

OPINIA EKONOMICZNA

# Jak budować prywatne czempiony?

## Polski model rozwoju do 2035 r.

**S**trategia Rozwoju Polski do 2035 r. stawia przed gospodarką jedno z najbardziej ambitnych wyzwań ostatnich dekad: podwoić liczbę dużych krajowych firm prywatnych i przełamać słabość innowacyjności. To wymaga całego spektrum działań – od nowego systemu finansowania wzrostu, poprzez zmianę logiki wsparcia innowacji, po mądre wykorzystanie zamówień publicznych. W centrum Strategii jest wzrost krajowych firm prywatnych.

### Koniec taniego modelu rozwojowego

„Polski model gospodarczy się wyczerpuje” – takie zdanie w krajowej debacie publicznej można było usłyszeć już co



MATE PRAS

**JAKUB SAWULSKI**

Jeśli chcemy, by Polska znalazła nowy model rozwoju, firmy prywatne muszą urosnąć. Dziś to tylko jedna czwarta w pierwszej setce największych przedsiębiorstw w kraju.

cją realnego efektywnego kursu walutowego. Inflacja i wzrost płac w Polsce były znacznie wyższe niż za granicą, a więc ceny upodobniły się do zachodnich.

Innymi słowy, przestajemy być krajem relatywnie tanim. To dobrze, bo jest to naturalna konsekwencja konwergencji do państw bogatszych. Kraj, który traci atut tanioci, musi znaleźć inne przewagi konkurencyjne. Znaczna część firm w Polsce, zarówno krajowych,

Pozostałe to firmy zagraniczne i spółki Skarbu Państwa. W porównaniu do innych państw, w strukturze firm w Polsce widać wyraźną nadreprezentację tych, które zatrudniają nie więcej niż dziewięciu pracowników. Zbyt mało przedsiębiorstw przechodzi przez kolejne etapy rozwoju: od mikro, przez małe i średnie, po duże.

Druga: Polska jest mniej innowacyjna, niż wynika to z jej obecnego poziomu rozwoju.

skala finansowania młodych firm innowacyjnych. Rozszerzony zostanie system publicznych gwarancji kredytów dla firm. Zostanie wprowadzony pakiet rozwiązań, które podniosą atrakcyjność GPW jako miejsca pozyskiwania finansowania. Dobrą okazją do rozszerzenia puli środków na rozwój firm będzie także zaplanowany na przyszły rok przegląd działania Pracowniczych Planów Kapitałowych, potencjalnie obejmujący zwiększenie elastyczności w zarządzaniu środkami funduszy emerytalnych.

Po drugie, zmiana modelu wsparcia innowacyjności w Polsce. Tę zmianę można najkrócej opisać słowami: mniej dotacji, więcej inwestycji kapitałowych i pożyczek. System dotacyjny nieszczerze nam się udało. Powstały firmy zajmujące się głównie wyciąganiem dotacji, a nie faktyczną innowacyjnością. Nie wypracowaliśmy też w sektorze publicznym wystarczających kompetencji do tego, żeby dobrze oceniać wnioski.

System finansowania zwrotnego, w tym zwłaszcza poprzez inwestycje kapitałowe (kupno udziałów w rosnących firmach, z zamiarem ich odsprzedaży po pewnym czasie) ma nad systemem dotacyjnym

capital i private equity, które dokonują inwestycji. Pieniądze są publiczne, ale o ich przyznaniu decyduje rynek, a sektor prywatny i publiczny dzielą się ryzykiem.

Ta zmiana modelu wsparcia innowacyjności już się dzieje. Ogłoszono program Innovate Poland, który powinien ruszyć pełną parą w przyszłym roku. Na rozwój rynku venture capital i private equity przekierujemy coraz więcej funduszy unijnych (przykładowo we wrześniu dzięki tym działaniom powstały w Polsce trzy nowe fundusze venture capital). Wzrost inwestycji kapitałowych w opracowywanych w tym roku strategiach deklaruje Bank Gospodarstwa Krajowego i Polski Fundusz Rozwoju. Pieniądze na ten cel będą też dostępne w stworzonym właśnie Funduszu Bezpieczeństwa i Obronności. To wszystko razem sprawia, że podaż kapitału dla innowacyjnych spółek technologicznych w Polsce wzrosła kilkukrotnie w ciągu najbliższych 2-3 lat.

Po trzecie, budowanie krajowych firm na zamówieniach od państwa. Najważniejszym elementem hasła repolonizacji gospodarki jest przekaz, że zamówienia publiczne mają być projektowane tak, żeby jak największa ich część trafiała

trzeć do urzędników projektujących inwestycje i zamówienia. Bo to właśnie na etapie projektowania zamówień często rozstrzyga się, jacy dostawcy do niego przystąpią i którzy mają największą szansę na zwycięstwo.

Co ważne, istotnym zamykającym na rynku jest nie tylko administracja, ale także spółki Skarbu Państwa. W najbliższych latach będą one dokonywały gigantycznych inwestycji, na przykład w sektorze energetycznym. Tu także jest pole do wzmocnienia krajowych firm na tych zamówieniach, a kwestia „local content” tych inwestycji znajduje się w tej chwili wysoko na agendzie Ministerstwa Aktywów Państwowych. To nowe myślenie o roli spółek Skarbu Państwa w naszej gospodarce – to nie one mają być naszymi czempionami, lecz swoimi działaniami mają pomagać w budowaniu prywatnych czempionów.

### Jaki jest cel

Na jednym ze spotkań zadano mi w ostatnim czasie pytanie: jaka informacja z gospodarki będzie świadczyła o tym, że wymienione działania odniosły sukces? Innymi słowy, czy można zdefiniować ich cel jakimś jednym hasłem lub liczbą?

Tak, strategia daje tutaj odpowiedź: w 2035 r. co najmniej połowę ze 100 największych firm w Polsce mają stanowić krajowe firmy prywatne. Dziś jest to 24 – ta liczba musi się więc podwoić w ciągu najbliższej dekady. Cel jest więc wyjątkowo ambitny, ale

” Znaczna część pieniędzy publicznych powinna trafiać nie bezpośrednio do innowacyjnych firm, tylko budować rynek prywatnych funduszy venture capital i private equity, które inwestują. Pieniądze są publiczne, ale o ich przyznaniu decyduje rynek

najmniej dekadę temu. Mimo to dynamika konwergencji do wyższej dynamiki państw nadal nie spowolniła. Czy obawy części ekspertów, głoszone także dzisiaj, były i są przesadzone? Myślę, że nie.

Dolączenie do wąskiego grona najwyższej rozwiniętych państw, takich, które tworzą światową czołówkę technologiczną, faktycznie wymaga innego modelu rozwoju niż ten, na którym bazujemy w tej chwili. W ostatniej dekadzie mieliśmy do czynienia ze zjawiskami, które ten problem maskowały. Były to trzy czynniki: napływ imigrantów, wzrost aktywności zawodowej oraz brak aprecjacji realnego efektywnego kursu walutowego. To są warunki idealne dla obecnego modelu rozwoju, opartego na napływie inwestycji zagranicznych, niskich kosztach pracy i wzroście udziału eksportu.

Każdy z tych czynników się jednak wyczerpuje. Potencjał imigracji się zmniejszył. Aktywność zawodowa już jest wysoka. I choć są w niej jeszcze rezerwy, to znacznie mniejsze niż kiedyś. Wchodzimy w okres szybkiego kurczenia się podaży pracy – z powodów demograficznych co roku będzie ubywało kilkaset tysięcy pracowników. Wreszcie, w ostatnich latach mieliśmy do czynienia ze znaczącą aprecja-

cją i zagranicznych, przez wiele lat bazowała na łatwo dostępnej i taniej sile roboczej. Ale ten świat się kończy. To dla wielu firm krajowych oznacza niższą rentowność, a być może nawet działanie na granicy opłacalności. Z kolei dla firm zagranicznych może być bodźcem do poszukiwania nowego miejsca aktywności.

### Jak wywołać „kreatywną destrukcję”

Obyśmy w tych okolicznościach byli świadkami pozytywnej kreatywnej destrukcji w polskiej gospodarce, czyli wyłaniania się firm „zwycięzców” – takich, które są w stanie konkurować technologią, pomysłowością i sposobem zarządzania, a wysokie płace pracowników są dla nich rzeczą naturalną. Zadaniem państwa w tych okolicznościach, jest stworzenie jak najlepszych warunków do tego, żeby taka kreatywna destrukcja się wydarzyła.

Projekt Strategii Rozwoju Polski do 2035 r. (dalej: SRP2035) identyfikuje dwie główne słabości obecnego modelu gospodarczego.

Pierwsza: mamy za mało szybko rosnących krajowych firm prywatnych. Na liście 100 największych firm w Polsce są tylko 24 krajowe prywatne.

Naprawdę niewiele jest państw, które są tak bogate, jak Polska, będąc jednocześnie tak nisko w ocenach innowacyjności (wyłączając państwa bogate w surowce). W ciągu najbliższej dekady chcielibyśmy osiągnąć poziom rozwoju państw takich jak Hiszpania, Włochy czy Izrael. Każde z tych państw ma wyraźnie bardziej innowacyjną gospodarkę. To może być bariera, która nie pozwoli nam zrealizować naszych ambicji.

### Trzy filary zmiany

Jakie są odpowiedzi na te dwie słabości? Z całego katalogu rozwiązań zawartych w projekcie SRP2035 wymienię trzy, które moim zdaniem będą miały największe znaczenie.

Po pierwsze, wypełnienie luk w finansowaniu wzrostu firm. Rozwój przedsiębiorstw wymaga kompletnego systemu finansowania przedsiębiorstw na różnym etapie i o różnych poziomach ryzyka. Dziś takiego systemu nie mamy – rynek venture capital i private equity jest mały, kapitalizacja giełdy niska, a finansowanie bankowe trudno dostępne dla firm mikro i małych.

Działania zawarte w strategii to zmienią. Znacząco wzrosnie

” Najważniejszym elementem hasła repolonizacji gospodarki jest przekaz, że zamówienia publiczne mają być projektowane tak, żeby jak największa ich część trafiała do krajowych firm prywatnych

kilka przewag. Po pierwsze, stawia większe wymagania firmom uzyskującym wsparcie. Po drugie, oprócz pieniędzy, daje też wsparcie kompetencyjne w rozwoju – zespoły inwestycyjne mają często nieocenione doświadczenie, którego brakuje innowacyjnym przedsiębiorcom. Po trzecie, jest dobrym gruntem do efektywnej współpracy kapitału publicznego i prywatnego. Znaczna część pieniędzy publicznych trafia nie bezpośrednio do innowacyjnych firm, tylko buduje rynek prywatnych funduszy venture

do krajowych firm prywatnych. Zamówienia publiczne stają się więc istotnym instrumentem polskiej polityki przemysłowej.

Co ciekawe, w mojej opinii kluczowe jest tu nie to, jakie działania regulacyjne za tym pójdą, ale właśnie narracja, którą się tworzy wokół niej. Zamówienia publiczne nie mogą przecież dyskryminować dostawców z innych państw, zwłaszcza z Unii Europejskiej. Innymi słowy, nie można zapisać tego prawnie. Hasło repolonizacji musi trafić pod strzechy, czyli do-

Autor jest adiunktem w SGH i zastępcą dyrektora departamentu strategii w Ministerstwie Funduszy i Polityki Regionalnej. Koordynuje międzyresortowe prace nad Strategią Rozwoju Polski do 2035 r. Był jednym z uczestników Kongresu Ekonomistów Polskich. „Rzeczpospolita” objęła Kongres patronatem medialnym.