

Kwestia aspiracji?

Perspektywy rozwoju polskich przedsiębiorstw

- Nie ma w Polsce żadnej liczącej się na świecie globalnej marki. Wśród 500 największych firm w Europie jest zaledwie osiem z Polski, z czego siedem to spółki skarbu państwa, a jedna z kapitałem zagranicznym.
- Firmy z Polski mają silną pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej. Na tym rynku nasze przedsiębiorstwa odnoszą sukcesy. Problem zaczyna się w kontekście ekspansji poza nasz region.
- Nawet 70 proc. przedsiębiorstw z najwyższym przychodem w Europie pochodzi z XIX i XX wieku. Polskie firmy potrzebują czasu i kapitału, aby móc bardziej konkurować z zachodnimi przedsiębiorstwami.
- Polska charakteryzuje się niską innowacyjnością. Według raportu Komisji Europejskiej z 2024 roku, Polska zajmuje 25. miejsce wśród 27 państw Unii Europejskiej pod względem Indeksu Innowacyjności
- Polskie firmy technologiczne, które mają potencjał na ekspansję zagraniczną, w poszukiwaniu większego finansowania wybierają Stany Zjednoczone.
- Niewielkie podmioty gospodarcze wykorzystują przestrzenie, które tworzą się w gospodarce w ramach współpracy z większymi przedsiębiorstwami, a także w segmentach rynku, które mają ograniczoną marżę lub skalę.
- Dalsza integracja europejska w zakresie tworzenia nowych regulacji, takich jak ESG czy transformacja energetyczna obniży konkurencyjność przedsiębiorstw z przetwórstwa przemysłowego.

W Polsce od wielu lat porusza się problematykę granic możliwości rozwoju przedsiębiorstw. Szukając zarazem rozwiązania, które pomogłoby im zmienić swoją

pozycję z podwykonawców dla zagranicznych koncernów na nowoczesne i innowacyjne firmy. Patrząc globalnie, nie stworzyliśmy po dekadach wolnego rynku koncernów, które mają globalne znaczenie. Należy jednak zauważyć, że polskie przedsiębiorstwa mozolnie, a także konsekwentnie budują swoją pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej, zdobywając coraz więcej rynków lokalnych. Analitycy wskazują na ryzyko znalezienia się Polski w pułapce średniego dochodu. Głównie poprzez stosunkowo niewielką liczbę innowacji i rozwoju technologii. Na pewno istotne znaczenie będzie miała transformacja energetyczna Unii Europejskiej, która jest wyzwaniem dla firm z sektora przetwórstwa przemysłowego. Polskie firmy działające w branży technologicznej w poszukiwaniu finansowania próbują pozyskiwać inwestorów zagranicznych, głównie w Stanach Zjednoczonych. Sam kapitał odgrywa tutaj bardzo istotną rolę. Minione dekady poświęciliśmy na kumulowanie kapitału przez firmy, które dzięki temu mogą spróbować zagranicznej ekspansji, ale zarazem nie wypracowaliśmy go na tyle dużo, aby w Polsce narodziła się kultura inwestycji w start-upy. Sektor Małych i Średnich Przedsiębiorstw działa głównie w warunkach ograniczonej marży lub skali, przez co trudno jest osiągnąć wzrost w warunkach rosnących kosztów. W niniejszej analizie zostanie poruszona tematyka dostępu do kapitału, a także możliwości wzrostu sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Problematyka niskiej liczby globalnych polskich marek

Według rankingu „Best Global Brands 2024” opublikowanego przez firmę Interbrand wśród 100 najcenniejszych marek na świecie nie ma żadnej polskiej firmy. Czołowe pozycje zajmują globalni giganci tacy jak Apple, Microsoft, Amazon i Google¹. W pierwszej setce jest również siedem firm z Niemiec oraz po cztery z Francji, Wielkiej Brytanii i Szwecji. Podobnie wygląda to w zestawieniu „Fortune Global 500”, które prezentuje 500 największych firm świata pod względem przychodów i również brakuje tam prywatnych polskich przedsiębiorstw². W rankingu firmy Kantar: „Most Valuable Global Brands 2024” także nie znalazła się żadna polska firma³. Zasadniczo nie mamy w Polsce żadnej liczącej się na świecie globalnej marki. Sytuacja nie wygląda lepiej

¹ <https://interbrand.com/best-global-brands/>

² <https://fortune.com/ranking/global500/2024/>

³ <https://www.kantar.com/nl/Campaigns/most-valuable-global-brands-2024>

nawet na lokalnym, europejskim rynków. W rankingu „Fortune 500 Europe” z 2024 roku znalazło się w nim osiem polskich firm⁴, z czego siedem jest spółkami skarbu państwa, a jedna (Eurocash) należy w większości do kapitału zagranicznego⁵. Bardziej lokalnym rankingiem jest Coface CEE Top 500, który klasyfikuje 500 największych firm w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem obrotów, Polska dominuje w tym rankingu, zajmując 184 miejsca na liście⁶. Zagłębiając się w opracowanie, widać jednak ważną zależność. Wysokie miejsca w rankingach mają spółki skarbu państwa albo firmy o zagranicznym kapitale, które zarejestrowały działalność w Polsce. Najwyżej sklasyfikowane z polskiego kapitału prywatnego jest Dino, które zajmuje 50. pozycję⁷. Dopiero na późniejszych miejscach są polskie firmy, takie jak LPP, Maspex, Inter-Cars czy Unimot. Sam ranking jest niemiarodajny, bo nie uwzględnia on pochodzenia kapitału i struktury własnościowej. Jednakże znajduje się w nim kilkadziesiąt firm z Polski, które są dużymi graczami w kontekście rynku Europy Środkowo-Wschodniej. Na lokalnym rynku europejskim nasze duże przedsiębiorstwa odnoszą sukcesy. Problem zaczyna się w kontekście ekspansji zagranicznej poza jego ramy. Choć są firmy wielkości np. Mlekovity, która jest obecna w 167 krajach⁸, to nadal ich procentowy udział branżowy w handlu zagranicznym jest niewielki.

Pułapka średniego dochodu

Biorąc pod uwagę ranking „Fortune 500 Europe” i wybierając z niego 100 największych firm pod względem przychodu w Europie, zauważalne będzie znaczenie czasu w powstawaniu przedsiębiorstw. Nawet 28 proc. z nich ma swoje korzenie jeszcze w XIX wieku, a 57 proc. w XX wieku. Zaledwie 15 proc. ze stu największych firm w Europie powstało w XXI wieku⁹. Gdybyśmy przeanalizowali bardziej obszernie zestawienia, to i tak ok. 70 proc. przedsiębiorstw z najwyższym przychodem w Europie ma swoje korzenie w ubiegłych stuleciach. Powyższe statystyki dowodzą tego, że

⁴ https://fortune.com/europe/ranking/fortune500-europe/?fg500_country=Poland

⁵ <https://www.biznesradar.pl/akcjonariat/EUROCASH>

⁶ <https://strefabiznesu.pl/sprawdzili-500-firm-w-europie-srodkowowschodniej-oto-jak-wypadly-polskie/ar/c3-18957745>

⁷ <https://www.coface.pl/publikacje-ekonomiczne-i-analizy/coface-top500-cee-ranking-najwiekszych-firm-w-regionie-europy-srodkowo-wschodniej>

⁸ <https://mlekovita.com.pl/pl/strona/o-nas/grupa-mlekovita>

⁹ Wylczenie własne na podstawie *Fortune 500 Europe*

w Europie wielkość firmy jest co do zasady powiązana z czasem jej istnienia. Zupełnie inaczej wygląda to w Stanach Zjednoczonych. Zwłaszcza, że tamtejsze duże firmy technologiczne są stosunkowo młodymi podmiotami. Operując w takich warunkach konkurencyjności, nawet duże polskie firmy o znaczeniu istotnego gracza lokalnego muszą mierzyć się wielopokoleniowym kapitałem w Europie. Nadrobienie tego dystansu jest niesamowicie trudne i istnieje ryzyko wpadnięcia przez Polskę w pułapkę średniego dochodu. Termin ten odnosi się do sytuacji, w której kraj osiąga poziom średnich dochodów, ale nie jest w stanie przejść do grupy krajów rozwiniętych. Choć w ciągu ostatnich trzech dekad dokonaliśmy ogromnego postępu gospodarczego, wciąż borykamy się z problemami, które utrudniają nam dalszy rozwój.

Polska charakteryzuje się niską innowacyjnością. Według raportu Komisji Europejskiej z 2024 roku Polska zajmuje 25. miejsce wśród 27 państw UE pod względem Indeksu Innowacyjności, co świadczy o słabej pozycji w zakresie badań i rozwoju¹⁰. W 2023 roku krajowe nakłady na B+R wyniosły 11.7 miliarda euro, co stanowi 1.56 proc. PKB. Dla porównania średnia unijna wynosi około 2.22 proc. PKB, co wskazuje na potrzebę zwiększenia inwestycji. Należy jednak zaznaczyć, że rośnie liczba firm wprowadzających na rynek nowe lub ulepszone produkty – według danych Państwowego Funduszu Rozwoju 14.8 proc. przychodów firm przemysłowych generowanych jest ze sprzedaży nowych produktów, które zostały wprowadzone lub znacząco ulepszonych¹¹. Jednakże niepewna sytuacja gospodarcza we Wspólnocie, a także rosnące koszty prowadzenia działalności gospodarczej, w tym utrudniona możliwość konkurowania ceną prowadzi do zmniejszania się nakładów inwestycyjnych. Po trzech kwartałach 2024 roku nakłady inwestycyjne firm wyniosły 138.6 miliarda złotych, co stanowi spadek o 7.5 proc. w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku¹². Polskie przedsiębiorstwa muszą szukać rozwiązań technologicznych, które co do zasady zwiększają marżę. Prawdopodobnie również, patrząc po historii gospodarczej Europy, to właśnie obecne pokolenie młodych

¹⁰ <https://www.forbes.pl/gospodarka/polska-w-globalnym-rankingu-innowacyjnosci-2024-awans-wyzwania-i-szanse-na-rozwoj/ypvbqhs>

¹¹ <https://www.trade.gov.pl/aktualnosci/pfr-innowacyjnosc-polski-grudzien-2024-r>

¹² <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Firmy-w-Polsce-czesto-nie-inwestuja-bo-nie-widza-potrzeby-Srodki-z-KPO-nadzieja-dla-biznesu-8857247.html?>

Polaków będzie szukało innowacji na podstawie wcześniej wypracowanego kapitału. Podobnie jest także w kwestii budowania marek, co wymaga czasu i zaangażowania finansowego.

Doświadczenie z sukcesów polskich start-upów

Wśród polskich firm minimum osiem podmiotów osiągnęło w XXI wieku status jednoroźców, czyli ich wycena przekracza miliard dolarów¹³. Przykładem takiego przedsiębiorstwa jest Booksy, aplikacja umożliwiająca umawianie wizyt w salonach fryzjerskich i kosmetycznych. Obecnie korzysta z niej 30 mln użytkowników i jest numerem jeden tego typu aplikacji w Stanach Zjednoczonych, a także w 11 innych krajach¹⁴. Jeden z jej współwłaścicieli w wywiadzie z 23.01.2024 roku dla Rzeczypospolitej wskazał jeden z głównych problemów w rozwoju start-upów technologicznych w Polsce: „W Polsce start-upy mogą liczyć na pieniądze i wsparcie na etapie inkubowania pomysłu, rund seed. Natomiast większe rundy, to już domena inwestorów zagranicznych i – co przykre – aby móc się dalej rozwijać, innowacyjne firmy często są zmuszone szukać kapitału i wsparcia za granicą”. Booksy w przeciwieństwie do wielu polskich start-upów pozyskiwało kapitał za granicą, a nie w Polsce. Łączna kwota, która została w ten sposób uzbierana przekracza 120 mln dolarów. Prawdopodobnie właśnie to, że w Polsce pozyskanie kapitału w początkowej fazie projektu jest dużo prostsze niż w kolejnych fazach – przesądziło o tym, że twórcy aplikacji postawili na pozyskiwanie środków w innych krajach. Aktualna wycena firmy przekracza miliard dolarów.

Jeżeli jakiś polski start-up osiągnął międzynarodowy sukces, a powstał w ostatnich 15 latach, to prawie zawsze było to związane ze zdobyciem zagranicznego finansowania. Start-up Eleven Labs, dysponujący znacznym potencjałem technologicznym, pozyskał finansowanie w wysokości 80 milionów dolarów w 2024

¹³ <https://300gospodarka.pl/news/w-polsce-w-xxi-wieku-powstalo-8-firm-jednorozcow-a-rynek-startupow-idzie-na-rekord>

¹⁴ <https://cyfrowa.rp.pl/opinie-i-komentarze/art39724251-wspolzalozyciel-booksy-ujawnia-celujemy-w-ponad-10-mln-dol-wartosci>

roku¹⁵, a w 2025 roku było to kolejne 180 mln dolarów¹⁶. Obecnie jego aplikacja uznawana jest za jedno z najbardziej zaawansowanych narzędzi do syntezy mowy, a z jej możliwości korzystają najslawniejsi twórcy internetowi. Podobny sukces odniósł DocPlanner, platforma umożliwiająca umawianie wizyt lekarskich online, która, dzięki zagranicznym inwestycjom, znacząco umocniła swoją pozycję na rynku.

Jednym z najczęściej wymienianych przykładów firm powstałych w Polsce jest BLIK. System płatności mobilnych, który powstał w 2015 roku dzięki współpracy kilku polskich banków. BLIK zdobył dużą popularność dzięki swojej prostocie, oferując użytkownikom możliwość płatności z wykorzystaniem numeru telefonu. BLIK nieustannie się rozwija i jest obecny na rynkach m.in. Słowacji, Rumunii czy Czech. Jednakże warto zwrócić uwagę, że jego stworzenie zostało sfinansowane przez banki, które posiadają znaczący dostęp do kapitału. Ponadto mogły one zaimplementować go w swoich aplikacjach bankowych, skoro go stworzyły. W ten sposób twórcy nie musieli martwić się o pozyskanie klienta i finansowanie, co znacznie ułatwia proces komercjalizacji.

Co z potencjałem sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw?

Niewielkie podmioty gospodarcze wykorzystują przestrzenie, które tworzą się w gospodarce w ramach współpracy z większymi przedsiębiorstwami, a także w segmentach rynku, które mają ograniczoną marżę lub skalę. W zasadzie nie ma korporacji albo dużej firmy, która realizuje remonty u osób prywatnych. Podobnie jest w kwestii usług „złotej rączki”, czyli hydraulików i podobnych zawodów wymagających zbliżonej wiedzy i doświadczenia. Natomiast funkcjonują portale internetowe, na których mogą się ogłaszać, a także takie, gdzie mogą podejmować zlecenia. Największe firmy budowlane w Polsce co zasady zatrudniają więcej inżynierów i pracowników biurowych niż tych pracujących fizycznie. Nie istnieje w naszym kraju żadna większa sieć naprawy samochodów (poza przeznaczonymi do tego ASO – autoryzowanymi serwisami obsługi), a sama branża jest rozproszona w niewielkich punktach. Podobnie jest w gastronomii, gdzie poza sieciami typu fast food, trudno

¹⁵ <https://elevenlabs.io/blog/series-b>

¹⁶ <https://www.forbes.pl/biznes/elevenlabs-potrojnym-jednorozcem-start-up-polakow-zebral-180-mln-dol/bbsr4z2>

o skalowalność lokalnej jadłodajni. Korporacje i duże firmy unikają działalności, w których jest ograniczona marża i skala, a zarazem sama branża ma niewielkie bariery wejścia. Zwłaszcza te kapitałowe.

Pozostawioną przestrzeń wykorzystują mikro- i małe przedsiębiorstwa, które poprzez swoją elastyczność, a także podjęcie się części odpowiedzialności, znajdują luki, gdzie mogą wypracować zyski. W branżach będących czerwonym oceanem, gdzie w zasadzie jedynym wskaźnikiem decydującym o zakupie jest cena, tylko skala pozwala wyjść firmom z pułapki niewielkiej działalności gospodarczej. Skala pozwala zbudować kapitał, aby poszukać marży w innych produktach lub usługach. Działające lokalnie pogotowie hydrauliczne posiada marżę, ale (prawie) nigdy nie osiągnie pewnej skali. Ma ograniczenia lokalizacyjne i w doborze pracowników, pozostawiając właściciela takiej firmy w pułapce samozatrudnienia. Zarabiającego zbyt dużo, aby wrócić do pracy etatowej, ale zarazem na tyle mało, aby mógł podjąć się większych zleceń i zwiększyć zatrudnienie.

Ucieczka z przestrzeni ograniczonej marży lub skali niewielkich firm

Polska przestaje być krajem taniej pracy. Zasadniczo to dobrze, że następuje zmiana w tym zakresie. Jeżeli jednak weźmiemy pod uwagę czynniki budujące polską konkurencyjność w ostatnich latach w ramach Unii Europejskiej, to już nie jest tak dobrze. Według raportu Eurostatu z 2023 roku, Polska odpowiadała za około 20 proc. przewozów towarów na terenie Wspólnoty¹⁷, liczonych w tonokilometrach. Staliśmy się potęgą transportową nie dlatego, że mamy lepsze pojazdy czy bardziej innowacyjne sposoby załadunku palet, tylko byliśmy konkurencyjni cenowo. Cena była przez lata wyróżnikiem polskiej konkurencyjności, stąd też dało się budować sprzedaż wokół tego czynnika. Dziś rentowność przedsiębiorstw w Polsce wynosi zaledwie 3.1 proc.¹⁸. Jeszcze niedawno ta wartość prawie osiągała 6 proc. Rosnące szybko płace bez podstaw w postaci technologii, automatyzacji i wysokomarżowych produktów wpływają na coraz mniejszą przestrzeń, w której będzie mogła rozwijać się polska gospodarka.

¹⁷ <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Polska-potwierdzila-pozycje-europejskiej-potegi-w-transportie-drogowym-8790983.html>

¹⁸ <https://biznes.interia.pl/firma/news-co-sie-dzieje-z-polskimi-firmami-spada-rentownosc-rosnie-pes,nld,7881506>

Wiele czynników jak np. wzrost ceny prądu może spowodować, że marże nadal będą spadać. Średnia rentowność przedsiębiorstw w granicach 3 proc. oznacza stagnację, a nie rozwój. Dla małej firmy wyjście z ograniczonej marży lub skali jest bardzo trudne. Właściciel firmy transportowej z piętnastoma kierowcami nie ma wpływu na to, jakie są stawki za transport na rynku. Nie zbuduje w szybkim czasie rozbudowanej sieci logistycznej, magazynów i sieci sprzedaży swoich usług. Otrzymuje zlecenia takie, na jakie może liczyć w swojej przestrzeni bycia podwykonawcą. Kluczowym do zrozumienia, dlaczego część firm pozostaje na etapie mikro i małym, jest właśnie to, że jeżeli nie działa się w skalowalnej lub wysokomarżowej branży, to szanse na dynamiczny rozwój są mocno utrudnione. Zwłaszcza gdy potrzeba wielu lat na akumulację kapitału.

Czy dalsza integracja europejska to szansa na rozwój?

Chociaż członkostwo w Unii Europejskiej przynosi Polsce wiele korzyści (zwłaszcza w kontekście rynku zbytu na towary), nie można zignorować również potencjalnych zagrożeń. Dalsza integracja europejska nie musi zwiększać znaczenia polskich firm, ale może stanowić wyzwanie, które ograniczy ich konkurencyjność na rynku europejskim. Według raportu „Drapieżny Zielony (nie) Ład” pod redakcją dr. Bartoszewicza dostosowanie polskiej gospodarki do wymogów Europejskiego Zielonego Ładu oraz pakietu Fit for 55 będzie wymagało inwestycji rzędu 527 miliardów euro do 2030 roku¹⁹. Ponadto zgodnie z innym opracowaniem „Polityka energetyczna Polski do 2040 r.” całkowite koszty transformacji energetycznej w latach 2021-2040 mogą sięgnąć około 1.6 biliona złotych (ponad 370 miliardów euro)²⁰. Bardziej optymistyczne są prognozy EY, które szacują, że tylko sektor energetyczny potrzebuje inwestycji rzędu 135 miliardów euro do 2030 roku. Polska gospodarka wciąż w dużej mierze opiera się na przemyśle i tradycyjnych sektorach, które mogą być zagrożone przez dalszą transformację energetyczną, co stanowi ogromne wyzwanie w kontekście rozwoju firm. Warto odnotować fakt, że obywatele Unii Europejskiej mają 9 bilionów

¹⁹ https://solidarnosclublin.pl/wp-content/uploads/2024/09/Raport_Drapiezny_Zielony_NIE_Lad-1.pdf

²⁰ <https://energetyka24.com/oze/analizy-i-komentarze/wysoki-rachunek-za-transformacje-koszty-dla-polski-liczone-w-bilionach-euro?>

euro oszczędności²¹. Łącząc zagadnienie przymuszenia Europejczyków do termomodernizacji, a także nadal bogatego społeczeństwa, można odnieść wrażenie, że transformacja energetyczna jest programem mającym wywołać sztuczny popyt w określonym sektorze gospodarki. Firmy związane z branżą energetyczną mają szansę na zwiększenie swojej skali i możliwość szybkiego wzrostu. Niestety kosztem pozostałej części przedsiębiorstw i społeczeństwa.

Ponadto należy zwrócić uwagę na rosnącą liczbę regulacji, która utrudnia małym i średnim przedsiębiorstwom funkcjonowanie na rynku. Kosztowne będzie dla firm wdrażanie polityki ESG (nawet 2.6 mld zł rocznie²²). Do tego spowolnić rozwój cyfrowy może wprowadzenie AI ACT, który poprzez swoją złożoność wymusza ograniczenie tworzenia modeli opartych o uczenie maszynowe. Warto również zwrócić uwagę na deklarację CEN i CENELEC 2030, która dotyczy dalszej harmonizacji norm technicznych w Europie. Inicjatywa ma na celu wzmocnienie jednolitego rynku europejskiego poprzez rozwój i harmonizację norm technicznych. Deklaracja zakłada głównie zwiększoną digitalizację²³.

Podsumowanie

Polskie przedsiębiorstwa mają potencjał do wzrostu i odnalezienia się na większych rynkach niż europejski. Oczywiście nadal występuje problem zbyt małej liczby dużych marek, które mogłyby konkurować nie tylko ceną, lecz także marżą. Jednak do rozwiązania tego problemu potrzeba czasu. Większość dużych firm europejskich zaczęło swoją historię jeszcze w XX, a nawet XIX wieku. W czasie, gdy Polska ma niespełna 40 lat wolnego rynku, trudno jest nadrobić powstały dystans. W przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych w Europie jest stosunkowo mało jest firm, które urosły szybko w krótkim czasie do roli globalnych graczy. Rosnące koszty prowadzenia przedsiębiorstwa w Polsce powodują, że od 2021 roku nieustannie spada rentowność firm, co jest ogromnym wyzwaniem dla ich właścicieli. Mniejsze podmioty gospodarcze działają zazwyczaj w warunkach ograniczonej marży lub skali, przez co

²¹ <https://www.rp.pl/gospodarka/art40153951-charles-michel-europejczycy-maja-dziewiec-bilionow-euro-oszczednosci>

²² <https://wei.org.pl/wp-content/uploads/2023/04/Pod-ciezarek-ESG.pdf>

²³ <https://www.cenelec.eu/european-standardization/strategy-2030/>

trudno jest im znaleźć się w wyższym pułapie finansowym, kiedy mają presję kosztową. Dalsza integracja europejska, a także rosnąca liczba norm europejskich jest zagrożeniem, przez które zostanie spowolniony wzrost Małych i Średnich Przedsiębiorstw.