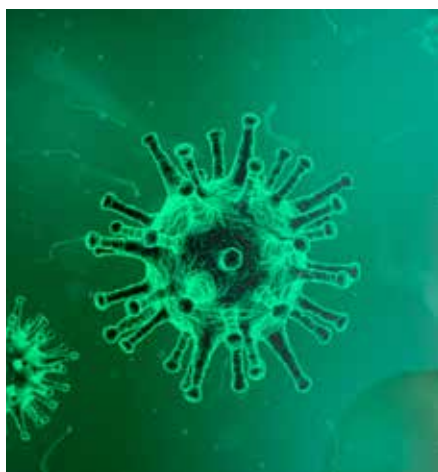
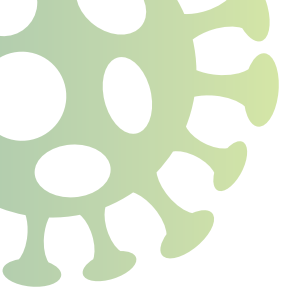


JAK WYKORZYSTAĆ **KRYZYS**

i dołączyć do grona najzamożniejszych
krajów świata





Wywołany pandemią koronawirusa kryzys ekonomiczny z pewnością bardzo zmieni światową gospodarkę. Bank Światowy ostrzegł już w połowie zeszłego roku, że pandemia może doprowadzić do największego kryzysu gospodarczego od 1870 roku. Jego skutkiem będzie gwałtowny wzrost poziomu ubóstwa na całym świecie.

Według szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego ze stycznia tego roku światowa gospodarka skurczyła się w 2020 r. o 3,5 proc., a w niektórych krajach ten spadek sięgnął 8-10 proc. To największa globalna recesja od wielu lat.

Jednak wiele wskazuje na to, że ze skutkami obecnego kryzysu gospodarczego mogą lepiej poradzić sobie i mniej je odczuć państwa bogatsze od Polski. Między innymi dlatego, że mogą one przeznaczyć dużo wyższe niż nasz kraj kwoty na wyciągnięcie swojej gospodarki z kryzysu, na wsparcie swoich firm, które i bez tego są znacznie większe i dzięki temu silniejsze finansowo od polskich przedsiębiorstw. W czerwcu zeszłego roku agencja ratingowa Fitch przedstawiła swoje opracowanie² porównujące pakiety antykryzysowe 20 najważniejszych gospodarek świata, w tym Polski.

Jako miarę porównawczą przyjęto zestawienie wartości owych pakietów z PKB tych krajów. W tym porównaniu Polska wypadła dużo gorzej niż Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Japonia czy nawet Włochy.

W marcu 2020 r. polski rząd poinformował, że w budżecie państwa na tarczę kryzysową ma być zarezerwowane 61 mld zł. W tym samym czasie Niemcy zapowiedziały, że w związku z walką z kryzysem wywołanym koronawirusem zwiększą budżet państwa o 156 mld euro, czyli znacznie ponad 650 mld zł. Według danych z 2020 roku polski pakiet antykryzysowy był kilkakrotnie mniejszy – w przeliczeniu na jednego mieszkańca – niż takie pakiety w Japonii, Niemczech, Wielkiej Brytanii czy Francji. Z tego powodu najbardziej poszkodowane przez pandemię i jej skutki firmy mogły liczyć w krajach zachodnich na większą pomoc niż w Polsce. Łatwo więc przewidzieć, że w tych państwach pakiety antykryzysowe przyniosą większe efekty niż u nas.

Do połowy czerwca 2020 r. Komisja Europejska wydała 139 decyzji zatwierdzających 178 planów pomocy publicznej z 26 krajów członkowskich oraz Wielkiej Brytanii³. W sumie zatwierdzona pomoc opiewa na ok. 2,13 bln euro.

UDZIAŁ PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE W ZATWIERDZONEJ POMOCY PUBLICZNEJ

Państwo	Niemcy	Włochy	Francja	Hiszpania	UK	Belgia	Polska	pozostałe kraje
Udział w pomocy publicznej	47%	18%	16%	4,3%	3,7%	2,6%	2,3%	od 0,1% do 1,5%

Źródło: Komisja Europejska



Z powyższych danych wynika, że w szczególności trzy kraje – Niemcy, Włochy i Francja – zamierzają przeznaczyć na pomoc swoim przedsiębiorcom kilkunasto- lub kilkudziesięciokrotnie większe kwoty niż Polska, inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej oraz kraje południa, tj. Grecja czy Hiszpania. To dlatego szef unijnej dyplomacji, Hiszpan Josep Borrell, powiedział niedawno, że po zakończeniu kryzysu wywołanego pandemią koronawirusa pozycja Niemiec w Europie wzrośnie. W jego opinii niemiecka gospodarka skorzysta na kłopotach innych państw UE. Napisał o tym na swoich łamach, powołując się na Polską Agencję Prasową, portal ekonomiczny Narodowego Banku Polskiego **obserwatorfinansowy.pl**. Hiszpański polityk wskazał, że mocniejsza pozycja Niemiec stanie się widoczna wraz z koniecznością dofinansowania przez państwa UE swoich przedsiębiorstw. Zaznaczył, że Berlin ma obecnie jeden z największych potencjałów w Europie, aby wesprzeć krajową gospodarkę⁴.

Wprawdzie według ekonomicznych prognoz, m.in. Międzynarodowego Funduszu Walutowego, recesja wywołana pandemią koronawirusa będzie największa w bogatych krajach zachodnich, m.in. w Niemczech⁵, jednak wiele wskazuje na to, że właśnie one najszybciej się z niej wydobędą. Podobnie jak było po kryzysie finansowym w 2008 r., gdy Niemcy przez rok borykały się z głęboką recesją, ale w kolejnym roku całkowicie nadrobiły wywołaną nią straty. Tymczasem wiele innych krajów, np. Grecja, Włochy czy Hiszpania, które kryzys z 2008 r. dotknął szczególnie, do dziś kulęje gospodarczo. Teraz – na skutek pandemii – będzie im jeszcze trudniej stanąć na nogi. Wszystko wskazuje na to, że pandemia może jeszcze bardziej pogłębić różnice w stopniu zamożności krajów europejskich, które w tym momencie i tak są znaczne, a jeszcze się powiększają. Jeżeli przeanalizujemy wzrost i wielkość PKB na 1 mieszkańca w latach 2008–2017 w Polsce, w innych krajach

Europy Środkowo-Wschodniej oraz kilku najbogatszych krajach zachodnich: Niemczech, Szwecji, Danii, Austrii, Szwajcarii i Luksemburgu, to zauważymy, że w tym okresie nie tylko nie skróciliśmy dystansu dzielącego nas od tych krajów, ale ów dystans nawet się powiększył⁶. Podobnie było w przypadku innych krajów z naszej części Europy (Czech, Słowacji, Węgier, państw bałtyckich, Rumunii i Bułgarii). Jak to możliwe, skoro Polska, Słowacja czy kraje bałtyckie mają od lat dużo wyższy wzrost gospodarczy niż państwa zachodnie? Odpowiedź jest prosta. Jeśli mamy trzy- czterokrotnie niższy PKB na osobę niż bogate kraje zachodnie, to powinniśmy mieć ponad trzy- czterokrotnie wyższy wzrost PKB, żeby skracać dystans dzielący nas od nich. A tak, niestety, poza pojedynczymi wyjątkami, w ostatnich latach nie było. Skutki gospodarcze wywołane obecnym kryzysem mogą to zjawisko jeszcze bardziej pogłębić, wyraźniej zwiększyć dystans dzielący Polskę, Słowację czy Węgry od bogatych krajów zachodnich.

Jeśli weźmiemy przy tym pod uwagę, że istnieje ścisły związek między wysokością PKB a poziomem wynagrodzeń (na ogół im wyższe PKB na 1 mieszkańca, tym wyższe średnie pensje), to przestaniemy się dziwić, że różnice w stopniu zarobków i poziomie życia między Polską a zamożnymi krajami zachodnimi nie maleją.

Ale czy faktycznie w obecnej sytuacji możemy jedynie stracić?

KONSUMENCKA TARCZA ANTYKRYZYSOWA

Polska w sytuacji pandemii może wiele stracić, ale może też sporo zyskać. To jednak zależy tylko w niewielkim stopniu od doraźnych działań, do jakich należy np. rządowy pakiet antykryzysowy. Ten pakiet jest, oczywiście, bardzo ważny i potrzebny. Jednak dużo większe i trwalsze skutki może przynieść budowanie kapitału społecznego w Polsce – poprzez zmianę nastawienia Polaków do współpracy ze sobą, a zwłaszcza zmianę podejścia do naszych rodzimych, polskich firm. Zmianę polegającą m.in. na tym, że na wzór bogatych społeczeństw zachodnich zaczniemy dostrzegać ścisły związek między naszą zamożnością i poziomem naszych zarobków, poziomem życia w Polsce, a tym, czy wspieramy rozwój

rodzimych przedsiębiorstw, czy wybieramy produkty oraz usługi polskich czy zagranicznych firm. Rodzime firmy stanowią w Polsce większość gospodarki i zapewniają w naszym kraju więcej miejsc pracy niż przedsiębiorstwa zagraniczne. Dlatego to przede wszystkim od kondycji i rozwoju polskich firm zależy zamożność Polaków: ile zarabiamy i będziemy zarabiać oraz czy będziemy zmniejszać dystans między Polską a bogatszymi krajami zachodnimi. Chcielibyśmy, żeby w naszym kraju było jak na Zachodzie, ale to w bardzo dużym stopniu zależy od nas samych i od konsumenckiej tarczy antykryzysowej, którą możemy wspólnie zbudować.

2. SKORZYSTANIE Z EFEKTU TZW. CHIŃSKIEJ PUŁAPKI

Wśród ekonomistów powszechna jest opinia, że wywołany pandemią koronawirusa kryzys ekonomiczny bardzo zmieni światową gospodarkę. Najważniejsza zmiana powinna dotyczyć relacji gospodarczych łączących Europę

i Stany Zjednoczone z Chinami. Dla Polski to ogromna szansa. Z czego to wynika i na czym ta szansa polega? Odpowiedź na to pytanie wymaga głębszej analizy, której dokonano w drugim rozdziale tego opracowania.



3. USPRAWNIE NIE DZIAŁANIA PAŃSTWA I BUDOWA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO WŚRÓD URZĘDNIKÓW

Polska gospodarka przypomina ptaka, któremu przywiązano do nóg worek kamieni i który przez ten ciężar nie może wzbić się w powietrze i polecieć. Tym workiem kamieni dla naszej gospodarki są przede wszystkim zbyt duże obciążenia biurokratyczne i finansowe nałożone na firmy przez państwo. Polska gospodarka jest bardzo przeregulowana, wprowadzono w niej zbyt wiele przepisów i obostrzeń prawnych. Co gorsza, te przepisy szybko się zmieniają, czyli brakuje nam stabilnego, przewidywalnego prawa, niezmiennego otoczenia prawnego. Mamy zbyt duże obciążenia finansowe nałożone na zatrudnianie pracowników na etacie (ZUS, składki, podatki, czyli wysokie pozapłacowe koszty pracy). Głównie z tych powodów warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce są bardzo trudne (trudniejsze niż w wielu innych krajach europejskich, np. w Niemczech i Wielkiej Brytanii) i zniechęcają do zakładania oraz rozwijania firm. W dodatku jeszcze przed pandemią koronawirusa, mimo wprowadzanych przez rząd pewnych ułatwień dla firm, te warunki wciąż się pogarszały: rosły obciążenia fiskalne dla firm, zwiększała się obowiązująca je sprawozdawczość wobec urzędów (w tym urzędu skarbowego), nadal w zbyt szybkim tempie przybywało przepi-

sów, narastała biurokracja, aparat skarbowy i państwowe instytucje kontrolne często były nieprzyjazne i represyjne wobec przedsiębiorców. Wciąż zbyt długo trwają procesy sądowe w sprawach gospodarczych, co sprzyja nieuczciwym kontrahentom i pogarsza sytuację uczciwych.

Równie ważne, jak zmniejszenie obciążeń administracyjnych i finansowych dla firm, jest budowanie kapitału społecznego na poziomie administracji rządowej i samorządowej. Przez zmianę jej podejścia wobec przedsiębiorstw, nastawienie na współpracę z nimi i traktowanie ich po partnersku zamiast represyjności oraz odwlekania spraw, docenienie przez administrację roli firm w tworzeniu i utrzymaniu miejsc pracy, zapewnieniu wpływów podatkowych itd.

Polska administracja wzorem administracji krajów zachodnich powinna sprzyjać zwłaszcza firmom rodzimym, tworzyć jak najlepsze warunki do ich rozwoju, starać się wybierać je przy zakupach produktów oraz usług i premiować w zamówieniach publicznych.

1. TARCZA KONSUMENCKA — CZYLI TO, CO MOŻEMY I POWINNIŚMY ZROBIĆ

Fundacja Pomyśl o Przyszłości opracowała zestawienie kilkudziesięciu firm z różnych branż globalnych z biznesu aortowego (proeksportowego) o dużych korzyściach skali, które działają również w Polsce i mają w Polsce rodzimego

konkurenta. Porównano obroty i wyniki finansowe całego koncernu zagranicznego, jego spółki-córki działającej w Polsce oraz polskiej rodzimej firmy, która z danym koncernem konkuruje.

**PORÓWNANIE ZYSKOWNOŚCI WYBRANYCH PRZEDSIĘBIORSTW Z PODZIAŁEM NA BRANŻE
(2017, MLD EUR)**

	zagraniczna centrala		spółka w Polsce		polski konkurent		dys- proporcja**
		zyskowność	Sprzedaż mld EUR		zyskowność		
Media	Axel Springer	16%	3,6	Axel Springer PL	6%	Gremi Media	162
Media	Verlagsgruppe Passau	11%	0,2	Polska Presse	-2%	PMPG Polskie Media	17
Chemia użytkowa	Unilever	15%	53,7	Unilever Polska	2%	Gold Drop	
Przetwórstwo mleczne	Grupa Danone	13%	24,7	Danone Polska	5%	Bakoma	183
Pokrycia dachowe	Grupa Kingspan	10%	3,7	Kingspan Polska	5%	Pruszyński	15
Soki	Grupa Dohler	8%	1,4	Dohler Polska	9%	Owoc Łącki	176
Sprzedaż mat. budowl.	Kingfisher	7%	13,1	Kingfisher	8%	PSB	24
Sieci detaliczne	LIDL Stiftung	6%	41,5	Lidl Polska	4%	Polomarket	383
Branża chemiczna	Bayer AG	27%	35,0	Bayer Polska	4%	Dr Irena Eris	679
Obuwie	Ecco	14%	1,3	Ecco Polska	4%	Wojas	23
Branża farmaceutyczna	GlaxoSmithKline	12%	34,0	GlaxoSmithKline PL	4%	Hasco	511
Zabawki	Lego	33%	4,7	Lego Polska	4%	Cobi	60
Armatura	Danfoss	10%	5,8	Danfoss Polska	3%	Armatura Kraków	129
Ciągniki	John Deer	7%	21,6	John Deer PL	1%	Ursus	330
AGD	Electrolux	6%	12,7	Elektrolux Polska	2%	Amica	34
Pojazdy szynowe	Alstom	5%	7,3	Alstom Polska	10%	Pesa	41
Okna dachowe	VKR	14%	2,6	VELUX Polska	2%	FAKRO	20
Okna pionowe	VKR	14%	2,6	Dovista Polska	4%	Stolbud Włoszczowa	149
Rolety	Somfy	14%	1,3	Somfy Polska	10%	Mobilus	382
IT	SAP	17%	23,5	SAP Polska	5%	Comarch	90
Meble	IKEA	10%	36,3	IKEA Polska	4%	Black Red White	153
Chemia budowlana	Henkel	13%	20,0	Henkel Polska	6%	Atlas	129
Elektronika	Samsung	23%	181,8	Samsung Polska	2%	Manta	
Turystyka	TUI	6%	18,5	TUI Polska	0%	Itaka	36
ŚREDNIA		13%			4%	1%*	169
SUMA WARTOŚCI ZYSKÓW			87,9 mld EUR				0,07 mld EUR

Źródło:

Opracowanie własne na podstawie wyników finansowych firm danych Eurostatu dostępnych w czasie tworzenia raportu.

*dla polskich konkurentów podajemy tylko ich średnią zyskowność;

**porównanie wielkości obrotów zagranicznego koncernu z obrotami polskiego rodzimego konkurenta.

Sama rządowa tarcza antykryzysowa nie spowoduje więc, że nagle staniemy się zaможniejsi od innych krajów europejskich. Nasze bogactwo jest w naszych rękach, a lekcję z ekonomii obywatelskiej musimy odrobić sami. W jaki sposób? Tworząc własną konsumencką tarczę antykryzysową.

Zacznijmy od początku, czyli od modelu gospodarczego. Raport Fundacji Pomyśl o Przy-

szłości pt. „Polska globalnie. Jak wyjść z pułapki średniego rozwoju” porównuje rozwój gospodarczy Polski i najbogatszych krajów świata, w tym Korei Południowej. Korea, jak Chiny, Japonia czy Tajwan, postawiła na rozwój własnych firm i własnych technologii. Polska, podobnie jak Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Bułgaria czy kraje bałtyckie, postawiła od lat 90. XX w. na zagraniczne inwestycje i zagraniczne technologie.

Który model okazał się lepszy? Korea Południowa rozwijała się w tym czasie dużo szybciej (mierząc to wzrostem PKB) niż nasz kraj i nasi sąsiedzi europejscy, postkomunistyczni sąsiedzi. W 1985 r. PKB na 1 mieszkańca był w Korei na tym samym poziomie, co w Polsce, a dziś jest on tam dwa razy wyższy i Korea Południowa awansowała do grona najbogatszych krajów na świecie. Stało się tak m.in. dlatego, że w naszym kraju aż 2/3 eksportu przypada na firmy zagraniczne, co oznacza, że na naszym eksporcie bardziej korzystają przedsiębiorstwa zagraniczne niż polskie. Na dodatek ulokowane w Polsce zagraniczne fabryki bardzo dużą część potrzebnych do produkcji maszyn, komponentów i materiałów sprowadzają z zagranicy, czyli są bardzo importochłonne i przez to w stosunkowo niewielkim stopniu przyczyniają się do zwiększania wartości dodanej polskiej gospodarki.

Polski rynek i polska gospodarka są zdominowane w większości liczących się branż przez wielkie zagraniczne koncerny, z czym wiąże się sporo negatywnych następstw gospodarczych. To m.in. duży wyptyw kapitału z Polski za granicę (nie tylko poprzez dywidendy, ale np. przez opłaty za używanie znaków towarowych) czy obniżone wpływy z podatku CIT, spowodowane przez stosowaną przez wiele międzynarodowych koncernów agresywną optymalizację podatkową (np. przy użyciu mechanizmu cen transferowych). To sytuacja, w której polskie firmy, mając od lat na swoim

rodzimy rynek bez porównania większych i silniejszych konkurentów zachodnich (m.in. dysponujących wielokrotnie większymi kapitałami), rywalizują z nimi najczęściej ceną, co bardzo obniża ich rentowność, hamuje wzrost, nie pozwala zgromadzić większego kapitału na rozwój, inwestycje, stworzenie własnych technologii, silnych marek o globalnym zasięgu, a także zaniża wynagrodzenia pracowników. Minimalizuje te wynagrodzenia z jeszcze jednego powodu: najlepiej płatne miejsca pracy są w centralach firm, więc im bardziej polska gospodarka jest zdominowana przez zagraniczne firmy (z centralami w innych krajach), im bardziej wypychają one z polskiego rynku rodzimych przedsiębiorców, tym mniej mamy takich wysokopłatnych miejsc pracy.

Zachodnie czy azjatyckie koncerny są wielokrotnie większe od polskich firm, co daje im ogromną przewagę w postaci tzw. efektu skali. Ten efekt polega na tym, że im większa firma, im większa skala jej działalności, tym niższe ma tzw. koszty jednostkowe, czyli koszty w przeliczeniu na każdą sztukę wyprodukowanego przez siebie towaru. To nie tylko niższe koszty produkcji, ale i dystrybucji czy marketingu. Dzięki temu te koncerny są bardziej zyskowne, a tym przez to mogą więcej przeznaczać na inwestycje, opracowywanie nowych technologii czy reklamę (w mediach ogólnopolskich wciąż jest więcej reklam firm zagranicznych niż polskich, co jest doskonałym odzwierciedleniem tej sytuacji) i mogą oferować produkty taniej.

Wielu polskich przedsiębiorców, ekonomistów, ale i np. międzynarodowa firma audytorsko-konsultingowa PwC, wskazuje, że bez silnych, rodzimych przedsiębiorstw, które stworzą znane na całym świecie, globalne marki, własne nowoczesne technologie, nasz kraj nie zacznie doganiać gospodarczo zamożnych krajów Zachodu, nie wyjdzie z pułapki średniego rozwoju.

Skąd taki wniosek? Bardzo ciekawą odpowiedź na to pytanie można znaleźć w wynikach badań dr. Macieja Grodzickiego z Instytutu Ekonomii, Finansów i Zarządzania Uniwersytetu Jagiellońskiego, który analizował, jak sektor przemysłowy w Polsce, Czechach, na Słowacji i na Węgrzech nadrobił od lat 90. dystans dzielący go od przemysłu krajów zachodnich. Dr Grodzicki przedstawił wyniki swoich badań w wydanej w 2018 r. książce pt. „Konwergencja w warunkach integracji gospodarczej. Grupa Wyszehradzka w globalnych łańcuchach wartości”.⁷

I tutaj wracamy do modeli rozwoju gospo-

darczego przyjętego przez różne kraje świata. Japonia, Korea Południowa czy Chiny prowadziły i nadal prowadzą politykę protekcyjnistyczną i na różne sposoby wspierają swój przemysł. Do liberalizacji handlu i przepływów kapitału dochodziło w tych krajach stopniowo, wraz ze zwiększaniem potencjału rodzimych przedsiębiorstw. Stosowano tam też zasadę ochrony „rączkujących branż”, czyli ochrony pozycji krajowych firm na własnym rynku w nowych, perspektywicznych branżach, do czasu, aż będą w stanie konkurować na równi z zagraniczną konkurencją.

Znany niemiecki ekonomista, Friedrich List, już w XIX w. radził Niemcom (które wtedy przegrywały rywalizację gospodarczą z Wielką Brytanią): najpierw chrońmy własne firmy, zamykając nasz rynek, pomóżmy im tu urosnąć, a gdy one będą już należeć do najlepszych i największych na świecie, wtedy głóśmy całemu światu, że nie ma nic lepszego niż wolny handel. Kraje zachodnie i azjatyckie stosują tę metodę działania po dziś dzień⁸.

U nas jednak wybrano inną drogę. By odbudować i zmodernizować swój przemysł, kraje Grupy Wyszehradzkiej, w tym Polska, postawiły na inwestycje zagraniczne. Polegało to zarówno na sprzedawaniu państwowych zakładów produkcyjnych i firm zachodnim koncernom, jak i na budowie przez nie od podstaw nowych fabryk (inwestycje typu greenfield). I do pewnego czasu dawało to nie najgorsze efekty. Zachodnie koncerny wprowadzały do swych polskich fabryk najnowocześniejsze technologie i rozwiązania, a także kooperowały z rodzimymi producentami, zlecając im produkcję podzespołów i części. Wymagało to jednak spełnienia przez polskich dostawców wysokich standardów produkcji. To wszystko unowocześniało polski przemysł i sprawiało także, że w szybkim tempie zwiększał się jego eksport. Bo polskie fabryki zachodnich koncernów były w dużej mierze nastawione na rynki zagraniczne. To pozwoliło też głęboko zintegrować polską gospodarkę z gospodarkami krajów rozwiniętych, który to proces przyspieszyło wejście Polski do UE. Słabą stroną tego kierunku było to, że opierał się on na modelu konkurencji kosztowej. Zagraniczne koncerny inwestowały w fabryki w Polsce czy na Słowacji z dwóch powodów: bliskości dużych, zasobnych rynków zachodnioeuropejskich oraz dużo niższych kosztów produkcji niż na Zachodzie. Problem polegał na tym, że międzynarodowe koncerny powszechnie stosują dziś fragmentaryzację produkcji (polegającą na tym, że jedne fabryki produkują części i komponenty, a inne składają je w całość), tworzą i zarządzają czymś, co nazywa się globalnymi łańcuchami wartości, a mówiąc w uproszczeniu – globalnymi łańcuchami dostaw czy produkcji. Zaczynają się one od dostawców surowców, a kończą na centralach korporacji, które odpowiadają za zarządzanie, marketing i sprzedaż gotowych produktów, w których powstają nowe technologie, gdzie prowadzi się prace badawczo-rozwojowe oraz projektowe, gdzie najlepiej się zarabia. Pomiedzy tymi dwoma skrajnymi ogniwami są wytwórcy półproduktów, części i podzespołów oraz firmy montujące je w gotowe produkty. Im wyżej jest się w tym łańcuchu wartości, tym więcej się

zarabia, osiąga wyższe marże. A im niżej, tym większa konkurencja (im prostsze czynności do wykonania, tym więcej firm, które są w stanie je wykonywać) i mniejszy zarobek. To dlatego na globalnych łańcuchach wartości najlepiej wychodzą te kraje, z których pochodzą liderzy tych łańcuchów, czyli koncerny globalne.

Szkopuł w tym, że Polska, Czechy, Słowacja i Węgry w globalnych łańcuchach wartości stały się tym średnim ogniwem: poddostawcą, podwykonawcą, montownią. Taką rolę odgrywają na ogół fabryki zagranicznych koncernów w Polsce, ale też zakłady produkcyjne kooperujących z nimi firm z polskim kapitałem. Wygląda to np. tak, że polskie firmy szyją ubrania na zlecenie zachodniej firmy odzieżowej, a ona je potem sprzedaje pod własną marką, osiągając dużo wyższą marżę niż polski podwykonawca. Tak samo jest z większością polskiego eksportu mebli, choć chwalimy się, że jesteśmy meblarską potęgą eksportową. Podobnie jest z nabiałem. Co z tego bowiem, że polskie mleczarnie eksportują bardzo dużo, skoro sprzedają za granicę głównie półprodukty, np. sery żółte w blokach (krojone potem, paczkowane i sprzedawane pod własną marką przez zachodnie firmy) czy mleko w proszku, z którego za granicą produkuje się m.in. wzbogacone witaminami i mikroelementami sztuczne mleko dla niemowlaków, zapewniające wysokie marże.

Polskie oddziały międzynarodowych koncernów na ogół nie tworzą nowych technologii, innowacji, nie ma w nich centrów badawczo-rozwojowych. Technologie powstają w ich centralach zlokalizowanych w kraju pochodzenia koncernu i stamtąd są do Polski importowane. To jedna z odpowiedzi na pytanie, dlaczego w rankingach innowacyjności Polska wciąż wypada bardzo słabo, wydaje dużo mniej na prace badawczo-rozwojowe niż bogate kraje zachodnie, ma dużo mniejszy od nich udział w produkcji i eksporcie produktów wysoko zaawansowanych technologicznie.

Na dodatek eksport zagranicznych fabryk w Polsce, będących w dużej mierze montowniami, jest bardzo importochłonny.

Jak wskazuje w swojej publikacji dr Grodzicki, w globalnych łańcuchach wartości państwa dzielą się na kraje centralne, będące liderami technologicznymi, „producentami wiedzy naukowo-technicznej”, i kraje peryferyjne.

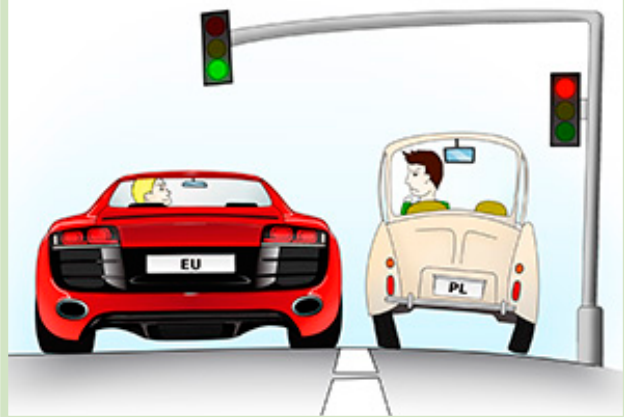
Te pierwsze to takie, które są najwyżej w tych łańcuchach, gdzie są centra międzynarodowych koncernów, centra badawczo-rozwojowe, gdzie powstają nowe technologie, gdzie się zarabia najlepiej. Zaś kraje peryferyjne to ich podwykonawcy i poddostawcy. Do tego grona należą, niestety, m.in. kraje Grupy Wyszehradzkiej, w tym Polska, które utknęły na tym poziomie w globalnych łańcuchach wartości. Dowodem na to jest m.in. to, że od kilku lat międzynarodowe korporacje masowo lokują u nas tzw. centra usług biznesowych, które ściągamy, oferując dużo niższe płace niż na Zachodzie.

Kolejny problem polega na tym, że do zachowania naszego obecnego miejsca w globalnych łańcuchach dostaw konieczne jest utrzymanie niskich kosztów, w tym niskich płac. Dlatego od dłuższego czasu tak mocno lobbuje się za tym, żeby szeroko otworzyć Polskę na tańszych pracowników nie tylko z Ukrainy czy Białorusi, ale i Indii, Wietnamu, Filipin czy Bangladeszu.

To jedna z odpowiedzi na pytanie, dlaczego Polska jest wśród tych krajów w UE, w których udział płac w PKB należy do najniższych, a wynagrodzenia przez wiele lat rosły u nas bardzo wolno (wolniej niż wzrost wydajności pracy) i ciągle są one wielokrotnie niższe niż w bogatych krajach zachodnich. Pod tym względem blado wypadamy także w porównaniu z Koreą Południową, w której łączna kwota przeznaczona na wynagrodzenia pracowników odpowiada 63,9 proc. PKB, kiedy w Polsce jest to jedynie 49,9 proc.

Kluczowe jest więc pytanie, jak w globalnych łańcuchach wartości (dostaw) Polska może przesunąć się wyżej: z podwykonawcy do wyższego ogniwa. Bo tylko przesuując się do góry, będziemy mogli skracać dystans dzielący nas od bogatych krajów zachodnich. Międzynarodowe koncerny, które mają swoje centra w krajach zachodnich, musiałyby je przenieść do nas, by umożliwić nam taki awans. Ale tak przecież się nie stanie. Jedyną drogą jest tworzenie własnych, silnych, międzynarodowych marek, własnych, silnych, międzynarodowych firm, które swoje centra miałyby w Polsce. Dobrze ilustruje to film edukacyjny przygotowany przez Fundację Pomyśl o Przyszłości pt. „Rynek globalny” udostępniony na stronie internetowej fundacji pomysloprzyszlosci.org. Do tego potrzebna jest m.in. polityka przemysłowa państwa, ale odpowiednio ukierunkowana. Taką politykę prowadzą kraje, które mają silny, nowoczesny, zapewniający duże nadwyżki eksportowy przemysł, np. Niemcy. Przemysł jest kluczowy dla osiągnięcia szybkiego wzrostu gospodarczego. Ten wzrost zależy w bardzo dużej mierze od zaawansowania technologicznego danej gospodarki, od jej innowacyjności, od nowych technologii, które powstają przede wszystkim w przemyśle.

**DLACZEGO
NA ZACHODZIE
ZARABIAJĄ
WIĘCEJ
OD NAS?**



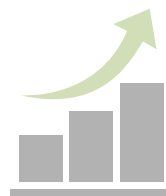
Najbogatsze kraje Zachodu to w większości kraje z silnym przemysłem, który pozwala im na generowanie dużej nadwyżki eksportowej, a w ślad za tym nadwyżek finansowych. Te kraje to m.in.: Niemcy, Szwajcaria, Japonia i Korea Południowa. Fenomenalny sukces gospodarczy Chin czy Korei Południowej jest wynikiem postawienia na rozwój przemysłu, z nastawieniem na eksport. Oba te kraje generują bardzo dużą nadwyżkę w handlu zagranicznym, m.in. w handlu z Polską.

Praktyka wskazuje, że przypadków awansu z grona państw peryferyjnych, słabiej rozwiniętych, do „państw centralnych” jest bardzo niewiele i wbrew hipotezie konwergencji (zakładającej, że z czasem powinno dochodzić do zmniejszania się różnic rozwojowych między państwami i zacierania gospodarczego podziału świata) „międzynarodowe nierówności gospodarcze w skali całego świata są nadzwyczaj trwałe, a nade wszystko powiększają się w czasie”⁹.

To wynika m.in. z tego, że „począwszy od XIX wieku, nowe przetomowe technologie mają coraz bardziej naukowy charakter, a ich wytwarzanie jest ograniczone do kilku najbogatszych państw z rozwiniętym sektorem badawczo-rozwojowym”¹⁰. Polsce nie będzie więc łatwo awansować do grupy najbardziej rozwiniętych, najbogatszych państw świata. Ale przykład choćby Korei Południowej wskazuje, że jest to możliwe. Od dłuższego czasu na dobrej drodze do tego były Chiny, które dorobiły się już niejednego globalnego koncernu, tworzącego i zarządzającego globalnymi łańcuchami wartości. I będą – według kwietniowej prognozy ekonomicznej MFW – jednym z bardzo nielicznych krajów na świecie, które mimo pandemii koronawirusa i jej

skutków gospodarczych unikną w tym roku recesji.

Mimo kryzysu Polska stoi wciąż przed wielką szansą. Ma bowiem nadal duże ukryte rezerwy rozwojowe. Największą z nich jest budowanie kapitału społecznego – poprzez zmianę nastawienia Polaków do współpracy ze sobą, jak zilustrowaliśmy to w filmie pt. „Kapitał społeczny”, udostępnionym na stronie internetowej Fundacji **pomysloprzyszlosci.org**.



Ta zmiana powinna polegać m.in. na zmianie podejścia do naszych rodzimych firm. Na tym, żebyśmy na wzór bogatych społeczeństw zachodnich zaczęli dostrzegać ścisły związek między naszą zamożnością i poziomem naszych zarobków a tym, czy wspieramy rozwój rodzimych przedsiębiorstw, czy wybieramy produkty oraz usługi krajowych czy zagranicznych firm.

Rodzime firmy stanowią większość polskiej gospodarki i zapewniają w naszym kraju większość miejsc pracy. Dlatego więc to od ich kondycji i rozwoju zależy zamożność Polaków, ile zarabiamy i będziemy zarabiać oraz czy będziemy skracać dystans między nami a bogatymi krajami Zachodu.

W Korei, Chinach, w krajach zachodnich wspieranie rodzimych firm jest czymś powszechnym i oczywistym (tam traktuje się je lepiej niż firmy zagraniczne – w Polsce do niedawna było odwrotnie). W Japonii uważa się nawet, że każda inwestycja zagraniczna w tym kraju to utracona szansa dla japońskich firm.

Niemcy, Francuzi czy Japończycy wola kupić swój rodzimy produkt czy usługę, nawet jeśli kosztują one więcej niż ściganie z zagranicy.



Niemiec zakłada konto w niemieckim banku, zakupy robi w niemieckich sieciach handlowych, lata Lufthansą. Tak samo jest nie tylko we Francji czy Japonii, ale nawet w małej Szwajcarii, Danii czy Holandii. Gdy do Szwajcarii weszła francuska sieć handlowa Carrefour, musiała niedługo potem stamtąd się wycofać, bo Szwajcarzy wolą robić zakupy w swoich, szwajcarskich sklepach – nawet jeśli muszą więcej zapłacić.

To samo dzieje się w krajach zachodnich na poziomie firm i instytucji: firmy i instytucje niemieckie w pierwszej kolejności zaopatrują się i zlecają usługi firmom niemieckim, francuskie – francuskim, japońskie – japońskim itd. Dlaczego? Wiedzą, że od tego zależy ich dalszy rozwój, rozwój gospodarczy ich kraju. Dlatego też – w przeciwieństwie do Polski – wprowadziły na swoich rynkach bariery chroniące ich firmy przed zagraniczną konkurencją. I w dużej mierze dlatego w Niemczech w większości branż dominują firmy niemieckie, we Francji – francuskie, w Japonii – japońskie, w Wielkiej Brytanii – brytyjskie, w Chinach – chińskie, w Korei Południowej – koreańskie. To jest jedna z odpowiedzi na pytanie, dlaczego tym krajom tak się powiodło: bo umieją o siebie zadbać.

Dlaczego pod tym względem powinniśmy naśladować kraje zachodnie? Bo jesteśmy biedniejsi od nich, mniej od nich zarabiamy, jesteśmy słabiej rozwinięci gospodarczo i technologicznie, a poziom życia jest tam dużo wyższy niż w Polsce.

Nie biorąc tego pod uwagę przy robieniu zakupów, bogacimy bogatszych od siebie, a siebie zubażamy. Wciąż mamy deficyt w handlu z takimi krajami (więcej z nich importujemy niż tam eksportujemy), jak: Japonia, USA, Włochy, Irlandia, Belgia, Luksemburg czy Korea Południowa. Jak to możliwe, skoro tam koszty produkcji są dużo wyższe niż w Polsce? To m.in. skutek opisanego wcześniej efektu skali, który daje przewagę tamtejszym koncernom nad polskimi firmami. Przez ów efekt doszło nawet do tego, że Polska, mając doskonałe warunki do rozwoju rolnictwa i wielkie tradycje w hodowli świń, importuje z zachodniej Europy (głównie z Danii) za miliardy złotych rocznie miliony prosiąt i warchlaków do tuczenia oraz tysiące ton wieprzowiny. Bo rolnicy zachodnioeuropejscy dzięki efektowi skali są w stanie zaoferować je taniej niż polscy.

Od początku lat 90. XX w. Polska niemal każdego roku dużo więcej importowała niż eksportowała. W latach 2000–2012 nasz deficyt

w handlu zagranicznym wynosił co najmniej 40 mld zł rocznie, a przez większość tego okresu przekraczał 50 mld zł rocznie¹¹. Były lata, gdy był on wyższy niż 70 mld zł rocznie. To dużo więcej niż w tym czasie dostawaliśmy dotacji z UE. O tyle zubożyliśmy naszą gospodarkę, a więc i siebie. Jeśli więcej konsumujemy, niż wytwarzamy, to znaczy, że żyjemy na kredyt albo wyprzedajemy swój majątek, albo robimy jedno i drugie. Polska przy takim deficycie handlowym musiała robić jedno i drugie. Z jednej strony zadłużenie zagraniczne Polski rosło niemal w astronomicznym tempie, a z drugiej wyprzedawaliśmy państwowe firmy – by zalepić dziurę w budżecie państwa – na zasadzie „kto da więcej”. Więcej mogły dać zachodnie koncerny, dlatego to na ogół one przejmowały nasze firmy.

Polska potrzebuje gospodarczej siły, by przełamać ten impas. Potrzebuje jej także z innych powodów. Chodzi m.in. o to, że nie tylko na arenie globalnej, ale i w UE wygrywają silniejsi i ich interesy. Polska, a także inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej, wielokrotnie tego doświadczały. Firmy z tych państw od początku były traktowane przez Komisję Europejską gorzej niż przedsiębiorstwa zachodnioeuropejskie. Ostatni tego przykład to utracenie silnej pozycji firm transportowych z naszej części Europy na rynkach zachodnioeuropejskich – poprzez wprowadzenie tzw. pakietu mobilności. Jak to ujął europoseł Bogusław Liberadzki, dla zachodnioeuropejskich elit nie do pomyslenia jest, żeby nasze firmy były na ich rynkach numerem jeden. Ale to, że firmy zachodnie w Polsce są rynkowymi liderami w bardzo wielu branżach i wypychają z nich firmy polskie, dla zachodnich elit jest czymś normalnym.

Ten niekorzystny dla Polski efekt potęguje jeszcze fakt, że bardzo duża część unijnego przemysłu musi płacić – na mocy polityki klimatycznej Unii Europejskiej – za emisję dwutlenku węgla, co nie dotyczy firm spoza UE sprzedających swe towary na unijnych rynkach. Ta nierówna konkurencja szczególnie dotyka firmy z krajów, w których bardzo dużą część energii wciąż produkuje się z węgla, bo jego spalaniu towarzyszy duża emisja CO₂. Państwem, które najbardziej to odczuwa, jest Polska, bo nasza energetyka jest najbardziej w całej UE oparta na węglu. Mimo to kolejnym polskim rządów nie udało się wywalczyć takiego kształtu unijnej polityki klimatycznej, który uwzględniłby nasze interesy. Potrzeba nam większej gospodarczej siły, żeby to zmienić, aby liczone się z naszym krajem. Taką siłę może nam dać antykrzyszowa tar-

cza konsumencka. Bez takiej tarczy, której stosowanie jest proste i bezkosztowe – w przeciwieństwie do rządowej tarczy antykrzysowej – nie zbudujemy zamożnego społeczeństwa i dobrobytu w naszym kraju. Oto dekalog zamożnego Polaka – dekalog, który pokazuje, dlaczego warto kupować polskie produkty i dlaczego kupując produkt zaprojektowany i wyprodukowany w Polsce, zwiększamy swoje wynagrodzenia, a tym samym naszą zamożność.



1. Kupując polskie produkty i usługi, utrzymujemy obecne i tworzymy nowe miejsca pracy w Polsce. Wybierając produkty zagraniczne, tworzymy miejsca pracy za granicą.
2. Kupując rodzime produkty i usługi od rodzimych firm, tworzymy nie tylko tanie miejsca pracy przy linii montażowej (jak w przypadku większości inwestorów zagranicznych), ale także specjalistyczne i wysokopłatne miejsca pracy w działach badań i rozwoju, projektowania, technologii, marketingu, finansach, komórkach zarządczych. Szczególnie ważne są miejsca pracy w przemyśle, bo są one na ogół lepiej płatne i trwalsze niż w usługach. Jeżeli zależy nam na przyszłości naszej i naszych dzieci oraz na tym, aby nie musiały emigrować do innych krajów w poszukiwaniu pracy i lepszego życia, powinniśmy kupować polskie produkty. Zauważmy, że najlepiej płatne miejsca pracy są zawsze w centralach firm mieszczących się w ich krajach macierzystych. Dlatego powinniśmy dbać o rozwój polskich, rodzimych firm.
3. Kupując polskie produkty, powodujemy, że polskie przedsiębiorstwa mają szansę osiągnąć korzyści z tytułu efektu skali. Wtedy mogą one produkować i sprzedawać swoje produkty taniej. Korzystają na tym polscy konsumenci, otrzymując dostęp do wysokiej jakości produktów w optymalnej cenie, oraz polskie firmy, którym łatwiej jest mierzyć się na arenie międzynarodowej z konkurentami z Chin, Ameryki.
4. Kupując produkty firm krajowych wytwórców, dajemy im szansę na rozwój. Dzięki silnej pozycji na rynku krajowym i wsparciu rodzimych konsumentów, polskie firmy mogą rozszerzać działalność za granicą. Nadwyżka eksportu nad importem powoduje napływ kapitału do naszego kraju, a tym samym wzrost zamożności obywateli. Często nie zdajemy sobie sprawy, że nasze codzienne konsumenckie wybory mają ogromny wpływ na kondycję polskiej gospodarki. Decydując się na zakup importowanych produktów, wspieramy zagranicznych producentów, a przez to inne wspólnoty ekonomiczne. Pozbawiając nasze lokalne firmy kapitału, zmniejszamy możliwości ich rozwoju, zamykamy im drogę do gospodarczego sukcesu, a tym samym ograniczamy sobie szansę na wyższe wynagrodzenia. Każdy rodzimy producent, nawet ten najmniejszy, wytwarzając produkty i usługi, przyczynia się do wzrostu dobrobytu w Polsce. Oferowane przez niego produkty redukują bowiem konieczność importu dóbr i usług z zagranicy. Z kolei zakup wyrobów lokalnych firm w dużo większym stopniu przyczyni się do wzrostu PKB, a tym samym wynagrodzeń, niż zakup produktów z importu.
5. Kupując polskie produkty, umacniamy polskie firmy i kreujemy silne polskie marki. Posiadając znaczące marki, rozpoznawane przez klientów, nasze przedsiębiorstwa stają się silniejsze i są w stanie konkurować z firmami zagranicznymi. Pomimo że wartość polskiego eksportu w produkcji mebli zbliża się do poziomu 47 mld zł, co daje polskim producentom drugie miejsce w Europie i trzecie na świecie, to nie mamy swoich międzynarodowych marek meblarskich. Jesteśmy głównie podwykonawcami globalnych koncernów, co sprawia, że wartość dodana ze sprzedanych produktów pozostająca w Polsce jest stosunkowo niewielka. Dodatkowo produkując pod obcą marką, firma staje się zakładnikiem właściciela marki, który w każdej chwili może zmienić producenta na innego.
6. Działalność eksportowa i korzyści skali pozwalają rodzimym przedsiębiorcom tworzyć innowacyjne produkty, za które klient, również zagraniczny, jest w stanie więcej zapłacić. To poprawia rentowność

- polских firm oraz umacnia ich pozycję rynkową, a w konsekwencji do naszej wspólnoty ekonomicznej napływa więcej kapitału tworzącego naszą zamożność. Innowacje w gospodarce prowadzą do tworzenia nowych produktów, do ulepszenia technologii, zwiększenia efektywności i tym samym do zwiększenia konkurencyjności gospodarki wobec innych krajów. Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom i wynalazkom przedsiębiorstwa mogą zdobywać przewagę konkurencyjną. Za nowatorskie, nieznane wcześniej rozwiązania klienci są w stanie zapłacić więcej, co powoduje, że bogaci się zarówno firma, jak i wspólnota ekonomiczna, do której ta firma należy. Dzisiaj produkty mało zaawansowane technologicznie i odbiegające innowacyjnością od konkurencji automatycznie przegrywają pod względem swej atrakcyjności.
7. Kupując polskie produkty i usługi, zwiększamy wpływy do budżetu państwa polskiego z podatków. Polepszamy tym samym jakość usług świadczonych przez państwo na rzecz obywateli, takich jak: edukacja, służba zdrowia, świadczenia emerytalne i socjalne, infrastruktura, służby ochrony obywateli. Działając i produkując w Polsce, nasze firmy zapewniają naszemu państwu i samorządom większe wpływy z podatków (np. z podatku od nieruchomości) i zatrudniają więcej osób, które też zasilają – płaconymi przez nie podatkami – budżet państwa i budżety samorządów. Te wpływy zapewniają utrzymanie i budowę dróg, szkół, przedszkoli, służby zdrowia, policji, straży pożarnej. Według raportu Polskiego Towarzystwa Gospodarczego pt. „Globalizacja 4.0. Podmiotowy model rozwoju” w Polsce firmy z krajowym kapitałem odprowadzają w formie podatku dochodowego średnio 0,6 proc. swoich przychodów, a zagraniczne – tylko 0,3 proc., czyli dwa razy mniej¹². To wynika z faktu, że bardzo wiele zagranicznych koncernów działających tutaj unika płacenia podatków w Polsce, uciekając z osiąganymi u nas zyskami do rajów podatkowych. Z tego powodu wiele z nich w ogóle nie płaci w naszym kraju podatku dochodowego od firm lub płaci go w symbolicznej wysokości, oficjalnie wykazując straty lub przychody dużo niższe od faktycznie osiąganym na naszym rynku. I to jest kolejny ważny powód, dla którego powinniśmy w pierwszej kolejności sięgać po produkty i usługi polskich firm.
 8. To, ile pieniędzy trafi do budżetu państwa, zależy w dużej mierze od wysokości naszych zarobków. Im więcej wytworzymy (PKB/os.), tym więcej zarobimy i wydamy. Wtedy więcej zapłaconych przez nas podatków trafi do państwowej kasy. Największy udział w budżecie mają tzw. podatki pośrednie, związane z konsumpcją, przede wszystkim podatek od wartości dodanej, czyli VAT, który płacimy, dokonując niemal każdego zakupu.
 9. Kupując rodzime produkty, przyczyniamy się do powstania silnych polskich firm globalnych oraz firm z sektora MSP. Ekonomisci szacują, że jedno miejsce pracy utworzone w firmie globalnej generuje do 5 miejsc pracy u jej poddostawców i mniejszych firm. To z kolei sprzyja pojawieniu się przestrzeni gospodarczej dla tzw. biznesu wtórnego, który na danym rynku o te pieniądze między sobą konkuruje. Rodzime firmy globalne są dostawcami zleceń dla małych firm i średnich podmiotów, które z nimi kooperują. W naszym kraju liczba rodzimych firm globalnych jest niewielka. Z kolei zagraniczni inwestorzy często kooperują z podmiotami z własnych krajów, dbając o ich zamożność. To wielka blokada naszego rozwoju.
 10. Kupując rodzime produkty i budując własne silne firmy globalne, zapewniamy sobie bezpieczeństwo i stabilność w sytuacjach kryzysowych. Globalizacja i rewolucja informacyjna przyczyniły się do powiązania świata coraz ściślejszymi sieciami wzajemnych zależności. Obok szans pojawiły się jednak nowe wyzwania, ryzyka i zagrożenia. Dzisiaj, w dobie kryzysu gospodarczego, widzimy, jak ważna jest niezależność różnych sektorów własnej gospodarki. Przykładem mogą być maseczki ochronne. Polska musiała czekać na olbrzymie zamówienie z Chin, ponieważ sama nie była w stanie się zabezpieczyć ze względu na brak produkcji krajowej.

Reasumując: tarcza konsumencka nic nie kosztuje i ma ją pod ręką każdy z nas! Wystarczy z niej skorzystać. Tylko tyle i aż tyle.

2. GLOBALNY EKSPORTER, CZYLI JAK SKORZYSTAĆ Z TZW. „CHIŃSKIEJ PUŁAPKI”

Jak wspomniano wcześniej, wśród ekonomistów powszechna jest opinia, że wywołany pandemią koronawirusa kryzys ekonomiczny bardzo zmieni światową gospodarkę, że w jego wyniku globalne łańcuchy dostaw zaczną ulegać skróceniu, będą się zamieniać z globalnych w regionalne (kontynentalne), że globalizacja zatrzyma się, a nawet w pewnym stopniu odwróci. Zaś najważniejsza zmiana będzie dotyczyć relacji gospodarczych łączących Europę, Stany Zjednoczone i Japonię z Chinami. Na Zachodzie nasila się trend przenoszenia produkcji z Chin do innych krajów. Japoński rząd jeszcze w kwietniu zeszłego roku ogłosił, że będzie dopłacał rodzimym firmom do przeniesienia produkcji z Państwa Środka do Japonii i do innych krajów. Ma to stanowić także pewien rodzaj kary za to, że Chiny są współodpowiedzialne za pandemię koronawirusa.

W ślady Japonii zamierzają również iść, przenosząc produkcję z Chin do siebie lub do innych państw, inne kraje zachodnie. Zwłaszcza Stany Zjednoczone. Między Chinami a USA już od jakiegoś czasu trwa zimna wojna gospodarcza, która może ciągnąć się wiele lat (jak zimna wojna między USA a Związkiem Radzieckim, która trwała wiele lat). Doprowadzi ona do dużych zmian w globalnej gospodarce. Mówi się np. o tym, że USA może przenosić część swej produkcji z Chin również do tańszych w produkcji krajów w Europie, czyli do Europy Środkowo-Wschodniej. Co więcej, Europa w tej zimnej wojnie pomiędzy Chinami a USA będzie musiała opowiedzieć się po którejś ze stron, trudno będzie jej lawirować. Wszystko wskazuje na to, że opowie się za USA.

Dla Polski to ogromna szansa, bo Zachód sporą część swej produkcji w Chinach może przenieść m.in. do naszego kraju.

Z czego to wszystko wynika? Trzeba zacząć od

tego, że jest bardzo prawdopodobne, iż koronawirus będzie tym dla Zachodu (i globalizacji), czym był dla niego kryzys paliwowo-energetyczny z lat 70. XX w. W 1973 r., podczas wojny Izraela z Egiptem, USA i kraje zachodniej Europy poparły Izraelczyków. W reakcji na to państwa arabskie przestały dostarczać Zachodowi ropę, przez co jej ceny na światowym rynku wielokrotnie wzrosły. To pogrążyło kraje zachodnie w recesji. Późniejsze gwałtowne skoki cen ropy jeszcze nieraz uderzały w kraje uzależnione od jej importu. Tak było podczas rewolucji irańskiej na przełomie lat 70. i 80. XX w. czy po ataku Iraku na Kuwejt dekadę później.

Te wydarzenia uświadomiły Zachodowi, jak ryzykowne jest zbytne uzależnienie od importu ropy z jednej części świata. Dlatego kraje zachodnie zaczęły z jednej strony szukać innych, bardziej przewidywalnych dostawców tego surowca, a z drugiej próbowały znaleźć dla niego jakąś alternatywę. I uznały, że jedną z nich mogą być odnawialne źródła energii, których duże zasoby ma niemal każdy kraj na świecie. Trzeba przy tym dodać, że ropa służyła wtedy nie tylko do produkcji paliw samochodowych, bo w tamtym okresie na Zachodzie powszechnie ogrzewano domy olejem opałowym, wytwarzanym z ropy. Przy jej użyciu produkowano tam też wówczas znaczną część energii elektrycznej. Kraje zachodnie postawiły więc, już w latach 70. ubiegłego wieku, na rozwój energetyki odnawialnej, która rzeczywiście znacząco zmniejszyła ich zależność od importu surowców energetycznych.

Epidemia koronawirusa pokazała, jak groźne dla Zachodu, w tym Polski, jest tak duże uzależnienie od importu z Chin, od ułokowanej tam produkcji. Europa, w tym także Polska, idąc za przykładem USA, powinna tę sytuację zmienić i zacząć uniezależniać się od Państwa Środka.



Chiny nazywa się fabryką świata, z którą światowa gospodarka jest bardzo ściśle związana. Bo z jednej strony w tym kraju produkuje się dużą część kluczowych komponentów dla montujących je w finalne produkty fabryk z całego świata. Z drugiej zaś strony Chiny mają nie tylko bardzo duży udział w światowej produkcji części, ale również finalnych produktów. Dla przykładu: na Chiny przypada 29 proc. globalnej produkcji aut i 20 proc. produkcji części i podzespołów samochodowych¹³.

Wystarczyło jednak tylko kilka początkowych tygodni poważnych zakłóceń w chińskiej produkcji spowodowanych epidemią koronawirusa (czasowego zamknięcia wielu tamtejszych fabryk) i w pracy chińskich portów, by doszło do bardzo poważnych turbulencji w całej światowej gospodarce, ograniczeń dostaw wielu towarów, np. leków i samochodów. Bo po pierwsze przestała płynąć duża część dostaw z Chin do innych państw, a po drugie bardzo zmalał w Państwie Środka import, m.in. dlatego, że w tamtejszych portach nie miał kto rozładowywać przywożonych ze świata towarów. To przełożyło się na bardzo konkretne, realne problemy. Szczególnie dotkliwe stało się to w przypadku sprzętu ochronnego i medycznego, służącego walce z koronawirusem. Nagle bowiem okazało się, że w Europie prawie nie wytwarza się maseczek ochronnych, bo ich produkcja była o wiele tańsza w Chinach i tam ją przeniesiono. Na Państwo Środka przypadała ponad połowa ich światowego eksportu. Jeszcze bardziej niebezpieczne było zbyt duże uzależnienie Zachodu od produkcji leków w Chinach. Ewa Cieślik, adiunkt Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, w analizie opublikowanej w portalu ekonomicznym NBP obserwatorfinansowy.pl napisała, że Chiny „wyspecjalizowały się w produkcji wybranych, kluczowych środków, m.in. penicyliny, antybiotyków czy leków przeciwbólowych (...). Są też największym, a czasem jedynym światowym dostawcą substancji czynnej używanej w niektórych ważnych farmaceutykach” – można przeczytać w analizie. – „Aktywne składniki leków na raka piersi i płuc oraz wankomycyna, którą stosuje się w niektórych rodzajach zakażeń opornych na środki przeciwdrobnoustrojowe, są wytwarzane prawie wyłącznie w Chinach. Ponadto kontrolują tak dużą część rynku heparyny, że rządy nie miały innego wyboru, jak u nich kupować”.

Jak doszło do tak dużego uzależnienia Europy, USA i innych krajów rozwiniętych od tego jednego państwa? Odpowiedzią jest globalizacja. Dzięki niej międzynarodowe koncerny mogą lokować swą produkcję niemal wszędzie. I wiele

z nich stara się ulokować przynajmniej jej część tam, gdzie będzie najtańsza. A najtańsza była i jest m.in. w Chinach, które w dodatku – za sprawą autorytarnych i mocno osadzonych rządów – stabilne politycznie, stawały się szybko największym rynkiem świata. Dlatego zachodnie korporacje chętnie tam inwestowały. W konsekwencji Chiny – obok Niemiec czy Szwajcarii oraz krajów będących rajami podatkowymi – najbardziej w ostatnich dekadach skorzystały na globalizacji. Stały się największym światowym eksporterem i z roku na rok powiększały nadwyżkę eksportu nad importem z Unią Europejską, Stanami Zjednoczonymi i innymi krajami wysokorozwiniętymi. Dzięki temu brakowi równowagi Państwo Środka pozbawiało te kraje atrakcyjnych miejsc pracy w przemyśle, a te są na ogół trwalsze i lepiej płatne niż w usługach. Deficyt USA w handlu z Chinami sięgnął w 2018 r. ponad 400 mld dolarów. W przypadku UE jest on mniejszy, dochodząc w zeszłym roku do 160 mld euro. Polski deficyt w handlu towarami z Chinami wyniósł w 2019 r. 17,9 mld euro (według danych Eurostatu) i był dużo większy niż w przypadku naszej wymiany handlowej z Rosją, od której kupujemy miliony ton ropy i miliardy metrów sześciennych gazu ziemnego.

I nie byłoby może w tym nic nagannego, gdyby nie fakt, że Chiny dorobiły się takiej nadwyżki w handlu z UE i całym Zachodem w dużej mierze za sprawą nieuczciwej konkurencji. Przez wiele lat sztucznie zaniżały kurs swej waluty, by pomóc swemu eksportowi i utrudnić import. W swej ekspansji na rynki zagraniczne chętnie sięgały po dumping, subsydiowały i wciąż subsydiują swój eksport. Skwapliwie korzystały z praw, jakie dawało im przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu, ale już często nie przestrzegały wynikających z członkostwa w tej organizacji obowiązków i zasad, np. bardzo ograniczając dostęp do swego rynku zagranicznym firmom. To dlatego w ekonomicznych i biznesowych kregach mówiono, że w handlu międzynarodowym Chiny „jadą na gapę”.

Zadziwia jednak fakt, że Zachód tak długo to tolerował. Że tak uzależnił się od państwa, w którym panuje autorytarny reżim, brutalnie prześladowający wszelką opozycję oraz wszelkie mniejszości i zorganizowane poza kontrolą władzy grupy: od Tybetańczyków, muzułmańskich Ujgurów i chrześcijan, aż do osób praktykujących Falun Gong. Od państwa, w którym notorycznie łamie się prawa człowieka i potwornie niszczy środowisko, gdzie wyrzuca się tony odpadów do morza, rzeki zamieniono w ścieki, a powietrze w trujące wyziewy. Chiny emitują dziś więcej dwutlenku węgla niż cała Unia Europejska i Stany Zjednoczone razem wzięte. Dzięki temu, że tak oszczędzały na ochronie środowiska, a budując infrastrukturę czy fabryki, zabierały za bezcen ziemię i domy milionom zwykłych ludzi, chińskie firmy mają dużo niższe koszty produkcji niż producenci w Europie czy USA. I dzięki temu mogą ich wypierać z rynku, czego doświadczyli np. europejscy producenci paneli fotowoltaicznych czy fińska Nokia.

Dlaczego Zachód tak długo beczynnienie na to patrzył? Zapewne m.in. dlatego, że jego koncerny, przenosząc produkcję do Chin, w sumie na tym korzystały. A z drugiej strony, gdyby np. UE nałożyła cła antydumpingowe na jakieś towary z Chin, to po pierwsze dotknęłyby to także europejskie firmy, które ulokowały tam swą produkcję, a po drugie naraziłyby to kraje unijne na chińskie cła odwetowe. Poza tym część krajów zachodnich, dysponując silniejszym, nowocześniejszym przemysłem od Europy Środkowej, nie ma w handlu z Chinami tak dużego deficytu, jak Polska, Czechy czy Węgry.

Pandemia może jednak zmienić ten status quo. Jeden z najlepszych polskich dziennikarzy ekonomicznych, Witold Gadomski, w zamieszczonym w portalu ekonomicznym NBP obserwatorfinansowy.pl, napisał: „Powszechnie są opinie głoszące, że pandemia zmieni model biznesowy, zwłaszcza międzynarodowych korporacji. Zakłady produkcyjne są zależne od łańcuchów dostaw obejmujących czasem podwykonawców w kilkudziesięciu krajach. Wielu ekspertów uważa, że doświadczenie z zamknięciem granic może skłonić korporacje do przenoszenia zakładów produkcyjnych do kraju macierzystego lub w jego pobliżu... Przy tworzeniu planów biznesowych w większym niż dotychczas stopniu uwzględniane będzie ryzyko inwestowania w niektórych krajach. Może się to niekorzystnie odbić zwłaszcza na Chinach i państwach, które starają się powielić chińską strategię rozwoju. Minister finansów Francji Bruno Le Maire polecił francuskim firmom dokonanie ponownej oceny łańcuchów dostaw, aby uniezależnić je od Chin i innych krajów azjatyckich”.

Jak zauważa z kolei Beata Javorcik z EBOiR, Polska może na tych zmianach skorzystać. To dla nas ogromna szansa, bo część ulokowanej dziś w Chinach produkcji może trafić do naszego kraju. To też szansa dla polskich producentów, którzy mogliby zastąpić na europejskim rynku wielu chińskich dostawców. Pytanie jednak, czy będziemy umieć to wykorzystać, nie uginając się pod ciężarem, wywołanego pandemią koronawirusa, globalnego kryzysu gospodarczego.



3. USPRAWNIENIE DZIAŁANIA PAŃSTWA I BUDOWA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO WŚRÓD URZĘDNIKÓW

Na początku lat 90. doszło w Polsce do jednego z największych cudów gospodarczych w dziejach świata: w krótkim czasie powstało wtedy w naszym kraju kilka milionów firm. Stało się tak przede wszystkim za sprawą tzw. reformy Wilczka, bardzo upraszczającej przepisy dotyczące działalności firm i wprowadzającej dużą swobodę gospodarczą. Później, niestety, to się zmieniło: kolejne rządy nakładały na firmy coraz więcej ograniczeń i obostrzeń, w lawinowym tempie przybywało przepisów gospodarczych, narastała biurokracja, pojawiały się kolejne bariery oraz obciążenia administracyjne i podatkowe, fiskus był bardzo często nieprzyjazny, represyjny wobec przedsiębiorców. Instytucje kontrolne podobnie. Na domiar złego przez wiele lat państwo lepiej traktowało zagraniczne firmy niż polskie – czyli pod tym względem było u nas na odwrót niż na Zachodzie czy w Chinach lub Korei Południowej. Oprócz tego rosty ryzyka biznesowe, w wielu branżach bardzo zaostrzała się konkurencja, rynek szybko się zmieniał. W 2004 r. Polska przystąpiła do Unii Europejskiej, a z eksperckiej analizy, wykonanej na zlecenie jednego z najbardziej znanych polskich przedsiębiorców, Romana Kluski, wynika, że dostosowywanie prawa krajowego do unijnego we wszystkich krajach członkowskich było najmniej przyjazne wobec przedsiębiorców właśnie w Polsce. To znaczy, że w związku z implementacją prawa unijnego wprowadzaliśmy bardziej restrykcyjne przepisy dotyczące działalności gospodarczej, niż musieliśmy.

„Należy radykalnie poprawić warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, bo bez likwidacji uciążliwości biurokratycznych wobec firm nasza gospodarka będzie wychodzić z obecnego kryzysu bardzo powoli” – ocenia Andrzej Sadowski, znany ekonomista i szef Centrum im. A. Smitha.

Gdyby chcieć skatalogować przynajmniej część najważniejszych barier administracyjnych i prawnych, hamujących rozwój gospodarki i firm w naszym kraju, to ich lista byłaby następująca:

- Bardzo duże obciążenia biurokratyczne i finansowe nałożone przez państwo na zatrudnianie pracowników na etat (ZUS, składki, podatki, czyli wysokie pozapłacowe koszty pracy). W warunkach kryzysu gospodarczego te obciążenia są tak dotkliwe, że – w opinii A.

Sadowskiego – wielu firmom nie pozwolą się podnieść. „Należy na trwałe zmniejszyć te ciężary, zwłaszcza dla mikroprzedsiębiorców, których trzeba przenieść do KRUS lub pozwolić im na dobrowolność w opłaceniu ZUS” – podkreśla Andrzej Sadowski.

- Bardzo szybko rosnąca liczba nowych przepisów, przeregulowanie gospodarki, tworzenie zbędnych przepisów, co bardzo utrudnia działalność gospodarczą, zwiększa jej koszty, zniechęca do zakładania i prowadzenia firm. To przykład tego zjawiska (a takie przykłady można by mnożyć), podawany przez Romana Kluskę: coroczne sprawdzanie zwykłych zbiorników z wodą przez Urząd Dozoru Technicznego. „Czy zbiornik z wodą pod ciśnieniem wodociągowym stwarza jakiegokolwiek zagrożenie, gdy się rozszczelni?” – pyta przedsiębiorca. – „Nie stwarza żadnego, tylko woda się wyleje. A ja muszę corocznie płacić Urzędowi Dozorowi Technicznego wysoki haracz od każdego zbiornika, w którym nawet nie ma co sprawdzać. Bo co można zrobić ze zbiornikiem z nierdzewki?”.

- Zbyt restrykcyjne przepisy, czego przykładem były wprowadzone w ostatnich latach ograniczenia w obrocie ziemią rolną, które – co absurdalne – objęły także grunty w miastach. To z kolei utrudniło firmom dostęp do terenów inwestycyjnych.

- Zbyt skomplikowane lub nieprecyzyjne przepisy, co nie tylko utrudnia działalność gospodarczą, ale i sprawia, że urzędy mogą je w bardzo różny (uznaniowy) sposób interpretować i często je interpretują na niekorzyść przedsiębiorców.

- Często i szybko zmieniające się przepisy, niestabilność i nieprzewidywalność prawa gospodarczego. W ostatnich latach boleśnie odczuli to m.in. inwestorzy budujący elektrownie wiatrowe, w których przypadku nagle wprowadzono bardzo restrykcyjne ograniczenia dotyczące tego, gdzie można je budować.

- Zbyt długo trwające procesy sądowe w sprawach gospodarczych, co zniechęca przedsiębiorców do dochodzenia swoich praw przed sądem, a jednocześnie rozzuchwala nieuczciwych kontrahentów. Według upublicznionych danych Instytutu Statystycznego Wymiaru Sprawiedliwości procesy w sprawach gospodarczych trwają w Polsce średnio 14 miesięcy (dane za 2017 r. – późniejszych nie udostępniono).

dłużej niż wynosi unijna średnia i dużo dłużej niż w wielu krajach europejskich. Przykładowo w Niemczech trwają one dwukrotnie krócej niż w naszym kraju.

- Przewlekłość postępowań administracyjnych.
- Częsty brak przyjaznego nastawienia administracji wobec firm.
- Nierówne rzeczywiste opodatkowanie polskich i zagranicznych przedsiębiorstw. Wyższe w przypadku polskich firm, co wynika m.in. z unikania płacenia w Polsce podatku dochodowego przez międzynarodowe koncerny działające w naszym kraju.

Roman Kluska zwraca uwagę na jeszcze jeden ważny problem. „Grzech wszystkich dotychczasowych ekip rządzących po 1989 r. polegał na tym, że w Polsce prawo gospodarcze nie przewidywało skalowalności wymagań. To znaczy, że wprowadzano takie same wymogi dla małych, średnich i wielkich firm. Startująca nowa mała mleczarnia musi spełnić dokładnie takie same warunki, co taka, która przerabia miliony litrów mleka dziennie. W Wielkiej Brytanii jest na odwrót: tam im mniejsza firma, tym mniejsze wymogi prawne. Jeśli jest się małą firmą, to właściwie nie ma żadnych wymagań, wiele ustaw ich nie obowiązuje. Gdy zakłada się mikrofirmę, rejestruje się, płaci się składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne oraz podatki i praktycznie nie ma żadnych innych dodatkowych obciążeń. Bo Anglicy rozumieją, że jeśli startuje od zera mała firma, to przedsiębiorca musi mieć czas na to, żeby się nauczyć robić biznes, zdobyć rynek, zarobić pierwsze pieniądze, żeby móc zainwestować w lepszy sprzęt, a nie wypełniać papierków. Firma jest mała, więc mała jest też jej potencjalna szkodliwość. Poza tym jest kodeks cywilny, karny, cywilny, więc jeśli taka mała firma coś przeskrobie, kogoś otruje czy zatruje rzekę, to i tak na bazie prawa ogólnego jest pociągnięta do odpowiedzialności. Jest odpowiedzialność cywilna i karna i to wystarczy. Startujący w Polsce przedsiębiorca, zobowiązany do przestrzegania ustawy dotyczącej opakowań, musi już w pierwszym dniu wypełniać dziesiątki stron papierów zamiast zajmować się biznesem. Ta sytuacja powoduje, że małe firmy mają ogromną barierę wejścia do każdej branży. Im więcej wymagań w branży, tym bariera wejścia na rynek większa. I jeśli nie ma skalowalności wymagań, to jeśli jesteś mały i masz takie same wymogi, co wielki, to praktycznie nie masz szans, bo duży przedsiębiorca ma nad tobą przewagę skali, która zapewnia mu niższe koszty jednostkowe. Przez to małe firmy w Polsce się wykruszają. W ślad za tym kurczy się też u nas klasa średnia”. To jednak nie wszystko. Równie ważne dla roz-

woju przedsiębiorczości w Polsce jest to, czy polska administracja wzorem administracji krajów zachodnich zacznie sprzyjać zwłaszcza firmom rodzimym, tworzyć jak najlepsze warunki do ich rozwoju, starać się je wybierać przy zakupach produktów oraz usług i premiować w zamówieniach publicznych. Szczególnie istotne jest to ostatnie, ponieważ wartość rynku zamówień publicznych w Polsce przekroczyła w 2018 r. 200 mld zł, stanowiąc niemal 10 proc. PKB naszego kraju. Od tego więc, czy te środki trafią do firm zagranicznych czy rodzimych, naprawdę wiele zależy.

O tej zależności dobrze wiedzą m.in. Niemcy, gdzie robi się wszystko, by publiczne inwestycje, publiczne zamówienia, były wykonywane przez firmy niemieckie. Trudno sobie też np. wyobrazić, żeby w Niemczech któryś z federalnych, landowych czy samorządowych urzędów miał konto w zagranicznym banku. Tymczasem w Polsce jest to wciąż bardzo powszechne, np. wiele samorządów ma rachunki bankowe w bankach zagranicznych.

Podobną asymetrię widać w wielu obszarach. Z wydanego w październiku 2019 r. raportu Fundacji Republikańskiej o barierach wejścia polskich firm na rynki zachodniej Europy wynika, że firmom zachodnioeuropejskim dużo łatwiej wygrać w Polsce przetarg niż polskiej firmie w krajach „starej” UE. Czas najwyższy wyciągnąć z tego wnioski. Rezultat wszystkich wyżej opisanych czynników i zjawisk jest bowiem taki, że – jak zwraca uwagę słynny francuski ekonomista Thomas Piketty w swej książce pt. „Kapitał i ideologia” – Polska bardziej traci na przynależności do UE, niż na niej zyskuje. T. Piketty obliczył, że w latach 2010–2016 napływ środków unijnych do Polski stanowił 2,6 proc. naszego PKB, ale jednocześnie wypływ netto kapitału z naszego kraju zagranicę, poprzez działające u nas zagraniczne firmy, odpowiadał 4,6 proc. polskiego PKB. Według niego zyski zachodnich inwestorów w Polsce i innych krajach postkomunistycznych są tak duże, że trzeba się bliżej przyjrzeć przyczynom takiego stanu rzeczy.¹⁴

Kryzys gospodarczy jest zawsze najlepszym momentem, by dokonać poważnych reform, zmian w przyjętym modelu gospodarczym, w sposobie funkcjonowania gospodarki. Bo wtedy ludzie są najbardziej skłonni, by takie zmiany zaakceptować. To także dlatego obecny kryzys jest dla Polski szansą. Szansą na to, by w końcu rzeczywiście zacząć skracać dystans gospodarczy dzielący nas od bogatych krajów zachodnich.

PRZYPISY

1. <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/06/08/the-global-economic-outlook-during-the-covid-19-pandemic-a-changed-world>.
2. <https://300gospodarka.pl/news/polski-pakiet-antykryzysowy-kontra-swiat-wydalismy-niemalo-ale-do-najbogatszych-wiele-nam-brakuje>.
3. Źródło: Komisja Europejska.
4. <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/dispatches/po-zakonczeniu-pandemii-pozycja-niemiec-w-europie-wzrosnie/>.
5. <https://blogs.imf.org/2020/04/14/the-great-lockdown-worst-economic-downturn-since-the-great-depression/>.
6. Źródło: Raport Fundacji Pomyśl o Przyszłości pt. „Polska globalnie. Jak wyjść z pułapki średniego rozwoju” – dane na podstawie statystyk Eurostatu.
7. „Konwergencja w warunkach integracji gospodarczej. Grupa Wyszehradzka w globalnych łańcuchach wartości” – Grodzicki Maciej J., 2018, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego
8. Źródło: Ha-Joon Chang, „Żli samarytanie”, Krytyka Polityczna, Warszawa 2016; Aleksander Piński, „Zakazane bogactwo”, Wydawnictwo Penelopa, Warszawa 2013.
Źródło: Maciej Grodzicki, „Konwergencja w warunkach integracji gospodarczej. Grupa Wyszehradzka w globalnych łańcuchach wartości”, Wydawnictwo UJ, Kraków 2018.
9. Źródło: GUS.
10. Źródło: M. Wasilewski i A. Bischoff, op. cit., s. 195.
11. Źródło: Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów (ACEA), Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych (Polska).
12. „Globalizacja 4.0. Podmiotowy model rozwoju” – Polskie Towarzystwo Gospodarcze, 2019
13. Źródło: Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów (ACEA), Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych
14. „Capital and ideology”, Piketty Thomas, 2020, Harvard University Press.

Na listach największych firm w krajach zachodnich (takich, jak np. USA, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Hiszpania), ale i w dużo mniejszych państwach europejskich (Szwajcarii, Danii czy Holandii), w Japonii, Korei Południowej i Chinach zdecydowaną większość (lub niemal całość) stanowią tamtejsze przedsiębiorstwa rodzime.

W Polsce jest, niestety, inaczej; na liście 100 największych firm w naszym kraju większość (53) stanowią firmy zagraniczne (oznaczaliśmy je czerwoną czcionką). W tym zestawieniu najwięcej jest firm produkcyjnych (40), sieci

handlowych (22) i działających w sektorze finansowym, czyli banków i firm ubezpieczeniowych (11). Dlatego dla tych sektorów stworzyliśmy osobne listy, które pokazują udział firm z polskim kapitałem. W związku z tym, że jedną z głównych metod na pokonanie kryzysu gospodarczego spowodowanego pandemią koronawirusa mają być w Unii Europejskiej, w tym w Polsce, inwestycje infrastrukturalne (np. w budowę dróg), sporządziliśmy też listę 10 największych w naszym kraju firm budowlanych, także przedstawiając w nich udział firm rodzimych.

I. LISTA* 100 NAJWIĘKSZYCH FIRM W POLSCE I UDZIAŁ W NICH FIRM Z POLSKIM KAPITAŁEM (LICZBA FIRM ZAGRANICZNYCH W TYM ZESTAWIENIU WYNOSI 53)

1.	PKN Orlen Grupa Kapitałowa – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo. Przychody ze sprzedaży (2019 r.) – 111,2 mld zł.
2.	Jeronimo Martins Polska (sieć Biedronka) – kapitał zagraniczny (portugalski); firma prywatna – 55,6 mld zł.
3.	PGNiG Grupa Kapitałowa – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 42 mld zł.
4.	PGE Polska Grupa Energetyczna GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 37,6 mld zł.
5.	PZU GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 35,3 mld zł.
6.	Grupa Lotos GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 29,5 mld zł
7.	Eurocash – kapitał zagraniczny (portugalski); firma prywatna – 24,9 mld zł.
8.	KGHM Polska Miedź GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 22,7 mld zł.
9.	Lidl sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 21,4 mld zł.
10.	Tauron Polska Energia GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 19,6 mld zł.
11.	Cinkciarz.pl sp. z o.o. – kapitał polski; firma prywatna – 18,8 mld zł.
12.	Volkswagen Poznań sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 18,5 mld zł.
13.	PKO BP GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 16,9 mld zł.
14.	Enea SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 14,95 mld zł.
15.	BP Europa SE – kapitał zagraniczny; firma prywatna – 14,4 mld zł.
16.	PSH Lewiatan GK – kapitał zagraniczny (portugalski, sieć franczyzowa Grupy Eurocash); firma prywatna – 13,6 mld zł.
17.	FCA Poland SA – kapitał zagraniczny (włoski); firma prywatna – 13 mld zł.
18.	PPHU Specjał sp. z o.o. GK – kapitał polski; firma prywatna – 13 mld zł.
19.	Cyfrowy Polsat GK – kapitał polski; firma prywatna – 11,7 mld zł.
20.	Orange Polska SA – kapitał zagraniczny (francuski); firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 11,4 mld zł.
21.	Grupa Azoty SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 11,3 mld zł.
22.	Energa SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 11,3 mld zł.
23.	Jastrzębska Spółka Węglowa SA – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 11,27 mld zł.
24.	Santander Bank Polska SA GK – kapitał zagraniczny (hiszpański); firma prywatna – 11,1 mld zł.
25.	Auchan Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 11,05 mld zł.
26.	Asseco Poland SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 10,7 mld zł.
27.	Kaufland Polska Markety – kapitał zagraniczny; firma prywatna – 10,6 mld zł.

28. Żabka Polska sp. z o.o – kapitał zagraniczny (czeski); firma prywatna – 10,1 mld zł.
29. PGL Lasy Państwowe – kapitał polski; firma państwowa – 10,08 mld zł.
30. LPP SA GK (właściciel takich sieci handlowych, jak Reserved, House, Cropp, Mohito i Sinsay) – kapitał polski; firma prywatna – 9,9 mld zł.
31. Totalizator Sportowy sp. z o.o. – kapitał polski; firma państwowa – 9,89 mld zł.
32. Bank Pekao SA GK – kapitał polski; firma, w której państwo jest głównym udziałowcem – 9,6 mld zł.
33. Grupa PKP SA – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 9,5 mld zł.
34. AB SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 9,4 mld zł.
35. LG Electronics Mława sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (koreański); firma prywatna – 9,2 mld zł.
36. Polskie Sieci Elektroenergetyczne SA (PSE) – kapitał polski; firma państwowa – 9,1 mld zł.
37. Polska Grupa Górnicza SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 9 mld zł.
38. Rossmann SD Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 8,8 mld zł.
39. Inter Cars SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 8,8 mld zł.
40. Grupa Can-Pack SA GK – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 8,5 mld zł.
41. Carrefour Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 8,3 mld zł.
42. Neuca SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 8,28 mld zł.
43. Shell Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (brytyjsko-holenderski); firma prywatna – 7,9 mld zł.
44. Grupa Muszkietierów – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 7,74 mld zł.
45. Dino Polska SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 7,65 mld zł.
46. Grupa Warta – kapitał zagraniczny (niemiecko-japoński); firma prywatna – 7,6 mld zł.
47. Budimex SA GK – kapitał zagraniczny (hiszpański); firma prywatna – 7,57 mld zł.
48. mBank SA GK – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 7,4 mld zł.
49. PLL LOT – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 7,37 mld zł.
50. Poczta Polska SA GK – kapitał polski; firma państwowa – 7,16 mld zł.
51. Tesco Polska – kapitał zagraniczny (brytyjski); firma prywatna – 7,14 mld zł.
52. Polska Grupa Zbrojeniowa SA GK – kapitał polski; firma państwowa – 7,1 mld zł.
53. Play Communications SA – kapitał zagraniczny (mieszany); firma prywatna – 7 mld zł.
54. ING Bank Śląski SA GK – kapitał zagraniczny (holenderski); 7 mld zł.
55. Grupa Ergo Hestia SA – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 6,98 mld zł.
56. Castorama Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (brytyjski); firma prywatna – 6,97 mld zł.
57. Animex Foods sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (chiński); 6,9 mld zł.
58. PPHU Terg (sieć handlowa Media Expert) – kapitał polski; firma prywatna – 6,6 mld zł.
59. Makro Cash and Carry – kapitał zagraniczny (brytyjski); 6,5 mld zł.
60. Farmacol GK SA (dystrybutor leków i sieć aptek Cefarm 36,6) – kapitał polski; firma prywatna – 6,43 mld zł.
61. T-Mobile Polska SA – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 6,39 mld zł.
62. Volkswagen Motor Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 6,3 mld zł.
63. Boryszew SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 6,26 mld zł.
64. Synthos SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 6,25 mld zł.
65. CCC SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 5,8 mld zł.
66. Pepco Poland sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (RPA); firma prywatna – 5,7 mld zł.
67. Circle K Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny; firma prywatna – 5,37 mld zł.
68. Polska Grupa Farmaceutyczna SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 5,27 mld zł.
69. Grupa Saint Gobain w Polsce – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 5,24 mld zł.
70. BNP Paribas Bank Polska SA GK – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 5,23 mld zł.
71. Alior Bank SA – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest (pośrednio) państwo – 5,22 mld zł.
72. Grupa Mlekovita – kapitał polski; spółdzielnia – 5,22 mld zł.
73. Grupa Maspex – kapitał polski; firma prywatna – 5,1 mld zł.
74. Cargill Poland sp. z o.o – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 5,06 mld zł.
75. Toyota Motor Poland Company Limited sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (japoński); firma prywatna – 4,9 mld zł.
76. Ikea Industry Poland sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (szwedzki); firma prywatna – 4,87 mld zł.
77. Renault Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 4,85 mld zł.
78. Grupa Danone – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 4,8 mld zł.

79. PKP Cargo SA GK – kapitał polski – firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 4,78 mld zł.
80. Ikea Retail sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (szwedzki); firma prywatna – 4,6 mld zł.
81. Grupa Strabag sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (austriacko-rosyjski); firma prywatna – 4,6 mld zł.
82. Bank Millenium SA GK – kapitał zagraniczny (portugalski); firma prywatna – 4,6 mld zł.
83. Unimot SA GK (sieć stacji benzynowych Avia) – kapitał polski; firma prywatna – 4,59 mld zł.
84. Spółdzielnia Mleczarska Mlekoop – kapitał polski; spółdzielnia – 4,3 mld zł.
85. Grupa Sokołów SA – kapitał zagraniczny (duński); firma prywatna – 4,25 mld zł.
86. Volvo Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (chiński); firma prywatna – 4,1 mld zł.
87. Glencore Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny; firma prywatna – 3,94 mld zł.
88. Anwim SA (sieć stacji benzynowych MOYA) – kapitał polski; firma prywatna – 3,9 mld zł.
89. Stalprodukt SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 3,8 mld zł.
90. Stokrotka sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (litewski); firma prywatna – 3,78 mld zł.
91. BASF Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 3,77 mld zł.
92. ZF Automotive Systems Poland – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 3,75 mld zł.
93. Basell Orlen Polyolefins sp. z o.o. – kapitał polsko-zagraniczny (50 proc. udziałów należy do PKN Orlen, a pozostałe 50 proc. do międzynarodowego koncernu Lyondell Basell) – 3,74 mld zł.
94. Grupa Żywiec SA GK – kapitał zagraniczny (holenderski); firma prywatna – 3,57 mld zł.
95. Kompania Piwowarska – kapitał zagraniczny (RPA); firma prywatna – 3,57 mld zł.
96. Ciech SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 3,55 mld zł.
97. Netto sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (duński); firma prywatna – 3,55 mld zł.
98. Samsung Electronics Poland Manufacturing sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (koreański); firma prywatna – 3,44 mld zł.
99. Mowi sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (norweski); firma prywatna – 3,43 mld zł.
100. Itaka Holdings sp. z o.o. GK – kapitał polski; firma prywatna – 3,37 mld zł.

II. LISTA* 100 NAJWIĘKSZYCH FIRM PRODUKCYJNYCH W POLSCE UDZIAŁ FIRM ZAGRANICZNYCH – 56

1. PKN Orlen Grupa Kapitałowa – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo. Przychody ze sprzedaży (2019 r.) – 111,2 mld zł.
2. PGNiG Grupa Kapitałowa – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 42 mld zł.
3. PGE Polska Grupa Energetyczna GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 37,6 mld zł.
4. Grupa Lotos GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 29,5 mld zł.
5. KGHM Polska Miedź GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 22,7 mld zł.
6. Tauron Polska Energia SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 19,6 mld zł.
7. Volkswagen Poznań sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 18,5 mld zł.
8. Enea SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 14,95 mld zł.
9. FCA Poland SA – kapitał zagraniczny (włoski); firma prywatna – 13 mld zł.
10. Grupa Azoty SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 11,3 mld zł.
11. Energa SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 11,3 mld zł.
12. Jastrzębska Spółka Węglowa SA – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 11,27 mld zł.
13. PGL Lasy Państwowe – kapitał polski; firma państwowa – 10,08 mld zł.
14. LG Electronics Mława sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (koreański) – firma prywatna – 9,2 mld zł.
15. Polska Grupa Górnicza SA GK – kapitał polski – firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 9 mld zł.
16. Grupa Can-Pack SA GK – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 8,5 mld zł.
17. Polska Grupa Zbrojeniowa SA GK – kapitał polski; firma państwowa – 7,1 mld zł.
18. Animex Foods sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (chiński); 6,9 mld zł
19. Volkswagen Motor Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 6,3 mld zł
20. Boryszew SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 6,26 mld zł.

21.	Synthos SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 6,25 mld zł.
22.	CCC SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 5,8 mld zł.
23.	Polska Grupa Farmaceutyczna SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 5,27 mld zł.
24.	Grupa Saint Gobain w Polsce – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 5,24 mld zł.
25.	Grupa Mlekovita – kapitał polski; spółdzielnia – 5,22 mld zł.
26.	Grupa Maspex – kapitał polski; firma prywatna – 5,1 mld zł.
27.	Cargill Poland sp. z o.o – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 5,06 mld zł.
28.	Toyota Motor Poland Company Limited sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (japoński); firma prywatna – 4,9 mld zł.
29.	Ikea Industry Poland sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (szwedzki); firma prywatna – 4,87 mld zł.
30.	Grupa Danone – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 4,8 mld zł.
31.	Spółdzielnia Mleczarska Mlekoop – kapitał polski; spółdzielnia – 4,3 mld zł.
32.	Grupa Sokółów SA – kapitał zagraniczny (duński); firma prywatna – 4,25 mld zł.
33.	Volvo Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (chiński); firma prywatna – 4,1 mld zł.
34.	Stalprodukt SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 3,8 mld zł.
35.	BASF Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 3,77 mld zł.
36.	ZF Automotive Systems Poland – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 3,75 mld zł.
37.	Basell Orlen Polyolefins sp. z o.o. – kapitał polsko-zagraniczny (50 proc. udziałów należy do PKN Orlen, a pozostałe 50 proc. do międzynarodowego koncernu Lyondell Basell) – 3,74 mld zł.
38.	Grupa Żywiec SA GK – kapitał zagraniczny (holenderski); firma prywatna – 3,57 mld zł.
39.	Kompania Piwowarska – kapitał zagraniczny (RPA; firma prywatna – 3,57 mld zł.
40.	Ciech SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 3,55 mld zł.
41.	Samsung Electronics Poland Manufacturing sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (koreański); 3,44 mld zł.
42.	Mowi sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (norweski); firma prywatna – 3,43 mld zł.
43.	Fortum GK – kapitał zagraniczny (fiński); firma prywatna – 3,32 mld zł.
44.	Mondi Świecie SA – kapitał zagraniczny (międzynarodowy); 3,3 mld zł.
45.	Grupa Kęty SA GK – kapitał polski (OFE); 3,2 mld zł.
46.	Arctic Paper Kostrzyn SA GK – kapitał zagraniczny (szwedzki); 3,12 mld zł.
47.	CMC Poland sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (amerykański); 3,11 mld zł.
48.	Unilever Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (holendersko-brytyjski); 3,05 mld zł.
49.	ZF Polpharma SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 3,03 mld zł.
50.	Amica Wronki SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 3,02 mld zł.
51.	Grupa TZMO SA – kapitał polski; firma prywatna – 3,01 mld zł.
52.	Zakłady Tłuszczowe Kruszwica SA GK – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 2,9 mld zł.
53.	Thyssenkrupp Materials Poland SA – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 2,88 mld zł.
54.	Zespół Elektrowni PAK SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 2,88 mld zł.
55.	Celsa Huta Ostrowiec sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (hiszpański); firma prywatna – 2,8 mld zł.
56.	NGK Ceramics Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (japoński); firma prywatna – 2,67 mld zł.
57.	Grupa Magneti Marelli w Polsce – kapitał zagraniczny (włoski); firma prywatna – 2,66 mld zł.
58.	Toyota Motor Manufacturing Poland sp. z o.o., Wałbrzych – kapitał zagraniczny (japoński); firma prywatna – 2,64 mld zł.
59.	Polenergia SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 2,6 mld zł.
60.	International Paper Kwidzyn – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 2,57 mld zł.
61.	Wipasz SA – kapitał polski; firma prywatna – 2,47 mld zł.
62.	Gobarto GK SA – kapitał polski; firma prywatna – 2,39 mld zł.
63.	Wielton SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 2,34 mld zł.
64.	Grupa Innogy Polska SA – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 2,32 mld zł.
65.	FCA Powetrain Poland sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (włoski); firma prywatna – 2,3 mld zł.
66.	Agri Plus – kapitał polski; firma prywatna – 2,27 mld zł.
67.	Jabil Poland sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 2,24 mld zł.
68.	Krajowa Spółka Cukrowa SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 2,2 mld zł.
69.	Swiss Krono sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (szwajcarski); firma prywatna – 2,19 mld zł.
70.	Fabryka Maszyn Famur SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 2,17 mld zł.

71.	Lubelski Węgiel Bogdanka SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest (pośrednio przez koncern Enea) państwo – 2,16 mld zł.
72.	Imperial Tobacco Polska SA – kapitał zagraniczny (brytyjski); firma prywatna – 2,1 mld zł.
73.	Pilkington (NSG Group w Polsce) – kapitał zagraniczny (japoński); firma prywatna – 2,1 mld zł.
74.	Firma Oponiarska Dębica SA – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 2,06 mld zł.
75.	Kronospan Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny; firma prywatna – 2,04 mld zł.
76.	Grupa Kapitałowa Remontowa Holding SA – kapitał polski; firma prywatna – 2,04 mld zł.
77.	Grupa Velux – kapitał zagraniczny (duński); firma prywatna – 2,02 mld zł.
78.	Grupa Nowy Styl sp. z o.o. – kapitał polski; firma prywatna – 1,98 mld zł.
79.	CEDC International sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (rosyjski); firma prywatna – 1,98 mld zł.
80.	CNH Industrial Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (holenderski); firma prywatna – 1,94 mld zł.
81.	Dell sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 1,9 mld zł.
82.	Cognor SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 1,9 mld zł.
83.	Press Glass SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 1,87 mld zł.
84.	Flextronics International Poland – kapitał zagraniczny (singapurski); firma prywatna – 1,83 mld zł.
85.	Alstom Konstal SA – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 1,83 mld zł.
86.	Grupa Essity w Polsce – kapitał zagraniczny (szwedzki); firma prywatna – 1,81 mld zł.
87.	ZDM Superdrob SA GK – kapitał polsko-tajski; firma prywatna – 1,77 mld zł.
88.	Agrolok sp. z o.o. – kapitał polski; firma prywatna – 1,76 mld zł.
89.	Nexteer Automotive Poland – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 1,76 mld zł.
90.	Drosed SA GK – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 1,73 mld zł.
91.	Sitech sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 1,69 mld zł.
92.	Konsorcjum Stali SA – kapitał polski; firma prywatna – 1,69 mld zł.
93.	Adient Seating Poland – kapitał zagraniczny (irlandzko-amerykański); firma prywatna – 1,68 mld zł.
94.	DE Heus – kapitał zagraniczny (holenderski); firma prywatna – 1,66 mld zł.
95.	Avon Operations Polska – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 1,6 mld zł.
96.	Fermy Drobiu Woźniak – kapitał polski; firma prywatna – 1,56 mld zł.
97.	Ronal Polska – kapitał zagraniczny (szwajcarski); firma prywatna – 1,53 mld zł.
98.	Ferrero Polska Commercial – kapitał zagraniczny (włoski); firma prywatna – 1,53 mld zł.
99.	PCC Rokita SA GK – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 1,5 mld zł.
100.	Exide Technologies SA – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 1,46 mld zł.

* W przypadku grup kapitałowych nie uwzględniliśmy ich spółek-córek, w których mają więcej niż 90 proc. akcji lub udziałów, ale tylko samą grupę kapitałową – w związku z tym na powyższej liście nie ma takich firm, jak np. Anwil Włocławek należący do grupy PKN Orlen.

Lista powstała na podstawie zeszłorocznego wydania Listy 500 „Rzeczpospolitej” (lista 500 największych firm w Polsce).

**III. LISTA 25 NAJWIĘKSZYCH W POLSCE FIRM SEKTORA FINANSOWEGO
(BANKÓW I FIRM UBEZPIECZENIOWYCH)
UDZIAŁ FIRM Z KAPITAŁEM ZAGRANICZNYM: 18**

1.	PZU GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 35,3 mld zł.
2.	PKO BP GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest państwo – 16,9 mld zł.
3.	Santander Bank Polska SA GK – kapitał zagraniczny (hiszpański); firma prywatna – 11,1 mld zł.
4.	Bank Pekao SA GK – kapitał polski; firma, w której państwo jest głównym udziałowcem – 9,6 mld zł.
5.	Grupa Warta – kapitał zagraniczny (niemiecko-japoński); firma prywatna – 7,6 mld zł.
6.	mBank SA GK – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 7,4 mld zł.
7.	ING Bank Śląski SA GK – kapitał zagraniczny (holenderski); 7 mld zł.
8.	Grupa Ergo Hestia SA – kapitał zagraniczny (niemiecki) – firma prywatna; 6,98 mld zł.
9.	BNP Paribas Bank Polska SA GK – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 5,23 mld zł.
10.	Alior Bank SA – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest (pośrednio) państwo – 5,22 mld zł.
11.	Bank Millenium SA GK – kapitał zagraniczny (portugalski); firma prywatna – 4,6 mld zł.
12.	Credit Agricole Polska SA – kapitał zagraniczny (francuski); 2,47 mld zł.
13.	Getin Noble Bank SA – kapitał polski; firma prywatna – 2,29 mld zł.
14.	TUIR Allianz – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 2,2 mld zł.
15.	Bank Handlowy w Warszawie – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 2,06 mld zł.
16.	Getin Holding SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 2,05 mld zł.
17.	AXA Ubezpieczenia TuiR SA – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 2 mld zł.
18.	Aviva TunŻ SA – kapitał zagraniczny (brytyjski); firma prywatna – 1,9 mld zł.
19.	TU Compensa SA – kapitał zagraniczny (austriacki); firma prywatna – 1,86 mld zł.
20.	Generali TU SA – kapitał zagraniczny (włoski); firma prywatna – 1,62 mld zł.
21.	Nationale Nederlanden TUnŻ SA – kapitał zagraniczny (holenderski); firma prywatna – 1,54 mld zł.
22.	TU InterRisk SA – kapitał zagraniczny (austriacki); firma prywatna – 1,41 mld zł.
23.	MetLife TUnŻiR – kapitał zagraniczny (amerykański); firma prywatna – 1,2 mld zł.
24.	Uniqua TU SA – kapitał zagraniczny (austriacki); firma prywatna – 1,2 mld zł.
25.	Open Life TUŻ SA – kapitał polski; firma prywatna – 1,1 mld zł.

Lista powstała na podstawie zeszłorocznego wydania Listy 500 „Rzeczpospolitej” (lista 500 największych firm w Polsce).

**IV. LISTA 25 NAJWIĘKSZYCH W POLSCE SIECI HANDLOWYCH I UDZIAŁ W NIEJ FIRM
Z POLSKIM KAPITAŁEM UDZIAŁ FIRM ZAGRANICZNYCH: 18**

1.	Jeronimo Martins Polska (sieć Biedronka) – kapitał zagraniczny (portugalski); firma prywatna – 55,6 mld zł.
2.	Eurocash – kapitał zagraniczny (portugalski); firma prywatna – 24,9 mld zł.
3.	Lidl sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 21,4 mld zł.
4.	PSH Lewiatan GK – kapitał zagraniczny (portugalski, sieć franczyzowa Grupy Eurocash); 13,6 mld zł.
5.	PPHU Specjał sp. z o.o. GK – kapitał polski; firma prywatna – 13 mld zł.
6.	Auchan Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 11,05 mld zł.
7.	Kaufland Polska Markety – kapitał zagraniczny; firma prywatna – 10,6 mld zł.
8.	Żabka Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (czeski); firma prywatna – 10,1 mld zł.
9.	LPP SA GK (właściciel takich sieci handlowych, jak: Reserved, House, Cropp, Mohito i Sinsay) – kapitał polski; firma prywatna – 9,9 mld zł.
10.	Rossmann SD Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (niemiecki); firma prywatna – 8,8 mld zł.

11.	Carrefour Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 8,3 mld zł.
12.	Grupa Muszkieterów – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 7,74 mld zł.
13.	Dino Polska SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 7,65 mld zł.
14.	Tesco Polska – kapitał zagraniczny (brytyjski); firma prywatna – 7,14 mld zł.
15.	Castorama Polska sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (brytyjski); firma prywatna – 6,97 mld zł.
16.	PPHU Terg (sieć handlowa Media Expert) – kapitał polski; firma prywatna – 6,6 mld zł.
17.	Farmacol GK SA (dystrybutor leków i sieć aptek Cefarm 36,6) – kapitał polski; firma prywatna – 6,43 mld zł.
18.	CCC SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 5,8 mld zł.
19.	Pepco Poland sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (RPA); firma prywatna – 5,7 mld zł.
20.	Ikea Retail sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (szwedzki); firma prywatna – 4,6 mld zł.
21.	Stokrotka sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (litewski); firma prywatna – 3,78 mld zł.
22.	Netto sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (duński); firma prywatna – 3,55 mld zł.
23.	Leclerc sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 3,11 mld zł.
24.	Jysk sp. o.o. – kapitał zagraniczny (duński); firma prywatna – 2,99 mld zł.
25.	Grupa PSB Handel (sieć sklepów budowlanych Mrówka) – kapitał polski; firma prywatna – 2,98 mld zł.

V. LISTA 10 NAJWIĘKSZYCH FIRM BUDOWLANYCH W POLSCE

Hiszpania wykorzystata duże inwestycje infrastrukturalne współfinansowane z funduszy unijnych do stworzenia własnych (rodzimych) wielkich koncernów budowlanych, m.in. Ferrovial (właściciela największej firmy budowlanej w Polsce – Budimeksu) i Acciony. Polska po wejściu do UE nie poszła za tym przykładem, m.in. dlatego, że sprzedała wcześniej największe państwowe firmy budowlane inwestorom zagranicznym. Efekt jest taki, że na 10 największych firm budowlanych w Polsce aż sześć ma zagranicznych właścicieli, siódma jest kontrolowana przez hiszpańskiego inwestora, a ósma ma zagranicznego współwłaściciela:

1.	Budimex SA GK – kapitał zagraniczny (hiszpański); firma prywatna – 7,57 mld zł.
2.	Grupa Strabag sp. z o.o. – kapitał zagraniczny (austriacko-rosyjski); firma prywatna – 4,6 mld zł.
3.	Porr SA – kapitał zagraniczny (austriacki); firma prywatna – 2,33 mld zł.
4.	Erbud SA GK – kapitał polsko-niemiecki; firma prywatna – 2,31 mld zł.
5.	Skanska SA – kapitał zagraniczny (szwedzki); firma prywatna – 2,07 mld zł.
6.	Unibep SA GK – kapitał polski; firma prywatna – 1,66 mld zł.
7.	Warbud SA – kapitał zagraniczny (francuski); firma prywatna – 1,64 mld zł.
8.	Polimex-Mostostal SA GK – kapitał polski; firma, w której głównym udziałowcem jest (pośrednio – przez spółki Skarbu Państwa) państwo – 1,59 mld zł.
9.	Trakcja PRKil – kapitał hiszpańsko-polski (największym, głównym udziałowcem jest hiszpańska Comsa); firma prywatna – 1,44 mld zł.
10.	Mostostal Warszawa SA GK – kapitał zagraniczny (hiszpański); firma prywatna – 1,27 mld zł.

Lista powstała na podstawie zeszłorocznego wydania Listy 500 „Rzeczpospolitej” (lista 500 największych firm w Polsce).



Fundacja Pomyśl o Przyszłości
ul. Węgierska 146 c, 33-300 Nowy Sącz
tel. 48 18 4440301, tel. 48 18 4140165, email: biuro@pomysloprzyszlosci.org