

## **Case study – spółka Fakro**

**Cztery najważniejsze bariery, które utrudniają rozwój działalności polskich firm w skali Unii Europejskiej to przewaga dużych zachodnich koncernów wynikająca z tzw. efektu skali, formalna i nieformalna ochrona rynków Europy Zachodniej przed polską konkurencją, działania Komisji Europejskiej hamujące rozwój rodzimych firm oraz nadużywanie prawa przez firmy dominujące. Wyniki doświadczeń polskich przedsiębiorców zebrane zostały przez Fundację „Pomyśl o Przyszłości”.**

O problemach tych dyskutowano na spotkaniu Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego pn. „Polityka konkurencyjności w Unii Europejskiej w teorii i praktyce. Szanse polskich firm na rynku unijnym, case study Spółka Fakro”, które odbyło się 24 listopada 2016 r.

– Fundacja skupia wokół siebie kilkudziesięciu polskich przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces na arenie międzynarodowej, bądź odnieśli tutaj sukces w Polsce w konkurowaniu z podmiotami globalnymi, z podmiotami międzynarodowymi – mówiła Bożena Damasiewicz, prezes Fundacji „Pomyśl o Przyszłości”. – I właśnie na bazie tych doświadczeń, zdefiniowaliśmy cztery najważniejsze bariery, których jeżeli nie usuniemy to zdaniem fundacji nie uda nam się w dalszej perspektywie osiągnąć sukcesu i stworzyć międzynarodowe firmy globalne – zaznaczyła.

Pierwsza bariera to olbrzymia przewaga z tytułu efektu skali pomiędzy przedsiębiorstwami z Europy Zachodniej a nowymi członkami Unii Europejskiej z Europy Środkowo-Wschodniej. Druga bariera to formalna i nieformalna ochrona rynków Europy Zachodniej przed polską czy też wschodnioeuropejską konkurencją. Trzecia bariera to działania Komisji Europejskiej hamujące rozwój i ostatnia czwarta bariera nadużywanie prawa przez firmy dominujące na rynkach Europy Zachodniej.

Jako najważniejszą wskazała barierę wynikającą z korzyści skali w konkurowaniu na rynku globalnym. – Myślę, że każdy z nas doskonale wie, czuje i potrafi sobie wyobrazić jakie znaczenie mogą mieć korzyści skali osiągnane na etapie badań i rozwoju, na etapie zakupu surowców i produkcji, w naszym odczuciu za mało mówi się o tym jakie znaczenie mają korzyści skali w dystrybucji, oczywiście jeżeli polska firma produkuje produkt jako

kooperant, jako poddostawca firmy zagranicznej, bądź też wytworzony przez siebie produkt w Polsce sprzedaje bezpośrednio do sieci marketów wówczas korzyści związane z efektem skali w dystrybucji w tej sytuacji w ogóle nie występują, natomiast jeżeli polska firma chciałaby zbudować swoją własną silną markę na rynkach Europy Zachodniej wówczas te korzyści wynikające z korzyści skali w dystrybucji są ogromne i one są dużo, dużo większe niż korzyści skali, które osiągamy na etapie badań i rozwoju, zakupu surowców, czy też produkcji.

– Przykładowo w naszej branży wyliczyliśmy, że nasz główny konkurent tylko z tego faktu, że jest większy i że ma ten rynek większy niż my, bo dłużej jest na tym rynku w samej tylko dystrybucji osiąga koszty niższe od nas aż o 10 % – mówiła Bożena Damasiewicz. – Tak, to jest bardzo duża wartość i też zwróćmy uwagę na to, że te korzyści skali w dystrybucji są dużo większe niż korzyści wynikające z tego, że w naszym kraju są niższe koszty pracy tak, czyli to że możemy tutaj jeszcze produkować taniej niż w Europie Zachodniej wcale nie rekompensuje nam strat z tego tytułu że posiadamy niewielki udział w rynkach zagranicznych, nie wiem czy ten slajd był widoczny, widzimy tutaj zielony to są koszty dystrybucji Fakro, czerwony to są koszty dystrybucji naszego głównego konkurenta.

– Bariera druga to jest ta wspomniana formalna i nieformalna ochrona rynków Europy Zachodniej przed polską konkurencją, 25 lat temu, 27 lat temu w zasadzie kiedy otwieraliśmy się na Europę chętnie oddaliśmy nasz rynek zbytu licząc na to, że kraje zamożne, kraje głównie Europy Zachodniej okażą nam wzajemność, że my też będziemy mogli swobodnie oferować nasze produkty na naszych rynkach – podkreśliła Bożena Damasiewicz. - Niestety praktyka pokazała, że tak nie jest. Kiedy polskie firmy usiłują oferować swoje produkty na rynkach Europy Zachodniej napotykają na szereg barier (...) Zachęcam do zapoznania się z raportem, na stronie 80 jest przedstawiony właśnie jeden powód, dla którego w Polsce się zarabia mniej niż w zamożnych krajach Europy Zachodniej, ten powód nosi tytuł nasz rynek jest otwarty dla zagranicznych produktów, natomiast polskim firmom, często różnymi metodami blokuje się dostęp do zachodnich rynków zbytu i na stronie 82 wszystkie te bariery są wymienione.

– Wyszczególnię tylko kilka, są uszeregowane w kolejności ważności, czyli to jak przedsiębiorcy oceniają które z nich są najbardziej dotkliwe dla ich działalności, czyli pierwsze to są normy wewnętrzne dopasowane do produktów oferowanych przez rodzimych producentów i oczywiście związane z tym kosztowne certyfikaty. Drugi powód powiedzmy powód na czasie, utrudnienia w delegowaniu pracowników, tu mam na myśli

wprowadzone zasady związane z płacą minimalną, ale też obowiązek meldowania pracowników oddelegowanych i też inne utrudnienia. Kolejne tworzenie kryteriów przetargowych w taki sposób, aby umożliwiały one przystąpienie do przetargu tylko firmom rodzimym. Kolejny powód to umowy na wyłączność, przywiązanie klientów do rodzimych produktów – wymieniała Bożena Damasiewicz.

– Wszyscy wiemy jak bardzo zamknięte są rynki niemieckie czy też rynek francuski. Jak wielkie przywiązanie Niemców czy Francuzów, jakie oni wykazują wielkie przywiązanie do swoich rodzimych produktów, wysoki kapitał społeczny. System rabatów i bonusów tak skonstruowany, że praktycznie uniemożliwia wejście polskim firmom do sieci dystrybucji w Europie Zachodniej. Wśród problemów wymieniła: adużywanie prawa patentowego, tak zwana mgła patentowa, ograniczenie dostępu do targów wystawienniczych, tworzenie czarnego PR-u wokół produktów i usług z Europy Środkowowschodniej.

– Kolejna bariera to działania Komisji Europejskiej hamujące rozwój polskiej gospodarki. No niestety zauważmy, że Komisja Europejska wykazuje opieszałość w rozpatrywaniu spraw ważnych dla polskiej gospodarki no to chociaż wspomniana przed chwilą kwestia płacy minimalnej, którą komisja zajmuje się prawie rok i do tej pory w zasadzie nie widzimy, żeby to zmierzało ku szczęśliwemu zakończeniu, ale też mam na myśli przykład skargi Fakro, którą Komisja Europejska nie chce się zająć czy też skargi Polskiego Związku Przemysłu Oświetleniowego. Natomiast z drugiej strony zauważamy nadgorliwość Komisji Europejskiej w przypadku innych projektów, chociażby tutaj możemy powiedzieć o podatku od marketów, który w zasadzie Komisja Europejska rozpatrzyła w dwa tygodnie, dlatego, że dotyka w głównej mierze podmioty z Europy Zachodniej. Tutaj też się przy tym punkcie odniosę do wystąpienia mojej poprzedniczki, pani tutaj bardzo ładnie przedstawiła nam historię podejścia do konkurencyjności przez Unię Europejską. No i moja osobista refleksja po wysłuchaniu tego wykładu jest taka, że kiedy tworzono Unię Europejską i przystępowały do Unii Europejskiej państwa o podobnej sile gospodarczej i konkurowały ze sobą podmioty z tych państw o podobnej sile, wówczas Komisja przejawiała takie bardziej otwarte podejście do konkurencyjności tak, czyli monopol zły, szkodzi, trzeba go eliminować, w 2005 roku kiedy już te podmioty gospodarcze z tych starych krajów Europy Zachodniej były na tyle silne, że wręcz monopolizowały rynek, a z drugiej strony pojawiła się realna konkurencja ze strony podmiotów z Europy Środkowo-Wschodniej, wówczas Komisja Europejska zmieniła swoje podejście ze szkoły harwardzkiej troszeczkę w kierunku szkoły chicagowskiej, dla mnie też jest to taki przykład, gdzie działania Komisji Europejskiej, podejście Komisji Europejskiej

do konkurencyjności w sposób ewidentny hamuje rozwój Polski czy też wszystkich podmiotów z krajów Europy Środkowowschodniej – mówiła Bożena Damasiewicz.

**W debacie udział wzięli: dr hab. Danuta Kabat –Rudnicka, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Ryszard Florek, prezes Zarządu Spółki Fakro, Bożena Damasiewicz, prezes Fundacji „Pomyśl o Przyszłości”, Zbigniew Kiedacz, radca prawny. Dyskusję prowadzili: prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz prof. dr hab. Andrzej Prusek, prezes Oddziału PTE w Krakowie.**

**Autor: Robert Grzesiński, [r.grzesinski@poczta.fm](mailto:r.grzesinski@poczta.fm)**