Dlaczego w Polsce nie powstała jeszcze firma o zasięgu globalnym?

Autor: **Łukasz Jasiński**

1. Wstęp

Ponad trzy dekady kapitalizmu w Polsce to dobra okazja, aby zastanowić się, dlaczego mimo wielkiej zaradności naszych rodzimych przedsiębiorców nie doczekaliśmy się powstania (chociaż jednej) wielkiej firmy o zasięgu światowym. Dlaczego Polska nie ma swojego Apple, Samsunga, Amazona, Ikei lub Ubera? Możliwe przyczyny tego stanu rzeczy postaram się przedstawić w tym eseju.

2. Dwa rodzaje niepewności

Przedsiębiorcy, zaspokajając potrzeby konsumentów, muszą stawić czoła niepewności. Dotyczy to zresztą każdego innego aktora gospodarczego. Można tutaj wyróżnić jej dwa rodzaje: rynkową (naturalną) oraz interwencjonistyczną (rządową).

W przypadku tej pierwszej zysk oraz rozwój firmy możliwy jest dzięki jak najlepszemu spełnianiu życzeń klientów. Odpowiednie zarządzanie, inwestycje, rywalizacja z konkurentami poprzez oferowanie tańszych i lepszych jakościowo dóbr to droga do sukcesu. Mimo to żaden, nawet z pozoru doskonały, biznesplan nie oznacza natychmiastowego sukcesu, a zyski z przeszłości nie są gwarancją ich kontynuacji w następnych latach. W każdym momencie może dać o sobie znać kapryśność konsumentów lub działania konkurencji. Sprawia to, że każda firma działa pod nieustanną presją, a jej kierownictwo musi nieustannie zachowywać czujność. Część osób może z tego wysnuć konkluzję, że rynek jest zwyczajnie niestabilny, ale byłby to mylny wniosek. Prawdą jest, że warunki rynkowe stawiają wiele wymagań w drodze do sukcesu, ale jednocześnie „gwarantują" stałe zasady gry, dzięki czemu tworzą możliwości do nowych przedsięwzięć. W tym znaczeniu warunki rynkowe prowadzą do większego prawdopodobieństwa osiągnięcia sukcesu. Możliwa staje się ewolucja z firmy małej do średniej, ze średniej do dużej (krajowej) oraz z dużej do globalnej. Taki wymiar niepewności (ale i szansy) jest więc akceptowalnym i naturalnym stanem rzeczy. To, że procesy rynkowe poprzez

swoje mechanizmy „utrudniają" pojawienie się jednej wielkiej firmy „od wszystkiego", nie oznacza, że nie jest możliwe powstanie wielkich, globalnych graczy w danych branżach.

Z drugiej strony przedsiębiorcy nieustannie mają do czynienia z mniej przyjemną niepewnością, która wynika z działań rządu. Interwencjonizm, w postaci nowych (wyższych) podatków czy regulacji, jest tworem sztucznie narzuconym na swobodne kształtujące się procesy rynkowe. Ekspansywna aktywność rządu w negatywny sposób wpływa na decyzje podejmowane przez firmy. Nawet sama zapowiedź wprowadzenia nowych regulacji może utrudnić proces decyzyjny oraz zwiększyć prawdopodobieństwo niepowodzenia.

Nie ma żadnego przypadku w tym, że zdecydowana większość firm o globalnym zasięgu swojej działalności wywodzi się z krajów i działa na rynkach, gdzie ten drugi rodzaj niepewności jest po prostu mniejszy.

3. Jakie są warunki do powstania prywatnej super firmy o zasięgu globalnym?

Przedsiębiorstwo o takich aspiracjach musi wprowadzać szeroko pojmowane innowacje, a te wymagają wcześniejszych inwestycji. W sytuacji pojawienia się pierwszych zysków, przynajmniej część z nich musi być dalej reinwestowana, gdyż niezbędny staje się jak najszybszy rozwój w celu osiągnięcia statusu lidera rynku. Istotny jest więc nie tylko sam pomysł, ale dostęp do kapitału. Dodatkowo, każde przedsiębiorstwo musi stawić czoła problemom/wyzwaniom w ramach własnej struktury organizacyjnej. Wszystko to wymaga czasu. Osiągniecie globalnej skali działalności jest długim procesem. Tym bardziej na znaczeniu zyskują warunki gospodarcze panujące w kraju macierzystym.

Historia firm (oraz ich właścicieli), które obecnie można uznać za liderów swoich branż, jest pełna przypadków z przeszłości, kiedy doświadczały one wielu różnorakich problemów.

Jako dobry przykład może posłużyć Milton S. Hershey, założyciel Hershey's – obecnie uznanego i globalnego producenta czekolady. Jednak, zanim firma wypłynęła na szersze wody, jej właściciel, jak pisał Lawrence W. Reed, doświadczył tak wielu niepowodzeń, że na ich podstawie mógłby uzyskać doktorat. Mimo to żadne niepowodzenie nie osłabiało jego motywacji. Za jego największy sukces należy uznać produkcję czekolady w tabliczkach, co umożliwiło jej produkcję na

masową skalę. Wcześniej czekolada, jak wiele innych dóbr, była bowiem uznawana za produkt niedostępny dla większej części społeczeństwa.

Inny, bardziej współczesny przykład to Apple. Obecnie pozycja firmy na rynku urządzeń elektronicznych jest niekwestionowana. Premiery jej nowych produktów są wyczekiwane, a ich jakość ceniona przez konsumentów. Sukces ten już dawno dostrzegła konkurencja (jak np. Samsung), która nie próżnuje i wprowadza własne produkty, ale ich rywalizacja tak naprawdę sprzyja konsumentom. Mimo bardzo dobrych dla firmy dwóch ostatnich dekad nie zawsze było tak wspaniale. Apple, po sukcesach w drugiej połowie lat 70. oraz w latach 80. XX w., doświadczało następnie problemów ze spadającym udziałem w rynku. W tym wypadku kluczowy okazał się powrót Steve'a Jobsa (w 1997 r.) – jednego ze współzałożycieli firmy. Wówczas rozpoczął się nowy rozdział w historii przedsiębiorstwa, który zaowocował jednym z najbardziej udanych produktów w historii – iPhonem.

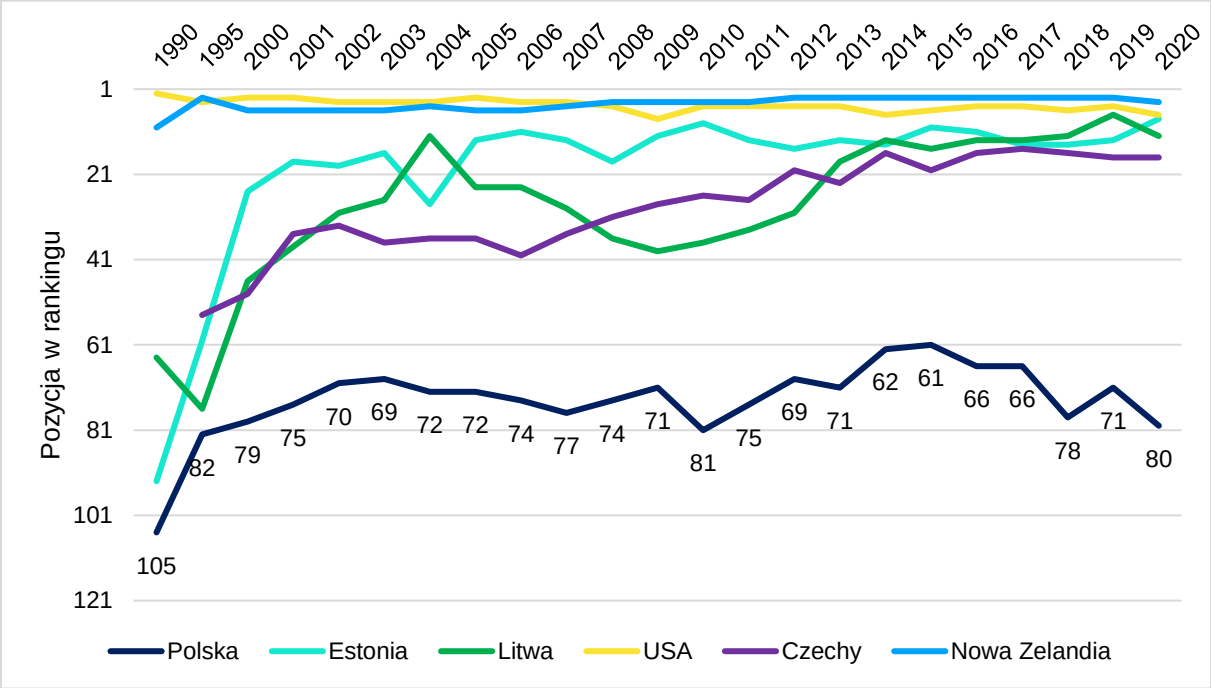
Wniosek z tych historii jest taki, że nawet obecnie najwięksi kiedyś doświadczali mniejszych lub większych problemów. Warunki rynkowe, same w sobie, stawiają wiele wymagań, ale mogą one stać się przeszkodą nie do pokonania, jeśli będzie im „towarzyszyć" interwencjonizm. Nie chodzi tylko o posiadanie dobrego pomysłu, innowacji, kapitału itp. Istotny jest także czas oraz odpowiednie warunki, przez które można rozumieć gospodarkę działającą na zasadach rynkowych. Dopiero połączenie tych elementów daje większe szanse na powstanie globalnej firmy. Dobrze widać to na przykładzie Ubera (pisałem o tym tutaj), który mimo wielu sukcesów, dopiero w ostatnim kwartale 2021 r. odnotował pierwsze zyski. Firma, oprócz wyzwań związanych z pozyskaniem kapitału od inwestorów, wciąż musi walczyć z regulacjami ograniczającymi jej działalność i jednocześnie chroniącymi mniej efektywną konkurencję w wielu krajach.

4. Przypadek Polski

A jak to wygląda w Polsce? Czy w naszym kraju przedsiębiorcy mają odpowiednie warunki do tworzenia i rozszerzania swoich planów na skalę międzynarodową? Przynajmniej częściową odpowiedź na to pytanie mogą dać rankingi porównujące zakres wolności gospodarczej występującej w danych krajach na przestrzeni lat.
Do jednych z bardziej znanych zestawień zaliczyć można Wskaźnik Wolności Gospodarczej na Świecie, za który odpowiada Fraser Institute oraz Wskaźnik

Wolności Gospodarczej publikowany przez Heritage Foundation. Według tego pierwszego zakres wolności ekonomicznej nie notuje u nas zbyt dużych postępów, a w ostatnich latach pozycja Polski spada. Wystarczy nadmienić, że w 2000 r. nasz kraj zajmował 79 pozycję, a w 2020 r. 80. Najlepszy wynik to 61 miejsce w 2015 r. Dla porównania, bliska nam geograficznie Estonia od wielu lat zajmuje pozycje w pierwszej dwudziestce, a w ostatnich latach dołączyły do niej Litwa oraz Czechy. Jeszcze lepiej wypada Nowa Zelandia, która także przeszła przez dużą transformację gospodarczą – od 2008 zajmując miejsca 3 lub 4. W przypadku Polski można nawet mówić o swego rodzaju stagnacji (Rysunek 1).

Rysunek 1. Miejsce Polski oraz wybranych krajów w światowym Wskaźniku Wolności Gospodarczej w latach 1990-2020 publikowanym przez Fraser Institute



Źródło: Fraser Institute.

Do podobnych wniosków można dojść, analizując inny wskaźnik tworzony przez Heritage Foundation. Ogólny wynik (*overall score*) za ostatnie lata także pokazuje, że Polska dosyć wyraźnie odstaje od wcześniej wymienionych krajów. Jeszcze większe różnice widać w dwóch podkategoriach (szczególnie ważnych dla swobody prowadzenia działalności gospodarczej): prawach własności (*property rights*) oraz wolności biznesowej (*business freedom*).

W przypadku tej pierwszej, Polska w ostatnich latach uzyskiwała wyniki o

kilkanaście lub kilkadziesiąt punktów gorsze od Estonii, Litwy czy Czech. Przykładowo Litwa w 2015 r. uzyskała za tę podkategorię taki sam wynik jak Polska (60 pkt.), ale już w 2022 r. różnica wyniosła 16,3 pkt na korzyść naszych wschodnich sąsiadów. Estonia oraz Czechy uzyskały także więcej punktów, odpowiednio 91,5 oraz 88,8 pkt. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku wolności biznesowej, gdzie na przestrzeni lat wyraźnie widać dosyć istotny dystans, jaki dzieli nas od tych krajów (wyjątek stanowi rok 2022). Wszystkie te mniej korzystane uwarunkowania nakładają się na siebie i ostatecznie utrudniają należyty rozwój przedsiębiorstw w Polsce, co ma też istotny wpływ na ich ekspansję globalną (Rysunek 2).

Rysunek 2. Punkty uzyskane przez Polskę oraz wybrane kraje w światowym Wskaźniku Wolności Gospodarczej tworzonym przez Heritage Foundation

WYNIK GÓLNY (OVERALL SCORE)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Czech Republic	72.5	73.2	73.3	74.2	73.7	74.8	73.8	74.4
Estonia	76.8	77.2	79.1	78.8	76.6	77.7	78.2	80.0
Lithuania	74.7	75.2	75.8	75.3	74.2	76.7	76.9	75.8
New Zealand	82.1	81.6	83.7	84.2	84.4	84.1	83.9	80.6
Poland	68.6	69.3	68.3	68.5	67.8	69.1	69.7	68.7

PRAWA WŁASNOŚCI (PROPERTY RIGHTS)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Czech Republic	75.0	75.0	70.3	73.0	74.8	76.8	76.2	88.8
Estonia	90.0	90.0	82.6	80.4	81.5	83.2	81.8	91.5
Lithuania	60.0	65.0	73.0	73.8	73.6	77.9	78.9	88.6
New Zealand	95.0	95.0	96.1	95.1	95.0	93.3	91.3	88.2
Poland	60.0	65.0	60.8	61.8	62.3	63.1	63.3	72.3

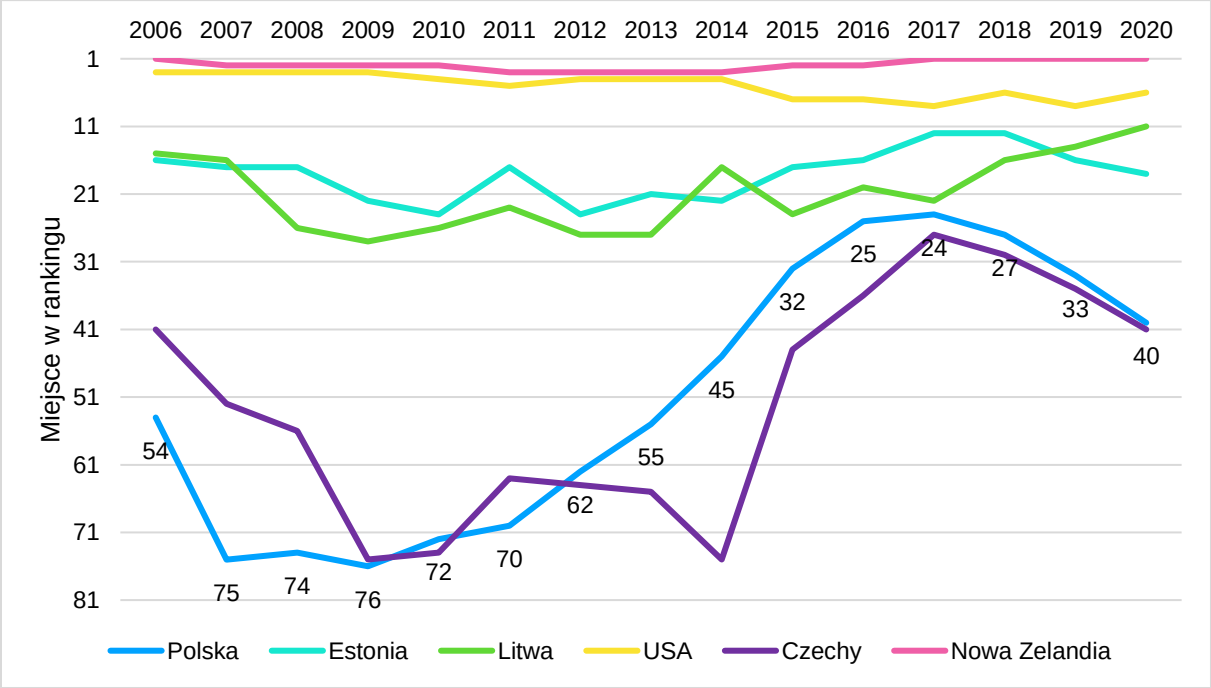
WOLNOŚĆ BIZNESOWA (BUSINESS FREEDOM)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Czech Republic	68.2	66.6	67.2	72.5	72.4	69.7	68.8	80.6
Estonia	81.5	79.0	77.0	75.6	75.3	73.5	72.7	86.9
Lithuania	84.9	80.0	79.1	73.4	75.2	71.9	73.1	87.3
New Zealand	95.5	91.4	91.8	91.5	91.0	90.4	89.9	81.3
Poland	67.3	68.7	67.8	67.2	65.4	62.6	61.6	78.7

Źródło: Heritage Foundation.

Do podobnych wniosków można dojść, biorcąc „pod lupę" historyczne wyniki raportu/rankingu „Doing Business", publikowanego przez Bank Światowy. Mimo że nie będzie już kolejnych edycji (2020 r. był ostatnim rokiem, w którym udostępniono ranking), to zbiorcze dane z kilkunastu lat (2006–2020) jedynie wzmacniają przekonanie, że Polska odstaje od innych krajów w kontekście sprzyjających warunków do rozwijania firm na skalę globalną. Chociaż od 2010/2011 r. widać było zauważalny wzrost pozycji w rankingu, to niestety przez kilka ostatnich lat stawaliśmy się, ponownie, mniej konkurencyjni. Kraje jak Estonia, Litwa czy Nowa Zelandia wypadają zdecydowanie lepiej (Rysunek 3).

Rysunek 3. Miejsce Polski oraz wybranych krajów w rankingu Doing Businsess publikowanym przez Bank Światowy (2006-2020)



Źródło: World Bank.

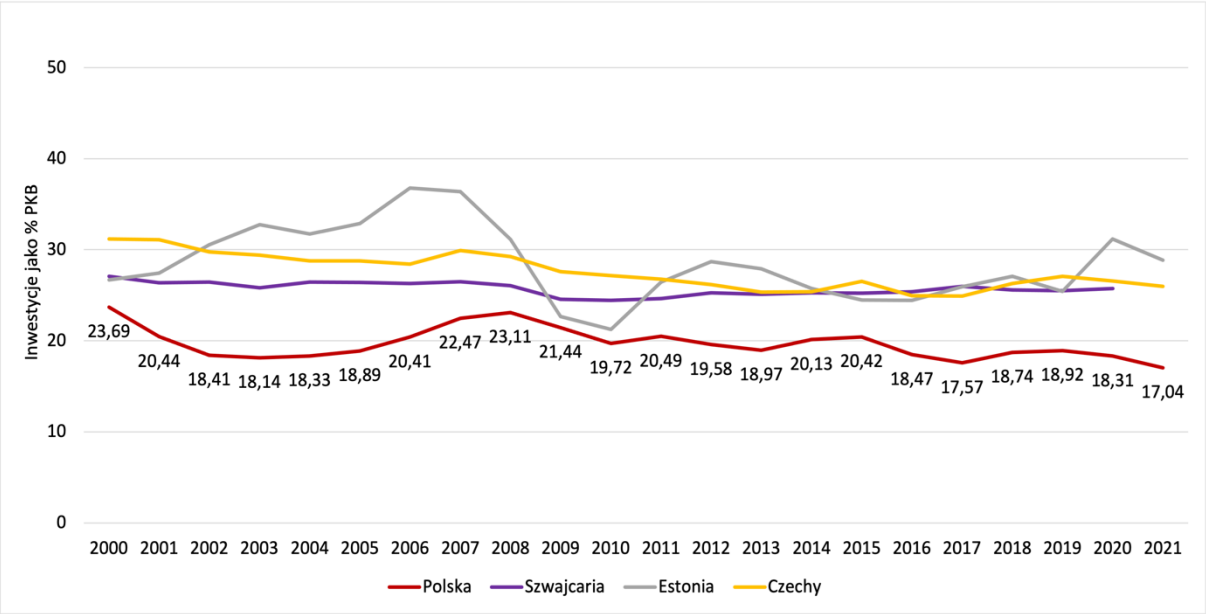
Warto to jeszcze raz podkreślić: do powstania i rozwinięcia globalnego przedsiębiorstwa niezbędne są sprzyjające długoterminowe warunki gospodarcze/instytucjonalne. Jak widać, Polska ma na tym polu wiele do nadrobienia.

Kolejny kluczowy czynnik to inwestycje. Dzięki nim możliwe staje się konsekwentne podnoszenie wydajności oraz osiąganie efektów skali. W tym

wypadku znaczenie ma chociażby dostęp do rynków kapitałowych, wysokość podatków, udział wydatków rządu w PKB itp. Tymczasem dane Eurostatu wyraźnie pokazują, że Polska odnotowuje niższy poziom inwestycji w stosunku do PKB niż

ma to miejsce w krajach europejskich. Przykładowo, średni poziom inwestycji w Polsce w latach 2013-2021 wyniósł 18,73% PKB wobec prawie 21% dla średniej 27 krajów UE. Możemy tylko uczyć się np. od Estonii czy Szwajcarii – relatywnie wysoki poziom inwestycji wynika tam z bardziej liberalnej polityki gospodarczej (Rysunek 4). W ostatnich latach w naszym kraju widać niestety niepokojący regres pod tym względem.

Rysunek 4. Stopa inwestycji jako procent PKB w wybranych krajach w latach 2000-21



Źródło: Eurostat.

Rozszerzanie wpływu rządu na gospodarkę ma swoje odzwierciedlenie w polityce fiskalnej. Nie będzie żadnym odkryciem stwierdzenie, że polski system podatkowy nie ułatwia zadania przedsiębiorcom i jest daleki od zasad Adama Smitha. Zwrócili na to uwagę także autorzy wspomnianego wcześniej raportu „Doing business" z 2019 r. (s. 146), którzy zauważyli, że Polska jeszcze bardziej skomplikowała swój system podatkowy m.in. poprzez nowe wymogi związane z rozliczaniem VAT-u. A było to jeszcze przed wejściem w życie niesławnego „Polskiego Ładu".

Ta podatkowa niepewność sprawia, że polskie firmy muszą stawić czoła nie

tylko swoim konkurentom rynkowym, ale również przeznaczać część środków i swojej aktywności na monitorowanie przepisów oraz dostosowywanie się do nich. Powoduje to stratę czasu, funduszy oraz utrudnia kierowanie przedsiębiorstwem – szczególnie małym podmiotom. Ma to szczególne znaczenie w pierwszym roku działalności, który jest najtrudniejszy dla nowopowstałych podmiotów. Według statystyk GUS-u w pierwszym roku działalności przeżywalność polskich firm wynosi 70%.

W związku z tym za pewną groteskę należy uznać ostatnie deklaracje polityków mówiące o chęci utrzymania np. zerowego lub preferencyjnego VAT-u na żywność czy energię – w ramach przedłużenia tarczy antyinflacyjnej. Przykry jest fakt, że dopiero perspektywa stagnacji oraz wysoka inflacja zmusza władze do obniżania (części) podatków oraz „ubolewania" nad tymczasowością takich ruchów. Szkoda, że równolegle nie mają miejsca cięcia wydatków publicznych oraz obniżki podatków: dochodowych czy podatków od zysków kapitałowych. Te drugie są szczególnie szkodliwe, gdyż jak stwierdził Ludwig von Mises:

> *Dziś jednak większą część „nadmiernych" zysków nowego przedsiębiorcy pochłaniają podatki. Nie może on zakumulować kapitału; nie może rozwijać własnej działalności; nigdy nie przekształci swojej firmy w wielkie przedsiębiorstwo, które mogłoby się zmierzyć z istniejącymi korporacjami. Stare firmy nie muszą obawiać się jego konkurencji. Chroni je poborca podatkowy. Mogą bezkarnie popadać w rutynę, mogą lekceważyć potrzeby konsumentów i postępować w sposób zachowawczy. To prawda, że im również podatek dochodowy uniemożliwia akumulację nowego kapitału. Z ich punktu widzenia ważniejsze jest jednak to, że uniemożliwia on nowym przedsiębiorcom akumulację jakiegokolwiek kapitału. W istocie system podatkowy gwarantuje im uprzywilejowaną pozycję. W tym znaczeniu podatki progresywne hamują rozwój gospodarki i prowadzą do jej skostnienia*[1].

[1] Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011, s. 682.

Wszystko to powoduje, że dzień wolności sektora prywatnego przypada w Polsce dopiero w drugiej połowie roku – 4 lipca (2021 r.), a nie np. 10 marca lub 10 stycznia. W poprzednich latach było niewiele lepiej.

5. Podsumowanie

Atakowanie uzyskanych zysków, niepewność reżimowa wynikająca z nieprzemyślanych działań rządu podczas pandemii, rosnące wydatki oraz podatki czy wypychanie deficytu poza budżet łącznie sprawiają, że polska gospodarka coraz bardziej odstaje od swojego dawnego kursu rynkowego. Sprawia to, że nie tylko spada stopa inwestycji, ale również maleją szanse na powstanie chociaż jednego dużego polskiego przedsiębiorstwa globalnego – to także o czymś świadczy. Można sobie jedynie zadać pytanie, gdzie dzisiaj byłby InPost (obecnie notujący miliardowe przychody), gdyby wcześniej nie tracił czasu na absurdalną walkę z monopolistycznymi przywilejami Poczty Polskiej (jeden z przykładów tutaj)?

Możemy też porównać rekordowe przychody spółki CD PROJEKT, której rozwój powszechnie uznaje się za duży sukces w naszym kraju, z tymi osiąganymi przez zagranicznych gigantów. Rekordowe przychody ze sprzedaży spółka notowana na GPW osiągnęła w 2020 r. – ponad 2,1 mld zł. – co było związane z premierą długo wyczekiwanej gry „Cyberpunk 2077". Dla porównania, Bandai Namco, które w tym samym roku znalazło się „dopiero" na 10 miejscu wśród największych producentów gier osiągnęło przychody w wysokości 2,2 mld USD. Mimo niewątpliwych sukcesów CD PROJEKT, liczby te pokazują nam, jak wiele mamy do nadrobienia, także w aspektach poszerzania wolności gospodarczej w Polsce.

Omówione czynniki nie muszą być jedynymi, które warunkują osiągnięcie globalnych rozmiarów. Wiele zależeć może też od wielkości gospodarki (PKB, PKB per capita), liczby ludności czy dostępu do konkretnych specjalistów na rynku pracy. Firmy z mniejszych gospodarek jak Litwa, Estonia czy Czechy muszą też stawić czoła konkurentom z USA czy krajów Europy Zachodniej.

Mimo to także one mogą się pochwalić pewnymi sukcesami na tym polu. Przykładowo w Tallinie (stolicy Estonii) w 2013 r. powstał niewielki startup – Bolt. Po kilku latach przedsiębiorstwo jest już znaczącym konkurentem dla Ubera w Europie w zakresie przewozu osób oraz dostarczania żywności. Dzięki temu

konsument ma większy wybór pomiędzy dostawcami, a samo przedsiębiorstwo rozwija się bardzo dynamicznie. Na stronie firmy można znaleźć informację, że obecnie oferuje ona swoje usługi w ponad 45 krajach (w tym w Polsce), posiada ponad 100 mln użytkowników oraz zatrudnia ponad 3 tys. pracowników. Na początku 2022 r. firma była wyceniana przez inwestorów na 8,4 mld USD. Kilka miesięcy wcześniej (w 2021 r.) szacunki te oscylowały wokół 4,8 mld USD.

Kilka przykładów można podać również z sąsiednich Czech. Szczególnie wyróżnia się tutaj Grupa PPF – międzynarodowa grupa inwestycyjna założona w Czechach w 1991 roku. PPF rozwija swoją działalność m.in. w telekomunikacji, mediach czy inżynierii przemysłowej. W 2020 r. aktywa zagraniczne grupy były wyceniane na ponad 10 mld USD. Polskim użytkownikom dobrze znany powinien też być AVAST PLC, producent oprogramowania. Wartość aktywów zagranicznych spółki to ponad 1 mld USD.

W Polsce nie musi być jednak gorzej, o czym świadczy bardzo obiecujący rozwój DocPlannera (właściciela serwisu ZnanyLekarz.pl o którym pisałem tutaj). Jedno jest pewne, większa wolność gospodarcza sprzyja rozwojowi firm – tych małych, średnich oraz globalnych.