



Gazele polskie i amerykańskie

Warto spojrzeć na Gazele Biznesu w międzynarodowym kontekście. Polski ranking został zainicjowany przez redakcję „Pulsu Biznesu” w 2000 r. W Stanach Zjednoczonych czasopismo „Inc.”. Tworzy swoje zestawienie takich firm od 1982 r. Pismo „Inc.” poświęcone start-up’om przez wiele lat tworzyło listę 500 najszybciej rozwijających się firm amerykańskich, tzw. Inc. 500. W 2007 r. rozszerzono listę do 5 tys., by dać szansę uczestnictwa firmom nieco starszym, działającym nie tylko w nowoczesnych gałęziach gospodarki, ale także w tych, które są uznawane za tradycyjne.

Kryteria uczestnictwa w rankingu „Inc. 5000” znacznie się różnią od kryteriów polskich Gazel Biznesu. Przede wszystkim dynamika sprzedaży jest mierzona w okresie o rok dłuższym. Poza tym w rankingu „Inc. 5000” mogą startować firmy bardzo małe, realizujące sprzedaż minimum 100 tys. USD w roku bazowym. Przypomnijmy, że minimalny próg sprzedaży w roku bazowym w rankingu Gazel Biznesu jest znacznie wyższy i wynosi 3 mln zł. Jednocześnie występuje tu maksymalny próg obrotów 200 mln zł, którego nie ma w „Inc. 5000”. Za to uczestniczące w amerykańskim rankingu Gazele muszą po trzech latach osiągnąć sprzedaż minimum 2 mln USD, czyli 6,2 mln zł.

Mimo tak istotnych różnic metodologicznych postanowiliśmy porównać polskie i amerykańskie Gazele z obydwu rankingów przeprowadzonych w 2013 r. (dane z 2012 r.). W tym celu uwzględniliśmy tylko te firmy, które spełniły kryteria zarówno rankingu Gazel Biznesu, jak i „Inc. 5000”. Po odcięciu firm nie spełniających łącznych kryteriów pozostało 3878 jednostek w rankingu „Inc.” i 4081 w rankingu „Pulsu Biznesu”. Dla lepszej porównywalności w analizie uwzględniamy górne 3800 podmiotów w obydwu rankingach. Wyniki analizy porównawczej przedstawiamy poniżej.

dr hab. Jerzy Cieślík

Amerykańskie Gazele są większe
Czołówka 3800 amerykańskich Gazel miała w 2012 r. łączną sprzedaż o 42 proc. wyższą niż porównywalna grupa uczestnicząca w rankingu „PB”, a łączne zatrudnienie było większe o 55 proc. Biorąc pod uwagę rozmiary amerykańskiego rynku, różnice te są zaskakująco niewielkie. Jedną z przyczyn było zastosowanie do rankingu „Inc.” kryteriów rankingu „PB”, co wcześniej wyeliminowało 22 proc. firm, ale aż 60 proc. obrotów i 49 proc. łącznego zatrudnienia wyjściowej grupy 5000 amerykańskich Gazel.

Także przeciętna liczba zatrudnionych w poszczególnych klasach wielkości jest zbliżona, a większe różnice występują jedynie w grupie firm dużych. Ewenementem polskiego rankingu jest udział mikrofirm, zatrudniających po kilka osób, a realizujących bardzo dużą sprzedaż. W tej grupie przeciętne obroty na mikrofirmę były wyższe w rankingu „PB” niż w rankingu „Inc.”

Infografika 1

Struktura jest bardzo zbliżona

Jeśli zastosujemy jednolite kryteria uczestnictwa w obydwu rankingach, to okazuje się, że struktura według klas wielkości jest bardzo zbliżona. W obydwu przypadkach ranking Gazel jest domeną firm małych i średnich. Mimo zbliżonej liczebności „średniaki” wyraźnie dominują nad małymi firmami, jeśli chodzi o udział w łącznej wartości sprzedaży i w liczbie zatrudnionych. Zdecydowanie różni jednak obydwa rankingi przeważający (62 proc.) udział dużych amerykańskich Gazel w łącznym zatrudnieniu. W przypadku polskich Gazel udział ten wyniósł 42 proc.

Amerykańskie Gazele są szybsze

Firmy znajdujące się na czołowych miejscach rankingu „Inc. 5000” zwiększają sprzedaż w ciągu trzech lat o kilka, kilkanaście, a nawet

kilkadziesiąt tysięcy procent! Jednak główną przyczyną ich spektakularnego sukcesu tkwi w tym, że startują najczęściej z bardzo niskiego pułapu sprzedaży. Przypomnijmy, że aby zostać sklasyfikowanym w „Inc.”, wystarczy sprzedaż w roku bazowym tylko 100 tys. USD. Zastosowanie kryterium „Pulsu Biznesu” – minimum 3 mln zł w 2009 r. (czyli 1,1 mln USD według kursu z końca roku) – wyeliminowałoby prawie całą czołówkę rankingu „Inc.”.

Nawet po tych korektach średnioroczna dynamika wzrostu sprzedaży amerykańskich Gazel jest jednak wyraźnie wyższa niż polskich. Stosując wcześniejszy podział na firmy bardzo szybkie, szybkie i umiarkowane, widzimy wśród amerykańskich Gazel tylko jedną rosnącą w tempie poniżej 10 proc. rocznie. W polskim rankingu natomiast końcowe 774 firmy (20 proc.) znalazło się w strefie umiarkowanego wzrostu. Także proporcja między Gazelami bardzo szybko i szybko rosnącymi jest zdecydowanie na korzyść rankingu „Inc.”

Przeprowadziliśmy bardziej szczegółową analizę, w jaki sposób zmienia się w obu rankingach dynamika wzrostu w kolejnych decydach 3800 firm uszeregowanych od najwyższej do najniższej dynamiki wzrostu. W każdym decydu znalazło się 380 podmiotów. Interesujące jest to, że przewaga amerykańskich Gazel nad polskimi jest względnie stabilna w najwyższych pięciu decydach i wynosi 63-65 proc., natomiast wyraźnie rośnie w drugiej części listy, by w ostatnim decydu przekroczyć 100 proc.

W sumie mimo dość znacznych różnic wskaźniki dynamiki amerykańskich Gazel wydają się być dla polskich w zasięgu ręki i nie można wykluczyć, że w kolejnych edycjach rankingów będzie następowało stopniowe zbliżenie w tej dziedzinie. Będzie to jednak zależało nie tylko od samych przedsiębiorców, ale także od koniunktury w obydwu krajach.

Tu trzeba jednak zrobić istotne zastrzeżenie. Krótszy o rok okres analizy dynamiki wzrostu w rankingu „PB” w stosunku do rankingu „Inc.” jest bardziej korzystny dla polskich gazel. Badania porównawcze prowadzone w wielu krajach wykazują, że na dłuższą metę firmom bardzo trudno utrzymać wysoką dynamikę i po okresie przyspieszenia powracają do tempa przeciętnego dla danej branży. Warto w przyszłości rozważyć wydłużenie okresu w rankingu „Gazel Biznesu” do trzech lat.

Infografika 2

Polskie Gazele są relatywnie starsze

To bardzo zaskakujący wynik analizy porównawczej. Można było oczekiwać, że będzie na odwrót, bo przecież w dobie realnego socjalizmu możliwości prowadzenia prywatnego biznesu były bardzo ograniczone. Tymczasem udział firm utworzonych przed 1991 r. jest w obydwu rankingach dość zbliżony.

Szczególnie duża różnica występuje w grupie najmłodszych podmiotów, utworzonych po 2000 r. Stanowią one 55 proc. amerykańskich Gazel, a tylko 36 proc. polskich. W polskim rankingu przeważają natomiast firmy utworzone w latach 1991-2000.

Próba interpretacji zaobserwowanych różnic wymagałaby bardziej pogłębionej analizy. W warunkach bardzo konkurencyjnej gospodarki amerykańskiej następuje szybka rotacja firm w poszczególnych branżach – młodsze podmioty spychają na dalsze pozycje starsze. Trzeba więc pozytywnie ocenić to, że wielu dojrzałym polskim Gzelom udaje się utrzymać wysoką dynamikę i stawić czoła młodszemu konkurentom.

Infografika 3

Struktura branżowa bardzo się różni

Zwraca uwagę bardzo znaczący udział Gazel przemysłowych w rankingu „PB” w ogólnej licz-

bie firm, wartości sprzedaży, a przede wszystkim w zatrudnieniu. Tu właśnie różnice w porównaniu z rankingiem „Inc.” są największe. W porównywalnej grupie 3800 podmiotów polskich Gazel przemysłowych było 1639 (43 proc.), a amerykańskich niecałe 9 proc. Dość dużą ilościową przewagę polskich Gazel występuje także w handlu hurtowym i detalicznym, gdzie było ich ponad dwukrotnie więcej niż amerykańskich.

Z drugiej strony – w rankingu „Inc.” występuje mocna reprezentacja nowoczesnych usług, których udział w polskim rankingu jest znikomy. Chodzi o usługi informatyczne i tzw. usługi profesjonalne. Łącznie w tych dwóch gałęziach na liście amerykańskiej było 1646 firm (43 proc. ogólnej liczby), a na polskiej tylko 128 (3 proc.).

Tak zasadnicza różnica w strukturze branżowej Gazel w obu krajach pokazuje skutki deindustrializacji w gospodarce amerykańskiej, która w ostatnich kilkudziesięciu latach była znacznie bardziej intensywna niż w Polsce. W rezultacie znaczna część produkcji przemysłowej została przesunięta za granicę, głównie do Chin. Tymczasem Unia Europejska rozpoczęła reindustrializację, więc wysoki udział Gazel przemysłowych w Polsce doskonale wpisuje się w tę koncepcję rozwojową.

Jednocześnie porównanie struktury branżowej Gazel w obydwu krajach rodzi pytanie, czy rynek usług informatycznych i profesjonalnych jest w Polsce rzeczywiście tak mało dynamiczny. W ostatnich 25 latach mieliśmy przykłady licznych firm usługowych, które rozwinęły działalność na większą skalę, przekraczając wymagany próg 3 mln zł rocznego obrotu. Można zatem przypuszczać, że mamy także wysokiej klasy dynamiczne Gazele usługowe, a do zwiększenia ich reprezentacji może się przyczynić lepsza popularyzacja rankingu „PB” w tym sektorze.

dr hab. Jerzy Cieślík
mgr Adrian Grycuk

I. Porównanie wielkości firm

► Porównanie PB i Inc., dane 2012 r.

Gazele Pulsu Biznesu

Według klas wielkości	Liczba firm	Wartość sprzedaży (mln zł)	Liczba zatrudnionych (tys.)*	Przeciętna sprzedaż (mln zł)	Przeciętne zatrudnienie
Mikro	246	8 805,8	1,5	35,8	6
Małe	1 444	47 461,7	38,1	32,9	26
Średnie	1 574	97 861,5	178,7	62,2	114
Duże	367	47 155,3	161,4	128,5	440
Brak danych	169	7 042,0	bd.	41,7	bd.
Razem	3 800	208 326,3	379,7	54,8	100

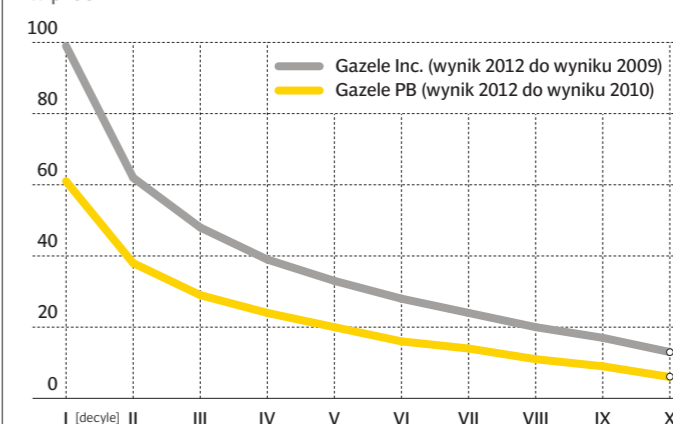
Gazele Inc.

Według klas wielkości	Liczba firm	Wartość sprzedaży (mln zł)**	Liczba zatrudnionych (tys.)	Przeciętna sprzedaż (mln zł)	Przeciętne zatrudnienie
Mikro	137	3 388,9	0,9	24,7	7
Małe	1 529	56 064,8	42,3	36,7	28
Średnie	1 640	139 259,6	178,2	84,9	109
Duże	494	97 681,9	369,0	197,7	747
Razem	3 800	296 395,2	590,4	78,0	155

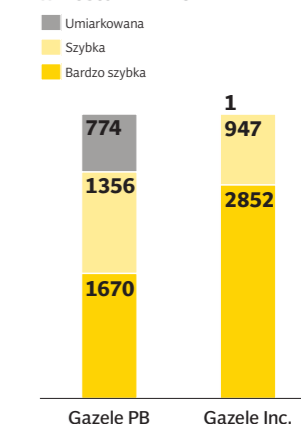
*Wyłącznie w spółkach, które podały wielkość zatrudnienia; ** W przeliczeniu według kursu średniego NBP w grudniu 2012 (1 USD = 3,12 zł)

2. Porównanie szybkości rozwoju

► Przeciętna średnioroczna stopa wzrostu według decyli w proc.



► Liczba firm według dynamiki wzrostu PB i Inc.



3. Porównanie wieku firm

► Gazele PB w proc.

■ Spółka powstała przed 31.12.1990
■ Spółka powstała 1.01.1991-31.12.2000
■ Spółka powstała 1.01.2001 i później

Liczba firm	13	51	36
Wartość sprzedaży	15	53	32
Liczba zatrudnionych	20	53	27

► Gazele Inc. w proc.

■ Spółka powstała przed 31.12.1990
■ Spółka powstała 1.01.1991-31.12.2000
■ Spółka powstała 1.01.2001 i później

Liczba firm	14	31	55
Wartość sprzedaży	17	32	51
Liczba zatrudnionych	21	29	50

Źródło: opracowanie własne