

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 448

**Wolny handel i szybki rozwój.
Współczesne priorytety w gospodarce
światowej**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Dorota Pitulec
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Myszkowska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronach internetowych
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2016

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-615-2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
-------------	---

Część 1. Wolny handel i szybki rozwój

Artur Klimek: Niemieckie małe i średnie przedsiębiorstwa a handel zagraniczny / German small and medium sized enterprises and international trade	11
Magdalena Myszkowska: Zmiany w eksporcie Polski w kategoriach wartości dodanej / Changes in Poland's export within the categories of value added.....	20
Agnieszka Rękas: Wpływ zamachów terrorystycznych na bezpieczeństwo międzynarodowe ze szczególnym uwzględnieniem wymiany handlowej / The impact of terrorism on international safety with special integrating of trade exchange	32
Przemysław Skulski: Problemy kontroli zbrojeń i handlu uzbrojeniem – perspektywa międzynarodowa / Problems of arms trade control and disarmament – international perspective	44
Marek Wieteska: Wpływ regulacji celnych na procedurę zakupu towarów rolno-spożywczych z krajów trzecich – studium przypadku / The impact of customs regulations on the procedure of purchasing agricultural and food products from third countries – case study.....	58
Marta Wincewicz-Bosy: Umowa sprzedaży w obrocie międzynarodowym – wybrane aspekty prawno-porządkowe / The contract of sale in international trade – selected aspects of legal and law order.....	71

Część 2. Współczesne priorytety w gospodarce światowej

Sebastian Bobowski: Ekspansywna polityka monetarna Bank of Japan (BoJ) w dobie Abenomiki – szansa czy zagrożenie dla Japonii? / An expansionary monetary policy of the Bank of Japan (BoJ) under Abenomics – an opportunity or a threat for Japan?.....	87
Jarosław Brach: Kapitał zagraniczny w polskich przedsiębiorstwach międzynarodowego drogowego transportu ładunków – ocena działalności / Foreign capital in the Polish international road freight companies – the assessment of activity	100

Aleksandra Gomulka: Determinanty rozwoju outsourcingu w Indiach / Determinants of outsourcing development in India	118
Anna H. Jankowiak: Branżowe specjalizacje specjalnych stref ekonomicznych w kontekście tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych / Sectoral specialisations of special economic zones in the context of clusters and cluster initiatives	131
Katarzyna Kupczyk: Strategia dualna w biznesie medialnym i jej skuteczność na wybranym przykładzie / Dual strategy in media business and its effectiveness on the selected example	143
Karolina Łopacińska: Rozwój sektora motoryzacyjnego w Chinach jako przejaw przemiany gospodarki Państwa Środka / Development of automotive sector in China as an example of Chinese economy transformation	154
Szymon Mazurek: Identyfikacja sieci w gospodarce / Identification of networks in economy	167
Joanna Michalczyk: Rynek żywności ekologicznej w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej / The market of organic food under conditions of Poland's membership in the European Union	178
Wawrzyniec Michalczyk: Zależności między kursem złotego względem euro a wybranymi zmiennymi makroekonomicznymi w latach 2011-2015 / The dependences between the zloty's exchange rate against the euro and selected macroeconomic variables in the years of 2011-2015	193
Michał Nowicki: Gdyby burmistrzowie zarządzili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej / If mayors ruled the global economy. Evaluation of B.R. Barber's concept from the perspective of international economy	206
Maciej Olbert: Rola migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii. Skala, warunki, perspektywy / The role of economic immigration of IT professionals in hightech sector. Scale, conditions and perspectives	215
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Działania kaizen z perspektywy pracowników polskich przedsiębiorstw / Kaizen activities from the perspective of employees of Polish enterprises	226
Klaudia Reikowska: Podsumowanie 40-letniej współpracy Unii Europejskiej oraz Chińskiej Republiki Ludowej. Dalsze perspektywy rozwoju / A summary of the 40 years of cooperation between the European Union and the People's Republic of China and further development perspectives	242
Jan Rymarczyk: Pochodne instrumenty finansowe jako czynnik stymulujący współczesną globalizację finansową / Innovative financial instruments as the factor stimulating current financial globalization	254
Jerzy Rymarczyk: Kryzysu greckiego ciąg dalszy / Greek crisis continued	267

Wstęp

Oddawany do Państwa rąk tom pod zbiorczym tytułem *Wolny handel i szybki rozwój. Współczesne priorytety w gospodarce światowej* zawiera artykuły autorów zainteresowanych problematyką rozwoju w dobie postępujących procesów globalizacji.

Część pierwsza opracowania koncentruje się na zagadnieniach handlu międzynarodowego. Przesłanką zainteresowania problematyką handlu międzynarodowego był zawsze strach przed brakiem dóbr zaspokajających podstawowe potrzeby, a także dążenie do dobrobytu i bogactwa. Czynniki te inspirowały z kolei podmioty rynku światowego do walki o korzyści z wymiany. Tym samym handel zagraniczny stał się jednym z obiektywnych czynników różnicujących warunki rozwoju ekonomicznego każdego kraju w aspekcie funkcjonalnym. W zależności od prawidłowości tego rozwoju może być czynnikiem rozwoju gospodarczego lub jego barierą. Współcześnie uczestnictwo w światowym systemie handlu podlega także wpływom postępującej pod auspicjami GATT/WTO liberalizacji wymiany. Mając na względzie powyższe uwarunkowania o charakterze globalnym, należy pamiętać, że o korzyściach z wymiany, mierzonych obecnie tzw. wartością dodaną, decydują zarówno liczne uwarunkowania, m.in. znajomość regulacji celnych, zasad zawierania umów handlowych, jak i dobrze funkcjonujące przedsiębiorstwa. Aspekty ekonomiczne wymiany międzynarodowej nie powinny jednak dominować nad społeczno-politycznymi, np. w kontekście handlu uzbrojeniem i kontroli zbrojeń oraz bezpośrednio związanymi z tym zagadnieniami bezpieczeństwa międzynarodowego, będącego bezsprzecznie jednym z ważniejszych priorytetów współczesnego świata.

Część druga opracowania poświęcona jest właśnie współczesnym priorytetom w gospodarce światowej. Na pewno do priorytetów należą wzrost i rozwój gospodarczy.

Biorąc pod uwagę systematykę czynników wzrostu gospodarczego, można wyróżnić ujęcie historyczne oraz ujęcie modelowe. Ujęcie historyczne dotyczy analizy głównych czynników wzrostu gospodarczego, tj. kapitału, ziemi, pracy oraz wiedzy technicznej. Ujęcie modelowe sprowadza się do przeanalizowania czynników bezpośrednich, jak zatrudnienie i wydajność pracy, oraz pośrednich: majątku produkcyjnego, inwestycji i ich efektywności. Ponadto w teorii ekonomii rozdziela się analizę wzrostu gospodarczego od analizy fluktuacji gospodarczych. W ramach teorii wzrostu gospodarczego rozpatruje się w takim przypadku dwie kwestie: źródła fluktuacji oraz czynniki, głównie egzogeniczne, które mogą doprowadzić do złagodzenia wszelkiego rodzaju fluktuacji. Na tym tle rozróżnia się zrównoważony wzrost gospodarczy lub wzrost gospodarczy w otoczeniu równowagi od wzrostu gospodarczego poza równowagą.

W centrum dyskusji od lat pozostaje wpływ postępu technicznego (technologicznego) na funkcjonowanie gospodarki. Jeżeli postęp techniczny jest wynikiem działania czynników ekonomicznych, na ogół za pośrednictwem cen, to naturalną pozycją gospodarki jest równowaga. Jeżeli natomiast postęp techniczny oddziałuje na gospodarkę poprzez impulsy (szoki), to mogą się pojawić istotne fluktuacje, które ostatecznie oddalają gospodarkę od równowagi. W dobie globalizacji postęp techniczny, zwłaszcza w gospodarkach słabiej rozwiniętych, jest pochodną pozyskiwanego przez gospodarkę kapitału zagranicznego, a także wykształconych kadr pracowniczych, m.in. również w ramach adaptowanych zagranicznych systemów zarządzania (np. japoński kaizen) czy migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii.

Równie ważnym nurtem rozważań są kwestie wpływu polityki pieniężnej, a ogólniej funkcjonowania rynków pieniężnych i kapitałowych, na wzrost gospodarczy. Przedmiotem szczególnej uwagi powinna być niedoskonałość funkcjonowania rynków finansowych, które są źródłem poważnych fluktuacji gospodarczych. Nie bez znaczenia jest także polityka monetarna państwa oraz badanie zależności między zmiennymi makroekonomicznymi a kursem waluty narodowej do waluty międzynarodowej (euro, dolar itp.).

Globalizacja finansowa i rozwój instrumentów pochodnych często wskazywane są jako przyczyny kryzysów finansowych. Historyczny kontekst dla faktów, które spowodowały narastanie kryzysu zadłużeniowego w ostatnich latach, oddaje analiza przypadku pojedynczego kraju, jakim jest Grecja. Opracowanie zawiera także inne, inspirujące studia przypadków, np. outsourcing w Indiach, sektor motoryzacyjny w Chinach, biznes medialny. Porusza także ważne dla rozwoju gospodarczego kwestie rynku żywnościowego, inicjatyw klastrowych, sieci w gospodarce czy współpracy gospodarczej Chin i Unii Europejskiej.

Dla współczesnych stosunków międzynarodowych bardzo ważny jest również dyskurs toczący się wokół kwestii *global governance*. Artykuł pt. *Gdyby burmistrzowie zarządzili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej* jest ciekawym głosem w tej kwestii, zwłaszcza że idea *global governance*, choć wciąż pozbawiona konkretnych ram, jest obecna w strategiach państw, które w XXI wieku silnie zaznaczają swoją globalną obecność. Dla niektórych państw (Stany Zjednoczone, Japonia, Rosja) odniesienie się do konieczności tworzenia nowego, globalnego ładu to konieczność redefinicji swojej pozycji w światowej polityce i gospodarce, dla innych, szczególnie dla Chin, to wymóg zdefiniowania swoich priorytetów w tym zakresie. Ponieważ państwa te są najważniejszymi aktorami na arenie międzynarodowej, ich postawa wobec zjawiska globalnego kierowania jest zasadnicza dla kwestii ekonomicznych, społecznych i politycznych współczesnego świata.

Małgorzata Domiter

Jarosław Brach

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: jaroslaw.brach@ue.wroc.pl

KAPITAŁ ZAGRANICZNY W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH MIĘDZYNARODOWEGO DROGOWEGO TRANSPORTU ŁADUNKÓW – OCENA DZIAŁALNOŚCI

FOREIGN CAPITAL IN THE POLISH INTERNATIONAL ROAD FREIGHT COMPANIES – THE ASSESSMENT OF ACTIVITY

DOI: 10.15611/pn.2016.448.08
JEL Classification: R40, R49, F20

Streszczenie: W artykule przedstawiono funkcjonowanie podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w polskim sektorze międzynarodowego drogowego transportu ładunków. Podmioty te zaczęły inwestycje w tym sektorze tuż po 1989 roku, przy czym kapitał zagraniczny nigdy nie zdołał w nim zająć pozycji dominującej. Silniej oddziaływał na ten sektor jedynie na początku lat 90., kiedy wykazywał sporo przewag w stosunku do podmiotów należących do Polaków. Były to przewagi kapitałowe i w obszarze zarządzania, w kolejnych latach jednak sukcesywnie niwelowane przez podmioty należące do polskiego kapitału. W efekcie to one dzisiaj dominują w tym sektorze. Artykuł powstał głównie w oparciu o analizę materiałów źródłowych pozyskanych w samych firmach oraz informacje dostępne w internecie i źródłach drukowanych.

Słowa kluczowe: inwestycje zagraniczne, polski sektor międzynarodowego drogowego transportu ładunków.

Summary: The paper describes the involvement of foreign investors in the Polish sector of international road freight haulers. That foreign capital started to invest in that sector just after the year 1989, but it has never been able to reach the dominant position there. It influenced that sector stronger only at the beginning of the 90s, when these companies were able to maintain some advantages over companies belonging to Polish owners. These advantages were connected with capital and knowledge – experience. Nevertheless in the next years these advantages possessed by the companies owned by foreign investors were successively eliminated by the Polish-capital-owned companies. As a result, these companies now dominate in that sector. The paper is based mainly on the information received in the companies and the analysis of source materials gained in the companies themselves and information available on the Internet and in printed sources.

Keywords: foreign investments, Polish sector of international road freight companies.

1. Wstęp

Polski sektor międzynarodowego drogowego transportu ładunków niezaprzeczalnie zalicza się do tych, które niemal przez cały okres swojego istnienia, pomijając maksymalnie kilkuletnie odchylenia od generalnej tendencji, notowały systematyczny wzrost i rozwój. Choć sektor ten funkcjonuje u nas od 1958 roku, poważnie zyskał na znaczeniu dopiero od czasu przemian z przełomu lat 1989-1990. Od tego też momentu mogły w nim zacząć swobodnie inwestować podmioty z udziałem kapitału zagranicznego. Cel artykułu polega na ocenie wpływu tego kapitału na ten sektor. Ocena będzie dokonana z perspektywy tych podmiotów – tzn. podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, podmiotów o wyłącznie rodzimym – polskim kapitale, sektora jako takiego oraz państwa polskiego. Omówieniu i analizie podlegają zatem następujące kwestie:

- co podmioty z udziałem kapitału zagranicznego dały temu sektorowi – jaka jest i pozostaje wartość dodana wynikająca z ich funkcjonowania;
- czy działania podmiotów z udziałem tego kapitału wpłynęły na zmianę stosunków konkurencyjnych w tym sektorze;
- czy podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły i stanowią realne zagrożenie dla firm o całkowicie polskim kapitale – stanowiących własność jedynie polskich przedsiębiorców.

Artykuł powstał głównie w oparciu o analizę materiałów źródłowych pozyskanych w samych firmach oraz informacje dostępne w internecie i źródłach drukowanych, w tym raporty statystyczne dotyczące tego sektora. Jednocześnie podkreślenia wymaga tu niezwykle ważne zagadnienie – niniejszy artykuł odnosi się tylko do samej sfery usług drogowych przewozów towarowych realizowanych w ruchu międzynarodowym. W związku z tym nie dotyczy branży T-S-L (Transport-Spedycja-Logistyka) jako całości.

2. Otoczenie prawne funkcjonowania podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego

Do 1989 roku, najpierw zgodnie z rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 12 grudnia 1958 r. (DzU 1958, nr 76, poz. 386, 397, 388) w sprawie wykonywania międzynarodowego przewozu drogowego autobusami i samochodami ciężarowymi zarejestrowanymi w kraju, a potem z ustawą z dnia 27 listopada 1961 r. o transporcie drogowym i spedycji krajowej (DzU 1961, nr 53, poz. 297), podmioty zagraniczne, m.in. działające na podstawie ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (DzU 1982, poz. 146), w ogóle nie mogły prowadzić działalności w zakresie międzynarodowego drogowego transportu ładunków. Dopiero w ustawie z dnia 23 grudnia

1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych (DzU 1989, nr 41, poz. 325; 1990, nr 74, poz. 442; 1991, nr 51, poz. 299) określono warunki podejmowania i zasady prowadzenia działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych w tym sektorze w Polsce.

Po roku 1989 kwestia działania w naszym kraju podmiotów zagranicznych po raz pierwszy została kompleksowo uregulowana w ustawie z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego (DzU 1997, nr 26, poz. 143). Była ona potem nowelizowana, co wynikało m.in. ze zobowiązań w zakresie dostosowania polskiego systemu prawnego do wymogów prawnych Wspólnoty określonych w układzie stowarzyszeniowym z dnia 16 grudnia 1991 roku (DzU 1994, nr 11, poz. 38).

Obecnie kwestię działania na terytorium Polski przez podmioty z udziałem zagranicznym reguluje ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU 2010, nr 220, poz. 1447), normująca podejmowanie, wykonywanie i zakończenie działalności gospodarczej na terytorium kraju oraz zadania administracji publicznej w tym zakresie. Jednocześnie wszystkie podmioty zagraniczne, prowadzące w kraju od 1989 roku działalność gospodarczą, w myśl obowiązujących przepisów na równych zasadach z podmiotami krajowymi – podmiotami o wyłącznie krajowym kapitale mogą zajmować się prowadzeniem działalności w zakresie międzynarodowego drogowego transportu ładunków. Początkowo, jeśli założyły u nas spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkę akcyjną, mogły tę działalność wykonywać bez ograniczeń. Potem, po wejściu w życie ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o warunkach wykonywania międzynarodowego transportu drogowego (DzU 1991, nr 75, poz. 332), musiały uzyskać koncesję, a po wejściu w życie ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (DzU 2001, nr 125, poz. 1371, tekst jednolity: DzU 2004, nr 204, poz. 2088) – licencję.

3. Rodzaje podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w polskim sektorze międzynarodowego drogowego transportu ładunków

Wchodzące do naszego kraju podmioty z udziałem kapitału zagranicznego ze względu na ich właścicieli da się podzielić na trzy grupy. Pierwszą stanowią głównie zachodnioeuropejscy przewoźnicy i spedytorzy, od podstaw tworzący w Polsce swoje spółki córki, w całości przejmujący już istniejące krajowe przedsiębiorstwa transportowe lub zawiązujący z nimi spółki *joint-venture*. Do drugiej zaliczono Polaków, wcześniej związanych lub nie zawodowo z przewozami, nierzadko z obcym obywatelstwem lub dwoma obywatelstwami (dwoma paszportami), którzy wracali do kraju – na stałe lub czasowo – i zaczęli w nim prowadzić działalność polegającą na międzynarodowym drogowym transporcie ładunków. Trzecia obejmowała zaś inwestorów, w tym fundusze inwestycyjne, którzy nieraz już wcześniej mogli inwe-

stować za granicą w działalność transportową, a którzy w tę działalność, dokładnie w drogowy transport międzynarodowy, inwestowali teraz w Polsce.

Wchodząc do naszego kraju, poszczególne podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stosowały różne strategie, w zależności od własnych planów w tym zakresie oraz oceny ryzyka i perspektyw prowadzonych inwestycji. Podmioty te przejmowały albo tworzyły samodzielnie lub w spółce z innym partnerem, w tym polskim, przedsiębiorstwa międzynarodowego drogowego transportu ładunków. Dlatego ze względu na przyjętą strategię dotyczącą sposobu wejścia zagranicznych inwestorów można podzielić na cztery podstawowe grupy.

Zaliczeni do pierwszej decydowali się na utworzenie od podstaw filii, spółek córek ze 100-procentowym udziałem spółki matki. Tak postąpiły m.in.: holenderskie Raben, De Rooy, Ninhof&Wassink i H.Z. Transport, niemieckie Ricö (PRP), Winner-Spedition, Willi Betz, Hoyer, Alfred Talke, włoska Tematrans, brytyjskie BOC Gazy czy nawet rosyjski Sovtransavto

Druą grupą zakładała spółki *joint-venture* z polskimi podmiotami. Część z tych spółek, jak w przypadku katowickiej Transbud Masiwa z kapitałem austriackim czy poznańskiego Albatrosa z kapitałem niemieckim, powstała w oparciu o wcześniej istniejących krajowych przewoźników, którzy w przeszłości nie zawsze zajmowali się transportem międzynarodowym. W takich przypadkach krajowy partner przeważnie wносił aport w postaci gruntów, budynków, budowli, kadry i czasami taboru, z kolei zagraniczny najczęściej swoją wiedzę, doświadczenie i kontakty oraz niezbędny kapitał. W ostatnim przypadku kwestia dotyczyła środków przeznaczonych na remont istniejącego zaplecza, w tym biurowego i warsztatowego, oraz zakupy nowoczesnego taboru. Taki tabor mógł być również wniesiony jako aport rzeczowy. Część ze spółek *joint-venture* była zaś utworzona wraz z nowo powstałymi podmiotami krajowymi – firmami założonymi przez osoby fizyczne (kierowców, kadrę kierowniczą), które mogły mieć pewne doświadczenie w transporcie, zarówno krajowym, jak i międzynarodowym. Spółki te nie powstawały zatem w oparciu o majątek przedsiębiorstwa funkcjonującego przed 1989 rokiem, chociaż taki majątek mogły nabyć, np. wówczas, gdy dla podmiotu państwowego – likwidowanego, przekształcającego się – był on zbędny. Najczęściej takim przejmowanym – wykupywanym przez spółkę *joint-venture* majątkiem były tereny baz transportowych: place postojowe i budynki zaplecza technicznego, w tym warsztaty, magazyny, czasami hale i pomieszczenia biurowe. Takimi nowo powołanymi spółkami *joint-venture* były m.in. Euroroad z kapitałem amerykańskim, działający od 1989 roku CJ International z kapitałem duńskim czy Delta Trans z kapitałem niemieckim.

Trzecia wydzielona grupa inwestorów zagranicznych to przede wszystkim inwestorzy, którzy w całości przejęli wcześniej działające firmy krajowe. Przykład takiego przejęcia stanowi wykup w 1993 roku [Przybylski 2007, s. 22] przez duńską Frank&Tobiesen wydziału przewozów kontenerowych PLO. Przedsiębiorstwa funkcjonujące i zarejestrowane w kraju były przejmowane nie tylko w latach 90. Do tego przejmowane nie musiały być jedynie podmioty z wyłącznie polskimi kapitałem.

Przykładowo w 2003 roku holenderski przewoźnik i operator logistyczny – koncern VOS Logistics, do którego należało wtedy ok. 3% europejskiego rynku, nabył, działając jako polsko-amerykańskie *joint-venture*, spółkę Euroroad [www.deltatrans.pl]. Poza tym do tej grupy można zaliczyć spółki *joint-venture*, w których zagraniczny partner z czasem odkupił udziały od polskiego współwłaściciela. Taka sytuacja wystąpiła m.in. w przypadku poznańskiego Albatrosa.

Ostatnią grupę podmiotów tworzą firmy założone przez Polaków powracających po 1989 roku z emigracji i mających podwójne lub wyłącznie zagraniczne obywatelstwo. Zdarzało się, że aby uniknąć komplikacji, problemów z rejestracją itd., podmioty te były zakładane jako spółki cywilne, z oficjalnie jedynie polskimi wspólnikami. Osoba zagraniczna była w nich często tzw. cichym wspólnikiem (np. przez członków rodziny w kraju).

Ponadto niekiedy polskie spółki córki zagranicznych przewoźników same otwierały swoje oddziały czy filie za granicą¹. Trzeba tu wskazać, iż są podmioty z udziałem kapitału zagranicznego, powstałe jako *joint-venture* albo zagraniczne inwestycje bezpośrednie, w których punkt ciężkości prowadzenia biznesu i realizacji zadań przypada na Polskę. To oznacza, że u nas znajduje się faktyczna centrala danego podmiotu, tu są podejmowane najważniejsze decyzje, stąd są ewentualnie centralnie kontrolowane zagraniczne operacje. De facto podmioty te więc, gdyby nie zagraniczne pochodzenie całości lub części ich kapitału założycielskiego, mogą, a nawet powinny być traktowane jako polskie, ponadto nieraz podkreślają swoją polskość i chcą być za polskie uważane. W takim układzie – przy przyjęciu założenia, iż punkt ciężkości prowadzenia biznesu przypadający na Polskę wystarczy do zaliczenia tych podmiotów do grona rodzimych – za takie podmioty należy uznać m.in. Raben i Delta Trans. Oczywiście zagadnienie zaliczenia określonych podmiotów do zadanych grup wynika z przyjętych kryteriów przyporządkowania – czy zachowane zostanie podejście ortodoksyjne, nadal każące zaliczać te firmy do grona tych z udziałem kapitału zagranicznego, czy elastycznie-różnicujące, jak w tym przypadku, umożliwiające już ich przyporządkowanie do grona firm z kapitałem polskim.

4. Działanie podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w polskim sektorze międzynarodowego drogowego transportu ładunków

Zagraniczni przewoźnicy bardzo szybko, już na przełomie lat 80 i 90., zainteresowali się Polską, nie tylko jako rynkiem, z którego, na który, czy na którym da się realizować bez większych przeszkód przewozy, ale i rynkiem, na którym warto

¹ Przykładowo Ricó Polska utworzyło spółkę zależną w Tarnopolu na Ukrainie i wyposażyło ją w tabor. W 2006 roku Delta Trans utworzyła oddział Delta Trans Venlo B.V. w Holandii, natomiast w kwietniu 2011 roku *joint-venture* APREO Logistics SA utworzyło swój pierwszy oddział zagraniczny. Mieścił się on w niemieckim Wuppertalu, na podstawie [Brach 2006, s. 32-35; www.apreologistics.com].

zainwestować, zakładając spółkę *joint-venture*, wykupując już istniejący podmiot lub zakładając spółkę córkę od podstaw. Wchodzenie było tym łatwiejsze, że podmioty z udziałem kapitału zagranicznego mogły zacząć działać po spełnieniu jedynie określonych, niezbyt ograniczających proces inwestycyjny wymagań formalnych oraz były traktowane na równi z podmiotami o całkowicie polskim kapitale. Zaczęły więc powstawać filie przewoźników zagranicznych czy spółki *joint-venture* z ich udziałem, które za pomocą zarejestrowanych w Polsce pojazdów – tylko ciągników siodłowych i podwozi (taką strategię obrał m.in. holenderski H.Z. Transport) czy całych zestawów mogły realizować przewozy na równi z podmiotami o rodzimym kapitale.

Zainteresowanie naszym rynkiem szczególnie wzrosło od 1990 roku, gdy reformy gospodarcze realizowane w ramach planu Balcerowicza otwierały Polskę na świat, wprowadzona wewnętrzna wymienialność waluty urealniała ceny i przyczyniała się do ułatwienia porównywania ich wysokości, w tym wysokości stawek przewozowych, a początkowy brak barier w dostępie do zawodu przewoźnika międzynarodowego, przy rosnącym wolumenie obrotów w handlu zagranicznym, mógł taką inwestycję uczynić bardziej rentowną. Za realizacją inwestycji przemawiały też: niskie pensje polskich kierowców, możliwość nabycia przez polskie spółki córki taboru produkcji zachodniej przeważnie taniej niż w krajach macierzystych pochodzenia zagranicznych inwestorów i dogodne położenie kraju na przecięciu szlaków transportowych prowadzących z północy na południe i ze wschodu na zachód kontynentu, co dawało asumpt do rozwoju przewozów tranzytowych. Rodzime filie wyjątkowo dobrze nadawały się do obsługi ruchu z Europy Zachodniej na tereny byłego ZSRR ze względu m.in. na cechy osobiste naszych kierowców. Powodowały one, iż lepiej niż ich zachodni odpowiednicy byli fizyczne i mentalne przygotowani do warunków otoczenia panujących na Wschodzie.

Wchodzące do nas podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zazwyczaj posiadały wiele istotnych przewag co do dysponowania zasobami, jakich nie miała większość podmiotów o wyłącznie polskim kapitale, w odniesieniu do:

- kapitału rzeczowego – środków, jakie mogły być od razu przeznaczone na niezbędne inwestycje, w tym natychmiastowy zakup dużych partii nowego, nowoczesnego taboru i sprzętu w celu wyposażenia zaplecza;
- kapitału ludzkiego – wykwalifikowanego personelu o dużych wiedzy, kompetencjach oraz umiejętnościach, w tym o zasadach działania na konkurencyjnym rynku i m.in. obsłudze czasami specyficznych, wymagających klientów, by wymienić dużych zleceniodawców z różnych sektorów produkcji i dystrybucji oraz spedytorów i operatorów logistycznych;
- możliwości wykorzystania kontaktów z rynku zagranicznego, w tym ze znaczącymi i sprawdzonymi zleceniodawcami;
- jeśli istniała taka możliwość – opcji skorzystania z pomocy i wsparcia ze strony pozostałych filii albo spółki matki w innych krajach, co stwarzało możliwość zaoferowania usług pewniejszych i bardziej kompleksowych przykładowo w zakresie przesyłania mniejszych (nie całopojazdowych) partii ładunków na inne

rynki. Niektórzy z inwestorów w momencie realizacji inwestycji w Polsce mieli już filie przewozowe w innych państwach. Dzięki temu od razu byli w stanie zaproponować kompleksową usługę przewozową, oznaczającą możliwość realizacji zleceń niemal w dowolny punkt kontynentu. Tym samym zagraniczni przewoźnicy inwestujący w Polsce mieli ważny atut w postaci dotąd rozbudowanej czy w dalszym ciągu poszerzanej sieci zagranicznych agentów – korespondentów, przedstawicielstw albo spółek-córek. Element ten zdecydowanie ułatwiał obsługę klientów, pozyskiwanie ładunków, w tym powrotnych, zwiększał elastyczność w działaniu oraz podnosił pewność funkcjonowania, gdyż w przypadku wystąpienia jakichkolwiek problemów dotyczących ludzi, taboru i ładunku zawsze istniała możliwość skorzystania z pomocy takiego partnera, przedstawicielstwa czy spółki zależnej. Przykładowo pod koniec lat 90. CJ International na terenie Niemiec, wraz z partnerem w postaci zrzeszenia renomowanych firm spedycyjnych i transportowych – East Logistics Systems, wspólnie realizował regularne przewozy przesyłek drobnicowych [CJ International...]. Obecnie holenderski Raben podaje, że niemal w całej Europie dysponuje siecią spółek zależnych – spółek-córek [www.raben.com].

Wchodzący na polski rynek zagraniczni inwestorzy wykazywali więc szereg bardzo istotnych przewag w stosunku do wielu nowo utworzonych rodzimych przedsiębiorstw. Dysponowali nierzadko bardzo dużym doświadczeniem w zakresie międzynarodowych przewozów drogowych i spedycji, w tym z obsługi wymagających klientów z rynku zachodnioeuropejskiego. Mogli mieć swoją, wyrobioną już od lat na rynku, markę oraz mieli kapitał, dzięki czemu od razu było ich stać na zakup nowoczesnego, wysokojakościowego taboru produkcji zachodniej oraz na inwestycje w coraz bardziej potrzebne do usprawnienia zarządzania systemy informatyczne. Mieli również kontakty z wieloma klientami. Ponadto zdarzało się, że inwestowali w Polsce, ponieważ ich klienci z rynku międzynarodowego także prowadzili tu poważne inwestycje w sieci handlowe czy zakłady produkcyjne i chcieli, by w Polsce, tak jak na rynku macierzystym czy innych rynkach europejskich/światowych, obsługiwał ich ten sam przewoźnik [Pieriergud 2005, s. 125]. Przykładowo w naszym kraju zainwestowała włoska spółka Tematrans, zajmująca się częścią obsługi transportowo-logistycznej fabryk koncernu Fiat (Fiat Auto Poland, Fiat – GM – Powertrain, Merloni, Delfo) [IVECO Poland...]. Inny przykład to niemiecki Winner Spedition². Do realizacji inwestycji w Polsce (filia w Nowych Skalmierzycach) zachęcili go jego zleceniodawcy z sektora przemysłu motoryzacyjnego, którzy mieli wcześniej zakłady produkcyjne w naszym kraju i chcieli, by obsługą tych wytwórni, analogicznie jak w Niemczech czy w innych państwach, zajął się przewoźnik dobrze przez nich znany i ceniony, czyli właśnie Winner Spedition.

² Informacje uzyskane przez autora w trakcie wywiadu eksperckiego z właścicielami Winner Spedition, Iserlohn, kwiecień 2011.

W Polsce zaczęły w takim razie powstawać transportowe spółki *joint-venture* i spółki córki, zainteresowane głównie wykonywaniem przewozów w relacjach międzynarodowych. W porównaniu z nowymi podmiotami o rdzennie polskim kapitale, podmioty zagraniczne umiejętnie potrafiły integrować przewagi związane z obecnością u nas, czyli w kraju goszczącym, z przewagami związanymi z posiadaniem określonych zasobów. Przewagi te łączono z położeniem naszego kraju i cechami naszych prowadzących. W efekcie wiele z istniejących spółek *joint-venture* czy filii zaczęło się specjalizować w przewozach w kierunku wschodnim, do państw byłego ZSRR. Jednocześnie wiele spółek z udziałem kapitału obcego zajęło się obsługą wymiany między Polską a krajami Europy Zachodniej lub na terenie tej grupy państw.

Te działania i praktyki firm z udziałem zagranicznym, generalnie zachodnich przewoźników, z jednej strony stwarzające wiele zagrożeń, z drugiej będące swego rodzaju wyzwaniem, szybko dostrzegli nasi rodzimi przewoźnicy. Zwrócili uwagę na górowanie nad nimi przez ich zachodnioeuropejskich odpowiedników organizacją, produktywnością – większą wydajnością oraz większymi zasobami finansowymi [Perenc, Godlewski (red.) 2000, s. 16].

W dopuszczeniu do krajowego rynku transportowego kapitału zagranicznego – zagranicznych przewoźników nasz rząd wykazał się bardzo dużym liberalizmem. Liberalizm ten stanowił odwrotność podejścia stosowanego w innych krajach. Państwa bogatsze od naszego uznawały potrzebę podjęcia określonych działań regulacyjnych, z jednej strony wspierających własnych przewoźników, z drugiej chroniących ich przed zagraniczną konkurencją [Perenc, Godlewski (red.) 2000, s. 21]. Tymczasem w Polsce nie dość, że obustrzeń w dostępie do rynku, szczególnie na pierwszym etapie jego rozwoju, nie było, to inwestycje czynione przez kapitał zagraniczny uważano za niezwykle pomocne i pożądane dla krajowej gospodarki, mimo że kapitał ten po części „wypychał” firmy polskie i mógł utrudnić im rozwój. Do tego spółki z udziałem zagranicznych podmiotów, czy *joint-venture*, czy filie, na równych prawach z podmiotami krajowymi mogły występować o koncesje wprowadzone na mocy ustawy z 1991 roku oraz o zezwolenia zagraniczne potrzebne do faktycznej realizacji przewozów w ruchu międzynarodowym.

Swoje pierwotne przewagi podmioty z udziałem kapitału zagranicznego utrzymały do połowy lat 90., po czym te przewagi zaczęły stopniowo zanikać. Ich utrata następowała z dwóch zasadniczych powodów. Pierwszym był brak możliwości ich dalszego zachowania w samej sferze przewozów drogowych, pomijając skojarzone sfery spedycyjną i logistyczną. Sfera ta nie rozwijała się bowiem w sposób pozwalający na zachowanie dotychczasowej wyższej unikatowej konkurencyjności. Ta pierwsza przyczyna ściśle wiązała się z drugą. Wobec braku możliwości utrzymania dotychczasowych i uzyskania nowych specyficznych przewag w samej sferze przewozów wcześniejsze przewagi podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego były sukcesywnie niwelowane przez podmioty z udziałem wyłącznie polskiego kapitału. Podmioty te potrafiły mianowicie umiejętnie wykorzystać i połączyć własne cechy (m.in. takie jak polska elastyczność i przedsiębiorczość, umiejętność improwizowa-

nia) oraz zdolność do szybkiego uczenia się ze sprzyjającymi warunkami w otoczeniu. A warunki te były takie same dla wszystkich przedsiębiorców funkcjonujących w tym sektorze.

Wprowadzenie od 1992 roku koncesjonowania umożliwiło pojawienie się na naszym rynku wielu pozytywnych tendencji. Doszło do pozbycia się z niego, częściowo wskutek bankructw, częściowo wskutek zaprzestania działalności, firm najsłabszych, źle zarządzanych, psujących rynek poprzez m.in. oferowanie zaniżonych cen. W takich realiach mogły zacząć powstawać – przy ograniczonej podaży koncesji – rodzime podmioty większe, posiadające więcej nowoczesnego taboru, bardziej stabilne finansowo, zdolne do inwestowania w pozaprzewozowe rodzaje działalności, w tym w nowoczesne technologie obsługi zleceniodawców i zarządzania taborom, jak wprowadzane systematycznie systemy zarządzania flotą. Wzrost i rozwój podmiotów o jedynie polskim kapitale ułatwiały także działania po stronie producentów i dostawców taboru. Co ciekawe, te działania prowadzili producenci i dostawcy w całości należący do kapitału zagranicznego. Dzięki temu nasze firmy mogły jednak wchodzić w posiadanie nowego, nowoczesnego taboru. Tabor ten spełniał coraz wyższe normy emisji spalin Euro. Był nabywany nie za gotówkę czy w kredycie bankowym, lecz za pomocą coraz atrakcyjniejszego leasingu, w tym tzw. leasingu fabrycznego, zyskującego sukcesywnie na znaczeniu. Był też nabywany po niezwykle atrakcyjnych cenach. Chociaż cen transakcyjnych nie ujawnia się, ale przeważnie były one nawet średnio o 15-20% niższe niż ceny transakcyjne na analogicznie skompletowane egzemplarze w zachodniej części Europy. Doszło nawet do sytuacji, iż niektórzy zachodni przewoźnicy – inwestorzy, właśnie ze względu na te poważne różnice cenowe, zakupy taboru dla siebie realizowali poprzez polskie filie.

Ponadto stymulująco na rodzime podmioty w zakresie potrzeby odnowy taboru działała polityka wybranych państw co do przydziału naszej stronie zezwoleń na wjazd. Taką politykę prowadziły przykładowo Niemcy. Polegała ona na podziale zezwoleń na zielone dla najbardziej proekologicznych wersji oraz czarne dla wersji nieekologicznych, silniej psujących środowisko naturalne, ze stale zwiększaną pulą zezwoleń ekologicznych. W zamyśle polityka ta miała, przez preferencje w przyznawaniu zezwoleń dla najbardziej proekologicznego taboru, doprowadzić do ograniczenia siły konkurencyjnej naszych przedsiębiorców. W rzeczywistości doprowadziła do ich wzmocnienia, bo polskie podmioty mocno zainwestowały w nowe ciężarówki, spełniające coraz wyższe normy czystości spalin Euro (wtedy Euro 2 i Euro 3). W efekcie sektor ten dysponował wówczas jedną z najnowszych i najbardziej proekologicznych flot samochodowych w Europie.

Równocześnie podmioty o wyłącznie polskim kapitale bardzo szybko, dzięki zdolności do systematycznego i skutecznego uczenia się oraz stałego doskonalenia, zaczęły likwidować lukę w zakresie wiedzy na temat obsługi wymagających, specyficznych klientów. Stawały się także coraz stabilniejsze i silniejsze pod względem finansowym. Mogły więc zacząć przechodzić ze strategii walki dzięki bezwzględnie niskim cenom do strategii opartej na proponowaniu produktu – usługi coraz bardziej

zindywidualizowanej, kompleksowej, komplementarnej, przeważnie już oferowanej po cenie relatywnie niskiej. Te zdolności, co ważne, nie zostały utracone przez wiele lat i to pomimo otwarcia rynku przewozów na skutek przejścia z koncesjonowania do licencjonowania.

Wszystkie te czynniki spowodowały konsekwentne i skuteczne niwelowanie przewag wcześniej posiadanych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego – podmioty te sukcesywnie traciły większość ze swoich początkowych przewag, w tym w zakresie kapitału oraz wiedzy o rynku. Firmy z wyłącznie rodzimym kapitałem eksploatowały już taki sam nowoczesny tabor, inwestowały w nowoczesne zaplecze i systemy wspomagające świadczenie przez nich usług oraz posiadały niezbędne zasoby ludzkie i rzeczowe do obsługi dużych zleceń pochodzących od wymagających klientów, zarówno z rynku pierwotnego, jak i wtórnego (przez pośredników w rodzaju spedytorów czy operatorów logistycznych).

W takiej sytuacji na przełomie stuleci w wielu przypadkach podmioty z kapitałem zagranicznym przestały być wysoce konkurencyjnym graczem w stosunku do podmiotów o wyłącznie polskim kapitale – w dziedzinie samych przewozów nie wyróżniały się takimi przewagami, jakie posiadały jeszcze dekadę wcześniej. Dlatego zaczęły przechodzić z coraz bardziej konkurencyjnej sfery samych przewozów – powoli wycofywały się z samej działalności przewozowej w sfery bardziej dochodowe. Sfery te wymagały zainwestowania znacznego kapitału oraz wiedzy i doświadczenia, jak kompleksowa obsługa spedycyjno-logistyczna, w tym realizowana zgodnie z zasadą „one-stop-shopping”, zgodnie z którą całość obsługi odbywa się w jednym miejscu.

Powyższe nie oznacza jednak, że transportowe spółki z udziałem kapitału zagranicznego nie stawały się bardzo dużymi graczami. Pod koniec pierwszej dekady tego stulecia Ricö Polska było największym polskim drogowym przewoźnikiem międzynarodowym [Brach 2006, s. 32-35]. Po upadkach jego i Equusa największym krajowym międzynarodowym drogowym przewoźnikiem ładunków została filia holenderskiego Rabena – Raben Polska. Do liczących się podmiotów należy też Delta Trans.

Niemniej sama przynależność do zagranicznego właściciela, pomimo możliwości do wykorzystania przewag, jakich nie mają podmioty o rdzennie polskim kapitale, wcale nie musi gwarantować sukcesu. Wręcz przeciwnie, niekiedy może być przyczyną problemów, skutkujących upadkiem polskich spółek córek czy spółek *joint-venture*, w ogóle niespowodowanych ich problemami, ale problemami spółek matek. W 1999 roku, wskutek m.in. kryzysu rosyjskiego, upadła polska filia Frank- & Tobiesen. W 2001 roku JAS-FBG objął 88% udziałów w polsko-austriackim *joint-venture* Transbud Masiwa [www.jasfbg.com]. Kilka lat później rozwijający się dotąd u nas w organiczny sposób Raben przejął polsko-duńskie *joint-venture* CJ International. Natomiast w 2008 roku upadły polskie spółki córki holenderskiego VOS-a i niemieckiego Ricö (PRP). Ich upadek był o tyle znamieny, iż nie został spowodowany problemami polskich filii, lecz poważnymi kłopotami, jakie wystą-

piły w spółkach matkach. Problemy te były na tyle znaczne, że niemieckie Ricö (PRP) w ogóle upadło, tym samym w negatywny sposób wpływając właśnie na dalsze funkcjonowanie i los krajowego podmiotu.

Tym wymienionym elementom pozytywnym w działaniu podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego towarzyszyło zachodzenie dwóch niezwykle negatywnych zjawisk. Wiązały się one ze spożytkowaniem przez ten kapitał przewagi polegającej na dysponowaniu zdecydowanie większym potencjałem zasobowym w zakresie kapitału ludzkiego i rzeczowego w stosunku do małych – mniejszych polskich przewoźników. Pierwszym z tych negatywów było wykorzystywanie małych rodzimych podmiotów w roli podwykonawców, z jednoczesnym założeniem pozbywania się ich z rynku. To rugowanie małych firm o polskim kapitale zazwyczaj przybierało postać kilkusetapowego procesu³.

Drugie negatywne zjawisko odnosi się do sfery współpracy z innymi pośrednikami – dużymi spedytorami i operatorami logistycznymi. W ostatnich latach zachodnioeuropejscy przewoźnicy oraz podmioty z sektora usług spedycyjnych i logistycznych zaczęły bowiem u nas rozwijać inny rodzaj działalności. Ponieważ, na co zwrócono uwagę, tracą czy w przeważającym stopniu stracili w stosunku do podmiotów o rdzennie polskim kapitale podstawowe przewagi w zakresie wykonywania drogowych przewozów międzynarodowych, nie tworzą dalej typowych przedsiębiorstw transportowych, lecz wykorzystują krajowych tanich przewoźników, głównie mniejszych, dysponujących jednym lub kilkoma, kilkunastoma pojazdami. Niestety w takim modelu współpracy krajowe firmy zostają zdegradowane do roli jedynie wykonujących relatywnie proste usługi transportowe czy transportowo-spedycyjne, podczas gdy firmy zagraniczne skupiają się na wysoko specjalizowanych i rentownych usługach logistycznych (por. [Brdulak 2009, s. 253]). Przykładami zagranicznych inwestorów działających w taki sposób są nie tylko typowi operatorzy logistyczni dla przewoźników drogowych, jak DB Schenker, Frans Maas, Dachser, Kuehne+Nahel, Rhenus Logistics, czy podmioty zajmujące się świadczeniem usług kurierskich, jak DHL, TNT, UPS, GLS bądź DPD, ale i podmioty zajmujące się jednocześnie transportem drogowym, jak Raben.

Współpraca z takimi podmiotami jest różnie oceniana. Przeważnie w takiej sytuacji są szeroko wykorzystywane umiejętności naszych kadr, dobrze wykształconych i opłacanych relatywnie słabiej niż w kraju macierzystym zagranicznego podmiotu. Niemniej przewoźnicy, nie zmuszani przez nikogo, nieco „na własne życzenie”, zostają pozbawieni kontaktu z pierwotnymi zleceniodawcami przewozów i stają się w pełni uzależnieni od poczynań pośredników – spedytorów i operatorów logistycznych, w tym co do wysokości stawek. Dzięki temu w pewien sposób dokonuje się, tak wciąż pożądana, koncentracja w krajowym sektorze międzynarodowego drogowego transportu ładunków. Nie jest to jednak konsolidacja korzystna dla strony polskiej – przeważającej części polskich małych i średnich przewoźników.

³ Taką strategię w naszym kraju obrał m.in. Vos Logistics Polska.

W jej wyniku rosną mianowicie w siłę duże zachodnie koncerny, które mogą zapewnić pracę – zlecenia polskim firmom, ale firmy te tracą możliwość jakiegokolwiek oddziaływania na kształt rynku transportowego [Buczek 2004, s. 15]. Stają się więc biernymi wykonawcami czyichś zleceń, bez faktycznego wpływu na ich warunki, w tym cenę. Nierzadko, mając problemy, małe krajowe firmy transportowe, wobec braku innej alternatywy i jednocześnie siły przetargowej w kontaktach z dużymi zleceniodawcami, zgadzają się jeździć za niskie stawki, wprawdzie pokrywające koszty, w tym leasingu taboru, ale uniemożliwiające endogeniczne wzrost i rozwój. Nieraz również, w ramach coraz popularniejszych aukcji internetowych na obsługę kontraktów oferowanych przez dużych przewoźników czy spedytorów i operatorów logistycznych, polegających na licytowaniu ceny w dół, te małe firmy zgadzają się jeździć za rażąco niskie stawki, psując tym samym rynek.

Poza tym podmioty z udziałem kapitału zagranicznego niekiedy dopuszczały się, analogicznie jak niektóre podmioty o wyłącznie rodzimym kapitale, działań szkodliwych, łamiących prawo, o wręcz kryminalnym charakterze.

5. Ocena działalności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w polskim sektorze międzynarodowego drogowego transportu ładunków

Ocena działania podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w sektorze polskiego międzynarodowego drogowego transportu ładunków ogólnie wypada dobrze. Jednocześnie ocena ta powinna być dokonana z uwzględnieniem realiów funkcjonowania podmiotów o różnym kapitale, stosunków konkurencyjnych między tymi podmiotami oraz gospodarki narodowej jako całości.

Z całą pewnością wejście kapitału zagranicznego – podmiotów z udziałem takiego kapitału do naszego sektora międzynarodowego drogowego transportu ładunków na samym początku, w latach 1990-1991, trzeba uważać za pozytywne. Z perspektywy samego sektora wejście do niego kapitału zagranicznego oznaczało bowiem:

- wzrost konkurencyjności – przejawiający się pojawieniem się silniejszych graczy, zazwyczaj (co nie znaczy, iż zawsze, bo nieraz zdarzały się też praktyki wybitnie negatywne), wyznaczających pewne pozytywne standardy funkcjonowania, do których z czasem powinny dążyć inne podmioty;
- dążenie do podniesienia jakości świadczonych usług, najczęściej polegające na niewchodzeniu w wojny cenowe, jako szkodzące wizerunkowi oraz mające negatywny wpływ na jakość świadczonych usług, przez konieczność jej obniżenia wraz z redukcją ceny. Wojny takie były wówczas tak charakterystyczne dla wielu funkcjonujących od niedawna, małych, rodzimych firm. Tymczasem podmioty z udziałem kapitału zagranicznego generalnie dbały o jakość nawet kosztem utrzymywania wyższego poziomu cen. Wielu zagranicznych przedsiębiorców traktowało u nas inwestycje w sposób długofalowy, jako dokonywane na lata,

- a nie jak nieraz nasze nowe podmioty, jako sposób na szybkie i nie zawsze niestety legalne wzbogacenie się. To zazwyczaj polskie podmioty zaczynały wojny cenowe, w wielu przypadkach szkodliwe dla nich samych;
- postrzeganie jakości i kompleksowości usług, a nie niskiej ceny jako sposobu na pozyskanie klientów i w tym kontekście uzyskanie oraz zachowanie konkurencyjności w dłuższym przedziale czasu;
 - większą skłonność do wchodzenia w pozatransportowe, ale związane z realizacją procesu transportowego, dziedziny działalności, co w pierwszym rzędzie dotyczy rozwiniętej spedycji i kompleksowej obsługi logistycznej, łącznie z przepakowaniem, magazynowaniem, scalaniem, rozcalaniem, wykorzystaniem innych gałęzi transportu itd.;
 - powiązane z punktem poprzednim – zdolność do szybkiego zaproponowania kompleksowej usługi typu przewóz „drzwi-drzwi”, w tym przy wykorzystaniu innych gałęzi transportu, a nie jedynie prostego przemieszczania środkami drogowego transportu towarowego z punktu A do punktu B;
 - wykorzystanie kapitału niezbędnego do przygotowania nowoczesnych baz uzupełnionych o nowoczesne warsztaty i zaplecze biurowe oraz zakup fabrycznie nowego, nowoczesnego, eksploatacyjnie wysoko efektywnego taboru, pochodzącego już wtedy głównie od renomowanych zachodnioeuropejskich dostawców;
 - napływ wiedzy, kompetencji i umiejętności w zakresie obsługi wybranych grup klientów oraz działania na różnych rynkach, w tym wdrażanie nowoczesnych technik zarządzania i przechodzenie ze sfery samych przewozów do sfery powiązanej z nimi obsługi spedycyjnej i logistycznej.

Dlatego należy uznać, iż wskutek zajścia podanych zjawisk i procesów napływ kapitału zagranicznego do polskiego sektora międzynarodowego drogowego transportu ładunków wnosił szereg jak najbardziej korzystnych elementów, stanowiących tu wartość dodaną wynikającą z tego napływu. Kluczowymi spośród tych pozytywów były: wyznaczenie relatywnie wysokich standardów świadczenia usług, a tym samym działanie stymulacyjne w zakresie poprawy jakości; niedopuszczanie – w określonym zakresie – do zwiększania siły negatywnego oddziaływania na cały rynek przez czynniki o charakterze pejoratywnym; zwracanie większej uwagi na pozacenowe składniki oferty oraz zdolność do przedstawienia oferty bardziej kompleksowej.

Jednocześnie trzeba zaznaczyć, iż całościowo – w stosunku do liczby funkcjonujących podmiotów, zaangażowanego kapitału oraz liczby posiadanych środków transportu – kapitał zagraniczny (podmioty z udziałem tego kapitału) był od początku za słaby, by samemu istotnie wpływać na kształt sektora i zachodzące w nim zmiany. Liczba w ogóle takich funkcjonujących podmiotów, w zależności od okresu, według danych szacunkowych nigdy nie przekroczyła 10%. Powyższe pociągnęło za sobą dysponowanie relatywnie niskim potencjałem przewozowym, mierzonym liczbą posiadanych jednostek taboru, w tym silnikowych oraz naczep i przyczep.

Ten potencjał w żadnym wypadku nie przekroczył 15% potencjału przewozowego sektora – ogółu uprawnionych jednostek, a zazwyczaj wynosił mniej. Tym samym, nawet mimo nieraz możliwej wyższej produktywności realizowanych operacji, wykonana praca przewozowa nie kształtowała się na relatywnie wysokim poziomie⁴. Dlatego właśnie firmy z udziałem kapitału zagranicznego nigdy nie zdobyły na tym rynku dominującej czy nawet silniejszej pozycji. Były zatem realnie za słabe, by w istotny sposób osłabić działanie rodzimych podmiotów, móc je w większej liczbie skutecznie rugować z rynku, by przejmować ich zlecenia oraz zacząć oddziaływać na rynek jako całość w takim stopniu, by być w stanie efektywnie narzucić swoje zasady postępowania. Od początku pełniły więc co najwyżej funkcję w pewnym zakresie uzupełniającą i modyfikującą o elementy jakościowe i cenowe, ale nigdy nie zajęły – bo nie były w stanie – pozycji dominującej. Dopełniały w takim razie nasz rynek, ale nie mogły go formować – nadawać mu określony kształt i przez to determinować jego ostateczny charakter. Co najwyżej wpływały na pewne fragmenty tego rynku i na pewne zachodzące na nim procesy oraz mogły pobudzać konkurencyjność i zmieniać sposób patrzenia na prowadzenie tego biznesu. Niemniej, z wymienionych powodów, był to wpływ co najwyżej korygujący i wspomagająco-dynamizujący, nie zaś dominujący. Tym samym należy uznać, ogólnie oceniając omawianą kwestię, że podmioty z udziałem kapitału zagranicznego odgrywały jedynie rolę wybitnie komplementarną, a nie substytucyjną w stosunku do podmiotów o wyłącznie rodzimym kapitale.

Generalnie ta swoista słabość podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego od samego początku stanowiła następstwo kilku powiązanych ze sobą czynników. Przede wszystkim polski rynek międzynarodowego drogowego transportu ładunków już na samym początku przemian – w 1989 roku – został poddany niemal natychmiastowej głębokiej oraz powszechnej liberalizacji i deregulacji. Wskutek tego stał się rynkiem niemal wolnym w dostępie, ponieważ ewentualne wymagania, jakie należało spełnić, by rozpocząć wykonywanie działalności tego rodzaju, nie zaliczały się do znacznych. To z kolei skutkowało pojawieniem się na rynku prawie natychmiast znacznej liczby podmiotów, w większości bardzo słabych kapitałowo i o ograniczonym zasobie wiedzy. Nie zmienia to jednak faktu, że tych małych podmiotów były tysiące. W takich realiach wchodzące na ten rynek podmioty z udziałem kapitału zagranicznego od samego początku funkcjonowały na rynku wysoce konkurencyjnym, na którym na miejsce jednej czy drugiej upadłej firmy w zasadzie zaraz pojawiały się następne. W efekcie, z punktu widzenia podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, ten praktyczny brak początkowych barier wejścia powodował właśnie, iż podmiotów tych było za mało, by mogły skutecznie wpływać na całość rynku – podmioty te zajęły na nim tylko określone pozycje, w niektórych rodzajach przewozów czy relacjach przewozowych czasami mocniejsze, czasami

⁴ Są to jedynie dane szacunkowe, gdyż dokładne oficjalnie dostępne statystyki dotyczące tej tematyki nie istnieją.

słabsze. W dodatku podmioty te nie były w stanie, w wyniku rugowania, wypychać z rynku podmioty o polskim kapitale i tym samym marginalizować ich znaczenie.

Należy również podkreślić, że podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w początkowym okresie, wskutek m.in. swoich przewag kapitałowych, nie tylko dysponowały nowym, nowoczesnym taborem, ale nabywały tego taboru względnie dużo – rocznie nawet kilkanaście bądź kilkadziesiąt sztuk. Tymczasem podmioty z wyłącznym kapitałem polskim prowadzące biznes w tym sektorze posiadały przeważnie jeden, co najwyżej kilka pojazdów/zestawów – jeden, dwa, trzy, rzadziej pięć czy dziesięć. Z powodu słabości kapitałowej był to też najczęściej sprzęt używany, wyeksploatowany, kilkuletni, nierzadko ponad 10-letni. Do tego, dzięki wcześniejszemu doświadczeniu i kontaktom, podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zajmowały się obsługą klientów współpracujących z ich matkami od lat ewentualnie klientów zagranicznych, dopiero wchodzących do naszego kraju, ale żądających standardów obsługi na dotychczasowym, wysokim poziomie. Tych pierwszych klientów nasze podmioty i tak by nie przejęły – i zresztą nieraz nie przejęły do tej chwili, do obsługi tych drugich zdecydowana większość naszych podmiotów nie była wówczas jeszcze przygotowana. Kwestia dotyczyła głównie jakości świadczonych usług, m.in. ich pewności, bezpieczeństwa, punktualności – terminowości, dostępności oraz wymagań proekologicznych i dodatkowych, w tym związanych z zabezpieczeniem, magazynowaniem, przeładunkiem itd., czyli po części rozbudowaną sferą spedycyjno-logistyczną.

W ogólnym rozrachunku jednak, w odróżnieniu od wielu innych branż związanych z produkcją czy świadczeniem usług, przewagi kapitału zagranicznego nie okazały się na tyle znaczące, żeby podmioty o rdzennie polskim kapitale nie mogły się rozwijać oraz skutecznie rywalizować z zagranicznymi inwestorami. W rezultacie, o czym świadczą robione w ostatnich latach zestawienia zarejestrowanych w Polsce międzynarodowych drogowych przewoźników ładunków, podmioty o rdzennie polskim kapitale egzystują obok podmiotów z kapitałem obcym i rozwijają się w stałej walce konkurencyjnej z nimi oraz między sobą o pozyskanie kolejnych zleceń i zleceniodawców. Wśród tych firm, które, co trzeba obiektywnie przyznać, udanie konkurują z podmiotami z udziałem kapitału obcego, znajdują się m.in. JAS-FBG, Mexem, Appart, Europegaz, Breviter, Tedex, SKAT, SM Logistic, Intra, Chomar, Trans Bieszczady, Omega Pilzno wraz z PKS Rzeszów, Solidaris, PKS Gdańsk Oliwa czy Maszoński Logistic [Brdulak 2010, s. 23-38; Majecka 2014, s. 176-184; *Sytuacja transportu drogowego...* 2013; *Transport pod lupą...* 2013].

6. Wnioski

Polski sektor międzynarodowego drogowego transportu ładunków stanowi doskonały przykład na sukces, jaki odniosły nasze podmioty w ostatnim nieco ponad ćwierćwieczu. Z sektora przez ponad 30 lat małego, dzięki z jednej strony sprzyjającemu prawu, z drugiej zaistnieniu w otoczeniu wielu korzystnych warunków do

wzrostu i rozwoju, z trzeciej niepodważalnej przedsiębiorczości rodaków, rozwinął się w wysoce nowoczesny i niezwykle konkurencyjny dział gospodarki narodowej, liczący przeszło 31 000 firm, zatrudniających kilkaset tysięcy osób i dysponujących ogromnym potencjałem przewozowym, wyrażającym się liczbą posiadanych jednostek silnikowych – 185 400 podwozi i ciągników siodłowych [Sprawozdanie... 2016] oraz jeszcze większą liczbą naczep, przyczep i zabudów. Dokonał tego w stałej walce konkurencyjnej z podmiotami zagranicznymi. W tej walce o zlecenia podmioty o wyłącznie polskim kapitale skutecznie ograniczały działanie podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Dlatego w samej tylko sferze przewozów, pomijając sfery obsługi spedycyjnej i logistycznej, kapitał zagraniczny operujący w Polsce nie jest dziś bardziej konkurencyjny niż kapitał polski. W ciągu ostatnich lat zagraniczni przewoźnicy utracili mianowicie większość atutów, jakie mieli wcześniej w stosunku do polskich. Nasi przewoźnicy zdobyli już odpowiednie doświadczenie z działania na rynku międzynarodowym. Poza tym podmioty o polskim kapitale generalnie, pomijając pewne wyjątki, bankrutowały przeważnie ze względu na błędy ich właścicieli oraz wdawanie się w wojny cenowe między sobą, a nie ze względu na działania podejmowane przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego.

Poza tym relatywnie niewiele jest dziś elementów, które partner zagraniczny w sferze przewozów międzynarodowych byłby w stanie naszym firmom aktualnie zaproponować. 40-50 lat temu polskim podmiotom niezbędne były specjalistyczne wiedza i doświadczenie dotyczące działania na rynku międzynarodowym. 20-25 lat temu partnerzy zagraniczni, oprócz tych atutów, dysponowali zdecydowanie większymi zasobami kapitałowymi. Teraz i ta przewaga została zniwelowana.

Tym samym należy stwierdzić, że znaczenie podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego było w sektorze istotniejsze jedynie na początku lat 90. ubiegłego wieku, potem systematycznie malało. W początkowym okresie podmioty te faktycznie wyróżniały się większą produktywnością, nadrabianą przez nasze podmioty w pierwszym rzędzie przez niższe koszty, w tym niższe wynagrodzenia kierowców. Ilościowo podmioty te były jednak za słabe, by zmienić stosunki konkurencyjne w sektorze i narzucić swoje zasady postępowania oraz zdominować sektor – jego działanie zasadniczo nie wpłynęło na zmianę stosunków konkurencyjnych. Tylko na początku lat 90. i tylko w wybranych częściach rynku, jak obsługa wymagających zlecniodawców, stanowił on też autentyczną i realną konkurencję dla polskich podmiotów. Częściowe jego wzmacnianie następowało bardziej przez błędy polskich podmiotów, jak zgadzanie się na niekorzystne dla siebie warunki współpracy, niż autentyczne jego przewagi. Nieraz niestety polscy przedsiębiorcy, zamiast współpracować z powodzeniem ze sobą, łączyć się w większe organizmy, wołać prowadzić między sobą wykończającą wojnę cenową albo pracować dla dużych, obcych zlecniodawców, w tym układzie nigdy nie będąc równorzędnym dla nich partnerem. Przy tym te firmy krajowe, które chciały, w początkowym okresie mogły się uczyć od swoich odpowiedników z udziałem kapitału zagranicznego sposobu realizacji zamówień, obsługi klientów i ogólnie prowadzenia biznesu.

Ogólnie wejście zagranicznych podmiotów, które nastąpiło w ciągu ostatnich dwóch dekad, w zasadniczym stopniu nie zmieniło zatem stosunków konkurencyjnych w sektorze. W efekcie w odniesieniu przez polski sektor międzynarodowego drogowego transportu ładunków sukcesu na skalę europejską wkład podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego był niewielki. W tym przypadku rodzimy kapitał mianowicie dowiódł, iż może osiągać wysoką konkurencyjność samodzielnie, jeśli ma tylko ku temu stworzone odpowiednie warunki, a nawet potrafi wzrastać i rozwijać się mimo wybitnie niesprzyjających czynników w otoczeniu. I nie jest mu w stanie w tym wzroście i rozwoju, poza de facto jednostkowymi przypadkami, przeszkodzić kapitał zagraniczny. Analogicznym sukcesem na arenie międzynarodowej może się pochwalić niewiele działów naszej gospodarki. To właśnie ten sukces spowodował, iż rządy części państw tzw. starej Unii, gdy okazało się, że ich podmioty przegrywają z naszymi w równej walce konkurencyjnej, zaczęły wprowadzać różnego rodzaju ograniczenia i obostrzenia, takie jak płaca minimalna. Gdy wcześniej przez dziesiątki lat ich przedsiębiorstwa wykorzystywały innych, wtedy im to nie przeszkadzało. Gdy teraz z tymi innymi przegrywają, bo są mniej konkurencyjne, podnosi się kwestie związane z tzw. dumpingiem socjalnym.

Literatura

- Brach J., 2006, *Rekin z Wrocławia*, Ciężarówki i Autobusy, nr 12.
- Brdulak H., 2009, *Europejski rynek TSL – jednolity rynek czy rynek dwóch prędkości? Diagnoza i perspektywy*, [w:] Michałowska M. (red.), *Efektywny transport – konkurencyjna gospodarka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Brdulak H., 2010, *Polski rynek TSL w roku 2009*, Logistyka-Transport-Spedycja, dodatek do „Rzeczypospolitej”, 24 czerwca.
- Buczek J., 2004, *Skutki poszerzenia UE dla polskich przewoźników*, cz. II, referat, Truck-Auto-Komis, nr 21/22.
- CJ International – materiał reklamowy z roku 1999.
- IVECO Poland, 50. Stralis dla Tematrans, informacja prasowa, październik 2004.
- Majecka B., 2014, *Możliwości kształtowania pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw transportu drogowego – perspektywa vitalnościowa*, Logistyka-Nauka, nr 2.
- Perenc J., Godlewski J. (red.), 2000, *Międzynarodowe przewozy towarowe*, Polskie Wydawnictwa Transportowe, Warszawa.
- Pieriegud J., 2005, *Procesy konsolidacji na rynku usług transportowo-logistycznych*, [w:] Paprocki W., Pieriegud J. (red.), *Wpływ procesów demonopolizacji i konsolidacji w transporcie na sprawność i efektywność jego funkcjonowania*, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- Przybylski R., 2007, *Już w dwa lata po Niemcach*, dodatek Logistyka-Transport-Spedycja, nr 2, 14 czerwca.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 12 grudnia 1958 r. w sprawie wykonywania międzynarodowego przewozu drogowego autobusami i samochodami ciężarowymi zarejestrowanymi w kraju, DzU 1958, nr 76, poz. 386, 397, 388.
- Sprawozdanie, Dokumenty wydane przez GITD – ważne w obrocie prawnym stan na dzień 31 grudnia 2015 r., GITD, Warszawa, 29 stycznia 2016.

Sytuacja transportu drogowego w Polsce, 22 października 2013, <http://poradnikprzewoznika.pl/2013/transport-drogowy-w-polsce-raport> (dostęp: 9.01.2016).

Transport pod lupą – raport o kondycji polskiego transportu, 18 września 2013, <http://www.pracujw-logistyce.pl/szukaminformacji/raporty/21-raporty/2584-transport-pod-lupaefl-raport-na-temat-polskiej-branzy-transportowej> (dostęp: 10.01.2016).

Układ stowarzyszeniowy pomiędzy Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi, DzU 1994, nr 11, poz. 38.

Ustawa z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, DzU 1997, nr 26, poz. 143.

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2010, nr 220, poz. 1447.

Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne, DzU 1982, nr 19, poz. 146.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o warunkach wykonywania międzynarodowego transportu drogowego, DzU 1991, nr 75, poz. 332.

Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym, DzU 2001, nr 125, poz. 1371, tekst jednolity: DzU 2004, nr 204, poz. 2088.

Ustawa z dnia 27 listopada 1961 r. o transporcie drogowym i spedycji krajowej, DzU 1961, nr 53, poz. 297.

Ustawa z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, DzU 1989, nr 41, poz. 325; 1990, nr 74, poz. 442; 1991, nr 51, poz. 299.

www.deltatrans.pl.

www.jasfbg.com.

www.paiz.gov.pl.

www.raben.com.