

# EKSPANSJA POLSKIEGO BIZNESU NA RYNKI ZAGRANICZNE



# Potrzebne są regulacje, które wesprą uczciwą konkurencję

**Od kilku lat obserwujemy wyraźny trend wzrastających wyzwań, z którymi zmagają się polskie firmy zarówno na rynku lokalnym, jak i przy eksporcie. Przypomnę jedynie pandemię COVID-19, następnie kryzys spowodowany gwałtownie wzrastającymi cenami surowców i energii, kończąc na wojnie w Ukrainie oraz nasilającej się inflacji.**



**ROBERT STOBINIŃSKI,**  
pierwszy wiceprezes Zarządu ds.  
operacyjnych Grupy Amica

Niestety, te wyzwania wpłynęły nie tylko na wzrost kosztów, ale również na spadek popytu w Unii Europejskiej. W konsekwencji niższej sprzedaży i wyższych kosztów większość polskich firm produkcyjnych zmagają się z utrzymaniem wyników z lat poprzednich, co doskonale widoczne jest w raportach rocznych za ostatnie trzy lata. Dlatego pytanie, czy polskie firmy są w stanie konkurować pod względem ceny i jakości, staje się więc bardziej aktualne niż kiedykolwiek wcześniej.

## Coraz trudniejsza konkurencja

Nie mam dostatecznych danych dotyczących innych branż, jednak w przypadku produkcji AGD, coraz trudniej jest konkurować z firmami z Chin czy Turcji. Obserwujemy coraz wyraźniejsze skutki działań konkurencji, korzystające z różnych form wsparcia, takich jak subsydia do eksportu w Chinach oraz konsekwencje działań wynikających z regulacji administracyjnych w UE, w tym z podatku węglowego CBAM oraz wymagań ESG. Obawiam się, że w dłuższej perspektywie, jeśli obecna polityka się nie zmieni, niewiele firm będzie w stanie konkurować cenowo z takim importem spoza Unii Europejskiej. Jakość produktów nadal nas wyróżnia, jednak różnica między nami a konkurencją nieustannie się zmniejsza.

Odważę się postawić hipotezę, że okres, kiedy Polska była najchętniej wybieraną lokalizacją pod inwestycje, również powoli się kończy. Coraz częściej słyszę, że inwestycje przenoszą się bardziej na południe – do Rumunii, gdzie koszty produkcji są znacznie niższe niż w Polsce. Myślę, że prawdziwym wyzwaniem będzie też zakończenie wojny w Ukrainie oraz odbudowa i inwestycje w tym kraju, co nie ułatwi nam konkurencji o inwestorów.

Spadek popytu i wzrost kosztów produkcji to jednak niejedyny zagrożenia, z którymi mierzą się

polskie firmy eksportujące do Unii Europejskiej. Koszty logistyczne również zasługują na szczególną uwagę – wzrost stawek za przejazd ciężarówek, rosnące ceny paliwa oraz braki kierowców spowodowały, że, choć może to wydawać się zaskakujące, koszt transportu kontenera z Polski do np. Hiszpanii jest wyższy o około 20-30 proc. w porównaniu z transportem identycznego kontenera z Chin, nawet mimo wyższych stawek wynikających z problemów na Morzu Czerwonym. Gdyby nie te trudności, różnica w kosztach mogłaby nawet osiągnąć 60 proc.

## W poszukiwaniu rozwiązań

Często słyszę, że kluczem do rozwiązania problemów producentów jest innowacyjność produktów oraz automatyzacja wewnętrznych procesów i produkcji. O ile zgadzam się z tą hipotezą, o tyle jednak widzę, jak dużych nakładów inwestycyjnych to wymaga i jak trudno jest uzyskać finansowanie przy wysokich stopach procentowych. Być może fundusze unijne są pewnym rozwiązaniem, jednak wolalbym, aby wsparcie finansowe zostało zastąpione regulacjami, które nie utrudniają, ale pomagają w uczciwej konkurencji. Wierzę, że gdyby polskie firmy miały takie same warunki na rynkach Unii Europejskiej jak firmy z Chin czy Turcji, mogłyby z powodzeniem konkurować z nimi, a środki na inwestycje pochodziłyby ze sprzedaży, a nie z programów wsparcia. Podsumowując, patrzę w przyszłość z pewnym zaniepokojeniem. Powinniśmy być przygotowani na zwiększoną liczbę komunikatów od firm, które decydują się na restrukturyzację swoich operacji w Polsce i przenoszą produkcję do innych krajów w poszukiwaniu lepszych warunków.



REKLAMA

## Skup się na sprawdzonych rynkach

**Analizy rynkowe jednoznacznie wskazują na rosnące znaczenie rynków e-commerce w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE), gdzie udział sprzedaży online w ogólnej sprzedaży detalicznej wzrósł z 6 do 15 proc. w latach 2016-2021, a prognozy CBRE sugerują, że w 2026 roku może przekroczyć 20 proc.**

Największe rynki w regionie to Polska i Czechy, które stanowią blisko 25 proc. jego wartości. Równie dynamicznie rozwijają się Węgry, które wspólnie ze Słowacją są liderami pod względem zakupów transgranicznych w ramach UE – wg Eurostatu 40 proc. klientów z tych państw korzystało z usług zagranicznych sklepów on-line.

### Start na sprawdzonych rynkach

Jeśli obawiasz się i masz wątpliwości związane z ekspansją zagraniczną, zacznij od sprawdzonych kierunków. Czechy, Słowacja i Węgry oferują stosunkowo niskie koszty wejścia, a także posiadają bogate doświadczenie w handlu internetowym. Warto rozpocząć od sprzedaży przez marketplace, np. Allegro, które z sukcesem prowadzi działalność w Czechach i Słowacji. Gdy już sprawdzisz zainteresowanie swoim asortymentem, możesz założyć swój własny sklep internetowy, wykorzystując zdobytą wiedzę i doświadczenie. Kolejnym krokiem będzie dalsza ekspansja – polecamy kraje bałtyckie oraz bałkańskie.

### Bez obaw o logistykę

Logistyka jest obszarem, który często budzi obawy e-sklepów myślących o ekspansji. Weryfikacja rynku nie zawsze jest prosta i szybka, a chcąc budować konkurencyjność, należy oferować najpopularniejsze formy odbioru i współpracować z lokalnymi dostawcami cenionymi przez konsumentów. Na rynku czeskim i słowackim zdecydowanym liderem rynku jest Packeta, która oferuje dostawy Out Of Home – najpopularniejszą formę odbioru paczek z e-sklepów. Na Węgrzech firma również należy do czołówki i silnie rozwija liczbę swoich punktów. Chcąc zaistnieć na tych rynkach, wystarczy więc nawiązać współpracę z jednym dostawcą. Co więcej, Packeta jako platforma logistyczna, obsługuje łącznie aż 33 rynki, umożliwia więc szybkie włączenie kolejnych krajów. Na rynkach, gdzie Packeta nie ma własnej sieci, korzysta z wyselekcjonowanych partnerów – rozpoznawalnych i wiarygodnych firm lokalnych, co gwarantuje e-sklepom wysoką jakość dostaw w konkurencyjnych cenach.



## PRZEKRACZAJ KOLEJNE GRANICE

Rozwijaj swój e-sklep z Packeta

- Globalna, cyfrowa platforma dla e-commerce.
- Dostawy do 33 krajów za pomocą jednego API.
- Największa liczba punktów odbioru przesyłek w Europie.
- Doradztwo w zakresie ekspansji zagranicznej.

Poznaj 9 kroków do skutecznej ekspansji zagranicznej!

Pobierz darmowego e-booka

[www.packeta.pl](http://www.packeta.pl)





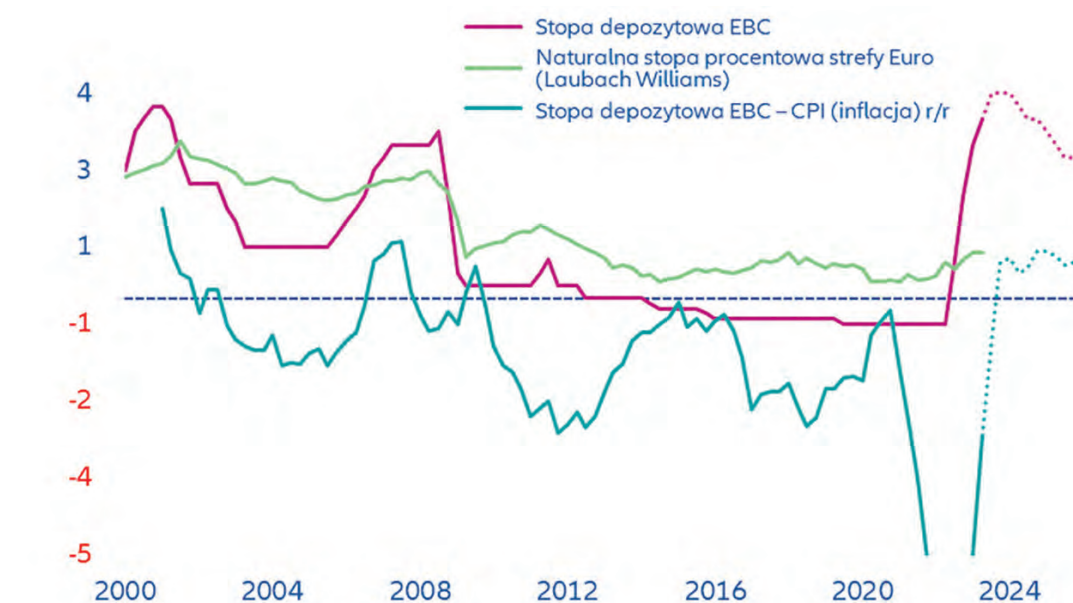
Wszystkie oczy zwrócone na politykę fiskalną w strefie euro

# WYZWANIA DLA POLSKICH EKSPORTERÓW

Rok 2024 jest w Europie, w strefie euro trudny – mamy do czynienia z kumulacją wpływu na gospodarkę działań EBC i oszczędności czynionych przez poszczególne rządy strefy euro. Każdy czyni to na swój sposób. Ciekawe jest też, iż problem powrotu do dyscypliny budżetowej ma nie tylko Polska, nie są też wyłącznie naszą specyfiką fundusze i wydatki centralne poza budżetem, np. na zbrojenia.

Polsce eksporterzy, a także coraz częściej – inwestorzy planując zwiększenie obecności czy przejęcia na poszczególnych rynkach największych krajów strefy euro, powinni być świadomi wyzwań, jakie stoją przed ich władzami oraz samymi przedsiębiorcami – podatnikami.

Zmierzająca do ograniczenia inflacji w strefie euro polityka pieniężna wpływa negatywnie na realną gospodarkę z opóźnieniem, czy raczej – długo utrzymują się jej negatywne efekty (np. wysokie stopy procentowe to wysoki koszt pieniądza jeszcze przez kilka miesięcy



Stopa depozytowa EBC w ujęciu nominalnym i realnym oraz szacunki Laubacha Williamsa dotyczące naturalnej stopy procentowej w strefie euro

Źródła: Datastream, Allianz Research. Uwaga: Kropki oznaczają prognozę Allianz Research.

po ich obniżeniu). Polityka fiskalna poszczególnych rządów nastawiona jest na ograniczenie zadłużenia po gigantycznych wydatkach skierowanych w ostatnich latach na przeciwdziałanie skutkom pandemii i wojny. Dodatkowo – zielona zmiana gospodarki, na którą niezbędne są fundusze. Dlatego nie tylko cięte są wydatki, ale też podnoszone podatki (jak we Francji), oraz – urealniane świadczenia emerytalne i obniżane realne opodatkowanie pracy (Francja i Hiszpania), obciążając budżet i na końcu – podatników.

Niemcy dążą do konsolidacji fiskalnej poprzez ścisły kurs budżetowy w nadchodzących

latach, ale może to zostać zakłócone przez budżet pomocniczy (wydatki pozabudżetowe). Duża część działań fiskalnych w ostatnich latach dotyczyła wydatków pozabudżetowych i prawdopodobnie nadal tak będzie. Aby zachować zgodność z hamulcem zadłużenia zakotwiczonym w ustawie zasadniczej („Grundgesetz”), zaciąganie pożyczek netto jest możliwe tylko w bardzo ograniczonym zakresie. Podczas gdy Allianz Trade spodziewa się, że EBC zacznie obniżać stopy procentowe w połowie 2024 r., realna stopa procentowa, przybliżona jako stopa procentowa pomniejszona o inflację, wzrośnie w wyniku trwającej dezinflacji. W rzeczywistości zbliży się ona do sza-

cunków neutralnej naturalnej stopy Laubacha Williamsa, do której nigdy w historii strefy euro nawet się nie zbliżyła.

Po drugie, polityka pieniężna wpływa na gospodarkę realną z opóźnieniem. Ponieważ krańcowa nominalna stopa procentowa została prawdopodobnie osiągnięta dopiero teraz, a realna krańcowa stopa procentowa zostanie osiągnięta w 2024 r., polityka pieniężna będzie miała bardzo restrykcyjny wpływ w dającej się przewidzieć przyszłości. W międzyczasie, po dużych pakietach stymulacyjnych podczas pandemii Covid-19 i wojny na Ukrainie, kraje strefy euro zwracają się obecnie w kierunku konsolidacji fiskalnej

”

Zgodnie z projektem budżetu, nowy dług powinien wynieść **16,6 mln EUR** w 2024 r., czyli około **30 mln EUR** mniej niż w 2023 r.

poprzez bardziej rygorystyczne środki budżetowe (wykresy poniżej). Oczekujemy, że bodźce fiskalne w strefie euro spadną o – 0,8 proc. w 2024 r., Nieco więcej niż spadek o – 0,5 proc. w 2023 roku. Co więcej, jest mało prawdopodobne, aby strefa euro odnotowała jakiegokolwiek znaczące wsparcie wzrostu ze strony konsumpcji gospodarstw domowych, ponieważ trwający wzrost płac nominalnych ledwo zrekompensuje duże straty poziomowi, które wystąpiły w wyniku wysokich stóp inflacji w latach 2022-23 (wykres 15). Krótko mówiąc, tym razem konsument również nie przyjdzie na ratunek.

**Niemiecka polityka fiskalna**  
Niemcy dążą do konsolidacji fiskalnej poprzez ścisły kurs budżetowy w nadchodzących latach, ale może to zostać zakłócone przez budżet pomocniczy. Niemiecka polityka fiskalna pozostanie znacznie bardziej wspierająca (gospodarkę) niż w okresie przed pandemią. W związku z obecnymi cyklicz-

”

Oczekujemy, że bodźce fiskalne w strefie euro spadną o – **0,8 proc.** w 2024 r., Nieco więcej niż spadek o – **0,5 proc.** w 2023 roku.

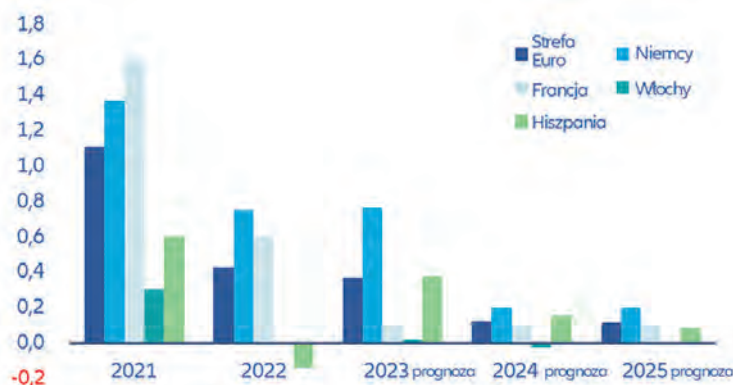
ny i strukturalnymi przeciwnościami, wezwania do stymulacji fiskalnej są wyraźne, a rząd ogłosił pakiet gospodarczy o wartości 32 mld EUR w postaci cięć podatków od osób prawnych – rozłożony na cztery lata i prawdopodobnie finansowany raczej z cięć budżetowych niż ze zwiększonych wydatków. Wyjaśnienie perspektyw fiskalnych jest zatem trudne, ponieważ wiele kwestii budżetowych pozostaje otwartych.

Duża część działań fiskalnych w ostatnich latach dotyczyła wydatków pozabudżetowych i prawdopodobnie nadal tak będzie. Pomimo rekordowych wydatków, rząd federalny znajduje się w trudnej sytuacji. Pragnienia koalicji rządowej są zbyt wysokie, a zatem pożyczki są znacznie wyższe niż oficjalnie podano. Aby zachować zgodność z hamulcem zadłużenia zakotwiczonym w ustawie zasadniczej („Grundgesetz”), zaciąganie pożyczek netto jest możliwe tylko w bardzo ograniczonym zakresie. Zgodnie z projektem budżetu, nowy dług powinien wynieść 16,6 mln EUR w 2024 r., czyli około 30 mln EUR mniej niż w 2023 r. Saldo fiskalne jako procent PKB poprawi się z – 3,7 proc. w 2023 roku do – 1,9 proc. w 2024 roku. Oczekuje się, że deficyt budżetowy spadnie z 2,6 proc. PKB w 2022 r. do około 2,25 proc. w 2023 r., 1,25 proc. w 2024 r. i nawet 1 proc. w 2025 r., głównie ze względu na zmniejszenie wydatków na wsparcie związane z pandemią i kryzysem energetycznym.

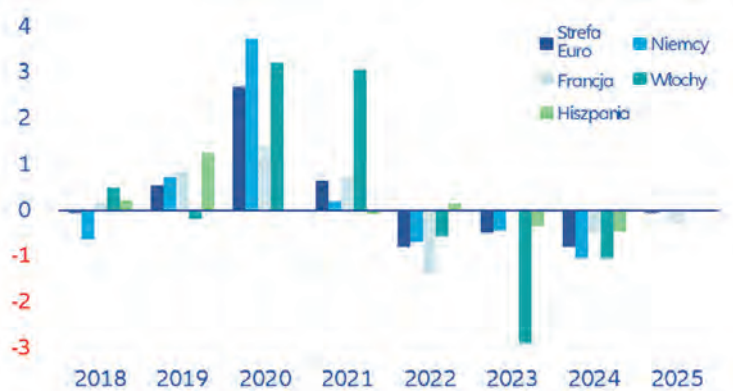
Ogólnie rzecz biorąc, oczekuje się, że polityka fiskalna Niemiec pozostanie luźniejsza niż przed pandemią, z deficytem budżetowym prognozowanym na 2025 r. w porównaniu z nadwyżką w latach poprzedzających 2019 r. Podczas gdy strukturalny budżet pierwotny prawdopodobnie ponownie stanie się dodatni w 2025 r., nadwyżka będzie mniejsza niż przed pandemią. Ta zrównoważona polityka fiskalna wydaje się rozsądna, biorąc pod uwagę obecny poziom inflacji w Niemczech i napięty rynek pracy, a także uznanie, że polityka fiskalna przed pandemią mogła być zbyt restrykcyjna i przyczynić się do inflacji poniżej celu.

Jednak ze względu na specjalne fundusze federalne poza budżetem federalnym, takie jak Bundeswehra lub fundusz klimatyczny i transformacyjny, rzeczywiste wydatki rządowe w 2024 r. wyniosą około 540 mld EUR zamiast oficjalnie deklarowanych 445,7 mld EUR. Ponadto rząd zaksięgował już prawie 90 mld EUR w budżecie, gdy hamulec zadłużenia został tymczasowo zawieszony. Fundusze specjalne zostały skrytykowane, ponieważ kolidują z ustawą bu-

#### Wkład spożycia publicznego we wzrost (pps)



#### Bodźce fiskalne w strefie euro i krajach jej Wielkiej Czwórki



Źródła: Komisja Europejska, Refinitiv Datastream, Allianz Research. Uwaga: Bodziec fiskalny jest definiowany jako roczna delta salda sektora instytucji rządowych i samorządowych z wyłączeniem odsetek, skorygowana cyklicznie w oparciu o potencjalny produkt krajowy brutto.

dżetową parlamentu. Ponadto bardziej trafne byłoby mówienie o „długach specjalnych”, ponieważ ukryte są w nich długi i programy wydatków warte miliardy. Oficjalna ścieżka konsolidacji fiskalnej w Niemczech jest zatem podważana przez budżet cieni.

#### Francuska polityka fiskalna

Tymczasem Francja rozpoczyna skromną konsolidację fiskalną w trudnych warunkach makroekonomicznych. Francuski rząd przedstawił projekt budżetu na 2024 r. 27 września. Ministerstwo Finansów chce zaoszczędzić około 16 mld EUR (około 0,6 proc. PKB), aby osiągnąć deficyt fiskalny na poziomie – 4,4 proc. PKB po – 4,9 proc. w 2023 roku. Ogłosiło już, że prognozuje wzrost realnego PKB na poziomie + 1,4 proc. w 2024 r., co oznacza obniżenie o – 0,2 punktu procentowego w porównaniu z poprzednim rokiem. Niemniej jednak rządowy wzrost realnego PKB nadal wygląda optymistycznie w porównaniu z konsensem prognoz (+ 0,8 proc.; Allianz: + 0,7 proc.). Docelowy deficyt na poziomie – 4,4 proc. może być zatem trudny do osiągnięcia przy niższych wpływach z podatków.

Dochody podatkowe od początku roku były już słabe z powodu spadających wpływów z podatku VAT. W przyszłym roku mogą one być niższe z powodu słabnących składek na ubezpieczenia społeczne przy znacznie wolniejszym tworzeniu nowych miejsc pracy. Większość oszczędności, na które będzie liczył rząd, będzie pochodzić ze stopniowego wycofywania tarczy taryfowej i innych dota-

cji energetycznych – powinno to przynieść około 10 mld EUR niższych wydatków w stosunku do 2023 roku. Oprócz tych „automatycznych” cięć wydatków w miarę ustępowania kryzysu energetycznego, rząd szuka oszczędności w wydatkach na zdrowie i rynek pracy (potencjalnie 1,7 mld EUR oszczędności na tym ostatnim).

Po stronie przychodów rząd planuje podnieść lub utworzyć nowe podatki w celu sfinansowania zielonej transformacji, takie jak podatek od lotów odlatujących z Francji. Oczekuje się również zaostrzenia polityki mieszkaniowej: na przykład ulga podatkowa „Pinel” (subsydiowanie inwestycji w nowe mieszkania na wynajem) może zostać usunięta, a zakres dopłat do kredytów mieszkaniowych o „zerowym oprocentowaniu” może zostać ograniczony. W tym kontekście rząd ogłosił, że podniesie przedziały podatkowe zgodnie z inflacją, aby uniknąć wzrostu efektywnej stawki podatku dochodowego dla podatników (obietnica prezydenta Macrona od wielu lat). Będzie to oznaczać dla państwa utratę znaczących dochodów w wysokości 6 mld EUR. Ogólnie rzecz biorąc, Allianz Trade spodziewa się, że rząd nie osiągnie docelowego deficytu na poziomie – 4,4 proc. PKB (oczekujemy – 4,6 proc.), ale zasadniczo będzie trzymał się swoich planów konsolidacji pomimo braku większości w parlamencie.

#### Włoska polityka fiskalna

We Włoszech ulgi podatkowe dodatkowo pogorszyły perspektywy fiskalne. Chociaż środowisko wysokiej inflacji po-

mogło obniżyć wskaźnik długu publicznego w ciągu ostatnich kilku lat (- 10,5 punktu procentowego, do 144,4 proc. w 2022 r.) dzięki wyższemu mianownikowi i wzrostowi dochodów budżetowych, salda fiskalne nie uległy znaczącej poprawie od czasu ogromnego rozciągnięcia w czasie pandemii i kontynuacji kryzysu energetycznego. We Włoszech hojny system ulg podatkowych wygenerował wydatki większe niż początkowo oczekiwano, powodując również korekty deficytów fiskalnych za lata 2021-22.

Rząd przedstawił właśnie aktualizację budżetu na 2023 r. (27 września), a wkrótce potem przedstawi nowe cele fiskalne na kolejne lata. Chociaż Allianz Trade spodziewa się pewnych wysiłków konsolidacyjnych, również w świetle prawdopodobnego przywrócenia Paktu Stabilności i Wzrostu w 2024 r., rząd będzie musiał pokryć nieplanowane koszty, a także spełnić obietnice wyborcze (tj. obniżkę klina podatkowego). Najnowsze oficjalne szacunki opublikowane w czerwcu przewidują deficyt budżetowy na poziomie 4,5 proc. w 2023 r. i 3,7 proc. w przyszłym roku (w porównaniu z naszą prognozą wynoszącą odpowiednio – 5 proc. i – 3,8 proc.), ale wyższe potrzeby finansowe (związane głównie z ulgą podatkową, rewaloryzacją emerytur i opóźnioną wypłatą trzeciej raty środków z NGEU) nie są kompensowane przez wciąż wyższe przychody zwiększone przez inflację. Co więcej, aktywność gospodarcza we Włoszech spowalnia.

Wreszcie, płatności odsetek będą stanowić dalsze wyzwanie dla sytuacji fiskalnej, ponieważ obciążenie długiem stopniowo rośnie, gdyż obowiązywać dla długu, który musi zostać zrolowany. Po dekadzie trendu spadkowego szacujemy, że w nadchodzących latach stosunek płatności odsetkowych do PKB utrzyma się na poziomie zbliżonym do 4 proc.

#### Hiszpańska polityka fiskalna

Hiszpania ma dobry plan konsolidacji fiskalnej, ale dopiero się okaże, jak jest skuteczny. Niezależnie od wyniku wyborów parlamentarnych w lipcu 2023 r., potrzeba zajęcia się finansami publicznymi była nieunikniona, wpływając na ograniczenie wszelkich prób prowadzenia bardziej ekspansywnej polityki fiskalnej. Rzeczywiście, program stabilności na lata 2023-2026 przedstawiony przez rząd proponuje stopniową redukcję deficytu budżetowego, napędzaną ożywieniem hiszpańskiej gospodarki ze wzrostem 4,8 proc. PKB w 2022 r. do 3,9 proc. w 2023 r. i 2,5 proc. w 2026 roku.

Podczas gdy ożywienie gospodarcze w latach 2021-2022 i rosnąca inflacja w wyniku kryzysu energetycznego pomogły poprawić wskaźniki deficytu i zadłużenia, następny hiszpański rząd będzie musiał w przyszłości podjąć dalsze działania. Podczas gdy lewicowy rząd prawdopodobnie podniósłby podatki, prawicowy sojusz prawdopodobnie skupiłby się na cięciu kosztów. Należy zauważyć, że wysiłek fiskalny w ciągu najbliższych kilku lat będzie prawdopodobnie znaczący, biorąc pod uwagę presję wynikającą z reformy emerytalnej, która weszła w życie w tym roku, która łączy emerytury z indeksem inflacji z poprzedniego roku. MFW szacuje, że reforma ta może zwiększyć wydatki na emerytury o 3,2-3,5 proc. do 2050 r., oprócz wzrostu o 1 punkt procentowy wynikającego ze starzenia się społeczeństwa. W ramach Narodowego Paktu Odbudowy i Odporności (NRPP) Komisja Europejska zwróciła się do hiszpańskiego rządu o ponowne wprowadzenie współczynnika korygującego, który dostosowałby początkowe świadczenia emerytalne do zmian w oczekiwanej długości życia i mechanizmu sprawiedliwości międzypokoleniowej. Brak przyjęcia tych środków zmniejszyłby przyszłe transze unijnych funduszy naprawczych przyznanych Hiszpanii, która jest jednym z głównych beneficjentów tego mechanizmu. Allianz Trade spodziewa się, że deficyt budżetowy wyniesie średnio 4 proc. PKB w latach 2023-2026, a zadłużenie brutto powoli poprawi się ze 112 proc. PKB w 2022 r. do 108 proc. PKB w 2026 r.

#### Potrzebna będzie pewna forma dyscypliny

Rządy i instytucje strefy euro pracują nad ustaleniem podstawowych zasad powrotu do stosowania zalecanych ram fiskalnych UE, przewidzianych na 2024 rok. Negocjacje wciąż trwają, ale jasne jest, że potrzebna będzie pewna forma dyscypliny, również po to, aby nie zniweczyć wszystkich dotychczasowych wysiłków w zakresie polityki pieniężnej. Negocjacje koncentrowały się na bardziej elastycznych i dostosowanych zasadach, aby uniknąć szkodenia wzrostowi gospodarczemu krajów i uniknąć zasad procyklicznych, a także stymulować zielone inwestycje i zieloną transformację. Chociaż jest to pilne, Allianz Trade spodziewa się, że osiągnięcie porozumienia politycznego będzie bardzo trudne. Wierzymy jednak, że kraje dołożą wszelkich starań w nadchodzących miesiącach, aby zapewnić, że ich ścieżki redukcji zadłużenia będą zrównoważone i wiarygodne w perspektywie średnio-terminowej.

# Z KORZYŚCIĄ DLA KRAJOWEJ GOSPODARKI

**Ostatnie trzy dekady były dla polskich eksporterów okresem ciągłego wzrostu. W 1995 r. wartość polskiego eksportu nie przekraczała 25 mld euro. W 2023 roku eksport przyniósł już ponad 434 mld euro (źródło: NBP). Zestawienie tych danych pokazuje skalę rozwoju ekspansji polskiego biznesu.**

## PIOTR KUFFEL

dyrektor Biura Ekspansji  
Zagranicznej BGK

## MICHAŁ RŻYSKO

ekspert ds. informacji BGK

W ciągu ostatnich lat były dwa momenty, kiedy sprzedaż zagraniczna wyraźnie przyspieszyła. Pierwszy z nich to wejście polski do Unii Europejskiej. Od czasu akcesji rodzimy eksport notuje kilkuprocentowe wzrosty rocznie. Wyjątkiem był rok 2009, kiedy na wynikach zaważył światowy kryzys związany z upadkiem Lehman Brothers. Przyspieszenie eksportu jest też widoczne po kryzysie COVID-19 i wybuchu wojny na Ukrainie. Skokowy wzrost obrotów po 2021 r. był wywołany z jednej strony rosnącą inflacją, a z drugiej strony początkiem zmian w kierunkach handlu w UE i USA i ich stopniowym zwrotem w stronę Nearshoringu.

### Dywersyfikacji łańcucha dostaw

Ostatnie kryzysy sprawiły, że wiele firm straciło kontrolę nad łańcuchami dostaw. Po okresie twardego lockdownu Chiny nie były w stanie w krótkim czasie sprostać wszystkim zamówieniom. Wąskim gardłem okazała się też logistyka, w tym ograniczona przepustowość portów morskich. Do tego doszła czasowa blokada tranzytu kolejowego ukraińskiej odnogi nowego jedwabnego szlaku, incydent kontenerowca Ever Given w Kanale Sueskim i rosnące napięcie geopolityczne wokół Morza Czerwonego. Efektem zatorów transportowych był skokowy wzrost kosztów frachtu. W początku 2022 r. ceny wysyłki kontenera z Chin do Europy zbliżyły się do 15 tys. USD, podczas gdy



w poprzednich latach oscylowały wokół 2,5 tys. USD. Żeby uświadomić sobie, jakie miało to znaczenie dla unijnej gospodarki, musimy wiedzieć, że 77 proc. handlu UE obsługuje transport morski. To wszystko sprawia, że na rynku pojawiła się tendencja do dywersyfikacji łańcucha dostaw i do szukania dostawców bliżej, w tym w krajach Europy Środkowo Wschodniej. Co jednocześnie jest szansą dla polskiego przemysłu.

### Polskie firmy na zagranicznych rynkach

Eksport jest domeną dużych firm, mających również odpowiednie zasoby kadrowe do eksploracji nowych rynków. Badania wskazują, że 58 proc. przedsiębiorstw planuje dywersyfikację i dotarcie ze swoją ofertą do nowych krajów, a 54 proc. firm myśli o inwestycjach na nowych rynkach (Allianz Trade 2023). Odmierna sytuacja jest w sektorze MŚP, które albo nie myślą o ekspansji zagranicznej, albo skupiają się na najbliższych krajach sąsiedzkich. Według szacunków PARP tylko 4,6 proc. firm zatrudniających do 10 osób prowadzi sprzedaż zagranicę.

Choć polskie firmy są obecne w niemal wszystkich krajach świata, to według GUS aż 87 proc. wartości polskiego eksportu trafia do krajów rozwiniętych. Największym importerem polskich towarów od lat są Niemcy, na których w 2023 r. przypada 27,9 proc. polskiego eksportu. To naturalne zjawisko biorąc pod uwagę skalę niemieckich inwestycji bez-



**Ekspansja zagraniczna przyczynia się do wzrostu znaczenia kraju na arenie międzynarodowej. Dlatego instytucje rozwojowe państwa powinny wykorzystać wszelkie możliwe instrumenty do wspierania rodzimego biznesu poza granicami kraju.**

oferowane przez BGK i KUKE, odpowiedzialne razem za program rządowy „Finansowe wsparcie eksportu”. Polski bank rozwoju wspiera rodzime firmy w 87 krajach świata od Japonii i USA, po takie państwa jak Mongolia czy Rwanda. Choć produkty bankowe ściągają ryzyko płatnicze z firm i zabezpieczają transakcje z lokalnym biznesem, to nadal wielu polskim przedsiębiorcom brakuje odwagi w zdobywaniu nowych rynków zbytu i jest zakładnikiem wygodnego handlu z UE.

### Nie tylko eksportują, ale też inwestują

Warto zauważyć, że od początku naszego członkostwa w UE rośnie rola usług w polskim eksporcie. Jeszcze w 2004 r. przychody z usług wynosiły nieco ponad 12 mld euro, co stanowiło 17 proc. wartości eksportu, to w 2023 r. udział usług w eksporcie przekroczył 23 proc. i osiągnął poziom blisko 100 mld zł. Ciekawe przykłady można znaleźć w sektorze nowych technologii B2 B czy B2 C, gdzie część firm od początku zakłada, że sprzedaż za granicę będzie głównym źródłem przychodów, czy wręcz nie ma polskiej wersji językowej swoich usług online.

Od ponad 10 lat można zaobserwować nowe zjawisko ekspansji kapitałowej rodzimego biznesu. Polskie firmy już nie tylko eksportują, ale też zaczynają inwestować w innych krajach bądź to otwierając swoje przedstawicielstwa czy budując zakłady produkcyjne. Coraz częstsze są też przypadki akwi-

zycji zagranicznych spółek. Dane BGK potwierdzają, że nie mówimy tu o pojedynczych przypadkach. Przejmowane są spółki głównie w UE, UK, a także USA.

Polscy eksporterzy stopniowo wychodzą poza strategię konkurowania niskimi cenami. Dynamika wzrostu wynagrodzeń i rosnące ceny energii w Polsce sprawiają, że bazowanie na niskich cenach staje się ślepą uliczką. Dlatego coraz więcej firm stawia na nowoczesną obsługę. 28 proc. naszych przedsiębiorców korzysta z cyfrowych narzędzi zarządzania i dotarcia do klienta. Z analogicznych narzędzi korzysta 23 proc. firm z Francji i 15 proc. niemieckiego biznesu. Na dłuższą metę konkurowanie jakością produktów czy elastycznością w podejściu do klienta jest bardziej perspektywiczne.

Problematyczna pozostaje innowacyjność polskich firm. Są oczywiście wyjątki, ale dane Global Innovation Index są bezwzględne, ustawiając polską gospodarkę dopiero na 41 miejscu, za takimi krajami jak Indie czy Bułgaria. Z kolei w Europejskim Rankingu Innowacyjności (KE 2023) Polska uplasowała się na czwartym miejscu od końca w UE. Pewną nadzieję budzi fakt, że po 2016 r. znacząco zwiększyły się wydatki na badania i rozwój. W 2022 wydatki badawczo-rozwojowe osiągnęły 44,7 mld zł, podczas gdy w 2015 wyniosły nieco ponad 40 proc. tej kwoty. Korzystny dla gospodarki trend to efekt m.in. korzystnych rozwiązań podatkowych. Do wzrostu innowacyjność przyczynia się też działalność eksportowa, choćby dlatego, że wymusza ją globalna konkurencja.

Ekspansja zagraniczna firm jest korzystna z perspektywy całej krajowej gospodarki. Nie tylko poprawia się bilans handlowy i płatniczy państwa. Eksport generuje nowe miejsca pracy i zwiększa przychody lokalnych przedsiębiorstw. Ważne są też efekty synergii – związane z przejściami zagranicznych firm. Można powiedzieć, że ekspansja zagraniczna przyczynia się do wzrostu znaczenia kraju na arenie międzynarodowej. Dlatego instytucje rozwojowe państwa powinny wykorzystać wszelkie możliwe instrumenty do wspierania rodzimego biznesu poza granicami kraju.



**Po okresie twardego lockdownu Chiny nie były w stanie w krótkim czasie sprostać wszystkim zamówieniom. Wąskim gardłem okazała się też logistyka, w tym ograniczona przepustowość portów morskich.**