

Czempioni Narodowi

JAK DBAJĄ O NASZE
BEZPIECZEŃSTWO



Edycja 2022

Czempioni Narodowi

JAK DBAJĄ O NASZE
BEZPIECZEŃSTWO



AUTOR RANKINGU

dr Adam Czerniak
dyrektor ds. badań, główny ekonomista
Polityka Insight

POZOSTALI AUTORZY:

Magdalena Cedro
Monika Helak
dr n. med. Michał Kuzemczak
Ryszard Łuczyn
dr Piotr Łukasiewicz
Piotr Sobolewski
Marek Świerczyński
Robert Tomaszewski

WSPÓŁPRACA

Aleksander Szyszkowski
Kinga Ścierańska

REDAKCJA

Anna Chyckowska

PROJEKT GRAFICZNY

Kinga Su

Partnerem raportu jest Polpharma S.A.

Opracowanie jest bezstronne i obiektywne, a partner nie miał wpływu na jego tezy ani wymowę.

Wszystkie prawa zastrzeżone.

POLITYKA
INSIGHT

Polityka Insight to pierwsza w Polsce platforma wiedzy dla liderów biznesu, decydentów politycznych i dyplomatów. Działa od 2013 r. i ma trzy linie biznesowe: wydaje serwisy analityczne dostępne w abonamentach (PI Premium, PI Finance i PI Energy), przygotowuje opracowania, prezentacje i szkolenia na zlecenie firm, administracji publicznej i organizacji międzynarodowych oraz organizuje debaty tematyczne i konferencje.

www.politykainsight.pl

Warszawa, grudzień 2022

Spis treści

Temat specjalny

Wprowadzenie / 6

Bezpieczeństwo militarne / 10

Bezpieczeństwo energetyczne / 14

Bezpieczeństwo rynków finansowych / 18

Cyberbezpieczeństwo / 22

Bezpieczeństwo lekowe / 26

Bezpieczeństwo żywieniowe / 30

Czempioni sami o sobie / 34

Jakie cechy powinien mieć polski narodowy czempion / 38

Zwycięzcy rankingu czempionów narodowych / 40

Zmiany w porównaniu z poprzednią edycją / 44

Klasyfikacje czempionów w poszczególnych kategoriach / 46

Gospodarka / 46

Branża / 48

Zagranica / 50

Innowacyjność / 50

Klasyfikacja czempionów według głównych sektorów gospodarki / 52

Klasyfikacja czempionów według własności firmy / 55

Wskaźnik specjalny: Ranking pięciolecia / 56

Pełne wyniki badania / 60

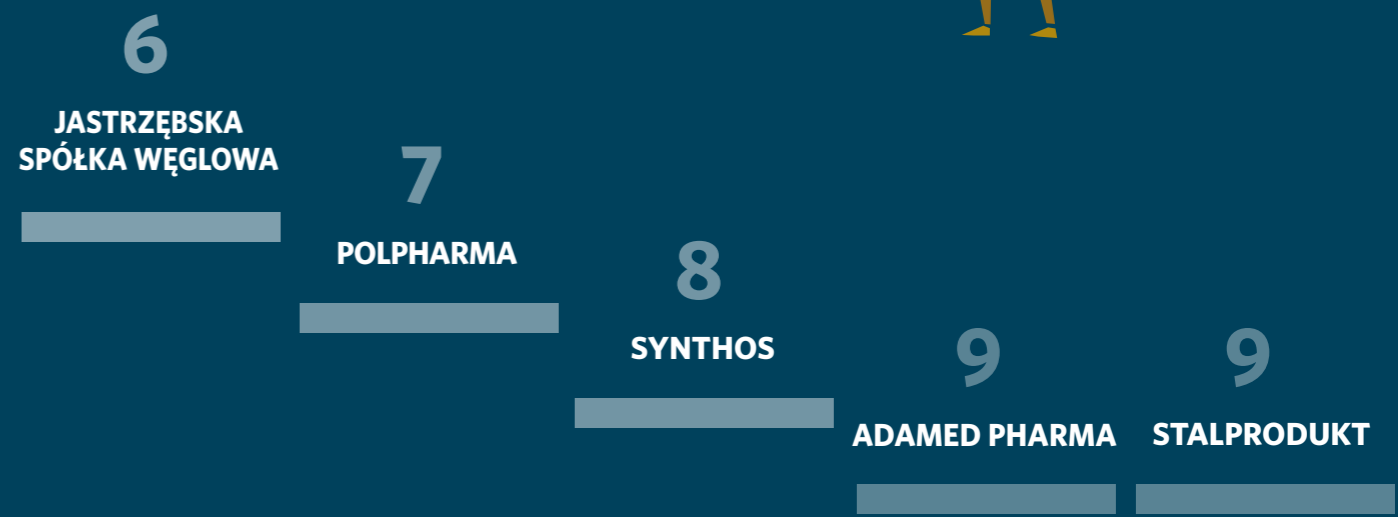
Gospodarka / 62

Branża / 64

Zagranica / 66

Innowacyjność / 67

Aneks metodyczny / 68



- Prezes*
- Siedziba
- ✕ Zatrudnienie
- ◆ Wartość dodana**
- ROA (%)
- ★ Udział sprzedaży na rynki zagraniczne
- Główna branża
- Miejsce w rankingu 2021

* stan na 10.12.2022 r.
 ** obliczenia własne
 *** dyrektor zarządzający
 Dane finansowe za 2021 r.

	Daniel Obajtek	Tomasz Zdzikot	Tomasz Hinc	Jacek Michalak	Adam Góral
○	Płock	Lubin	Tarnów	Wrocław	Rzeszów
✕	35 424	34 286	15 673	2 140	30 374
◆	23 588	16 684	3 673	394	8 617
○	10,5	12,8	2,7	9,3	2,5
★	45%	74%	50%	76%	88%
●	Wytwarzanie i przetwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej	Wydobycie rud metali nieżelaznych	Produkcja nawozów i związków azotowych	Produkcja klejów	Działalność związana z oprogramowaniem
○	1	2	10	7	3

	Tomasz Cudny	Sebastian Szymanek	Zbigniew Warmuz	Paweł Roszczyk***	Piotr Janeczek
	Jastrzębie-Zdrój	Starogard Gdański	Oświęcim	Pieńków	Bochnia
	31 916	5 789	2 975	2 282	5 435
	7 855	1 360	2 056	202	1 293
	6,0	12,5	17,6	6,4	10,9
	56%	27%	64%	38%	49%
	Wydobywanie węgla kamiennego	Produkcja substancji farmaceutycznych i leków	Produkcja kauczuku syntetycznego	Produkcja substancji farmaceutycznych i leków	Produkcja ołowiu, cynku i cyny
	4	5	8	6	15

Wprowadzenie



Magdalena Cedro
starsza analityczka ds. europejskich
Polityka Insight



dr Piotr Łukasiewicz
analityk ds. bezpieczeństwa i spraw międzynarodowych
Polityka Insight

Pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie otworzyły nowy rozdział w polskiej polityce, zwłaszcza jeśli chodzi o stosunek do przedsiębiorstw o dużym znaczeniu dla gospodarki i społeczeństwa, czyli tzw. czempionów narodowych. Wydarzenia ostatnich lat sprawiły, że nie są oni postrzegani wyłącznie jako budowniczości gospodarki, innowatorzy czy pracodawcy, lecz także jako firmy, które pomagają zapewnić bezpieczeństwo kraju w jego wszystkich wymiarach: od obronności, przez niezależność energetyczną i cyberbezpieczeństwo, aż po bezpieczeństwo finansowe, zdrowotne i żywnościowe. Widać to również w transformacji unijnego dyskursu publicznego na temat roli międzynarodowych korporacji – przeszły one od rozważań, czy „kapitał ma narodowość”, do tego, jak najlepiej wykorzystać go do zapewnienia bezpieczeństwa ludziom i państwu.

Wojna w Ukrainie nadała pojęciu „bezpieczeństwo” pełniejsze znaczenie. Od trzech dekad na Zachodzie, czyli w bloku państw skupionych w NATO lub Unii Europejskiej, kojarzyła się ze zjawiskiem odległym, a „bezpieczeństwo” rozpatrywano tu głównie w wymiarze wyzwań i kryzysów ekonomicznych, demograficznych i migracyjnych oraz wewnętrznych. Zagrożenia militarne łączono natomiast z terroryzmem, z niestabilnością państw Afryki Północnej, Bliskiego Wschodu i Azji Centralnej. Agresja Rosji na Ukrainę to zmieniła.

Celem Rosji stało się, oprócz zwycięstw militarnych, dokonywanie zbrodni na ludności oraz destrukcja obiektów cywilnych, w tym instalacji elektrowni atomowych. Masakry cywilów w Buczy, Irpieniu, zniszczenie miast i wsi ukraińskich, groźby użycia głowic jądrowych, okupacja elektrowni nuklearnych miały wzbudzić i wzbudziły poczucie zagrożenia u Europejczyków. Mieszkańcy Europy Wschodniej, przede wszystkim Estonii, Litwy, Łotwy i Polski, żyją w przekonaniu, że jeśli Rosja nie zostanie pokonana w tym konflikcie, to ich państwa staną się obiektem ataku. To przekonanie legło u podstaw fali współczucia i pomocy dla uciekających przed wojną Ukraińców, a także stoi za koncentracją państwa na poprawie bezpieczeństwa, zwiększeniu wydatków obronnych oraz podporządkowaniu myśleniu militarnemu znacznej części decyzji politycznych oraz postaw społecznych.

Wojna w Ukrainie jest zarówno tłem, jak i impulsem do zmian w globalnej równowadze bezpieczeństwa. Kształtuje się „blok zachodni” – sojusz państw opierających swoje współdziałanie na wartościach demokratycznych oraz dobrych relacjach z USA, będących jego motorem. Tworzy się także „blok wschodni” – oparty na współpracy Chin i Rosji z kilkoma dyktaturami (jak Korea Północna, Iran, Wenezuela), pozbawiony jednak ideologicznych podstaw. Jego motorem jest wzrost siły Chin w Azji. Trwa walka dyplomatyczna i ekonomiczna o przekonanie państw niezaangażowanych w konflikt, jak Brazylia, Indie, Republika Południowej Afryki, o przychylność wobec jednej ze stron tej konfrontacji.

W 2022 r. NATO przyjęło nową strategię działania, Ameryka powróciła wojskowo do Europy, a Chiny zaostrzyły konfrontację z USA wokół Tajwanu. Europa porzuciła w większości rozmowę o „autonomii strategicznej”, rozumianej jako alternatywa dla obecności USA na Starym Kontynencie i ponownie uznaje Stany Zjednoczone za azymut swojej obronności i stabilności.



Wojna stała się też starciem ekonomicznym, w którym uczestniczą nawet wcześniej neutralne państwa i międzynarodowe korporacje. Nałożone przez Zachód na Rosję sankcje przypominały często odległym od konfliktu krajom lub firmom globalnym, że na ich relacje ekonomiczne wpływa polityka, a zwłaszcza wojna. W ten sposób kapitał odzyskał narodowość oraz identyfikację z jedną ze stron globalnego zmagania wokół Ukrainy. Jego przepływy regulowane są polityką, wbrew budowanemu od dekad przekonaniu, że firmy i koncerny w zglobalizowanym środowisku mogą działać niezależnie od polityki narodowej.

Wojna w Ukrainie wpływa także na czempionów narodowych. Konflikt jest postrzegany jako impuls do zbrojeń oraz kolejna odsłona powstałego w pandemii kryzysu ekonomicznego i energetycznego. Podjęte przez szereg państw europejskich, na czele z Niemcami i Polską, plany i ambicje zwiększenia wydatków zbrojeniowych w perspektywie dekady wpłyną zarówno na integrację europejską, jak i stanowić będą impuls ekonomiczny dla firm, w tym czempionów narodowych. Ich współudział w budowaniu i ochronie infrastruktury krytycznej, zapewnianiu ludności zaopatrzenia na czas kryzysu oraz pozyskiwanie zasobów w okresie zrywania i blokowania łańcuchów dostaw jest nie do przecenienia.

Na skutek agresji Rosji kapitał odzyskał narodowość oraz identyfikację z jedną ze stron globalnego zmagania wokół Ukrainy.

Wojna zakończyła okres, w którym żywność była dobrem powszechnym i łatwo dostępnym. Dla wszystkich stało się jasne, że bogactwo zboża albo nawozów wynikało z łatwego i szerokiego dostępu do zasobów ukraińskich i rosyjskich, które podczas wojny zostały zablokowane. Niektóre produkty żywnościowe stały się zatem kolejnym zasobem krytycznym. Biznes spożywczy prowadzony w Rosji może zostać zamknięty w ciągu kilku tygodni w reakcji na oburzenie moralne opinii publicznej albo decyzje politycznych liderów bloku zachodniego. Państwa dostrzegły podczas pandemii i wojny, jak ważne są zdolności reagowania na kryzysy, posiadania autonomicznej infrastruktury oraz własnych zapasów amunicji, uzbrojenia, technologii, medycyny czy kontrolowania przepływu informacji. Ataki cybernetyczne, walki informacyjne, przejmowanie tożsamości cyfrowych, walka propagandowa w sieciach społecznościowych (czyli tzw. *disruptive technologies*) zyskały na znaczeniu w narodowych zdolnościach obronnych. Wzrosło znaczenie odporności państw (*resilience*) na te środki walki i budowania potęgi państw.

Unia krzepnie w asertywności. We wczesnych latach dwutysięcznych rosnąca globalna konkurencja zaczęła wzbudzać coraz większe wątpliwości wobec prorynkowego podejścia Unii. Z jednej strony zwracano uwagę na firmy z sektora zaawansowanych technologii

w Europie, których postępy były rozczarowujące w porównaniu z progresem globalnych konkurentów, zwłaszcza z USA. Z drugiej, sukces Airbasa – europejskiego odpowiednika amerykańskiego Boeinga – stał się argumentem na rzecz ukierunkowanego wsparcia dla sektorów strategicznych i dużych inicjatyw technologicznych. Komisja Europejska, która stoi na straży zasad konkurencyjności i otwartości na rynku wewnętrznym, pozostawała jednak ostrożna wobec poluzowywania regulacyjnego gorsetu. W Brukseli dominowało założenie, że wzmacnianie koncernów należących zazwyczaj do dużych i silnych państw odbywa się kosztem mniejszych gospodarerek oraz konsumentów, bo koncentracja na rynku prowadzi do wyższych cen. O zasilenie dużych holdingów zabiegały Francja i Niemcy, które mają największą liczbę narodowych czempionów.

Brexit przewartościował unijne podejście. Momentami zwrotnymi dla europejskiego protekcjonizmu była decyzja o wyjściu prorynkowej Wielkiej Brytanii z Unii oraz odrzucenie przez Brukselę w 2019 r. wniosku o fuzję francuskiego Alstomu i niemieckiego Siemens. Paryż i Berlin uważały, że uniemożliwi to wykreowanie na rynku kolejowym „europejskiego czempiona” mogącego konkurować z Chinami także na rynku europejskim. Wbrew sceptycyzmowi ze strony niektórych komisarzy Komisji Europejskiej oraz mniejszych państw starej Unii argumenty Niemiec i Francji znalazły zrozumienie we Włoszech i w Polsce. W rezultacie, w wewnętrznych regulacjach niektórych państw członkowskich wprowadzono poprawki, ale postulaty zmiany zasad konkurencyjności do tej pory nie znalazły odzwierciedlenia w zaproponowanej przez KE nowej strategii przemysłowej.

Zmianę w unijnej polityce przyniosła dopiero pandemia, która uświadomiła także mniejszym państwom rolę sektorów strategicznych w sprawnym reagowaniu na kryzysy i ujawniła skalę uzależnienia Europy od światowych łańcuchów dostaw. W zweryfikowanej w 2021 r. strategii przemysłowej Bruksela przyjęła nowe podejście – pogodziła interesy krajów opowiadających się za wzmacnianiem przemysłu ze zwolennikami otwartości. KE skupiła się na ochronie europejskiego przemysłu przed nieuczciwą konkurencją z zewnątrz. Celem Brukseli stało się objęcie zasadami obowiązującymi na rynku wewnętrznym także graczy z zewnątrz, zwłaszcza tych, którzy budują swoją przewagę na unijnym rynku dzięki wsparciu swoich rządów. Takie podmioty będą miały zamkniętą drogę do przejść i przetargów publicznych w Unii. Działa to także na korzyść europejskiego przemysłu, który może konkurować w bardziej przejrzystym środowisku.

Europa skupi się na ochronie sektorów strategicznych. O ile wcześniej debata na temat gospodarczych czempionów ogniskowała się wokół wzmacniania ich globalnej pozycji w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu, o tyle w przyszłości nacisk zostanie położony na bezpieczeństwo i ochronę sektorów strategicznych, które teraz zaczyna się definiować szerzej – uwzględniając branże o kluczowym znaczeniu dla gospodarki (np. niemiecką branżę motoryzacyjną dotkniętą wysokimi cenami energii). Europa skupi się na zwalczaniu nieuczciwej konkurencji krajów trzecich i zapewnianiu europejskiemu przemysłowi perspektyw wzrostu poprzez definiowanie i eliminowanie globalnych zagrożeń i ryzyk. Pokazała to przewodnicząca KE Ursula von der Leyen, gdy w orędziu o stanie Unii 14 września 2022 r. zapowiadała działania, które pozwolą uniknąć uzależnienia od Chin w sferze metali ziem rzadkich i litu. Nieodzwrotnie będzie to oznaczać wzrost „europejskich czempionów” w sektorach o wspólnym zainteresowaniu.

W kolejnych sekcjach raportu pokazujemy, jak zmieniła się rola polskich czempionów narodowych w zapewnianiu bezpieczeństwa państwa w sześciu obszarach, a także jak państwo oddziaływało na największe firmy, by stymulować ich rozwój w pożądanym kierunku.

Bezpieczeństwo militarne



Marek Świerczyński

szeft działu bezpieczeństwa i spraw międzynarodowych
Polityka Insight

Wojna w Ukrainie uruchomiła bezprecedensowe fundusze na zbrojenia i stuprocentową determinację, by jak najszybciej kupować nowy sprzęt. To tłuste lata dla branży obronnej, ale długofalowy jej rozwój zapewni tylko powiązanie zbrojeń z inwestycjami, badaniami i rozbudową bazy produkcyjnej.



24 lutego 2022 r. będzie datą symboliczną – to moment przesilenia, ale nie genezy kryzysu bezpieczeństwa na wschodnich kresach Europy. Region zwany wschodnią flanką NATO i jego najważniejszy kraj – Polska – od kilku lat zdawał sobie sprawę z nieuchronności poważnego podejścia do własnej i kolektywnej obrony. Obronne przebudzenie, skutkujące skupieniem uwagi na wojsku w debacie publicznej, widać było co najmniej od 2016 r., a więc też dopiero jakiś czas po pierwszej napaści Rosji na Ukrainę. Decydujący był jednak ubiegły rok, w którym nastąpiła kumulacja: pierwsze symptomy nadchodzącej inwazji na Ukrainę, kierowany z Mińska i Moskwy atak na wschodnią granicę Polski, wrogi charakter strategicznych ćwiczeń Rosji i Białorusi, które nastąpiły po „pokojowym” opanowaniu wschodniego sąsiada Polski przez wojsko i agresywna ideologia Putina. Kluczowe znaczenie dla uświadomienia wyzwań inwestycyjnych wynikających z rosnącego ryzyka geopolitycznego miało odblokowanie komunikacji Warszawy i Waszyngtonu. Nie wiemy, czy polscy liderzy usłyszeli od Amerykanów, że Europa i Polska powinny samodzielnie stawić czoło Rosji, w razie gdyby Ameryka miała poważniejszy problem z Chinami w innej części świata. Pewne jest, że w ciągu kilku miesięcy politycy w Warszawie zmienili swoje podejście do obronności i zbrojeń: planową i spokojną modernizację zastąpiły lawinowe zakupy, a stopniowy rozwój sił zbrojnych wyparła wizja ponad dwukrotnego powiększenia obecnej armii. Bazą tych przemian stała się uchwalona jednogłośnie w marcu ustawa podnosząca wydatki obronne do minimum 3 proc. PKB i ustanawiająca dodatkowy mechanizm finansowania modernizacji. W 2023 r. przełoży się to na niemal 140 mld zł do wydania na wojsko i sprzęt. Zmianę ogłosił osobiście najważniejszy polityk obozu władzy, prezes PiS Jarosław Kaczyński. Nadało to nowemu podejściu postać dyrektywy, którą wykonać ma Mariusz Błaszczak, awansowany na wicepremiera szef de facto niezależnego od reszty rządu resortu obrony.

W ciągu kilku miesięcy rząd zmienił swoje podejście do obronności: planowaną i spokojną modernizację zastąpiły lawinowe zakupy.

Lawina porwała płynący do tej pory leniwie i z meandrami potok inwestycji zaplanowanych przed dekadą i z grubsza do dziś realizowanych. Plan modernizacji technicznej (PMT) z 2012 r. był kilkakrotnie aktualizowany (teraz odbywa się to na bieżąco, lecz niejawnie), ale **jego filary są trwałe: system zintegrowanej obrony powietrznej, bezzałogowce, śmigłowce, fregaty, polowe systemy dowodzenia, nowoczesna artyleria, w tym raketowa.** Rozwój technologii militarnej i potrzeby wojska przewidziano trafnie i Polska stopniowo buduje prawdziwie nowoczesne, sieciowe siły zdolne do rozpoznania i rażenia na coraz większych dystansach, z większą precyzją i skrytością działania. Drugim strumieniem są zakupy, na których piętno odcisnęła obronna wizja PiS: od przyspieszonego wyboru nowych samolotów wielozadaniowych F-35, przez tureckie drony Bayraktar, po zamówione na fali polsko-amerykańskiego zbliżenia nowe czołgi Abrams. Trzeci obszar zbrojeń, dziś najbardziej widoczny, to zakupy interwencyjne, motywowane przyspieszoną wymianą sprzętu radzieckiego na zachodni, z myślą o oddaniu wycofanych zasobów walczącej Ukrainie, oraz polepszeniu jakości i pomnożeniu ilości posiadanej broni (ważnej w kontekście powiększania armii). Wyróżnia się tu pakiet koreański, obejmujący wedle zapowiedzi MON 1000 czołgów, 700 haubic i prawie 300 wyrzutni rakiet, co stanowi liczby niewidziane od dekad na europejskich listach zakupów obronnych.

116 używanych Abramsów i 48 również koreańskich samolotów uzupełnia pulę, choć liczbowo już nie szkokuje. Nawet pobieżny przegląd zakupów każe zadać pytanie: **kto jest ich czempionem?**

Realizacja długofalowego planu, narzucone przez PiS przyspieszenie i najnowsza „wojenna” ekspansja skutkują tym, że **poszczególne nurty modernizacji polskiej armii mają swoich czempionów**. Stary PMT zawierał głównie sprzęt i uzbrojenie, które trzeba było wymyśleć i stworzyć albo taki, którego nie sposób było pozyskać inaczej niż z importu (np. pociski manewrujące, rakiety przechwytyjące do systemów obrony powietrznej). Strumień pieniędzy rozkładał się więc na krajowych i zagranicznych dostawców, w różnych proporcjach. Raz chodziło o prace badawczo-rozwojowe, innym razem o modernizację – często z udziałem zachodnich partnerów – a czasem o zakup gotowego sprzętu „z półki”. Szczególnie istotne dla krajowego przemysłowego potencjału obronnego (PPO) były wieloletnie i z reguły hojnie finansowane programy (Regina, Poprad, Pilica), w efekcie których powstał wielokomponentowy system uzbrojenia, a nie ten czy inny jego element. Ważne dla przecierania ścieżek współpracy z technologicznie i organizacyjnie bardziej zaawansowanymi partnerami były zamówienia polegające na modernizacji zachodniej techniki w kraju (Leopard 2PL) czy na udziale krajowych firm w dostawach z importu (Wisła). Kto był dobry we własnych projektach, z reguły świetnie radził sobie z zagranicznymi, a więc sukces takich spółek jak HSW, PIT-Radwar czy PCO nikogo nie dziwił.

Chętnie przypominane przez ministra Mariusza Błaszczaka zamówienia F-35 (2020 r.), HIMARS-ów (2019 r.) i Abramsów (zapowiedź w 2021, umowa 2022) oznaczają miliardy dolarów kierowane do amerykańskich firm poprzez rząd USA i system FMS. Największym czempionem tego wymiaru modernizacji jest Lockheed Martin, który z różnych kontraktów zainkasował w sumie ponad 10 mld dol. Ale gigantyczny kontrakt czołgów sprawił, że nieobecny wcześniej na polskim rynku General Dynamics trafił na drugie miejsce z kwotą 4,7 mld dol. Walczący przez ponad dekadę o wejście na polski rynek Raytheon musiał się zadowolić około 2 mld dol. udziałem w tzw. pierwszej fazie Wisły, w drugiej uzyska więcej, ale na umowę poczeka jeszcze pół roku. Tych wszystkich amerykańskich rywali przebić może Boeing, któremu po wielu latach zabiegów udało się uzyskać – na razie w postaci zapytania ofertowego LoR – perspektywę sprzedaży Polsce 96 śmigłowców uderzeniowych AH-64 Apacz, która może być warta 12 mld dol. Pakiet koreański został już wyceniony podobnie, na 12 mld dolarów (składa się nań 180 zamówionych czołgów K2, 212 haubic samobieźnych K9, 218 wyrzutni rakiet K239 i 48 samolotów FA-50 z zapasem amunicji i pakietami logistyczno-szkoleniowymi). A na tym nie koniec zakupów z Korei. Niewiadomą pozostaje wycena zamówienia z USA na ponad 200 wyrzutni rakietowych HIMARS od Lockheeda. Cały pakiet 500, podzielony między USA i Koreę szacowano na 50 mld zł.

Kwoty kierowane w ramach poszczególnych zamówień do PGZ wydają się na tle importu niewielkie. Nadal największym pojedynczym kontraktem jest zamówienie z 2016 r. na system Regina (armatohaubice Krab wraz z pojazdami i osprzętem) za 4,6 mld zł. Ta planowa, powolna modernizacja dopiero w ostatnich latach zaczęła przynosić PGZ stabilny przychód przekraczający 5 mld zł rocznie. Jego rozkład na poszczególne spółki jest jednak nierówny, a w konglomeracie (PGZ nie jest jednolitą firmą ani holdingiem) brakuje mechanizmów kompensacyjnych, każda spółka pracuje na swój wynik. Dlatego przez lata nie poprawił go pozbawiony zamówień na nowe okręty bojowe (niszczyciele min i holowniki to było za mało) sektor stoczniowy, a brak jednoznacznej strategii MON utrudniał opracowanie ścieżek rozwoju dla tych zakładów, których zadaniem były remonty sowieckiego sprzętu. Eksport prawie nie ma znaczenia dla PGZ, mimo że ma atrakcyjne wyroby na wielu rynkach.

Dopiero wielkie umowy ramowe z 2021 r. – na system obrony powietrznej Narew i fregaty Miecznik – **stwarzają pole do budowy konkurencyjności polskich czempionów obronnościowych na arenie międzynarodowej.** Obie zakładają stworzenie do końca dekady broni, która w Polsce nigdy nie powstała, we współpracy z dostawcami rakiet czy technologii okrętowych. Przewidują też wydanie kilkudziesięciu lub kilkunastu miliardów złotych, co pozwala planować rozwój na co najmniej 10 lat. Wybuch wojny w Ukrainie i boom na rynku zbrojeń z jednej strony dał PGZ nowy impuls, bo MON zaczął hurtowo zamawiać amunicję i pociski przeciwlotnicze Piorun, ale z drugiej zagroził masowym importem, nie tylko z Korei. Nastawione przez lata na planową i powolną modernizację firmy zostały zderzone z zapotrzebowaniem, którego nie są w stanie zaspokoić. Siła inercji jest większa niż emocje, łatwiej politykom przestawić myślenie, niż postawić fabrykę haubic. Ale PGZ, czempion na dorobku, ma obietnicę, że po zakupach „z półki” koreański sprzęt będzie produkowany w kraju - a także wielomiliardową umowę na komponenty do importowanych z Azji wyrzutni. Kto poniesie koszty niezbędnych inwestycji, o tym na razie cisza. Dlatego wojenna lawina to też pewne ryzyko, odłożone w czasie.

Długofalowo czempionem zostanie ten kto dzięki zwiększonym wydatkom na obronność i inwestycjom w zaplecze naukowo-badawcze, stworzy nowatorskie produkty na miarę kolejnych dekad.

Łatwiej tym, którzy są bardziej elastyczni, mają sprawdzony produkt i rozpędzoną produkcję mniejszego gabarytowo sprzętu. **W polskim prywatnym sektorze zbrojeniowym niekwestionowany czempion to Grupa WB.** Bardziej znana jest z produkcji bezzałogowców, mniej z systemów łączności i dowodzenia, ale jedną i drugą niszę opanowała do perfekcji. Kraby na Ukrainie nie strzelałyby tak celnie bez Topaza (systemu walki) ani FlyEye’a (rozpoznawczego drona). Do niemal każdego nowego pojazdu trafia dziś Fonet (system łączności i lokalizacji), a pododdziały i pojedynczy żołnierze łączą się dzięki radiostacjom przejętego przez WB Radmoru. Amunicja krążąca Warmate i Gladius stworzy nowatorski na skalę NATO system uderzeniowy, za który MON zapłacił 2 mld zł w największym kontrakcie kiedykolwiek przyznanym firmie prywatnej. Ale związki WB z PGZ (zwłaszcza Hutą Stalowa Wola) stanowią symbiozę, a 24 proc. udział PFR w akcjonariacie potwierdza, że skarb państwa pilnuje co się u niezależnego czempiona dzieje.

Zbrojeniowe Eldorado dzięki lawinie zakupów jest na horyzoncie, ale szybciej znajdą się w nim czempioni zagraniczni. Odbudowa sprzętowa, dozbrojenie i rozrost sił zbrojnych potrwa 10–15 lat, więc i PPO skorzysta kiedyś na dużą skalę, pomniejszoną o koszty inwestycji. Produkcja na rzecz polskiej armii da jednak tylko tytuł przechodni. **Prawdziwym mistrzem będzie ten, kto dzięki zwiększonym wydatkom stworzy nowatorskie produkty na miarę kolejnych dekad.** To nie kwestia nowych fabryk, lecz inwestycji w zaplecze naukowo-badawcze, nowe pokolenie inżynierów oraz innowacje wykraczające poza pancerze haubic i czołgów.

Bezpieczeństwo energetyczne



Robert Tomaszewski
szef działu energetycznego
Polityka Insight

Wojna w Ukrainie doprowadzi do wzmocnienia pozycji państwowego kapitału w strategicznych sektorach gospodarki, co z jednej strony zwiększy bezpieczeństwo energetyczne kraju, ale z drugiej spowolni transformację dążącą do wytwarzania i wykorzystywania energii ze zrównoważonych źródeł.



Przez ostatnie 20 lat dekarbonizacja była kluczowym czynnikiem kształtującym proces przeobrażania się europejskiego i światowego ładu energetycznego. Odchodzenie od paliw kopalnych stało się trendem, który po porozumieniu klimatycznym w Paryżu w 2015 r. wszedł na globalny poziom. Rosyjska agresja na Ukrainę zburzyła ten ład i unaoczniała, jak bardzo państwa Europy – w tym przede wszystkim Niemcy – opierały swój rozwój na rosyjskich surowcach.

Wojna doprowadziła do inflacji cen nośników energii i zmusiła Europę do skupienia się na zapewnieniu bezpieczeństwa energetycznego. Konsekwencje tej zmiany to bezterminowe wstrzymanie procesów liberalizacji rynków energii i znaczące dowartościowanie państwowego interwencjonizmu, którego głównym celem ma być stabilizowanie wzrostu cen energii, ochrona odbiorców wrażliwych i miejsc pracy. Jego celem jest też niedopuszczenie do wzrostu bezrobocia i upadku kluczowych firm dostarczających energię.

W miarę spadku temperatury powietrza i wzrostu popytu na nośniki energii rosnąć będzie tolerancja na coraz radykalniejsze działania państwa. Już teraz kolejne europejskie rządy decydują się na nadzwyczajne kroki: Wielka Brytania zamroziła ceny energii dla gospodarstw domowych, Francja chce wykupić EDF, największego producenta energii z elektrowni jądrowych, który mierzy się z falą awarii reaktorów, a Niemcy szykują się do przejęcia Unipera, najważniejszego dostawcy gazu w kraju. Berlin przygotował też wart 200 mld euro pakiet mający zamrozić ceny gazu i energii elektrycznej, co wywołało liczne kontrowersje w innych państwach Unii – wielkość pakietu może bowiem uprzywilejować niemiecki biznes, a to doprowadziłoby do zaburzenia konkurencji i możliwego rozpadu europejskiego rynku energii.

Spółki skarbu państwa w Polsce kontrolują 88 proc. rynku sprzedaży gazu, 77 proc. wytwarzania energii elektrycznej i aż 92 proc. produkcji benzyn.

Kryzys energetyczny w przypadku Polski może doprowadzić do wzmocnienia pozycji państwowego kapitału w strategicznych sektorach gospodarki, zwłaszcza w energetyce. Spółki skarbu państwa kontrolują 88 proc. rynku sprzedaży gazu, 77 proc. wytwarzania energii elektrycznej, 92 proc. produkcji benzyn i 56 proc. oleju napędowego. Wynika to z kształtu polityki energetycznej Polski w ostatnich trzech dekadach.

Państwo polskie niechętnie rezygnowało ze swoich uprawnień właścicielskich w energetyce i sektorze paliwowym, obawiało się wzrostu w nim wpływu zagranicznego kapitału, zwłaszcza ze Wschodu, co traktowano jako zagrożenie dla funkcjonowania infrastruktury krytycznej. Dlatego zainicjowane w latach 90. procesy prywatyzacyjne były stopniowo wygaszane już w kolejnej dekadzie. Ostatnie manipulacje Gazpromu na europejskim rynku gazu pokazują, że było to założenie poprawne.

Wyłom w tym podejściu stanowiła decyzja o sprzedaży części aktywów Lotosu, w tym przede wszystkim 30 proc. udziałów w rafinerii Gdańsk, jaka zapadła w połowie 2020 r. Została podjęta, bo był to jeden z warunków Komisji Europejskiej w ramach zgody na fuzję Orlenu z Lotosem. W tym przypadku dla rządu ważniejsza od kontroli nad infrastrukturą krytyczną była budowa dużej grupy kapitałowej gotowej do zwiększenia skali inwestycji w kraju (zwłaszcza w transformację energetyczną) i ekspansji za granicą.

Spółki skarbu w Polsce są traktowane często jak korporacyjne przedłużenie rządowej administracji. Tak jak w pandemii COVID-19 państwowe firmy były wykorzystywane do ściągania do kraju sprzętu medycznego, tak w kryzysie energetycznym kupują na polecenie rządu węgiel dla gospodarstw domowych i ciepło dla innych podmiotów. Przyzwolenie na wzrost państwowego interwencjonizmu i potrzeba ograniczenia wzrostu cen energii mogą jednak sprawić, że sytuacja wymknie się spod kontroli.

Takim ryzykiem jest demontaż wolnego rynku energii, który może zostać zapoczątkowany zlikwidowaniem obliża giełdowego na Towarowej Giełdzie Energii. Obligo zmuszało wytwórców – głównie państwowe elektrownie – do sprzedawania wyprodukowanej energii poprzez giełdę. Bez niego handel prądem będzie mógł w większym stopniu odbywać się wewnątrz państwowych grup, co ograniczy transparentność rynku i wypchnie z niego prywatne podmioty. Ceną energii będzie łatwiej ręcznie sterować, wskutek czego może ona spaść, ale jednocześnie przestanie być wiarygodnym wskaźnikiem dla gospodarki.

By nie dopuścić do pojawienia się ryzyka blackoutu, krajowe elektrownie na węgiel będą musiały pracować znacznie dłużej niż planowano.

Krajową energetykę może też czekać dekarbonizacyjna stagnacja. W obliczu braku wystarczających dostaw gazu krajowe elektrownie na węgiel będą musiały pracować znacznie dłużej, by nie dopuścić do pojawienia się ryzyka blackoutu. Wsłużone jednostki na węgiel (średni wiek polskich elektrowni to 47 lat) będzie trzeba remontować, by przedłużyć ich czas funkcjonowania. W efekcie państwowe firmy – PGE, Tauron i Enea – mogą nie być w stanie dokończyć swoich planów zakładających przeniesienie do końca 2022 r. aktywów węglowych do nowego podmiotu – Narodowej Agencji Bezpieczeństwa Energetycznego (NABE). Pozbycie się węglowego obciążenia miało przyspieszyć inwestycje w OZE. Jednak zmiany właścicielskie elektrowni, które przy obecnych cenach prądu przynoszą rekordowe zyski, mogą okazać się niemożliwe.

W warunkach demontażu wolnego rynku energii i hamowania dekarbonizacji powstawać będzie przestrzeń, którą wypełnią **firmy inwestujące we własne źródła zasilania.** Biznes jest coraz bardziej zainteresowany ograniczeniem ryzyka związanego z rosnącymi cenami energii, a także własnego śladu węglowego. Z tą samą sytuacją mamy do czynienia na poziomie gospodarstw domowych, które w ostatnich latach intensywnie inwestowały w mikroinstalacje fotowoltaiczne. W efekcie liczba prosumentów w Polsce wrosła z 5 tys. w 2015 r. do ponad 1,1 mln obecnie.

Największe firmy będą rozwijały technologię małych reaktorów jądrowych. Takie jednostki zamierza budować Orlen i KGHM, ale też prywatny biznes – Synthos, ZE PAK i Ciech. Mniejsze firmy postawią na własne źródła OZE lub długoterminowe kontrakty na zakup zielonej energii bezpośrednio od wytwórcy (PPA).

Z inną sytuacją będą musiały się zmierzyć krajowe rafinerie oraz cały sektor ropy i gazu, który do końca roku ma zostać skonsolidowany pod kapitałową egidą Orlenu. **Płocka grupa po przejściu Energi, Lotosu i PGNiG stanie się jednym z największych graczy paliwowo-energetycznych w Europie Środkowej** – łączne roczne przychody Orlenu (wliczając w to Lotos) wyniosą około 200 mld zł (43 mld euro) i będą porównywalne do włoskiego giganta Eni. Transakcja wzmocni pozycję płockiej grupy w negocjacjach zakupu ropy i gazu i zwiększy możliwości finansowania transformacji energetycznej.

Orlen stanie się też spółką w największej mierze odpowiedzialną za bezpieczeństwo energetyczne państwa (takie postanowienie znajduje się w statucie PGNiG, nie ma go w statucie Orlenu), co oznacza, że będzie mógł podejmować działania generujące straty, jeśli będzie wymagał tego interes kraju. Płocka grupa będzie dysponowała siłą kapitałową zdolną do przyspieszenia transformacji energetycznej i ekspansji zagranicznej, będzie jednak spychała na margines prywatnych graczy, co obniży konkurencyjność na rynku paliw i energii.

Kryzys energetyczny stwarza nowe wyzwania dla rządów państw Unii i całej Wspólnoty, przede wszystkim związane z koniecznością **utrzymania przez państwa wzrostu cen energii w ryzach, by nie dopuścić do gospodarczego kolapsu, który wywołałby społeczne niepokoje.** Zbyt radykalne działania po stronie rządów, bez odpowiedniej koordynacji na poziomie całej Unii, mogą doprowadzić do pęknięcia unijnego rynku energii. Pokusa ręcznego sterowania energetyką może też doprowadzić do eksplozji długu publicznego, który od pandemii COVID-19 jest na wysokim poziomie.

Jednocześnie kryzys ten tworzy nowe możliwości. **Wysokie ceny prądu i gazu wymuszają ograniczanie zużycia, pobudzają społeczną świadomość problemu i motywują do działań zwiększających efektywność energetyczną.** Z kolei ekspansja państwa w sektorze może ułatwić i przyspieszyć realizację projektów, które w normalnych warunkach rynkowych i regulacji byłby niemożliwe. Poluzowanie zasad unijnej pomocy publicznej może zachęcić państwa do rozbudowy kapitałochłonnej infrastruktury energetycznej – sieci przesyłowych lub nowych elektrowni jądrowych.



Bezpieczeństwo rynków finansowych



Piotr Sobolewski
starszy analityk ds. sektora finansowego
Polityka Insight

Polskie firmy bazują na kredytach bankowych. Istotną rolę we wspieraniu przedsiębiorstw w wychodzeniu z kryzysu pełnią w zasadzie wszystkie podmioty zależne od skarbu państwa, na czele z Polskim Funduszem Rozwoju (PFR) i Bankiem Gospodarstwa Krajowego (BGK).



Pandemia COVID-19 i rosyjska inwazja na Ukrainę zachwiały stabilnością prowadzenia biznesu nad Wisłą. W 2020 i 2021 r. polskie firmy z branży turystycznej, rozrywkowej i gastronomicznej musiały zawiesić działalność, a ich kontrahenci mieli problem z regularnym płaceniem faktur. W 2022 r. podmioty eksportujące na rynki ukraiński, białoruski i rosyjski zostały odcięte od tych rynków zbytu. Inne firmy ze względu na dużą niepewność geopolityczną zawiesiły wieloletnie inwestycje, natomiast wskutek inflacji napędzonej trwającą w Ukrainie wojną przedsiębiorstwa zmierzyły się z bezprecedensowym wzrostem kosztów prowadzenia działalności.

Już powyższe problemy były wystarczające, by wiele organizacji stanęło na krawędzi bankructwa. Część tego uniknęła dzięki rządowym tarczom („antykryzysowa”, „finansowa” realizowana przez PFR i „antyinflacyjna”), jednak gdy wsparcie wygasło lub zostało ograniczone, musiały się one zmierzyć z wyzwaniami dotyczącymi dalszego finansowania. **Wskutek podwyżek stóp procentowych miały utrudniony dostęp do kredytów, a przez spadki na giełdzie i niechęć inwestorów w zasadzie nie były w stanie emitować akcji i obligacji** po atrakcyjnych – z ich punktu widzenia – cenach. Sektor finansowy podobnie jak w 2008 r. znów stał się osią, która może zarówno być źródłem kryzysu, napędzać go, jak i stanowić istotny element uporania się z trwającymi problemami.

Sektor finansowy znów stał się osią, która może zarówno być źródłem kryzysu, jak i stanowić istotny element uporania się z bieżącymi problemami.

Podobnie jak na większości europejskich rynków polskie średnie i duże firmy finansują się głównie w bankach, a te chętnie ich obsługują. Po pierwsze, większe podmioty mają dobrą zdolność kredytową i regularnie płacą raty, po drugie finansowanie, zwłaszcza inwestycyjne, to wieloletnie produkty – a to daje bankom szansę na nawiązanie z klientem relacji biznesowej i wyjście do niego z ofertą leasingu, faktoringu, kredytów obrotowych, akredytyw, ubezpieczeń, czy oferty emerytalnej dla pracowników danego podmiotu.

Według NBP od stycznia do lipca 2022 r. **banki udzieliły łącznie przedsiębiorstwom niefinansowym 111 mld zł kredytów, o 44 proc. więcej niż rok wcześniej** w tym samym czasie. Jeszcze więcej, bo o 128 proc., wzrosła w tym okresie sprzedaż kredytów w euro – do niemal 7 mld euro. Istotnie zwiększyło się ich oprocentowanie – finansowanie w polskiej walucie kosztuje 8,7 proc. rocznie, a w euro 2,2 proc. Statystyki napędzają jednak głównie duże firmy i finansowanie obrotowe. Dużo mniej jest projektów inwestycyjnych, a mniejsze przedsiębiorstwa często nie mają zdolności kredytowej, np. wystarczająco długiej historii działalności lub stabilnych dochodów, przez co nie mogą skorzystać z oferty banków lub muszą się ograniczać do oferty jednego, dwóch podmiotów.

W efekcie coraz częściej koszty finansowania zaczynają stanowić coraz większą część wydatków przeznaczonych na inwestycje. **Może się okazać, że inwestycja, która jeszcze rok, czy dwa lata temu była rentowna, właśnie z powodów kosztów finansowania przestała się opłacać.** To z kolei odbija się na całej gospodarce i pogarsza konkurencyjność polskich eksporterów oraz potencjał polskich firm – bez kapitału na inwestycje nie mogą zwiększać udziałów rynkowych, poprawiać efektywności produkcji czy oferować nowych produktów i usług.

W trudnej sytuacji znajdują się mniejsze firmy, które nawet w czasach dynamicznego wzrostu gospodarczego muszą płacić za finansowanie więcej niż ich więksi konkurenci. Teraz ta różnica jeszcze się pogłębia. W efekcie rośnie bariera wejścia na poszczególne rynki, spada też ich innowacyjność – małe podmioty nie mają środków, by rozwijać innowacyjne produkty i usługi, lub potrzebują dużo czasu, by zainteresować swoim pomysłem i wizją rozwoju potencjalnych inwestorów. Utrwala to dominację dużych podmiotów na rynku, na czym tracą m.in. klienci.

W Polsce istotnym elementem wsparcia firm są państwowe podmioty kontrolowane przez skarb państwa, na czele z PFR. To właśnie PFR wypłacał wsparcie dla firm dotkniętych pandemią COVID-19. Z pierwszej wersji programu skorzystało łącznie ponad 347 tys. przedsiębiorstw, zatrudniających 3,2 mln pracowników. Otrzymały one 60,5 mld zł, które po spełnieniu specjalnych warunków może być częściowo umorzone, dając ulgę finansowanym podmiotom. W obliczu drugiej fali pandemii PFR rozpoczął realizację tzw. tarczy finansowej 2.0, która objęła wybrane 40 branż. Już rok temu PFR podawał, że wypłacił 7,13 mld zł wsparcia dla 47,6 tys. firm zatrudniających 315,6 tys. osób.

PFR odpowiadał za wypłatę wsparcia dla firm dotkniętych pandemią, a BGK udziela gwarancji *de minimis*.

Do grupy PFR należy Bank Gospodarstwa Krajowego, który również pełni istotną rolę przy finansowaniu polskich firm. Jego najbardziej znaną formą pomocy dla przedsiębiorstw są gwarancje *de minimis* – BGK gwarantuje spłatę kredytu dla mniejszych podmiotów, dzięki czemu mogą one uzyskać tańsze finansowanie w bankach. Do końca kwietnia 2022 r. BGK udzielił takich gwarancji o łącznej wartości 136 mld zł dla kredytów sięgających 214,6 mld zł. Odkąd w 2013 r. BGK uruchomił program, objął on już ponad 500 tys. kredytów udzielonych 227 tys. firm. BGK wspiera też gospodarstwa domowe, np. udzielając gwarancji wkładu własnego przy kredytach mieszkaniowych. Program nie cieszy się jednak na razie dużym zainteresowaniem ze względu na krach na rynku tych produktów.

Inne banki bezpośrednio lub pośrednio związane ze skarbem państwa także pełnią istotną rolę przy wspieraniu gospodarki i gospodarstw domowych. Zrepolonizowany w 2017 r. Bank Pekao ma jeden z najlepszych zespołów ekspertów, który wspólnie z Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych finansuje i ubezpiecza kontrakty zagraniczne polskich firm. PKO BP z kolei jako jedyny duży polski bank otwiera oddziały korporacyjne za granicą, np. w Niemczech i na Słowacji. Od lat jest też niekwestionowanym liderem w sprzedaży kredytów mieszkaniowych.



Zarówno PKO BP, jak i Pekao pomagają w realizacji polityki gospodarczej. Oba podmioty, jako jedyne w Polsce, dystrybuują obligacje skarbowe, wspólnie z Aliorem (też pośrednio kontrolowanym przez skarb państwa) wprowadziły jako pierwsze kredyty z gwarancją wkładu własnego BGK – i to w czasach, gdy inne banki nie chciały uczestniczyć w programie. Wreszcie jako jedne z pierwszych podnoszą oprocentowanie lokat, na co naciska partia rządząca. W efekcie wpływają na konkurentów, którzy muszą się dostosować do nowych stawek na rynku.

Można się spodziewać, że rola omawianych podmiotów będzie nadal rosła, zwłaszcza w obliczu nadchodzących wyborów parlamentarnych. Rząd będzie chciał dystrybuować swoje instrumenty przez kanał bankowy i liczy, że banki będą istotnie wspierać polskie firmy w wychodzeniu z kryzysu spowodowanego pandemią i wojną w Ukrainie. Niewykluczone, że Zjednoczona Prawica wykorzysta szansę spadku rentowności sektora bankowego, aby **przejmować wycofujące się z Polski podmioty i tym samym zwiększać udział kapitału polskiego na rynku.**

Cyber- bezpieczeństwo



Ryszard Łuczyn
analityk ds. cyfrowych i politycznych
Polityka Insight

Świadomość zagrożeń w cyberprzestrzeni rośnie, a to zwiększa nakłady biznesu na rozwiązania budujące bezpieczeństwo w sektorze technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT). Oferta polskich firm staje się coraz bardziej widoczna na rynku, jednak gracze zagraniczni niezmiennie pozostają aktywni.



Trudno dziś znaleźć obszar prowadzenia biznesu, na który cyfryzacja nie ma wpływu. Przestrzeń realna ściśle przenika się z wirtualną, przez co zabezpieczenie tej drugiej jest kluczowe dla funkcjonowania czy wręcz istnienia większości firm. Jednocześnie trendy w zakresie cyberbezpieczeństwa wskazują na nieustająco rosnący poziom ryzyka. Według opublikowanego w lipcu 2022 r. badania firmy Check Point **drugi kwartał tego roku był rekordowy pod względem liczby cyberataków – wzrosła ona o 32 proc. w porównaniu do drugiego kwartału 2021 r.**¹ Check Point stwierdza, że w połowie roku tygodniowo miało miejsce średnio 938 ataków na polskie firmy – o 35 proc. więcej niż sześć miesięcy wcześniej i o 10 więcej niż wynosi średnia europejska². Według danych firmy Vecto³ już około 70 proc. polskich firm zetknęło się w swojej historii z cyberatakiem. W 2021 r. wynik ten był o 8 punktów niższy, a w 2020 r. aż o 25 punktów niższy⁴.

Taka skala zagrożeń zwiększa świadomość przedstawicieli polskiego biznesu, jak ważne jest dziś cyberbezpieczeństwo. Przykładowo we wspomnianym badaniu Vecto przedstawiciele aż 78 proc. firm uznali cyberbezpieczeństwo za istotne. Szczegółowe dane dotyczące postrzegania zagrożeń różnią się w zależności od badania, jednak powtarzające się w różnych raportach wnioski wskazują dość zgodnie: firmy obawiają się phishingu, czyli wycieku danych w związku z malware’em i zaawansowanych, ukierunkowanych ataków (APT)⁵. Za duże zagrożenie uznawany jest też ransomware, którym atakowane są ostatnio nawet państwa.

Strach przed cyberatakiem powoduje, że firmy coraz rzadziej uznają swoje zabezpieczenia za wystarczające – taki pogląd wyraziło niecałe 20 proc. przedstawicieli firm badanych przez Vecto (to ponad dwa razy mniej niż w 2020 r.). Tylko połowa badanych stwierdziła, że komputery w ich firmach są zabezpieczone programami antywirusowymi; 29 proc. respondentów korzysta z haseł, niecałe 15 proc. firm ma scenariusz reagowania w przypadku cyberataku, a niecałe 11 proc. wykorzystuje rozwiązania zapewniające automatyczny backup.

Z kolei w raporcie *Bezpieczeństwo. Krytyczna aktualizacja*⁶ jedynie 3 proc. firm zapowiedziało zmniejszenie nakładów na ten cel w 2022 r. Na dotychczasowym poziomie planowało zostawić je 39 proc; tyle samo zadeklarowało zwiększenie funduszy, a 19 proc. wyraźny wzrost. Szczególną uwagę – bez wątplenia w związku z pandemią COVID-19 i jej skutkami – firmy przywiązywały do kwestii pracy hybrydowej i mobilności pracowników; zwiększenie wydatków na oba te obszary zapowiedziało po 61 proc. przedstawicieli firm. Na trzecim miejscu znalazła się „cyfrowa transformacja i przemysł 4.0” – tu wzrost wydatków zadeklarowało 58 proc. badanych. Wiele firm inwestuje też w bezpieczeństwo rozwiązań chmurowych. Zwiększone inwestycje były też powtarzającym się wątkiem w ankietach wypełnianych w ramach tegorocznego rankingu Czempionów Narodowych. Poszerzenie działań w zakresie cyberbezpieczeństwa zadeklarowały m.in. Adamed, Grupa Polsat Plus czy Polregio.

Firmy aspirujące do miana czempionów narodowych podejmowały konkretne kroki mające na celu mitygację ryzyka w coraz bardziej wymagającym środowisku cyberbezpieczeństwa. Jastrzębska Spółka Węglowa chwali się udziałem w tworzeniu Centrum Wymiany i Analizy Informacji dla sektora wydobywczo-energetycznego. Ma ono wspierać spółki w wymianie doświadczeń w zakresie zabezpieczeń systemów teleinformatycznych. Grupa Kruk deklaruje rozpoczęcie współpracy z zewnętrznym podmiotem specjalizującym się w bezpieczeństwie komputerowym oraz z centrum bezpieczeństwa operacyjnego. Polregio wprowadziło dodatkowe zabezpieczenia dotyczące danych z kart płatniczych.

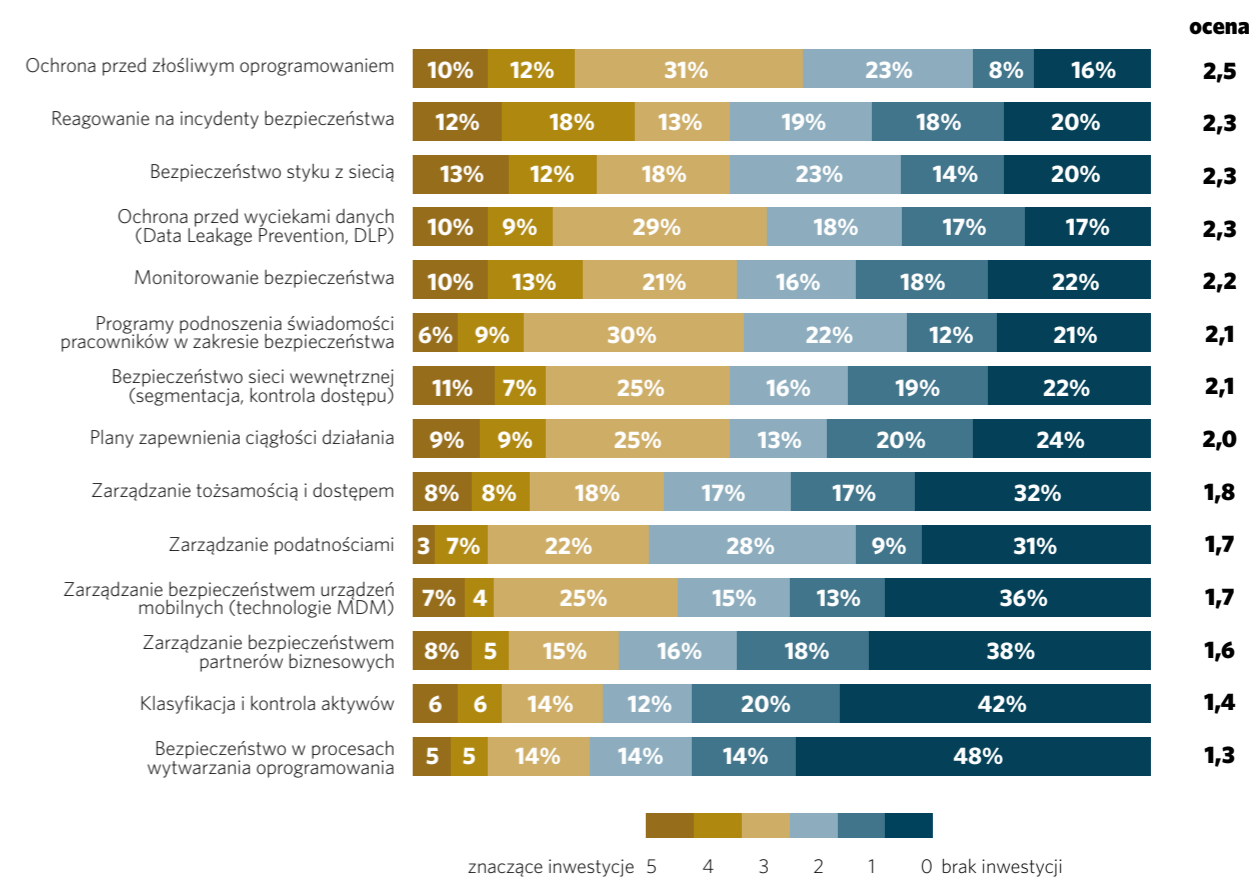
Z kolei Asseco zareagowało na wprowadzenie stopnia alarmowego CHARLIE-CRP, definiując aktywa o najwyższym poziomie krytyczności i podejmując kroki w celu zabezpieczenia ich dostępności nawet w przypadku działań zbrojnych na terytorium Polski.

Rosnąca świadomość konieczności inwestowania w cyberbezpieczeństwo stwarza okazję do wzrostu firmom działającym w tym obszarze. Spośród dużych polskich podmiotów bogatą ofertę ma Asseco – dostarcza rozwiązania zarówno dla polskich służb mundurowych, jak i instytucji unijnych oraz NATO. Niedawno została jednym z członków europejskiego konsorcjum, które w ramach projektu CYBER4DE stworzy narzędzia szybkiego reagowania na incydenty cybernetyczne na poziomie krajowym i międzynarodowym. Będą one wykorzystywane przez zespoły szybkiego reagowania w dziedzinie cyberbezpieczeństwa w ramach PESCO, czyli unijnej współpracy obronnej. Działalność rzeszowskiej spółki jest zdwersyfikowana, ale częścią grupy Asseco jest koncentrująca się na cyberbezpieczeństwie spółka ComCERT. Ta zaś, jak informował w maju jej prezes, w związku z wojną w Ukrainie i zwiększonym popytem na rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa ICT spodziewa się aż podwojenia budżetu. Należąca do klastra #CyberMadeInPoland spółka jest liderem konsorcjum, które w ramach grantu Narodowego Centrum Badań i Rozwoju tworzy zintegrowany system analityczny służący do wykrywania, zapobiegania i reagowania na ataki APT⁷. Dofinansowanie w ramach tego samego konkursu otrzymała również spółka Exatel wraz z Politechniką Śląską. Ich zadaniem jest z kolei stworzenie systemu zabezpieczającego przed innym typem ataków – *Distributed Denial of Service* (DDoS), czyli rozproszonej odmowy usługi⁸. Działania Exatela są widoczne na najwyższym szczeblu – firma ta aktywnie włącza się w dyskusję na temat nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa. To Exatel ma bowiem stać się Operatorem Strategicznej Sieci Bezpieczeństwa, czyli bezpiecznej sieci przeznaczonej dla najważniejszych instytucji państwowych. Jednocześnie Exatel jest aktywny na szczeblu samorządowym – włącza się w dotyczące cyberbezpieczeństwa projekty finansowane z unijnego programu „Cyfrowa gmina” i liczy na to w powiatach.

Firmy inwestują coraz więcej środków w cyberbezpieczeństwo, co potwierdzają również odpowiedzi w ankietach tegorocznego rankingu.

Trzeba ponadto odnotować, że na polskim rynku bardzo aktywni są również zagraniczni gracze, tacy jak Microsoft, Cisco czy Sii. **Z kolei wiele rodzimych spółek jest wciąż na wczesnym etapie rozwoju i kwalifikuje się jako średnie przedsiębiorstwa czy wręcz start-upy.** Wśród mniejszych firm zajmujących się cyberbezpieczeństwem warto wyróżnić Secfense, ICSec czy Nethone. Dla nich rosnące znaczenie bezpieczeństwa ICT to szansa na szybki rozwój w kolejnych latach.

W JAKIE OBSZARY ZABEZPIECZEŃ PLANUJĄ INWESTOWAĆ FIRMY?



Źródło: Bezpieczeństwo. Krytyczna aktualizacja.

1 Check Point Research: Weekly Cyber Attacks increased by 32% Year-Over-Year, Check Point, dostęp: [19.09.2022].

2 Marszycki M., Polskie firmy jednym z najczęstszych celów cyberataków w Europie, 06.07.2022, iTWIZ, dostęp: [19.09.2022].

3 Cyberbezpieczeństwo polskich firm, raport Vecto, edycja 5. z roku 2022, dostęp: [20.09.2022].

4 Cyberbezpieczeństwo polskich firm, raport Vecto, edycja 3. z roku 2020, dostęp: [20.09.2022].

5 „Barometr cyberbezpieczeństwa. Ochrona cyfrowej tożsamości, raport KPMG z roku 2022, dostęp: [21.09.2022].

6 Bezpieczeństwo. Krytyczna aktualizacja. Jak w 2022 roku zmienia się podejście firm do cyberbezpieczeństwa?, raport Computerworld z roku 2022, dostęp: [21.09.2022].

7 Asseco w ramach programu CYBER4DE zwiększy bezpieczeństwo cybernetyczne Unii Europejskiej, 22.03.2022, Assecco, dostęp: [21.09.2022].

8 Jaślan M., Exatel z 8 mln zł z NCBR na kolejny anty-DDoS, ale najlepiej ocenione projekty ochrony 5G, 04.12.2020, Telko, dostęp: [21.09.2022].

Bezpieczeństwo lekowe



dr n. med. Michał Kuzemczak
analityk ds. zdrowotnych
Polityka Insight

Pandemia COVID-19 obnażyła słabości bezpieczeństwa zdrowotnego i lekowego. Wymusi to wzmocnienie branży farmaceutycznej, jednak powodzenie zmian w tym strategicznym obszarze gospodarki będzie zależało od rozwoju krajowego potencjału produkcyjnego, inwestycji w badania i rozwój oraz wpisania tych działań w szerszy kontekst europejski.



W związku z dynamicznym rozprzestrzenianiem się wirusa COVID-19 oraz lawinowym wzrostem liczby zakażeń 11 marca 2020 r. Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) ogłosiła wystąpienie pandemii COVID-19. Zmieniło to warunki prowadzenia biznesu, zarówno z perspektywy małych oraz średnich firm, jak i podmiotów o dużo większym kapitale oraz skali działania. **Negatywne skutki pandemii w sposób szczególny wpłynęły na działalność przedsiębiorstw o największym potencjale ekonomicznym, odgrywających kluczową rolę z punktu widzenia gospodarki narodowej.** Pojawiły się nowe, dotychczas niespotykane wyzwania, z którymi przyszło się zmierzyć czempionom narodowym.

Zagrożenia związane z pandemią zwiększyły rangę zarządzania bezpieczeństwem i wymusiły wprowadzenie zmian w strukturze firm, tak aby mogły skuteczniej reagować na nowe wyzwania. Przykładem może być stworzony w 2020 r. przez Polpharmę Dział Bezpieczeństwa koordynujący działania sztabu kryzysowego, w skład którego wchodziło najwyższe kierownictwo oraz eksperci dziedzinowi. Jego prace przełożyły się na zmiany organizacyjne w zakładach wytwórczych, w tym zapewnienie bezpieczeństwa produkcji, ciągłości dostaw leków do szpitali i aptek, separację pracowników krytycznych dla produkcji od pozostałych pracowników pracujących zdalnie, a także odpowiednie zapatrzenie w środki ochrony indywidualnej oraz testy na COVID-19. Powiązано szeroko zakrojoną akcję szczepień w firmie z działaniami edukacyjnymi. Pozwoliło to na nieprzerwane wytwarzanie oraz niezakłócone dostarczanie leków na rynek.

Pandemia, stanowiąc globalne zagrożenie dla zdrowia publicznego, poza konsekwencjami stricte medycznymi, doprowadziła do głębokiego kryzysu gospodarczego o zasięgu ogólnosiwiatowym. Jednym z jego elementów były **zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw, które odcisnęły piętno na wielu sektorach gospodarki.** Dotkliwość tych bezprecedensowych zakłóceń ma szczególny wymiar dla branży farmaceutycznej. Przerwy w dostawach składników do produkcji leków wpływają nie tylko na kondycję sektora, lecz także stanowią realne zagrożenie dla bezpieczeństwa zdrowotnego i lekowego kraju. Do tej pory zagadnienia te nie miały dostatecznie wysokiej rangi w agendzie decydentów kształtujących politykę lekową kraju. Pandemia pokazała, że budowanie suwerenności lekowej będzie wymagało zmiany filozofii prowadzenia polityki lekowej i traktowania bezpieczeństwa lekowego na równi z bezpieczeństwem energetycznym czy militarnym.

Przez lata powszechną praktyką biznesową służącą budowaniu przewagi konkurencyjnej na globalizującym się rynku było przenoszenie produkcji za granicę, głównie do krajów azjatyckich. Poza lokalizacją fabryk kryterium kosztowe decydowało także o wyborze dostawców dla sektora farmaceutycznego. W związku z dużo niższymi kosztami wytworzenia substancji czynnych (API – *Active Pharmaceutical Ingredient*) w krajach azjatyckich europejski przemysł farmaceutyczny w 80 proc. bazuje na dostawach z Chin oraz Indii – Polska nie stanowi w tym względzie wyjątku. O ile w czasach przedpandemicznych nie powodowało to problemów, o tyle w trakcie pandemii stanowiło to realne zagrożenie dla bezpieczeństwa. Na potrzebę zahamowania tego procesu oraz konieczność stworzenia otoczenia prawnego i administracyjnego dla wsparcia produkcji krajowej zwrócono uwagę już przed pandemią w tzw. *Strategii rozwoju krajowego przemysłu farmaceutycznego do roku 2030* – w dokumencie wyznaczającym kierunki rozwoju sektora na kolejne lata, przygotowanym na zlecenie Polskiego Związku Pracodawców Przemysłu Farmaceutycznego. Wzmocnienie produkcji krajowej akcentowano także w rządowym dokumencie Polityka Lekowa Państwa 2018–2022. Oba dokumenty nie przełożyły się na istotną poprawę bezpieczeństwa lekowego, a pandemia tylko to unaoczniała. Jak wynika z danych pochodzących z Sieci Badawczej Łukasiewicz, **spośród 600 API stosowanych przy produkcji leków refundowanych, w Polsce wytwarzanych jest jedynie 40.** Pokazuje to skalę problemu i konieczność wzmocnienia produkcji krajowej.

W ostatnich latach czempioni narodowi z sektora farmaceutycznego podjęli wysiłek wzmocnienia krajowego potencjału produkcyjnego. Największym producentem wszystkich API w Polsce jest Polpharma – wytwarza 47 z nich (zarówno stosowanych w lekach refundowanych jak i nie) i pracuje nad kolejnymi molekułami. Rozpoczęła też inwestycje ukierunkowane na produkcję API (w tym budowę fabryki wysoko aktywnych API w Starogardzie Gdańskim, której zakończenie zaplanowano na 2024 r.), których wartość w ciągu najbliższych kilku lat przekroczyć ma 150 mln zł. Firma dąży do wzmocnienia swojej roli jako gwaranta bezpieczeństwa lekowego Polski, dostarczając w tej chwili co ósme opakowanie leku sprzedawane w polskich aptekach oraz co trzeci lek podawany w polskich szpitalach. W wielu przypadkach jest jedynym wytwórcą leków ratujących życie. W czasie pandemii Polpharma zdecydowała o priorytetyzacji produkcji tego rodzaju medykamentów. Dzięki temu wysiłkowi, udało się zabezpieczyć dostęp do leków ratujących życie w sytuacji zmniejszenia lub zaprzestania dostaw przez zagranicznych producentów. Traktowanie bezpieczeństwa lekowego w sposób priorytetowy podkreślane jest także w polityce firmy Adamed – drugiego czempiona narodowego z branży farmaceutycznej.

Warunkiem koniecznym budowania bezpieczeństwa lekowego kraju jest wzmocnienie potencjału produkcyjnego poprzez inwestycje w badania i rozwój. W ubiegłym roku na ten cel Polpharma przeznaczyła ponad 280 mln zł (z czego prawie 230 mln to nakłady wewnętrzne, a ponad 50 mln to finansowanie działalności badawczo-rozwojowej poza grupą), a w latach 2018–2021 łącznie ponad 1 mld zł. Dzięki temu opracowała 70 zgłoszeń patentowych i uzyskała 89 patentów. Firma zacieśniała relacje z interesariuszami z obszaru innowacji oraz instrumentów wsparcia (Ministerstwo Rozwoju, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Agencja Badań Medycznych), jak również z obszaru nauki (m.in. Instytut Chemii Bioorganicznej PAN w Poznaniu). Zaowocowało to wdrożeniem na rynek pierwszego polskiego testu różnicującego COVID-19 od grypy i podjęciem prac nad rozwojem nowych leków w oparciu o technologię RNA. Polpharma stworzyła także nowe laboratorium B+R opracowujące nowoczesne leki wziewne czy wspomnianą wcześniej fabrykę API, natomiast w 2018 r. powołała całkiem nowy podmiot – Polpharma Biologics, który ma szansę stać się jednym z najważniejszych graczy w obszarze biotechnologii w Europie. W 2020 r. uruchomiła ponadto nowy zakład produkcji płynów niesterylnych w Sieradzu, co ponad dwukrotnie zwiększyło zdolności produkcyjne w zakresie syropów, zawiesin i roztworów. Najmłodszym dzieckiem Polpharmy jest z kolei założona w 2021 roku spółka JJP Biologics, specjalizująca się w opracowywaniu nowych leków innowacyjnych (immunologia, onkologia).

Kolejny narodowy czempion z sektora farmaceutycznego – Adamed – w ubiegłym roku zaінwestował w badania i rozwój ponad 140 mln zł (ponad 90 mln nakładów wewnętrznych i prawie 50 mln w ramach finansowania poza grupą). W 2018 r. otworzył Obszar Pilotażowej Produkcji (*Pilot Plant*) w Pabianicach, a w roku 2020 zawarł wyłączną globalną umowę licencyjną z Acadia Pharmaceuticals na prace rozwojowe nad innowacyjną molekułą z jej potencjalnym wykorzystaniem w psychiatrii. Ponadto w bieżącym roku w ramach strategii New Drug Discovery Adamed zakupił obiekty z infrastrukturą laboratoryjną w Kajetanach, co pozwoli na rozwój produkcji polskich leków oryginalnych, jak również zintensyfikowanie prac nad lekami innowacyjnymi (w tym opartymi o technologię mRNA). Ma w tym pomóc ścisła kooperacja ze światem nauki oraz wsparcie grantowe Agencji Badań Medycznych. W swoich działaniach przez ostatnie pięć lat firma silnie akcentowała rolę bezpieczeństwa lekowego, w budowaniu którego chce partycypować.

Pandemia COVID-19, choć niosła zagrożenia, była niepowtarzalną szansą do dynamicznego rozwoju. Przykładem może być polski Mercator Medical – jeden z wiodących w Eu-

ropie Środkowo-Wschodniej producentów jednorazowych rękawic. Akcje firmy, wartej na początku pandemii 200 mln, po paru miesiącach wzrosły 36-krotnie, a wycena osiągnęła 8 mld zł. Jednak wraz ze stopniowym wygasaniem pandemii, a także zbudowaniem nadmiarowych zapasów przez poszczególne państwa, popyt na rękawice spadł, a spółka zaczęła notować straty. Na początku 2022 r. jej kapitalizacja wynosiła już 790 mln zł, a Mercator Medical pożegnał się z WIG20. Wizja stania się jednym z czempionów narodowych w tym wypadku się nie ziszcila.

W okresie pandemii nie zrealizowała się również idea stworzenia polskiej szczepionki na COVID-19. Co prawda Agencja Badań Medycznych wyasygnowała granty na badania nad technologią mRNA, jednak w konkursie wyłoniono firmy bez odpowiedniego doświadczenia w tworzeniu takiej technologii, a budżet obejmował pierwszą fazę badań i był zbyt niski, by projekt stworzenia polskiej szczepionki od podstaw mógł się zmaterializować. Jednak spośród polskich organizacji cegiełkę do tworzenia szczepionki na COVID-19 dołożyła spółka Mabion, która na podstawie kontraktu z amerykańską firmą Novavax wytwarza antygen szczepionki Nuvaxovid i planuje rozszerzyć produkcję o wariant Omicron.

By zwiększyć bezpieczeństwo lekowe konieczne jest rozbudowanie infrastruktury produkcyjnej oraz skrócenie łańcucha dostaw API używanych do produkcji leków.

Doceniając wagę bezpieczeństwa lekowego, również **na poziomie rządowym zdecydowano o podjęciu działań zmierzających do rozbudowy infrastruktury produkcyjnej oraz skrócenia łańcucha dostaw API używanych do produkcji leków.** Przeniesienie tego newralgicznego obszaru produkcji do Polski i Unii Europejskiej ma zapewnić dostępność leków niezależnie od sytuacji geopolitycznej czy zerwanych łańcuchów dostaw. Ministerstwo Rozwoju i Technologii wraz z instytucjami współpracującymi zaplanowało stworzenie systemu wsparcia projektów ukierunkowanych na stworzenie ekosystemu produkcji leków i wyrobów medycznych. Poza korzyściami ekonomicznymi (np. nowe miejsca pracy, wspieranie innowacji) ma to poprawić dostępność leków dla pacjentów, ułatwić dostęp do substancji farmaceutycznych oraz uniezależnić Polskę od dostaw z innych państw. Proces ten ma być poprzedzony stworzeniem rejestru krytycznych API, w zakresie których konieczne jest uzupełnienie luk produkcyjnych. Środki na ten cel w wysokości 139,5 mln euro miały pochodzić z Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Jak do tej pory z powodu braku spełnienia tzw. kamieni milowych ich ewentualna wypłata, a co za tym idzie – realizacja powyższych planów, stoi pod znakiem zapytania.

W obecnych czasach bezpieczeństwo zdrowotne i lekowe kraju nie powinno być traktowane jedynie z perspektywy krajowej – **konieczne jest opracowanie nowego podejścia na poziomie europejskim.** Rozwiązanie problemu leży w skoordynowanych działaniach w ramach Unii Europejskiej, na co zwrócili uwagę Krajowi Producenci Leków w petycji do Parlamentu Europejskiego. Wpisanie działań krajowych w szerszy kontekst europejski może pozwolić na odbudowę ekosystemu produkcji API na Starym Kontynencie. Rola czempionów narodowych będzie w tym przypadku nie do przecenienia.

Bezpieczeństwo żywnościowe



dr Adam Czerniak
dyrektor ds. badań, główny ekonomista
Polityka Insight

Przez ostatnie pięć lat poczucie bezpieczeństwa żywnościowego w Polsce uległo załamaniu. Do niedawna uważaliśmy, że jako kraj wysoko rozwinięty, wpięty w globalny rynek, objęty wolnym handlem na terenie Unii jesteśmy zabezpieczeni przed niedoborami produktów żywnościowych, nie tylko tych podstawowej potrzeby, ale właściwie wszystkich, na które akurat jest popyt. Pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie to zmieniły.

Wybuch pandemii w 2020 r. doprowadził do zatrzymania handlu międzynarodowego, zwłaszcza drogą morską. Pokazał, w jakim stopniu uzależnienie od globalnych łańcuchów produkcyjnych, które do niedawna dawało złudne poczucie bezpieczeństwa, jest przyczyną niedoborów surowców rolnych, materiałów i półproduktów, części zamiennych maszyn, a nawet środków transportu – nowych samochodów dostawczych czy kontenerów. W efekcie przez kilka lat żyliśmy w poczuciu zagrożenia, że zabraknie nawet podstawowych produktów spożywczych, czemu społeczeństwa wielu krajów dały wyraz, masowo wykupując towar w sklepach.

Kiedy natomiast powoli zaczynaliśmy już umieć żyć z COVID-19 dzięki masowym szczepieniom, wdrożonym procedurom i nowym lekom, wybuchła wojna w Ukrainie. Po raz kolejny świat stanął na granicy kryzysu żywnościowego – masowce załadowane zbożem nie mogły opuścić portu w Odessie na skutek rosyjskiej blokady na Morzu Czarnym. Okazało się, że niektóre kraje są w większości lub w pełni uzależnione od dostaw z Ukrainy i mogą paść ofiarą klęski głodu. Udało się jej uniknąć dzięki interwencyjnym dostawom oraz odblokowaniu drogi morskiej dla statków przewożących ukraińskie zboże.

W Europie żywności co prawda nie zabrakło, ale **niedobory i kłopoty z dostawami artykułów spożywczych były jedną z przyczyn narastającej inflacji**, która teraz rozlała się na wszystkie kraje świata – od pogrążonej w kryzysie finansowym Sri Lanki przez Argentynę i Turcję, gdzie ceny rosną z dnia na dzień, aż po Niemcy i Stany Zjednoczone, gdzie inflacja na obecnym poziomie nie była notowana od ponad 40 lat. To pokazuje, jak kruchy jest obecny zglobalizowany system produkcji żywności, w którym – jak w chaosie deterministycznym – machnięcie skrzydłami chińskiego motyla może doprowadzić do klęski głodu w rogu Afryki czy braku napojów gazowanych w Europie.

Niedobór surowców jest ryzykiem, którego jeszcze do niedawna nie przewidywali politycy z krajów unijnych. Obawiali się jedynie nadmiernych wzrostów cen.

Dobrze zrozumieli to politycy z krajów unijnych, którzy w ostatnich latach zaczęli **wprowadzać szereg działań osłonowych, polegających na obowiązku utrzymywania dodatkowych zapasów surowców, wspieraniu działalności lokalnych producentów i kontraktowaniu z wyprzedzeniem dostaw** nawet w odległych geograficznie krajach. Jednak wachlarz sprawdzonych narzędzi pozostaje wciąż ograniczony. Dotychczasowe interwencje protekcyjności, polegające na blokadach importowych, cłach osłonowych, kontyngentach czy rygorystycznych przepisach sanitarnych, były bowiem nakierowane na ochronę krajowych miejsc pracy, przedsiębiorstw i kapitału, a nie na zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego. Bezpieczeństwo to miało być bowiem zapewnione przez wolny rynek, którego niewidzialna ręka miała tak sterować podażą, aby ta odpowiadała bieżącym potrzebom. Jedyne, co stanowiło ryzyko, to nadmierny wzrost cen. Ale nigdy niedobór surowców.

W takiej sytuacji niedoboru narzędzi polityki gospodarczej to po stronie przedsiębiorstw, zwłaszcza tych zaliczanych do narodowych czempionów, leży dbanie o bezpieczeństwo żywnościowe. Co ważne, jest ono w ich żywotnym interesie ekonomicznym, ponieważ ograniczenia produkcyjne i przetwórcze uderzają w zyskowność biznesu. Wszelkie przestoje czy spadki podaży obniżają wolumen przychodów, który w krótkim okresie nie może być zrekomensowany podniesieniem marż. W rezultacie w sytuacji przerwanych łańcuchów dostaw zyskują krajowi producenci i przetwórcy, którzy bazują w większości na lokalnych poddostawcach. Widać to w danych z rankingu czempionów narodowych, w którym, mimo silnej konkurencji ze strony globalnych graczy, utrzymują się przedstawiciele branży przetwórstwa mleczarskiego (Mlekovita, SM Grajewo) czy handlu detalicznego (Dino).

W sytuacji przerwanych łańcuchów dostaw zyskują krajowi producenci i przetwórcy bazujący głównie na lokalnych dostawcach.

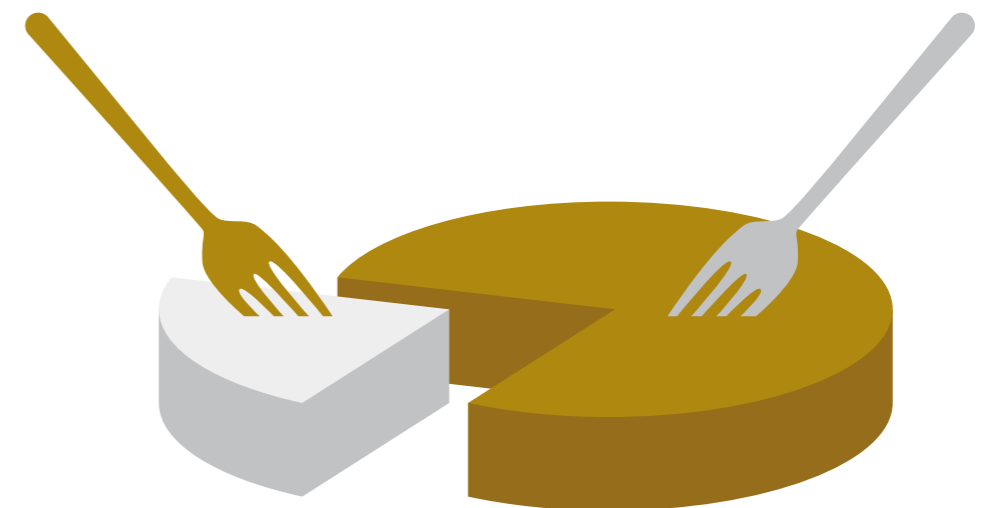
Polscy poddostawcy mogą też zyskać na nearshoringu, czyli procesie polegającym na skracaniu łańcucha dostaw przez międzynarodowe korporacje i przeniesienie kluczowych elementów ciągu produkcyjnego bliżej rynku zbytu. Polska już od lat jest bowiem atrakcyjną lokalizacją dla produkcji artykułów spożywczych przeznaczonych na rynek Unii Europejskiej, zwłaszcza państw Europy Środkowej i Wschodniej. Mają tu swoje zakłady praktycznie wszystkie międzynarodowe korporacje spożywcze, w tym Mars, Unilever, Nestlé, Danone. Część z nich powstała już w latach 90. i przyczyniła się do rozwoju polskich poddostawców i poprawy jakości oferowanych przez nich produktów, co z kolei przełożyło się na zwiększenie konkurencyjności krajowych firm na rynku międzynarodowym. Co ciekawe, również sama obecność międzynarodowych producentów żywności z ich wysrubowanymi standardami przekłada się na poprawę bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze jakościowym. Przykładowo, w 1995 r. odsetek mleka najwyższej jakości produkowanego na potrzeby krajowych firm był w Polsce o jedną trzecią niższy niż dla firm zagranicznych, a w 2000 r. – dzięki systematycznej standaryzacji – już na podobnym poziomie w obu grupach. Obecnie najszybszy rozwój widać w branży przetwórstwa mięsnego, gdzie krajowe zakłady mięsne (Biernacki, JBB Import, Skiba) systematycznie awansują w rankingu firm o największym wpływie na gospodarke i już za kilka lat mogą otrzymać tytuł aspirującego czempiona narodowego.

Polski rząd także chce budować bezpieczeństwo żywnościowe poprzez tworzenie czempionów narodowych, będących pod kontrolą państwa. Dzięki temu firmy te miałyby brać pod uwagę nie tylko parametry ekonomiczne swojej działalności, ale dbać również o realizację polityki gospodarczej państwa w zakresie bezpieczeństwa żywnościowego i ochrony miejsc pracy w rolnictwie. Działania te – w przeciwieństwie do sektora finansowego czy energetycznego – nie przyniosły jednak oczekiwanych skutków, zwłaszcza w zakresie zapewnienia lokalnych mocy wytwórczych. W kwietniu 2022 r. rząd stworzył Polską Grupę Spożywcą poprzez dokapitalizowanie działającej od początku XXI w. spółki Polski Cukier. Celem nowego podmiotu jest wykup innych przedsiębiorstw

działających w branży spożywczej, dzięki czemu będzie miał on większą siłę przetargową w relacjach z partnerami biznesowymi, a równocześnie „będzie podchodzić partnersko do relacji z polskim rolnikiem”. Przynajmniej tak wynika z deklaracji Ministerstwa Aktywów Państwowych. Ale do tej pory nie udało się rządowi stworzyć podmiotu konkurencyjnego ani względem zagranicznych, ani krajowych sieci handlowych.

Kolejne lata będą stały pod znakiem dalszego nearshoringu w branży przetwórstwa spożywczego wspieranego przez poszukiwania rozwiązań legislacyjnych, które mogą zwiększyć bezpieczeństwo żywnościowe Unii Europejskiej bez nadmiernego ograniczania konkurencji w ramach Wspólnoty. Elementy takiego ładu instytucjonalnego zapewne zostaną wpisane w koncepcję budowy autonomii strategicznej UE. Proponowane w Polsce rozwiązania budowy narodowych holdingów mają jednak niskie szanse zostać uwzględnione w tym projekcie i być promowane w innych krajach. W przeciwieństwie do branż regulowanych tego typu działania rządu w wysoce konkurencyjnym środowisku będą miały niski wpływ na rynek i w konsekwencji nie doprowadzą do poprawy bezpieczeństwa żywnościowego. Wręcz przeciwnie, tworzenie holdingu niesie ze sobą dodatkowe koszty związane z koordynacją działań wielu podmiotów, co może ograniczyć efektywność zarządczą i doprowadzić do utraty konkurencyjności firm konsolidowanych przez skarb państwa.

Ryzykiem dla bezpieczeństwa żywnościowego pozostaje też Europejski Zielony Ład, który – wprowadzony bez działań osłonowych dla rolników, w tym zwłaszcza wsparcia na modernizację i inwestycje w nowe technologie – doprowadzi do spadku unijnej produkcji rolnej i zwiększenia zależności od towarów importowanych. Równocześnie dobrze wdrożony i poparty odpowiednimi środkami finansowymi może doprowadzić w długim okresie do poprawy bezpieczeństwa żywnościowego Europy dzięki zwiększeniu bioróżnorodności i zmniejszeniu antropopresji. W rezultacie unijna produkcja rolna będzie bardziej odporna na zagrożenia natury biologicznej, zwłaszcza choroby zwierząt i roślin.



Czempioni sami o sobie



Monika Helak
badaczka
Polityka Insight

Minione pięć lat upłynęło pod znakiem zakłóceń i kryzysów, które wytrącają biznesy z rutyny i zmuszają do redefinicji priorytetów działalności. Czempioni narodowi musieli na nowo określić swoją rolę jako aktorzy życia społecznego, gospodarczego, a nawet przyrodniczego. Postanowiliśmy ich zapytać, jak sami widzą się w kontekście tak wielkich wydarzeń i procesów jak katastrofa klimatyczna, pandemia COVID-19 czy wojna w Ukrainie. To oznacza, że właściwe nam podejście badawcze, bazujące na liczbowym pomiarze jakości gospodarowania i organizacji w firmach, rozszerzyliśmy o perspektywę przedstawicieli firm.

Bardziej niż skuteczność w osiąganiu zysków interesowały nas refleksje przedsiębiorców na temat ich **relacji z szeroko pojętym otoczeniem biznesowym**. Pośród poruszonych kwestii znalazła się aktywność lobbingowa (np. przez zabieranie głosu w sprawie toczących się prac legislacyjnych lub angażowanie się w organizacje pracodawców), dodatkowe inwestycje w dobrostan pracowników, bezpieczeństwo, cyfryzację biznesu czy działania na rzecz ochrony klimatu. Ankietowani przedsiębiorcy odpowiadali na pytania zamknięte i otwarte – a wypowiedziała się zdecydowana większość respondentów, bo 19 spośród 21, które odesłały kwestionariusz. Przekrój firm, które nadesłały ankietę, jest na tyle szeroki, że na podstawie jakościowej analizy można **wytypować modele współpracy czempionów z otoczeniem oraz sprofilować strategie ich działalności biznesowej wobec wielkich zmian współczesności**.

Podstawowe ustalenia

Firmy okazały się niejednorodne – różnie definiują najważniejszych współpracowników czy typują nowe kierunki działalności. W związku z tym trudno mówić o dominującym profilu odpowiedzi (ich rozkład był dość równomierny). Niemniej **ponad połowa firm oświadczyła, że klimat był jednym z nowych obszarów, w których rozwijały swoją działalność od 2018 r.** W szczegółowych odpowiedziach organizacje te ujawniały przede wszystkim dążenia do redukcji kosztów środowiskowych, np. przez zmniejszenie zużycia surowców czy produkcji toksycznych odpadów (np. LPP w barwieniu tekstyliów), albo recyklingu (np. Alumetal wykorzystuje złogi metalowe). Część firm inwestuje także w nowe źródła energii, co jest udziałem także tych przedsiębiorstw, które żyją ze zużycia paliw kopalnych (takich jak PKN Orlen, inwestujących w technologie mikrojądrowe czy czystego wodoru, lub Jastrzębska Spółka Węglowa, która zobowiązała się do redukcji własnego śladu węglowego). W tej materii działają też spółki rozszerzające swoją działalność biznesową – np. Polsat Plus inwestuje w czystą energię, pochodzącą z wiatru czy słońca, co według szacunków firmy ma przynieść spadek emisji CO₂ o 2 mln ton rocznie. Z kolei LPP rozwija swój know-how prowadzenia biznesu przyjaźniejszego klimatowi poprzez dołączanie do międzynarodowych inicjatyw wymiany dobrych praktyk i zawierania zobowiązań dotyczących zużycia zasobów leśnych czy zrównoważonej produkcji bawełny.

Klimat i kwestie bezpieczeństwa to dwa obszary, które ankietowani najczęściej wskazywali jako rozwijane w swojej działalności biznesowej od 2018 r.

Nieco mniej, bo dziewięć firm zadeklarowało **zwiększenie zainteresowania kwestiami bezpieczeństwa**, np. w zakresie reorganizacji łańcucha dostaw czy wprowadzania nowych procedur zarządzania kryzysowego. Moment badania był bliższy czasowo wojnie w Ukrainie, jednak w otwartych odpowiedziach częściej uwidacznia się istotność doświadczenia pandemii COVID-19 jako wpływającej na działalność biznesową. Czempioni wkładali wysiłek w reorganizację pracy swoich pracowników, tak aby zwiększyć ich bezpieczeństwo zdrowotne i tym samym ograniczyć ryzyko nagłego przerwania działalności;

wprowadzili nowe procedury BHP oraz ułatwiali dostęp do testów na obecność koronawirusa i szczepień ochronnych. Naturalnie aktywnie w tym zakresie działały firmy farmaceutyczne, takie jak Polpharma czy Adamed. Co ważne, ich zaangażowanie nie sprowadzało się do doraźnych korekt wymuszonych ówczesnych prawem, lecz przekładało się na zmianę kierunków strategicznych. Polpharma powołała np. nową strukturę – Dział Bezpieczeństwa, który długofalowo odpowiada za ten aspekt działalności firmy.

Czempioni poczuwają się nie tylko do odgrywania istotnej roli w życiu gospodarczym, lecz także politycznym kraju.

Konieczność zainteresowania się sprawami bezpieczeństwa niejednokrotnie przemodelowała dotychczasowy biznes. Przykładowo Selena regularnie monitoruje otoczenie m.in. pod kątem zagrożeń sanitarnych czy wahań cen, by zawczasu modyfikować strategię działań. LPP, tym razem w kontekście wojny w Ukrainie, zdecydowała się zmienić kierunek ekspansji zagranicznej, co z jednej strony wiązało się z kosztami wycofania się z rynków wschodnich i utraty tamtejszych kontaktów i zasobów, a z drugiej pchnęło firmę na nowe tory. Wojna w Ukrainie pojawia się w odpowiedziach jedynie wyjątkowo, co wynika ze związania czempionów narodowych przede wszystkim z zachodnimi, głównie unijnymi rynkami.

Dwie strategie: zmiana skali i zmiana jakości

W tegorocznym badaniu interesowały nas nie tylko nowe treści, lecz także formy działań czempionów. Z odpowiedzi na ankietę wynika, że czempioni reagują na istniejące trendy, zwłaszcza na te wytyczane przez państwo. **Większość z nich zadeklarowała, że nadobowiązkowo inwestuje w strategiczne obszary rozwoju wskazane przez rząd** (takie jak OZE czy samochody elektryczne). Niewiele mniej, bo 11 przedsiębiorców, **zadeklarowało udział w toczących się debatach legislacyjnych** – czempioni poczuwają się nie tylko do odgrywania istotnej roli w życiu gospodarczym, lecz także politycznym.

Ostatnie pięć lat skłoniło część czempionów do **jakościowej reorientacji swoich biznesów**, co oznacza włączenie się w nowe aktywności, odmienne od dotychczasowego profilu firmy, i uczynienie ich istotną częścią wydatków oraz wizerunku. Częściowo wyraża się to w poszukiwaniu nowych obszarów działalności, jak to ma miejsce np. w przypadku Polsatu Plus, firmy medialno-komunikacyjnej inwestującej obecnie także w energię. **Znacząco zwiększa się też obszar społecznej odpowiedzialności firm.** Niejednokrotnie jest to działalność, która angażuje twarde aktywa finansowe lub oznacza działalność międzynarodową. Przykładowo Adamed nawiązał współpracę z ukraińskimi organizacjami trzeciego sektora. Grupa Ciech włącza się w działania wytyczane przez organizacje międzynarodowe, np. dołączając do United Nations Global Compact. POLREGIO od lutego do kwietnia 2022 r. przewiozło 260 tys. uchodźców z Ukrainy (we współpracy z kolejami ukraińskimi i niemieckimi). Z kolei Grupa Azoty przeznaczyła 4 mln zł na dofinansowanie działalności szpitali podczas pandemii koronawirusa w Polsce.

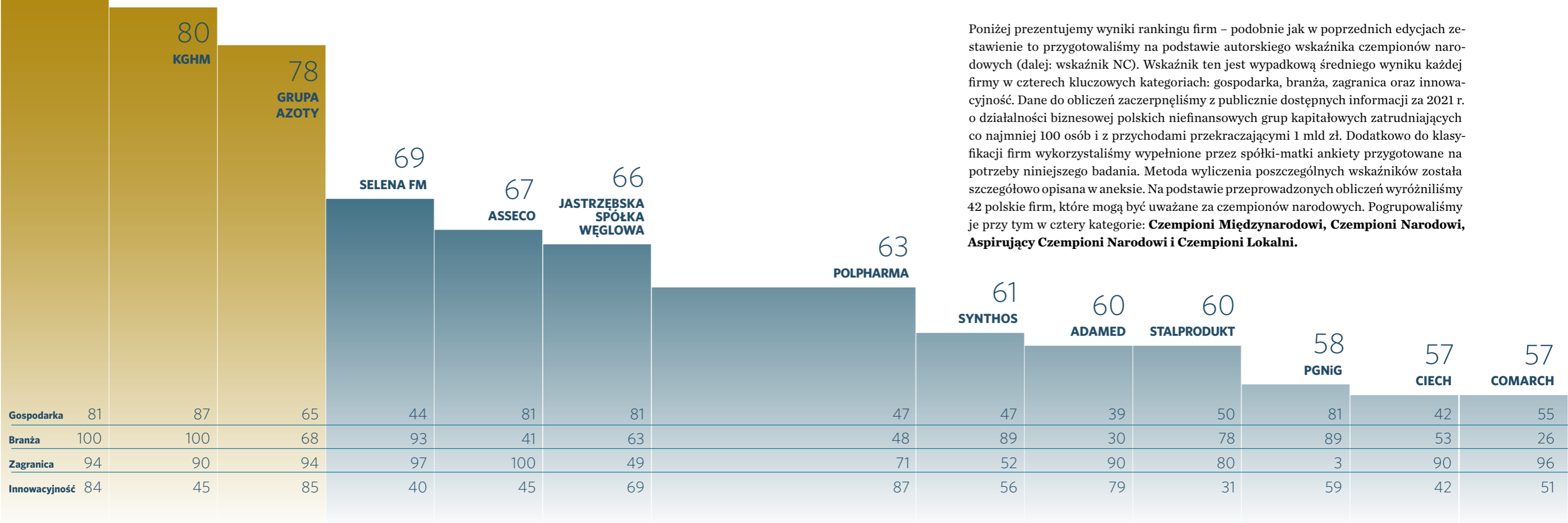
Jednocześnie, mimo potencjalnych przestojów i wzrostu kosztów prowadzenia działalności, czempioni niejednokrotnie istotnie zwiększają jej skalę. W pewnym zakresie dotyczy to wszystkich badanych przez nas firm, ale w szczególności stało się to udziałem Grupy Azoty (budowa terminalu przeładunkowego), Polpharmy (budowa nowego zakładu produkcyjnego), Grupy Asseco (przyłączenie ponad 60 spółek do grupy), PKN Orlen (duża fuzja korporacyjna) oraz Jastrzębskiej Grupy Węglowej (znaczące zwiększenie wydobycia surowców). Tego typu kroki mogą wydawać się oczywiste z perspektywy rozwijających się biznesów, jednak wobec ogólnie niskiej skłonności inwestycyjnej polskich firm oraz kontekstu licznych kryzysów przekładających się na wzrosty cen działalności są one godne wyróżnienia. Tym samym można powiedzieć, że **czempioni zwiększają swój udział w życiu społeczno-gospodarczym przez świadomą ekspansję biznesową.** O świadomości świadczy powoływanie się na istotne konteksty polityczne – przykładowo PKN Orlen prowadzi działania w kierunku importu energii elektrycznej z Ukrainy, co zwiększa niezależność energetyczną Polski z jednej strony, a z drugiej przyczynia się do poprawy perspektyw gospodarczych jej sąsiada.



Jakie cechy powinien mieć polski narodowy czempion

Większość rankingów firm opracowywanych w Polsce skupia się wyłącznie na wielkości przedsiębiorstwa lub grupy kapitałowej mierzonej podstawowymi wskaźnikami makroekonomicznymi – przychodem, zyskiem, eksportem czy zatrudnieniem. Jednak to tylko jeden z wymiarów, na który kładzie się nacisk w polskim dyskursie publicznym o czempionach narodowych. Oprócz wielkości przedsiębiorstw ważna jest także ich wydajność, rola w branży, obecność na rynku międzynarodowym czy inwestycje w rozwój i innowacyjność.





Zwycięzcy rankingu czempionów narodowych

Poniżej prezentujemy wyniki rankingu firm – podobnie jak w poprzednich edycjach zestawienie to przygotowaliśmy na podstawie autorskiego wskaźnika czempionów narodowych (dalej: wskaźnik NC). Wskaźnik ten jest wypadkową średniego wyniku każdej firmy w czterech kluczowych kategoriach: gospodarka, branża, zagranica oraz innowacyjność. Dane do obliczeń zaczerpnęliśmy z publicznie dostępnych informacji za 2021 r. o działalności biznesowej polskich niefinansowych grup kapitałowych zatrudniających co najmniej 100 osób i z przychodami przekraczającymi 1 mld zł. Dodatkowo do klasyfikacji firm wykorzystaliśmy wypełnione przez spółki-matki ankiety przygotowane na potrzeby niniejszego badania. Metoda wyliczenia poszczególnych wskaźników została szczegółowo opisana w aneksie. Na podstawie przeprowadzonych obliczeń wyróżniliśmy 42 polskie firmy, które mogą być uważane za czempionów narodowych. Pogrupowaliśmy je przy tym w cztery kategorie: **Czempioni Międzynarodowi**, **Czempioni Narodowi**, **Aspirujący Czempioni Narodowi** i **Czempioni Lokalni**.

Czempioni Międzynarodowi (wskaźnik NC: >75 pkt.)

Grupę tę tworzą duże innowacyjne firmy, które działają również za granicą i są liderami w swoich branżach zarówno w kraju, jak i w regionie. W najnowszej edycji na pozycji lidera umocnił się PKN Orlen – osiągnął aż 90 pkt. na 100 możliwych do uzyskania. Jest to najwyższa wartość w historii badania – ubiegłoroczny rekord (87 pkt.) również należał do Orlenu. Wzrost punktacji wynikał wyłącznie z poprawy notowań w kategorii „branża” – w ostatnich latach firma umacniała się na pozycji lidera w branży paliwowej, czego kulminacją było przejście Grupy Lotos zakończone formalnie z początkiem sierpnia 2022 r. (z tego powodu Grupa Lotos przestała być uwzględniana w rankingu). Podobnie jak przed rokiem wiceliderem rankingu była firma KGHM Polska Miedź, która odnotowała nieznaczny spadek wskaźnika (do 80 z 85 pkt.). Co ważne, po raz pierwszy w historii badania do grona Czempionów Międzynarodowych dołączyła Grupa Azoty, osiągając 78 pkt. – aż o 20 pkt. wyższy niż w poprzedniej edycji badania. Ten rekordowy skok grupa zawdzięcza bardzo szybkiemu rozwojowi, zwłaszcza na rynkach zagranicznych, i zwiększeniu nakładów na innowacyjność.

Czempioni Narodowi (wskaźnik NC: 56-75 pkt.)

Firmy z tej grupy spełniają większość wyznaczników narodowego czempiona, ale są obszary, które mogą poprawić, by zostać Czempionami Międzynarodowymi – miewają za mały wpływ na gospodarkę, niekiedy za niski udział w swojej branży, a czasem są za słabo obecni za granicą. W tym roku na pierwszą lokatę w tej grupie wskoczyła Selena FM, uzyskując 69 wobec 59 pkt. w poprzedniej edycji, dzięki czemu udało jej się prześcignąć Asseco Poland, którego wskaźnik NC spadł do 67 z 73 pkt. Awans Seleny FM wynikał przede wszystkim z rozwoju organicznego i umocnienia swojej pozycji względem branżowych konkurentów. Również pozostali Czempioni Narodowi mają wysokie pozycje w każdej z czterech analizowanych przez nas kategorii – niektóre z nich, jak JSW czy PGNiG, są bardzo duże, ale nie jest to warunek konieczny. Część Czempionów Narodowych plasuje się w trzeciej i czwartej dziesiątce pod względem wpływu na gospodarkę (Polpharma, Synthos, Ciech). W tej edycji rankingu status Czempionów Narodowych uzyskała tylko jedna nowa firma – spółka informatyczna Comarch, która poprawiła swój wynik na 57 pkt. (w porównaniu do 54 pkt. w poprzedniej edycji).

Aspirujący Czempioni Narodowi (wskaźnik NC: 36-55 pkt.)

Firmy z tej grupy działają bardzo sprawnie i mają sporo cech narodowych czempionów, ale w wielu obszarach muszą poprawić wskaźniki, by awansować i spełnić wszystkie kryteria potrzebne do zdobycia tego tytułu. W większości są to przedsiębiorstwa o niewielkim wpływie na gospodarkę, o niskim kapitale lub o niskich wynagrodzeniach, zatrudniające małą liczbę pracowników. Mają za to wysokie odsetki sprzedaży na eksport, są aktywne w obszarze innowacji i zwykle lepiej radzą sobie w swojej branży niż lokalni czempioni. Niemniej w tym roku po raz kolejny grono Aspirujących Czempionów Narodowych zasiadła firma o dużym wpływie na gospodarkę – Polskie Sieci Elektroenergetyczne. Aspirujący Czempioni Narodowi mają duże szanse, by stać się pełnoprawnymi Czempionami Narodowymi w najbliższych latach, ale ze względu na dużą konkurencję utrzymanie wyższych pozycji wcale nie jest pewne. Po okresie prosperity ponownie do grupy Aspirujących Czempionów Narodowych trafiły spółki Boryszew i LPP – Czempioni Narodowi poprzedniej edycji.

Miejsce w rankingu	Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność	
14	GRUPA KĘTY S.A.	54	46	46	89	35
14	KRUK S.A.	54	44	100	44	30
16	AMICA S.A.	53	37	28	98	47
17	BORYSZEW S.A.	52	49	39	91	28
18	LPP S.A.	51	64	33	98	12
19	WIELTON S.A.	49	39	37	91	29
20	INTER CARS S.A.	46	45	53	58	26
20	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	46	82	52	4	44
22	MLEKOVITA S.A.	43	38	21	80	35
22	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	43	62	64	15	31
24	PRESS GLASS SP. Z O.O.	41	36	24	95	8
25	CCC S.A.	40	47	38	62	13
26	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	39	63	31	7	52
27	TDJ S.A.	38	41	45	55	10
28	ENEA S.A.	37	71	49	0	30
29	CYFROWY POLSAT S.A.	36	69	46	0	28
29	POCZTA POLSKA S.A.	36	59	54	13	17
29	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	36	72	30	2	38

Czempioni Lokalni (wskaźnik NC: 25-35 pkt.)

To zwykle liderzy w swojej branży, którzy mają duży wpływ na gospodarkę. Jednak w większości przypadków są skoncentrowani wyłącznie na rynku krajowym, a ich sytuacja biznesowa zależy od koniunktury w branży. W rezultacie mają najgorsze wyniki w kategoriach „ekspansja zagraniczna” i „innowacyjność”. Do tej grupy zaliczają się przede wszystkim duże spółki skarbu państwa, od przedsiębiorstw energetycznych aż po spółki z branży transportowej, a także kilka prywatnych firm usługowych: IMPEL, Agora, Benefit System czy tegoroczny beniaminek, spółka Drutex. Lokalni Czempioni Narodowi zwykle nie mają aspiracji, by stać się pełnoprawnym Czempionem Narodowym, gdyż koncentrują się na swoim podstawowym biznesie i rynku lokalnym. Jeżeli chcieliby awansować, musieliby wyjść z niszy rynkowej lub zająć czołowe pozycje na świecie w swojej branży. Firmy energetyczne musiałyby dokonywać akwizycji zagranicznych, a wydawcy wyjść poza granice Polski.

Miejsce w rankingu	Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność	
32	AGORA S.A.	33	46	35	23	27
32	DRUTEX S.A.	33	37	35	45	13
32	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	33	67	47	0	17
32	SANOK RUBBER COMPANY S.A.	33	36	40	44	13
36	WĘGLOKOKS S.A.	32	42	2	67	16
37	COGNOR HOLDING S.A.	31	36	43	13	30
38	OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.	30	49	42	0	30
38	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	30	62	29	4	24
40	IMPEL S.A.	29	44	63	2	8
41	PERN S.A.	27	37	44	12	16
42	BENEFIT SYSTEMS S.A.	25	38	16	26	20

Pozostałe duże firmy (wskaźnik NC: <25 pkt.)

To ponad 80 innych przedsiębiorstw z przychodami powyżej 1 mld zł i zatrudnieniem powyżej 100 osób, ale ze zbyt małym potencjałem, by mieć znaczny wpływ na gospodarkę. Niektóre z nich znalazły jednak niszę i zostały ukrytymi czempionami – znanymi pod obcymi markami lub pod marką swoich produktów, będąc często monopolistami dla europejskich sieci handlowych. Co ważne, pandemia nieco wyhamowała dynamikę rozwoju polskich przedsiębiorstw i w rezultacie obecna edycja rankingu uwzględniła 126 grup kapitałowych, czyli dokładnie tyle samo, ile edycja bazująca na danych z 2019 r.

43	ERBUD S.A.	24	46	13	12	26
44	DINO POLSKA S.A.	23	57	24	0	10
44	POLENERGIA S.A.	23	38	30	0	23
46	EURO NET SP. Z O.O.	22	38	37	0	13
46	PELION S.A.	22	41	29	4	12
46	TELEWIZJA POLSKA S.A.	22	49	16	0	25
49	NEUCA S.A.	21	39	30	1	13
50	POLREGIO S.A.	18	40	27	0	6

Zmiany w porównaniu z poprzednią edycją

Ze względu na bezprecedensowy wpływ pandemii COVID-19 na prowadzenie działalności gospodarczej, zdecydowaliśmy się pominąć przy opracowywaniu rankingu dane za rok 2020 - czwarta edycja rankingu bazowała na danych z 2019 roku, a tegoroczna (piąta) na informacjach o firmach za 2021 rok. **Średnia wartość wskaźnika NC w rankingu 2022 spadła do 43 pkt.** To, co prawda, więcej niż w edycji bazującej na danych za 2018 r. (40 pkt.), ale mniej niż w zeszłorocznej (45 pkt.). Spadek wynika przede wszystkim z wpływu pandemicznej recesji na dynamikę rozwoju większości firm, a także możliwości ich ekspansji zagranicznej. **W porównaniu do poprzedniej edycji silnie spadła innowacyjność czempionów narodowych – ich nakłady na badania i rozwój czy udział w konsorcjach naukowych.** Z informacji uzyskanych od NCBiR wynika, że żadna z 50 największych firm nie uczestniczyła w 2021 r. w konsorcjum naukowym finansowanym ze środków publicznych. W tych trudnych warunkach kilka firm poradziło sobie jednak nad wyraz dobrze, co znajduje odzwierciedlenie w większym niż w poprzednich edycjach przetasowaniu miejsc na liście i zmianach we wskaźniku NC uzyskanym przed poszczególne grupy kapitałowe. **Na szczególną uwagę zasługuje Grupa Azoty, która poprawiła swój wynik aż o 20 pkt.** (awans o siedem pozycji). Znacząco awansowała również firma Kruk (awans o 19 miejsc), która zyskała na ekspansji zagranicznej i wzroście obsługiwanych wierzycieli w okresie pandemii. Warto przy tym wspomnieć, że Kruk był debiutantem w poprzedniej edycji badania, co oznacza, że 2021 r. był kolejnym rokiem szybkiego wzrostu skali działalności tej firmy. Również spółka Inter Cars, której rozwoju nie zatrzymał kryzys w motoryzacji wywołany niedoborem części zamiennych.

Pandemiczne perturbacje wywołały także rekordową liczbę zmian podmiotów uwzględnianych na liście 50 narodowych czempionów. W tym roku znalazło się na niej **aż 10 nowych grup kapitałowych, w tym pięciu debiutantów** (Press Glass, Drutex, PERN, Neuca oraz Euro-Net, czyli właściciele sieci marki RTV EURO AGD), a także trzy firmy powracające do czołówki (Węglkokoks, Cognor Holding oraz Polenergia). Pozostałe dwie nowe grupy kapitałowe to podmioty, które zastąpiły firmy notowane w poprzednim rankingu na skutek przejęć kapitałowych i zmian w sposobie konsolidacji wyników – TDJ zastąpił swoją spółkę-córkę Famur, natomiast Polskie Koleje Państwowe zastąpiły dwie, wcześniej notowane osobno, firmy z grupy kapitałowej, czyli PKP Intercity oraz PKP Cargo.

W porównaniu z poprzednią edycją z listy 50 firm o największym znaczeniu dla gospodarki na skutek restrukturyzacji i zmian własnościowych wypadły Grupa Lotos oraz Polimex-Mostostal. Dwie inne grupy kapitałowe – Porty Lotnicze oraz Stocznia Gdańska – nie mogły być dłużej notowane, ponieważ na skutek pandemii ich przychody w 2021 r. spadły poniżej 1 mld zł. Z rankingu wypadły również dwie firmy, które zdecydowały się nie udostępnić nam swoich wyników, a których raporty roczne nie były dostępne w momencie zakończenia badania w KRS. Były to Cersanit oraz Polska Grupa Zbrojeniowa. Ostatnią firmą, która wypadła z zestawienia na skutek znacznego ograniczenia obrotów były Polskie Linie Lotnicze LOT, co wynikało ze spadku liczby przewozów na skutek pandemii.

W 2021 r. nie dokonaliśmy żadnych zmian w metodyce liczenia wskaźnika NC. Równocześnie jednak otrzymane nowe dane z NCBiR o udziale firm w konsorcjach naukowych po wygaśnięciu projektów z Horyzontu 2020, zwiększenie szczegółowości raportowania części grup kapitałowych, a także zmiana głównej klasy działalności gospodarczej niektórych grup (np. Cyfrowy Polsat na skutek zmian w przychodach poszczególnych segmentów grupy od tej edycji jest klasyfikowany jako firma prowadząca działalność w zakresie telekomunikacji bezprzewodowej, z wyłączeniem telekomunikacji satelitarnej) miały niewielki wpływ na porównywalność wyników przedsiębiorstw w tej i poprzedniej edycji badania.

1	◆	PKN ORLEN S.A.
2	◆	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.
3	▲	GRUPA AZOTY S.A.
4	▲	SELENA FM S.A.
5	▼	ASSECO POLAND S.A.
6	▼	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.
7	▼	POLPHARMA S.A.
8	◆	SYNTHOS S.A.
9	▼	ADAMED PHARMA S.A.
9	▲	STALPRODUKT S.A.
11	▲	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.
12	▲	CIECH S.A.
12	▼	COMARCH S.A.
14	▲	GRUPA KĘTY S.A.
14	▲	KRUK S.A.
16	▲	AMICA S.A.
17	▼	BORYSZEW S.A.
18	▼	LPP S.A.
19	▲	WIELTON S.A.
20	▲	INTER CARS S.A.
20	▲	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.
22	▲	MLEKOVITA S.A.
22	🔄	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.
24	★	PRESS GLASS SP. Z O.O.
25	▲	CCC S.A.
26	▲	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.
27	🔄	TDJ S.A.
28	▲	ENEA S.A.
29	▲	CYFROWY POLSAT S.A.
29	▼	POCZTA POLSKA S.A.
29	◆	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.
32	▲	AGORA S.A.
32	★	DRUTEX S.A.
32	▲	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.
32	▲	SANOK RUBBER COMPANY S.A.
36	★	WĘGLOKOKS S.A.
37	★	COGNOR HOLDING S.A.
38	◆	OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.
38	▼	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.
40	▲	IMPEL S.A.
41	★	PERN S.A.
42	◆	BENEFIT SYSTEMS S.A.
43	▲	ERBUD S.A.
44	▲	DINO POLSKA S.A.
44	★	POLENERGIA S.A.
46	★	EURO NET SP. Z O.O.
46	▲	PELION S.A.
46	▲	TELEWIZJA POLSKA S.A.
49	★	NEUCA S.A.
50	◆	POLREGIO S.A.

- Czempioni Międzynarodowi
- Czempioni Narodowi
- Aspirujący Czempioni Narodowi
- Czempioni Lokalni
- Pozostałe duże firmy
- ▲ wzrost w rankingu
- ◆ to samo miejsce w rankingu
- ▼ spadek w rankingu
- ★ nowy w rankingu
- 🔄 zastąpienie podmiotu

Klasyfikacje czempionów w poszczególnych kategoriach



- Czempioni Międzynarodowi
- Aspirujący Czempioni Narodowi
- Czempioni Narodowi
- Czempioni Lokalni

Gospodarka

Nowym liderem w kategorii „gospodarka”, odzwierciedlającej wkład danej firmy w rozwój gospodarczy Polski, została spółka KGHM. Wyprzedziła tym samym PGE, która w ostatnich latach systematycznie traciła w porównaniu ze swoimi największymi konkurentami, zwłaszcza z branży górniczej i energetycznej – na dalszych lokatach pierwszej dziesiątki uplasowały się JSW, PKN Orlen, PGNiG, ENEA, Tauron i PKP. Ta grupa firm tworzy czołówkę w tej kategorii od pierwszej edycji badania. Ich sukces wynika z bardzo wysokiej pozycji we wszystkich podkategoriach. To rezultat korzyści skali w branży, znacznej wielkości pojedynczego przedsiębiorstwa, a także wysokiej kapitałochłonności branży energetycznej, skutkującej dużymi zasobami środków trwałych i wysokimi inwestycjami.

W rankingu gospodarczym stosunkowo wysokie pozycje zajęły firmy z grupy lokalnych czempionów, co wynika z ich dużej skali działalności oraz wysokich barier wejścia ustanawianych przez państwo, które daje im pozycję quasi-monopolistyczną w swojej branży. W rezultacie wyraźnie widać dominację spółek, które są własnością skarbu państwa, zwłaszcza z branży energetycznej. Podobnie jak w poprzednich latach jedynie dwie prywatne firmy znalazły się w pierwszej dziesiątce w kategorii gospodarka: polski lider usług IT, czyli Asseco Poland, oraz największy koncern medialno-komunikacyjny, czyli Cyfrowy Polsat. Listę 50 firm o największym wpływie na gospodarkę zamykają Aspirujący Czempioni Narodowi oraz przedsiębiorstwa, które dopiero od niedawna są w rankingu: Cognor Holding, Press Glass czy Sanok Rubber Company.

	Gospodarka	Wartość dodana	Zatrudnienie	Średnie wynagrodzenia	Fundusz płac	Płynność i wypłacalność	Wkład do budżetu państwa	Inwestycje i środki trwałe	Kapitalizacja	
1	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	87	94	88	100	39	53	100	93	100
2	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	82	91	90	46	35	71	100	98	100
3	ASSECO POLAND S.A.	81	82	86	100	81	97	80	37	100
3	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	81	80	87	84	70	64	100	65	99
3	PKN ORLEN S.A.	81	100	89	40	19	55	100	98	100
3	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	81	95	83	54	20	73	100	97	100
7	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	72	76	84	34	50	54	79	89	100
8	ENEA S.A.	71	75	78	34	36	72	87	83	100
9	CYFROWY POLSAT S.A.	69	82	65	44	11	94	100	62	100
10	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	67	73	90	0	57	37	54	100	75
11	GRUPA AZOTY S.A.	65	66	76	0	38	58	100	81	100
12	LPP S.A.	64	67	87	0	35	43	100	80	54
13	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	63	58	51	100	22	88	100	55	75
14	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	62	74	89	31	78	0	50	60	0
14	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	62	65	80	19	62	52	54	60	75

Branża

Czołówka rankingu branżowego jest silnie zróżnicowana zarówno pod względem branżowym, jak i właścicielskim. Liderami są firmy, które mają pozycję monopolistyczną w swojej branży (PKN Orlen, KGHM czy PGNiG), często dzięki wsparciu państwa. Jednak również firmy prywatne, bez wsparcia publicznego, są w stanie zostać monopolistą lub liderem w swoim sektorze. Takimi pozytywnymi przykładami są Kruk, Selena FM, Synthos czy IMPEL, który zajął w tym roku 10. miejsce w tej kategorii.

Na uwagę zasługuje też relatywnie niska pozycja większości Lokalnych Czempionów. To w wielu przypadkach skutek niekorzystnego porównania ich wyników ze średnią rentownością i zyskownością pozostałych przedsiębiorstw działających w branży. Nie jest to jednak nic wyjątkowego – zwykle duże państwowe przedsiębiorstwa mają niższą rentowność niż małe prywatne firmy z tej samej branży. Dość słabo w tej kategorii radzą sobie też firmy z rynków o bardzo wysokiej konkurencji – produkcja artykułów spożywczych, handel detaliczny i hurtowy czy transport. Na tle innych firm negatywnie wyróżnia się Telewizja Polska, która systematycznie traci swoją pozycję w branży medialnej.



	Branża	Udział w wartości dodanej wszystkich klas i w zatrudnieniu klasy głównej	Rentowność i zyskowność na tle branży głównej	Nazwa głównej klasy PKD (numer)	Liczba pozostałych ważnych sekcji działalności gospodarczej
1	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	100	100	Górnictwo pozostałych rud metali nieżelaznych (07.29)	4
1	KRUK S.A.	100	100	Działalność świadczona przez agencje inkasa i biura kredytowe (82.91)	1
1	PKN ORLEN S.A.	100	100	Wytwarzanie i przetwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej (19.20)	5
4	SELENA FM S.A.	93	100	Produkcja klejów (20.52)	7
5	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	89	100	Handel paliwami gazowymi w systemie sieciowym (35.23)	4
5	SYNTHOS S.A.	89	89	Produkcja kauczuku syntetycznego w formach podstawowych (20.17)	5
7	STALPRODUKT S.A.	78	71	Produkcja ołowiu, cynku i cyny (24.43)	2
8	GRUPA AZOTY S.A.	68	74	Produkcja nawozów i związków azotowych (20.15)	3
9	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	64	68	Transport kolejowy towarów (49.20)	0
10	IMPEL S.A.	63	67	Specjalistyczne sprzątanie budynków i obiektów przemysłowych (81.22)	12
10	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	63	51	Wydobywanie węgla kamiennego (05.10)	4
12	POCZTA POLSKA S.A.	54	70	Działalność pocztowa objęta obowiązkiem świadczenia usług powszechnych (operatora publicznego) (53.10)	6
13	CIECH S.A.	53	53	Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów nieorganicznych (20.13)	4
13	INTER CARS S.A.	53	38	Sprzedaż hurtowa części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli (45.31)	6
15	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	52	66	Wytwarzanie energii elektrycznej (35.11)	2

Zagranica

Liderem rankingu w kategorii „zagranica” pozostała grupa kapitałowa Asseco, która jako jedyna uzyskała maksymalny możliwy wynik, czyli 100 pkt. W całej historii naszego badania to właśnie Asseco jest najbardziej prężnie rozwijającą się firmą na rynku międzynarodowym z uznaną pozycją w wielu krajach – od Bliskiego Wschodu po Amerykę Południową. Jest jednak również wiele innych grup kapitałowych, które mają świetne wyniki w tej kategorii. Zaraz za liderem w rankingu uplasowały się firmy przetwórstwa przemysłowego: Amica, LPP i Selena FM. Inna firma IT, czyli Comarch, zajęła z kolei miejsce piąte.

Ranking zagraniczny zamykają głównie Lokalni Czempioni. Ich niska ranga w tej kategorii dała nazwę całej grupie firm. Są one bowiem w większości nastawione na rynek lokalny – nie mają firm za granicą ani nie sprzedają swoich produktów do odbiorców spoza Polski. Wiele firm w naszym rankingu nie podaje w ogóle danych dotyczących eksportu towarów czy usług, bo mają z reguły minimalne znaczenie dla działalności grupy, dlatego przypisaliśmy im zero punktów w tej kategorii. Najwyższą notę w grupie Lokalnych Czempionów otrzymał Węgłokoks – firma systematycznie rozwijająca zagraniczne obroty w handlu polskimi nośnikami energii. Warto również zwrócić uwagę na awans Grupy Azoty, która dzięki rozwojowi działalności zagranicznej poprawiła swoją pozycję – z miejsca 28. na 7., ex aequo z PKN Orlen, i dzięki temu po raz pierwszy w historii badania uzyskała status Czempiona Międzynarodowego.

Innowacyjność

Zmiany w danych o konsorcjach naukowych spowodowały liczne przetasowania w tej kategorii. Mimo to pozycję lidera utrzymała Polpharma, uzyskując 87 pkt. (tyle samo, co w poprzedniej edycji badania). Tuż za nią uplasowała się Grupa Azoty (awans z 10. miejsca) oraz PKN Orlen, która utrzymała trzecie miejsce na podium. Ten świetny rezultat pokazuje, że polscy Czempioni Narodowi dbają o innowacyjność, nie tylko w branżach tradycyjnie nastawionych na badania i rozwój, jak IT (Comarch zajął miejsce dziewiąte, a Asseco miejsce 11.), ale też w przetwórstwie przemysłowym. Nawet firmy, które powszechnie nie są uznawane za innowacyjne, jak te z branży górniczej, mają bardzo dobre wyniki w tej kategorii. Przykładowo Jastrzębska Spółka Węglowa wspięła się na piąte miejsce (z ósmego przed rokiem) dzięki inwestycjom w badania i rozwój, współpracy z nauką oraz systematycznemu powiększaniu bazy patentowej.

Warto zauważyć, że o ile Czempioni Międzynarodowi i Czempioni Narodowi uplasowali się wysoko na liście w tej kategorii, o tyle firmy z pozostałych grup są przemieszane między sobą w rankingu. Wskazuje to, że stopień innowacyjności nie zależy tak bardzo od branży, akcjonariatu czy aktywności międzynarodowej; raczej od nastawienia samego zarządu i strategii działalności danej grupy kapitałowej. Wielu przedsiębiorców nie uświadomiło sobie niestety jeszcze, jak ważne jest inwestowanie w badania i rozwój oraz szeroko rozumiany kapitał ludzki. Bez tego jednak żadna polska firma nie ma możliwości stać się pełnoprawnym Czempionem Narodowym czy Międzynarodowym.

Podobnie jak w ubiegłych latach wiele firm nie raportuje i nie zbiera danych na ten temat i często nie dysponuje informacjami, ilu pracowników zajmuje się rozwojem innowacyjnych produktów w firmie. Ranking pokazuje zatem, że jedynie nieliczne polskie duże firmy kładą nacisk na innowacyjność i interesują się rozwojem nowych technologii. Jest to jedno z niedociągnięć polskich czempionów, które powinny cechować się nie tylko wysoką wydajnością na pracownika, ale też ciągle inwestować w rozwój własnej produktywności. Dlatego organizacjom, które nie gromadzą i nie sprawozdają tego typu danych, przypisaliśmy w rankingu zerową wartość wskaźnika w podkategorii badania i rozwój.

		Zagranica	Działalność zagraniczna	Eksport
1	ASSECO POLAND S.A.	100	100	100
2	AMICA S.A.	98	91	100
2	LPP S.A.	98	88	100
4	SELENA FM S.A.	97	86	100
5	COMARCH S.A.	96	79	100
6	PRESS GLASS SP. Z O.O.	95	75	100
7	GRUPA AZOTY S.A.	94	68	100
7	PKN ORLEN S.A.	94	71	100
9	BORYSZEW S.A.	91	55	100
9	WIELTON S.A.	91	56	100
11	ADAMED PHARMA S.A.	90	51	100
11	CIECH S.A.	90	51	100
11	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	90	51	100
14	GRUPA KĘTY S.A.	89	46	100
15	MLEKOVITA S.A.	80	0	100
15	STALPRODUKT S.A.	80	23	95

		Innowacyjność	Własność intelektualna	Działalność B+R	Współpraca z nauką	Wydajność pracy
1	POLPHARMA S.A.	87	84	98	100	64
2	GRUPA AZOTY S.A.	85	100	83	87	63
3	PKN ORLEN S.A.	84	100	53	84	100
4	ADAMED PHARMA S.A.	79	90	88	100	24
5	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	69	52	69	90	67
6	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	59	90	50	0	100
7	SYNTHOS S.A.	56	91	34	0	100
8	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	52	42	75	4	100
9	COMARCH S.A.	51	53	100	0	50
10	AMICA S.A.	47	87	47	0	47
11	ASSECO POLAND S.A.	45	16	100	0	77
11	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	45	83	b.d.	0	100
13	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	44	80	b.d.	0	100
14	CIECH S.A.	42	28	62	0	94
15	SELENA FM S.A.	40	49	61	0	50



Klasyfikacja czempionów według głównych sektorów gospodarki

W pierwszej 50 rankingu narodowych czempionów **najwięcej znalazło się przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego**. W sumie było to 16 grup kapitałowych – o trzy mniej niż w poprzedniej edycji. Na tę liczbę złożyło się dwóch Czempionów Międzynarodowych oraz po sześciu Narodowych Czempionów i Aspirujących Czempionów Narodowych. Ich średni wskaźnik NC to 55 – w rankingu branż lepszy wynik uzyskały tylko firmy zajmujące się górnictwem i wydobywaniem. Oznacza to, że **przewaga konkurencyjna polskiej gospodarki jest oparta na przemyśle, który z kolei nastawiony jest w wysokim stopniu na działalność zagraniczną** – firmy przetwórstwa przemysłowego miały średni indeks w kategorii „zagranica” na poziomie 79 pkt., druga w kolejności branża ICT miała tylko 49 pkt.

Średnio **najwyższy wynik punktowy (59 pkt.) uzyskały firmy zajmujące się górnictwem i wydobywaniem**, na co złożył się bardzo dobry wynik KGHM i Jastrzębskiej Spółki Węglowej, które znalazły się w pierwszej dziesiątce rankingu. Tylko Polska Grupa Górnicza uzyskała dużo niższą wartość punktową i otrzymała miano Lokalnego Czempiona, a tegoroczny debiutant – Polenergia – zajął ostatnie miejsce w zestawieniu. Grupy kapitałowe zajmujące się górnictwem i wydobywaniem miały najlepszy wynik w kategorii „gospodarka”, wyprzedzając nawet czempionów energetycznych.

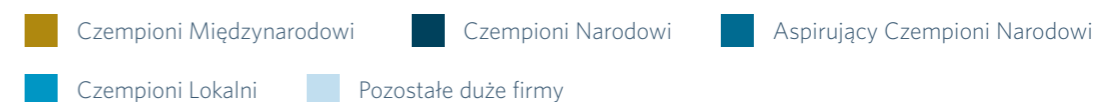
Najsłabsze wyniki znów osiągnęły grupy kapitałowe zajmujące się produkcją budowlano-montażową. Mimo bardzo dobrej koniunktury w zestawieniu znalazła się w tym roku tylko jedna firma (Erbud), podczas gdy rok temu były w tej kategorii zaklasyfikowane dwa podmioty. Oznacza to, że branża ta nie wykorzystuje dobrej koniunktury, zwłaszcza w segmencie mieszkaniowym, do rozwoju i jest stopniowo wypierana przez zagraniczną konkurencję z polskiego rynku.

Na uwagę zasługuje natomiast systematyczny wzrost znaczenia firm z sektora handlowego. W obecnym rankingu firm zajmujących się handlem było aż dwukrotnie więcej niż w poprzedniej edycji (10 wobec pięciu). Trudny okres pandemii premiował bowiem rozwój dużych podmiotów, które miały środki finansowe na promowanie nowych kanałów dystrybucji i sprzedaży, zwłaszcza poprzez internetowe platformy handlowe. Wzrostowi ilościowemu nie towarzyszył jednak wzrost jakościowy. Średni wskaźnik NC w tej grupie nieznacznie spadł w porównaniu z poprzednią edycją – do 34 z 36 pkt. To skutek spadku aktywności ekonomicznej w okresie pandemii, a także rosnącej konkurencji zagranicznej, w tym wejście na polski rynek nowych podmiotów z branży e-commerce.

Na pandemii straciły również firmy z branży transportowej. Spadła zarówno liczba podmiotów uwzględnionych w pierwszej 50. rankingu (z ośmiu do sześciu), jak też ich ogólny ranking punktowy (z 37 do 31 pkt.). To przede wszystkim gorszy rezultat branży lotniczej i kolejowej. Jedynie firmy zyskujące w 2021 r. w tej branży to te zajmujące się przesyłaniem paliw płynnych – PERN oraz Gaz-System.

Ranking w najważniejszych sektorach gospodarki

	Liczba firm	Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność
Przetwórstwo przemysłowe	16	55	45	52	79	43
Handel	10	34	46	33	39	17
Energetyka	6	40	68	47	3	41
Transport	6	31	52	46	7	19
Informacja i telekomunikacja	4	46	64	32	49	37
Pozostałe usługi	4	35	43	53	24	21
Górnictwo i wydobywanie	3	59	77	64	48	46
Budownictwo	1	24	46	13	12	26



Przetwórstwo i budownictwo

	Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność
1 PKN ORLEN S.A.	90	81	100	94	84
2 GRUPA AZOTY S.A.	78	65	68	94	85
3 SELENA FM S.A.	69	44	93	97	40
4 POLPHARMA S.A.	63	47	48	71	87
5 SYNTHOS S.A.	61	47	89	52	56
6 ADAMED PHARMA S.A.	60	39	30	90	79
6 STALPRODUKT S.A.	60	50	78	80	31
8 CIECH S.A.	57	42	53	90	42
9 GRUPA KĘTY S.A.	54	46	46	89	35
10 AMICA S.A.	53	37	28	98	47
11 WIELTON S.A.	49	39	37	91	29
12 MLEKOVITA S.A.	43	38	21	80	35
12 PRESS GLASS SP. Z O.O.	41	36	24	95	8
14 TDJ S.A.	38	41	45	55	10
15 SANOK RUBBER COMPANY S.A.	33	36	40	44	13
15 DRUTEX S.A.	33	37	35	45	13
17 ERBUD S.A.	24	46	13	12	26

Górnictwo i energetyka

	Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność
1 KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	80	87	100	90	45
2 JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	66	81	63	49	69
3 POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	58	81	89	3	59
4 PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	46	82	52	4	44
5 POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	39	63	31	7	52
6 ENEA S.A.	37	71	49	0	30
7 TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	36	72	30	2	38
8 POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	30	62	29	4	24
9 POLENERGIA S.A.	23	38	30	0	23

Handel i transport

	Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność
1 BORYSZEW S.A.	52	49	39	91	28
2 LPP S.A.	51	64	33	98	12
3 INTER CARS S.A.	46	45	53	58	26
4 POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	43	62	64	15	31
5 CCC S.A.	40	47	38	62	13
6 POCZTA POLSKA S.A.	36	59	54	13	17
7 PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	33	67	47	0	17
8 WĘGLOKOKS S.A.	32	42	2	67	16
9 COGNOR HOLDING S.A.	31	36	43	13	30
10 OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.	30	49	42	0	30
11 PERN S.A.	27	37	44	12	16
12 DINO POLSKA S.A.	23	57	24	0	10
13 PELION S.A.	22	41	29	4	12
13 EURO NET SP. Z O.O.	22	38	37	0	13
15 NEUCA S.A.	21	39	30	1	13
16 POLREGIO S.A.	18	40	27	0	6

Usługi profesjonalne

	Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność
1 ASSECO POLAND S.A.	67	81	41	100	45
2 COMARCH S.A.	57	55	26	96	51
3 KRUK S.A.	54	44	100	44	30
4 CYFROWY POLSAT S.A.	36	69	46	0	28
5 AGORA S.A.	33	46	35	23	27
6 IMPEL S.A.	29	44	63	2	8
7 BENEFIT SYSTEMS S.A.	25	38	16	26	20
8 TELEWIZJA POLSKA S.A.	22	49	16	0	25

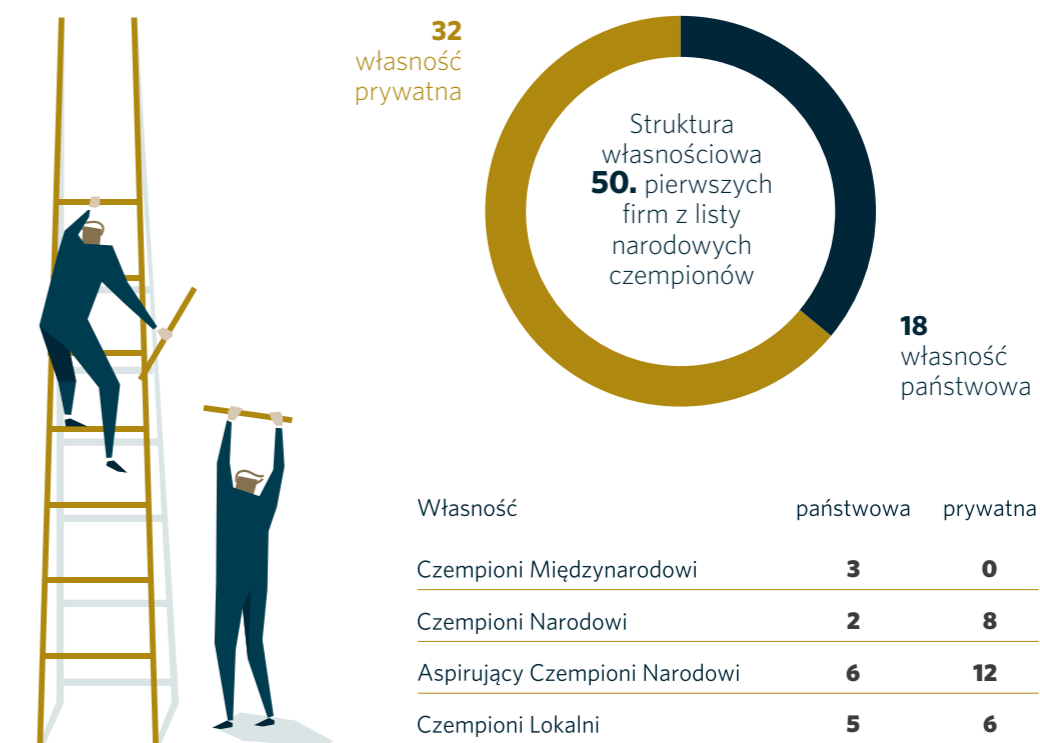
■ Czempioni Międzynarodowi
 ■ Czempioni Narodowi
 ■ Aspirujący Czempioni Narodowi
■ Czempioni Lokalni
 ■ Pozostałe duże firmy

Klasyfikacja czempionów według własności firmy

Kolejny rok z rzędu rośnie liczba czempionów narodowych, którzy znajdują się w rękach prywatnych – w obecnej edycji ich liczba wzrosła o cztery do 32 po wzroście o 2 w poprzedniej edycji. Z kolei pod kontrolą skarbu państwa jest obecnie 18 grup kapitałowych – najmniej od początku zbierania przez nas danych. Oznacza to, że w okresie pandemii relatywnie zyskiwał biznes prywatny, który był bardziej elastyczny – szybciej potrafił dostosować się do zmian warunków prowadzenia działalności.

Podział na grupy prywatne i państwowe pozostał nierówny w poszczególnych kategoriach czempionów. Mimo zwiększenia liczby Czempionów Międzynarodowych tytuł ten uzyskały wyłącznie firmy pod kontrolą skarbu państwa, ale przewaga firm kontrolowanych przez kapitał prywatny w grupie Czempionów Narodowych wzrosła do 8 vs. 2. Utrzymały się natomiast proporcje ze względu na własność firmy w grupie Aspirujących Czempionów Narodowych, gdzie podział między firmy prywatne i państwowe wyniósł w obecnej edycji 12 vs. 6. Z kolei w grupie Lokalnych Czempionów utrzymała się przewaga firm pod kontrolą skarbu państwa – było ich 6 wobec 5 kontrolowanych przez kapitał prywatny. To również najmniejsza przewaga w historii badania.

Wyniki rankingu pokazują, że państwo zdecydowało się wychować kilku międzynarodowych czempionów, którzy cieszą się szczególnym wsparciem politycznym i z roku na rok zyskują coraz lepszą pozycję w rankingu. Równocześnie coraz mniej wsparcia uzyskują pozostałe firmy skarbu państwa, które stają się raczej przedmiotem rozgrywki politycznej i ewentualnych przejęć konsolidacyjnych dwójki największych grup. W kolejnych latach pozycja Orlenu – po przejściu Grupy Lotos i PGNiG – pozostanie niezagrożona. Tak samo jak druga lokata monopolisty w zakresie wydobycia miedzi – KGHM.



Wskaźnik specjalny: Ranking pięciolecia



Ranking pięciolecia **przygotowaliśmy na podstawie wyników wszystkich edycji naszego rankingu Czempioni Narodowi, czyli za lata 2018–2022**. Dla każdej z firm policzyliśmy średnią wartość indeksu NC oraz jego subindeksów (gospodarka, branża, zagranica, innowacyjność) ze wszystkich edycji, w których dana firma brała udział. Dodatkowo policzyliśmy – dla spółek, które przez wszystkie pięć lat znajdowały się w pierwszej 50 rankingu – zmianę indeksu NC między edycją 2018 a edycją 2022.

We wszystkich wydaniach rankingu **do pierwszej 50 weszło 71 różnych grup kapitałowych**. Z tego jedynie mniej niż połowa (28 firm) wystąpiła we wszystkich edycjach badania. Z pozostałych podmiotów 14 zaklasyfikowało się tylko raz, 11 dwukrotnie, 5 trzykrotnie, a 13 czterokrotnie. **Przeciętna wartość wskaźnika NC dla wszystkich firm plasowała się przez ostatnie pięciolecie wokół 40 pkt. – najwyższą wartość (44 pkt.) firmy osiągnęły w 2021 r., a najniższą średnią (38 pkt.) w 2019.**

Najlepszy wynik w rankingu ogólnym pięciolecia uzyskał **PKN Orlen ze średnim wynikiem wskaźnika NC 86 pkt.** To zasługa bardzo dobrych wyników tej spółki zwłaszcza w ostatnich trzech latach, kiedy niezmiennie zajmowała pozycję lidera w rankingu. **Na drugim miejscu, z wynikiem 84 pkt., jest KGHM Polska Miedź** – to firma, która od samego początku badania otrzymywała tytuł Międzynarodowego Czempiona; była też liderem pierwszych dwóch edycji rankingu.

Ostatnie miejsce na podium i zarazem pierwsze wśród klasyfikacji firm z dominacją polskiego kapitału prywatnego zajmuje rzeszowska grupa kapitałowa **Asseco Poland z wynikiem 66 pkt.** Tuż za podium uplasowała się natomiast Polpharma (61 pkt.), która w rankingu pięciolecia wyprzedziła dwie państwowe grupy: PGNiG oraz Azoty (po 60 pkt.).

W ramach klasyfikacji subindeksów rankingu **KGHM zwyciężył w kategorii „gospodarka”** z wynikiem 88 pkt., tuż przed PGE oraz PGNiG. Z kolei **PKN Orlen osiągnął najlepszy wynik w kategorii „branża”,** uzyskując średnio przez ostatnie pięć lat 88 pkt. – nieco więcej niż plasujący się na drugiej pozycji KGHM i na trzeciej pozycji Synthos. W kategorii **„zagranica” najlepsza jest Asseco Poland** z wynikiem 100 pkt., co oznacza, że w każdej z pięciu edycji ta grupa kapitałowa uzyskała maksymalną możliwą liczbę punktów. Na drugim miejscu jest Comarch (96 pkt.), a na trzecim Orlen (94 pkt.). **Liderka pięciolecia czwartej kategorii „innowacyjność” to natomiast grupa Polpharma** – osiągnęła wynik 82 pkt., pokonując tym samym Orlen (77 pkt.) i KGHM (75 pkt.).

		Ogółem	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność	Zmiana wskaźnika w 5 lat
1	PKN ORLEN S.A.	86	83	88	94	77	+4
2	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	84	88	86	89	75	-8
3	ASSECO POLAND S.A.	66	81	34	100	48	+5
4	POLPHARMA S.A.	61	50	38	74	82	-1
5	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	60	84	75	12	71	-10
5	GRUPA AZOTY S.A.	60	66	59	48	66	+19
7	SYNTHOS S.A.	59	49	78	b.d.	68	-4
7	COMARCH S.A.	59	56	26	96	56	-4
9	CIECH S.A.	58	43	67	92	28	-10
10	BORYSZEW S.A.	57	52	44	91	41	-5
11	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	56	81	48	39	54	+25
12	STALPRODUKT S.A.	54	50	54	75	35	+21
13	SELENA FM S.A.	53	40	68	81	25	+31
14	GRUPA KĘTY S.A.	51	45	45	82	30	+7
15	AMICA S.A.	49	42	27	83	43	+9
16	TDJ S.A.	44	43	36	52	44	+6
17	MLEKOVITA S.A.	43	40	10	80	43	+1
17	CCC S.A.	43	49	42	67	13	-3
19	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	39	88	36	1	32	+13
20	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	38	79	29	1	44	+3
21	POCZTA POLSKA S.A.	37	62	55	b.d.	18	+4
22	CYFROWY POLSAT S.A.	36	68	45	b.d.	29	+3
23	ENEA S.A.	33	74	34	b.d.	26	+7
23	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	33	66	41	b.d.	26	+2
25	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	31	60	18	b.d.	41	+10
26	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	30	71	26	b.d.	18	+1
27	IMPEL S.A.	28	48	54	2	8	+2
28	POLREGIO S.A.	19	43	28	b.d.	6	-9

Wśród wszystkich firm, które zaklasyfikowały się do pierwszej 50 w każdej edycji naszego rankingu, **największy awans odnotowała grupa kapitałowa Selena FM**. W 2018 r. zajęła 22. miejsce z 38 pkt., co klasyfikowało ją jako Aspirującego Czempiona Narodowego, a w najnowszej edycji była już na miejscu czwartym z 69 pkt. i tytułem Czempiona Narodowego. Warto również odnotować cztery firmy, które debiutowały w kolejnych edycjach rankingu, a następnie osiągały coraz lepsze wyniki, pokonując wiele przedsiębiorstw, które od lat były uznawane za czempionów narodowych. W 2019 r. po raz pierwszy do pierwszej 50 trafiła grupa LPP – miała najlepszy wynik z wszystkich debiutantów drugiej edycji rankingu (średnio przez cztery lata uzyskała 49 pkt.). Debiutantem edycji 2020 była Adamed Pharma (58 pkt.), a edycji 2021 grupa Kruk (45 pkt.). Z kolei w obecnej, piątej edycji rankingu wśród debiutantów najlepszy wynik osiągnęła firma Press Glass (41 pkt.).

LIDERZY PIĘCIOLECIA W POSZCZEGÓLNYCH KATEGORIACH:

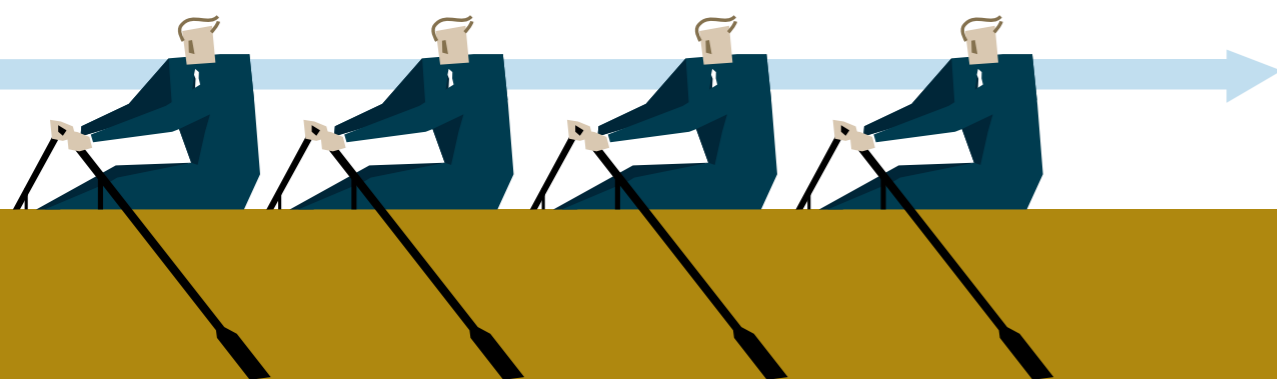
Gospodarka	KGHM POLSKA MIEDŹ	88 pkt.
Branża	PKN ORLEN	88 pkt.
Zagranica	ASSECO POLAND	100 pkt.
Innowacyjność	POLPHARMA	82 pkt.

NAJWIĘKSZY WZROST WSKAŹNIKA NC:

SELENA FM +31 pkt.

NAJLEPSI DEBIUTANCI:

Edycja 2019	LPP
Edycja 2020	ADAMED PHARMA
Edycja 2021	KRUK
Edycja 2022	PRESS GLASS



Pełne wyniki badania

		Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność
1	PKN ORLEN S.A.	90	81	100	94	84
2	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	80	87	100	90	45
3	GRUPA AZOTY S.A.	78	65	68	94	85
4	SELENA FM S.A.	69	44	93	97	40
5	ASSECO POLAND S.A.	67	81	41	100	45
6	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	66	81	63	49	69
7	POLPHARMA S.A.	63	47	48	71	87
8	SYNTHOS S.A.	61	47	89	52	56
9	ADAMED PHARMA S.A.	60	39	30	90	79
9	STALPRODUKT S.A.	60	50	78	80	31
11	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	58	81	89	3	59
12	CIECH S.A.	57	42	53	90	42
12	COMARCH S.A.	57	55	26	96	51
14	GRUPA KĘTY S.A.	54	46	46	89	35
14	KRUK S.A.	54	44	100	44	30
16	AMICA S.A.	53	37	28	98	47
17	BORYSZEW S.A.	52	49	39	91	28
18	LPP S.A.	51	64	33	98	12
19	WIELTON S.A.	49	39	37	91	29
20	INTER CARS S.A.	46	45	53	58	26
20	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	46	82	52	4	44
22	MLEKOVITA S.A.	43	38	21	80	35
22	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	43	62	64	15	31
24	PRESS GLASS SP. Z O.O.	41	36	24	95	8
25	CCC S.A.	40	47	38	62	13
26	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	39	63	31	7	52
27	TDJ S.A.	38	41	45	55	10
28	ENEA S.A.	37	71	49	0	30
29	CYFROWY POLSAT S.A.	36	69	46	0	28
29	POCZTA POLSKA S.A.	36	59	54	13	17
29	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	36	72	30	2	38
32	AGORA S.A.	33	46	35	23	27
32	DRUTEX S.A.	33	37	35	45	13
32	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	33	67	47	0	17
32	SANOK RUBBER COMPANY S.A.	33	36	40	44	13
36	WĘGLOKOKS S.A.	32	42	2	67	16
37	COGNOR HOLDING S.A.	31	36	43	13	30
38	OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.	30	49	42	0	30
38	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	30	62	29	4	24
40	IMPEL S.A.	29	44	63	2	8
41	PERN S.A.	27	37	44	12	16
42	BENEFIT SYSTEMS S.A.	25	38	16	26	20

		Wskaźnik NC	Gospodarka	Branża	Zagranica	Innowacyjność
43	ERBUD S.A.	24	46	13	12	26
44	DINO POLSKA S.A.	23	57	24	0	10
44	POLENERGIA S.A.	23	38	30	0	23
46	EURO NET SP. Z O.O.	22	38	37	0	13
46	PELION S.A.	22	41	29	4	12
46	TELEWIZJA POLSKA S.A.	22	49	16	0	25
49	NEUCA S.A.	21	39	30	1	13
50	POLREGIO S.A.	18	40	27	0	6

Miejsca 51-75

(kolejność alfabetyczna)

AB S.A.
AGATA S.A.
AUTO PARTNER S.A.
BLACK RED WHITE S.A.
CEDROB S.A.
ELEKTRIM S.A.
FABRYKI MEBLI FORTE S.A.
FARMACOL S.A.
KRAJOWA GRUPA SPOŻYWCZA S.A.
MERCATOR MEDICAL S.A.
MIRBUD S.A.
NOWY STYL SP. Z O.O.
PEKABEX S.A.
POLSKIE LINIE LOTNICZE LOT S.A.
RTB HOUSE S.A.
SOLID SECURITY SP. Z O.O.
SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA MLEKPOL W GRAJEWIE
TELE-FONIKA KABLE S.A.
TORPOL S.A.
TORUŃSKIE ZAKŁADY MATERIAŁÓW OPATRUNKOWYCH S.A.
UNIBEP S.A.
VRG S.A.
WIPASZ S.A.
ZARMEN SP. Z O.O.
ZJEDNOCZONE PRZEDSIĘBIORSTWA ROZRYWKOWE S.A.

Miejsca 76-100

(kolejność alfabetyczna)

ACTION S.A.
ALUMETAL S.A.
ATAL S.A.
AUTO HANDEL CENTRUM GRUPA CICHY SP. Z O.O.
BOWIM S.A.
FERMY DROBIU WOŹNIAK SP. Z O.O.
FIDELTRONIK POLAND SP. Z O.O.
FRAPO-DYSTRYBUCJA SP. Z O.O.
GRUPA MASPEX SP. Z O.O.
IGLOTEX S.A.
KONSORCJUM STALI S.A.
MENNICA POLSKA S.A.
OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA W ŁOWICZU
OKRĘGOWA SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA W PIĄTNICY
OSADKOWSKI SP. Z O.O.
OTCF S.A.
POLMLEK SP. Z O.O.
PRZEDSIĘBIORSTWO USŁUGOWO - HANDLOWE CHEMIROL SP. Z O.O.
RAINBOW TOURS S.A.
SUPERDROB S.A.
TIM S.A.
TRANSFER MULTISORT ELEKTRONIK SP. Z O.O.
ZAKŁAD PRZEMYSŁU MIĘSNEGO BIERNACKI SP. Z O.O.
ZAKŁAD PRZETWÓRSTWA MIĘSNEGO JBB IMPORT
ZAKŁADY MIĘSNE SKIBA S.A.

Miejsca 101-126

(kolejność alfabetyczna)

AGROLOK SP. Z O.O.
AMPOL - MEROL SP. Z O.O.
ANWIM S.A.
BEMO MOTORS SP. Z O.O.
DEKPOL S.A.
ENTER AIR SP. Z O.O.
GRUPA AWW SP. Z O.O.
GRUPA PSB HANDEL S.A.
HURTAP S.A.
KENO SP. Z O.O.
KOLPORTER SP. Z O.O.
KOMAGRA SP. Z O.O.
KOMPUTRONIK S.A.
KONIMPEX SP. Z O.O.
LERG S.A.
MIROŚLAW WRÓBEL - SP. Z O.O.
MOTO-PROFIL SP. Z O.O.
NOVA TRADING S.A.
NTT SYSTEM S.A.
OPONEO.PL S.A.
POLOMARKET SP. Z O.O.
PRUSZYŃSKI SP. Z O.O.
PRZEDSIĘBIORSTWO PRZEMYSŁOWO - HANDLOWE STANDARD SP. Z O.O.
PRZEDSIĘBIORSTWO USŁUG TECHNICZNYCH INTERCOR SP. Z O.O.
UNIMOT S.A.
WERNER KENKEL BOCHNIA SP. Z O.O.

 Czempioni Międzynarodowi

 Czempioni Narodowi

 Aspirujący Czempioni Narodowi

 Czempioni Lokalni

 Pozostałe duże firmy

- Czempioni Międzynarodowi
- Czempioni Narodowi
- Aspirujący Czempioni Narodowi
- Czempioni Lokalni
- Pozostałe duże firmy

	Gospodarka	Wartość dodana	Zatrudnienie	Średnie wynagrodzenia	Fundusz płac	Płynność i wypłacalność	Wkład do budżetu państwa	Inwestycje i środki trwałe	Kapitalizacja	
1	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	87	94	88	100	39	53	100	93	100
2	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	82	91	90	46	35	71	100	98	100
3	ASSECO POLAND S.A.	81	82	86	100	81	97	80	37	100
3	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	81	80	87	84	70	64	100	65	99
3	PKN ORLEN S.A.	81	100	89	40	19	55	100	98	100
3	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	81	95	83	54	20	73	100	97	100
7	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	72	76	84	34	50	54	79	89	100
8	ENEA S.A.	71	75	78	34	36	72	87	83	100
9	CYFROWY POLSAT S.A.	69	82	65	44	11	94	100	62	100
10	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	67	73	90	0	57	37	54	100	75
11	GRUPA AZOTY S.A.	65	66	76	0	38	58	100	81	100
12	LPP S.A.	64	67	87	0	35	43	100	80	54
13	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	63	58	51	100	22	88	100	55	75
14	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	62	74	89	31	78	0	50	60	0
14	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	62	65	80	19	62	52	54	60	75
16	POCZTA POLSKA S.A.	59	68	100	0	87	2	59	35	12
17	DINO POLSKA S.A.	57	61	87	0	55	50	67	36	52
18	COMARCH S.A.	55	46	64	59	79	99	65	17	36
19	STALPRODUKT S.A.	50	47	60	0	39	99	100	26	55
20	BORYSZEW S.A.	49	47	68	8	70	58	62	24	40
20	OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.	49	51	52	34	24	50	62	48	75
20	TELEWIZJA POLSKA S.A.	49	41	51	100	63	50	51	22	6
23	CCC S.A.	47	51	75	0	62	7	57	30	35
23	POLPHARMA S.A.	47	48	61	59	61	60	17	28	20
23	SYNTHOS S.A.	47	55	51	22	16	64	80	38	19
26	AGORA S.A.	46	28	48	81	83	57	57	21	32
26	ERBUD S.A.	46	31	27	100	79	98	56	14	31
26	GRUPA KĘTY S.A.	46	49	61	9	38	59	64	27	41
29	INTER CARS S.A.	45	49	55	12	27	70	68	26	52
30	IMPEL S.A.	44	45	75	0	90	75	1	12	28
30	KRUK S.A.	44	47	53	22	28	100	64	5	48
30	SELENA FM S.A.	44	25	46	73	86	81	52	10	30
33	CIECH S.A.	42	45	53	29	34	66	22	43	46
33	WĘGLOKOKS S.A.	42	39	59	0	53	99	53	22	20
35	PELION S.A.	41	47	71	0	41	2	57	26	5
35	TDJ S.A.	41	32	60	0	69	100	50	18	9
37	POLREGIO S.A.	40	27	63	0	100	51	52	18	5
38	ADAMED PHARMA S.A.	39	13	47	22	100	100	58	20	16
38	NEUCA S.A.	39	35	55	6	56	36	55	22	33
38	WIELTON S.A.	39	29	54	13	73	52	51	17	29
41	BENEFIT SYSTEMS S.A.	38	26	40	59	48	55	51	22	30
41	EURO NET SP. Z O.O.	38	41	64	0	55	10	57	10	5
41	MLEKOVITA S.A.	38	45	59	0	17	100	50	5	10
41	POLENERGIA S.A.	38	34	10	100	8	78	59	30	41
45	AMICA S.A.	37	32	53	0	40	62	61	16	35
45	DRUTEX S.A.	37	32	53	0	46	95	55	15	7
45	PERN S.A.	37	33	48	0	17	75	62	33	43
48	COGNOR HOLDING S.A.	36	36	45	16	28	66	59	15	31
48	PRESS GLASS SP. Z O.O.	36	27	59	0	48	83	57	13	13
48	SANOK RUBBER COMPANY S.A.	36	26	53	1	74	59	51	13	29

Branża

	Branża	Udział w wartości dodanej wszystkich klas i w zatrudnieniu klasy głównej	Rentowność i zyskowność na tle branży głównej	Nazwa głównej klasy PKD (numer)	Liczba pozostałych ważnych sekcji
1	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	100	100	Górnictwo pozostałych rud metali nieżelaznych (07.29)	4
1	KRUK S.A.	100	100	Działalność świadczona przez agencje inkasa i biura kredytowe (82.91)	1
1	PKN ORLEN S.A.	100	100	Wytwarzanie i przetwarzanie produktów rafinacji ropy naftowej (19.20)	5
4	SELENA FM S.A.	93	100	Produkcja klejów (20.52)	7
5	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	89	100	Handel paliwami gazowymi w systemie sieciowym (35.23)	4
5	SYNTHOS S.A.	89	89	Produkcja kauczuku syntetycznego w formach podstawowych (20.17)	5
7	STALPRODUKT S.A.	78	71	Produkcja ołowiu, cynku i cyny (24.43)	2
8	GRUPA AZOTY S.A.	68	74	Produkcja nawozów i związków azotowych (20.15)	3
9	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	64	68	Transport kolejowy towarów (49.20)	0
10	IMPEL S.A.	63	67	Specjalistyczne sprzątanie budynków i obiektów przemysłowych (81.22)	12
10	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	63	51	Wydobywanie węgla kamiennego (05.10)	4
12	POCZTA POLSKA S.A.	54	70	Działalność pocztowa objęta obowiązkiem świadczenia usług powszechnych (operatora publicznego) (53.10)	6
13	CIECH S.A.	53	53	Produkcja pozostałych podstawowych chemikaliów nieorganicznych (20.13)	4
13	INTER CARS S.A.	53	38	Sprzedaż hurtowa części i akcesoriów do pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli (45.31)	6
15	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	52	66	Wytwarzanie energii elektrycznej (35.11)	2
16	ENEA S.A.	49	44	Wytwarzanie energii elektrycznej (35.11)	7
17	POLPHARMA S.A.	48	31	Produkcja leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych (21.20)	2
18	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	47	63	Działalność usługowa wspomagająca transport lądowy (52.21)	0
19	CYFROWY POLSAT S.A.	46	29	Działalność w zakresie telekomunikacji bezprzewodowej, z wyłączeniem telekomunikacji satelitarnej (61.20)	3
19	GRUPA KĘTY S.A.	46	28	Produkcja aluminium (24.42)	0
21	TDJ S.A.	45	43	Produkcja maszyn dla górnictwa i do wydobywania oraz budownictwa (28.92)	5
22	PERN S.A.	44	37	Transport rurociągowy (49.50)	7
23	COGNOR HOLDING S.A.	43	25	Sprzedaż hurtowa metali i rud metali (46.72)	3
24	OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.	42	41	Transport rurociągowy (49.50)	0
25	ASSECO POLAND S.A.	41	37	Działalność związana z oprogramowaniem (62.01)	2
26	SANOK RUBBER COMPANY S.A.	40	36	Produkcja kauczuku syntetycznego w formach podstawowych (20.17)	4
27	BORYSZEW S.A.	39	39	Sprzedaż hurtowa metali i rud metali (46.72)	8
28	CCC S.A.	38	34	Sprzedaż detaliczna obuwia i wyrobów skórzanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (47.72)	2
29	WIELTON S.A.	37	43	Produkcja nadwozi do pojazdów silnikowych; produkcja przyczep i naczep (29.20)	4
29	EURO NET SP. Z O.O.	37	49	Sprzedaż detaliczna elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (47.54)	3
31	AGORA S.A.	35	30	Działalność związana z reprezentowaniem mediów (73.12)	5
31	DRUTEX S.A.	35	24	Produkcja wyrobów dla budownictwa z tworzyw sztucznych (22.23)	3
33	LPP S.A.	33	27	Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach (47.71)	0
34	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	31	37	Przesyłanie energii elektrycznej (35.12)	0
35	ADAMED PHARMA S.A.	30	24	Produkcja leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych (21.20)	2
35	NEUCA S.A.	30	30	Sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych (46.46)	4
35	POLENERGIA S.A.	30	30	Wytwarzanie energii elektrycznej (35.11)	5
35	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	30	40	Handel energią elektryczną (35.14)	5
39	PELION S.A.	29	24	Sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych (46.46)	2
39	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	29	38	Wydobywanie węgla kamiennego (05.10)	0
41	AMICA S.A.	28	21	Produkcja elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego (27.51)	2
42	POLREGIO S.A.	27	36	Transport kolejowy pasażerski międzymiastowy (49.10)	1
43	COMARCH S.A.	26	19	Działalność związana z oprogramowaniem (62.01)	2
44	DINO POLSKA S.A.	24	5	Sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach z przewagą żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (47.11)	0
44	PRESS GLASS SP. Z O.O.	24	25	Kształtowanie i obróbka szkła płaskiego (23.12)	1
46	MLEKOVITA S.A.	21	11	Przetwórstwo mleka i wyrób serów (10.51)	0
47	BENEFIT SYSTEMS S.A.	16	5	Pozostała działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana (96.09)	0
47	TELEWIZJA POLSKA S.A.	16	21	Nadawanie programów telewizyjnych ogólnodostępnych i abonamentowych (60.20)	0
49	ERBUD S.A.	13	17	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieskalnych (41.20)	2
50	WĘGLOKOKS S.A.	2	3	Sprzedaż hurtowa paliw i produktów pochodnych (46.71)	0

 Czempioni Międzynarodowi

 Czempioni Narodowi

 Aspirujący Czempioni Narodowi

 Czempioni Lokalni

 Pozostałe duże firmy

Zagranica

	Zagranica	Działalność zagraniczna	Eksport
1	ASSECO POLAND S.A.	100	100
2	AMICA S.A.	98	100
2	LPP S.A.	98	100
4	SELENA FM S.A.	97	100
5	COMARCH S.A.	96	100
6	PRESS GLASS SP. Z O.O.	95	100
7	GRUPA AZOTY S.A.	94	100
7	PKN ORLEN S.A.	94	100
9	BORYSZEW S.A.	91	100
9	WIELTON S.A.	91	100
11	ADAMED PHARMA S.A.	90	100
11	CIECH S.A.	90	100
11	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	90	100
14	GRUPA KĘTY S.A.	89	100
15	MLEKOVITA S.A.	80	100
15	STALPRODUKT S.A.	80	95
17	POLPHARMA S.A.	71	80
18	WĘGLOKOKS S.A.	67	83
19	CCC S.A.	62	61
20	INTER CARS S.A.	58	58
21	TDJ S.A.	55	66
22	SYNTHOS S.A.	52	51
23	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	49	61
24	DRUTEX S.A.	45	56
25	KRUK S.A.	44	36
25	SANOK RUBBER COMPANY S.A.	44	41
27	BENEFIT SYSTEMS S.A.	26	18
28	AGORA S.A.	23	29
29	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	15	19
30	COGNOR HOLDING S.A.	13	16
30	POCZTA POLSKA S.A.	13	16
32	ERBUD S.A.	12	9
32	PERN S.A.	12	15
34	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	7	8
35	PELION S.A.	4	5
35	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	4	5
35	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	4	5
38	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	3	2
39	IMPEL S.A.	2	1
39	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	2	2
41	NEUCA S.A.	1	0
42	CYFROWY POLSAT S.A.	0	0
42	DINO POLSKA S.A.	0	0
42	ENEA S.A.	0	0
42	EURO NET SP. Z O.O.	0	0
42	OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.	0	0
42	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	0	0
42	POLENERGIA S.A.	0	0
42	POLREGIO S.A.	0	0
42	TELEWIZJA POLSKA S.A.	0	0

 Czempioni Międzynarodowi

 Czempioni Narodowi

 Aspirujący Czempioni Narodowi

 Czempioni Lokalni

 Pozostałe duże firmy

Innowacyjność

	Innowacyjność	Własność intelektualna	Działalność B+R	Współpraca z nauką	Wydajność pracy	
1	POLPHARMA S.A.	87	84	98	100	64
2	GRUPA AZOTY S.A.	85	100	83	87	63
3	PKN ORLEN S.A.	84	100	53	84	100
4	ADAMED PHARMA S.A.	79	90	88	100	24
5	JASTRZĘBSKA SPÓŁKA WĘGLOWA S.A.	69	52	69	90	67
6	POLSKIE GÓRNICTWO NAFTOWE I GAZOWNICTWO S.A.	59	90	50	0	100
7	SYNTHOS S.A.	56	91	34	0	100
8	POLSKIE SIECI ELEKTROENERGETYCZNE S.A.	52	42	75	4	100
9	COMARCH S.A.	51	53	100	0	50
10	AMICA S.A.	47	87	47	0	47
11	ASSECO POLAND S.A.	45	16	100	0	77
11	KGHM POLSKA MIEDŹ S.A.	45	83	b.d.	0	100
13	PGE POLSKA GRUPA ENERGETYCZNA S.A.	44	80	b.d.	0	100
14	CIECH S.A.	42	28	62	0	94
15	SELENA FM S.A.	40	49	61	0	50
16	TAURON POLSKA ENERGIA S.A.	38	81	b.d.	0	67
17	GRUPA KĘTY S.A.	35	70	b.d.	0	71
17	MLEKOVITA S.A.	35	51	28	0	64
19	STALPRODUKT S.A.	31	48	14	0	64
19	POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE S.A.	31	72	b.d.	0	48
21	COGNOR HOLDING S.A.	30	32	b.d.	0	100
21	ENEA S.A.	30	37	b.d.	0	93
21	KRUK S.A.	30	13	23	0	100
21	OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH GAZ - SYSTEM S.A.	30	33	b.d.	0	100
25	WIELTON S.A.	29	69	1	0	39
26	BORYSZEW S.A.	28	41	32	0	38
26	CYFROWY POLSAT S.A.	28	25	0	0	100
28	AGORA S.A.	27	23	39	0	52
29	ERBUD S.A.	26	20	b.d.	0	100
29	INTER CARS S.A.	26	21	b.d.	0	100
31	TELEWIZJA POLSKA S.A.	25	25	b.d.	0	89
32	POLSKA GRUPA GÓRNICZA S.A.	24	51	b.d.	0	42
33	POLENERGIA S.A.	23	8	4	0	100
34	BENEFIT SYSTEMS S.A.	20	13	b.d.	0	83
35	PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	17	32	b.d.	0	37
35	POCZTA POLSKA S.A.	17	47	b.d.	0	15
37	PERN S.A.	16	9	b.d.	0	66
37	WĘGLOKOKS S.A.	16	22	b.d.	0	45
39	CCC S.A.	13	23	b.d.	0	32
39	DRUTEX S.A.	13	13	b.d.	0	45
39	EURO NET SP. Z O.O.	13	19	b.d.	0	37
39	NEUCA S.A.	13	13	b.d.	0	47
39	SANOK RUBBER COMPANY S.A.	13	21	b.d.	0	34
44	LPP S.A.	12	16	0	0	33
44	PELION S.A.	12	19	b.d.	0	33
46	DINO POLSKA S.A.	10	19	b.d.	0	24
46	TDJ S.A.	10	12	b.d.	0	30
48	IMPEL S.A.	8	12	b.d.	0	21
48	PRESS GLASS SP. Z O.O.	8	9	0	0	23
50	POLREGIO S.A.	6	7	0	0	18

Aneks metodyczny

Wskaźnik narodowych czempionów (wskaźnik NC) jest średnią arytmetyczną wartości punktowych uzyskanych dla czterech indeksów w kategoriach: gospodarka, branża, zagranica i innowacyjność. Wskaźnik NC został obliczony dla 50 grup kapitałowych (zwanymi zamienne „firmami”), które uzyskały najwyższą punktację w kategorii gospodarka. Indeks ten został z kolei obliczony dla 126 grup będących pod kontrolą polskiego kapitału, które miały powyżej 1 mld zł przychodów rocznie w 2021 r., zatrudniały ponad 100 osób, a kapitał firmy wynosił ponad 100 mln zł. Wykorzystaliśmy dane w ujęciu skonsolidowanym dla całej grupy kapitałowej. Wskaźnik NC dla każdej firmy został zaokrąglony do liczby całkowitej.

Indeks: gospodarka

Wskaźnik obliczony jest na podstawie ośmiu subindeksów, z których każdy obrazuje inny mechanizm wpływu firmy na gospodarke:

Wartość dodana wytworzona przez firmę w 2021 r. obliczana jest na podstawie danych skonsolidowanych z firmy lub – w przypadku braku danych – jako iloczyn sumy ilorazów wartości dodanej i przychodu dla głównego działu PKD działalności danej firmy oraz przychodu danej firmy. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$G_i^1 = 100 * \frac{\log(10 * VA_i)}{\log(10 * VA_{MAX})}$$

gdzie VA_i to wartość dodana i-tej firmy, a VA_{MAX} to najwyższa wartość dodana ze wszystkich badanych firm (w mld PLN). Ponadto, w każdym miejscu aneksu, w którym odwołujemy się do pojęcia logarytmu, chodzi o logarytm o podstawie 10, jeżeli nie zostało zaznaczone inaczej.

Zatrudnienie jest obliczane na podstawie liczby wszystkich pracowników zatrudnionych w danej firmie na koniec 2021 r. w przeliczeniu na pełne etaty ze sprawozdania rocznego firmy. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$G_i^2 = 100 * \frac{\log(10 * E_i)}{\log(10 * E_{MAX})}$$

gdzie E_i to zatrudnienie w i-tej firmie, a E_{MAX} to najwyższe zatrudnienie ze wszystkich badanych firm (w tys. osób).

Średnie wynagrodzenia są obliczane na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia brutto w firmie z otrzymanej od przedsiębiorstw ankiety. Jeżeli firma udostępnia dane na temat wydatków na pracowników, to obliczany jest iloraz tych danych oraz liczby zatrudnionych.

W przypadku braku danych wykorzystujemy średnie wynagrodzenie w głównej sekcji PKD. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$G_i^3 = \begin{cases} 100 & \text{jeżeli } w_i \geq 2\bar{w} \\ 100 * \frac{w_i - \bar{w}}{\bar{w}} & \text{jeżeli } w_i \in (\bar{w}; 2\bar{w}) \\ 0 & \text{jeżeli } w_i \leq \bar{w} \end{cases}$$

gdzie w_i to średnie wynagrodzenie w i-tej firmie, a \bar{w} to średnie roczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w 2021 r.

Fundusz płac jest obliczany na podstawie danych o zatrudnieniu, wynagrodzeniach i wartości dodanej zgodnie ze wzorem:

$$G_i^4 = \text{Min} \left\{ 100 * \frac{E_i * w_i}{VA_i}; 100 \right\}$$

Wkład do budżetu państwa obliczany jest na podstawie danych o zapłaconych przez daną firmę podatkach w 2021 r. pozyskanych z rozsyłanych do przedsiębiorstw ankiet lub – w przypadku braku odpowiedzi na ankietę – z danych ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 r. jako różnica pomiędzy zyskiem brutto i zyskiem netto (po odjęciu podatku) plus podatki sektorowe płacone przez daną firmę. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$G_i^5 = 50 * \text{Min} \left\{ 10^3 * \frac{Tax_i}{BTAX}; 1 \right\} + 50 * 1_{PL}(Reg_i)$$

gdzie Tax_i to wartość zapłaconych podatków przez i-tą firmę, B_{TAX} to łączne dochody podatkowe budżetu państwa w 2021 r. mierzone w tysiącach złotych, 1_{PL} to indyktor zbioru jednoclementowego złożonego z Polski, a Reg_i to kraj zarejestrowania podmiotu dominującego w i-tej grupie kapitałowej.

Środki trwałe są obliczane na podstawie danych na koniec 2021 r. pozyskanych ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 r., a inwestycje na podstawie danych o nakładach brutto na środki trwałe w 2021 r. pozyskanych z ankiety rozsyłanej wśród przedsiębiorstw lub – w przypadku braku odpowiedzi na ankietę – na podstawie estymacji analogicznej do tej zastosowanej przy obliczaniu wartości dodanej. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$0,5 * \text{Min} \left\{ 10^4 * \frac{GFCF_i}{GFCF}; 100 \right\} + 0,5 * \text{Min} \left\{ 100 * \frac{\log(10 * K_i)}{\log(10 * K_{MAX})}; 100 \right\}$$

gdzie $GFCF_i$ to wartość nakładów na środki trwałe i-tej firmy, $GFCF$ to wartość nakładów brutto na środki trwałe w gospodarce narodowej, K_i to wartość środków trwałych i-tej firmy, K_{MAX} to najwyższa wartość K wśród wszystkich badanych firm.

Płynność i wypłacalność są obliczane na podstawie danych *solvency ratio* i *liquidity ratio* (wyliczonych zgodnie z zaleceniami polskiej sprawozdawczości rachunkowej) pozyskanych ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 r. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$G_i^7 = 50 * F(x = SR_i, \mu = 20, s = 2) + 50 * F(x = LR_i, \mu = 1, s = \frac{1}{6})$$

gdzie SR_i to wskaźnik *solvency ratio* i-tej firmy, LR_i to wskaźnik *liquidity ratio* i-tej firmy, a $F(\chi, \mu, s)$ to dystrybuanta rozkładu logistycznego z argumentem χ o parametrach μ i s .

Kapitalizacja jest obliczana na podstawie wartości nominalnej kapitału własnego (mln zł) na koniec 2021 r. pozyskanej ze sprawozdania finansowego firmy oraz na podstawie informacji, czy dana spółka była spółką giełdową na koniec września 2022 r. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$G_i^8 = \text{Min} \left\{ 75 * \frac{Funds_i}{Funds_{10}}; 75 \right\} + 25 * 1_{GPW}(i)$$

gdzie $Funds_i$ to wartość kapitału własnego i-tej firmy, $Funds_{10}$ to dolna wartość graniczna 10. decyła rozkładu $Funds_i$ wśród wszystkich badanych firm, GPW to zbiór wszystkich firm notowanych na głównym rynku akcji GPW, 1_{GPW} to indyktor tego zbioru.

Cały indeks w kategorii gospodarka obliczany jest jako śred-

$$G_i = 0,3 * G_i^1 + 0,2 * G_i^2 + 0,1 * G_i^3 + 0,1 * G_i^4 + 0,1 * G_i^5 + 0,1 * G_i^6 + 0,05 * G_i^7 + 0,05 * G_i^8$$

Indeks: branża

Wskaźnik obliczony jest na podstawie dwóch subindeksów, z których pierwszy obrazuje pozycję firmy w swojej i innych istotnych branżach. Drugi pokazuje jej wydajność i zyskowność na tle innych firm z tej samej branży:

Wskaźnik udziału w branży jest obliczany na podstawie danych o przychodach, zatrudnieniu i wydatkach inwestycyjnych ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 r. oraz na podstawie danych o segmentach działalności gospodarczej z otrzymanych ankiet lub szacowanych na podstawie raportów rocznych firm oraz ogólnodostępnych informacji. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$B_i^1 = \text{Min} \left\{ 60 * \frac{GO_i}{GO_k} + 20 * \frac{E_i}{E_k} + 10 * \frac{GFCF_i}{GFCF_k} + 10 * \log_2(j) \right\}$$

gdzie GO_i to wartość przychodów i-tej firmy z tytułu głównej działalności według klas PKD, GO_k to wartość przychodów w k-tej klasy PKD, która stanowi główną działalność i-tej firmy, E_i to zatrudnienie i-tej firmy, E_k to zatrudnienie w k-tym dziale PKD, który stanowi główną działalność i-tej firmy, $GFCF_i$ to wartość nakładów brutto na środki trwałe i-tej firmy, $GFCF_k$ to wartość nakładów brutto na środki trwałe w k-tym dziale PKD, który stanowi główną działalność i-tej firmy, a j to zbiór wszystkich pozostałych klas PKD, w których i-ta firma uzyskuje co najmniej 1 proc. swoich przychodów, a \log_2 to logarytm o podstawie 2. Wszystkie powyższe dane zostały zebrane dla 2021 r.

Wskaźnik rentowności na tle branży obliczany jest na podstawie danych o wskaźniku ROA (procentowej relacji zysku netto do wartości aktywów) oraz marży brutto z ankiet otrzymanych od firm lub ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2021 r. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$B_i^2 = \text{Min} \{ \text{Max} \{ 10 * (ROA_i - ROA_k); 0 \}; 50 \} + \text{Min} \{ \text{Max} \{ 5 * (GM_i - GM_k); 0 \}; 50; 100 \}$$

gdzie ROA_i to wskaźnik ROA i-tej firmy, ROA_k to wskaźnik ROA w k-tej dziale PKD, która stanowi główną działalność i-tej firmy, GM_i to marża brutto i-tej firmy, GM_k to marża brutto w k-tej dziale PKD, która stanowi główną działalność i-tej firmy.

Cały indeks w kategorii branża obliczany jest jako średnia ważona powyższych komponentów zgodnie ze wzorem:

$$B_i = 0,75 * B_i^1 + 0,25 * B_i^2$$

Indeks: zagranica

Wskaźnik ten jest obliczony na podstawie dwóch subindeksów, z których pierwszy obrazuje zakres działalności zagranicznej firmy, a drugi znaczenie eksportu dla wielkości przedsiębiorstwa:

Działalność zagraniczna obliczana jest na podstawie danych o liczbie podmiotów z grupy kapitałowej zarejestrowanych poza granicami Polski oraz udziały przychodów z wygenerowanych przez podmioty zagraniczne w całości przychodów z otrzymanej od przedsiębiorstw ankiety, a jeżeli ta nie była udostępniona, to na podstawie szacunków własnych w oparciu o raporty roczne za 2021 r. oraz publicznie dostępne informacje. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$Z_i^1 = 100 * \frac{\log(A_i + 1)}{\log(A_{Max})}$$

gdzie A_{Max} to najwyższa wartość A_i dla firm z pierwszej 50. rankingu narodowych czempionów, przy czym A_i jest liczone następująco:

$$A_i = 100 * FE_i * FR_i$$

gdzie FE_i to odsetek podmiotów grupy kapitałowej zarejestrowanych za granicą, a FR_i to udział przychodów z podmiotów zagranicznych w całkowitych przychodach grupy kapitałowej.

Wskaźnik eksportu obliczany jest na podstawie danych o liczbie krajów, do których eksportowane są towary i usługi danej firmy, uzyskanej z ankiety od przedsiębiorstw lub w przypadku braku odpowiedzi na ankietę z publicznie dostępnych danych na temat działalności firmy, w tym z raportów rocznych. Uwzględnione są również dane o udziale przychodów ze sprzedaży na eksport w całości przychodów uzyskane ze sprawozdań finansowych za 2021 r., z ankiet lub z ogólnodostępnych informacji. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$Z_i^2 = \text{Min} \left\{ 100 * \frac{x_i + \bar{x}}{2\bar{x}} * ER_i ; 100 \right\}$$

gdzie x_i to liczba krajów, do których i-ta firma sprzedaje swoje towary i usługi, \bar{x} to mediana liczby krajów, do których firmy z pierwszej 50. rankingu narodowych czempionów sprzedają swoje towary i usługi, a ER_i to udział sprzedaży na eksport w przychodach i-tej firmy.

Cały indeks w kategorii zagranica obliczany jest jako średnia ważona powyższych komponentów zgodnie ze wzorem:

$$Z_i = 0,2 * Z_i^1 + 0,8 * Z_i^2$$

Indeks: innowacyjność

Wskaźnik obliczany jest na podstawie czterech subindeksów, z których każdy obrazuje inny wymiar innowacyjności danej grupy kapitałowej:

Własność intelektualna obliczana jest na podstawie danych o liczbie patentów i znaków handlowych aktualnie obowiązujących, widniejących w bazach Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej oraz należących do danej grupy kapitałowej na koniec 2021 r. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$I_i^1 = 0,75 * \text{Min} \left\{ 100 * \frac{\log(P_i + 1)}{\log(P_{10})} ; 100 \right\} + 0,25 * \text{Min} \left\{ 100 * \frac{\log(ZT_i + 1)}{\log(ZT_{10})} ; 100 \right\}$$

gdzie P_i to liczba patentów zarejestrowanych przez i-tą firmę, P_{10} to dolna wartość graniczna 10. decyla rozkładu liczby patentów zarejestrowanych przez firmy z pierwszej 50. rankingu czempionów, ZT_i to liczba znaków towarowych zarejestrowanych przez i-tą firmę, ZT_{10} to dolna wartość graniczna 10. decyla rozkładu liczby znaków towarowych zarejestrowanych przez firmy z pierwszej 50. rankingu czempionów.

Działalność B+R obliczana jest na podstawie danych o liczbie pracowników badawczo-rozwojowych oraz wydatkach firmy na badania i rozwój (B+R) sprawozdanych przez firmy w ankiecie. Brakujące dane były gromadzone na podstawie ogólnodostępnych źródeł, w tym raportów rocznych za 2021 r. W przypadku wielu grup kapitałowych dane te nie były jednak dostępne, co wiązało się z przyjęciem do dalszych obliczeń, że subindeks działalności B+R dla danej firmy jest równy zeru. Dla grup kapitałowych, dla których były dostępne dane, subindeks obliczany jest zgodnie ze wzorem:

$$I_i^2 = \text{Min} \left\{ 50 * \frac{\log(E_i^{BR} + 1)}{\log(E_{10}^{BR})} ; 50 \right\} + \text{Min} \left\{ 50 * \frac{\log(BR_i + 1)}{\log(BR_{10})} ; 50 \right\}$$

gdzie E_i^{BR} to liczba pracowników B+R zatrudnionych przez i-tą firmę, E_{10}^{BR} to dolna wartość graniczna 10. decyla rozkładu liczby pracowników B+R zatrudnionych przez firmy z pierwszej 50. rankingu narodowych czempionów, BR_i to liczona w mln PLN wysokość wydatków na B+R przez i-tą firmę, BR_{10} to dolna wartość graniczna 10. decyla rozkładu wysokości wydatków B+R liczonych w mln PLN przez firmy z pierwszej 50. rankingu czempionów.

Współpraca nauką obliczana jest na podstawie danych z NCBiR na temat liczby projektów badawczych realizowanych przez którąkolwiek z firm w grupie kapitałowej w ramach programów NCBiR na koniec 2021 r. oraz na podstawie danych na temat finansowania jednostek badawczych przez firmy z grupy kapitałowej w 2021 r. deklarowany w ankietach otrzymanych od firm. W przypadku firm, które nie nadesłały ankiet, wartość ta została przyjęta jako zero. Subindeks obliczany jest zgodnie ze wzorem:

$$I_i^3 = \text{Max} \left\{ \text{Min} \left\{ 100 * \frac{NCBiR_i}{NCBiR_{10}} ; 100 \right\} ; \text{Min} \left\{ 100 * \frac{\log(Fin_i + 1)}{\log(Fin_{10})} ; 100 \right\} \right\}$$

gdzie $NCBiR_i$ to liczba projektów badawczych realizowanych przez i-tą firmę, $NCBiR_{10}$ to dolna wartość graniczna 10. decyla rozkładu liczby projektów badawczych realizowanych przez firmy z pierwszej 50. rankingu narodowych czempionów, Fin_i to wartość nakładów i-tej firmy na finansowanie jednostek badawczych w tys. zł, a Fin_{10} to dolna wartość graniczna 10. decyla rozkładu nakładów na finansowanie jednostek badawczych firm z pierwszej 50. rankingu czempionów.

Wydajność pracy obliczana jest na podstawie danych o wartości dodanej i zatrudnieniu w grupie kapitałowej uzyskanych na potrzeby indeksu w kategorii gospodarka. Następnie wartość subindeksu obliczana jest zgodnie ze wzorem:

$$I_i^4 = \text{Min} \left\{ 100 * \frac{va_i}{va_4} ; 100 \right\}$$

gdzie va_i to wartość dodana na jednego zatrudnionego w i-tej firmie, va_4 to dolna wartość graniczna czwartego kwartyla rozkładu wartości dodanej na zatrudnionego w firmach z pierwszej 50. rankingu czempionów.

Cały indeks w kategorii innowacyjność obliczany jest jako średnia ważona powyższych komponentów zgodnie ze wzorem:

$$I_i = 0,3 * I_i^1 + 0,25 * I_i^2 + 0,25 * I_i^3 + 0,2 * I_i^4$$



Podziękowania

Chcielibyśmy złożyć specjalne podziękowania dla firm, które odpowiedziały na naszą ankietę i udostępniły niepubliczne dane na temat swojej działalności gospodarczej na potrzeby rankingu. Są to:

AB S.A.
Adamed Pharma S.A.
Agora S.A.
Alumetal S.A.
Amica S.A.
Asseco Poland S.A.
Boryszew S.A.
Ciech S.A.
Comarch S.A.
Cyfrowy Polsat S.A.
Grupa Azoty S.A.
Jastrzębska Spółka Węglowa S.A.
Kolporter Sp. z o.o.
Kruk S.A.
LPP S.A.
PKN Orlen S.A.
Polpharma S.A.
Polregio S.A.
Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A.
Press Glass Sp. z o.o.
Selena FM S.A.

