

Polityka zdominowała transport – ambicje polityczne i interes gospodarczy „starej Unii” mają górować nad podstawowymi wartościami Wspólnoty

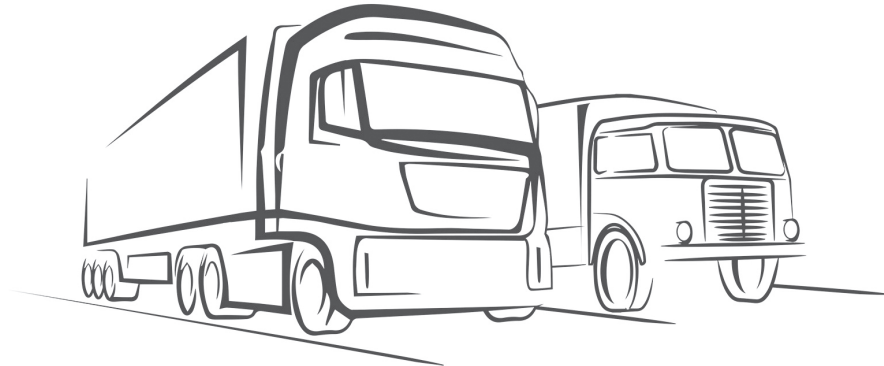
Jednolity rynek Unii Europejskiej opiera się na czterech podstawowych filarach – swobodach przepływu osób, kapitału, towarów i usług. Polska po akcesji w 2004 roku włączyła się w ten projekt, otwierając swój rynek na partnerów w ramach Wspólnoty. Dysproporcja potencjału ekonomicznego była na tyle duża, że już wkrótce zaowocowało to zdobyciem bardzo silnej pozycji przez podmioty „starej Unii” w niemal wszystkich obszarach życia gospodarczego naszego kraju – począwszy od sektora bankowego, na handlu detalicznym kończąc. Polska stała się krajem podwykonawców. Są oni wprawdzie coraz zamożniejsi, z lepszym dostępem do technologii i rynków zagranicznych, jednak nie zmienia to faktu, że ogromna część gospodarki została zdominowana przez firmy mające siedzibę za granicą. Równolegle rozpoczęła się intensywna emigracja pracowników w poszukiwaniu wyższego standardu życia. Podobnie stało się zresztą we wszystkich krajach naszego regionu, które weszły w skład Unii.

Oczywiście jednolity rynek ma zarówno plusy, jak i minusy. Możemy rozważać, co ostatecznie per saldo przeważa, i zapewne znajdziemy bardzo rozbieżne opinie na ten temat. Dopóki są honorowane zasady równorzędności podmiotów oraz równych praw i obowiązków dla wszystkich graczy, możemy mówić, że system działa i daje każdemu równe szanse. Czyli jest po prostu „fair”. Tak się może wydawać, ale jeśli popatrzymy na statystyki, zorientujemy się, że wygląda to tak, jakby Polska i kraje Europy Wschodniej na starcie otrzymały rowery, a kraje Europy Zachodniej samochody. Rodzi się pytanie: Kto szybciej dojedzie do mety? Pomimo wielu przeszkód są polskie firmy, którym udało się podbić zagraniczne rynki. Niestety świetna jakość produktów i usług oraz dobry marketing nie zawsze wystarczą. Polskim firmom różnymi metodami blokuje się dostęp do zachodnich, bogatych rynków zbytu, często stosując wobec nich nieuczciwe praktyki konkurencyjne.

Czy jednak rzeczywiście tak jest?

Po 13 latach, które minęły od naszej akcesji, jesteśmy już w innym miejscu, mamy inny potencjał i ambicje. Naszym przedsiębiorcom, co naturalne, nie wystarcza już pozycja podwykonawcy – usługi i produkty rodzimych firm bardzo często w niczym nie ustępują swoim odpowiednikom z Niemiec czy Francji, a niejednokrotnie przewyższają je pod względem jakości. Niewątpliwie jednym z czynników, który wpływa na wysoką konkurencyjność polskich przedsiębiorstw, poza jakością, jest cena. Wynika to m.in. z kosztów pracy. I tu pojawia się problem.

Otóż „stara Unia” bardzo chętnie korzystała (i nadal to robi) z dysproporcji w wynagrodzeniach, aby lokować w Polsce i innych krajach regionu produkcję na potrzeby swoich korporacji. Nikt nigdy nie wspominał w tym kontekście o „dumpingu socjalnym” lub „nieuczciwej konkurencji”. Próżno również szukać sytuacji, w których czołowi politycy naszych zachodnich partnerów w ostrym tonie występowałyby np. przeciwko „wykorzystywaniu” polskich pracowników w zagranicznych sieciach handlowych w Polsce, a przecież ci pracownicy zarabiają mniej, niż wynosi minimalna pensja w kraju właściciela. Ta dysproporcja



GW

w kosztach pracy, działająca na korzyść „starej Unii”, jest najwyraźniej zgodna z duchem Wspólnoty. Spójrzmy jednak, co się dzieje w momencie, w którym nasze przedsiębiorstwa chcą wyjść z ról podwykonawców i zacząć konkurować na równych zasadach na europejskich rynkach. Okazuje się, że w takich przypadkach wspomniana wyżej dysproporcja w wynagrodzeniach nie jest już akceptowalna, wręcz przeciwnie – stanowi poważny problem. Na tyle istotny, że państwa, które boją się konkurencyjności polskich firm, postanowiły forsować na szczeblu Wspólnoty rozwiązania protekcyjno-istyczne, w oczywisty sposób uderzające w podstawowe swobody jednolitego rynku.

Równi i równiejsi?

Wyrazistym i aktualnym przykładem jest to, co dzieje się w Unii Europejskiej w kwestii branży transportowej i szerzej – pracowników delegowanych. Jednym z powodów zaistniałego problemu jest bardzo silna pozycja polskich przedsiębiorców transportowych na europejskim rynku przewozów długodystansowych. Rodzima branża transportowa, często niedoceniana, dostarcza ok. 8% krajowego PKB i odpowiada za blisko 50% nadwyżki w handlu usługami. W polskim transporcie drogowym pracuje kilkaset tysięcy osób, nie licząc dodatkowych miejsc pracy generowanych przez branżę w tzw. biznesie komplementarnym (stacje serwisowe, usługi finansowe, ubezpieczenia).

Mocna pozycja polskich przewoźników na europejskim rynku nie podoba się krajom „starej Unii”, które pod sloganami „dumpingu socjalnego” lub „równej płacy za tę samą pracę” próbują wprowadzić regulacje prawne niwelujące wolny rynek i w konsekwencji zaprzeczające podstawowym wartościom, na których była budowana Unia Europejska.

Forsowane na przestrzeni ostatnich lat ustawy o płacach minimalnych w poszczególnych krajach czy uchwalona ostatnio ustawa o pracownikach delegowanych oraz tzw. pakiet mobilności mają zdefiniować na nowo rynek europejskich przewoźników drogowych. Można się spodziewać, że w kolejce czekają następne „pakieły” dotyczące innych sektorów, w których „stara Unia” nie życzy sobie konkurencji.

Niezależnie od kształtu ostatecznie przyjętych rozwiązań ten projekt zakłada odgórną, planową eliminację, a przynajmniej bardzo mocne ograniczenie polskiej konkurencji. Czy to jedyny cel? Wydaje się, że kwestia konkurencji nie jest jedyną sprawą, która w najbliższych latach ma zostać rozwiązana pod dyktando partykularnych inte-

resów poszczególnych państw. Być może nawet ma to być „zaledwie” środek mający doprowadzić do celu. O co więc jeszcze może chodzić?

Według prognoz Boston Consulting Group w 2020 r. w Niemczech będzie brakowało 2,4 mln pracowników, a w 2030 r. – aż 10 mln. Być może w tych danych kryje się przynajmniej częściowa odpowiedź na postawione wyżej pytanie. De facto może chodzić nie tyle o wyeliminowanie polskich przedsiębiorstw, co raczej o ich „przejęcie”, tj. zmuszenie do przeniesienia działalności z Polski. Stawka jest wysoka – mówimy tu o podatkach, składkach na świadczenia socjalne i pracownikach, których tak bardzo będzie brakować. Ktoś przecież musi uratować ich system emerytalny obciążony przywilejami, z których korzystają społeczeństwa tych państw.

Gdzie w tym wszystkim jest miejsce dla jednolitego rynku i swobodnego przepływu osób, kapitału, towarów i usług? Czy to wszystko ma zniknąć? Oczywiście że nie. Ma istnieć i mieć się dobrze, tyle tylko że działać jednokierunkowo. – Polska i inne kraje regionu winny stać się tym, czym były 13 lat temu: podwykonawcami i zapleczem tańszej siły roboczej. Nigdy konkurencją.

”
Zysk „starej Unii” oznaczać będzie straty dla Polski i innych krajów regionu

Należy przy tej okazji zadać sobie pytanie: Jak w takich warunkach odnajdą się polskie firmy transportowe? Obecnie bardzo ciężko to jednoznacznie stwierdzić, ponieważ otacza nas w tym temacie nieustanny chaos informacyjny, a szczegółowe akty prawne definiujące poszczególne wymagania oraz obowiązki pojawią się w ciągu dwóch lat.

Jeżeli jednak forsowane przez Francję i Niemcy pomysły wejdą w życie, pewne jest, że branża logistyczna zostanie wyrwana do góry nogami. A przecież jest to jedna z niewielu rodzimych branż, która do tej pory z powodzeniem radziła sobie na rynkach zachodnich.

Świadomość tego stanu rzeczy muszą mieć nie tylko polskie organizacje przewo-

zowe, ale również eksporterzy, ponieważ zmiany czekają ich na pewno. Wiadomo już, że będzie już chodziło o kwestię płacy minimalnej i jej ewentualnego uzupełnienia. Sygnalizowane rozwiązania skomplikują rzeczywistość w takim stopniu, że, chcąc funkcjonować, nasi przewoźnicy po prostu będą musieli rejestrować firmy za granicą.

Druga to potencjalny exodus przedsiębiorstw z Polski na Zachód – na wzór tego, który od lat dotyczy pracowników. Tu nie będzie już chodziło o kwestię płacy minimalnej i jej ewentualnego uzupełnienia. Sygnalizowane rozwiązania skomplikują rzeczywistość w takim stopniu, że, chcąc funkcjonować, nasi przewoźnicy po prostu będą musieli rejestrować firmy za granicą.

Zysk „starej Unii” oznaczać będzie straty dla Polski i innych krajów regionu: podatki od wynagrodzeń, od zarejestrowanych środków transportów, składki na ZUS i świadczenia zdrowotne – żeby wymienić tylko niektóre z najważniejszych.

Wreszcie tracą na tym polscy eksporterzy i importerzy, a w ostatecznym rozrachunku po prostu wszyscy Polacy. Warto przypomnieć, że koszty logistyki stanowią obecnie jeden z głównych kosztów zawartych w cenie produktu, w niektórych przypadkach osiągający poziom 60–70% kosztu całkowitego. Tak drastyczna zmiana zasad funkcjonowania branży transportowej spowoduje bardzo istotny wzrost tych kosztów. Za transport będzie trzeba po prostu zapłacić znacznie więcej.

Zmiana wzorca konsumpcyjnego w Europie i na świecie w ciągu ostatnich lat pokazuje, że od usług transportowych wymaga się obecnie bardzo dużej elastyczności i szybszego reagowania na potrzeby klienta. Często nie cena się liczy, a dostępność.

Eksperci w branży są zdania, że nowo-go znaczenia nabiorą również centra logistyczne; częściej trzeba będzie przeladowywać masę towarową transportowaną na określonym kierunku, przeczeplać naczepy. Na tym także zyska „stara Unia” i wielcy operatorzy logistyczni z tych krajów, którzy dysponują takimi centrami, a także posiadają ogromne środki na ich rozbudowę.

Tak mocna ingerencja w rynek europejskich przewoźników drogowych jest odbierana przez branżę bardzo jednoznacznie, jako daleko zaawansowany protekcyjizm ukierunkowany na ochronę gospodarek poszczególnych państw. Jest to działanie wyjątkowo niekorzystne, które w długofalowej perspektywie przyniesie bardzo negatywne skutki. Otwarte też pozostaje pytanie, jak w „nowej rzeczywistości” obronią się na rynku europejskim produkty w korelacji do produktów chińskich czy amerykańskich.

Na pewno w najbliższym czasie czeka nas przewartościowanie strategii działania, ponieważ to nie cena, a koszt będzie definiował przyszłość.

Dzisiaj nasz kraj stoi przed ogromnym wyzwaniem. Potrzebujemy współpracy na wielu płaszczyznach. Wydaje się, że podstawowe filary, na których została oparta Unia Europejska – swobody przepływu osób, kapitału, towarów i usług – są mocno nadwyżężone. Czy mamy pozwolić się zdominować i zostać w roli podwykonawcy? Czy dla naszego kraju znajdzie się miejsce na to, by stać się równorzędnym partnerem w zglobalizowanym świecie? My wcale nie walczyliśmy o wiele. Chcemy tylko równych szans do konkurencyjności i powrotu do tego, czym powinna być WSPÓLNOTA.

Jakub Zapala

W GOSPODARCZYCH MISTRZOSTWACH ŚWIATA
JESTEŚMY JEDNĄ DRUŻYNĄ

FUNDACJA
POMYŚL
O PRZYSZŁOŚCI