

Jak Polska poradzi sobie z luką produktywności

Polskie przedsiębiorstwa stoją przed dużymi wyzwaniami inwestycyjnymi, żeby zwiększyć produktywność i konkurencyjność międzynarodową. Luka w produktywności to – jak wynika z raportu Mario Draghiego – największy problem całej Europy, tracącej dystans do USA i Chin. Ale jeszcze większy dla Polski. Czy w jej zmniejszeniu mogą pomóc zbrojenia? Które obszary inwestycji będą najważniejsze? Czy pomogą w tym banki – dyskutowano podczas drugiego dnia X Kongresu Bankowości Korporacyjnej i Inwestycyjnej zorganizowanego przez Europejski Kongres Finansowy.

- Jednym z najważniejszych trendów w najbliższych latach będą inwestycje w infrastrukturę i energetykę – mówił podczas debaty wiceprezesów odpowiedzialnych za bankowość korporacyjną Robert Sochacki, wiceprezes Pekao.

- Jesteśmy wciąż na końcu europejskiego rankingu jeśli chodzi o skalę finansowania przedsiębiorstw – dodała Katarzyna Perkuszevska, dyrektor Biura Strategii PKO Banku Polskiego.

Kredyt dla przedsiębiorstw stanowi zaledwie 12 proc. PKB, co daje Polsce przedostatnie miejsce w całej Unii. Średnia unijna to 31 proc. PKB, a w będącej na czele stawki Danii – nawet 57 proc. PKB. Przyczyna może tkwić w strukturze polskiej gospodarki. Nie tylko banki są za małe. Za małe są także firmy, żeby inwestować.

Prawdopodobnie dlatego polska gospodarka odstaje znacząco od zamożnych państw pod względem produktywności. Obecnie wydajność w Polsce jest zaledwie na poziomie 60 proc. mierzonej w strefie euro. To i tak wielki postęp, bo w 2000 roku było to 40 proc. Wzrost produktywności nie był jednak głównym motorem wzrostu naszego PKB, który na głowę sięga już 80 proc. unijnej średniej. Czy w tych warunkach dalszy szybki wzrost PKB jest możliwy?

- Taki szybki wzrost jak w poprzednich latach jest niemożliwy przy tak słabym wzroście wydajności – mówiła Marta Petka-Zagajewska, dyrektor Biura Analiz Makroekonomicznych PKO Banku Polskiego prezentując raport „Bankowość Przedsiębiorstw: gdzie jesteśmy i dokąd zmierzamy?”.

Na ponad 2 mln podmiotów gospodarczych działających w Polsce tylko 100 tys. zatrudnia ponad 9 osób. Te proporcje sytuują nas pod koniec unijnych statystyk jeśli chodzi o przedsiębiorstwa średnie i duże. Polska to rezerwat firm mikro.

Liczba dużych firm, czyli zatrudniających więcej niż 249 osób wzrosła od 2010 roku o 20 proc., ale aż 44 proc. z nich to przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym. Równocześnie w tym samym czasie liczba mikrofirm zwiększyła się o ok. 40 proc. Te proporcje przeciwdziałają poprawie produktywności w polskiej gospodarce. Dlaczego?

- Im mniejsze polskie przedsiębiorstwo tym mniej wydajne, natomiast w miarę wzrostu firmy następuje silny wzrost produktywności – mówiła Marta Petka-Zagajewska.

- Jeśli chodzi o kapitał do dyspozycji w przedsiębiorstwach na jednego pracownika jesteśmy na ostatnim miejscu w Unii Europejskiej – dodała.

Struktura polskiej gospodarki jest odzwierciedleniem faktu, że szybki wzrost w okresie transformacji miał charakter ekstensywny, zasilany był taną siłą roboczą, sprzyjał mu silny popyt wewnętrzny i zagraniczny. Dodatkowo wzrost napędzany był przez kapitał zagraniczny, korzystający z taniej pracy, ale równocześnie budujący duże firmy i tworzący w ten sposób wyspy wysokiej wydajności. Silny impuls wzrostowy dawał także napływ unijnych pieniędzy.

Według przedstawionych podczas Kongresu badań globalnej firmy doradczej McKinsey&Co, sytuacja demograficzna, czyli starzenie się społeczeństwa może spowodować, że za ok. dekadę polska gospodarka zamiast doganiać bardziej zamożne państwa, zacznie tracić do nich dystans. Dlatego polskie przedsiębiorstwa stoją przed dużymi wyzwaniami inwestycyjnymi i strukturalnymi. Czy mogą im sprostać?

Po pierwsze, powinny uodpornić swoją działalność na sytuację demograficzną, czyli jeszcze większy brak rąk do pracy, poprzez inwestycje w kapitał wytwórczy i automatyzację. Po drugie, powinny umieć utrzymać swoją pozycję w coraz bardziej zielonych łańcuchach wartości dodanej. To oznacza także inwestycje. Po trzecie konieczne są inwestycje w technologie służące wzrostowi wydajności.

- Biorąc pod uwagę rozdrobione przedsiębiorstwa w Polsce wyzwanie inwestycyjne może być trudne. Odpowiedzią na to może być konsolidacja – mówiła Marta Petka-Zagajewska.

Badania pokazują, że w gospodarkach, które opierają się na większych firmach, kredytu bankowego jest więcej. Potrzeba ponoszenia wysokich nakładów inwestycyjnych na transformację energetyczną, cyfryzację i automatyzację powinna prowadzić do konsolidacji w polskim sektorze przedsiębiorstw. Banki powinny finansować te firmy, które dążą do podniesienia swojej wydajności oraz fuzje i przejęcia.

Banki cały czas zastanawiają się w jaki sposób lepiej dopasować swoją ofertę do sektora przedsiębiorstw i w jakim stopniu mogą im w tym pomóc technologie, w tym zwłaszcza sztuczna inteligencja. O ile w ofercie detalicznej są bardzo zaawansowane cyfrowo, wprowadzanie analogicznych narzędzi w bankowości korporacyjnej stanowi problem.

- Odważne decyzje w bankowości korporacyjnej są trudniejsze, bo wiąże się ona z dużymi pieniędzmi – powiedział Konrad Grajeta, dyrektor zarządzający Obszarem Bankowości Firm w VeloBanku.

- W bankowości korporacyjnej trzeba utrzymywać dalej relacje ale automatyzować wszystkie procesy, żeby były szybkie i bezbłędne – dodał.

W bankowości detalicznej zastosowania sztucznej inteligencji są skalowalne, w korporacyjnej każdy przypadek jest inny. Bankowcy mówią, że to bardzo złożone procesy. Można np. analizę kowenantów podzielić na etapy, a potem przeprowadzać je automatycznie. Można użyć inteligentnych robotów do weryfikacji dokumentów przedsiębiorstwa.

- Im będziemy lepiej obsługiwać naszych klientów i im będziemy tańsi dzięki digitalizacji, tym lepsza będzie rentowność banków – powiedział podczas debaty wiceprezesów Lech Gałkowski, członek zarządu kierujący Pionem Bankowości Biznesowej i Korporacyjnej w Santander Bank Polska.

mówi, że klienci przenoszą doświadczenia z obsługi w obszarze detalicznym na oczekiwania w obszarze korporacyjnym i bank musi za nimi nadążyć.

- Stawiamy na połączenie robotyzacji ze sztuczną inteligencją. Tu są bardzo poważne uzyski. Np. robot weryfikuje ubezpieczenia klienta, ściąga świadectwa energetyczne – powiedziała Agnieszka Wrońska, dyrektor Pionu Transformacji Usług w PKO BP.

- Największym problemem jest możliwość, polegająca na tym, że na 100 zastosowań generatywnej AI dostaniemy dwie błędne odpowiedzi. To ryzyko – przestrzegał Rafał Kostowski, IT Area Lead I – AI, Tribe Aplikacji Operacyjnych w ING Banku Śląskim.

Podobnie jak na transformację energetyczną, automatyzację, budowę infrastruktury, cyfryzację, także na nakłady na przemysł zbrojeniowy można patrzeć jako na koszt. Ale można popatrzeć na wydatki na obronność jak na inwestycję i to nie tylko w bezpieczeństwo. Do takiego spojrzenia zachęcali uczestnicy debaty o obronności. Tym bardziej, że w tej dziedzinie, z powodu bliskości i wojny, i Rosji, Polska ma zamiar wyprzedzać światowy trend.

- Wygrana Donalda Trumpa spowoduje, że jako Europa będziemy musieli więcej inwestować i szybciej się rozwijać – mówił podczas debaty wiceprezesów Adam Pers, wiceprezes ds. bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej mBanku.

Inwestować także w zbrojenia. W roku 2023, a więc następnym po napaści Rosji na Ukrainę na świecie wydatki na obronność wzrosły o 6,8 proc. i były wyższe niż w 1989 roku, kiedy skończył się zimnowojenny podział świata. Największe nakłady nadal ponoszą USA i Chiny, ale w Europie w latach 2022-23 skumulowana wartość wydatków zbrojeniowych wzrosła o 13 proc., a zgodnie z planami ma wzrosnąć o 700 mld euro do 2028 roku. W rankingu państw wydających najwięcej na zbrojenia Polska w ciągu roku przesunęła się z 19 na 14 miejsce.

- Polska jest liderem planowanych wydatków na obronność – mówił Piotr Stolarczyk, dyrektor Departamentu Bankowości Międzynarodowej i Finansowania Handlu w banku Pekao.

Faktycznie, na przyszły rok rząd zaplanował wydatki na armię w wysokości ok. 190 mld zł, najwięcej w NATO w relacji do PKB, bo 4,7 proc. Pytanie, które zadają sobie przedstawiciele polskiego przemysłu zbrojeniowego jest – ile z tych pieniędzy zasili polską gospodarkę, a zwłaszcza firmy rozwijające technologie „podwójnego przeznaczenia”.

- Część kontraktów trafi do średnich firm, które nie mają historii realizacji kontraktów i to z punktu widzenia bankowca jest wyzwaniem – powiedział Piotr Dylak, dyrektor Departamentu Finansowania Handlu w BNP Paribas Bank Polska.

- Najważniejsze jest, żeby (wydatki państwa) wzmacniały nasz potencjał. Najbardziej istotne jest to, żebyśmy w ramach programów wieloletnich dawali wsparcie polskim siłom zbrojnym, a Polska była niezależna od podmiotów zewnętrznych – mówił Marcin Idzik, członek zarządu Polskiej Grupy Zbrojeniowej.

Tymczasem polski przemysł zbrojeniowy w czasach pokoju rdzewiał. Paweł Poncyliusz, prezes firmy Polska Amunicja określa zdolności do produkcji amunicji jako „bardzo marne”.

Wojna w Ukrainie pokazała, że fundamentalne znaczenie ma artyleria 155 mm, która była do niedawna wysyłana na złom.

- Świat zachodni budzi się i uważa, że coś trzeba zrobić – powiedział Paweł Poncyliusz.

Przemysł zbrojeniowy liczy na zamówienia MON, które pomogą mu stanąć na nogi. Jego przedstawiciele mówią – potrzebujemy przede wszystkim zamówień, a jeśli będą, nie będzie kłopotu z kredytem.

- Jeśli po stronie MON i rządu będzie gotowość podpisania umów wieloletnich, to polski przemysł będzie w stanie się do tego przygotować (...) Liczymy na umowy z MON na pięć lat na dostawy amunicji ale z pełną polonizacją tej produkcji – powiedział Paweł Poncyliusz.

280 mld zł to kwota, która robi wrażenie. Taka w 2023 roku była wartość zamówień publicznych, odpowiadających za lwią część publicznych inwestycji w Polsce. To ok. 8 proc. PKB, czyli blisko połowa wszystkich inwestycji w kraju. Katarzyna Bajerowska, prezes mFaktoring prognozuje, że w tym roku wartość zamówień publicznych wzrośnie do 290 mld zł, a w latach następnych będzie się jeszcze szybciej zwiększać w związku z realizacją Krajowego Planu Odbudowy.

Wykonawcy zamówień i banki mają jednak z nim problemy. Największym są terminy i wysokość gwarancji np. dobrego wykonania, czy usunięcia usterek, które muszą dać wykonawcy zamawiającemu. Termin to zazwyczaj 10 lat, a wartość gwarancji – 10 proc. wysokości kontraktu.

– Długie terminy ważności gwarancji dawanej przez wykonawcę generują dla nich bardzo wysokie koszty. Podobnie wartość gwarancji w wysokości 10 proc. kontraktu. Przez to wartość kontraktowa rośnie i rosną koszty finansowe. Nie ma też miejsca na negocjacje treści gwarancji – mówiła Katarzyna Bajerowska.

Z drugiej strony, kiedy Skarb Państwa jest zamawiającym, wykonawca nie może żądać gwarancji zapłaty. To bardzo duża niewygodna, bo gdyby bank finansujący wykonawcę zobaczył, że na pewno będzie miał zapłacony kontrakt, zupełnie inaczej myślałby o finansowaniu.

– Największym problemem dla wykonawców jest długość obowiązywania gwarancji. Nikt nie chce się na tak długi okres wiązać wystawiając instrumenty finansowe. Wszyscy wykonawcy dają najdłuższe gwarancje, bo nie chcą zejść z ceną – mówił Szymon Reptowski, wiceprezes i dyrektor finansowy firmy budowlanej NDI.

- Takie sytuacje mogą doprowadzić nawet na granice restrukturyzacji, a banki bardzo ostrożnie podchodzą do takich wykonawców – dodała Katarzyna Bajerowska.

Co można zrobić? Skrócić terminy obowiązywania gwarancji wykonawcy najwyżej do 5 lat – postulowali uczestnicy debaty. Jak proponował Krzysztof Gerlach, dyrektor zarządzający ds. klientów korporacyjnych i rynków finansowych mBanku, rozwiązaniem byłaby amortyzacja kwoty gwarancji wraz z upływem czasu. Taka amortyzacja uwalniałaby w bankach kapitał i umożliwiała im udzielanie kolejnych gwarancji.

Tymczasem banki mają ograniczenia kapitałowe, limity koncentracji na branżach, które w przypadku dużych inwestycji infrastrukturalnych mogą zostać przekraczane, oraz limity koncentracji na grupę kapitałową. Zaproszenie banków zagranicznych do konsorcjów, gdy w grę wchodzi gwarancja nie jest możliwe, ale możliwe jest, że na polski rynek wejdą wykonawcy zagraniczni, finansowani przez swoje banki.

– Podejście zamawiających do długich okresów gwarancji nie jest konstruktywne (...) Bez zmiany prawa o zamówieniach publicznych z zamawiającymi nie da się rozmawiać – powiedział Adam Kosiński, dyrektor Biura Ubezpieczeń Finansowych Ergo Hestia.

O ile wykonawcy skarżyli się na przepisy o zamówieniach publicznych dotyczące gwarancji już od dawna, sytuacja teraz – w obliczu skali inwestycji czekających Polskę – staje się już bardzo trudna. Może zagrozić publicznym planom inwestycyjnym.

– Oczekiwania zamawiających są duże, coraz większe i coraz trudniejsze do spełnienia. Nadchodząca fala inwestycji w energetyce, infrastrukturze, sektorze obronnym jest tak duża, że rynek nie będzie w stanie tego zaabsorbować – powiedział Szymon Reptowski.

– Nasze problemy, wykonawców i sektora finansowego, przełożą się ostatecznie na problemy zamawiających, bo nie zrealizują swoich planów inwestycyjnych. Chcemy zrealizować portfel inwestycyjny, który jest przed nami, najlepiej siłami w kraju – dodał.

Jacek Ramotowski