



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

Bogdan Klepacki, Karolina Nieróbcza

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

WYNIKI EKONOMICZNE PRZEDSIĘBIORSTW LOGISTYCZNYCH W ZALEŻNOŚCI OD SKALI ZRÓŻNICOWANIA ŚWIADCZONYCH USŁUG

THE ECONOMIC PERFORMANCE OF LOGISTICS COMPANIES AS A RESULT OF THEIR SERVICES DIFFERENTIATION

Słowa kluczowe: logistyka, rynek, usługa, operator, klient, outsourcing

Key words: logistics, market, service, operator, customer, outsourcing

Abstrakt. W opracowaniu podjęto zagadnienie rozpoznania współzmienności skali zróżnicowania (liczby rodzajów) świadczonych usług logistycznych przez operatorów oraz osiąganych przez nich wyników ekonomicznych. Przeprowadzono badania w 22 przedsiębiorstwach logistycznych. Stwierdzono, że zakres świadczonych przez operatorów logistycznych usług wpływa na osiągnięte przez nich wyniki ekonomiczne. Najkorzystniejsza sytuacja była w przedsiębiorstwach o najszerszym spectrum oferowanych usług. Oznacza to, że większa liczba usług w portfolio przedsiębiorstw logistycznych wiąże się z osiąganymi przez nie lepszymi wynikami finansowymi. Szeroka i zarazem urozmaicona oferta może być silną kartą przetargową i stanowić źródło przychodów.

Wstęp

Logistyka stanowi jedną z najprężniej rozwijających się form działalności gospodarczej, stąd coraz większa grupa przedsiębiorców dostrzega strategiczne znaczenie zarządzania logistycznego i jego wykorzystania w praktyce. Operatorzy logistyczni wiedzą, doświadczeniem oraz niezbędną infrastrukturą, wspomagają swoich klientów, pozwalając im na skoncentrowanie się na kluczowej dla nich formie działalności. Obsługa logistyczna zyskuje więc zwolenników, ze względu na jej szeroki zakres i profesjonalne wykonanie. Rosnący popyt na usługi logistyczne stał się dla autorów bodźcem do analizy dotyczącej zakresu funkcjonowania operatorów i ich efektów ekonomicznych.

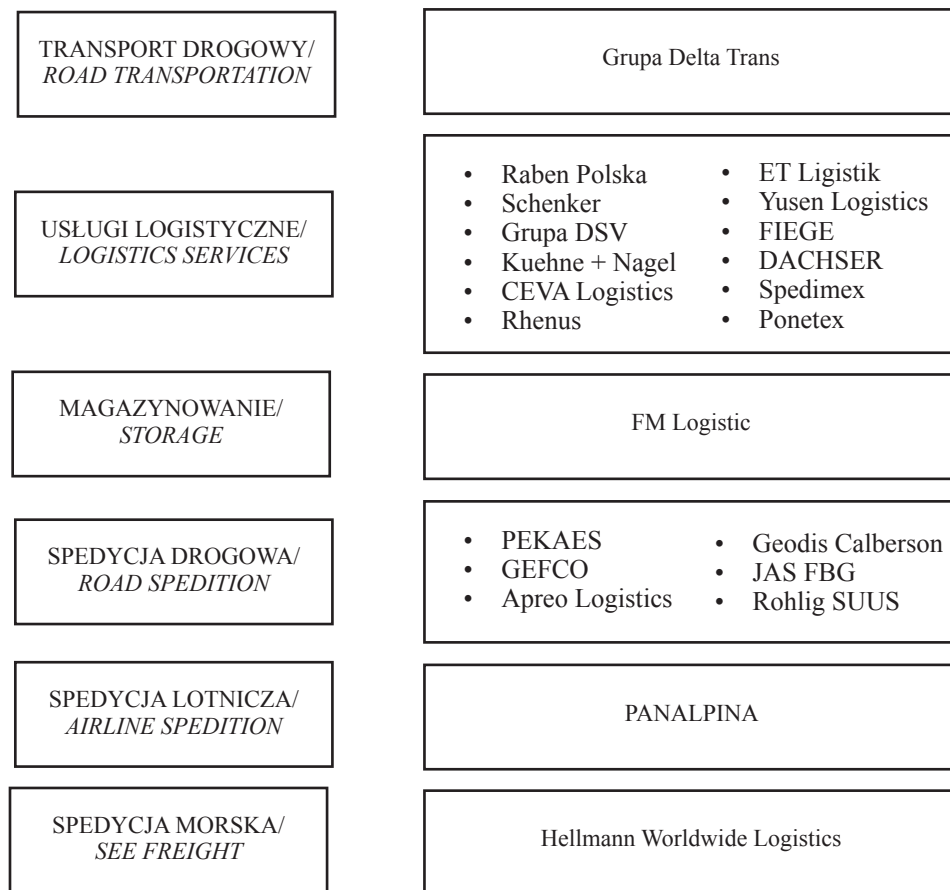
Material i metodyka badań

Celem badań było rozpoznanie współzmienności skali zróżnicowania (liczby rodzajów) świadczonych usług logistycznych przez operatorów oraz osiąganych przez nich wyników ekonomicznych. W pracy wykorzystano specjalistyczną literaturę, raporty specjalne [Raport LTS 2011, Raport Operator 2010, 2011], ranking firm TSL, strony internetowe badanych przedsiębiorstw logistycznych. Badania dotyczą sytuacji w roku 2010. Dobór próby badawczej miał charakter celowy, a jego podstawą były publikowane krajowe rankingi przedsiębiorstw logistycznych. Na próbę badawczą składają się 22 przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku usług logistycznych.

Zróżnicowanie działalności badanych przedsiębiorstw

Badani operatorzy logistyczni funkcjonują na polskim rynku jako podmioty gospodarcze o prywatnej formie własności. Ich kapitał zakładowy charakteryzuje się zróżnicowaniem pod względem źródła pochodzenia. W większości (12 na 22) kapitał pochodził w całości z zagranicy, co czwarte przedsiębiorstwo charakteryzowało się mieszanym źródłem pochodzenia kapitału, natomiast firmy z czysto polskim kapitałem stanowiły zdecydowaną mniejszość (jedynie 4).

Badane przedsiębiorstwa prowadziły działalność obejmującą rozmaite usługi, nie wszystkie jednak posiadały identyczne oferty (rys. 1).



Rysunek 1. Operatorzy logistyczni według deklarowanych źródeł przychodów

Figure 1. Logistic operators by the source of income

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Raport LTS 2011]

Source: own study based on [Raport LTS 2011]

Ponad połowa przedsiębiorstw (55%) wskazała ogólnie ujętą kategorię usług logistycznych. Na drugim miejscu znalazła się spedycja drogowa (6), natomiast do pozostałych czterech kategorii przypisane zostały pojedyncze podmioty. Tylko jedno przedsiębiorstwo obejmowało jedynie terytorium Polski, dwa wykonywały zlecenia na obszarze całej Europy, zaś dominowały firmy o najszerzym zasięgu oddziaływania (19).

Przedsiębiorstwa przewożące bądź organizujące przewóz towarów transportem drogowym, kolejowym, lotniczym i morskim stanowiły najliczniejszą grupę (około 63% ogólnej liczby), na drugim miejscu (23%) znalazły się jednostki, które wykorzystywały transport drogowy, lotniczy i morski. Trzech operatorów realizowało zlecenia jedynie transportem drogowym.

Zakres usług TSL świadczonych przez badane przedsiębiorstwa obejmował: transport drogowy (krajowy i międzynarodowy), spedycję drogową, kolejową, morską i lotniczą, usługi celne, magazynowanie, usługi logistyczne obejmujące np. działania w ramach logistyki terminalowej, transport ładunków drobnicowych, ponadgabarytowych, towarów i materiałów niebezpiecznych, w temperaturze kontrolowanej, *merge-in-transit*, *cross-docking*, *co-packing*, *co-manufacturing*, kompletacja palet (*picking&packing*), kompleksowa obsługa dystrybucji, obsługa sieci detalicz-

nych, sklepów internetowych, w systemie *just in time*, dostaw w systemie VMI (*vendor managed inventory* – przejęcie zadań związanych z zarządzaniem zapasami klienta), logistyka zwrotów, *track&trace*, czyli śledzenie statusu przesyłki, *e-fullfilment*, elektroniczna obsługa zamówienia, a także system EDI [Nieróbca 2012].

Na podstawie dostępnych informacji dokonano podziału badanych przedsiębiorstw na trzy grupy pod względem liczby usług w ofercie. Z uwagi na to, że **wszystkie brane pod uwagę przedsiębiorstwa świadczą co najmniej połowę z 26 wyszczególnionych usług**, ich podziału dokonano według liczby ofert:

- grupa I – operatorzy mający w ofercie od 15 do 18 usług,
- grupa II – operatorzy świadczący minimalnie 19, a maksymalnie 22 usługi,
- grupa III – operatorzy z ofertą od 23 do 26 usług.

W pierwszej grupie znalazło się sześć, w drugiej siedem, natomiast w ostatniej dziewięć przedsiębiorstw.

Wyniki ekonomiczne badanych przedsiębiorstw logistycznych

Analizę wyników ekonomicznych osiąganych przez operatorów logistycznych przeprowadzono w ramach przedstawionych grup. Poszczególne wartości znajdujące się w tabeli 1 stanowią wielkość średnią w obrębie każdej grupy dla przedsiębiorstw, od których uzyskano dane liczbowe.

Tabela 1. Wyniki ekonomiczne grup przedsiębiorstw
Table 1. Economic results of the enterprises group

Wyszczególnienie/ Specification	Jedn./ Unit	Średnie wartości dla grupy/ Average value for group		
		I	II	III
Przychody ze sprzedaży/Sales Revenues	mln zł/mln PLN	167,3	251,9	468,5
Dynamika przychodów ze sprzedaży 2010/2009/ Sales Revenues Index 2010/2009	%	114,5	120,9	117,6
Wskaźnik rentowności netto/Net Profit Margin	%	2,93	-0,26	2,65
Zysk brutto/Gross Margin	mln zł/mln PLN	3,5	4,6	24,2

Źródło: jak na rys. 1

Source: see fig. 1

Badani operatorzy logistyczni łącznie osiągnęli przychody ze sprzedaży usług w wysokości 7 mld zł. Średnie roczne przychody uzyskane przez firmy logistyczne z grupy I (o najmniejszej liczbie usług) wyniosły 167,3 mln zł. Różnice **między przychodami firm z tej grupy były wyraźne**, wahały się od 44 mln zł do 215 mln zł. Operatorzy z grupy II osiągnęli średni przychód w wysokości ponad 251 mln zł (o 33% więcej od grupy I). Zróżnicowanie wahało się od 85,5 do 420 mln zł. Grupa III, która obejmowała przedsiębiorstwa o najszerzym wachlarzu usług uzyskała średni przychód ze sprzedaży podstawowej o 43% wyższy niż w grupie II, a o 62% w stosunku do grupy I. Różnice w przychodach poszczególnych operatorów były w tej grupie największe i wynosiły od 0,1 do 1,1 mld zł.

Dynamika przychodów ze sprzedaży podstawowej TSL dla poszczególnych grup przedsiębiorstw była zbliżona i w stosunku do roku poprzedniego we wszystkich przypadkach wyniosła ponad 110%. Największą uzyskali operatorzy w grupie II (120%).

Ważnym wskaźnikiem oceny wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa jest rentowność sprzedaży (rentownością netto), która określa wartość zysku netto (po opodatkowaniu) jaki przypada na złotówkę sprzedanych usług lub produktów. Im wyższa jest jego wartość, tym lepsza jest efektywność danej jednostki. Rentowność sprzedaży oblicza się według wzoru:

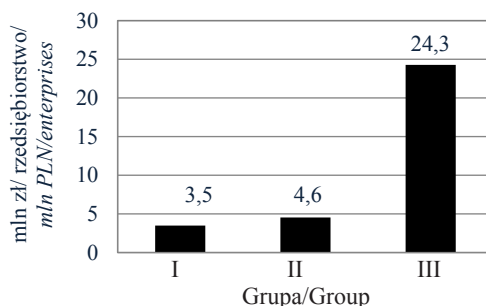
$$\text{ROS (return on sales)} = \text{zysk netto} / \text{przychody ze sprzedaży netto} \times 100\%$$

Dwie grupy przedsiębiorstw (I i III) osiągnęły dodatnią wartość wskaźnika rentowności sprzedaży, natomiast II – ujemną. Średnia wartość rentowności netto dla operatorów logistycznych należących do grupy I wyniosła 2,93% i była najwyższa ze wszystkich grup. Grupa II osiągnęła ujemną wartość analizowanego wskaźnika (-0,26%), a różnice między operatorami były znaczące. Dwie firmy odnotowały rentowność na poziomie poniżej zera, a trzy uzyskały jej dodatnią wartość. Operatorzy logistyczni z grupy III łącznie osiągnęli średnią wartość wskaźnika rentowności netto na poziomie 2,65%. Z analizy rentowności wynika, że jednostki gospodarcze zaklasyfikowane do I i III grupy znajdowały się w znacznie korzystniejszej sytuacji niż operatorzy z grupy II.

Kolejnym wskaźnikiem wykorzystanym do analizy przedsiębiorstw był zysk brutto (wynik finansowy przed opodatkowaniem). Na rysunku 2 przedstawiono jego wartości osiągnięte w 2010 roku.

Najniższą średnią wartość zysku brutto zanotowano w grupie przedsiębiorstw posiadających w swojej ofercie najmniejszą liczbę usług. W przeliczeniu na jednego operatora wyniósł on 3,5 mln zł. Wszystkie podmioty tej grupy osiągnęły zysk. Przedsiębiorstwa z grupy II wygenerowały średni zysk brutto na poziomie 4,6 mln zł. Między przedsiębiorstwami wystąpiły duże różnice, największy zysk wynosił ponad 20 mln zł, natomiast jedno przedsiębiorstwo odnotowało stratę (6,5 mln zł). Największy zysk brutto uzyskały jednostki o najszerszym zakresie usług (24,3 mln zł), siedmiokrotnie więcej niż w grupie I, a pięciokrotnie w porównaniu z grupą II. W ramach grupy III również występowało znaczne zróżnicowanie zysku (od 1 do 56 mln zł).

Ogólnie najkorzystniejsze wyniki ekonomiczne uzyskali operatorzy o najszerszym spectrum usług. Wśród czterech obliczonych wskaźników grupa III uzyskała najwyższe wyniki w dwóch pozycjach, a w pozostałych uplasowała się na drugim miejscu. Najmniej korzystne wyniki ekonomiczne uzyskały przedsiębiorstwa z grupy I. Zaklasyfikowani do niej operatorzy logistyczni osiągnęli najniższe wartości w kategoriach: przychody ze sprzedaży podstawowej, dynamika przychodów ze sprzedaży oraz zysk brutto. Jedynie wskaźnik rentowności netto wypadł na korzyść tej grupy.



Rysunek 2. Zysk brutto grup przedsiębiorstw
Figure 2. Gross margin of the enterprises group

Źródło: jak na rys. 1

Source: see fig. 1

Wnioski

1. Zakres świadczonych przez operatorów logistycznych usług ma znaczenie dla osiągniętych przez nich wyników ekonomicznych. Najkorzystniejszą sytuację stwierdzono w przedsiębiorstwach o najszerszym spectrum oferowanych usług. Szeroka i urozmaicona oferta może być silną kartą przetargową oraz stanowić źródło przychodów. Z kolei przedsiębiorstwo realizujące wąski zakres usług ogranicza szansę na pozyskanie nowych odbiorców i uzyskanie przychodów. Grupa przedsiębiorstw realizująca najwięszy zakres zadań osiągnęła najgorsze wyniki ekonomiczne w trzech na cztery analizowane kategorie ekonomiczne.
2. Pozytywna (dodatnia) relacja między zakresem świadczonych usług a wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw nie jest regułą. Wśród badanych grup znajdowały się bowiem jednostki, które pomimo zbliżonego bądź nawet identycznego spectrum usług, osiągały różne wartości przychodów i zysku. Sytuację tę warunkować mogły różnorodne determinanty, jak np.: wielkość przedsiębiorstwa, posiadane zasoby i doświadczenie, pozycja konkurencyjna, rozpoznawalność marki, okres funkcjonowania na danym rynku i wiele innych. Czynniki te nie były jednak przedmiotem zainteresowania w tym opracowaniu i wymagają dalszych badań.

3. Istotną kwestię stanowi kompleksowe podejście do realizowanych funkcji. Ważne jest, by oferowane przez firmę usługi tworzyły zintegrowany zbiór rozwiązań. Klienci poszukują partnerów, którzy zapewnią im profesjonalną obsługę na wielu płaszczyznach. Potwierdzeniem takiego stanu rzeczy, mogą być uzyskane najwyższe przychody wśród firm logistycznych oferujących najbardziej rozwiniętą i zaawansowaną formę usług.

Literatura

- Nieróbca K. 2012: *Zakres funkcjonowania oraz wyniki ekonomiczne wybranych firm logistycznych w Polsce*, Praca magisterska wykonana w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW, maszynopis, Warszawa.
- Raport LTS, edycja 2010. 2011: Presspublica Sp. z o.o.,
- Raport Operator Logistyczny Roku 2010. 2010: Data Group Consulting.
- Raport Operator Logistyczny Roku 2011. 2011: Data Group Consulting.

Summary

In the paper the problem of relationship between number of services and economic effects of logistic enterprises has been presented. It was prepared research in 22 enterprises. The authors stated that larger number of services is positive correlated with economic results of business. Wider proposal of logistic services make better competition position for management and could be the source of input and income.

Adres do korespondencji
prof. dr hab. Bogdan Klepacki, mgr Karolina Nieróbca
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Zakład Ekonomiki i Inżynierii Logistyki
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
e-mail: bogdan_klepacki@sggw.pl