

# Trzeba wspierać wszystkie firmy

Źródło: Rzeczpospolita  
25. marca 2011

Wsparcie państwa dla biznesu nie powinno mieć charakteru selektywnego. Należy się ono wszystkim, jeśli zechcą z niego skorzystać. Liczy się realizacja celu postawionego przed takim systemem wsparcia

Poniższy tekst odnosi się m.in. do bardzo interesującej publikacji Jerzego Cieślika pt. "Warto wspierać dynamiczne firmy" (Rz" z 14 stycznia). Niezależnie od licznych dowodów uznania za przywołany artykuł Jerzego Cieślika jego podejście do kwestii wsparcia firm przez różnego rodzaju narzędzia składające się na szeroko rozumianą politykę gospodarczą fundamentalnie różni się od mojego.

Podejście prof. Cieślika ma być z założenia (ex ante) selektywne, co oznacza, że pewna grupa firm zasługuje na wsparcie ze strony państwa, a inne firmy takiego wsparcia mają być pozbawione. Problem sprowadza się więc do rozstrzygnięcia, kogo warto wspierać, a kogo nie".

Moje podejście jest pryncypialnie odwrotne - wsparcie nie powinno mieć charakteru selektywnego ex ante, wsparcie należy się wszystkim, jeśli zechcą z niego skorzystać. Liczy się cel postawiony przed systemem wsparcia. Załóżmy, że celem takim jest wzrost poziomu umiędzynarodowienia gospodarki polskiej i tym samym branż oraz przedsiębiorstw ją tworzących. Jest to możliwe wyłącznie w drodze podniesienia konkurencyjności.

Dyskusja o tym, czy wspierać, czy nie wspierać oraz kogo (co) wspierać, a kogo nie wspierać, jest mało płodna, jeśli nie zdefiniujemy, co oznacza magiczne słowo "wsparcie". Niestety, w artykule Jerzego Cieślika "wsparcie" nie zostało zdefiniowane.

Kto jest czempionem?

Najpierw jednak trzeba zidentyfikować mocne strony tekstu prof. Cieślika. Problematyka internacjonalizacji gospodarki, w tym przedsiębiorstw, ma podstawowe znaczenie dla rozwoju gospodarczego i dobrobytu społecznego.

Zaletą tekstu jest, po pierwsze, wkład do dyskusji na ten arcyważny temat. Prof. Cieślik otwarcie stawia tezę o pozytywnym wpływie umiędzynarodowienia na pozycję gospodarczą Polski i poszukuje aktywnych narzędzi służących rozwojowi internacjonalizacji. Co do intencji zgadzamy się w pełni.

Po drugie, autor pokazuje trafną diagnozę sytuacji internacjonalizacyjnej gospodarki polskiej, którą charakteryzuje przewaga eksportu nad innymi formami umiędzynarodowienia, koncentracja eksportu w relatywnie małej grupie firm, większa skłonność firm z udziałem kapitału zagranicznego do eksportu itd.

Autor pisze: "Widać wyraźnie, że firmy zagraniczne wytwarzające w Polsce są znacznie bardziej ukierunkowane na eksport z Polski niż krajowi eksporterzy: w przeliczeniu na jednego zatrudnionego eksportują 70 proc. wartości sprzedaży ogółem, a firmy krajowe tylko 39 proc.".

Ta konstatacja wymaga dwóch komentarzy. Po pierwsze, wyższa skłonność firm z udziałem kapitału zagranicznego do eksportu aniżeli firm z kapitałem polskim nie powinna zaskakiwać - wszak istotną część inwestycji zagranicznych w Polsce była dokonywana z myślą o eksporcie jako głównym kierunku sprzedaży (np. branża samochodowa, branża meblarska i inne). Po drugie, nie jest zrozumiałe, dlaczego w przytoczonym cytacie mówi się o eksporcie w przeliczeniu na jednego zatrudnionego, a nie o udziale sprzedaży eksportowej w sprzedaży ogółem.

W wywodzie pojawia się też pojęcie narodowych czempionów w nawiązaniu do zainicjowanej i prowadzonej przez Rz" dyskusji na ten temat.

Zaproponowana definicja, iż narodowi czempioni to przedsiębiorstwa lub grupy kapitałowe kontrolowane przez polski kapitał prywatny i/lub publiczny, które są aktywnymi i zauważalnymi graczami na rynkach globalnych, stanowiąc jednocześnie siłę pociągową polskiej gospodarki, a zwłaszcza eksportu, budzi jednak pewne wątpliwości. Wydaje się, że wymóg bycia aktywnym i zauważalnym graczem na rynkach globalnych" jest sformułowany nazbyt ostro, przesadnie.

Czy jakaś polska firma spełnia te kryteria? Co z Orlenem, PZU, PKO BP, PGNiG i innymi podobnymi przedsiębiorstwami? Wydaje się, że przynajmniej w potocznym tego słowa znaczeniu wymienione przedsiębiorstwa zaliczane są do grupy narodowych czempionów, oczywiście przy przyjęciu mniej wymagających kryteriów.

Jeśli chodzi o przyszłość naszej gospodarki, to Jerzy Cieślík uważa, że naszym strategicznym interesem jest kontynuacja (nasilenie?) proeksportowej orientacji firm kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, a jednocześnie zwiększanie liczby przedsiębiorstw z przewagą kapitału polskiego będących aktywnymi i znaczącymi graczami na rynkach światowych.

Tu pojawiają się jednak pewne zagrożenia, o których warto wiedzieć. J. Chojna napisał na ten temat w raporcie "Inwestycje zagraniczne w Polsce" (2010): "Petryfikacja towarowej i geograficznej struktury eksportu firm z kapitałem zagranicznym w kształcie wytworzonym przez wielkie projekty inwestycyjne z przełomu poprzedniej i obecnej dekady bez próby istotnego poszerzenia oferty eksportowej i ekspansji na nowe rynki oraz przy jednoczesnej reorientacji napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski z inwestycji produkcyjnych na usługowe prowadzą do stopniowego wyczerpywania się czynników ekspansji eksportowej tych firm" (s. 259). Kreowanie czempionów spośród grupy największych eksporterów jest więc wysoce wątpliwe, szczególnie w odniesieniu do eksporterów z wiodącym udziałem kapitału zagranicznego.

Droga do podniesienia stopnia internacjonalizacji gospodarki polskiej nie powinna więc prowadzić poprzez kreowanie czempionów spośród już istniejących dużych eksporterów (z kapitałem zagranicznym lub z kapitałem krajowym) (taką propozycję składa de facto Jerzy Cieślík), ale powinna bazować na zdywersyfikowaniu oferty eksportowej poprzez istotne poszerzenie tzw. bazy eksportowej, czyli odsetka firm angażujących się we współpracę z zagranicą.

Działania idące w tym kierunku powinny odnosić się zarówno do firm z udziałem kapitału zagranicznego, jak i do firm z kapitałem polskim. Stosowanie preferencji dla firm z kapitałem polskim nie stanowi - jak pisze Jerzy Cieślík - pewnej trudności", ale jest po prostu niemożliwe i dodatkowo niewskazane.

Ograniczanie wsparcia do firm dynamicznie się rozwijających nazywanych gazelami, co zdaje się być kolejnym filarem propozycji Jerzego Cieślíka, nie jest zrozumiałe.

## Popierać eksport

Dobrze, że mamy w Polsce znaczący odsetek firm, które szybko się rozwijają. Dlaczego system wsparcia powinien preferować firmy szybko się rozwijające? System wsparcia powinien być zorientowany na wszystkie jednostki, które chcą prowadzić ekspansję eksportową. Powinien im tę ekspansję ułatwiać. Nie tyle zresztą powinno chodzić o rozwój eksportu, ile o wszelkie formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw - eksport, sprzedaż licencji, porozumienia franszyzowe, porozumienia kooperacyjne, sojusze strategiczne, joint ventures, zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Każda przynosząca korzyści forma obecności polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych jest bowiem czynnikiem przyczyniającym się do rozwoju gospodarki i podniesienia dobrobytu społecznego. Dlatego zasługuje też na wsparcie ze strony państwa.

Dotychczasowy wywód byłby z pewnością bardziej jednoznaczny, gdyby zdefiniowano termin "wsparcie". Niestety, Jerzy Cieślík nie definiuje tego kluczowego pojęcia. System wsparcia to zazwyczaj zespół narzędzi, które mają skłaniać podmioty gospodarcze do określonych zachowań. W tym wypadku chodziłoby o zachowania polegające na podejmowaniu internacjonalizacji w rozmaitych jej postaciach, z zagranicznymi inwestycjami wychodzącymi z Polski włącznie.

Narzędzia wsparcia powinny więc mieć charakter horyzontalny, a nie selektywny, skierowany na określone podmioty, produkty itp.

Analizując to, co się dzieje, mogę stwierdzić, że prawie cały mój artykuł "Pomoc, ale dla wszystkich" w Rz" z 2003 r. nic nie stracił na aktualności. Dotyczył wsparcia konkurencyjności polskich firm, co jest jednocześnie ważną przesłanką rozwoju internacjonalizacji. Dyskutując dziś o systemie wsparcia, można więc przypomnieć kilka zaleceń zawartych w tamtym tekście:

Generalnie rola państwa winna polegać na tworzeniu środowiska sprzyjającego podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, a także jej innowacyjności.

Podstawową formą wspierania konkurencyjności jest wolność gospodarcza, a rola państwa powinna polegać na zapewnieniu sprawnych ram prowadzenia działalności ekonomicznej.

Sposobów wspierania konkurencyjności nie powinno być dużo, nie powinny być skomplikowane, a zarządzanie" nimi nie powinno być trudne i drogie.

Warto pamiętać, że nie ma łatwych, prostych i spektakularnych recept na poprawę konkurencyjności międzynarodowej. Jej budowa wymaga wysiłku i czasu, a doraźne posunięcia makroekonomiczne lub tzw. polityka proeksportowa nie stanowią rozwiązania. W otwartej gospodarce skupianie się na takich działaniach jest zawodne, gdyż konkurowanie odbywa się nie tylko na rynkach zagranicznych, lecz także - a nawet głównie - w kraju.

Autor jest profesorem w Katedrze Strategii i Polityki Konkurencyjności Międzynarodowej, Wydział Gospodarki Międzynarodowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Marian Gorynia