

Zagrożenia utrzymania rentowności przedsiębiorstw

1. Spór o metodę badania siły polskich przedsiębiorstw

W niniejszym tekście przedstawimy swoisty reportaż z pola badań nad siłą tych mikroekonomicznych podstaw polskiej gospodarki, którą stanowią przedsiębiorstwa. Zagadnienie to – z jednej strony wydaje się pasjonująco intrygujące zarówno dla praktyki jak i teorii, chociaż z drugiej strony – z różnych powodów – jest nawet lekceważone.

Można wyjść z dość oczywistej zależności – jakby się wydawało, chociaż potwierdzonej wyrafinowanymi modelami teoretycznymi oraz licznymi badaniami empirycznymi i statystycznymi, wskazującej że wzrost gospodarczy kreują dobrze się rozwijające przedsiębiorstwa. W tym też ujęciu szukając czynników dalszego wzrostu polskiej gospodarki refleksja nad siłą, efektywnością czy konkurencyjnością polskich przedsiębiorstw wydaje się oczywista. Z różnych jednakże pozycji zgłasza się tutaj wiele wątpliwości. Na przykład Neo-Keynesiści w Polsce będą zwracać raczej uwagę, że propagandowe sukcesy wzrostu polskiej gospodarki w ostatnich latach, tzw. zielona wyspa wzrostu, to efekt raczej efekt zabiegów państwa i heroicznej postawy konsumpcji ($C+G$) w równaniu PKB, niż „zdrowych” działań inwestycyjnych przedsiębiorstw i ich wzrostu konkurencyjności międzynarodowej, utrzymującej wysoki export i walczącej z importem ($I + Ex - Im$) w pozostałej części równania PKB. Przedsiębiorstwa w Polsce wytwarzają 60% PKB, dla jednych aż 60%, dla drugich tylko 60%. W tablicy nr 1

przypominamy np. że liczba przedsiębiorstw w 2009 roku w Polsce spadła w stosunku do roku 2008 o 100 tysięcy i jeszcze w roku 2010 pozostaje na znacznie niższym poziomie niż w 2008 roku. A pamiętamy też, że to właśnie rok 2009 był rokiem wzrostu PKB o 1,8%, rachitycznego i kontrowersyjnego, ale rewelacyjnego na tle Europy.

W sukurs wątpiącym w silne przedsiębiorcze podstawy mikroekonomiczne polskich przedsiębiorstw przychodzą światowe refleksje nad wzrostem gospodarczym wskazujące np. że mowa o twardych podstawach przedsiębiorczych staje się coraz bardziej archaiczna. Oto bowiem dzisiaj w pięćsetce największych przedsiębiorstw amerykańskich Fortune tylko o 20% z nich mówi się, że są twarde, mogą się względnie trwale utrzymywać w gospodarce i „ciągnąć” wzrost gospodarczy, a pozostałe z nich stają się przedsiębiorstwami bardzo niepewnymi jutra i trwałej roli wzrostowej w gospodarce. Przedsiębiorstwa to już coraz mniej skały, na których budowana jest gospodarka, a coraz bardziej kry, symulakry czy kłacza jak chce filozofia postmodernistyczna J. Baudrillarda czy G. Deleuze’a. Bankructwo General Motors i jego reaktywacja zilustrowały dobitnie tę tezę. Dwadzieścia lat temu było dokładnie odwrotnie (80% przedsiębiorstw uznawano w 500 Fortune za pewne przyszłości) i wówczas sensowne były próby poszukiwania twardych podstaw przedsiębiorczych wzrostu gospodarczego. W USA brak wiary w przedsiębiorstwa wylansował nawet przez sieć blogów nowe kierunki myśli ekonomicznej, będące w istocie wulgarnym Keynesizmem, a nazywających się przewrotnie: New Chartalisme, Modern Theory of Money czy wręcz rynkowym monetaryzmem. Milton Friedman przewraca się w grobie - zwłaszcza, że wszystkie te kierunki główną siłę gospodarki dostrzegają w maszynach drukarskich banków centralnych. Gdy tymczasem - zupełnie poza tym - być może brutalne siły rynkowe kreując relatywnie bardzo wysokie bezrobocie w USA doprowadzają już do autentycznej restrukturyzacji przedsiębiorstw

amerykańskich, które na nowo zaczynają zatrudniać i zwiększać w rekordowym, jak przystało na stare potęgi kapitalistyczny, tempie wydajność pracy i konkurencyjność przedsiębiorstw¹.

W polskich dyskusjach wątpliwości dotyczących roli przedsiębiorstw w „zdrowym” wzroście gospodarczym jest jeszcze więcej. Wątpliwości te bowiem podsyca spór o siłę polskich przedsiębiorstw po ciężkiej restrukturyzacji ustrojowej: prywatyzacji, przejęciu przez kapitał zagraniczny, silnemu odchudzeniu, uzależnieniu od banków kontrolowanych przez kapitał zagraniczny, fasadowości firm samozatrudnieniowych, pozbyciu się zobowiązań socjalnych przedsiębiorstw, pozbyciu się odpowiedzialności za rozwój aktywów ludzkich itd. W sporze tym słabo wypadają propagatorzy dobrej kondycji polskich przedsiębiorstw, ponieważ nawet rekordowe wielkości rentowności przedsiębiorstw, rekordowe wielkości zysków i nadwyżek finansowych, powszechnie uznawane są za przejściowe i skoncentrowane w niewielkiej liczbie firm. Z kolei rekordowe wyniki eksportowe firm uznawane są za przejściowe efekty strategii międzynarodowych właścicieli polskich przedsiębiorstw.

W świetle powyższych uwag poszukiwanie roztropnej odpowiedzi na pytanie: jakie są naprawdę mikroekonomiczne podstawy polskich przedsiębiorstw, czy są one w stanie utrzymać *en gros* swoją niezłą rentowność, a jeśli nie to z jakiego powodu, wydaje się przedsięwzięciem pasjonującym – i tylko w tej pasji chcielibyśmy w tym tekście zaangażować swoje emocje².

¹ W Europie wciąż daleko do takich sukcesów, ale np. rekordowy w historii motoryzacji zysk netto Volkswagena (15,4 mld euro) w 2011 roku bliski jest naszej tezie o potężnej autonomicznej roli przedsiębiorstw we wzroście gospodarczym.

² Niestety dyskusje „naukowe” w Polsce na temat twardości mikroekonomicznych podstaw przedsiębiorczych wzrostu gospodarczego zazwyczaj nabierają silnych emocjonalnych cech politycznych. Z jednej strony - mamy więc np. raport J. Hausnera i zespołu pod tytułem *Kurs na innowacje* mówiącym o pułapce zielonej wyspy, skolonizowanej i imitacyjnej polskiej gospodarce lub diagnozę Z. Krasnodębskiego, że *neogierkizm zbliża się do swojego Radomia i Ursusa*, że wszystko trzyma *mamona czerpana z zagranicy*, w efekcie dalej więc *polnische wirtschaft*, z którego niewiele się da wykrzesać (chyba żeby zmienić układ władzy), z drugiej strony - propagandę sukcesu i przypisywanie sobie zasług innych, przede wszystkim przedsiębiorców, skądinąd

Aby odpowiedzieć na powyższe pytanie (pytania) prowadzimy długofalowe skomplikowane badania metodologiczne. W niniejszym tekście nie przedstawimy jeszcze ostatecznych i twardszych liczbowo rezultatów. Niniejszy tekst traktujemy bardziej jako reportaż z pola badań niż raport z badań. Formuła konferencji naukowej, w której tekst będzie przedmiotem dyskusji, pozwala na takie podejście. Jest ono naukowo płodniejsze i uczciwsze niż próba krzykliwego narzucania rezultatów badań, niestety coraz powszechniejsza, jakkolwiek nie dostrzeżona kiedyś przez takich tuzów metodologii nauki, jak Wittgenstein, Popper, Kuhn czy Lakatos.

Refleksja badawcza tego tekstu oświeca się konstatacją A. Einsteina, że często liczy się to, co się nie liczy, a nie da się policzyć tego, co się liczy. W refleksji tej też nie stawia się problemu przedsiębiorstw jako pępka kondycji i wzrostu całej gospodarki. W innym miejscu próbujemy analizować to zagadnienie wskazując na kondycję i czynniki wzrostu współczesnej gospodarki mieszczących się w formule (AI)⁴. Chodzi tutaj o formułę wzrostu wyznaczaną przez (Aktywa Intelktualne) x (Aktywa Infrastrukturalne) x (Aktywa Inicjalne (ludzi, surowce itp.) x (Aktywa Instytucjonalne). W (AI)⁴ przedsiębiorstwa odgrywają wielką rolę, ale nie całkowitą.

W związku z powyższymi uwagami w długofalowych badaniach nad stanem polskich przedsiębiorstw konieczne jest wykorzystywanie łącznie następujących metodologii:

- 1) Statystycznej analizy finansowej kondycji przedsiębiorstw;
- 2) Strategicznej analizy wybranych przedsiębiorstw np. przez firmy konsultingowe, badaczy naukowych przygotowujących np. rozprawy doktorskie;

traktowanych wysoce podejrzliwie. Warto czasami wyrwać się z tego zakłętego kręgu - np. w trakcie autentycznych konferencji naukowych organizowanych na wyższych uczelniach – i spróbować przynajmniej poszukiwać prawdy przy pomocy metodologii naukowej.

- 3) Analizy pozycji eksportowej polskich przedsiębiorstw jako ich weryfikacji przez rynki zagraniczne;
- 4) Analizy zdolności kredytowej przedsiębiorstw dokonywanych przez banki;
- 5) Analizy modelowej typu modelu prawdopodobieństwa upadku przedsiębiorstwa Altmana;
- 6) Analizy aktywności inwestycyjnej i innowacyjnej przedsiębiorstw;
- 7) Analizy inwestowania portfelowego globalnych funduszy w polskie przedsiębiorstwa;
- 8) Autorskiej koncepcji badania nadwyżek przedsiębiorczych.

Oczywiście zgodnie z powyższymi uwagami w niniejszym tekście możemy jedynie skoncentrować się na refleksji metodologicznej poszukiwania odpowiedzi na pytanie: jakie są przedsiębiorcze podstawy polskiej gospodarki oraz na wskazaniu pomysłów koncepcji oraz hipotez. Bardziej zaawansowany tekst wymaga ukończenia i rozpoczęcia wielu nowych szerszych, głębszych i pracochłonnych przedsięwzięć badawczych.

2. Obraz finansowej kondycji przedsiębiorstw w Polsce

W tablicy nr 1 przedstawiamy „ściąagę” pomocną w refleksji nad kondycją przedsiębiorstw w Polsce i w rozważaniach nad utrzymywaniem się rentowności w przyszłości. Tablica ta bardziej przypomina papierową klawiaturę jaką miał być zwyczaj J. Waldorff zamieszczać w podręcznikach muzykologii, a więc nie prawdziwy fortepian, który możemy znaleźć w innych pracach, np. K. Mościbrodzkiej z IF AF. Azaliż i ta „ściąga” może się w tym miejscu przydać.

Tablica nr 1 Wskaźniki rentowności przedsiębiorstw a wzrost gospodarczy Polski w latach 2004-2011

Wielkości	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wskaźnik Rentowności Obrotu brutto w % Ogółem	6,9	7,6	7,9	8,8	8,2	8,3	8,8
Małe przed.	8,6	10,5	10,6	12,4	12,7	12,1	13,3
W tym mikro	10,4	12,7	12,5	14,9	15,6	15,1	16,8
Średnie	4,8	5,1	5,9	6,5	5,8	6,0	6,7
Duże	6,5	6,2	6,4	6,8	5,4	6,2	6,2
Przychody Ogółem w mld PLN	2103,1	2264,4	2558,7	2888,8	3213,8	3079,6	3297,3
Małe przed.	865,6	875,6	976,9	1053,2	1210,8	1116,6	1168,9
W tym mikro	541,3	553,1	501,4	671,1	746,5	669,1	719,9
Średnie	478,1	501,3	561,2	652,5	700,8	656,8	689,1
Duże	840,3	887,4	1020,5	1182,0	1302,2	1306,3	1439,4
Zysk brutto Ogółem W mld PLN	149,3	172,01	201,9	253,9	264,8	255,9	291,1
Małe przed.	74,4	92,3	103,8	130,9	153,8	135,6	155,4
W tym mikro	56,3	70,3	79,6	99,8	116,3	105,3	121,1
Średnie	23,0	25,5	33,2	42,1	40,7	39,3	46,4
Duże	54,6	54,8	65,0	80,9	70,4	81,0	89,4
Inwestycje Ogółem W mld PLN	90,4	99,9	114,5	129,5	144,5	129,7	142,0
Małe przed.	23,0	22,5	27,0	28,9	32,5	31,1	41,7
W tym mikro	11,3	11,8	14,1	16,6	17,4	97,6	24,8
Średnie	21,9	21,7	28,0	30,0	30,6	26,8	29,6
Duże	45,3	55,8	59,4	71,1	81,4	71,1	70,6
Liczba przed. Ogółem	1714983	1676775	1714915	1777076	1788336	1673522	1726663
Małe przed.	1698225	1659686	1697226	1758378	1764051	1654606	1707655
W tym mikro	1653856	1615167	1652998	1713194	1714789	1604271	1655064
Średnie	14003	14254	14708	15452	16078	15808	15841
Duże	2754	2835	2981	3246	3207	3113	3167
Deflator w%	2,9	1,2	1,4	2,7	3,0	3,0	1,4
Wzrost PKB W %	5,1	3,3	6,2	6,7	5,0	1,8	3,8

Źródło: Na podstawie danych GUS zamieszczanych w *Analizach działalności przedsiębiorstw niefinansowych* – opracowanie własne

W ostatnich latach utrzymuje się więc wysoka rentowność polskich przedsiębiorstw, mierzona wprawdzie tutaj dość prymitywnym wskaźnikiem, rentowności obrotu brutto (brutto a nie netto – ponieważ to jaką stawkę CIT czy PIT ustali państwo to inne kwestia, jakkolwiek mająca wpływ na motywację przedsiębiorstw do większego lub mniejszego zysku).

Dane w „ściągach” kończą się na roku 2010, ale na podstawie wstępnych szacunków można powiedzieć, że w roku 2011 są one jeszcze lepsze, a więc np. we wskaźnikach ROS brutto bardzo dobre. O ile więc na początku transformacji – **w okresie który określimy pierwszą falą przedsiębiorczości i przedsiębiorstw** - wskaźniki ROS brutto wynosiły przeciętnie 4% i mniej, a w latach 1999-2002 zaczęły spadać poniżej 1,0% (sic!), to teraz – **w okresie który określimy drugą falą przedsiębiorczości** - są one na poziomie 8-9%, a więc na bardzo wysokim poziomie. Podobnie w porównaniu z krajami „starymi” i „nowymi” Unii Europejskiej wskaźniki te są na wyższym poziomie, albo niekiedy podobnym – gdy dotyczy to okresów i krajów, w których były one wysokie. Wprawdzie w porównaniu do krajów Unii Monetarnej mamy do czynienia z innym benchmarkiem, w krajach tych stopa procentowa EBC jest bardzo niska i nawet przy niższej inflacji porównujemy się z niższą realną stopą procentową³, to i tak polski ROS brutto przedstawia się imponująco (a tym bardziej ROS netto – dzięki Grzegorzowi W. Kołodko).

Pochodnymi dobrych wskaźników ROS brutto przedsiębiorstw w Polsce są dobre wyniki prawdopodobieństwa bankructwa przedsiębiorstw, np. metodą Altmana czy *impairment* banków komercyjnych w kredytach korporacyjnych, który w roku 2011 ogromnie spadł, przyczyniając się do rekordowych zysków sektora bankowego w Polsce. Podobnie rekordowe wyniki eksportowe polskich

³ Skądinąd jest to jedna z najważniejszych korzyści naszego wejścia do strefy euro – silne obniżenie realnej stopy procentowej, realnego kosztu kredytu dla przedsiębiorstw w Polsce.

przedsiębiorstw trudno przytaczać na rzecz tezy głoszącej słabą kondycję finansową i konkurencyjną polskich przedsiębiorstw.

Najgorzej kondycję i potencjał strategiczny polskich przedsiębiorstw, przedsiębiorcze mikroekonomiczne podstawy polskiej gospodarki, ocenia kapitał zagraniczny... Próbując poważnie zastanawiać się nad tą oceną - nie ułatwiamy sobie zadania dodając: „spekulacyjny kapitał”.

W szczytowym okresie sztucznej dobrej koniunktury połowy lat dziesiątych, w czerwcu 2007 roku WIG 20 przekraczał 4000 punktów, i na ten poziom wspiał się jeszcze na chwilę za kilka miesięcy, mimo że banki światowe już głowiły się nad tym jak ukryć/ujawnić rekordowe miliardowe straty. Jeśli nawet ten wysoki rekordowy poziom WIG 20 był ewidentnie silnie spekulacyjnie przestrzelony, to jednakże ocena światowego kapitału (mającego od 35 do 40% udziałów w zakupach na polskiej giełdzie), jest wybitnie kontrowersyjna.

Wynika to ze zmiany sposobu funkcjonowania światowych gospodarek, a przede wszystkim światowych rynków i przedsiębiorstw, istotnie modyfikujących reguły gry znane nawet z dobrych podręczników ekonomii. G. Akerloff i R. J. Shiller, a więc dwie potężne postacie współczesnej teorii ekonomii, w przyspieszonym tempie opisują te nowe reguły np. wskazując, że rynkami aktywów nie kierują podręcznikowe równowagowe mechanizmy arbitrażu cen, ale ceny, zmieniają się pod wpływem zróżnicowanego zaufania i jego mnożnikowych efektów, różnego przekonania o uczciwości partnerów rynkowych, nielegalnych praktyk różnych podmiotów gospodarczych, kierowania się złudzeniem nominalnych wielkości oraz pod wpływem różnych plotek, „teoryjek” itp.⁴ Szef polskiej giełdy L. Sobolewski ukuł natomiast termin: *efekt mamy*, polegający na tym, że ten wielki współczesny światowy kapitał woli jak dziecko uciekać do płonącej w pożarze mamy (np. do USA), niż

⁴ G. A. Akerloff, R. J. Shiller, Instykt zwierzęcy, polskie wydanie, Warszawa, 2010, amerykańskie Princeton, 2009.

np. alokować się w dobrze prosperujące przedsiębiorstwa np. na GPW w Warszawie. Problem jest teoretycznie pasjonujący, ponieważ ten kapitał kreujący swoiste 2.0 oddzielenie się własności od zarządzania, nie spełnia tradycyjnej, dobrej (pańskie oko...) funkcji właścicielskiej. Jego „opinii” nie można też traktować długookresowo jako przydatnej dla oceny rozwojowych szans przedsiębiorstw.

Falsyfikację tezy o sukcesie „zielonej wyspy” można więc dokonywać głównie analizując szanse na utrzymanie się wysokiej rentowności polskich przedsiębiorstw i w przyszłości. Tutaj zagrożeń jest oczywiście bardzo wiele. Prezentowaliśmy je w sposób usystematyzowany i udokumentowany w licznych pracach Instytutu Finansów AF i Forum Spraw Publicznych AF, nie ma więc potrzeby ich tutaj przypominać i autoplagiatować. W ostatniej części tekstu skupimy się tylko na niektórych nowych interpretacjach zagrożeń rentowności przedsiębiorstw w Polsce w przyszłości.

3. Spór o model biznesu gwarantujący dobrą kondycję polskich przedsiębiorstw

„Nowym” zagrożeniem dla utrzymania wysokiej rentowności polskich przedsiębiorstw jest bardzo niski poziom aktywności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw. Jest to oczywiście – niestety - od dawna bardzo dobrze znane zagrożenie. Odnotowywane jest w setkach czy tysiącach artykułach, analizach i raportach. Obrazu tego nie zmieni poszukiwanie nowych metodologii analitycznych. Trochę lepsza jest sytuacja w zakresie inwestycji przedsiębiorstw, jakkolwiek i ona nie stanowi dobrych twardych mikroekonomicznych podstaw dla przyszłej rentowności przedsiębiorstw (zob. ściągą w tablicy nr 1). Postęp – unijny przede wszystkim - w inwestycjach

publicznych, które mogłyby pociągać za sobą inwestycje prywatne, też łatwo poddaje się krytyce.

Dramat jest jednakże jeszcze większy, ponieważ miażdżące krytyczne analizy stanu innowacyjności polskich przedsiębiorstw, same w sobie też nie wiele wnoszą, raczej więc pogłębiają dramat niż wskazują na jakieś kierunki poprawy.

Nie wystarczy bowiem przy pomocy nawet najdłuższej liczby wyrafinowanych wskaźników pokazać fatalne miejsce innowacyjności polskich przedsiębiorstw czy zakres badań podstawowych i B+R w porównaniu ze światem. Nie wystarczą nawet trywialne przypomnienia jaką rolę nauka i innowacje odgrywają w konkurencji i rozwoju gospodarczym. Tutaj akurat nie ma żadnej zmiany modelu – zawsze tak było! Niekiedy nawet to ukrywano i ukrywa się do dzisiaj. Alexander Field pokazuje dopiero w naszych czasach, że po wielkim kryzysie 1929-1933 przedsiębiorstwa amerykańskie przeżyły *most technologically progressive decade of the 20th century*.⁵ N. Roubini i St. Mihm ostatnio przypominają, że w tym okresie państwo USA zbudowało 572 tysiące mil(!) dróg i autostrad, 78 tysięcy mostów, 480 lotnisk, 780 szpitali, 15 tysięcy szkół⁶!!! Tymczasem większość ekonomistów wciąż żyje karmiąc się wulgatą Keynesa-Kaleckiego, że gospodarki wychodzą z kryzysu, i się rozwijają, jak bank centralny drukuje pieniądze a państwo wydaje je na cokolwiek.

W polskiej debacie pojawia się wprawdzie tutaj spóźniony postęp, ponieważ zwraca się uwagę, że pieniądze unijne mogą być lepiej wykorzystane, a więc nie liczby i salda, ale co się pod nimi kryje – jak np. w wydatkach *New deal'u* w Ameryce. W tym postępie zapomina się jednakże o kluczowej chyba instytucjonalnej kwestii: że i tak udało się z polskich finansów publicznych „wyrwać” składkę do Unii Europejskiej, aby dostawać środki na cenne wydatki

⁵ A. Field, *Research In Economic History*, Amsterdam, 2005.

⁶ N. Roubini, St. Mihm, *Crisis Economics*, New York, 2010.

inwestycyjne, i do tego duże większe, których realizacji Unia pilnuje. Wcześniej w ramach suwerenności nie byliśmy w stanie wygospodarować środków z własnych finansów publicznych na cenne inwestycje publiczne.

Ekonomia akademicka i polityka gospodarcza, czasami łącznie, mając więc poważne problemy w zakresie *policy mix*, w której akurat może być jeszcze istotnie skuteczna, tym bardziej ułomna jest w koncepcjach rozwijania przedsiębiorstw. Nie wystarczą dobre rady przedsiębiorcom, że trzeba inwestować, że trzeba prowadzić badania B+R, że trzeba wprowadzać innowacje, a nie np. imitować.

Problem jest znacznie bardziej złożony i niekiedy przyjmuje charakter zaklętego kręgu. W zaklętym kręgu bzdura napędza bzdurę, wszyscy nawzajem się winią. Dobra idea zwiększania publicznych środków na B+R może rzeczywiście doprowadzać do ich lokowania w czarnej dziurze. Niezłe uczelnie techniczne wolą przyciągać tysiące studentów na kierunki zarządzania, marketingu, socjologii, stosunków międzynarodowych, a nie na biotechnologie czy nawet awiację, w których mają i mogą mieć ogromne osiągnięcia, w których mogą stawać się pożądanym partnerem biznesowym.

Imitacja sama w sobie też nie jest taka zła, a często znacznie skuteczniejsza niż oryginalna innowacja. Harvard Business Review nie dawno przypominał, że 97,8 wartości z powstałej innowacji przechodzi do imitatorów!!! I to nie McDonalds wymyślił swój złoty interes tylko skopiował go z firmy White Castle, Visa czy Mastercard żyją znakomicie z wynalazku Diners Club, Wal-Mart z wynalazku Corvette a nawet Apple Ipod z wynalazku Saehan Mpmann. Innowator wcale nie musi przekuć swojego sukcesu w rentowność. Kodak bankrutuje z sejfem wynalazków wartych miliardy dolarów. W Unii Europejskiej, której częścią przecież jesteśmy, wdraża się 140 tysięcy patentów, ale w Japonii 350 tysięcy choć u schyłku lat 90. było to 430 tysięcy. Ciekawe że USA wciąż utrzymują bardzo wysoką skuteczność (460 tysięcy-

lekkie zatrzymanie, chociaż nie spadek). Rakietowy wzrost odnotowują Chiny, które w ciągu dwudziestu lat z kilkunastu tysięcy doszły do ponad 300 tysięcy wdrażanych patentów.

Jeff Bezos, twórca Amozonu, powiada, że współczesnym modelem biznesowym obowiązuje strategia GBF – *Get Big Fast*. Musisz bardzo szybko na początku zarobić na innowacjach, później zarabiają już imitatorzy, i to często poza narodowymi bunkrami twórców innowacji. Polskie przedsiębiorstwa zarobiły miliardy na telefonii komórkowej (i nie chcą zarabiać więcej!), tymczasem ani jej nie wymyśliły, ani nie produkują telefonów komórkowych – zresztą w tym zakresie innowatorów liczących się na świecie jest kilku, a jeśli pojawiają się setki, to zazwyczaj chętnie się sprzedają tym kilku.

Na dzień dzisiejszy w teorii wiemy, że z innowacyjnością polskich przedsiębiorstw jest źle, ale jako badacze akademicki i politycy gospodarczy wiemy zdecydowanie mniej np. od przedsiębiorców na czym polega biznes innowacyjny i jak go realizować. Nie zastąpimy przedsiębiorców, a ich niestety tak wielu nie ma i co gorsza są już często bardzo zmęczeni. I to jest być może główny problem utrzymania dobrej rentowności polskich przedsiębiorstw. Ostatnią listę 100 najbogatszych Polaków miesięcznika Forbes Polska zamyka biznesmen z majątkiem 190 mln złotych, i dla niektórych jest to nawet poważny problem społeczny – wysoki współczynnik Giniego, koncentracja bogactwa, niesprawiedliwość... Tak naprawdę tymczasem problemem jest to, że ten biznesmen zamyka listę pierwszych 100, a nie listę pierwszych 1000, ulegającej np. corocznie 20 procentowej wymianie. Jeden z naprawdę wybitnych profesorów ekonomii komentując tą listę bez najmniejszej ironii skonkludował : *że też im się chce!*

Wydaje się więc, że głównym zagrożeniem dla utrzymania się wysokiej rentowności polskich przedsiębiorstw jest brak źródeł nowej fali przedsiębiorczości w Polsce i nowych źródeł atrakcyjności Polski jako miejsca

inwestowania. Poprzednie dwie takie fale, jak: rozpoczęcie transformacji (już od ustawy o przedsiębiorczości rządu Rakowskiego) i wejście Polski do Unii doprowadziły do rozwoju wielu rentownych przedsiębiorstw. Bez kolejnej takiej fali może dość do istotnego osłabienia przedsiębiorczych mikroekonomicznych podstaw gospodarki.

W jaki sposób może się ta fala pojawić? Wykracza to poza możliwości niniejszego tekstu. Gdyby jednak trochę wstępnie pospekulować, to można powiedzieć, że pewną nadzieję na tę falę kreuje wzrost znaczenia ekologicznego modelu biznesu. Tutaj - jak w pierwszej fali na początku okresu transformacji - „przedsiębiorczym paliwem” mogłaby okazać się reguła *first mover advantage*, która dałaby szansę wielu nowym kandydatom do list 100 (1000) najbogatszych Polaków. Na razie jest to bardzo słaba szansa na wykreowanie trzeciej fali. Być może taką szansą okaże się... wielki kryzys systemu emerytalnego i zdrowotnego w Polsce. Jest to jednakże jeszcze większy *science fiction*. Wciąż źródłem tej fali może być edukacja, która z charakterystycznym dla siebie wdziękiem zamyka się we własnym zaklętym kręgu najmądrzejszych pomysłów i dyskusji, ale to jest wielka szansa aby próbować się z tego kręgu wyrwać... Najprostszym sposobem rozwoju tej trzeciej fali przedsiębiorczej byłaby nowa fala polityczna, która postawiłaby na przedsiębiorców, głównych autorów sukcesów polskiej gospodarki w ostatnich latach. Ale to jest dopiero *science fiction*.