ZESZYTY NAUKOWE POLITECHNIKI ŚLĄSKIEJ 2005
Seria: TRANSPORT z.58 Nr kol. 1688

Robert TOMANEK[1]

KONTESTOWALNOŚĆ RYNKÓW TRANSPORTU MIEJSKIEGO

Streszczenie. Teoria rynków kontestowanych może być stosowana do opisu rynków transportu miejskiego – wyjaśnia, dlaczego w warunkach oligopolu operatorzy zachowują się jak na rynkach konkurencyjnych. Powstanie rynku kontestowalnego zależy od barier wejścia. W artykule przedstawiono problem specyficznych, sektorowych barier wejścia na rynki transportu miejskiego oraz problem kosztów utopionych.

CONTESTABILITY OF URBAN TRANSPORT MARKETS

Summary. The theory of contestable markets can be applied to the description of urban transport markets – explains why in conditions of the oligopoly, operators behave as on competitive markets. The beginning of contestable market depends on entry barriers. This paper presents the problem of specific, sector barriers of entry on urban transportation markets and the problem of sunk costs.

1. WPROWADZENIE

Rynki zbiorowego transportu miejskiego są rynkami niedoskonałymi – cechuje je konkurencja oligopolistyczna bądź monopolistyczna. Pomimo to zachowania operatorów (obserwowane m.in. na oligopolistycznych rynkach zarządów transportu miejskiego) bliższe są warunkom wolnorynkowym niż oligopolistycznym[2]. Przyczyny takiej sytuacji można wyjaśnić za pomocą teorii rynków kontestowalnych (ang. *contestable markets)*[3]. Teoria ta została ogłoszona w 1982 r. przez Williama Baumola, Johna Panzara i Roberta Williga [1]. Zwrócili oni uwagę na znaczenie wpływu potencjalnej (a nie tylko realnej) konkurencji na zachowania podmiotów funkcjonujących na rynkach niedoskonałych. Niedoskonałość rynków transportu miejskiego skłania do analizy wniosków wypływających z teorii rynków kontestowalnych[4]. Zwrócenie uwagi na rolę barier wejścia i wyjścia pozwala na zrozumienie znaczenia znoszenia barier wejścia dla kształtowania oddziaływań konkurencyjnych – także w transporcie miejskim. Ponieważ bariery te w dużym stopniu wynikają z oddziaływań regulacyjnych władz publicznych, można dzięki teorii rynków kontestowalnych docenić ich

[1] Zakład Transportu Miejskiego i Regionalnego, Katedra Transportu, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, 40-228 Katowice, ul. 1 Maja 47, tel. (032)2577530, 2577538, e-mail: tomanek@ae.katowice.pl.

[2] Przykładem takiej sytuacji jest relacja stawek (cen) przewozowych na rynkach zarządów transportu miejskiego w Polsce – zob.[10].

[3] W polskiej literaturze ekonomicznej w odniesieniu do angielskiego terminu *contestable* stosuje się także określenie „sporny" oraz konkurencyjny". To ostatnie wydaje się zdecydowanie najmniej trafne z uwagi na zbieżność z terminologią dotyczącą konkurencyjności.

[4] Znaczenie kontestowalności rynków transportowych dostrzeżono już wcześniej w zagranicznej literaturze ekonomiki transportu – zob. [7].

wpływ na efektywność rynków oraz konkurencyjność sektora zbiorowego transportu miejskiego.

2. POJĘCIE RYNKU KONTESTOWALNEGO I KOSZTÓW UTOPIONYCH

Analiza funkcjonowania rynków niedoskonałych, w tym zwłaszcza oligopolu, pokazuje, że niektóre z nich cechują zachowania właściwe dla rynku konkurencyjnego, pomimo że liczba firm jest ograniczona, a także wymóg homogeniczności produktu nie jest spełniony. W szczególności na rynkach tych ceny ustalane są na poziomie kosztów krańcowych – tym samym są niższe od poziomu wyznaczonego równowagą monopolową. Inaczej mówiąc, firmy funkcjonujące w warunkach monopolu i oligopolu nie mogą sobie pozwolić na „windowanie cen". Rynki takie nazywa się rynkami kontestowalnymi. Zachowania podmiotów na tych rynkach zbliżone są do zachowań na rynkach konkurencyjnych dlatego, że rynki kontestowalne charakteryzują się relatywnie niskimi barierami wejścia i wyjścia. Tym samym podmioty rynkowe liczą się z ryzykiem, że zachowanie monopolistyczne bądź oligopolistyczne zostanie dostrzeżone przez podmioty spoza danego rynku i nastąpią wejścia prowadzące do wzrostu konkurencji. Na rynkach kontestowalnych zmniejsza się też skłonność do zawierania porozumień monopolistycznych. Stąd wniosek, że na rynkach tych znaczenia nabiera nie tylko realna (istniejąca), ale potencjalna konkurencja [8].

Stopień „kontestowalności" rynku uzależniony jest od wysokości barier wejścia i wyjścia, ich relacji oraz wysokości kosztów (a właściwie nakładów), które trzeba „bezpowrotnie" ponieść w związku z wejściem (bez możliwości ich odzyskania) – są to tzw. koszty utopione (ang. *sunk costs*) [5]. Wśród tego typu kosztów można wymienić:

- koszty uzyskania zezwoleń i licencji,
- koszty szkoleń personelu,
- koszty badań pozyskiwanego rynku,
- koszty zmiany powiązań umownych z otoczeniem,
- koszty inwestycji, które cechują się bardzo niską podzielnością techniczną i ekonomiczną, co oznacza, że szanse na odzyskanie poniesionych nakładów w przypadku wycofania się z rynku są bardzo małe.

Warto zwrócić uwagę na koszty utopione zależne od regulacji danego sektora – w transporcie regulacje są szerzej stosowane niż w innych gałęziach gospodarki. Tym samym wysokość kosztów utopionych zależy od działań państwa. Mówiąc inaczej: regulacje generujące koszty utopione zmniejszają kontestowalność i prowadzą do wzrostu cen usług transportowych. W skrajnych przypadkach (czego w polskim prawie nie brakuje) regulacje, które w zamyśle twórców mają służyć do wzrostu konkurencyjności, mogą mieć odwrotny skutek.

W literaturze przedmiotu barierom wejścia i wyjścia poświęca się wiele uwagi opisując ich znaczenie dla konkurencji. Michael Porter wymienia sześć głównych barier wejścia (bariery wyjścia są symetrycznie związane z barierami wejścia, dlatego w klasyfikacjach są zwykle pomijane):

- ekonomia (korzyści) skali,
- zróżnicowanie wyrobów,
- potrzeby kapitałowe,
- dostęp do kanałów dystrybucji,
- gorsza sytuacja kosztowa niezależnie od skali (głównie w wyniku działania efektu doświadczenia),
- polityka państwa [9].

O ile zróżnicowanie wyrobów silnie zależy od samych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku, to pozostałe ograniczenia mogą mieć charakter barier naturalnych (czyli niezależnych), decydujących o kontestowalności rynku [2]. Trzeba tu zaznaczyć, że siła (wielkość) poszczególnych barier jest zmienna w czasie i zależy nie tylko od obiektywnego stanu poszczególnych ograniczeń, ale też od ich postrzegania przez rynek, a na to wpływ ma także rozwój przedsiębiorstw, w tym postępy integracji i rozwój nowoczesnych technik zarządczych, telekomunikacyjnych i informatycznych. Dotyczy to w szczególności transportu, gdzie konkurencyjne znaczenie kontestowalności jest wzmacniane przez zjawisko substytucyjności transportu.

3. PODSTAWOWE BARIERY WEJŚCIA NA RYNKI ZBIOROWEGO TRANSPORTU MIEJSKIEGO

Transport zbiorowy w Polsce (a szerzej: w Europie) jest przedmiotem silnych regulacji publicznych. W szczególności dotyczy to zbiorowego transportu miejskiego. Regulacja dostępu do rynku oraz zawodu przewoźnika, wymogi techniczne dotyczące pojazdów oraz organizacji przewozów, a wreszcie bezpośredni udział w świadczeniu usług przewozowych za pomocą przedsiębiorstw publicznych oznacza podwyższenie barier wejścia i ma wpływ na wysokość kosztów utopionych. Uzyskanie zezwoleń niezbędnych do prowadzenia działalności transportowej stanowi ważny składnik kosztów utopionych, zwłaszcza w przypadku małych i średnich firm transportowych.

W warunkach silnej regulacji rynków transportu zbiorowego, zwłaszcza w zakresie cen i finansowania przewozów, z aktywnością państwa wiąże się problem dostępu do kanałów dystrybucji, co zależy głównie od organizacji rynku, na którą w warunkach transportu miejskiego decydujący wpływ ma postulat (wymóg) integracji usług. Ograniczenie dostępu do kanału dystrybucji może stanowić kluczową barierę wejścia i wyeliminować kontestowalność (np. poprzez przyjęcie przez publicznego organizatora zasady kupowania tylko dużych pakietów pracy eksploatacyjnej, a nawet kupowania jej od jednego oferenta, co w warunkach subwencjonowania przewozów może uniemożliwić potencjalnie wchodzącym dostęp do jedynego kanału dystrybucji). Przed taką „pokusą" stoją zarządy transportu miejskiego, które znajdują się pod presją władz samorządowych, zabiegających o zlecanie przewozów operatorom komunalnym. Przykładem zleceń „pakietowych" jest zorganizowanie pod koniec lat 90. przetargów przez Komunikacyjny Związek Komunalny GOP w Katowicach na obsługę linii autobusowych na obszarze Gliwic i okolic, gdzie głównym operatorem było komunalne Przedsiębiorstwo Komunikacji Miejskiej w Gliwicach sp. z o.o. (główni udziałowcy PKM to Gliwice i Zabrze).

Inną, ważną barierą wejścia jest ekonomia skali. Okazuje się jednak, że jej wpływ na wysokość kosztów wejścia na rynki transportowe bywa często przeceniany. Zwłaszcza w przewozach autobusowych – badania zrealizowane w Wielkiej Brytanii[5] zdają się tu potwierdzać mniej systematyczne obserwacje czynione w Polsce [6]. Doświadczenia miast, gdzie na regulowanym przez zarządy transportu miejskiego rynku transportu pojawili się nowi operatorzy, często dysponujący znacznie mniejszym parkiem taboru niż dotychczasowi komunalni, nie pozwalają na stwierdzenie występowania ekonomii skali przynajmniej w przewozach autobusowych. Wydaje się, że kwestia ta nie może być traktowana, przynajmniej obecnie, jako istotna bariera wejścia na rynki zbiorowego transportu miejskiego.

Potrzeby kapitałowe zależą od skali działalności przewozowej, którą wchodzący ma zamiar prowadzić oraz technologiczno-organizacyjnej specyfiki gałęzi transportu. W przypadku dominujących w transporcie miejskim w Polsce przewozów autobusowych nie są to

[5] Badania dotyczyły korzyści skali – skala była identyfikowana za pomocą liczby autobusów w firmie – zob. [4].

kwoty, które na tle innych sektorów czyniłyby z tej bariery poważniejszą przeszkodę wejścia. Głównym środkiem produkcji jest w tym przypadku tabor autobusowy, a tu nie tylko można skorzystać z szerokich możliwości leasingu, ale też wydatki na zakup taboru nie mogą być traktowane (przynajmniej w całości) jako koszty utopione z uwagi na istniejący rynek obrotu używanymi pojazdami.

Jak widać, bariery wejścia na rynki miejskiego transportu zbiorowego są na tyle niskie lub usuwalne, że można mówić o rzeczywistej bądź możliwej kontestowalności. Oznacza to ograniczenie negatywnych skutków monopolizacji, a zwłaszcza jest szansą stosowania cen zbliżonych do kosztów krańcowych, co czyni ofertę rynku konkurencyjną względem substytucyjnej oferty transportu indywidualnego.

4. KIERUNKI ROZWOJU RYNKÓW TRANSPORTU MIEJSKIEGO

Niskie bariery wejścia i wyjścia mają decydujący wpływ na zachowania podmiotów funkcjonujących na niedoskonałych rynkach transportowych. Ich obniżanie zwiększa szansę na wzrost sektorowej konkurencyjności transportu zbiorowego wobec indywidualnego. W transporcie zbiorowym od wielu lat podejmowane są działania regulacyjne, których efektem jest często wzrost barier wejścia. Oznacza to zmniejszanie się kontestowalności, a to sprzyja zachowaniom monopolistycznym i prowadzi do wzrostu cen. Wydaje się, że regulacyjne podnoszenie barier wejścia przez państwo powoduje większe szkody niż powszechnie może się to wydawać.

Kwestia ta wydaje się kluczowa dla istnienia i rozwoju transportu zbiorowego w sytuacji ekspansji motoryzacji indywidualnej. Poleganie głównie na interwencji państwa, a zwłaszcza na regulacjach ograniczających motoryzację indywidualną oraz dotacjach do transportu zbiorowego, tworzy złudne nadzieje dla transportu zbiorowego. Chyba nie tędy droga, trzeba raczej rozważyć dlaczego pomimo wielu okoliczności skłaniających do wyboru przewozów zbiorowych sektor ten kurczy się? Dlaczego nawet w warunkach konkurencyjności cenowej czy pod względem czasu przemieszczania wiele osób wybiera transport indywidualny? Jak zmieniać preferencje konsumentów? Jak dostosować ofertę do ujawnionych potrzeb? To tylko niektóre pytania, które należy postawić.

Jedną z wizji głębokich zmian w zakresie podejścia do rozwoju transportu zbiorowego kreśli Mark Bunting, widząc potrzebę działań polegających na [3]:

- uczynieniu z konsumenta (pasażera) rzeczywistego partnera usługodawców; to konsument ma być arbitrem na rynku,
- koncentracji usługodawców na identyfikacji preferencji konsumentów,
- proponowaniu konsumentowi wyboru w zakresie standardu obsługi na większą skalę niż to ma miejsce obecnie,
- organizacji transportu „dla pasażera" tak, aby zwłaszcza integracja była prowadzona z perspektywy marketingu, a nie polityki transportowej,
- odwróceniu hierarchii transportu zbiorowego – obecnie w centrum „ideologii" transportu zbiorowego jest podporządkowanie powiązań w systemie transportowym środkom transportowym o największej przepustowości, co jest przejawem dążenia do obniżenia kosztu obsługi przewozów (klasyczna hierarchia to: kolej, kolej miejska, metro, tramwaj, autobusy). Tymczasem pasażerowie decyzję o podróży uzależniają częściej od operatorów (środków) o niskiej zdolności przewozowej (tradycyjna hierarchia oznacza w szczególności w warunkach polskich dostosowywanie efektywniejszego transportu autobusowego do znajdującego się w permanentnym kryzysie transportu szynowego – głównie kolejowego).

Szczególnie ostatnia kwestia wymaga rozwinięcia. Próby dostosowania efektywniejszego (a zwłaszcza lepiej przystającego do oczekiwań pasażerów) transportu autobusowego do transportu szynowego oznaczać będzie „wypieranie" zalet tego pierwszego przez wady drugiego. Niestety w Polsce pogląd o konieczności stosowania tradycyjnej hierarchii powiązań w systemie transportowym wciąż jest rozpowszechniony. Znajduje wyraz w istniejących regulacjach prawnych (zagadnienie koordynacji przewozów regularnych) jak i w projektowanych.

Proponowane przez M. Buntinga działania oznaczają koncentrację na adaptacji rynkowej a nie na sile regulacyjnej. Warto podjąć dyskusję nad rzeczywistymi skutkami i szansami stosowania regulacji w transporcie zbiorowym. Istniejące w Polsce regulacje cechują sprzeczności, niedbałość oraz skłonność do podnoszenia wolumenu kosztów utopionych. Doświadczenia w tym zakresie są na tyle zniechęcające, że pod znakiem zapytania muszą stawiać potrzebę dalszych regulacji, takich jak przygotowywana i dyskutowana ustawa o transporcie zbiorowym.

5. PODSUMOWANIE

Teoria rynków kontestowalnych zwraca uwagę na fakt, że dostęp do rynku ma kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarczego. Dostęp ten ograniczany bywa na różne sposoby przez podmioty działające na danym rynku jak i przez państwo. Szczególne znaczenie tej teorii polega na tym, że eksponuje ona rolę barier wejścia i wyjścia w kształtowaniu zachowań podmiotów działających na rynkach oligopolistycznych i zmonopolizowanych. Bariery te mają kluczowy wpływ na kontestowalność rynków. Ich ograniczanie powoduje, że nawet na rynkach oligopolistycznych i monopolistycznych można osiągnąć efektywność bliższą rynkom konkurencyjnym. A efektywność jest warunkiem konkurencyjności sektora usług zbiorowego transportu miejskiego.

Literatura

1. Baumol W.J., Panzar J., Willig R.: Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure, Harcourt Brace Jovanovich Publishers, Nowy Jork 1982.
2. Begg D., Fischer S., Dornbusch R.: Ekonomia. Mikroekonomia. PWE, Warszawa 2003.
3. Bunting M., Making Public Transport Work, McGill-Queen's University Press, Montreal – Londyn – Ithaca 2004.
4. Cowie J., Asenova D.: Organisation form, scale effects and efficiency in the British bus industry, "Transportation" 1999, nr 23.
5. Daniel C. III: What Are Sunk Costs?, "Atlantic Economic Journal" 1997, nr 25.
6. Dydkowski G., Kos B., Tomanek R.: Wybrane zagadnienia przewozu osób i ładunków w zespołach miejskich, UZP, Mysłowice 1997.
7. Hibbs J.: Transport Economics and Policy. A Practical Analysis of Performance, Efficiency and Marketing Objectives, The Institute of Logistics and Transport, Londyn 2003.
8. Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C.: Ekonomia, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność", Gdańsk 1991.
9. Porter M.E.: Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów. PWE, Warszawa 1994.
10. Tomanek R.: Czynniki efektywności zarządów transportu miejskiego, „Transport Miejski i Regionalny" 2005, nr 3.