Organizacja polskich izb handlowych, działających w 24 krajach świata – PolChambers – chce systemowo wesprzeć właścicieli polskich firm transportowych, działających na rynkach Europy Zachodniej oraz zamierzających zakładać tam lub kupować spółki przewozowe. Inicjatywę nazwaliśmy „GoEurope", a Transport Manager wspiera ją na swoich łamach. O tej inicjatywie rozmawia z **Andrzejem Wójcikiem**, prezesem PolChambers, Marek Loos.

– Jak to się stało, że jako prezes PolChambers zainteresował się Pan wsparciem branży transportowej?

– To długa historia. Od 3 lat jestem prezesem Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej we Francji. Ta nominacja bardzo dużo wniosła w moje życie. Wcześniej byłem przez około 15 lat aktywnym działaczem tej izby. Od momentu przejęcia prezesury Izby zrozumiałem, jak wielka jest różnica we wsparciu, na jakie mogą liczyć zachodnioeuropejscy – np. francuscy – przedsiębiorcy ze strony swoich rządów, w ekspansji na zagraniczne rynki, w porównaniu do tego, na co mogą liczyć polscy biznesmeni od naszego rządu, rozszerzając działalność za granicę. Sam to widziałem i przeżyłem. Mieszkając i żyjąc wiele lat we Francji, poznałem dokładnie, jak wielkie jest wsparcie rządowe francuskich przedsiębiorców, inwestujących np. w Polsce. Zauważenie tej wielkiej różnicy było dla mnie szokiem, który wywołał u mnie refleksję, polegającą na tym, że albo można opuścić ręce i spasować z tą ekspansją, albo zacząć radzić sobie samemu.

Powstaje projekt skutecznej pomocy polskiej branży międzynarodowego transportu w ekspansji zagranicznej.

– Tak właśnie postanowili robić polscy międzynarodowi przewoźnicy drogowi – radzą sobie sami.

– W pewnym momencie swojej działalności dowiedziałem się, że taką postawę przyjęli. Najpierw jednak wyjaśnię, czym jest PolChambers. Jest to stowarzyszenie polskich izb handlowych działających w 25 krajach świata (wiele krajów europejskich, ale również: Peru, Chile, USA i Australia). Członkami zarządu tej organizacji są prezesi izb handlowych na całym świecie. Polska izba handlowa we Francji działa najaktywniej spośród tych organizacji i ma najdłuższy staż, dlatego objęła prezydenturę stowarzyszenia PolChambers. Stąd moja prezesura w PolChambers.

Zadaniem tej sieci izb jest pomaganie firmom i promowanie polskiego biznesu w tych krajach, w których działają.

Trzeba przygotować polskie firmy do eksportu, a to wymaga opracowania strategii działania.

– A jak transport znalazł się w polu Pańskiego szczególnego zainteresowania?

– Wszystko zaczęło się od Krzysztofa Sarneckiego, założyciela i prezesa firmy doradczej Quest Change Managers, która – za sprawą aktywnej współpracy z czasopismem Transport Manager – jest mocno zakorzeniona w branży transportu, spedycji i logistyki (TSL). Wspólny język znaleźliśmy ze względu na naszą podobną przeszłość. On długo mieszkał w Stanach Zjednoczonych, a ja – we Francji, gdzie zresztą mieszkam dotychczas. Każdy z nas żył w innym kraju i zauważyliśmy różnice w podejściu do biznesu naszych rodaków w USA i Francji. Długo rozmawialiśmy na ten temat, a głównym tematem, który nas połączył, było to, że trzeba przygotować polskie firmy do eksportu. Nie wystarczy bowiem zdobyć finansowanie eksportu oraz stworzyć już jakąś strukturę za granicą. Eksport kieruje się innymi prawami, niż działalność w kraju. To trzeba sobie uświadomić i przygotować się. Tu nie można działać ad hoc, a konieczne jest stworzenie strategii. Krzysztof zaprosił mnie do Łodzi na spotkanie tzw. „Fajnego Grona" – grupy managerów branży transportowej, którzy postanowili połączyć się i coś zrobić wspólnie. Istnienie takiej grupy w jakiejś branży było dla mnie szokiem, bo dotychczas we wszystkich branżach, w których działałem, „każdy sobie rzepkę skrobał". Krzysztof wytłumaczył mi, że nie spotykają się oni, żeby pokazać, że jeden jest lepszy od drugiego, ale chcą wspólnie coś robić. Najciekawsze dla mnie na tym spotkaniu były indywidualne rozmowy kuluarowe. Przewoźnicy opowiadali mi, jakie problemy mają w różnych krajach Europy. Wówczas zrodził się u mnie pomysł, że skoro jest tak wielu managerów transportu, borykających się z problemami za granicą, to może potencjał, reprezentowany przez PolChambers, można by było wykorzystać, żeby te problemy systemowo rozwiązywać. Trudno oczekiwać, że problemy polskich przewoźników we wszystkich krajach członkowskich PolChambers zacznie od razu rozwiązywać. Wyselekcjonowałem więc pilotażową grupę prezesów, od której zabieramy się za pomaganie polskim firmom transportowym robiącym tam interesy. Są to: Niemcy, Francja, Luksemburg, Hiszpania i Włochy. Reprezentują oni dużą część regionów operowania polskich przewoźników drogowych. Prezesów izb z tych krajów zapytałem, jakie problemy mają na terenie ich działania polskie firmy transportowe. Okazało się, że każdy z nich miał bardzo dużo do powiedzenia. Z tego stworzyłem

pierwszą analizę, z której płynie wniosek, iż może warto byłoby, jako PolChambers, zrobić coś zorganizowanego, usystematyzowanego i konkretnego dla polskich przewoźników drogowych.

– **Co ma Pan na myśli?**

– I tu dochodzimy do sedna naszej rozmowy. Zapytajmy o to ekspertów, których wielu spotka się podczas konferencji Transport Managera pt. „100 CEO's Conference" w Poznaniu (wywiad został przeprowadzony 20 sierpnia 2021 r.). Tymi ekspertami są gracze na rynku transportowym – przedstawiciele największych firm z branży, bo tylko oni osiągnęli tak duży efekt skali w swojej działalności, że mogą planować ekspansję na rynki Europy Zachodniej.

Może okaże się, że warto stworzyć strukturę, która spowoduje, że każdy z przewoźników z osobna nie będzie musiał zatrudniać lub wynajmować osób znających się na prawie każdego kraju z osobna i mówiących językami tych krajów. Może lepiej, jeżeli do dyspozycji wielu przewoźników będą w poszczególnych krajach prawnicy, znający się na prawie transportowym, którzy wkrótce staną się ekspertami, w miarę kolejnych obsługiwanych przewoźników.

– **Dlaczego uważa Pan, że taka ustrukturyzowana organizacja skuteczniej będzie reprezentowała interesy firm transportowych, niż każda z osobna, wynajęta przez przewoźnika np. kancelaria prawna?**

– Podam przykład z „francuskiego podwórka", na którym działam, choć dotychczas w innej branży – nieruchomości. Francja jest specyficznym krajem, kierującym się regułami mówiącymi, że jeżeli w określone zjawisko wkracza jakaś instytucja, to Francuzi mają do niej wielki respekt, szczególnie taki szacunek odczuwają do izb handlowo-przemysłowych. To zjawisko jest głęboko zakorzenione w kulturze i mentalności Francuzów. Należy im uświadamiać, że polskie firmy transportowe są stale źle traktowane, że nadinterpretuje się francuskie prawo na niekorzyść polskich przewoźników operujących na terenie Francji, że przez to polskie firmy transportowe są świadomie i systematycznie nękane we Francji. Jeżeli komunikuje to władzom francuskim zorganizowana instytucja, reprezentująca interesy polskich przewoźników, to taki głos jest dużo poważniej przyjmowany przez francuskie władze, niż np. telefon z kancelarii prawnej. Musi wejść więc do gry instytucja, która z konkretnych przypadków spraw, pozytywnie załatwionych przez siebie, robi bazę swojego doświadczenia, z którym izba handlowo-przemysłowa w określonym kraju idzie z lobbingiem do senatu, Parlamentu Europejskiego, itp. W taki systemowy sposób powinno zostać zorganizowane wsparcie polskich firm transportowych w krajach Europy Zachodniej. To jest tylko mój pomysł – koncepcja systemowego wsparcia sektora transportowego – ale chcę wysłuchać, co na ten temat powiedzą przedstawiciele branży, bo chodzi tu o swoisty lobbing polskiego transportu w Unii Europejskiej. Po pierwsze, muszę się dowiedzieć, czy realizacja tego pomysłu jest im potrzebna.

– **Podsumowując ten wywiad – dokończymy go podczas rozmów na konferencji „100 CEO's", zadając właścicielom największych polskich firm transportowych pytanie „Powiedzcie, co Wam potrzeba", a Pan odpowie, czy potrafi Wam pomóc, korzystając z sieci izb handlowych, zrzeszonych w PolChambers.**

– Tak. W ten usystematyzowany sposób powstanie projekt skutecznej pomocy polskiej branży międzynarodowego transportu w ekspansji zagranicznej. Taki jest pomysł, a co się z niego zrodzi, zadecydują sami właściciele firm transportowych i managerowie branży TSL. Może to dobrze, że nie wiem, co ma się z tego pomysłu zrodzić, bo nie chcę niczego narzucać środowisku.

– **Dziękuję za rozmowę.**

Może warto byłoby, jako PolChambers, zrobić coś zorganizowanego, usystematyzowanego i konkretnego dla polskich przewoźników drogowych.

POLCHAMBERS

Niezależne stowarzyszenie koordynujące ogólnoświatową sieć polskich izb handlowych i organizacji biznesowych. Izby zrzeszone w PolChambers reprezentują polską gospodarkę za granicą, promując globalne relacje biznesowe poprzez rozbudowaną sieć członków, wspierając firmy polskie i z krajów przyjmujących w drodze do polskiego rynku poprzez działalność w krajach swojej siedziby.

PolChambers
Polish Chambers of Commerce Abroad