Warszawa 2001.
185. Szlachta A., Internalizacja kosztów zewnętrznych w transporcie, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, 2014, nr 5.
186. Szpon J., Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w Unii Europejskiej, Wydawnictwo WSIE, Szczecin 2013.
187. Szymańska E., Efektywność przedsiębiorstw-definiowanie i pomiar, Roczniki Nauk Rolniczych, 2010, nr 97.
188. Szyszko L (red.), Zarządzanie finansami, Wydawnictwo PWE, Warszawa 2003.

189. Śleszyński P., Kształtowanie się zachodniej części centrum Warszawy. IGiPZ PAN, Warszawa 2004.
190. Taylor Z., Ciechański A., Przekształcenia organizacyjno-własnościowe polskich przedsiębiorstw żeglugi śródlądowej i przybrzeżnej po 1990 r., Przegląd Geograficzny, 2010, nr 82.
191. The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom, OECD, Paryż 1999.
192. Trześnik E, Światłoń M., Wpływ implementacji norm emisji spalin Euro 5 i Euro 6 na przemysł motoryzacyjny, w aspekcie wdrażania nowych technologii i wzrostu kosztów eksploatacji pojazdów, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, 2011, nr 72.
193. Tundys B. Matuszczak, A., Analiza zależności pomiędzy poziomem PKB a transportem i jego kosztami zewnętrznymi w wybranych krajach Unii Europejskiej, Logistyka, 2014, nr 2.
194. Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. - Prawo o ruchu drogowym, Dz.U. 2017 poz. 128.
195. Uzdowski M., Problematyka wykorzystania paliw alternatywnych do zasilania silników trakcyjnych, MOTROL, 2008, nr 10.
196. Warniak-Michalak H., Pozabankowe źródła finansowania MŚP, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2007.
197. Waśkiewicz, J., Balke, I., Średnie koszty 1 wozokilometra przebiegu oraz ich struktura rodzajowa w badanych polskich przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego w latach 2009–2011 i w I półroczu 2012 r., Transport Samochodowy, 2012.
198. Ważna A., Ważny K., Elektroniczne systemy poboru opłat w drogowym transporcie pasażerskim w Unii Europejskiej, Logistyka, 2005, nr 3.
199. Wędzik D., Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego. Tom II, Wolters Kluwer, Kraków 2009.
200. Wiktor J.W., Rynek Unii Europejskiej. Koncepcja i zasady funkcjonowania, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.
201. Wiktorowska-Jasik A., Założenia europejskiej polityki transportowej a potrzeby i dylematy transportu zintegrowanego, Logi-styka, 2014, nr 3.
202. Wilczyński R., Pomiar efektywności a cele przedsiębiorstw, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2014, nr 66.
203. Wilk-Jakubowsk G. (red.), Stan realizacji polityki społecznej w XXI wieku, Wydawnictwo Stowarzyszenie Współpracy Polska-Wchód, Kielce 2009.
204. Winnicki T., Rozwój turystyki w obszarach przygranicznych na przykładzie województwa warmińsko-mazurskiego, w: Gomółka K. (red.), Współpraca transgraniczna a rozwój regionalny, Instytut Ekonomiczny Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Elblągu, Warszawa 2006.
205. Witaszek Z., Leasing w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych w warunkach gospodarki rynkowej, Zeszyty Naukowe Akademii Marynarki Wojennej, 2008, nr 172.
206. Witkowski K., Tanona K., Analiza kosztów transportu drogowego, Logistyka, 2013, nr 5.
207. Wojewódzka-Król K. (red.), Transport, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2007.
208. Wojewódzka-Król K., Rolbiecki R., Infrastruktura transportu, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
209. Wolański R., Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013.
210. Wołowiec T., Reśko F., Obniżki stawek podatkowych do celów stymulacyjnych, a założenia racjonalnej strategii podatkowej gminy, Toruński Rocznik Podatkowy, 2012, nr 2.
211. Załoga, E., Kabotaż drogowy a wizja europejskiej przestrzeni transportu, Zeszyty Naukowe. Problemy Transportu i Logistyki, Uniwersytet Szczeciński, 2015, nr 29.

212. Zielaskiewicz H., Analiza popytu na usługi transportowe w kontekście niektórych uwarunkowań zewnętrznych - cz. 1, Logistyka, 2011, nr 6, s. 35.
213. Zielińska D., Spółka komandytowa, jako alternatywna forma prowadzenia działalności gospodarczej, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego-Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka, 2014, nr 9.
214. Zielonka J., Europa, jako imperium: nowe spojrzenie na Unię Europejską, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2007.
215. Zimon G., Analiza kosztów w przedsiębiorstwach transportu samochodowego, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 2015, nr 873.
216. Zioło Z., Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego, Przedsiębiorczość – Edukacja, 2013, nr 9.
217. Zrozumieć Politykę Unii Europejskiej, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2014.

Akty prawne

1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. 1997 nr 78 poz. 483.
2. Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE 2012 C 326.
3. Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, Dz. U. C 321 E z 29.12.2006.
4. Rozporządzenie (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego, Dz. Urz. UE L 102/1.
5. Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1126/2008 z dnia 3 listopada 2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, CELEX: 32008R1126.
6. Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 5 czerwca 2009 r. w sprawie opłat za przejazd po drogach krajowych, Dz.U. 2009 nr 223 poz. 1781.
7. Rozporządzenie Rady (EWG) nr 3821/85 z dnia 20 grudnia 1985 r. w sprawie urządzeń rejestrujących stosowanych w trans-porcie drogowym, DzU WE L 370 z 31.12.1985 r.
8. Rozporządzeniem (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz. Urz. UE.L 2006 Nr 102.
9. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz. U. z 2016 r. poz. 716.
10. Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807.
11. Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. - Prawo o ruchu drogowym, Dz.U. 2017 poz. 128.
12. Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych, Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1152.
13. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz. U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 z późn. zm..
14. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. 1991 nr 80 poz. 350.
15. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. z 2016 r. poz. 1047.
16. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591.
17. Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym, Dz.U. 2001 nr 125 poz. 1371.

18. Komunikat Komisji Europejskiej - A sustainable future for transport. European Communities, COM(2009).279/4.
19. Komunikat Komisji Europejskiej - Wdrożenie europejskiej usługi opłaty elektronicznej, COM/2012/0474.
20. Rekomendacja Komisji Europejskiej z maja 2003 r., 2003/361/WE.
21. Oświadczenie rządowe dnia 30 sierpnia 1999 roku, DzU 1999 nr 94, poz. 1087.

Inne źródła

1. Aktywizacja eksportu na wybranych rynkach, https://www.akcenta.pl/clanky-aktywizacja-eksportu-na-wybranych-rynkach-ministerstwa-gospodarki-ktor-4345ed1bd9-ksporterzy.html (data dostępu: 15.11.2016).
2. Bariery w eksporcie do krajów pozaunijnych, https://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/polityka-handlowa/bariery-w-eksporcie-do-krajow-pozaunijnych/ (data dostępu: 15.11.2016).
3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2014 roku, https://danepubliczne.gov.pl/data-set/.../BezposrednieinwestycjezagranicznewPolscew2014roku.pdf, (data dostępu: 15.11.2015).
4. Dlaczego małe firmy nie rosną, http://di.com.pl/dlaczego-male-firmy-nie-rosna-raport-fundacji-wei-57953 (data dostępu: 11.07.2017).
5. Dokąd zmierza jednolity rynek europejski? Wpływ ustawy MiLoG na branżę transportu drogowego w Polsce http://efni.pl/wp-content/uploads/2015/10/raport_Deloitte_TLP_pl.pdf, (data dostępu: 15.11.2016).
6. Energetyka najsłabszym ogniwem Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, http://www.reo.pl/wiadomosci/ieo-energetyka-najslabszym-ogniwem-strategii-na-rzecz-odpowiedzialnego-rozwoju-Uybmzf (data dostępu: 03.04.2017 r.).
7. European Energy and Transport Trends w: Commercial yehicles: on the move for every one, https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/ref2016_report_final-web.pdf (data dostępu: 12.01.2017).
8. International Trade Statistics 2015, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm (data dostępu: 04.04.2017)
9. Kierunki działania Inspekcji Transportu Drogowego w roku 2010., http://www.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0015/53331/Kierunki-dzialania-Inspekcji-Transportu-Drogowego-w-2010-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016).
10. Kierunki działania Inspekcji Transportu Drogowego w roku 2012, http://www.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0015/53331/Kierunki-dzialania-Inspekcji-Transportu-Drogowego-w-2012-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016).
11. Kierunki działania Inspekcji Transportu Drogowego w roku 2014, http://www.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0015/53331/Kierunki-dzialania-Inspekcji-Transportu-Drogowego-w-2014-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016).
12. Małe i Średnie Przedsiębiorstwa (MŚP) w kontekście eksportu, https://pressroom.ups.com/assets/pdf/European_SME_Exporting_Insights_POLISH.pdf, (data dostępu: 15.11.2016).
13. Nowa definicja MŚP, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_pl.pdf (data dostępu: 02.11.2015).

14. Perspektywy rozwoju polskiej branży ICT do roku 2025, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/2017_ict_sector_by_2025_pl.pdf (data dostępu: 03.04.2017 r.).
15. Podstawowa informacja o działaniu sądów powszechnych, https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/publikacje/ (data dostępu: 11.07.2017).
16. Polityka Transportowa Pastwa na lata 2006–2025, http://mib.bip.gov.pl/fobjects/download/90446/zp_pbdkia_2011_2015-pdf.html (data dostępu: 20.08.2016).
17. Polska 2015 - raport o stanie gospodarki, http://www.mpit.gov.pl/media/15346/Raport_o_stanie_gospodarki_2015_pl.pdf (data dostępu: 20.08.2016).
18. Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, www.pzwlp.pl (data dostępu: 20.09.2016).
19. Produkcja prawa w Polsce największa w historii. Barometr stabilności otoczenia prawnego w polskiej gospodarce, http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2017/02/Barometr-Prawa_GT2017.pdf (data dostępu: 20.08.2017).
20. Prognoza ludności na lata 2014-2050, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/prognoza-ludnosci/prognoza-ludnosci-na-lata-2014-2050-opracowana-2014-r-,1,5.html (data dostępu: 05.04.2017).
21. Ramy polityki w zakresie klimatu i energii do roku 2030, https://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2030_pl (data dostępu: 04.03.2017).
22. Raport Doing Business w Polsce 2015, http://polish.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/poland (data dostępu: 11.07.2017).
23. Raport Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej, http://seanergia.pl/wp-content/upload/2013/11/Raport_Konkurencyjna_Polska_Jak_awansowac_w_swiatowej_lidze_gospodarczej.pdf (data dostępu: 15.11.2015).
24. Raport MŚP pod lupą, https://efl.pl/wp-content/uploads/2016/08/EFL_Raport_MSP_pod_lup.pdf (data dostępu 26.04.2017).
25. Raport Świat w 2050 r., https://www.pwc.pl/pl/media/2015/2015-02-10-swiat-w-2050.html (data dostępu: 04.05.2017 r.).
26. Raport Urbanization: Facts and Figures, http://wcr.unhabitat.org/wp-content/uploads/2017/02/WCR-2016-Full-Report.pdf (data dostępu: 04.05.2017 r.).
27. Rocznika Handlu Zagranicznego GUS za lata 2008-2014, http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-handlu-zagranicznego-2015,9,9.html (data dostęp: 15.02.2016).
28. Rynek pracy widziany oczami pracodawców, http://www.uj.edu.pl/documents/102715934/546e8b8c-5922-49f3-b15f-b1c4cdae1197 (data dostępu: 12.12.2016).
29. Shadow Economies in the Baltic Sea Region 2015, https://for.org.pl/pl/d/6514ab076c02d746c7ba387bf6bb3977 (data dostępu: 20.08.2016).
30. Słownik Języka Polskiego, http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/globalizacja;3905881.html, (data dostępu: 15.11.2015)
31. Słownik wyrazów obcych PWN, sjp.pwn.pl/slowniki/słownik-wyrazów-obcych.html (data dostępu: 06.11.2016).
32. Sprawozdanie z prac biura prawnego głównego inspektoratu transportu drogowego za rok 2011, http://bip.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0008/24875/Dzialalnosc-Biura-Prawnego-w-2011-r..pdf (data dostępu: 12.08.2016)
33. Starczewska-Krzysztoszek M., Szanse i zagrożenia dla rozwoju mikro, małych i średnich przed-

siębiorstw, http://konfederacjalewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/raporty/Raportsmall-MSP2012_pl.pdf (data dostępu: 12.03.2017).
34. Statystki dotyczące transport drogowego w Unii Europejskiej, http://ec.europa.eu/transport/road/2007_03_15_infoday /index_en.htm (data dostępu: 11.09.2016)
35. Strategie działania małych i średnich przedsiębiorstw, http://euro.pap.net.pl/cgi-bin/europap.pl?ID=47576, (data dostępu: 15.11.2015).
36. Szybki Internet wszędzie, https://www.uke.gov.pl/szybki-internet-wszedzie-17511(data dostępu: 11.07.2017).
37. Transport - wyniki działalności w 2014 r., http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/transport-wyniki-dzialalnosci-w-2014-r-,9,14.html, (data dostępu: 24.08.2016)
38. ViaTOLL – podsumowanie 2014 roku, https://www.viatoll.pl/pl/a/784-viatoll-podsumowanie-2014-roku, (data dostępu: 15.11.2016).
39. Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013, https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5502/16/12/1/pgwf_warunki_powstania_przedsiebiorstw_2009-2013.pdf (data dostępu: 11.07.2017).
40. Where in the World? Manufacturing Index 2015. Cushman & Wakefield Publication, http://www.cushmanwakefield.pl/en-gb/research-and-insight/2015/manufacturing-index-2015/ (data dostępu: 11.04.2016).
41. Wnioski z analiz prognostycznych na potrzeby Polityki energetycznej Polski do 2050 roku, http://www.cire.pl/pliki/1/mg_pep_2050_wnioski_z_analiz_prognostycznych_20140811.pdf (data dostępu: 03.04.2017 r.)
42. Wynajem długoterminowy aut oczami firm transportowych http://www.flota.v10.pl/Wynajem,dlugoterminowy,aut,oczami,firm,transportowych,105193.html (data dostępu: 20.09.2016).
43. Zawody deficytowe i nadwyżkowe w 2008 r., https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe/ (data dostępu: 15.11.2016).

Spis wykresów

Wykres 1. Udział poszczególnych gałęzi transportu w przewozach towarowych na terenie Unii Europejskiej w latach 2008-2014 68
Wykres 2. Liczba przedsiębiorstw sektora transportu drogowego ładunków w 2008 i 2014 r. w krajach Unii Europejskiej 74
Wykres 3. Liczba małych, średnich i dużych przedsiębiorstw transportowych w Unii Europejskiej w latach 2008-2014 74
Wykres 4. Prognozowana praca przewozowa w Polsce według poszczególnych gałęzi transportu w latach 2017-2033 85
Wykres 5. Koniunktura w transporcie drogowym w latach 2008-2014 95
Wykres 6. Zależność między dynamiką PKB w UE, a dynamiką pracy przewozowej w latach 2008-2014 97
Wykres 7. Zależność między dynamiką PKB wybranych krajów, a dynamiką pracy przewozowej wykonanej przez przedsiębiorstwa z tych krajów w 2008 r. 97
Wykres 8. Zależność między dynamiką PKB wybranych krajów, a dynamiką pracy przewozowej wykonanej przez przedsiębiorstwa z tych krajów w 2014 r. 98
Wykres 9. Zależność dynamiki pracy przewozowej w Unii Europejskiej, od dynamiki produkcji przemysłowej w latach 2008-2014 99
Wykres 10. Udział wartości wyeksportowanych przez polskich przewoźników usług transportowych do wybranych krajów w ogólnej wartości wyeksportowanych usług transportowych w latach 2008-2014 100
Wykres 11. Zależność między dynamiką PKB wybranych krajów a dynamiką pracy przewozowej polskich przewoźników w latach 2008-2014 102
Wykres 12. Korelacja między wzrostem gospodarczym a pracą przewozową w UE w latach 2008-2014 104
Wykres 13. Średnie ceny netto oleju napędowego w latach 2008-2014 107
Wykres 14. Porównanie ceny oleju napędowego w Polsce i Niemczech w latach 2008-2014 108
Wykres 15. Liczba kierowców posiadających kategorię C według struktury wiekowej w latach 2008-2014 109
Wykres 16. Liczba kierowców posiadających kategorię C+E według struktury wiekowej w latach 2008-2014 110
Wykres 17. Liczba kierowców posiadających kategorię C+E w latach 2008-2014 110

Wykres 18. Wskaźnik deficytu kierowców z kategorią C+E w latach 2008-2014 111
Wykres 19. Liczba międzynarodowych przewoźników drogowych oraz liczba wykorzystywanych pojazdów w latach 2008-2014 119
Wykres 20. Liczba pojazdów zgłaszanych do licencji a wartość nakładów inwestycyjnych w sektorze H PKD 119
Wykres 21. Porównanie wysokości stopy WIBOR i EURIBOR w latach 2008-2014 124
Wykres 22. Wartość udzielonych kredytów inwestycyjnych złotówkowych i walutowych w latach 2008-2014 125
Wykres 23. Liczba wyleasingowanych ciągników siodłowych i naczep w Polsce w latach 2008-2014 125
Wykres 24. Wartość wyleasingowanych ciągników siodłowych i naczep w Polsce w latach 2008-2014 126
Wykres 25. Zmiany liczby pojazdów zgłaszanych do licencji międzynarodowej wg. klasy emisji spalin w latach 2008-2014 131
Wykres 26. Praca przewozowa wykonana w ramach przewozów kabotażowych przez przewoźników z wybranych krajów Unii Europejskiej w latach 2008-2014 (mln tkm) 147
Wykres 27. Liczba międzynarodowych przewoźników drogowych według województw w 2008 r. i 2014 r. 161
Wykres 28. Nowo zarejestrowane w rejestrze REGON i wyrejestrowane z rejestru REGON podmioty gospodarki narodowej wchodzące w skład sektora MŚP w 2014 r. według województw 169
Wykres 29. Struktura pracujących w małych i średnich przedsiębiorstwach według województw w 2014 r. 170
Wykres 30. Liczba zatrudnionych w badanych przedsiębiorstwach w 2008 r. i 2014 r. 174
Wykres 31. Liczba osób pracujących w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 177
Wykres 32. Przeciętny udział liczby zatrudnionych w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa 179
Wykres 33. Przeciętne wynagrodzenie w badanych podmiotach, sektorze H, Polsce oraz województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014 182
Wykres 34. Przeciętne wynagrodzenie w badanej grupie według klas wielkości przedsiębiorstw w latach 2008-2014 183
Wykres 35. Współczynnik deficytu/nadwyżki kierowców w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014 185

Wykres 36. Zależność pomiędzy wskaźnikiem deficytu/ nadwyżki kierowców, a wysokością wynagrodzenia kierowców w badanej grupie w latach 2008-2014. 187
Wykres 37. Ocena sytuacji na rynku pracy przez badane przedsiębiorstwa według formy prawnej 189
Wykres 38. Zależność pomiędzy zjawiskiem rotacji pracowników, a deficytem kierowców na rynku pracy w latach 2008-2014 189
Wykres 39. Przyczyny problemów z pozyskaniem pracowników w opinii badanych podmiotów 190
Wykres 40. Konsekwencje problemów z pozyskaniem kierowców w opinii badanych przedsiębiorstw 191
Wykres 41. Liczba pojazdów zgłaszanych do licencji międzynarodowej według normy emisji spalin w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014 196
Wykres 42. Liczba pojazdów według norm emisji spalin wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwa w latach 2008-2014 198
Wykres 43. Pojazdy zgłaszane do licencji międzynarodowej w województwie zachodniopomorskim według dopuszczalnej masy całkowitej w latach 2008-2014 201
Wykres 44. Liczba zarejestrowanych ciągników siodłowych i naczep ciężarowych w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014 202
Wykres 45. Zależność pomiędzy liczbą wykorzystywanych pojazdów, a wysokością stawek podatków od środków transportowych na przykładzie badanych przedsiębiorstw w 2008 r. 208
Wykres 46. Zależność pomiędzy liczbą wykorzystywanych pojazdów, a wysokością stawek podatków od środków transportowych na przykładzie badanych przedsiębiorstw w 2014 r. 209
Wykres 47. Zależność między liczbą wykorzystywanych pojazdów, a wysokością stawek podatków od środków transportowych w wybranych gminach województwa zachodniopomorskiego w 2012 r. 210
Wykres 48. Przedsiębiorstwa według liczby wykorzystywanych pojazdów w 2008 r. i 2014 r. 212
Wykres 49. Szczegółowa liczba wykorzystywanych pojazdów przez badane przedsiębiorstwa według klas wielkości w latach 2008-2014 214
Wykres 50. Przeciętna liczba pojazdów przypadająca na badane przedsiębiorstwo według klas wielkości w latach 2008-2014 215
Wykres 51. Efekty wprowadzonych w latach 2008-2014 inwestycji według badanych podmiotów 218
Wykres 52. Porównanie wartości aktywów trwałych w badanych przedsiębiorstwach, sektorze PKD H oraz ogóle przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2014 223

Wykres 53. Wartość aktywów obrotowych przeliczeniu na przedsiębiorstwo w badanej grupie, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014 226
Wykres 54. Badane przedsiębiorstwa według wielkości osiągniętego przychodu w 2008 r. 234
Wykres 55. Badane przedsiębiorstwa według wielkości osiągniętego przychodu w 2014 r. 234
Wykres 56. Przyczyny straty badanych przedsiębiorstw według klasy wielkości 239
Wykres 57. Przyczyny poniesionej straty przez badane przedsiębiorstwa według formy prawnej 239
Wykres 58. Liczba przedsiębiorstw korzystających z pomocy publicznej według kategorii 241
Wykres 59. Przeciętna wartość udzielonej pomocy publicznej badanym przedsiębiorstwom w latach 2008-2014 242
Wykres 60. Rodzaje pomocy publicznej, z której korzystały badane przedsiębiorstwa 243
Wykres 61. Przeciętna wartość zobowiązań i rezerw na zobowiązania w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014 247
Wykres 62. Przeciętna wartość zysku netto w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014 248
Wykres 63. Przeciętna wartość zysku netto na jeden wykorzystywany pojazd oraz jednego zatrudnionego pracownika w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 249
Wykres 64. Przeciętna wartość przychodów w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014 250
Wykres 65. Przeciętna wartość kosztów w badanych przedsiębiorstwach, ogóle przedsiębiorstw w Polsce oraz sektorze PKD H w latach 2008-2014 252
Wykres 66. Udział poszczególnych koszów w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 (%) 254
Wykres 67. Zależność pomiędzy cenami paliw, a udziałem kosztów zużycia materiałów i energii w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 256
Wykres 68. Zależność pomiędzy udziałem kosztów usług obcych w kosztach ogółem, a stopą procentową referencyjną NBP w latach 2008-2014 258
Wykres 69. Zależność między dynamiką wzrostu wynagrodzeń, a wskaźnikiem rozwoju badanych przedsiębiorstw (MWr) 274
Wykres 70. Zależność między wskaźnikiem MWr a dynamiką PKB, produkcji przemysłowej i inwestycji w Unii Europejskiej 275
Wykres 71. Zależność między dynamiką produkcji przemysłowej w wybranych krajach Unii Europejskiej a wskaźnikiem MWr badanych przedsiębiorstw 276

Wykres 72. Zależność między dynamiką inwestycji przedsiębiorstw prywatnych w wybranych krajach Unii Europejskiej a wskaźnikiem MWr badanych przedsiębiorstw 276
Wykres 73. Odsetek badanych przedsiębiorstw, które w latach 2008-2014 były kontrolowane przez instytucje państwowe według kategorii i klasy wielkości 278
Wykres 74. Instytucje kontrolujące według udziału w ogólnej liczbie przeprowadzonych kontroli w badanych przedsiębiorstwach. 278
Wykres 75. Rodzaje oraz ogólna liczba kontroli przeprowadzonych przez Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego w Szczecinie w latach 2008-2014 280
Wykres 76. Rodzaje oraz liczba kontroli przeprowadzonych wobec przedsiębiorstw transportowych przez Państwową Inspekcję Pracy w Polsce w latach 2008-2014 281
Wykres 77. Liczba przedsiębiorstw według liczby odnotowanych kontroli w latach 2008-2011 281
Wykres 78. Przepisy prawa, które według badanych przedsiębiorstw stwarzały największy problem w ich przestrzeganiu (%) 284
Wykres 79. Przeciętna wysokość podatku dochodowego płacona przez badane przedsiębiorstwa 284
Wykres 80. Przeciętna wartość podatku CIT zapłacona przez badane przedsiębiorstwa w latach 2008-2014 285
Wykres 81. Udział poszczególnych krajów, w jakich badane przedsiębiorstwa świadczyły usługi transportowe (%) 286
Wykres 82. Główne kierunki przewozów wykonywanych przez badane przedsiębiorstwa według kategorii 287
Wykres 83. Rodzaje przewożonych ładunków przez badane przedsiębiorstwa 288
Wykres 84. Rodzaje przewożonych ładunków przez badane przedsiębiorstwa według klas wielkości 289
Wykres 85. Udział pustych przebiegów wykonanych przez przedsiębiorstwa mające siedzibę w województwie zachodniopomorskim 291
Wykres 86. Czynniki lokalizacji badanych przedsiębiorstw sektora transportowego w województwie zachodniopomorskim 300

Spis rysunków

Rysunek 1. Etapy procesu badania 11
Rysunek 2. Formy organizacyjne przedsiębiorstw 22
Rysunek 3. Relacja transportu i PKB 96

Rysunek 4. Wskaźnik deficytu/nadwyżki kierowców i stopa bezrobocia w poszczególnych powiatach województwa zachodniopomorskiego w 2008 r. 186
Rysunek 5. Wskaźnik deficytu/nadwyżki kierowców i stopa bezrobocia w poszczególnych powiatach województwa zachodniopomorskiego w 2014 r. 186
Rysunek 6. Przeciętna wartość wskaźnika MWr w poszczególnych powiatach w latach 2008-2014 272

Spis tabel

Tabela 1. Charakterystyka badanych podmiotów 15
Tabela 2. Charakterystyka badanych podmiotów według miejsca prowadzenia działalności 16
Tabela 3. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw według formy prawnej 18
Tabela 4. Klasyfikacja ilościowa MŚP 29
Tabela 5. Porównanie cech jakościowych sektora MŚP oraz dużych przedsiębiorstw 32
Tabela 6. Innowacyjność polskich MŚP w latach 2008-2014 (%) 38
Tabela 7. Bariery wewnętrzne rozwoju MŚP 40
Tabela 8. Bariery zewnętrzne rozwoju MŚP 42
Tabela 9. Źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w 2014 r. 43
Tabela 10. Analiza SWOT sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 47
Tabela 11. Wielkość przewozów zrealizowana i prognozowana w Unii Europejskiej przy pomocy różnych gałęzi transportu w latch 2000-2020 (mld tkm) 67
Tabela 12. Zatrudnienie w sektorze transportu drogowego w Unii Europejskiej w latach 2008-2014 (tys. osób) 71
Tabela 13. Przewozy ładunków wykonane przez przewoźników z krajów Unii Europejskiej (mln tkm) 72
Tabela 14. Wybrane czynniki i bariery determinujące rozwój MŚP sektora transportu drogowego 91
Tabela 15. Porównanie wartości eksportu usług transportowych w 2008 r. i 2014 r. 100
Tabela 16. Udział przewozów międzynarodowych w ogólnej wielkości wykonanych przewozów w krajach Unii Europejskiej w latach 2008-2014 (%) 101
Tabela 17. Dynamika PKB i dynamika pracy przewozowej wybranych krajów w latach 2008-2014 103

Tabela 18. Wysokość minimalnych stawek wynagrodzenia w poszczególnych krajach Unii Europejskiej (EUR) 116
Tabela 19. Wysokość opłat drogowych w wybranych krajach Unii Europejskiej dla pojazdów ciężarowych o DMC powyżej 19 t 130
Tabela 20. Liczba oraz udział pojazdów zgłoszonych do licencji międzynarodowej według normy emisji spalin w latach 2008-2014 131
Tabela 21. Przedsiębiorstwa, którym udzielono licencję międzynarodową według formy własności w latach 2008-2014 137
Tabela 22. Zakres regulacji krajowy i międzynarodowych odnoszących się do transportu drogowego 145
Tabela 23. Udział wybranych krajów na terenie, których polscy przewoźnicy realizowali kabotaże w ogólnej wielkości wykonanych przewozów kabotażowych w latach 2008-2014 148
Tabela 24. Przedsiębiorstwa transportowe w poszczególnych województwach według wielkości posiadanego taboru w 2014 r. 162
Tabela 25. Liczba przedsiębiorstw na 10 000 mieszkańców w 2008 i 2014 r. w poszczególnych województwach 163
Tabela 26. Struktura podmiotów gospodarczych wchodzących w skład sektora MŚP w 2014 r. według powiatów województwa zachodniopomorskiego 168
Tabela 27. Podmioty gospodarcze w Polsce według klas wielkości na 10 tys. mieszkańców w 2008 r. i 2014 r. 169
Tabela 28. Liczba przedsiębiorstw transportowych w Polsce i ich struktura w 2014 r. 172
Tabela 29. Liczba badanych przedsiębiorstwa ze względu na formę prawną oraz klasę wielkości w 2014 r. 173
Tabela 30. Zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach według formy prowadzonej działalności gospodarczej w 2008 r. 175
Tabela 31. Zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach według formy prowadzonej działalności gospodarczej w 2014 r. 175
Tabela 32. Porównanie udziału przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób w badanej grupie i ogóle przedsiębiorstw w województwie zachodniopomorskim (%) 176
Tabela 33. Liczba i udział zatrudnionych w latach 2008-2014 według formy prawnej prowadzonej działalności 178
Tabela 34. Przeciętne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 według klas wielkości 180

Tabela 35. Przeciętne zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach województwa zachodniopomorskiego, Polsce i Unii Europejskiej w latach 2008-2014 według klas wielkości 181
Tabela 36. Przeciętne wynagrodzenie w badanej grupie według formy prowadzonej działalności gospodarczej w latach 2008-2014 183
Tabela 37. Zmiany organizacyjne w latach 2008-2014 w badanych przedsiębiorstwach według formy prawnej prowadzonej działalności 192
Tabela 38. Wysokość ponoszonych opłat drogowych za przejazd drogami płatnymi w Niemczech według liczby przejechanych kilometrów i normy emisji spalin pojazdu (EUR) 197
Tabela 39. Wysokość ponoszonych opłat drogowych za przejazd drogami płatnymi w Polsce według liczby przejechanych kilometrów i normy emisji spalin pojazdu (zł) 197
Tabela 40. Liczba i udział pojazdów w badanych przedsiębiorstwach według poszczególnych norm emisji spalin w latach 2008-2014 199
Tabela 41. Wysokość stawek podatku od środków transportowych dla ciągników siodłowych w wybranych gminach w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014 204
Tabela 42. Wysokość stawek podatku od środków transportowych dla naczep ciężarowych w wybranych gminach w województwie zachodniopomorskim w latach 2008-2014 205
Tabela 43. Liczba pojazdów wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwa według gmin, w których były zarejestrowane w latach 2008-2014 207
Tabela 44. Przedsiębiorstwa według liczby wykorzystywanych pojazdów w ujęciu ze względu na formę prawną w 2008 r. 213
Tabela 45. Przedsiębiorstwa według liczby wykorzystywanych pojazdów w ujęciu ze względu na formę prawną w 2014 r. 213
Tabela 46. Dynamika przeciętnej liczby pojazdów wykorzystywanych przez badane przedsiębiorstwa w ujęciu ze względu na formę prawną oraz miejsce prowadzenia działalności gospodarczej w latach 2008-2014 216
Tabela 47. Udział różnych źródeł inwestycji wykorzystywanych przez badane podmiotu 217
Tabela 48. Przeciętna wartość i udział aktywów bilansu badanych przedsiębiorstw według klasy wielkości w 2008 r. 220
Tabela 49. Przeciętna wartość i udział aktywów bilansu badanych przedsiębiorstw według klasy wielkości w 2014 r. 220

Tabela 50. Przeciętna wartość aktywów i ich udział w bilansie badanych przedsiębiorstw według formy prawnej w 2008 r. 222
Tabela 51. Przeciętna wartość aktywów i ich udział w bilansie badanych przedsiębiorstw według formy prawnej w 2014 r. 222
Tabela 52. Przeciętna wartość aktywów trwałych i ich dynamika w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 (tys. zł) 225
Tabela 53. Przeciętna wartość aktywów obrotowych i ich dynamika w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 (tys. zł) 227
Tabela 54. Wartość wybranych wskaźników majątkowych dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce oraz sektora PKD H w latach 2008-2014 228
Tabela 55. Wartość wskaźnika unieruchomienia majątku w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 229
Tabela 56. Wartość wskaźnika majątku trwałego w aktywach całkowitych w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 230
Tabela 57. Wartość wskaźnika udziału majątku obrotowego w aktywach całkowitych w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 231
Tabela 58. Wartość wskaźnika produktywności aktywów w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 232
Tabela 59. Wartość wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku w badanych przedsiębiorstwach w latach 2008-2014 232
Tabela 60. Liczba i udział badanych przedsiębiorstw według formy prawnej oraz wielkości osiąganych przychodów w 2008 r. i 2014 r. 235
Tabela 61. Liczba i udział badanych przedsiębiorstw, które poniosły stratę w latach 2008-2014 według kategorii przedsiębiorstw i formy prawnej 238
Tabela 62. Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2008 r. według kategorii 245
Tabela 63. Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2014 r. według kategorii 245
Tabela 64. Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2008 r. według formy prawnej 246
Tabela 65 Przeciętna wartość pasywów badanych przedsiębiorstw w 2014 r. według formy prawnej 246
Tabela 66. Wartość przychodów i ich dynamika w badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 według kategorii oraz formy prawnej (tys. zł) 251

Tabela 67. Wartość kosztów badanych przedsiębiorstw i ich dynamika w latach 2008-2014 według kategorii oraz formy prawnej (tys. zl) 253
Tabela 68. Udział kosztów amortyzacji w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 255
Tabela 69. Udział kosztów zużycia materiałów i energii w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 257
Tabela 70. Udział kosztów zużycia materiałów i energii w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 258
Tabela 71. Udział kosztów podatków i opłat w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 259
Tabela 72. Udział kosztów wynagrodzeń w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 260
Tabela 73. Udział kosztów ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 261
Tabela 74. Udział pozostałych kosztów rodzajowych w kosztach badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 262
Tabela 75. Wartość wybranych wskaźników oceny sytuacji finansowej dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce oraz sektora H w latach 2008-2014 263
Tabela 76. Wartość wskaźnika ROA dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 264
Tabela 77.Wartość wskaźnika ROE dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 265
Tabela 78. Wartość wskaźnika ROS dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 265
Tabela 79. Wartość wskaźnika Marża brutto dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 266
Tabela 80. Wartość wskaźnika DR dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 267
Tabela 81.Wartość wskaźnika CR dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 268
Tabela 82. Wartość wskaźnika zadłużenia kapitału własnego dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 269
Tabela 83. Wartość wskaźnika zadłużenia długoterminowego dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 (%) 269
Tabela 84. Wartość wskaźnika syntetycznego wskaźnika rozwoju przedsiębiorstw MWr dla badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014 271
Tabela 85. Dynamika średnioroczna wybranych parametrów społeczno-gospodarczych w powiatach, w których badane przedsiębiorstwa miały siedzibę 273

Tabela 86. Liczba kontroli, które były dokonywane przez służby kontrolne w badanych przedsiębiorstwach według klasy przedsiębiorstw oraz formy prawnej 279
Tabela 87. Liczba i udział przedsiębiorstw, które wykonywały w latach 2008-2014 przewozy kabotażowe według kategorii oraz formy prawnej. 290
Tabela 88. Czynniki decydujące o lokalizacji badanych przedsiębiorstw według klas wielkości i miejsca prowadzonej działalności gospodarczej 293
Tabela 89. Przebiegi i długość odcinków dróg krajowych w województwie zachodniopomorskim 296
Tabela 90. Obroty ładunkowe ogółem w zachodniopomorskich portach w latach 2008-2014 (tys. ton) 297

Załącznik – formularz ankiety

Informacje zawarte w kwestionariuszu objęte są tajemnicą statystyczną i służyć będą wyłącznie celom naukowym.

Szanowni Państwo,

W ramach badań prowadzonych na Wydziale Ekonomicznym Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie dotyczących uwarunkowań rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego ładunków zwracam się z prośbą o udzielenie odpowiedzi na pytania zawarte w przygotowanym kwestionariuszu. W celu jak najlepszego pozyskania danych proponujemy, aby udzielane odpowiedzi zostały przekazane w formie rozmowy telefonicznej lub osobistego kontaktu. W przypadku braku zgody na taką formę prowadzenia badania istnieje możliwość wypełnienia formularza samodzielnie i przekazania go w formie elektronicznej lub papierowej. Przed przystąpieniem do badania prosimy o zapoznanie się z całym kwestionariuszem oraz przygotowanie danych dotyczących zatrudnienia, finansów oraz majątku za lata 2008-2014. Przekazane informację umożliwią lepsze poznanie uwarunkowań wpływających na rozwój Państwa przedsiębiorstwa, a także innych jednostek wykonujących międzynarodowy transport drogowy ładunków. Jednocześnie informuję, że zebrane dane ze względu na swój zakres będą przedstawione i przechowywane w sposób uniemożliwiając identyfikację państwa jednostki.

Numer kwestionariusza ___/___/___/

KWESTIONARIUSZ WYWIADU

W SPRAWIE ANALIZY UWARUNKOWAŃ ROZWOJOWYCH MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA TRANSPORTU DROGOWEGO

W WOJEWÓDZTWIE ZACHODNIOPOMORSKIM

Właściwą odpowiedź należy zakreślić lub podkreślić.

I. Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa

1.1. Forma organizacyjna prawna występująca w Pana(i) firmie:

1. Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą
2. Spółka jawna
3. Spółka z o. o.
4. Spółka akcyjna
5. Inna (jaka?)……

1.2. Proszę o wskazanie rodzajów działalności, które świadczy przedsiębiorstwo poza transportem drogowym:

1. Przedsiębiorstwo zajmuje się wyłączenie transportem drogowym
2. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo
3. Przemysł i budownictwo
4. Handel hurtowy i detaliczny
5. Naprawa pojazdów
6. Inny……

Jeżeli w pytaniu 1.2 wybrano odpowiedź tylko odpowiedź 1. Należy przejść do pytania 1.5.

1.3. Proszę określić procentowy udział przychodów uzyskiwanych z transportu drogowego we wszystkich uzyskiwanych przychodach:

1. Poniżej 10 %
2. Od 10% - 20 %
3. Od 20% do 30 %
4. Od 30% do 40 %
5. Od 50 % do 60%
6. Powyżej 60%
7. Odmowa odpowiedzi

1.4. Czy przedsiębiorstwo posiada własny dział spedycyjny? Jeżeli tak, proszę o wskazanie, jakie były przesłanki do jego utworzenia?

……
……
……
……
……
……
……
……
……

1.5. Proszę wskazać liczbę zatrudnionych w Pana(i) przedsiębiorstwie pracowników w 2008 r.:

1. Mniej niż 9
2. Od 9 do 20
3. Od 20 do 50
4. Od 50 do 100
5. Od 100 do 150
6. Od 150 do 199
7. Od 200 do 249
8. Odmowa odpowiedzi

1.6. Proszę wskazać liczbę zatrudnionych w Pana(i) przedsiębiorstwie osób w 2014 r.:

1. Mniej niż 9
2. Od 9 do 20
3. Od 20 do 50
4. Od 50 do 100
5. Od 100 do 150
6. Od 150 do 199
7. Od 200 do 249
8. Odmowa odpowiedzi

1.7. Proszę wskazać liczbę wykorzystywanych w Pana(i) przedsiębiorstwie pojazdów w 2008 r.:

1. Mniej niż 9
2. Od 9 do 20
3. Od 20 do 50
4. Od 50 do 100
5. Od 100 do 200
6. Od 200 do 249
7. Odmowa odpowiedzi

1.8. Proszę wskazać liczbę wykorzystywanych w Pana(i) przedsiębiorstwie pojazdów w 2014 r.:

1. Mniej niż 9
2. Od 9 do 20
3. Od 20 do 50
4. Od 50 do 100
5. Od 100 do 200
6. Od 200 do 249
7. Odmowa odpowiedzi

1.9. Proszę określić wielkość przychodów w Pana(i) przedsiębiorstwie osób w 2008 r.:

1. Mniej niż 500 000 zł
2. Od 500 000 zł do 1 000 000 zł
3. Od 1 000 000 zł do 5 000 000 zł
4. Od 5 000 000 zł do 10 000 000 zł
5. Od 10 000 000 zł do 25 000 000 zł
6. Od 25 000 000 zł do 50 000 000 zł
7. Od 50 000 000 do 100 000 000 zł
8. Powyżej 100 000 000 zł
9. Odmowa odpowiedzi

1.10. Proszę określić wielkość przychodów w Pana(i) przedsiębiorstwie osób w 2014 r.:

1. Mniej niż 500 000 zł
2. Od 500 000 zł do 1 000 000 zł
3. Od 1 000 000 zł do 5 000 000 zł
4. Od 5 000 000 zł do 10 000 000 zł
5. Od 10 000 000 zł do 25 000 000 zł
6. Od 25 000 000 zł do 50 000 000 zł
7. Od 50 000 000 do 100 000 000 zł
8. Powyżej 100 000 000 zł
9. Odmowa odpowiedzi

1.12. Proszę określić, w jakich latach przedsiębiorstwo osiągało zysk lub stratę:

1. Wykaz

Wyszczególniono	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Zysk							
Strata							

2. Odmowa odpowiedzi

1.13 Jeżeli w pytaniu 1.12 Wykazano stratę to proszę o wskazanie, jakie były jej przyczyny:

1. Inwestycja\Inwestycje
2. Problemy z uzyskaniem płatności od kontrahentów
3. Niedostateczna liczba zleceń transportowych
4. Problemy z pozyskaniem pracowników
5. Kara finansowa
6. Inne (jakie?)…….
7. Odmowa odpowiedzi

1.14 Czy przedsiębiorstwo korzystało ze wsparcia publicznego dla MŚP? Jeżeli tak proszę o wskazanie zakresu udzielonej pomocy

……
……

II. Charakterystyka wykonywanych przewozów drogowych:

2.1. Jakie były główne kierunki geograficzne wykonywanych przewozów:

1. Niemcy
2. Francja
3. Holandia
4. Belgia
5. Wielka Brytania
6. Hiszpania
7. Włochy
8. inne (jakie ?)…….
9. Odmowa odpowiedzi

2.2.Proszę o wskazanie rodzajów towarów przeważnie przewożonych przez przedsiębiorstwo w latach 2008-2014? (maksymalnie trzy)

1. Artykuły przemysłowe
2. Żywności i produkty spożywcze
3. Zwierzęta żywe
4. Paliwa
5. Materiały niebezpieczne ADR
6. Odpady przemysłowe
7. Półprodukty i materiały
8. Okna i drzwi
9. Meble
10. Inne(jakie?)……..
11. Odmowa odpowiedzi

2.3. Czy przedsiębiorstwo wykonywało w latach 2008-2014 przewozy kabotażowe?

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

Jeżeli w pytaniu 2.3 wybrano odpowiedź 2 lub 3, należy przejść do pytania 2.6

2.4. Jakie były trzy najważniejsze przesłanki podjęcia działalności w zakresie przewozów kabotażowych

1. Wyższe stawki przewozowe,
2. Mniejsze zużycie materiałów eksploatacyjnych
3. Większa liczba zleceń przewozowych
4. Minimalizacja pustych przebiegów
5. Bardziej elastyczne warunki wykonywania zleceń przewozowych
6. Stałe kontrakty przewozowe
7. Lepsze warunki współpracy w stosunku do ofert tranzytowych
8. Inne (jakie?)……

2.5. Jakie są w ocenie przedsiębiorstwa 3 najważniejsze wady wykonywania przewozów kabotażowych?

1. Nieterminowe płatności,
2. Problemy z odzyskaniem należności w innych krajach,
3. Skomplikowane przepisy prawa,
4. Stosunek zagranicznych służb kontrolnych do polskich przewoźników,
5. Brak jednolitych norm prawnych we wszystkich krajach Unii Europejskiej,
6. Inne (jakie?) ……

2.6. Czy przedsiębiorstwo miało problem z uzyskaniem należności z tytułu wykonywanych przewozów w latach 2008-2014?

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

Jeżeli w pytaniu 2.8 wybrano odpowiedź 2 lub 3, należy przejść do pytania 3.1..

2.7. Czy wskazany problem z uzyskaniem należności wpłynął w istotny sposób sytuację finansową Państwa przedsiębiorstwa?

1. Tak
2. Nie

III. Inwestycje

3.1. Czy w latach 2008-2014 przedsiębiorstwo realizowało inwestycje?

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

Jeżeli w pytaniu 3.1 wybrano odpowiedź 2 lub 3, należy przejść do pytania 4.1.

3.2 .W jaki sposób firma finansowała inwestycję?

1. Środki własne
2. Kredyt
3. Leasing
4. Inna(jaka ?)……..

3.3. W jakim stopniu inwestycje wpłynęły na sytuację przedsiębiorstwa?

1. Spadek kosztów wykonywanej działalności
2. Uzyskanie większej liczby zleceń transportowych
3. Spadek oferowanych cen,
4. Wzrost jakości oferowanych usług,
5. Wzrost przychodów
6. Wzrost wydajności
7. Wzrost efektywności
8. Spadek wysokości ponoszonych opłat publicznoprawnych
9. Inny(jaki?)……

3.4. Czy realizacja inwestycji miała wpływ na warunki pracy w przedsiębiorstwie?

1. Tak – poprawiły się
2. Brak wpływu
3. Nie – pogorszyły się

3.5. Czy realizacja inwestycji miała wpływ na wzrost konkurencyjności?

1. Tak – poprawiła się
2. Brak wpływu
3. Nie – pogorszyła się

IV. Lokalizacja i rynek pracy

4.1. Czy lokalizacja przedsiębiorstwa wpływa na prowadzoną działalność gospodarczą?

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

4.2 Proszę wskazać po 3 zalety wynikające z umiejscowienia siedziby przedsiębiorstwa w wybranym miejscu:

1. Bliskość granicy państwowej,
2. Dostęp do infrastruktury drogowej,
3. Bliska odległość do portu morskiego,
4. Niski koszt najmu nieruchomości
5. Duża liczba kontrahentów

6. Możliwość wykorzystania własnej nieruchomości na potrzeby prowadzonej działalności,
7. Duża liczba pracowników na lokalnym rynku pracy
8. Wysokie kompetencje pracowników na lokalnym rynku pracy
9. Niska wysokość opłat i podatków lokalnych
10. Niski poziom wynagrodzeń na lokalnym rynku pracy
11. Szybkie i łatwe załatwienie spraw w lokalnych jednostkach administracji
12. Inne(jakie?)……..

4.3 Czy przedsiębiorstwo miało w latach 2008-2014 problem z pozyskaniem pracowników w miejscu prowadzenia działalności?

1. Tak
2. Nie

4.4. Czy Państwa zdaniem w latach 2008-2014 pogorszyły się warunki w zakresie pozyskania kierowców na lokalnym rynku pracy

1. Tak
2. Nie

4.5. Czy w Państwa przedsiębiorstwie w latach 2008-2014 występowało zjawisko rotacji zatrudnionych kierowców?

1. Tak
2. Nie
3. Trudno określić

Jeżeli w pytaniu 4.5. wybrano odpowiedź 2 lub 3, należy przejść do pytania 4.7.

Proszę określić rok, w którym rotacja była największa……..

4.6. Co było główną w Państwa ocenie przyczyną rotacji pracowników?

1. Spadek liczby wykwalifikowanych kierowców
2. Wzrost wymogów prawnych w zakresie uzyskiwania uprawnień zawodowych,
3. Emigracja zarobkowa kierowców,
4. Duża konkurencja wśród przewoźników,
5. Niskie kompetencje zatrudnianych pracowników,
6. Wzrost oczekiwań płacowych kierowców,
7. Inne (jakie?)…….

4.7. W jakim stopniu problem z pozyskaniem kierowców przełożył się na sytuację przedsiębiorstwa?

1. Niepełne wykorzystanie możliwości produkcyjnych przedsiębiorstwa,
2. Problem z terminową realizacją kontraktów,
3. Spadek przychodów,
4. Wzrost kosztów pracy,
5. Utrata kontraktów i zleceń
6. Spadek zaufania do przedsiębiorstwa
7. Nie miał znaczącego wplywu
8. Inny (jaki?)……

4.8. Czy w latach 2008-2014 finansowali Państwo działania podnoszące kompetencje i umiejętności pracowników:

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

4.9. Czy w latach 2008-2014 przeprowadzali Państwo działania przyczyniające się do zmian zakresie organizacji przedsiębiorstwa

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

4.10. Na czym polegały wprowadzone działania

1. Stworzeniu nowej struktury organizacyjnej
2. Lepszy podział pracy
3. Wprowadzenie elastycznych systemów pracy
4. Diagnostyka pracy w przedsiębiorstwie
5. Inne (jakie?)……

V. Przepisy prawne

5.1. Czy przedsiębiorstwo było kontrolowane w latach 2008-2014 przez instytucje państwowe?

1. Tak
2. Nie
3. Odmowa odpowiedzi

Jeżeli w pytaniu 5.1. wybrano odpowiedź 2 lub 3, należy przejść do pytania 5.6.

5.2. Jakie instytucje kontrolowały przedsiębiorstwo

1. Urząd skarbowy / Urząd Kontroli Skarbowej
2. Służba celna
3. Inspekcja transportu drogowego
4. Inspekcja pracy
5. Urząd marszałkowski
6. Inspekcja ochrony środowiska
7. Inna (jaka?)……..

5.3. Proszę o wskazanie liczby kontroli, jakie przedsiębiorstwo przechodziło w latach 2008-2014

1. 1
2. 2-4
3. 4-6
4. 6-8
5. powyżej 8

5.4. Czy kontrole zakończyły się karą finansową?

1. Tak
2. Nie

5.5. Czy nałożona kara\kary wpłynęła w istotny sposób na sytuację finansową przedsiębiorstwa?

1. Tak – pogorszyła sytuację finansową
2. Nie miała wpływu na sytuację finansową
3. Trudno określić

5.6. Czy Państwa zdaniem przepisy prawa odnoszące się do wykonywania działalności transportowej są skomplikowane?

1. Tak
2. Nie
3. Nie mam zdania

5.7. Proszę o wskazanie normy prawnej, której przestrzeganie stwarzało największy problem w latach 2008-2014:

1. Przepisy dotyczące wynagrodzeń kierowców
2. Przepisy dotyczące czasu pracy kierowców
3. Przepisy dotyczące zatrudnienia
4. Przepisy podatkowe
5. Przepisy dotyczące dostępu do rynku
6. Przepisy w zakresie ochrony środowiska
7. Inne (jakie?)……

INFORMACJE O RESPONDENCIE	
M1. Stanowisko Pani/Pana w przedsiębiorstwie (instytucji)? Właściwe podkreślić	1)szef firmy/ instytucji (właściciel, prezes, dyrektor) 2)zastępca szefa (współwłaściciel, wiceprezes, zastępca dyrektora) 4) kierownik transportu 5) inne (jakie?)
M2. Jakie jest Pani/Pana wyksztalcenie?	1) średnie 2) wyższe 3) inne dodatkowe - jakie? _____/__/
M3. Płeć respondenta	1)Kobieta 2)Mężczyzna

Dziękuję za udział w badaniu. Jeżeli pragniecie Państwo otrzymać wyniki badania po zakończeniu ich analizy prosimy o uzupełnienie niniejszego formularza.

Forma przekazania opracowania

a) Przesyłka pocztowa

   Adres wysyłki
   ……..
   ……..
   ……..
   ……..

b) Elektronicznie
   Adres e-mail……

STRESZCZENIE

Mgr Błażej Suproń

Promotor: Prof. nadzw. dr hab. inż. Irena Łącka

UWARUNKOWANIA ROZWOJOWE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE SEKTORA TRANSPORTU DROGOWEGO TOWARÓW

Czynniki rozwoju MŚP sektora transportu drogowego wciąż do końca nie są poznane. Z powodu, że sektor ten zaczął intensywnie rozwijać się w Polsce od 2004 r. nie powstały aktualnie kompleksowe opracowania traktujące o wskazanej problematyce. Literatura przedmiotu dostarcza jedynie wiele szczegółowych opracowań dotyczących sektora MŚP, jako ogółu. Natomiast rozwój międzynarodowych przewoźników drogowych do tej pory poruszany był w zakresie ogólnym lub poprzez omówienie pojedynczych zagadnień. Z racji, że różne firmy mogą mieć odmienne czynniki kształtujące ich rozwój przekładanie obserwacji dotyczących ogółu przedsiębiorstw w Polsce nie wyczerpuje w pełni zagadnienia badawczego. W kontekście powyższych rozważań, podjęto próbę identyfikacji kluczowych czynników rozwoju MŚP sektora transportu drogowego ładunków.

Przedmiotem badań niniejszej pracy były uwarunkowania rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie sektora transportu drogowego towarów w latach 2008-2014. Autor podejmie próbę analizy determinant zewnętrznych i wewnętrznych, które wpływały na rozwój tego typu podmiotów w województwie zachodniopomorskim. Długość przyjętego okresu badawczego wynikała z tego, że rozwój przebiegający w sposób ciągły jest w praktyce trudny do osiągnięcia. Dużo częściej mamy do czynienia ze wzrostem skokowym, a czasem nawet z sytuacją okresowego spadku niektórych mierników. Trudno więc uchwycić odpowiedni moment na zdiagnozowanie zmian w przedsiębiorstwie.

Celem głównym niniejszej rozprawy jest identyfikacja czynników warunkujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów na obszarze województwa zachodniopomorskiego w latach 2008-2014 oraz próba odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki determinowały w największym stopniu działalność wskazanych podmiotów

Realizacja zadań badawczych, które autor przed sobą postawił, odbywa się poprzez weryfikację czterech hipotez badawczych. Hipoteza główna brzmi następująco: rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów jest determinowany potencjałem społeczno-gospodarczym, odnosi się to zwłaszcza do rynku pracy, dynamiki inwestycji i produkcji przemysłowej. Założono ponadto dodatkowe hipotezy badawcze:

1. Zniesienie ograniczeń przewozów wykonywanych przez polskich przewoźników na rynkach wewnętrznych innych krajów Unii Europejskiej (kabotażowych) wpłynęło na rozwój przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów na obszarach przygranicznych.
2. Główną barierą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego jest skomplikowany system przepisów prawnych.
3. Stawki opłat drogowych i podatku od środków transportowych mogą wpływać na wzrost inwestycji w nowy tabor.

W ramach badania danych wtórnych służących analizie uwarunkowań rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego w województwie zachodniopomorskim, posłużono się analizą danych finansowych oraz ilościowych. Dobór badanych przedsiębiorstw miał charakter celowy i został przeprowadzony w województwie zachodniopomorskim w oparciu o bazę danych przedsiębiorstw posiadających międzynarodową licencję w zakresie transportu ładunków udostępnioną przez Biuro ds. Transportu Międzynarodowego.

W wyniku analizy danych otrzymano grupę badawczą obejmującą 705 przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te stanowiły 37,6% wszystkich jednostek posiadających licencję w 2014 r. Uzyskane dane zostały uzupełnione o informację dotyczącą danych adresowych, adresów e-mail oraz danych telefonicznych przy pomocy komercyjnej bazy danych wywiadowni gospodarczej Bisnode Polska oraz InfoVeriti Sp. z o. o. Podczas wyboru grupy badawczej brano również pod uwagę dostępność sprawozdań finansowych w Krajowym Rejestrze Sądowym (dotyczyło to podmiotów, które były objęte obowiązkiem sprawozdawczym), czego dokonano na podstawie analizy bazy danych InfoVeriti Sp. z o. o., która umożliwiła dostęp do wskazanych danych. Badaniem objęto jednostki, które spełniały wymóg zakwalifikowania do sektora MŚP na podstawie liczby zatrudnionych osób, którą zweryfikowano na podstawie danych bazy Bisnode Polska. W badaniu wzięło udział 184 przedsiębiorstw z 705 jednostek stanowiących grupę badawczą, dla których uzyskano zarówno dane jakościowe, jak i ilościowe.

Przeprowadzone badanie własne pozwoliło potwierdzić założoną hipotezę, że rozwój małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów jest determinowany potencjałem społeczno-gospodarczym, który odnosi się to zwłaszcza do rynku pracy, dynamiki inwestycji i produkcji przemysłowej. Poza okresem 2008-2009, gdy znaczną rolę w rozwoju badanych przedsiębiorstw odegrało umożliwienie polskim firmom przewozów kabotażowych na terenie innych krajów Unii Europejskiej, kolejne lata charakteryzowały się zmianami sytuacji

finansowej i majątkowej w zależności od zmian sytuacji gospodarczej w Unii Europejskiej oraz w krajach będących bezpośrednimi odbiorcami usług na jej obszarze.

Przeprowadzone badanie nie wykazało istotnego związku między lokalnym rozwojem gospodarczym powiatów, w jakich jednostki miały swoją siedzibę, a innymi czynnikami społeczno-gospodarczymi. Produkcja usług transportowych na ogół była oderwana od siedziby pracodawcy. Na koncentrację podmiotów w określonych regionach, w największym stopniu wpływała obecność dużych miast. To wynik ogólnej tendencji lokowania przedsiębiorstw w rejonie ośrodków wojewódzkich.

Zauważono ponadto, że otwarcie rynku przewozów kabotażowych w 2008 r. przyczyniło się do rozwoju ogółu przedsiębiorstw transportowych. Jednocześnie bliskość granicy w opinii badanych przedsiębiorstw była ważną zaletą. Deregulacja i znoszenie barier w zakresie działalności gospodarczej, jaką stało się wprowadzenie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r. należy uznać za istotny czynnik rozwoju sektora transportu drogowego. Zapewne przyszłe działania zmierzające do większej integracji gospodarczej, a tym samym znoszenia innych barier, będą wpływały na poprawę sytuacji przewoźników drogowych.

Założoną w badaniu hipotezę wskazującą, że zniesienie ograniczeń przewozów wykonywanych przez polskich przewoźników na rynkach wewnętrznych innych krajów Unii Europejskiej (kabotażowych) wpłynęło na rozwój przedsiębiorstw sektora transportu drogowego towarów na obszarach przygranicznych należy uznać za częściowo potwierdzoną. Szybki rozwój badanych podmiotów, charakteryzujący się w szczególności wzrostem przychodów oraz wielkości taboru został zaobserwowany od 2009 r. Nie wykazano natomiast istotnego związku między odległością od granicy a sytuacją ekonomiczną jednostek.

Ponadto zebrane wyniki pozwoliły na częściowe potwierdzenie kolejnej hipotezy wskazującej, że główną barierą rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw sektora transportu drogowego jest skomplikowany system przepisów prawnych. Z całą pewnością skomplikowany system przepisów prawnych był poważną barierą rozwoju, którą wskazywały badane przedsiębiorstwa sektora transportu drogowego. Natomiast uzyskane wyniki wskazują, że nie jest to jednak główna destymulanta. Do bardziej znaczących barier można zaliczyć choćby trudną sytuację na rynku pracy, objawiającą się brakiem wykwalifikowanych pracowników (głównie kierowców), a także znaczne zadłużenie badanych podmiotów, co związane jest z niewielkimi zasobami własnych środków, służących inwestycjom.

Ostatnim analizowanym aspektem był wpływ stawek opłat drogowych i podatku od środków transportowych na wzrost inwestycji w nowy tabor. Przeprowadzone badanie wyraźnie

wskazuje, że w latach 2008-2014, które zbiegły się z wprowadzeniem w 2011 na terenie Polski systemu elektronicznego poboru opłat Viatoll oraz w 2012 systemu poboru opłat dróg na niższych kategorii w Niemczech wyraźnie wzrosły inwestycje w nowszy tabor. Od 2011 r. zaczęła zwiększać się liczba użytkowanego taboru spełniającego normę emisji spalin EURO 5 i wyższą. Analogiczna sytuacji związana z wymianą taboru była obserwowana we wskazanym okresie również w przedsiębiorstwach z innych regionów Polski, gdzie większość międzynarodowych przewoźników drogowych dokonała w latach 2010-2014 wymiany taboru. W przeprowadzonym badaniu nie stwierdzono natomiast związku pomiędzy liczbą samochodów użytkowanych na terenie danej gminy przez badane przedsiębiorstwa transportowe oraz stawką podatku od środków transportowych.

Autorowi udało się osiągnąć cel pracy, jakim była identyfikacja determinant oraz analiza ich wpływu na rozwój badanych przedsiębiorstw w latach 2008-2014. Otrzymane wyniki wskazują, że rozwój przedsiębiorstw transportowych operujących na rynkach międzynarodowych w niewielkim stopniu determinowany jest przez czynniki typowo lokalne. Działalność badanych przedsiębiorstw, jak i ogółu podmiotów w Polsce była w znacznej mierze determinowana przez sytuację makroekonomiczną w Unii Europejskiej, w tym w szczególności w największych gospodarkach strefy euro.

Interesującą obserwacją jest fakt, że sektor transportu drogowego wykorzystał w szczególności światowy kryzys gospodarczy, jako swoją szansę na zwiększenie udziału w rynku. Choć pomimo przeprowadzenia szczegółowej analizy sytuacja ta nie do końca została wyjaśniona w ramach przeprowadzonego badania, to można wysnuć wniosek, że wynikało to ze splotu kilku ważnych czynników. Bez wątpienia najważniejszym było otwarcie rynku przewozów kabotażowych dla polskich firm przewozowych w 2009 r., dzięki czemu mogły przejmować zlecenia z rynku wewnętrznego poszczególnych krajów. Ponadto na sukces złożyły się niski poziom płac w Polsce, a także niższe koszty paliw płynnych. Nie mniej badane przedsiębiorstwa były w stanie wykorzystać okazję i szybko dostosować się do warunków spowolnienia gospodarczego. Dzięki korzystniejszym stawkom przewozowym wynikającym z niższych kosztów działalności przewoźnicy mogli zaoferować bardziej korzystne stawki przewozowe, co stanowiło dla przedsiębiorstw z Europy Zachodniej w warunkach spowolnienia racjonalny wybór.

Słowa kluczowe: transport drogowy, rozwój przedsiębiorstw, małe i średnie przedsiębiorstwa

SUMMARY

Mgr Błażej Suproń

Doctoral advisor: Prof. nadzw. dr hab. inż. Irena Łącka

CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES ON THE EXAMPLE OF THE ROAD TRANSPORT SECTOR

The factors of SME development in the road transport sector are still not fully understood. Due to the fact that this sector in Poland has been developing intensively since 2004, no comprehensive studies dealing with the indicated issues have been created so far. The source literature provides only a lot of detailed studies regarding the SME sector as a whole. On the other hand, the development of international road hauliers has so far been addressed in the general field or by discussing individual issues. Due to the fact that different companies may have different factors shaping their development, the translation of observations concerning all enterprises in Poland does not fully cover the research topic. In the context of the above considerations, an attempt was made to identify key factors for the development of SMEs in the road freight sector.

The subject of this study was the developmental conditions of small and medium-sized enterprises on the example of the road transport sector in the years 2008-2014. The author will attempt to analyse external and internal determinants that influenced the development of this type of entities in the West Pomeranian Voivodeship. The length of the adopted research period resulted from the fact that continuous development is difficult to achieve in practice. More often, we are dealing with a step increase and sometimes even with the situation of a periodic decrease of some values. It is therefore difficult to capture the right moment to diagnose changes in an enterprise.

The main objective of this dissertation is to identify factors determining the development of small and medium enterprises in the road freight transport sector in the West Pomeranian Voivodeship in 2008-2014 and an attempt to answer the question which factors determined the activity of the indicated entities to the greatest extent.

Realization of research tasks, which the author decided to face, takes place through the verification of four research hypotheses. The main hypothesis states: Development of small and medium enterprises in the road freight transport sector is determined by the socio-economic potential, this applies especially to the labour market, the dynamics of investment and the industrial production. Additional research hypotheses were also assumed:

1. The abolition of haulage restrictions performed by Polish carriers within the domestic markets of other countries of the European Union (cabotage) influenced the development of businesses in the road freight transport sector in border areas.
2. The main barrier to the development of small and medium-sized enterprises of the road freight transport sector is the complex system of laws and regulations.
3. The rates of tolls and taxes on means of transport may affect the growth of investment in new rolling stock.

As part of the secondary data analysis to analyse the development conditions of small and medium-sized enterprises in the road transport sector in the West Pomeranian Voivodeship, the analysis of financial and quantitative data was used. The selection of the surveyed enterprises was of specific nature and was carried out in the West Pomeranian Voivodeship on the basis of a database of companies having an international cargo transport license made available by the Office for International Transport.

As a result of the analysis of the data, a research group including 705 companies was obtained. These enterprises constituted 37.6% of all entities licensed in 2014. The data obtained were supplemented with information on address data, e-mail addresses and telephone data using the commercial database of Bisnode Polska and InfoVeriti Sp. z o.o. During the selection of the research group, the availability of financial statements in the National Court Register was also taken into account (this concerned entities that were subject to the reporting obligation), which was made on the basis of the analysis of the InfoVeriti Sp. z o.o., which enabled access to the indicated data. The study covered entities that met the requirement to qualify to the SME sector based on the number of persons employed, which was verified on the basis of the data form Bisnode Polska database. The study involved 184 enterprises from 705 entities constituting a research group, for which both qualitative and quantitative data were obtained.

The conducted own research allowed to confirm the assumed hypothesis that the development of small and medium enterprises in the road transport sector is determined by the socio-economic potential, which applies in particular to the labor market, investment dynamics and industrial production. Apart from the period 2008-2009, when a significant role in the development of the surveyed enterprises was played by allowing Polish companies to carry out cabotage operations in other European Union countries, subsequent years were characterized by changes in the financial and property situation depending on changes in the economic situation in the European Union and in countries that are direct recipients of services in its area.

The study did not show a significant relationship between the local economic development of the districts in which the units had their registered office and other socio-

economic factors. The production of transport services was generally detached from the employer's registered office. The presence of large cities influenced the concentration of entities in specific regions. This is the result of the general trend of locating enterprises in the region of voivodeship centres.

It was also noted that the opening of the cabotage transport market in 2008 contributed to the development of all transport enterprises. At the same time, in the opinion of the surveyed enterprises the proximity of the border was an important advantage. Deregulation and the abolition of barriers to economic activity that was introduced by the implementation of Regulation (EC) No. 1072/2009 of the European Parliament and of the Council of 21 October 2009 should be considered as an important factor in the development of the road transport sector. The future activities, aimed at greater economic integration, and thus at eliminating other barriers, will probably improve the situation of road carriers.

The hypothesis assumed in the study that the abolition of restrictions on transport performed by Polish carriers on the internal markets of other EU countries (cabotage) affected the development of enterprises of the road transport sector in the border areas should be considered as partially confirmed. Since 2009, rapid development of the surveyed entities, characterized in particular by an increase in revenues and volume of rolling stock has been observed. However, no significant relationship was found between the distance from the border and the economic situation of the units.

Moreover, the collected results allowed for partial confirmation of the next hypothesis stating that the main barrier to the development of small and medium-sized enterprises in the road transport sector is a complex system of legal provisions. Certainly, the complex system of legal regulations was a serious development barrier indicated by the surveyed companies of the road transport sector. However, the results obtained indicate that this is not the main destimulant. There are several more significant barriers, namely the difficult situation on the labour market, manifested by the lack of qualified employees (mainly drivers), as well as significant indebtedness of the surveyed entities, which is related to the small resources of own funds used for investments.

The last analysed aspect was the impact of toll rates and vehicle tax on the increase in investment in new rolling stock. The conducted study clearly indicates that in the years 2008-2014, which coincided with the introduction in Poland of the electronic system of charging Viatoll (2011) and the introduction in Germany of the toll collection system for lower category roads (2012), investments in newer rolling stock have clearly increased. From 2011, the number of used rolling stock complying with the EURO 5 emission standard and higher started, has

begun to increase. An analogous situation related to the replacement of rolling stock was observed in the indicated period also in enterprises from other regions of Poland, where most international road hauliers changed their stock in the years 2010-2014. In the conducted study, however, no relation was found between the number of vehicles used in a given commune by the surveyed transport companies and the rate of tax on means of transport.

The author managed to achieve the purpose of the work which was to identify determinants and analysing their impact on the development of the surveyed enterprises in 2008-2014. The obtained results indicate that the development of transport enterprises operating on international markets is determined by typically local factors only to a small extent. The activity of the surveyed enterprises as well as of all entities in Poland was to a large extent determined by the macroeconomic situation in the European Union, including in particular in the largest economies of the euro zone. An interesting observation is that the road transport sector has used, in particular, the global economic crisis as its chance to increase the market share. Although, despite a detailed analysis, this situation has not been fully explained within the framework of the study, it can be concluded that it resulted from a combination of several important factors. Undoubtedly, the most important was the opening of the cabotage market for Polish transport companies in 2009, thanks to which they were able to take over orders from the internal market of individual countries. In addition, the success was due to the low level of wages in Poland, as well as the lower costs of liquid fuels. The surveyed enterprises, however, did manage to seize the opportunity and quickly adapt to the conditions of the economic slowdown. Thanks to more favourable transport rates resulting from lower operating costs, the carriers could offer more favourable transport rates, which in a slowdown was a rational choice for companies from Western Europe.

Keywords: road transport, enterprise development, small and medium enterprises