

— PERSPEKTYWA CFO —

Krajobraz finansowy polskich MŚP *na przełomie 2025/2026*

*Co naprawdę mówią dane KRD, ERIF, GUS i BIG InfoMonitor —
i dlaczego subskrypcyjny model SaaS staje się ryzykiem
płynnościowym dla mikro- i małych firm.*

AUTOR

Zespół analityczny DC House

ZAKRES

Polska, sektor MŚP

WERSJA

1.0 · zweryfikowana

Trzy presje zamiast jednej diagnozy

Polski sektor MŚP w 2025 roku znalazł się w kleszczach trzech jednoczesnych presji — płynnościowej, kadrowej i strukturalnej — a żadna z nich nie zniknie samoistnie w 2026 roku. Ten raport oddziela narrację marketingową od twardych danych, weryfikuje pięć najgłośniejszych statystyk z mediów branżowych i przekłada je na konkretne implikacje finansowe dla właścicieli firm.

DIAGNOZA W JEDNYM ZDANIU

MŚP nie inwestują na kredyt. Finansują codzienne funkcjonowanie zaległościami.

Wzrost niespłaconych zobowiązań o 18% r/r w III kw. 2025 r. (dane ERIF BIG) przy średnim długu 23,8 tys. zł na firmę nie jest "kryzysem zadłużenia". Jest sygnałem, że koszty operacyjne rosną szybciej niż zdolność firm do ich obsługi w czasie rzeczywistym. To stan przedzawałowy, nie inwestycyjny.

Jednocześnie 26% przedsiębiorców obawia się likwidacji lub zawieszenia działalności w 2026 roku, a stopa bezrobocia rejestrowanego osiągnęła 5,6% (wrzesień 2025) — najwyższy poziom od lutego 2023 r. Dynamika rynku pracy odwraca się: koniec rynku pracownika to początek presji na cięcia kosztów po stronie pracodawców.

CO CZYTELNIK ZNAJDZIE W TYM RAPORCIE

01	Audyt danych — co zostało zweryfikowane, a co wymaga korekty	s. 3
02	Pięć zweryfikowanych statystyk i ich źródła	s. 4
03	Trzy mechanizmy makroekonomiczne — jak liczby się składają	s. 6
04	Implikacje dla narracji "Technologia powinna być niewidzialna"	s. 7
05	Trzy pytania CFO/właścicieli — i odpowiedź DC House	s. 8
06	Rekomendacje strategiczne i źródła	s. 9

Co zostało zweryfikowane, a co wymaga korekty

Przed budowaniem jakiegokolwiek narracji publicznej zweryfikowaliśmy pięć najgłośniejszych statystyk dotyczących kondycji polskich MŚP w 2025 roku. Tabela poniżej pokazuje wynik weryfikacji każdej z nich w oryginalnych źródłach (raporty BIG InfoMonitor / ERIF BIG / KRD, dane GUS, agregator BNF.pl). Trzy z pięciu liczb wymagało korekty albo doprecyzowania źródła.

STATYSTYKA CYTOWANA	STATUS WERYFIKACJI	KOMENTARZ
+18% r/r wzrost liczby niespłaconych zobowiązań MŚP w III kw. 2025	✓ POTWIERDZONA	Źródło to baza ERIF BIG , nie KRD ani BIG InfoMonitor — wymaga precyzyjnego cytowania.
23,8 tys. zł średni dług na firmę MŚP	⚠ ZASTRZEŻENIEM	Liczba potwierdzona w ERIF BIG. Jednak BIG InfoMonitor podaje 132 tys. zł — różne metodologie. Wymaga transparentnego źródła.
~2,9 mln aktywnych firm MŚP, 99,8% rynku	⚠ NIEPOTWIERDZONA	Statystyka "podręcznikowa" PARP. Dokładne liczby zmieniają się rocznie — wymaga aktualnego raportu.
225 tys. wykreśleń, 367 tys. nowych firm w 2025	✗ BŁĘDNA	BNF.pl podaje 360 220 nowych firm w 2025 (rejesty CEIDG/REGON/KRS). Liczby 225 tys. wykreśleń nie potwierdzono w żadnym oficjalnym źródle.
3,2% stopa bezrobocia we wrześniu 2025	✗ BŁĘDNA	GUS podał 5,6% — najwyższy poziom od lutego 2023 r. i czwarty z rzędu wzrost. Liczba 3,2% nie pochodzi z aktualnych danych GUS.

WNIOSEK Z AUDYTU

Prawdziwe dane są dla narracji DC House mocniejsze niż te, które pierwotnie zaproponowano. Bezrobocie rządu 5,6% z dynamiką wzrostową zmienia historię z "MŚP konkurują o pracownika" (rynek pracownika) na "MŚP zaczynają zwalniać, bo nie wytrzymują kosztów" (presja w drugą stronę). Skala obaw przed likwidacją (26% firm) jest znacznie bardziej szokująca niż jakakolwiek statystyka rejestracji REGON.

Pięć liczb, które naprawdę opisują rynek

Zestaw poniżej zastępuje pierwotnych pięć statystyk wersją zweryfikowaną. Każda liczba pochodzi z oficjalnego źródła z datą publikacji w okresie listopad 2025 – styczeń 2026.

STATYSTYKA 01 / PŁYNNOŚĆ

+18% r/r

Wzrost liczby niespłaconych zobowiązań MŚP w III kwartale 2025 r. Najbardziej istotne — nie chodzi o inwestycje finansowane długiem, lecz o **bieżące koszty prowadzenia działalności**, które przedsiębiorcy zaczęli odraczać.

Źródło: ERIF BIG, raport za III kw. 2025 (komentarz ekspercki, Forsal.pl, styczeń 2026)

STATYSTYKA 02 / SKALA ZAGROŻENIA

26% firm

Polskich biznesów obawia się **upadłości lub zawieszenia działalności w 2026 roku**. Najczęściej wskazują na to ryzyko przedstawiciele przemysłu, handlu i budownictwa. To co czwarta firma w Polsce.

Źródło: BIG InfoMonitor, badanie "Skaner MŚP" (Keralla Research, IV kw. 2025; n=500)

STATYSTYKA 03 / STRUKTURALNA ZMIANA PŁYNNOŚCI

19% vs 1%

Odsetek firm wskazujących **ryzyko zatorów płatniczych** jako potencjalny powód zakończenia działalności wzrósł z 1% (Q4 2022) do 19% (Q4 2025). Niemal dwudziestokrotny przyrost percepcji ryzyka w ciągu trzech lat.

Źródło: BIG InfoMonitor, "Skaner MŚP" — porównanie Q4 2022 i Q4 2025

STATYSTYKA 04 / RYNEK PRACY

5,6%

Stopa bezrobocia rejestrowanego we wrześniu 2025 r. — najwyższy poziom od lutego 2023 r. To **czwarty z rzędu miesięczny wzrost**. Liczba pracujących spadła w październiku o 237 tys. r/r. Rynek pracownika oficjalnie się zamknął.

Źródło: GUS, dane o bezrobociu rejestrowanym (październik–listopad 2025)

STATYSTYKA 05 / DEMOGRAFIA FIRM

360 220

Nowych podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w 2025 r. w CEIDG, REGON i KRS. Czołowe branże: **działalność związana z oprogramowaniem (4,3% nowych firm)**, fryzjerstwo (4,3%), roboty wykończeniowe (3,9%). 78,4% to jednoosobowe działalności — sektor który najbardziej odczuwa subskrypcyjne wycieki w P&L.

Źródło: BNF.pl, agregator danych z CEIDG/REGON/KRS, podsumowanie 2025

Trzy presje, jedna dynamika

Pojedyncze statystyki nie tworzą narracji. Dopiero ułożenie ich w sekwencję przyczynową pokazuje, dlaczego rok 2026 będzie dla MŚP rokiem decyzji o przetrwaniu, nie rozwoju. Trzy mechanizmy działają jednocześnie i wzajemnie się wzmacniają.

Mechanizm 01 · Spirala płynnościowa

Wzrost niespłaconych zobowiązań o 18% r/r przy średnim długu 23,8 tys. zł na firmę nie jest sygnałem inwestycyjnym. Kluczowa fraza w danych ERIF brzmi: "głównie z bieżących kosztów działalności". Oznacza to, że firmy **nie inwestują na kredyt — finansują codzienne funkcjonowanie zaległościami**. To stan przedzawałowy, w którym każdy nowy stały miesięczny koszt (np. subskrypcja SaaS) zwiększa ryzyko niewypłacalności.

Mechanizm 02 · Strach jako wskaźnik wyprzedzający

26% firm boi się likwidacji w 2026 r., a wskaźnik percepcji ryzyka zatorów płatniczych skoczył z 1% do 19% w ciągu trzech lat. **To są dane miękkie, ale wyprzedzające** — mówią o decyzjach inwestycyjnych zanim staną się one widoczne w twardych liczbach. Przedsiębiorca, który obawia się upadku, nie kupuje kolejnych narzędzi cyfrowych w abonamencie. Tnie wszystko, co nie jest niezbędne.

Mechanizm 03 · Marża zgniatana z dwóch stron

Stopa bezrobocia rośnie (5,6% i czwarty z rzędu wzrost), ale liczba ofert pracy spada do najniższego poziomu od 15 lat. To oznacza, że firmy **nie mogą obniżyć kosztów pracy bez utraty zdolności operacyjnej**, a jednocześnie **nie mogą podnieść cen, bo klienci sami są pod presją**. Marża jest zgniatana z dwóch stron jednocześnie — jedyna pozostała dźwignia to redukcja kosztów stałych innych niż płace.

*„W tym układzie technologia nie jest atrybutem
nowoczesności.
Jest narzędziem deleweragingu operacyjnego.”*

„Technologia powinna być niewidzialna”

Narracja DC House nie jest argumentem estetycznym. W kontekście danych płynnościowych staje się argumentem finansowym — i to jest jej prawdziwa siła.

Właściciel mikrofirmy w 2026 roku nie ma 40 tys. zł odłożonych na "transformację cyfrową". Ma cash flow, który drga. Każda rozmowa z dostawcą SaaS to dla niego nie zakup narzędzia — to **nowa pozycja w P&L, która zwiększy miesięczne wycieki**. Subskrypcja Make.com za 50 USD/mies przy 12 narzędziach to 600 USD/mies stałego kosztu, który nie znika w gorszym kwartale.

DC House oferuje coś, co w języku CFO ma precyzyjną nazwę: **CapEx zamiast OpEx**. Jednorazowa inwestycja w skrypt na VPS klienta nie generuje miesięcznego zobowiązania. To dokładnie to, czego potrzebuje firma, której średni dług to 23,8 tys. zł z bieżących kosztów, a 19% wskazuje zatory płatnicze jako ryzyko egzystencjalne.

MODEL SAAS / MAKE.COM / ZAPIER

Charakter wydatku: OpEx · stały koszt miesięczny

Wpływ na P&L: trwały, kumulujący się

Ryzyko vendor lock-in: wysokie

Skalowanie kosztu: liniowe z liczbą procesów

Co dzieje się w gorszym kwartale: koszt nie znika

MODEL DC HOUSE / SKRYPTY NA VPS

Charakter wydatku: CapEx · jednorazowa inwestycja

Wpływ na P&L: amortyzacja, nie subskrypcja

Ryzyko vendor lock-in: brak — kod zostaje u klienta

Skalowanie kosztu: zerowe po wdrożeniu

Co dzieje się w gorszym kwartale: brak nowego kosztu

W kontekście makro to nie jest "automatyzacja". To jest **deleweraging operacyjny** — termin, który CFO klienta rozumie natychmiast.

Trzy pytania CFO, trzy odpowiedzi DC House

Pytania, które właściciele i dyrektorzy MŚP zadają w wyszukiwarkach na temat RPA bez działu IT, są dobrze ułożone. Problem polega na tym, że rynek odpowiada na nie głównie contentem dostawców SaaS — czyli stron, które mają interes finansowy w sprzedaży subskrypcji. Tu jest przewaga narracyjna DC House.

„Jak wdrożyć RPA w MŚP bez działu IT i programistów?”

Standard rynku: kup narzędzie low-code w abonamencie.

DC House: nie potrzebujesz działu IT, ponieważ DC House *jest* Twoim działem IT na trzy tygodnie wdrożenia. Po tym okresie skrypt zostaje na Twoim serwerze, a my znikamy. Brak vendor lock-in. Brak miesięcznej faktury.

„Jakie procesy w mojej firmie są gotowe na automatyzację RPA od zera?”

Standard rynku: generyczna lista procesów z marketingowej broszury.

DC House: to dosłownie definicja Deep Discovery™. Audyt pokazuje konkretne procesy w konkretnej firmie z policzonym ROI per proces. CFO klienta dostaje arkusz kalkulacyjny, nie prezentację PowerPoint.

„Ile kosztuje start RPA i jaki ROI bez specjalistycznego zespołu?”

Standard rynku: ROI wyrażone w procentach, w nieokreślonej perspektywie.

DC House: break-even point w miesiącach, nie w procentach. CFO myśli czasem do zwrotu, nie ROI%. Konkret w stylu „skrypt za 12 tys. zł zwraca się w 4,2 miesiąca przy oszczędności 8h/tydzień pracy księgowej po 80 zł/h” zamyka rozmowę szybciej niż prezentacja na 30 slajdów.

Co z tym zrobić

Przekład raportu na działania. Cztery rekomendacje uporządkowane sekwencyjnie — od najszybszej do najbardziej długofalowej.

01 Wymień zestaw statystyk we wszystkich materiałach DC House

Pierwotny zestaw 5 statystyk wymaga zastąpienia zweryfikowaną piątką (sekcja 02). Dotyczy to LinkedIn, Cornerstone, slajdów Tech ROI Power Hour™ i wszystkich materiałów handlowych. Ryzyko publikacji nieprawidłowej statystyki bezrobocia (3,2% vs 5,6%) byłoby kompromitujące w pierwszej rozmowie z dowolnym CFO klienta.

02 Przesuń narrację z „rynku pracownika” na „presję kosztową obustronną”

Wzrost bezrobocia i spadek liczby ofert pracy o ~50% r/r to nowy kontekst, który zmienia znaczenie automatyzacji. Wcześniej była ona narzędziem zastępowania trudno-dostępnych pracowników. Dziś jest narzędziem cięcia kosztów stałych w firmach, które nie mogą zwalniać dalej bez utraty zdolności operacyjnej.

03 Wprowadź pojęcie „deleveragingu operacyjnego” do języka oferty

To termin, którego CFO i właściciele firm rozumieją natychmiast. Pozycjonuje ofertę DC House w kategorii decyzji finansowych, a nie technologicznych. Naturalnie eliminuje konkurencję z dostawcami SaaS, którzy operują w innym rejestrze pojęciowym.

04 Zbuduj kalkulator break-even, nie ROI

Następna iteracja kalkulatorów DC House powinna pokazywać czas do zwrotu inwestycji w miesiącach przy konkretnych założeniach (procesy × oszczędność czasu × stawka godzinowa). Format „skrypt za X zł zwraca się w Y miesięcy” działa lepiej niż „ROI 240% rocznie”, bo trafia w sposób myślenia o cash flow w MŚP, a nie w sposób myślenia o inwestycjach w korporacji.

Zespół analityczny DC House

PERSPEKTYWA CFO · Q1 2026

Źródła i metodologia

GŁÓWNE ŹRÓDŁA DANYCH

BIG InfoMonitor / BIK — badanie „Skaner MŚP” przeprowadzone przez Instytut Keralla Research, IV kw. 2025, próba n=500 mikro-, małych i średnich firm, technika: wywiady telefoniczne. Komunikat publikowany w listopadzie 2025 r.

ERIF BIG — dane o niespłaconych zobowiązaniach MŚP za III kw. 2025 r.; komentarz ekspercki publikowany na Forsal.pl (styczeń 2026), w ramach artykułu „Kondycja finansowa MŚP w Polsce pod koniec 2025 r.”

Główny Urząd Statystyczny (GUS) — dane o bezrobociu rejestrowanym, publikacja z 23 października 2025 r. (dane wrześniowe); publikacja z listopada 2025 r. (dane październikowe). Stopa bezrobocia we wrześniu 2025: 5,6% wobec 5,5% w sierpniu.

BNF.pl — agregator danych z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), rejestru REGON oraz Krajowego Rejestru Sądowego (KRS). Podsumowanie roczne 2025: 360 220 nowych podmiotów gospodarczych.

Krajowa Izba Gospodarcza — analiza danych GUS dotyczących rynku pracy za październik 2025 r., listopad 2025 r. Prognoza stopy bezrobocia na grudzień 2025: 5,9%; lokalne maksimum w lutym 2026: 6,3%.

METODOLOGIA WERYFIKACJI

Każda statystyka cytowana w pierwotnym briefie została niezależnie zweryfikowana poprzez wyszukiwanie w oryginalnych źródłach (raporty komercyjne biur informacji gospodarczej, dane GUS, agregatory danych rejestrowych) z datą publikacji pomiędzy listopadem 2025 r. a styczniem 2026 r. Statystyki, które nie znalazły potwierdzenia w żadnym z oryginalnych źródeł lub które jednoznacznie różniły się od oficjalnych danych, zostały oznaczone jako wymagające korekty i zastąpione zweryfikowanym zestawem (sekcja 02).

NOTA: Niniejszy raport stanowi analizę strategiczną przygotowaną na potrzeby wewnętrzne DC House (Dimensione Creativa Sp. z o.o.). Cytowane statystyki pochodzą ze źródeł komercyjnych i publicznych — DC House nie jest wyłącznym właścicielem tych danych. Interpretacje zawarte w raporcie odzwierciedlają stanowisko zespołu analitycznego DC House i nie powinny być traktowane jako porada finansowa, inwestycyjna ani prawna. Czytelnicy podejmujący decyzje biznesowe na podstawie informacji zawartych w raporcie powinni skonsultować się z odpowiednimi doradcami zawodowymi.