



Robert Sterniński

Politechnika Gdańska
Wydział Zarządzania i Ekonomii
Katedra Analizy Ekonomicznej i Finansów
robert.sterninski@gmail.com

**KOSZTY TRANSPORTU CZYNNIKIEM
WPLYWAJĄCYM NA KONKURENCYJNOŚĆ
EKSPORTU NA PERSPEKTYWICZNE RYNKI PAŃSTW
TRZECICH – PRZYKŁAD POLSKI I NIEMIEC**

Streszczenie: Artykuł dotyczy tematyki konkurencyjności eksportu oraz czynników ją kształtujących. Zawiera porównanie polskiej i niemieckiej gospodarki m.in. ze względu na udział eksportu w PKB. Wskazano perspektywiczne rynki dla polskich oraz niemieckich eksporterów. Oceniono możliwości transportu towarów do krajów zlokalizowanych na innych kontynentach. W ostatniej części zaprezentowano wyniki badania w zakresie porównania kosztów transportu towarów z Polski i Niemiec do Indii, Wietnamu i Meksyku.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, eksport, koszty, transport.

JEL Classification: F10, F17.

Wprowadzenie

Każdego dnia przedsiębiorstwa oraz gospodarki narodowe dążą do zwiększenia swojej konkurencyjności. Aby było to możliwe, kluczowe jest zidentyfikowanie czynników, które wpływają na poziom konkurencyjności. W przypadku działalności eksporterów jednym z nich jest koszt transportu, który w bezpośredni sposób wpływa na cenę nabycia towaru przez importera. Celem niniejszego artykułu jest ocena, czy koszt transportu jest istotnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność niemieckiego eksportu względem polskiego. Wykorzystane metody badawcze to wtórna analiza danych oraz badanie i analiza

ofert otrzymanych od polskich i niemieckich spedytorów, zawierających wycenę transportu. Na podstawie uzyskanych danych dokonano porównania kosztów transportu kontenerów drogą lądową i morską z Polski oraz Niemiec na perspektywiczne rynki państw trzecich – do Indii, Meksyku i Wietnamu.

1. Konkurencyjność eksportu

Znaczny wzrost zainteresowania tematyką konkurencyjności w naukach ekonomicznych przypada na lata 70. XX w., w wyniku przemian w gospodarce światowej wynikających z postępujących procesów globalizacyjnych i integracyjnych [Wydymus, Bombińska, Pera, 2012]. Mimo prowadzonych od kilku dekad badań w zakresie konkurencyjności, pojęcie to w odniesieniu do gospodarki nie zostało ściśle określone. W literaturze do definiowania konkurencyjności wykorzystuje się zazwyczaj proste, zwarte definicje [Olczyk, 2008].

J. Burnewicz określa konkurencyjność jako „zdolność do skutecznego przeciwstawiania się konkurencji” [1993, s. 23]. Proste zdefiniowanie pojęcia sprawia, że pozostaje ono aktualne na różnych poziomach rozważania, zarówno dla przedsiębiorstw, jak i gospodarek narodowych. Z kolei M. Gorynia określa konkurencyjność jako „umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu” [2002, s. 48-61]. W zrozumieniu istoty konkurencyjności pomocne mogą okazać się rozważania nad metodami, przy wykorzystaniu których możemy ją zmierzyć. R. Dornbusch i S. Fischer stwierdzają: „mierzymy konkurencyjność ceną, jaką mamy zapłacić naszym partnerom handlowym w stosunku do cen naszych konkurentów. Nie jest przy tym ważne, czy ten spadek cen wynika z inflacji za granicą, z obniżki kursu naszej waluty, ze spadku cen u nas, czy wreszcie kombinacji tych zmian. Ważny jest tylko efekt końcowy” [2007, s. 371]. Z kolei D. Hübner twierdzi, że „przez międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej rozumie się jej konkurencyjność cenową i pozacenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych” [1994, s. 28].

Z punktu widzenia potencjalnych nabywców towarów – importerów, przy podejmowaniu decyzji o nabyciu określonych dóbr, najbardziej istotna jest cena nabycia oraz pozacenowe czynniki oceny konkurencyjności produktów.

Cena nabycia jest kluczowym czynnikiem decydującym o konkurencyjności produktów w opinii polskich przedsiębiorców [*Konkurencyjność małych i średnich...*, 2007]. Cenowa przewaga konkurencyjna może okazać się trudna do



utrzymywania w dłuższym terminie, m.in. przez aktualnie niskie koszty produkcji w krajach azjatyckich. Na cenę nabycia dla importera składa się cena sprzedaży przez eksportera, powiększona o koszty nabycia. Z reguły najistotniejszą pozycją kosztów nabycia, w szczególności przy eksporcie z krajów Unii Europejskiej do krajów trzecich, są koszty transportu. Wśród czynników pozacenowych wyróżnia się [Frejtag-Mika, 2009]:

1. Jakość dóbr i usług.
2. Rozpoznawalność i wartość marki, zaufanie do producenta.
3. Jakość obsługi klienta, trwałe relacje z klientami.
4. Wysoka specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności.
5. Zdolność do dostosowania dóbr/usług do wymagań klienta.
6. Lokalizacja firmy.
7. Nowatorski/innowacyjny charakter dóbr i usług.

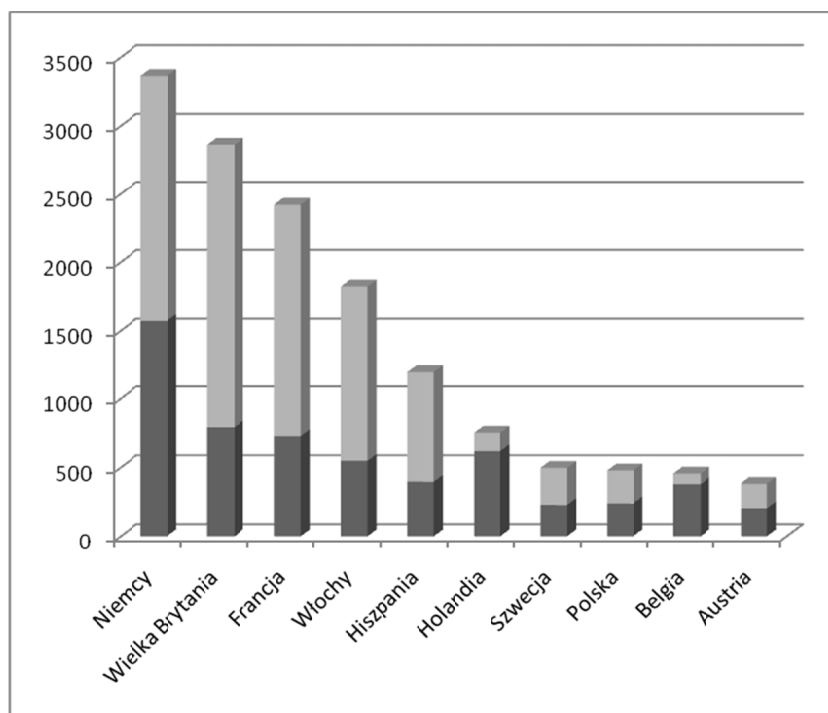
Importer podejmie decyzję o zakupie dóbr od konkretnego dostawcy, wybierając produkty i usługi oferujące z jego punktu widzenia optymalną kombinację cech, wynikających z czynników cenowych i pozacenowych. Każdy z czynników w określonym stopniu wpłynie więc na podjętą decyzję, wskazując dostawcę najbardziej konkurencyjnego przy określonym zestawie cech poszukiwanego dobra.

2. Porównanie eksportu Polski i Niemiec

Niemcy to kraj z największą gospodarką w Unii Europejskiej, która w 2015 r. wypracowała 3 363 mld USD PKB. Równocześnie Niemcy są europejskim liderem pod względem eksportu, którego wartość w 2015 r. przekroczyła 1 572 mld USD, co stanowiło 46,75% PKB. Kolejne miejsca zajęły Wielka Brytania i Francja, jednak wartość ich eksportu jest znacznie niższa niż niemieckiego, osiągając kolejno wartości 790 i 726 mld USD, co stanowi jedynie 50% i 46% wartości eksportu Niemiec [www 1].

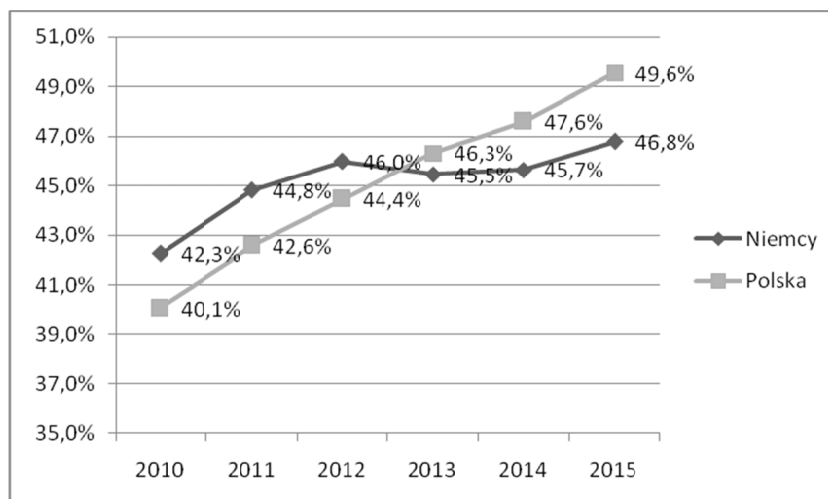
Niemcy są trzecim eksporterem świata, ustępując jedynie Chinom i Stanom Zjednoczonym, oraz osiągając lepsze wyniki niż Japonia. Jest to potwierdzenie konkurencyjności niemieckiego eksportu i sprawia, że kraj ten dla wielu innych jest liderem, do pozycji którego starają się dążyć.

Polska w 2015 r. wypracowała PKB na poziomie 477 mld USD, co oznacza, że bazując na tym mierniku, jest gospodarką siedmiokrotnie mniejszą od niemieckiej. Eksport stanowił 49,55% PKB, przekraczając poziom 236 mld USD. Eksport jest więc istotną pozycją obu gospodarek. Udział eksportu w PKB Polski i Niemiec w latach 2010-2015 został przedstawiony na rys. 2.



Rys. 1. Dziesięć największych gospodarek Unii Europejskiej w 2015 r. oraz wartość eksportu dóbr i usług w PKB w 2015 r. (w mld USD)

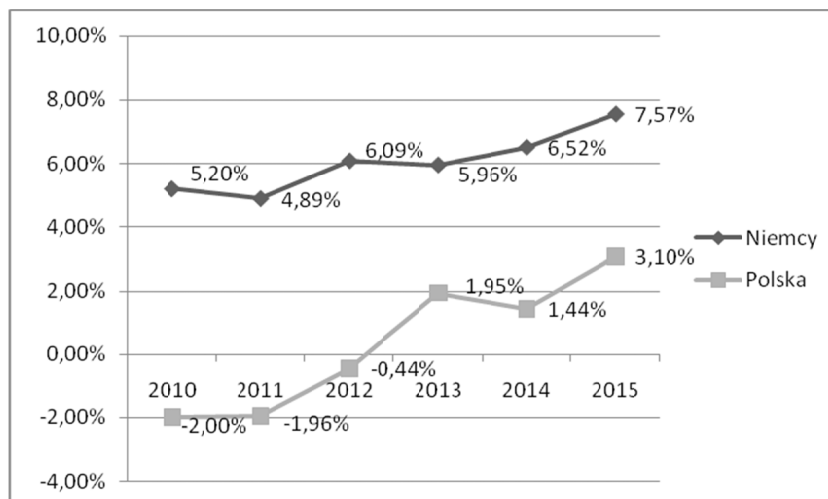
Źródło: na podstawie: [www 1].



Rys. 2. Udział eksportu w PKB Polski i Niemiec w latach 2010-2015 (% PKB)

Źródło: na podstawie: [www 1].

Zdecydowanie bardziej wyraźne różnice widać przy porównaniu bilansu handlowego obu krajów. Niemcy są krajem, który w 2016 r. osiągnął największą nadwyżkę w bilansie obrotów bieżących na świecie [www 1].



Rys. 3. Saldo bilansu handlowego Polski i Niemiec w latach 2010-2015 (% PKB)

Źródło: na podstawie [www 1].

Osiągany przez Niemcy wolumen eksportu oraz nadwyżka w handlu zagranicznym są potwierdzeniem wysokiej konkurencyjności gospodarki. Stanowią dla Polski pewnego rodzaju *benchmark*, do którego osiągnięcia powinno się dążyć, przy zidentyfikowaniu cech niemieckiej gospodarki, kształtujących tę pozycję konkurencyjną na świecie oraz zaadaptowaniu wiodących rozwiązań w polskiej gospodarce.

3. Perspektywiczne rynki eksportowe dla krajów Unii Europejskiej

Eksporterzy z Unii Europejskiej znaczną część produkcji eksportują, a właściwie dokonują wewnątrzspółnotowej dostawy towarów, do podmiotów z krajów Wspólnoty. Jest to naturalny kierunek dostaw ze względu na łatwy dostęp, niskie koszty transportu i brak znaczących różnic kulturowych. Natomiast w związku z wysoką podażą w większości sektorów unijnego rynku, przedsiębiorstwa zmuszone są poszukiwać nowych możliwości zbytu.

W związku z powyższym, w dobie globalizacji oraz łatwości ogólnoświatowej komunikacji i dystrybucji dóbr, przedsiębiorcy decydują się na sprzedaż



produktów na rynki krajów trzecich, często odległych geograficznie. Paradoksalnie sprzedaż produktów na rynki państw rozwijających się, biedniejszych od krajów Unii Europejskiej, może umożliwić osiągnięcie wyższego poziomu marży w wybranych sektorach.

Dostrzegając potencjał państw rozwijających się, Ministerstwo Rozwoju wybrało pięć rynków perspektywicznych, na terenie których przez okres ok. trzech lat od momentu ogłoszenia prowadzone będą wzmożone działania promujące polską gospodarkę [Komunikat Ministerstwa Rozwoju...].

Do wybranych rynków należą:

- Algieria,
- Indie,
- Iran,
- Meksyk,
- Wietnam.

Dla każdego z wymienionych rynków Ministerstwo Rozwoju opracowało program promocji, na który składają się działania promujące polskich przedsiębiorców, wybrane branże, jak i całą gospodarkę. Ponadto przedsiębiorcy będą mogli uzyskać dofinansowania na aktywności mogące zwiększyć sprzedaż zagraniczną, takie jak udział w targach.

Na potrzeby badania spośród pięciu perspektywicznych rynków dokonano wyboru trzech, według kryterium liczby mieszkańców, stanu gospodarki oraz prognoz zapotrzebowania na dobra importowane. Wyłoniono: Indie, Meksyk i Wietnam.

4. Transport towarów eksportowych z Niemiec i Polski na inne kontynenty

Kluczowe znaczenie dla możliwości eksportu towarów do krajów trzecich ma dostępność efektywnych kosztowo środków transportowych. Transport lądowy z Unii Europejskiej do Meksyku nie jest możliwy z oczywistych przyczyn, natomiast do Indii i Wietnamu byłby bardzo kosztowny i ryzykowny, a w praktyce niewykonalny. Z kolei transport lotniczy jest drogi w przeliczeniu na jednostkę wagi, w wyniku czego jego wykorzystanie jest nieuzasadnione ekonomicznie w przypadku większości dóbr w obrocie handlowym. Dla znacznej części towarów konieczne więc będzie wykorzystanie transportu drogą morską, który na trasach międzykontynentalnych jest najefektywniejszy kosztowo w przeliczeniu zarówno na jednostkę wagi, jak i objętości [www 4].

By możliwe było korzystanie z transportu morskiego, niezbędna jest odpowiednia infrastruktura z terminalami kontenerowymi na czele. Jeszcze do niedawna największym polskim portem groteskowo określano Hamburg. Działo się tak, ponieważ np. w 2008 r. w niemieckim porcie odprawiono 616 tys. polskich kontenerów, a w analogicznym okresie w największym polskim terminalu w Gdyni – jedynie 611 tys. Takiej sytuacji sprzyjały drogi budowane w Polsce równoleżnikowo, dzięki czemu południe kraju miało lepsze połączenie z portami niemieckimi. Ponadto w Polsce odprawy celne trwały znacznie dłużej i były dla importerów trudniejsze, mimo tych samych ogólnych przepisów celnych. Wymienione problemy były na tyle istotne z punktu widzenia przedsiębiorców, że zdecydowali się oni na ponoszenie zazwyczaj wyższych kosztów transportu drogowego z niemieckiego portu do Polski, w związku z większym dystansem koniecznym do pokonania [www 5].

Tabela 1. Odległość terminali kontenerowych od wybranych polskich miast (km)

Miasto	Terminal	Warszawa	Poznań	Łódź
Hamburg	Altenwerder	873	562	764
Gdańsk	DCT	344	308	353

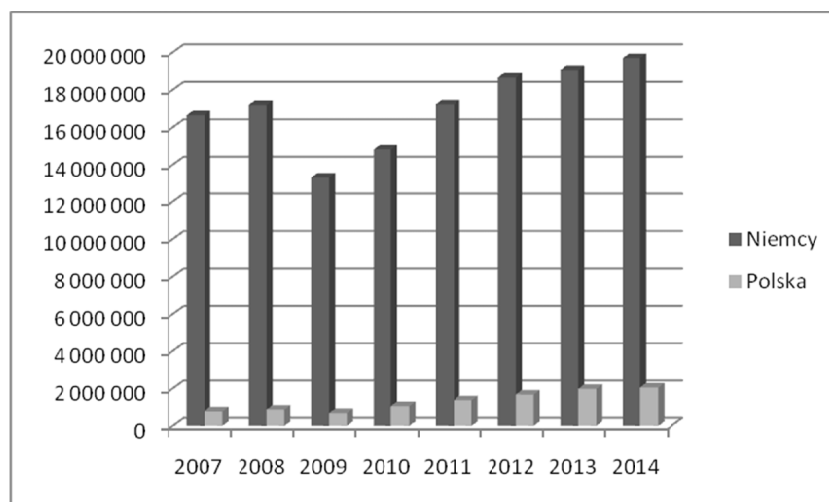
Źródło: na podstawie: [www 10].

Zmiany nastąpiły w 2007 r., kiedy oddano do użytku pierwszy i do dziś jedyny w Polsce terminal głębokowodny. Mowa o DCT Gdańsk, który aktualnie jest największym terminalem kontenerowym w Polsce z udziałem w rynku przeładunków na poziomie 64%. Dynamiczny rozwój terminala był możliwy m.in. dzięki inwestycjom w infrastrukturę dojazdową i bocznice kolejową, ułatwiającym transport ładunków do odbiorców w Polsce i krajach ościennych. Równocześnie w Polsce realizowane były projekty infrastrukturalne w zakresie budowy oraz modernizacji dróg i linii kolejowych. W 2016 r. do użytku oddano terminal T2, który podwoił możliwości przeładunkowe DCT Gdańsk z 1,5 do 3 mln TEU¹. Nie bez znaczenia było wprowadzenie 1 stycznia 2015 r. tzw. Pakietu Portowego przygotowanego przez Ministerstwo Gospodarki, w celu usprawnienia realizacji odpraw celnych [www 6; www 7].

Mimo inwestycji zrealizowanych w ostatnich latach oraz kolejnych planowanych, m.in. w zakresie zwiększenia możliwości terminali kontenerowych w Gdyni, porty niemieckie dokonują zdecydowanie większej liczby przeładunków, co zostało zobrazowane na rys. 4.

¹ TEU (ang. *twenty-foot equivalent unit*) – jednostka pojemności równoważna objętości kontenera o długości 20 stóp [www 9].





Rys. 4. Porównanie przeładunku kontenerów w polskich i niemieckich portach w latach 2007-2014 (w TEU)

Źródło: na podstawie: [www 8].

W 2014 r. we wszystkich terminalach w Polsce przeładowano 2,05 mln TEU, a w tym samym czasie w terminalach niemieckich 19,7 mln TEU, blisko dziesięciokrotnie więcej. Największe terminale niemieckie zlokalizowane są w Hamburgu (9,7 mln TEU, 2. miejsce w Europie) i Bremerhaven (5,8 mln TEU, 4. miejsce w Europie). Z kolei największy polski terminal mieści się w Gdańsku (1,2 mln TEU, 20. miejsce w Europie) [www 9].

5. Porównanie kosztów transportu z Polski i Niemiec

5.1. Założenia badania

Badanie przeprowadzono na podstawie ofert otrzymanych od czterech niemieckich i sześciu polskich spedytorów. Oferty zawierały wycenę transportu drogowego i morskiego dla dwóch kontenerów: standardowego 40-stopowego (DV) oraz 40-stopowego chłodni (RF), stosowanego m.in. do przewozu żywności, przy założeniach:

- a) **40' DV** – odbiór z miejscowości oddalonej o **600 km** od portu, transport drogą lądową do portu nadania, transport drogą morską do portów docelowych: Jawaharlal Nehru Port (Mumbaj, Indie), Ho Chi Minh (Sajgon, Wietnam), Veracruz (Meksyk),

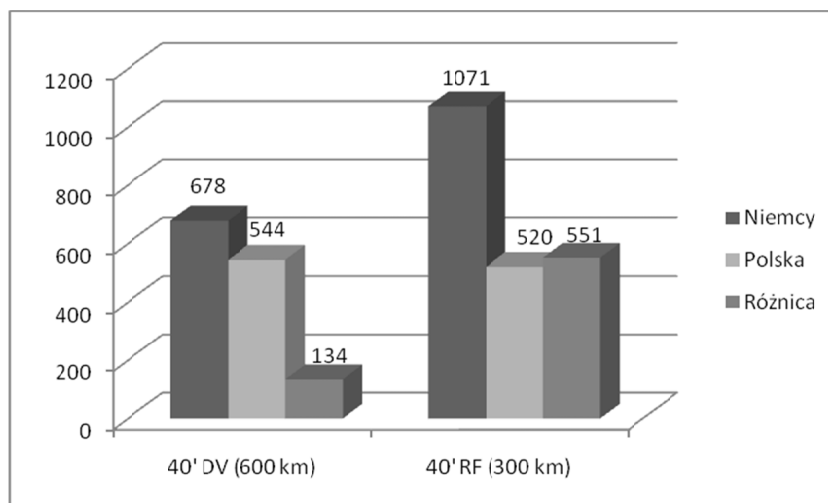
- b) **40' RF** – odbiór z miejscowości oddalonej o **300 km** od portu, transport drogą lądową do portu nadania, transport drogą morską do portów docelowych: Jawaharlal Nehru Port (Mumbaj, Indie), Ho Chi Minh (Sajgon, Wietnam), Veracruz (Meksyk).

Niemieckie firmy spedycyjne przygotowały ofertę na transport kontenerów z niemieckiej miejscowości do niemieckiego portu, a następnie do portu docelowego. Natomiast polskie firmy ofertę na transport kontenerów z polskiej miejscowości do polskiego portu, a następnie do portu docelowego.

5.2. Porównanie kosztów transportu lądowego

Średnia kosztów transportu kontenerów 40-stopowych drogą lądową z miejsca podjęcia do portu nadania, ustalona na podstawie ofert otrzymanych od spedytatorów, została przedstawiona na rys. 5. Dla standardowych kontenerów (DV) dystans drogowy wynosił ok. 600 km, natomiast dla kontenerów chłodni (RF) ok. 300 km.

Dla obu ładunków wyższe koszty ponieśliby eksporterzy niemieccy – o 26% w przypadku kontenerów standardowych oraz aż o 106% w przypadku kontenerów chłodni.

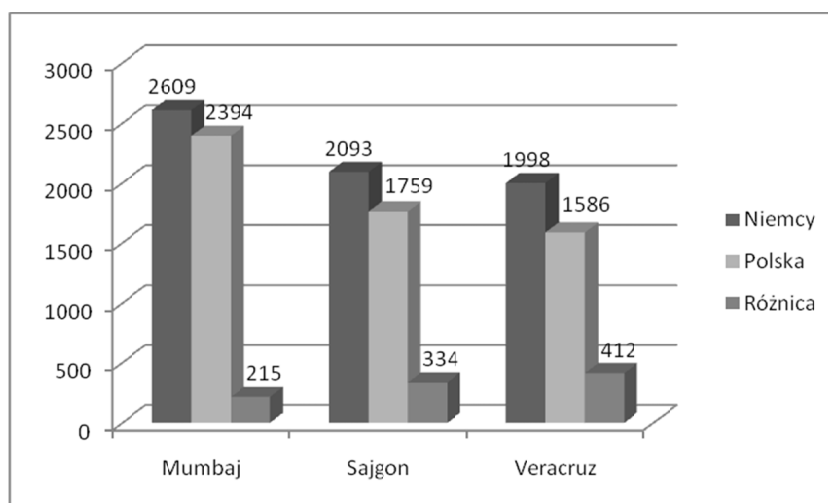


Rys. 5. Porównanie kosztów transportu kontenera 40-stopowego drogą lądową w Polsce i Niemczech (euro)

Źródło: na podstawie ofert otrzymanych od spedytatorów.

5.3. Porównanie kosztów transportu morskiego

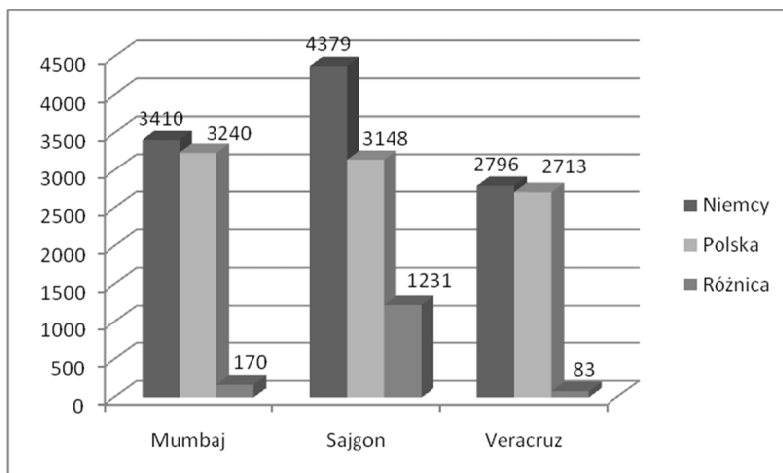
Średnie koszty transportu morskiego dla standardowego kontenera 40-stopowego przedstawione zostały na rys. 6. Koszt nadania ładunku przez polskich eksporterów do Mumbaju, Sajgonu oraz Veracruz jest niższy niż koszt nadania ładunku z Niemiec, kolejno o 8%, 16% i 21%.



Rys. 6. Porównanie kosztów transportu standardowego kontenera 40-stopowego (DV) drogą morską (euro) w Polsce i Niemczech

Źródło: na podstawie ofert otrzymanych od spedytatorów.

W przypadku kontenerów chłodni również taniej jest nadać towar z polskich portów, choć różnica w cenie przy destynacji w Mumbaju i Veracruz jest niewielka, kolejno 5% i 3%. Natomiast w przypadku Sajgonu różnica jest znaczna i wynosi aż 28%.

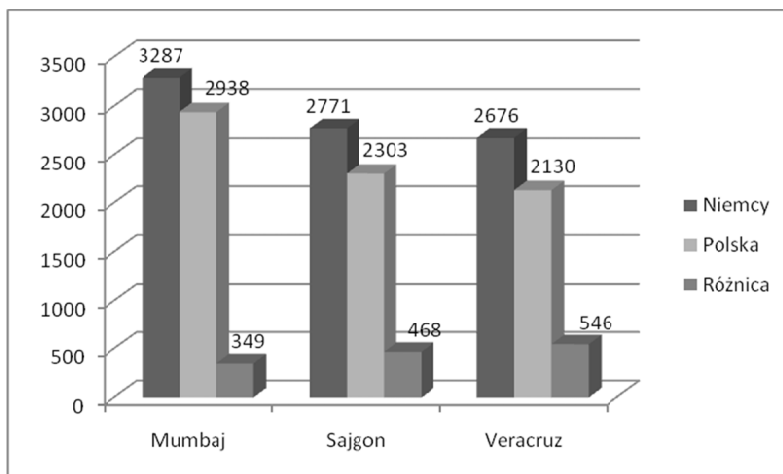


Rys. 7. Porównanie kosztów transportu kontenera 40-stopowego chłodni (RF) drogą morską (euro) w Polsce i Niemczech

Źródło: na podstawie ofert otrzymanych od spedytorów.

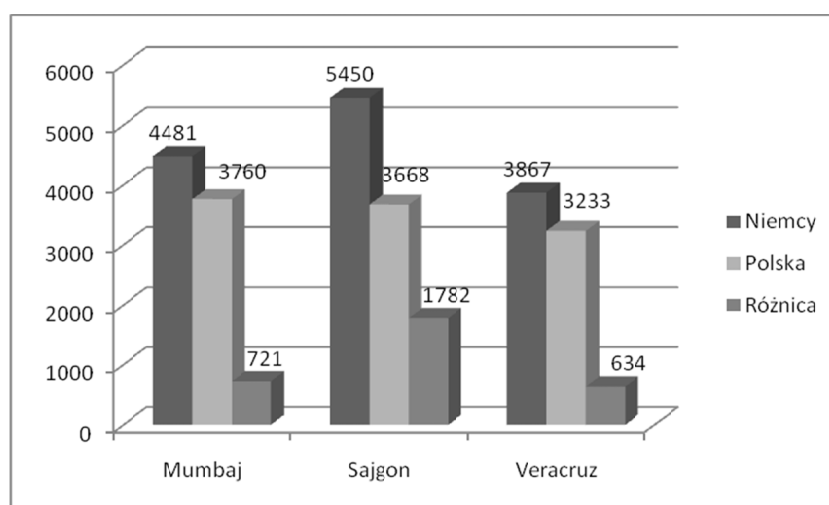
5.4. Porównanie ogólnych kosztów transportu

Suma kosztów transportu lądowego i morskiego składa się na ogólne koszty transportu. Ich porównanie przedstawiono na rys. 8 i 9. Ogólna tendencja pozostała bez zmian – transport lądowy do polskich portów i nadanie w nich ładunku jest tańsze, niż korzystanie z portów niemieckich.



Rys. 8. Porównanie kosztów transportu standardowego kontenera 40-stopowego (DV) nadanego w Polsce i w Niemczech – droga morska i lądowa (euro)

Źródło: na podstawie ofert otrzymanych od spedytorów.



Rys. 9. Porównanie kosztów transportu kontenera 40-stopowego chłodni (RF) nadanego w Polsce i Niemczech – droga morska i lądowa (euro)

Źródło: na podstawie ofert otrzymanych od spedytatorów.

Podsumowanie

Współcześnie konkurencja między przedsiębiorcami wydaje się silniejsza niż kiedykolwiek wcześniej. Dostęp do efektywnego kosztowo transportu sprawił, że odległe geograficznie rynki stały się łatwiej osiągalne. Skutkuje to pewnego rodzaju wyścigiem eksporterów, którzy dokładają wszelkich starań, by przed innymi zbudować pozycję konkurencyjną na rynkach państw rozwijających się. Niemieckie firmy prowadzą politykę silnej ekspansji gospodarczej, kierując blisko 47% PKB na eksport. Dzięki temu są trzecim największym eksporterem wśród wszystkich krajów świata.

Niemieckie porty kontenerowe przeładowują blisko dziesięciokrotnie więcej kontenerów niż porty polskie. Ponadto obsługują więcej połączeń największych armatorów świata. Wydawać by się więc mogło, że korzystając z efektu skali, oferować będą zdecydowanie niższe koszty transportu, a tym samym spedytory zaoferują lepsze stawki eksporterom. Wyniki uzyskane w badaniu przeczą jednak tej tezie.

Możliwe jest, że eksporterzy niemieccy, na stałe współpracujący z konkretnymi spedytatorami, mogą liczyć na zdecydowanie lepsze warunki współpracy niż te, które zostały uwzględnione w badaniu – otrzymane na podstawie jednorazowego zapytania.

Natomiast koszty transportu wciąż będą porównywalne. Choć wpływają one na konkurencyjność eksportu, to przy aktualnych możliwościach spedycyjno-transportowych dostępnych w Niemczech i Polsce, decydujące będą inne czynniki. Firmy niemieckie wypracowały przewagi konkurencyjne, takie jak: wysoka jakość produktów i ich sławna solidność, punktualność dostaw, rzetelność i poszanowanie prawa, rozpoznawalne marki. Dzięki nim klienci na całym świecie są gotowi płacić za towary z Niemiec więcej niż za inne. Polscy przedsiębiorcy (z nielicznymi wyjątkami) dopiero pracują nad wizerunkiem rodzimych produktów na rynkach światowych. Starają się też budować własne przewagi konkurencyjne, opierając się na solidności, jakości i atrakcyjnej cenie, osiągając przy tym liczne sukcesy. Przeprowadzone przez autora badanie dowiodło, że polskie porty oraz spedytorzy oferują usługi na podobnym poziomie cenowym i jakościowym jak podmioty niemieckie, dając polskim eksporterom narzędzia do skutecznej ekspansji.

Literatura

- Burnewicz J. (1993), *Ekonomika transportu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Dornbusch R., Fischer S. (2007), *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
- Frejtag-Mika E. (2009), *Przepływy kapitału a konkurencyjność gospodarki* [w:] E. Frejtag-Mika (red.), *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, PWE, Warszawa.
- Gorynia M. (2002), *Pojęcie konkurencyjności – istota i poziomy* [w:] M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Hübner D. (1994), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „*Ekonomista*”, nr 3, s. 27-34.
- Komunikat Ministerstwa Rozwoju z dnia 19 lipca 2016 r. w sprawie perspektywicznych rynków eksportowych, <https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/polskie-programy-wsparcia-eksportu/rynki-perspektywiczne/225612,piiec-programow-promocji-na-rynkach-perspektywicznych.html> (dostęp: 8.05.2017).
- Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw* (2007), raport z badań pt. Monitoring kondycji sektora MSP 2007, PKPP Lewiatan, Warszawa.
- Olczyk M. (2008), *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu.pl, Warszawa.
- Szymanik E. (2004), *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków.
- Wydymus S., Bombińska E., Pera B. (2012), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski*, CeDeWu.pl, Warszawa.



- [www 1] <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> (dostęp: 8.05.2017).
- [www 2] http://www.goindia.gov.pl/O_Indiach/sytuacja_gospodarcza/informacje_ogolne / (dostęp: 8.05.2017).
- [www 3] www.meksyk.msz.gov.pl / (dostęp: 8.05.2017).
- [www 4] https://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327525347307/8392086-1327528510568/WDR09_12_Ch06web.pdf (dostęp: 8.05.2017).
- [www 5] <http://www.rp.pl/artykul/451689-Hamburg--najwiekszy-polski-port.html> (dostęp: 8.05.2017).
- [www 6] http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dla-mediow/informacje-prasowe/-/asset_publisher/6PxF/content/id/4839251/ (dostęp: 8.05.2017).
- [www 7] <http://actiaforum.pl/assets/files/realizacje/pdf/PM-16-PL.pdf/> (dostęp: 8.05.2017).
- [www 8] <https://www.portofrotterdam.com/sites/default/files/Top%20%20European%20container%20ports.pdf> (dostęp: 8.05.2017).
- [www 9] [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Twenty-foot_equivalent_unit_\(TEU\)](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Twenty-foot_equivalent_unit_(TEU)) (dostęp: 8.05.2017).
- [www 10] <https://www.google.pl/maps> (dostęp: 8.05.2017).

TRANSPORT COSTS AS A FACTOR OF EXPORT COMPETITIVENESS ON THE EXAMPLE OF POLAND AND GERMANY

Summary: This article describes the subject of export competitiveness and the factors that influence it. The following article contains also a comparison of Polish and German economy, for example the share of exports in GDP. What is more, the article indicates prospective markets for Polish and German exporter. It evaluates the possibilities of transporting goods to countries located on other continents. The last part presents the results of a study on the comparison of costs of transporting goods from Poland and Germany to India, Vietnam and Mexico.

Keywords: competitiveness, export, cost, transport.