

*Mateusz Kabut, Tomasz Malesa**

FUNKCJONOWANIE PRZEDSIĘBIORSTWA A OTOCZENIE PRAWNE NA PRZYKŁADZIE BRANŻY SAMOCHODOWEGO TRANSPORTU ŁADUNKÓW

Z a r y s t r e ś c i: W niniejszym artykule zostanie przybliżona problematyka funkcjonowania przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu otoczenia prawnego. W dalszej części pracy zostaną przedstawione wyniki badania jakościowego obejmującego wywiady z pięcioma osobami decyzyjnymi z czterech przedsiębiorstw samochodowego transportu ładunków. Celem przedstawionego badania było pogłębienie wiedzy dotyczącej wpływu otoczenia prawnego na funkcjonowanie przedsiębiorstwa w tej branży.

S ł o w a k l u c z o w e: samochodowy transport ładunków; otoczenie prawne; skutki regulacji.

K l a s y f i k a c j a J E L: L21.

WSTĘP

Otoczenie prawne stanowi istotny element rzeczywistości, w której przedsiębiorcy prowadzą działalność gospodarczą. Nie ulega bowiem wątpliwo-

* Adres do korespondencji: Mateusz Kabut, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa, e-mail: mkabut@wz.uw.edu.pl; Tomasz Malesa, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa, e-mail: tomaszekmalesa@gmail.com.

ści, że bez rozsądnego prawa i sprawnego państwa, które będzie je egzekwować, nie powstanie stabilny i efektywny rynek wymiany dóbr i usług, będący z kolei istotnym warunkiem efektywności przedsiębiorstw. Jednakże wpływ prawa na funkcjonowanie firm może być także negatywny, na przykład w sytuacji, gdy prawo nie nadąża za bieżącymi wyzwaniem lub gdy prawo stanowi źródło niepewności. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie przykładów wpływu otoczenia prawnego na funkcjonowanie przedsiębiorstw w branży samochodowego transportu ładunków.

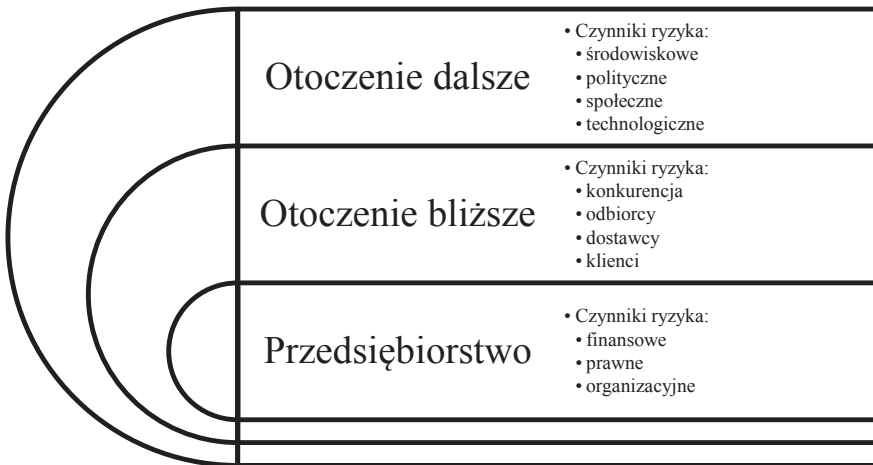
1. PRZEDSIĘBIORSTWO – ASPEKTY TEORETYCZNE

Działalność przedsiębiorstw jest bardzo mocno uwarunkowana systemem podatkowo-prawnym oraz gospodarką danego kraju. W obecnych czasach, aby przedsiębiorstwo mogło przetrwać w turbulentnym otoczeniu, musi elastycznie się do niego dopasowywać [Sudoł, 2007, s. 21]. Analizując teorię przedsiębiorstw, zauważamy zmiany zachodzące w postrzeganiu sensu istnienia przedsiębiorstw. Od połowy XX wieku zaczęto zmieniać postrzeganie definicyjne pojęcia „przedsiębiorstwo”. Została zwrócona uwaga, że przedsiębiorstwo to bardziej złożony podmiot gospodarczy, który skupia się nie tylko na dążeniu do generowania jak największego zysku, ale także na innych aspektach działalności, takich jak np. społeczna odpowiedzialność [Noga, 2009; Wojtysiak-Kotlarski, 2011]. W wyniku odchodzenia od dawnego definiowania przedsiębiorstwa pojawiły się nowe nurty teorii przedsiębiorstwa. Powstały takie nurty, jak: menedżerski, behawioralny, strategiczny, przedsiębiorczy czy też neoinstytucjonalny [Wojtysiak-Kotlarski, 2011]. Wszystkie nowe koncepcje mają na celu dostosowanie opisu przedsiębiorstwa do praktyki gospodarczej.

Każda z firm charakteryzuje się swoistego rodzaju odrębnością. Przeglądając literaturę przedmiotu, zauważamy, że do podstawowych cech przedsiębiorstwa możemy zaliczyć: odrębność ekonomiczną, organizacyjną, organizacyjno-techniczną i wytwórczą oraz terytorialną [Grzenkowicz, 2008, s. 17; Gruszeczki, 1989, s. 125–128]. Możemy stwierdzić, że nie ma dwóch identycznych przedsiębiorstw. Niemniej jednak większość z nich realizuje kilka podstawowych funkcji: produkcyjną, technicznego rozwoju, logistykę, organizacyjną, finansową, pozyskiwania dochodów, socjalną i przedsiębiorczości [Grzenkowicz, 2008]. Pierwsza z nich przejawia się tym, że celem utworzenia każdego przedsiębiorstwa jest wytwarzanie produktów lub usług. Kolejne funkcje związane są z poszczególnymi działaniami

każdego przedsiębiorstwa, np. w przypadku gdy dostarczamy jakiś produkt do danego kontrahenta, mamy do czynienia z funkcją logistyki, aby sfinansować zakup półfabrykatów – funkcją finansową itd. Niewątpliwie nie możemy stwierdzić, które z tych funkcji są najważniejsze, ponieważ każde przedsiębiorstwo ma inną strategię działania, zorientowaną na konkretny, założony wcześniej cel [Obłój, 2010, s. 13–19]. Dlatego też przedsiębiorstwa różnią się znacząco pod względem celu działania. A. Noga [2009, s. 64–74] wyróżnia: cele powszechne i autonomiczne. Cele powszechne to te, które są wymieniane w różnych badaniach i stanowią one inspirację do budowania różnych teorii przedsiębiorstw. Autonomiczne pomagają zrozumieć tzw. drugie dno sensu działania przedsiębiorstwa. Wyjaśniają, dlaczego przedsiębiorstwo w danej sytuacji zachowało się sprzecznie z tym, co innej firmie przyniosło sukces. Niemniej jednak trzeba pamiętać, że wiele rzeczy zależy od np. struktury przedsiębiorstw, celu, w jakim zostało utworzone, oraz innych składowych przedsiębiorstwa. Ciekawym przykładem różnego definiowania celu działalności przedsiębiorstw mogą być słowa A. Bliklego [2007, s. 14]: „Zysk nie jest celem, choć jest koniecznością. Zysk jest wynagrodzeniem kapitału, tak jak płaca jest wynagrodzeniem dla pracy. Powtarzam – zysk nie jest celem. Celem jest trwanie”. Profesor w tym przypadku opisuje cel działania przedsiębiorstw rodzinnych. W przypadku innych firm, gdzie kierownicy i menadżerzy nie utożsamiają się z firmą i pracują w niej tylko w celu zrealizowania potrzeb materialnych, celem będzie zysk.

Kolejnym bardzo ważnym aspektem działalności przedsiębiorstw jest niepewność oraz ryzyko. Niewątpliwie oba aspekty mają ze sobą elementy wspólne, jednakże, według teoretyków oraz specjalistów z dziedziny finansów, nie ma zgodności co do relacji, jaka między nimi występuje [Emblemsvag, Kjolstad, 2002]. Ryzyko możemy interpretować w różny sposób. Może być definiowane jako zagrożenie i wtedy koniecznością jest zabezpieczenie się przed jego skutkami. Z innej strony możemy postrzegać ryzyko jako naturalną sytuację wystąpienia efektów niezgodnych z planowanymi [Griffin, 2005, s. 285]. Przeglądając literaturę przedmiotu, możemy zauważyć, że ryzyko najogólniej dzielimy na: ryzyko wewnątrz firmy oraz ryzyko otoczenia bliższego i dalszego [Adamska, 2009, s. 12–15].



Schemat 1. Źródła ryzyka w działalności przedsiębiorstwa

Źródło: Adamska, 2009, s. 13.

Oczywiście im ryzyko jest bardziej oddalone od jądra przedsiębiorstwa, tym wpływ przedsiębiorstwa na nie jest mniejszy. Ważnym w analizie ryzyk jest konkurencja, często bowiem to ona doprowadza przedsiębiorstwa do granic opłacalności. Firmy, chcąc zdobyć i utrzymać stale wysoką pozycję na danym rynku, powinny elastycznie dopasowywać się do wyzwań stawianych im przez klientów, jak i konkurencję. Przedsiębiorstwo powinno także podążać za aktualnymi trendami występującymi na rynkach [Kowalczewski, Matwiejczuk, 2007, s. 173].

W niniejszym artykule szczególna uwaga zostanie poświęcona otoczeniu prawnemu i ryzyku jego zmiany, jest ono bowiem specyficzne dla funkcjonowania przedsiębiorstwa. Po pierwsze, przedsiębiorstwo musi działać w określonym przez ustawodawcę prawie, które stanowi dla niego element egzogeniczny [Brach, 2013, s. 95]. Po drugie, przedsiębiorca sam decyduje, czy chce podjąć ryzyko działalności w obecnej sytuacji prawnej. Ryzyko prawne definiowane może być w dwojaki sposób: w rozumieniu szerokim jest to ryzyko wszelkich konsekwencji prawnych wynikających z bieżącej działalności przedsiębiorstwa, natomiast w wąskim rozumieniu są to wszelkie ryzyka pochodzące z aktów prawnych lub niepewności prawnej [Moorhead, Vaughan, 2015, s. 4–5].

Cechą charakterystyczną naszego systemu prawnego są jego często następujące zmiany. Czasem jest to efekt decyzji politycznych czy też środowiskowych pochodzących z otoczenia dalszego. Jest to tzw. inter-

wencjonizm państwa. Państwo poprzez swoje organy (parlamenty, organy administracji gospodarczej i finansowej) wpływa w sposób istotny na różne sfery działalności przedsiębiorstwa [Smoleń, Górniak, 2007, s. 6]. Przykładem z branży transportowej może być wprowadzony w lipcu 2011 roku elektroniczny system poboru opłat na płatnych odcinkach dróg. Celem Państwa uzasadniającym to działanie było zwiększenie wpływów do Krajowego Funduszu Drogowego. Zmiana prawna spowodowała, że każdy samochód o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony musi zakupić specjalne urządzenie, które musi doładowywać, aby móc jeździć po wielu drogach w Polsce. Efektem tego był wzrost kosztów transportu. W branży transportowej państwo wykorzystuje różne narzędzia w celu osiągnięcia założonego celu. Możemy je podzielić na ekonomiczne i nieekonomiczne [Rosa, 2013, s. 152]. Poniższy schemat w sposób klarowny omawia oba te narzędzia.



Schemat 2. Podstawowe narzędzia oddziaływania na podmioty gospodarcze

Źródło: Rosa, 2013, s. 152.

Każde z tych narzędzi może w sposób znaczący wpływać na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Jeżeli przedsiębiorstwo działa na granicy opłacalności, to każdy ruch państwa może oznaczać konieczność zwiększenia cen swoim kontrahentom, co w konsekwencji może spowodować ich utratę, a później nawet bankructwo firmy. Alternatywą może być nieprzestrzeganie nowych przepisów, co z kolei wiąże się ze zwiększaniem ryzyka wystąpienia kar. Z tego też powodu, zmiany w otoczeniu prawnym mają

ogromne znaczenie dla branży transportu drogowego, gdzie rentowność sprzedaży jest na bardzo niskim poziomie – w 2013 wyniosła ona zaledwie 2,8%, podczas gdy poziom rentowności dla całej polskiej gospodarki wyniósł 4,3% [GUS, 2014, s. 54, 62]. Tak niska rentowność oznacza, że nawet niewielka zmiana prawa może sprawić, że firma utraci zyskowność albo nawet poniesie stratę.

2. RYNEK USŁUG TRANSPORTU SAMOCHODOWEGO ŁADUNKÓW

Polski rynek usług transportu ładunków w ciągu ostatnich dziesięcioleci uległ ogromnym przeobrażeniom. Wiązały się one przede wszystkim z istotnymi zmianami polityczno-ekonomicznymi w Europie Środkowowschodniej na początku lat 90. poprzedniego stulecia [Brach, 2012, s. 64] oraz rozszerzeniem Unii Europejskiej, które następowało razem z pogłębieniem procesu integracji europejskiej. Skalę zmian najlepiej widać na przykładzie usług międzynarodowego transportu samochodowego – w 1989 roku istniało w Polsce zaledwie ok. 60 firm świadczących tego rodzaju usługi [Brach, 2012, s. 390], a 25 lat później było ich już 29 488 [GITD, 2015]. Z danych tych wynika, że w ciągu ćwierć wieku struktura rynku zmieniła się z oligopolu w formę zbliżoną do doskonałej konkurencji. Przemianie tej niewątpliwie sprzyjała znaczna liczba usługobiorców oraz względna homogeniczność usług transportowych.

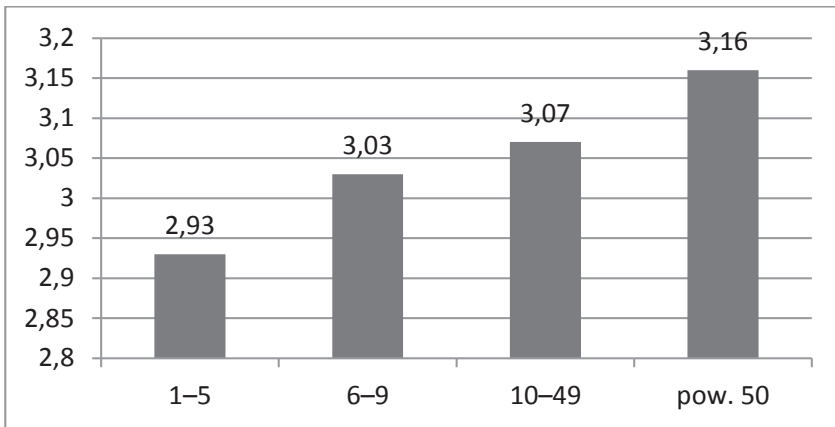
Skutkiem gwałtownego wzrostu liczby przedsiębiorstw transportowych jest również to, że większość mocy przewozowych w Polsce posiadają niewielkie firmy. W przypadku transportu międzynarodowego 64,1% wszystkich pojazdów ciężarowych znajduje się w przedsiębiorstwach, których flota liczy nie więcej niż 20 samochodów (por. tabela 1). Można podejrzewać, że udział małych firm w oferowanej na rynku mocy przewozowej jest jeszcze większy, ponieważ oprócz przedsiębiorstw zajmujących się transportem międzynarodowym funkcjonują również inne firmy, które ze względu na charakter swojej działalności zazwyczaj posiadają mniejszą liczbę samochodów. Szacuje się, że w 2010 roku było w Polsce 119 856 takich przedsiębiorstw, w tym 68 500 firm transportu krajowego i 51 356 przedsiębiorstw korzystających z samochodów do 3,5 tony, na które nie jest wymagana licencja [Szymoniak, 2013, s. 98].

Tabela 1. Polskie przedsiębiorstwa świadczące usługi międzynarodowego transportu towarów według liczby pojazdów

Liczba pojazdów	Stan na 31 grudnia 2014			
	Liczba przedsiębiorstw	Liczba pojazdów	Udział w ogóle pojazdów	Skumulowany udział w ogóle pojazdów
Przedsiębiorstwo posiada licencję, ale nie posiada pojazdów	1652	0	0%	0%
1	6750	6749	4,0%	4,0%
2–4	11818	32652	19,4%	23,4%
5–10	6015	40554	24,0%	47,4%
11–20	1988	28206	16,7%	64,1%
21–50	948	28609	17,0%	81,1%
51–100	223	15214	9,0%	90,1%
Pow. 100	94	16660	9,9%	100%
RAZEM	29488	168645	100%	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie GITD, 2015, s. 3.

Zdominowanie rynku przez mniejsze podmioty może być efektem występowania w branży dysekononii skali. Jak wynika z badań Waśkiewicza i Bentkowskiej-Senator [2011, s. 19], w przeliczeniu na wozokilometr najmniejsze koszty przeciętnie ponoszą przedsiębiorstwa posiadające do 5 samochodów. Natomiast te same koszty w największych przedsiębiorstwach biorących udział w badaniu były już o 7,8% wyższe (por. wykres 1). Wy tłumaczeniem tego zjawiska może być nieliniowy wzrost kosztów koordynacji i zarządzania flotą lub też wyższa jakość oferowanych usług (np. dzięki systemom IT, telematyce).



Wykres 1. Koszt wozokilometra w firmach transportowych w zależności od liczby posiadanych pojazdów w III kw. 2010 roku

Źródło: Waškiewicz, Bentkowska-Senator, 2011, s. 19.

Niezależnie jednak od przyczyny niekorzyści skali ich występowanie również sprzyja konkurencji w branży. Natomiast silna konkurencja niewątpliwie wpływa na funkcjonowanie firm transportowych, ich procesy oraz podstawowe funkcje. Zgodnie z dominującymi w literaturze poglądami należy przypuszczać, że wpływ ten będzie pozytywny, dzięki czemu firmy obecne na rynku będą bardziej efektywne.

Kolejnym obok konkurencji czynnikiem mającym duży wpływ na funkcjonowanie firmy z branży transportowej ma otoczenie prawne. Co ważne, w przypadku przewoźników świadczących usługi międzynarodowego transportu ładunków otoczenie to obejmuje także systemy prawne innych państw oraz liczne akty prawa międzynarodowego. Wśród nich największe znaczenie mają [Barch, 2013, s. 98–106]:

- Konwencja celna TIR, Manifest AGT oraz Konwencja celna ATA – ograniczające i ujednolicające formalności związane z przepływem towarów przez granice celne;
- Konwencja CMR – regulująca podstawowe ramy prawne umowy międzynarodowego transportu towarów, w tym przede wszystkim obowiązki stron;
- Konwencja ATP oraz Konwencja ADR – regulujące międzynarodowy przepływ specyficznych grup towarów (towary szybko psujące się oraz materiały niebezpieczne);
- Konwencja AETR – regulująca czas pracy kierowców.

Zdecydowanie bardziej liczne i rozbudowane są z kolei regulacje unijne i krajowe. Z tego powodu nie sposób ich wszystkich wymienić w niniejszym artykule. Warto jednak wskazać na przykład regulacji dotyczących czasu pracy kierowcy – w Polsce zagadnienie to jest regulowane w różnym zakresie przez Rozporządzenie (WE) 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady, Ustawę o czasie pracy kierowców, Kodeks Pracy oraz szereg rozporządzeń wykonawczych.

Scharakteryzowane powyżej otoczenie prawne, cechujące się znacznym zakresem interwencjonizmu państwa, niewątpliwie wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstw transportu samochodowego. Trudno jednak bez przeprowadzenia badań ocenić, czy regulacje prawne zgodnie z założeniami polityki transportowej poprawiają efektywność systemu transportowego i jakość świadczonych usług [Rucińska, 2012, s. 91], czy wręcz przeciwnie – negatywnie wpływają na funkcjonowanie firm transportowych i realizację ich funkcji.

3. WNIOSKI Z BADAŃ

W celu oceny wpływu otoczenia prawnego i jego zmian na funkcjonowanie firm transportowych przeprowadzono wywiady z 5 osobami decyzyjnymi z 4 przedsiębiorstw świadczących usługi transportu międzynarodowego ładunków. Dwie z badanych firm dysponowały ponad 50 samochodami, jedno badane przedsiębiorstwo (które świadczy swoje usługi wyłącznie na rzecz jednej firmy transportowej) posiadało 8 samochodów. Ostatnia badana firma dysponowała dwoma pojazdami, a rolę kierowców pełnili właściciele przedsiębiorstwa. Taki dobór badanych umożliwił spojrzenie na badany problem z różnych perspektyw.

Pierwszym interesującym wnioskiem z przeprowadzonych rozmów była dość duża świadomość prawna badanych. Szczególnie w dwóch większych firmach otoczenie prawne jest ciągle monitorowane. Głównym źródłem na temat prawa w tych spółkach są bazy prawnicze, czasopisma fachowe, ale także szkolenia i rozmowy z pracownikami innych firm z branży. W jednej z tych spółek proces monitorowania ryzyka prawnego został nawet sformalizowany: „w jednej z procedur ISO-wskich mamy przewidzianą całą procedurę pozyskiwania informacji o prawie i jego zmianach. Jest wyznaczona nawet osoba odpowiedzialna... Ja nią jestem w zasadzie” [K2]. W najmniejszej z badanych firm właściciele starają się na bieżąco śledzić zmiany prawne, jednakże ze względu na fakt, że pełnią w swojej

firmie także funkcję kierowców, to nie mają na to zbyt dużo czasu. Zwykle dowiadują się o nowych regulacjach od klientów, zrzeszenia transportowego lub innych kierowców. Czasami też biorą udział w szkoleniach. Z kolei w przedsiębiorstwie świadczącym usługi wyłącznie na rzecz większej firmy transportowej, właściciel uważa, że jego „[...] firma ma robić to, co robi najlepiej, czyli transportować towary. Nowinkami w prawie, jak niemiecki MiLoG zajmuje się nasz jedyny klient. Wszelkie nasze procedury wzorujemy na rozwiązaniach stosowanych u niego, bo oni je mają dopracowane, mają ludzi do tego” [W3].

Kolejną interesującą kwestią, która była wskazywana przez rozmówców są stosunkowo wysokie w porównaniu do innych branż koszty dostosowywania się do regulacji. Rozliczanie czasu pracy kierowców praktycznie jest niemożliwe bez odpowiedniego oprogramowania, a i tak wymaga to pracy ludzkiej. Wyliczenie delegacji dla kierowców jest również bardzo pracochłonne. Przepisy podatkowe dla branży również są bardzo specyficzne, co także wpływa na wzrost kosztów i rozbudowanie funkcji administracyjnych.

Wśród ostatnich zmian prawnych, które wzbudzały wśród badanych najwięcej emocji zdecydowanie wyróżnia się niemiecka ustawa o płacy minimalnej (tzw. MiLoG), która zakłada, że każdy kierowca za każdą godzinę pracy na terenie Niemiec powinien otrzymywać minimalne godzinowe wynagrodzenie obowiązujące w Niemczech (obecnie 8,5 Euro). Badani – za wyjątkiem współwłaściciela najmniejszej firmy, której ta regulacja nie dotyczy – zgodnie stwierdzili, że jeżeli niemiecka ustawa zacznie być w rzeczywistości egzekwowana to będzie wiązać się ze znaczącymi zmianami w funkcjonowaniu ich firm. W jednej z badanych firm prezes stwierdził nawet: „Niemcy są naszym największym rynkiem. Przy tej skali papierkowej roboty, której wymagają Niemcy będziemy musieć zatrudnić przynajmniej jedną osobę do obsługi tego” [W1]. Co więcej, jak zauważa księgowy jednej z firm przepisy niemieckie i polskie są niekompatybilne ze sobą: „według niemieckiego prawa kierowca jest pracownikiem delegowanym, według naszego prawa jest pracownikiem w podróży służbowej, więc Niemcy wymagają od nas wypłacania wynagrodzenia kierowcy tak jakby był delegowany, a polskie urzędy wypłaty diet i ryczałtów, które należne są pracownikom w podróży, ale już nie delegowanym” [K1].

Wspomniana ustawa niemiecka dla jednej z osób biorących udział w badaniu stanowi dobry przykład bardzo wolnej reakcji polskiego ustawodawcy – nie dość, że politycy późno włączyli się w obronę interesu polskich przewoźników w UE to dodatkowo nie ma żadnego planu działania

na wypadek utrzymania niemieckich przepisów w mocy przez unijne instytucje. Podobnie w innych ważnych dla przewoźników kwestiach reakcja ustawodawcy czy urzędników na zmieniające się warunki jest poważnie opóźniona. „[...] o projektach zmian mówi się zwykle dopiero wtedy, gdy skala szkód w branży jest już niemożliwa do zignorowania. Wcześniej nikt nie reaguje na często absurdalne sytuacje, jak odliczenie VAT-u od DKV-ek¹. To wszystko powoduje niepewność, większe ryzyko... W takim klimacie trudno jest inwestować, bo zawsze wisi groźba kontroli, a przy obecnym systemie prawnym pełnym sprzeczności zawsze, gdzieś będą nieprawidłowości. Choć akurat my, pomimo tego inwestujemy” [K1].

PODSUMOWANIE

Zaprezentowane powyżej wybrane wyniki przeprowadzonego badania jakościowego składają do interesujących wniosków. Po pierwsze, zbadane przedsiębiorstwa wykazały się stosunkowo dużą świadomością ryzyka prawnego. Ponadto nawet w mniejszych firmach są podejmowane działania mające na celu bieżące dostosowania do zmian w prawie (czy to poprzez korzystanie z wiedzy głównego klienta, czy też w bardziej aktywny sposób). Na podstawie przeprowadzonych wywiadów można stwierdzić, że firmy te poświęcają w swojej działalności dużo uwagi otoczeniu prawnemu, ponieważ w porównaniu do innych branż potencjalne konsekwencje nieprzestrzegania prawa są bardzo poważne. Ponadto z powyższego badania wynika, że koszty regulacji ponoszone przez przedsiębiorców z branży transportu samochodowego są wysokie, co ma wpływ na ich funkcjonowanie i efektywność. Kolejnym interesującym wnioskiem z przeprowadzonych wywiadów jest stosunkowo niska reaktywność polskiego ustawodawcy, przez co badane firmy często zmuszane są do szukania kreatywnych rozwiązań problemów, które nie istnieją w innych państwach. Niewątpliwie tego typu sytuacje nie pozostają bez wpływu na funkcjonowanie badanych przedsiębiorstw.

¹ W uproszczeniu są to karty paliwowe.

LITERATURA

- Adamska A. (2009), *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – podstawowe zagadnienia*, [w:] Fierla A. (red.), *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw. Wybrane aspekty*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Bardach J. (2012), *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw międzynarodowego drogowego transportu ładunków*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Blikle A. J. (2007), *Nie zysk a trwanie – Andrzej Blikle o celu i cechach firmy*, Magazyn CEO, nr 4, Warszawa.
- Emblemsvag J., Kjolstad E. (2002), *Strategic risk analysis – a field version*, Management Decision nr 40/9.
- GITD (2015), *Sprawozdanie*, Warszawa, http://www.gitd.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0011/47945/DaneStatystyczne2014.pdf [28.05.2015]
- Grzenkowicz N. (2008), *Przedsiębiorstwo i jego otoczenie*, [w:] Sosnowska A. (red.), *Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstw*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.
- Gruszczycki T. (1989), *Przedsiębiorstwo jako kategoria ekonomiczna*, [w:] T. Jakóbk (red.), *Teoria i praktyka przemian gospodarczych*, Ossolineum, Wrocław.
- Gryffin W. R. (2005), *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa.
- Kowalczewski W., Matwiejczuk W., (2007), *Kierunki i metody zarządzania przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa.
- GUS (2014), *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2013*, Informacje i opracowania statystyczne, http://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5502/11/10/6/pgw_wyn_fin_podm_gosp_i-xii_2013.pdf [28.05.2015].
- Moorhead R. Vaughan S. (2015), *Legal risk: definition, management and ethics*, UCL Centre for Ethics and Law, London <http://www.ucl.ac.uk/laws/law-ethics/research/papers/erc-executive-report-legal-risk-definition-management-ethics.pdf> [28.05.2015]
- Noga A. (2009), *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Oblój K. (2010), *Pasja i dyscyplina strategii. Jak z marzeń i decyzji zbudować sukces firmy*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa.
- Rosa G. (2013), *Konkurencja na rynku usług transportowych*, C.H. Beck, Warszawa.
- Rucińska D. (2012), *Polski rynek usług transportowych. Funkcjonowanie – przemiany – rozwój*, PWE, Warszawa.

- Smoleń M., Górniak E. (2007), *Interwencjonizm Państwowy w warunkach rynkowych*, Wydawnictwo Oświatowe Fosze, Rzeszów.
- Szymoniak A. (2013), *Ekonomika transportu dla potrzeb logistyka(i). Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa.
- Sudoł S. (2007), *Nauki o zarządzaniu. Węzłowe problemy i kontrowersje*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń.
- Waśkiewicz J., Bentkowska-Senator K. (2011), *Badanie struktury rodzajowej i poziomu kosztów w przedsiębiorstwach ciężarowego transportu samochodowego*, „Transport Samochodowy”, nr 1.
- Wojtysiak-Kotlarski M. (2011), *Teoria przedsiębiorstwa a koncepcje zarządzania i praktykę biznesu*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

THE IMPACT OF LEGAL ENVIRONMENT ON THE FUNCTIONING OF ENTERPRISES IN THE ROAD TRANSPORT SECTOR

Abstract: In this article we will analyze the issue of the functioning of enterprises, with particular emphasis on the impact of the legal environment. Furthermore there will be presented results of five interviews with managers of four companies representing polish road transportation sector. The aim of this study was to deepen the knowledge of the legal environment impact on the functioning of enterprises in this industry.

Keywords: road transport sector; legal environment; regulatory impact.