

2011

Raport
o stanie sektora
małych i średnich
przedsiębiorstw w Polsce

RAPORT O STANIE SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Redakcja: Anna Brussa, Anna Tarnawa

Autorzy (PARP):

Krzysztof Buczek (R.12)
Agnieszka Haber (R.10)
Bartosz Jankowski (R.6)
Jacek Łapiński (R.2, R.4)
Joanna Orłowska (R.9)
Jacek Pokorski (R.10)
Grzegorz Rzeźnik (R.11)
Anna Tarnawa (R.1, R.9)
Maja Wasilewska (R.7, R.8)
Dorota Węclawska (R.5)
Paulina Zadura-Lichota (R.4)
Robert Zakrzewski (R.9)

Autorzy zewnętrzni:

Grzegorz Drozd (R.11)
Krzysztof Garski (R.12)
Karolina Kartus (R.7, R.8)
Norbert Stawicki (R.7, R.8)
Zdzisław Wołodkiewicz – Donimirski (R.3)

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011

ISBN 978-83-7633-169-0

Wydanie I

Nakład 2000 egzemplarzy

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:
Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzczyk

Spis treści

Wstęp	5
Część I	
Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2010	
Rozdział 1. Makroekonomiczna sytuacja Polski w 2010 r.	9
Rozdział 2. Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	13
2.1. Udział MSP w wytwarzaniu PKB	13
2.2. Liczba i struktura przedsiębiorstw	15
2.3. Mali i średni przedsiębiorcy a rynek pracy (pracujący i zatrudnieni).....	19
2.4. Sytuacja finansowa i produktywność przedsiębiorstw	23
2.5. Inwestycje w rozwój przedsiębiorstw	27
Rozdział 3. Małe i średnie przedsiębiorstwa w eksporcie Polski	32
3.1. Liczebność i struktura populacji MSP-eksporterów	32
3.2. Wartość i struktura eksportu MSP	38
3.3. Skłonność do eksportu MSP	42
Rozdział 4. Potencjał rozwojowy mikroprzedsiębiorstw w Polsce	45
4.1. Liczba i struktura przedsiębiorstw	45
4.2. Pracujący, zatrudnienie i wynagrodzenia	47
4.3. Wyniki i sytuacja finansowa	49
4.4. Inwestycje	51
Rozdział 5. Przedsiębiorca to też człowiek. Rys demograficzny przedsiębiorców działających w Polsce	56
5.1. Metodologia badania BAEL	56
5.2. Ogólne statystyki – pracujący a przedsiębiorcy	57
5.3. Płeć przedsiębiorcy	62
5.4. Miejsce zamieszkania przedsiębiorcy	65
Rozdział 6. Wykorzystanie technologii ICT przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce	68
Rozdział 7. Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny	79
Rozdział 8. Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw (dostępne w wersji elektronicznej)	85
Część II	
Przedsiębiorstwa w początkowej fazie rozwoju: nowo powstałe firmy i pierwsze lata działalności gospodarczej	
Rozdział 9. Nowe firmy na rynku: uwarunkowania i perspektywy rozwoju	89
9.1. Perspektywy działania nowo powstałych firm	89
9.2. Obraz mikroprzedsiębiorcy działającego w Polsce – uwarunkowania wewnętrzne	94
9.3. Pozostałe uwarunkowania powstawania przedsiębiorstw	99
Rozdział 10. Co decyduje o rozwoju firm? Wyniki badań ewaluacyjnych i analiz PARP w obszarze wsparcia konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw	105
Rozdział 11. Kierunki działań państwa wobec nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce	117
Rozdział 12. Szkoły start-up'ów: dobry pomysł na rozwój własnej firmy?	125
Bibliografia	130
Źródła internetowe	130
Załącznik nr 1. Tabele statystyczne	132

Szanowni Państwo,

Aktywność małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa zasadniczą rolę w rozwoju gospodarczym Polski. Podmioty te mają fundamentalne znaczenie dla zrównoważonego funkcjonowania gospodarki, pozwalającego na czerpanie korzyści z efektów dynamicznego rozwoju przez przyszłe pokolenia. Ponad 1,6 mln podmiotów sektora MSP w Polsce, to dominująca siła naszej gospodarki oraz źródło wzrostu, innowacji, zatrudnienia i integracji społecznej. Małe i średnie przedsiębiorstwa cechują się elastycznością i łatwością dostosowania do sytuacji rynkowej oraz reagowania na potrzeby rynku. Wciąż liczba nowo powstałych przedsiębiorstw jest większa od tej dotyczącej zlikwidowanych podmiotów, co świadczy o wysokim potencjale przedsiębiorczości Polaków.

Ostatnie 23 lata pokazały, że Polacy są narodem, który przedsiębiorczość ma we krwi. Dziś firmy działające w Polsce są miejscem pracy dla ponad sześciu i pół mln osób. Aż 7 na 10 pracujących to osoby zatrudnione w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Poziomem przedsiębiorczości nie odstajemy od reszty Europy. Pod względem liczby aktywnych przedsiębiorstw zajmujemy szóste miejsce w Unii Europejskiej.

Sądzę jednak, że jeśli chodzi o liczbę firm – mamy jeszcze w Polsce ogromny potencjał wzrostu. Choćby z tego względu, że bardzo dużo młodych ludzi, a także nieaktywne zawodowo kobiety deklarują zainteresowanie zakładaniem własnej działalności gospodarczej. Dużą rezerwę dla rozwoju firm widać także w strukturze polskiej przedsiębiorczości – mikro, małe i średnie firmy mogą powiększać obroty i zatrudnienie.

Działania Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) zawsze były odpowiedzią na potrzeby przedsiębiorców i impulsem do dalszego ich rozwoju. Z uwagi na znaczący potencjał rozwojowy MSP, szczególne odzwierciedlenie w instrumentach wsparcia PARP znajduje zasada „MSP przede wszystkim” (ang.: *think small first*).

PARP oferuje MSP pomoc informacyjno-doradczą, także asystę w prowadzeniu działalności gospodarczej oferowaną przez ogólnopolską sieć punktów tworzących Krajowy System Usług dla MSP.

Oferujemy też wsparcie edukacyjne w formie szkoleń przez platformę e-learningową Akademia PARP oraz wsparcie finansowe w ramach funduszy europejskich i budżetu państwa.

Nowo powstałe przedsiębiorstwa stały się tematem przewodnim 14. już edycji *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Podobnie jak w poprzednich latach Raport składa się z dwóch części. Pierwsza, zawiera prezentację ogólnej kondycji sektora MSP, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji mikroprzedsiębiorstw, która została przedstawiona w osobnym rozdziale. Do przygotowania tej części wykorzystane zostały głównie dane Głównego Urzędu Statystycznego, przygotowane specjalnie na potrzeby niniejszego Raportu, oraz dane Eurostatu. Druga część – ekspercka, poświęcona została wybranym zagadnieniom istotnym z punktu widzenia przedsiębiorstw na początkowym etapie prowadzenia działalności gospodarczej, m.in. uwarunkowaniom i perspektywom rozwoju nowych firm, kierunkom działań państwa wobec nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce oraz inicjatywom wspierającym powstawanie start-up'ów.

Mam nadzieję, że przedstawione w Raporcie informacje staną się pomocne dla Państwa przemysłu oraz będą podstawą do dyskusji na temat możliwych kierunków rozwoju przedsiębiorczości i przedsiębiorstw w Polsce, jak również działań wspierających ten rozwój. Jest to szczególnie istotna dyskusja, ponieważ rozpoczyna się w przeddzień przystąpienia Polski do negocjacji z Komisją Europejską w obszarze nowych programów wsparcia przedsiębiorców w perspektywie finansowej na lata 2014-2020. Niech ta dyskusja wniesie ważny wkład w kształtowanie kierunków i rozwój systemu wsparcia przedsiębiorców w Polsce.

Bożena Lublińska-Kasprzak
Prezes Polskiej Agencji Rozwoju
Przedsiębiorczości

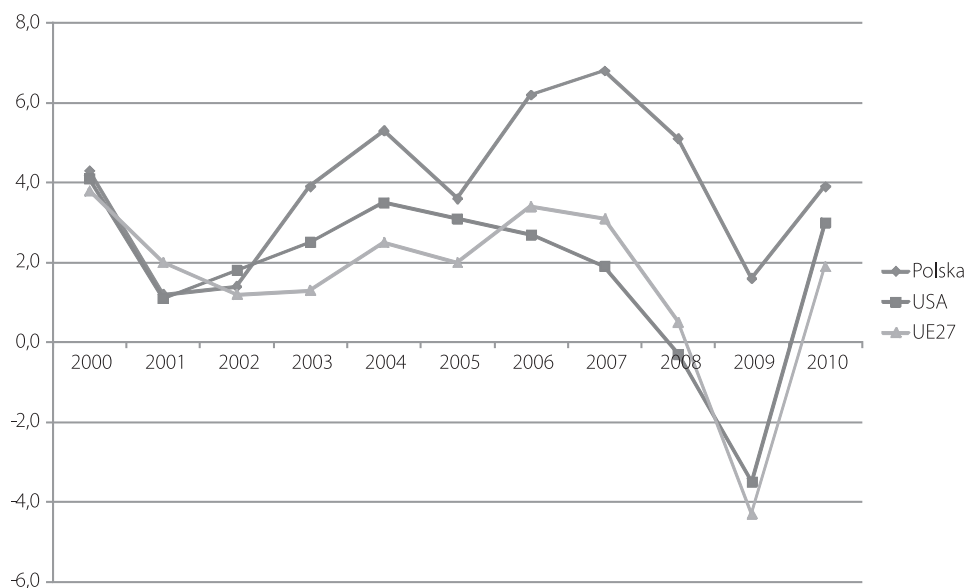
Część I

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2010

Rozdział 1. Makroekonomiczna sytuacja Polski w 2010 r.

W roku 2010 poprawiły się makroekonomiczne warunki działania przedsiębiorstw w porównaniu z 2009 rokiem. Krajowy wzrost gospodarczy przekroczył dwukrotnie wynik z 2009 roku osiągając tempo 3,9% (wobec 1,6% odnotowanych w poprzednim roku). Istotnym czynnikiem, który pozytywnie wpłynął na poprawę sytuacji gospodarczej w naszym kraju było ożywienie gospodarcze za granicą. Gospodarki USA i większości państw Unii Europejskiej odnotowały w 2010 roku silne ożywienie gospodarcze, osiągając wzrost produktu krajowego brutto na poziomie 3% w przypadku USA i 1,9% w przypadku UE-27, podczas gdy jeszcze rok wcześniej doświadczyły głębokiej recesji: -3,5% w USA i -4,3% w UE. Powrót na ścieżkę wzrostu gospodarczego rozwiniętych gospodarek był efektem przede wszystkim ekspansywnej polityki pieniężnej (m.in. obniżenia stóp procentowych, dostarczenia płynności finansowej sektorowi bankowemu) przez banki centralne USA i UE, ekspansywnej polityki fiskalnej (pobudzanie popytu przez redukcję podatków i zwiększenie wydatków publicznych) czy też utrzymującej się korzystnej koniunktury w gospodarkach wschodzących w Azji i Ameryce Południowej stymulującej popyt na dobra i towary eksportowane przez gospodarki rozwinięte. Jednocześnie wzrost gospodarczy wspierała w 2010 roku odbudowa zapasów przedsiębiorstw, mocno obniżonych w 2009 roku.

Wykres 1.1. Dynamika wzrostu PKB w Polsce, USA i UE w latach 2000-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W 2010 roku dynamika polskiego PKB przyspieszała z kwartału na kwartał osiągając odpowiednio wartości: 3,0%, 3,4%, 4,2% oraz 4,5% w IV kwartale. Wynik ten zawdzięczamy przede wszystkim ożywieniu popytu krajowego, odbudowywaniu zapasów przez przedsiębiorstwa oraz wzrostowi konsumpcji prywatnej (do 3,2% wobec 2,1% w 2009 roku).

Niemniej w roku 2010, podobnie jak w poprzednim okresie, nadal występowały w naszym kraju niekorzystne dla rozwoju gospodarczego zjawiska. Mowa tutaj o spadku nakładów inwestycyjnych w gospodarce, wynikającego przede wszystkim z silnego ograniczenia inwestycji przez przedsiębiorstwa (patrz rozdział 2), którego nie zrównoważył stabilny wzrost publicznych inwestycji infrastrukturalnych współfinansowanych ze środków europejskich. Spadek inwestycji przedsiębiorstw nastąpił mimo poprawy wyników finansowych i wzrostu wykorzystania mocy produkcyjnych przedsiębiorstw. Najprawdopodobniej był on efektem niepewności przedsiębiorców odnośnie do przyszłego popytu, co przełożyło się na większą ostrożność jeśli chodzi o rozpoczynanie nowych przedsięwzięć inwestycyjnych.

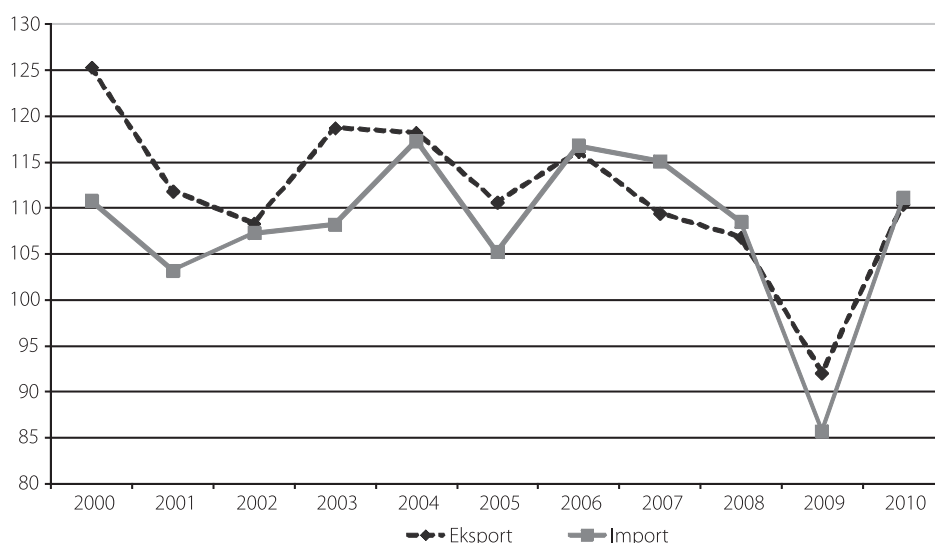
Poprawa w otoczeniu zewnętrznym gospodarki polskiej w 2010 roku sprzyjała ożywieniu eksportu, który według danych GUS dotyczących Rachunków Narodowych wzrósł w 2010 roku w ujęciu realnym o 10,1% po spadku o 6,8% w 2009 roku. Obserwowane w 2010 roku zwiększone zapotrzebowanie na polskie wyroby przełożyło się na wzrost wartości dodanej brutto w prze-

myśle (o 9%, wobec spadku 1,1% w 2009 roku). Również w budownictwie wartość dodana brutto wzrosła o 3,8% (przy czym w poprzednim roku wzrost wyniósł 4,7%). Dobremu wynikowi w budownictwie sprzyjał dalszy rozwój projektów infrastrukturalnych współfinansowanych ze środków unijnych, zaś osłabiał ten rezultat – spadek aktywności w budownictwie mieszkaniowym. W sektorze usług rynkowych wartość dodana brutto wzrosła o 1,5% wobec 2,5% w 2009 roku.

Pomimo wyraźnego wzrostu eksportu, równocześnie silniejsze ożywienie importu (wzrost w ujęciu realnym według Rachunków Narodowych o 11,5% wobec spadku o 12,4% w 2009 roku), będące efektem zwiększonego popytu na rynku krajowym, spowodowało, że wkład wyniku w handlu zagranicznym był czynnikiem obniżającym wzrost PKB w 2010 roku. W rezultacie silniejszego wzrostu importu niż eksportu nastąpił wzrost deficytu w handlu zagranicznym do 13,8 mld EUR w 2010 roku z 9,3 mld EUR w 2009 roku. Przy czym nadwyżka handlowa w obrotach handlowych z krajami rozwiniętymi wzrosła do ponad 12 mld EUR w 2010 roku z 10 mld EUR w 2009 roku, w tym w relacjach z krajami Unii Europejskiej odnotowano zwiększenie nadwyżki handlowej o ponad 15 mld EUR (z blisko 12 mld EUR w 2009 roku). W relacjach handlowych z pozostałymi grupami krajów: krajami rozwijającymi się i krajami Europy Środkowo-Wschodniej i byłego ZSRR, Polska odnotowała deficyty.

W 2010 roku wśród największych partnerów handlowych Polski po stronie eksportu dominującą pozycję utrzymały Niemcy (ponad 26% eksportu ogółem), w następnej kolejności uplasowały się: Francja, Wielka Brytania, Czechy i Włochy (które spadły z 2-giej pozycji rok wcześniej). W zakresie importu dominującą pozycję miały także Niemcy (blisko 22% importu ogółem), a w następnej kolejności: Rosja, Chiny, Włochy i Francja.

Wykres 1.2. Dynamika handlu zagranicznego Polski w latach 2000-2010



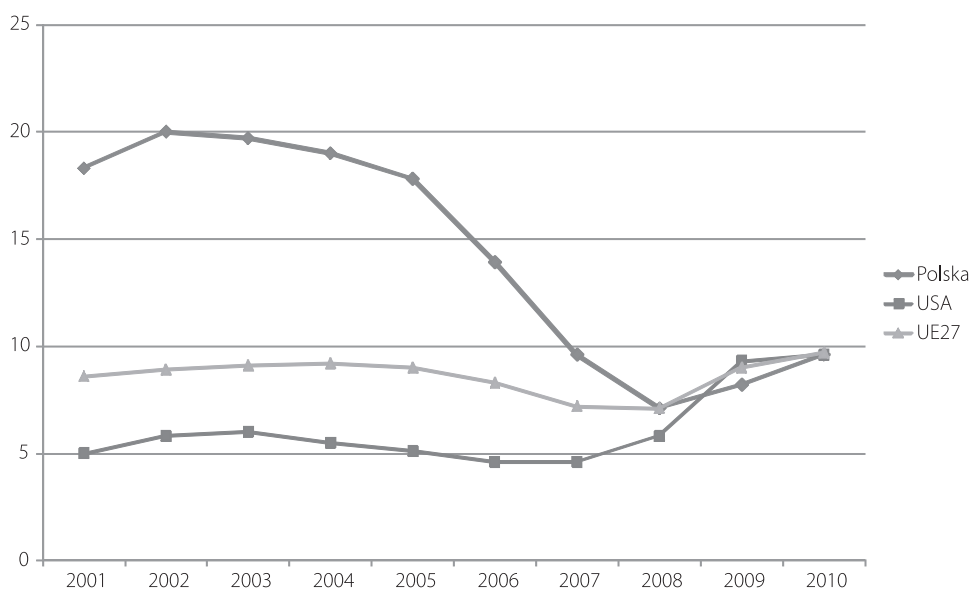
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (Rachunki Narodowe), zmiana r/r.

Poprawa koniunktury gospodarczej w 2010 roku skutkowałą wzrostem zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw o 0,8% w skali roku – dla porównania w 2009 roku mieliśmy do czynienia ze spadkiem zatrudnienia rzędu 1,2%. Mimo tego stopa bezrobocia rejestrowanego w 2010 roku wzrosła do 12,4% na koniec 2010 roku wobec 12,1% w grudniu 2009 roku. Jednocześnie liczba bezrobotnych w Polsce zwiększyła się w 2010 roku o 60 tys. i osiągnęła 1,955 mln na koniec 2010 roku. W tych warunkach siła negocjacyjna pracowników w relacjach z pracodawcami pozostawała ograniczona, w rezultacie realny wzrost płac w sektorze przedsiębiorstw w 2010 roku obniżył się do 3,3% wobec 4,4% w 2009 roku.

Nieco lepszy obraz rynku pracy w Polsce pokazują dane Eurostatu bazujące na badaniu EU Labour Force Survey, obejmujące osoby w wieku 15-74 lata. Jako bezrobotni traktowani są ci, którzy nie byli zatrudnieni w trakcie trwania badania, jednocześnie aktywnie poszukiwali pracy w ciągu ostatnich 4 tygodni i byli gotowi podjąć pracę w ciągu najbliższych 2 tygodni. Według tych danych wskaźnik bezrobocia dla Polski, UE i USA w 2010 roku osiągnął niemal identyczny poziom (9,6% dla Polski i USA oraz 9,7% dla UE). Co ciekawe, bezrobocie w Polsce, które w latach 2001 – 2005 było wyraźnie wyższe niż w tych rozwiniętych gospodarkach, od 2005 roku zaczęło wyraźnie zmniejszać się, tak, że w 2008 roku, kiedy rozpoczął się kryzys finansowy odsetek osób pozostających bez pracy, ale aktywnie jej poszukujących w Polsce, USA i UE po raz pierwszy zbliżył do podobnego poziomu (7,1% dla Polski i UE i 5,8% dla USA), po czym przez lata 2009 i 2010 podlegał podobnej tendencji wzrostowej.

Zmiany na światowych rynkach finansowych silnie wpływały na sytuację na krajowym rynku. Trend umocnienia złotego zapoczątkowany w 2009 roku na fali silnego napływu kapitału do gospodarek wschodzących został okresowo zatrzymany w kwietniu 2010 roku w związku ze wzrostem niepewności na rynkach finansowych wywołanym kryzysem zadłużenia Grecji. Uruchomienie przez Unię Europejską i Międzynarodowy Fundusz Walutowy pomocy finansowej dla Grecji, skup przez Europejski Bank Centralny

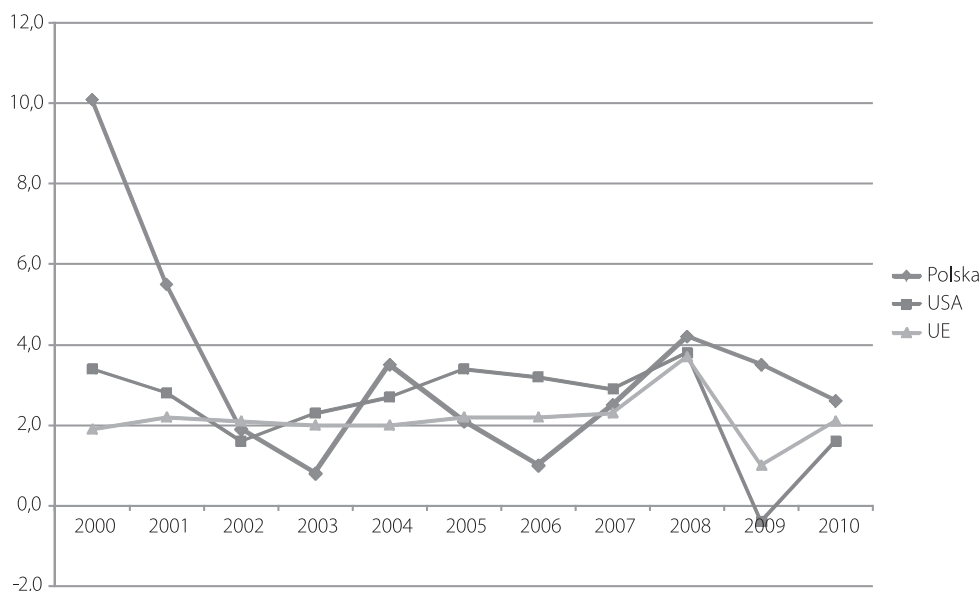
Wykres 1.3. Stopa bezrobocia w Polsce, USA i UE w latach 2000-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

greckich obligacji skarbowych na rynku wtórnym przyczyniły się do okresowej stabilizacji na rynkach finansowych i osłabienia presji na osłabienie walut gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej, w tym złotego. W II połowie roku kurs złotego umacniał się nieco wolniej niż w I połowie roku. W całym 2010 roku złoty umocnił się względem euro o 3,6%, jednocześnie osłabiając się względem dolara amerykańskiego o 4,0% i franka szwajcarskiego o 14,4%.

Wykres 1.4. Inflacja w Polsce, USA i UE w latach 2000-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu oraz US Inflation Calculator – dana dla USA za 2010 r., zmiana r/r.

W 2010 roku inflacja mierzona średniorocznym wskaźnikiem cen dóbr i usług konsumpcyjnych spadła do 2,6% z 3,5% w 2009 roku. Przez pierwsze siedem miesięcy wskaźnik inflacji obniżał się osiągając poziom 2,0% r/r w lipcu, co wynikało głównie ze słabego popytu w gospodarce oraz spadku dynamiki cen paliw i żywności. W ostatnich miesiącach roku, na skutek wyższego tempa wzrostu cen żywności (z powodu nieurodzaju na krajowym rynku owoców i niskich zbiorów zbóż), wzrostu cen energii oraz silnego wzrostu cen paliw w ostatnim miesiącu 2010 roku – nastąpiło odwrócenie tej tendencji i wskaźnik inflacji na koniec roku wyniósł do 3,1%. Dla porównania wskaźnik cen w 2010 roku w UE i USA kształtował się poniżej wartości dla Polski i wynosił odpowiednio 2,1% i 1,6%. Zgodnie z „Załoženiami polityki pieniężnej na rok 2010” celem polityki monetarnej Narodowego Banku Polskiego było utrzymywanie inflacji na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/-1 punkt procentowy. Przez większą część roku cel ten udało się realizować pomimo niepewności co do rozwoju sytuacji gospodarczej za granicą oraz wyraźnego przyspieszenia

dynamiki PKB. Jednocześnie w październiku 2010 roku Rada Polityki Pieniężnej podjęła decyzję o podwyższeniu stopy rezerwy obowiązkowej 0,5 p.p. do 3,5%, powracając do poziomu sprzed kryzysu finansowego.

Jeśli chodzi o dostępność finansowania zapewnianego przez sektor bankowy, to rok 2010 przyniósł pewną liberalizację polityki kredytowej, która została bardzo silnie zastrzona w okresie największego kryzysu, tj. 2009 roku. W 2010 roku nastąpiło ożywienie jeśli chodzi o kredyty mieszkaniowe. Jednocześnie w 2010 roku panowała stagnacja w segmencie kredytów konsumpcyjnych i kredytów dla przedsiębiorstw.

Na poziom wolumenów kredytów i depozytów bardzo silny wpływ miały zmiany kursowe, w tym deprecjacja polskiej waluty wobec franka szwajcarskiego o ponad 14% w skali roku zwiększająca wartość złotową kredytów walutowych (których udział w kredytach dla gospodarstw domowych ogółem wynosi blisko 40%).

Wartość złotowa wszystkich udzielonych w 2010 roku kredytów była wyższa niż w 2009 roku o ponad 67 mld PLN wobec nieco ponad 60 mld PLN w 2009 roku. Tempo wzrostu kredytów ustabilizowało się na poziomie 9,5% r/r – analogiczny wynik odnotowano w 2009 roku, niemniej spora część przyrostu wartości złotowej kredytów wynikała z silnego osłabienia złotego, podwyższającego wartość złotową kredytów denominowanych w walutach obcych. Przyrost dotyczył głównie kredytów dla osób prywatnych na cele mieszkaniowe. Wartość kredytów mieszkaniowych wzrosła w 2010 roku o blisko 50 mld PLN – przekraczając ponad dwukrotnie wartość tej kategorii w poprzednim roku (23 mld PLN), przy również dwukrotnie wyższym rocznym tempie przyrostu (23% w 2010 roku i 12% w 2009 roku). Jednocześnie obserwowane było silne spowolnienie akcji kredytowej w kredytach konsumpcyjnych.

Podobnie jak w 2009 roku, w roku 2010 nastąpił dalszy spadek wartości kredytów dla przedsiębiorstw. Mimo stopniowego łagodzenia przez banki polityki kredytowej wobec przedsiębiorstw wzrost akcji kredytowej ograniczało niskie zapotrzebowanie na tę formę finansowania wynikające z niepewności prowadzenia działalności gospodarczej. W rezultacie wartość kredytów dla przedsiębiorstw obniżyła się w 2010 roku o 1,2% wobec spadku o 3,3% w 2009 roku (w 2010 roku wartość kredytów w tej kategorii spadła o 2 mld PLN tj. dwukrotnie mniej niż w poprzednim roku). Wartość kredytów przedsiębiorstw w sektorze bankowym wyniosła na koniec 2010 roku 248,9 mld PLN, tj. 15,4% PKB (wobec 16,5% PKB na koniec 2009 roku).

Jeśli chodzi o depozyty w sektorze bankowym, rok 2010 przyniósł dalsze spowolnienie tempa przyrostu tej kategorii. W 2010 roku wartość depozytów w sektorze bankowym zwiększyła się o 9,1% r/r wobec 10,8% r/r w 2009 roku i ok. 20% r/r w 2008 roku. Przyrost depozytów ogółem w 2010 roku wyniósł ok. 60 mld PLN (wobec blisko 64 mld PLN w 2009 roku), w tym depozyty gospodarstw domowych zwiększyły się o blisko 37 mld PLN, a depozyty przedsiębiorstw o ponad 17 mld PLN. Pozytywny wpływ na wzrost depozytów miała lepsza niż rok wcześniej sytuacja gospodarcza i dobre wyniki finansowe przedsiębiorstw, negatywny – wzrost konkurencyjności alternatywnych form oszczędzania przede wszystkim ze strony funduszy inwestycyjnych oraz dobre wyniki giełdy.

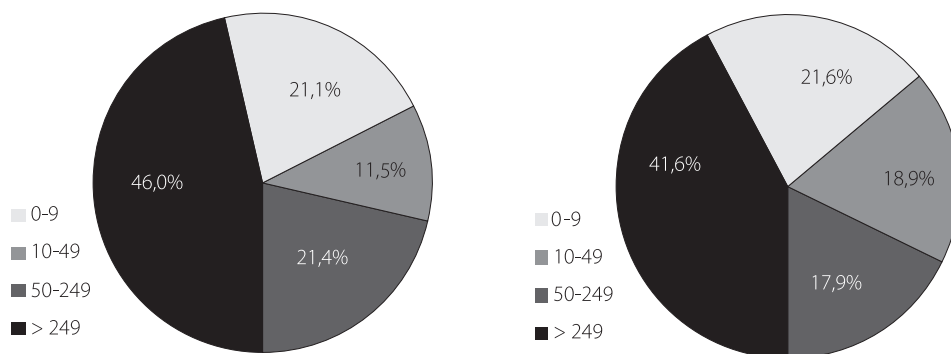
Rozdział 2. Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

2.1. Udział MSP w wytwarzaniu PKB¹

Według danych GUS przedsiębiorstwa działające w Polsce tworzą trzy czwarte polskiego produktu krajowego brutto (PKB) – 72,3% w 2009 r., podczas gdy w latach 2004-2008 udział ten utrzymywał się na poziomie około 71%. Jeśli chodzi o MSP, to generują one prawie połowę polskiego PKB (48,4%), przy czym najmniejsze przedsiębiorstwa prawie jedną trzecią (30,4%). Udział średnich podmiotów jest trzy razy mniejszy (10,1%) niż mikro firm, a małych – prawie cztery razy (7,9%). W 2009 r. w porównaniu z 2008 r. zwiększył się również udział MSP w tworzeniu PKB (o 1,2 p.p.).

Dane Eurostatu wskazują na znacząco niższy niż w UE poziom rozwoju polskiego sektora małych przedsiębiorstw mierzony udziałem tego sektora w wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach. W Polsce sektor ten wytwarza 11,5% wartości dodanej brutto przedsiębiorstw, co związane jest głównie z relatywnie mniejszą liczbą małych firm w porównaniu do pozostałych, podczas gdy w UE-27 udział ten wynosi 18,9%. Zauważalnie większy wkład w tworzenie wartości dodanej brutto w Polsce niż w UE-27 cechuje średnie i duże podmioty (wykres 1).

Wykres 1. Struktura wytwarzania wartości dodanej brutto w sektorze przedsiębiorstw wg wielkości przedsiębiorstw w Polsce (z lewej) i UE-27 (z prawej) w 2009 r.

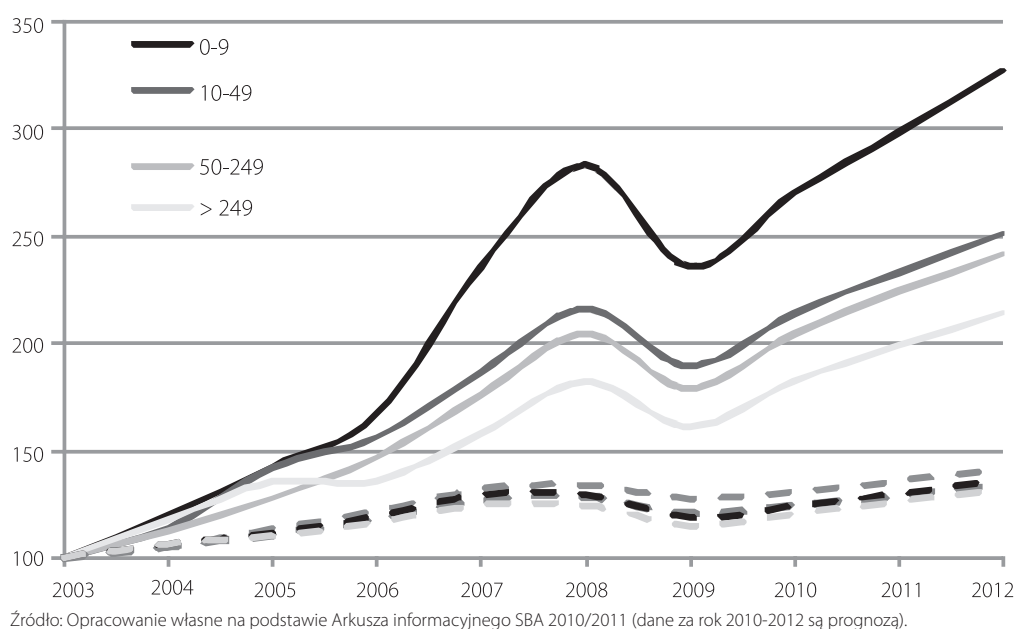


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Na przestrzeni ostatnich lat nastąpił wzrost znaczenia dużych i średnich firm w tworzeniu PKB w Polsce – w okresie 2004-2009 udział tych grup podmiotów systematycznie rósł (z 21,9% w 2004 do 23,9% w 2009 r. dla dużych i z 8,9% w 2005 do 10,1% w 2009 r. dla średnich). W przypadku małych przedsiębiorstw wzrost ich udziału w PKB po trzech latach spadku od 2007 r. także zaczyna wykazywać tendencje wzrostowe. Jedynie w grupie mikro firm, pomimo wzrostów w 2005 i 2009 r., zarysowuje się trend spadkowy. Należy przy tym zauważyć, że dynamika wzrostu wartości dodanej brutto wszystkich grup MSP w Polsce jest znacznie wyższa niż w Unii Europejskiej jako całości (wykres 2). Zarówno ten fakt, jak i rosnące znaczenie większych przedsiębiorstw należy ocenić jednoznacznie pozytywnie. Wskazują one na postępujący rozwój firm w Polsce jako całości, co potwierdzają dane o stanie sektora MSP przedstawione w kolejnych rozdziałach.

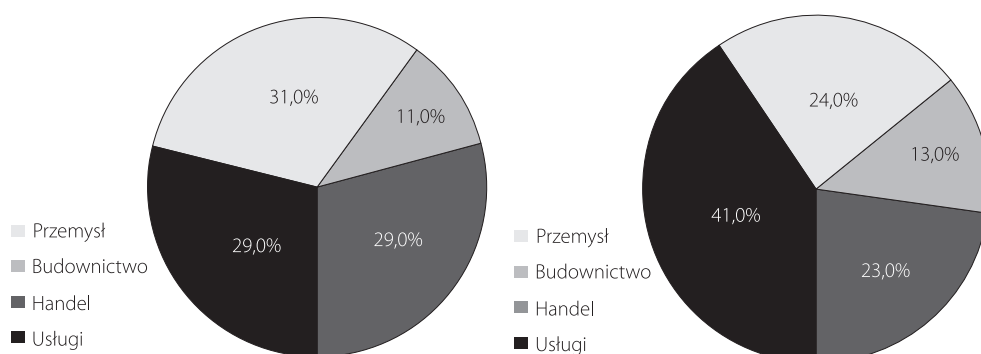
¹ Dane GUS, jeśli nie wskazano inaczej obejmują sekcje B-J, L-N i P-S PKD 2007, natomiast dane Eurostatu sekcje C-I oraz K NACE Rev. 2.

Wykres 2.2 Dynamika wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach w Polsce (linia ciągła) i UE-27 (linia przerywana) w latach 2003-2012 (2003=100%)



Podobnie jak struktura wartości dodanej brutto sektora przedsiębiorstw według wielkości, również struktura branżowa tego sektora odbiega od średniej UE (wykres 3). Wyraźnie niższy poziom rozwoju – mierzony udziałem w wartości dodanej brutto – w Polsce w porównaniu do UE cechuje sektor usługowy. Według danych Eurostatu mniej niż co trzeci złoty generowany przez przedsiębiorstwa powstaje w tym sektorze (29%), podczas gdy w UE udział usług w wartości dodanej brutto wynosi 41%. W efekcie, widocznie większy wkład w wartość dodaną brutto w polskiej gospodarce w porównaniu do gospodarek wysokorozwiniętych mają przemysł i handel, czego przejawem jest wyższy udział tych sektorów w wartości dodanej brutto w Polsce niż UE. Sektory te wraz z rozwojem gospodarki, a wraz z nią branż usługowych (na co wskazują doświadczenia państw zachodnich), powinny tracić na znaczeniu, co także ma miejsce w Polsce. Według danych GUS, w okresie 2004-2009 systematycznie spadał udział przedsiębiorstw z sektorów przemysłu (z 19,6% do 16,4%) i handlu (z 31,08% do 29,4%) w wartości dodanej brutto, podczas gdy udział podmiotów z sektora usługowego wzrósł (z 40,9% do 42,6%). Tempo tych zmian jest jednak powolne, w kontekście dążenia do osiągnięcia w Polsce struktury firm obecnej w UE.

Wykres 3. Struktura wartości dodanej brutto w sektorze przedsiębiorstw wg branż gospodarki w Polsce (z lewej) i UE-27 (z prawej) w 2009 r.

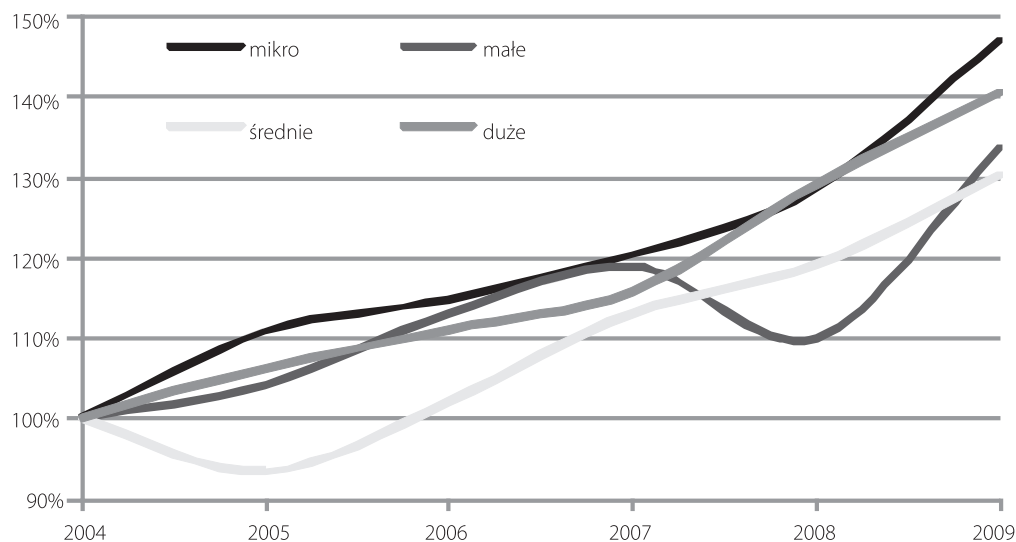


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Przeciętna firma w Polsce generuje mniejszą wartość dodaną brutto niż przeciętne przedsiębiorstwo w Unii Europejskiej. Najlepiej pod tym względem wypadają małe firmy w naszym kraju, które wytwarzają blisko dwie trzecie wartości dodanej brutto przeciętnego przedsiębiorstwa tej kategorii w UE-27 (60,1%; 499,1 tys. EUR), następnie średnie – nieco ponad połowę (52,7%; 2,6 mln EUR) oraz duże – mniej niż połowę (44,2%; 25,5 mln EUR). Najbardziej od średniej dla UE odstają mikrofirmy, których wartość dodana brutto stanowi nieco ponad jedną trzecią przeciętnego podmiotu tej klasy w UE-27 (37,5%; 26,0 tys. EUR). Jeśli chodzi o dynamikę warto-

ści dodanej brutto na jeden podmiot, to z kolei najwyższe parametry osiągają polskie mikro (wzrost o 47,0%) i duże firmy (40,5%). Nieco wolniej rozwijają się pod tym względem średnie (30,3%) i małe podmioty (33,7%). W sektorze MSP najlepiej pod względem wytworzonej wartości dodanej brutto na firmę prezentują się przedsiębiorstwa przemysłowe (45,3% średniej dla UE; 169,6 tys. EUR) i handlowe (39,7%; 48,9 tys. EUR). Słabiej wypadają firmy budowlane (32,2%; 47,4 tys. EUR) i usługowe (33,6%; 52,4 tys. EUR).

Wykres 4. Dynamika wartości dodanej brutto na jedną firmę w Polsce w latach 2004-2009 (2004=100%)

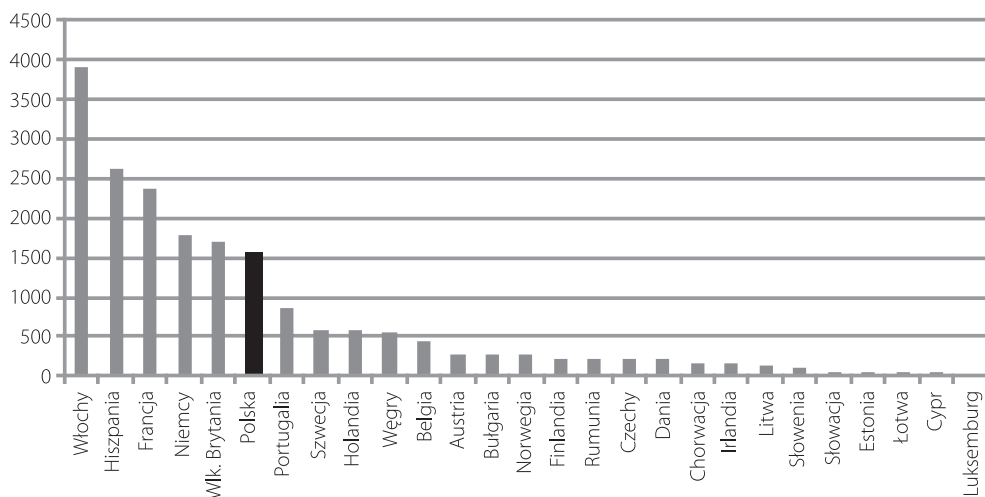


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

2.2. Liczba i struktura przedsiębiorstw

Według danych GUS, spośród 4,1 mln² firm zarejestrowanych w rejestrze REGON, w Polsce funkcjonuje około 1,67 mln przedsiębiorstw aktywnych³ (1,53 mln według Eurostat⁴). Daje to Polsce pod tym względem pozycję szóstą gospodarki w UE (jeszcze w 2000 r. pod względem liczby firm znajdowaliśmy się na piątym miejscu przed Wielką Brytanią), w której łączna liczba firm wynosi prawie 21 mln⁵. Według danych Eurostatu najliczniejsze pod względem liczby przedsiębiorstw są Włochy, których liczba firm (3,92 mln) była ponad dwa i pół raza większa niż w Polsce. Zbliżone do naszego kraju liczebności przedsiębiorstw występują

Wykres 5. Liczba przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach UE w 2008 r. (w tys.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za 2008 r.

² Dane dotyczą sekcji B-U PKD 2007.

³ Dane GUS za 2009 r. dotyczą sekcji B-J, L-S PKD 2007.

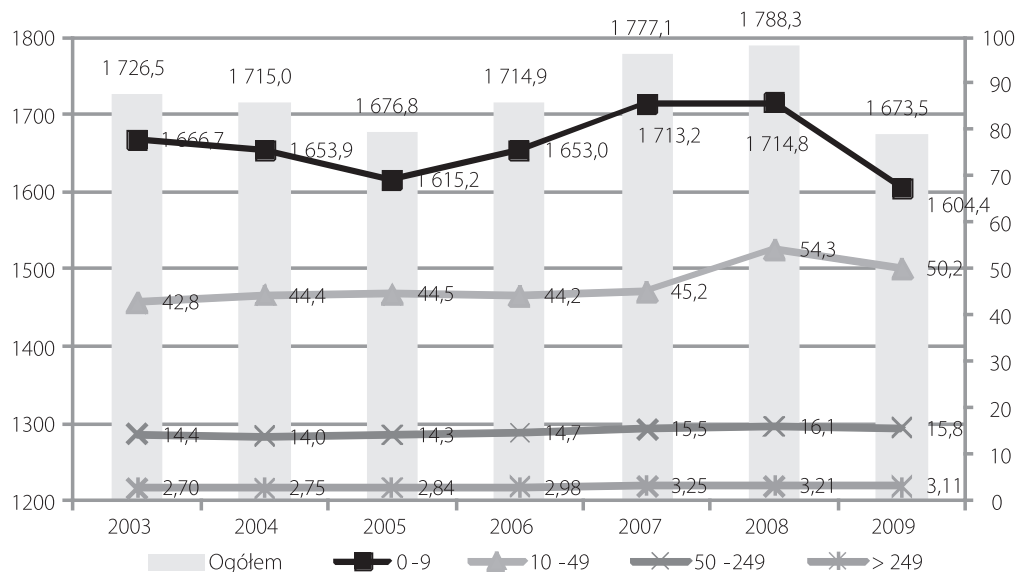
⁴ Dane dotyczą sekcji C-I, K NACE rev. 2.

⁵ Dane Eurostat za 2008 r.

w Niemczech (1,8 mln) i Wielkiej Brytanii (1,7 mln).⁶ Znacznie mniejszą liczbą firm cechują się gospodarki naszego regionu – największe pod tym względem Rumunia i Czechy (odpowiednio 216 tys. i 214 tys. firm) są siedmiokrotnie mniejsze.

Obie dane nt. liczby przedsiębiorstw w Polsce są publikowane przez GUS. 4,1 mln podmiotów odnosi się do rejestru REGON, który jest okresowo weryfikowany przez GUS w drodze kontaktowania się z wybranymi podmiotami. Z kolei 1,67 mln to liczba przedsiębiorstw niefinansowych podana w publikacji „Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 r.”, GUS, 2011. Publikacja ta oparta jest na wynikach badań GUS obejmujących: reprezentacyjne badanie mikroprzedsiębiorstw oraz dwa pełne badania pozostałych podmiotów.

Wykres 6. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce ogółem i w poszczególnych grupach według wielkości w latach 2003-2009 (w tys.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przeważającą większość przedsiębiorstw w UE stanowią mikro, małe i średnie firmy (99,8%). Identyczna sytuacja jest w Polsce, gdzie spośród 1,67 mln firm podmioty sektora MSP stanowią zdecydowaną większość (99,8%), przy czym w Polsce sektor ten w większym stopniu niż w UE jest zdominowany przez mikrofirmy, których udział w całkowitej liczbie przedsiębiorstw (96%) przewyższa średnią europejską (91,8%). Udział małych firm w liczbie MSP w Polsce (2,8%) jest o ponad połowę mniejszy od średniej dla UE-27 (6,9%). Pomimo tego średnioterminowe trendy pokazują, że struktura firm w Polsce, choć powoli, zmierza w kierunku podobnej do UE – spada udział mikrofirm, a wzrasta udział pozostałych grup przedsiębiorstw. Tempo tych przemian wskazuje, że największe problemy ze wzrostem i przekształcaniem się w małe podmioty mają mikroprzedsiębiorstwa.

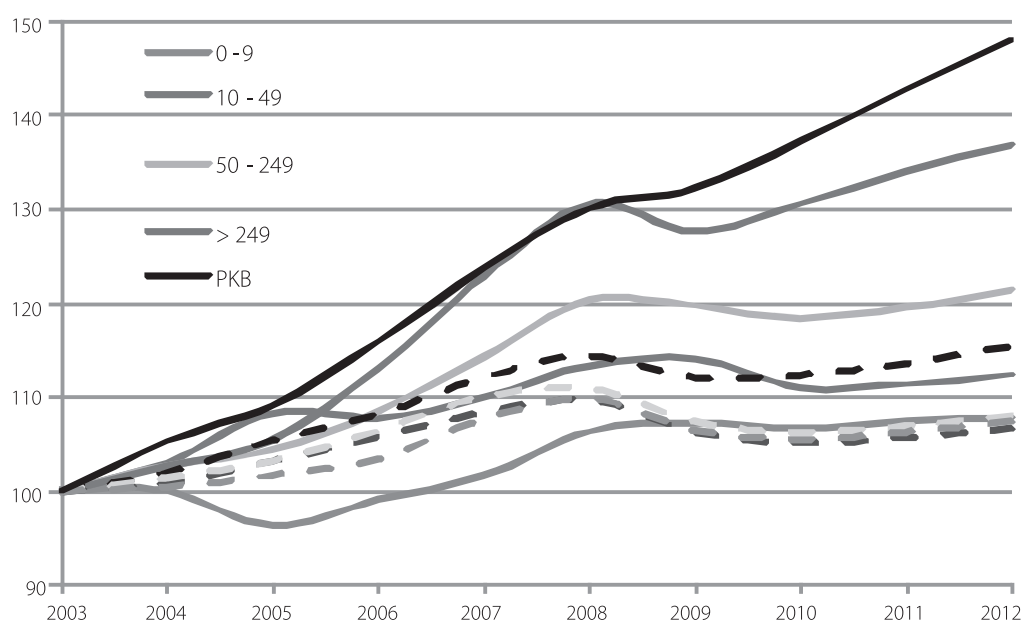
Patrząc na długoterminowe tendencje, liczba MSP w Polsce systematycznie rośnie (według danych Eurostatu w latach 2003-2009 liczba MSP w Polsce zwiększyła się o 7,4%), jednak tempo tego wzrostu jest wyraźnie niższe niż w UE-27 (11,6%). Pomimo trendu wzrostowego obserwowanego od 2005 r., w 2009 r. nastąpił silny spadek liczby firm w UE – o 6,4%, a w nieco mniejszym stopniu w Polsce – o 5,6% (do 1,67 mln z 1,79 mln w 2008 r.). Tak silne zmniejszenie liczby MSP w naszym kraju i całej UE (o 115 tys.) wywołane było skutkami kryzysu finansowego gospodarki światowej. W efekcie liczba przedsiębiorstw w Polsce spadła do poziomu nie notowanego od 2005 r. Zgodnie z szacunkami Cambridge Econometrics dla Komisji Europejskiej⁷ liczba firm w Polsce ma zacząć znów rosnąć w 2011 r., podobnie jak w Unii Europejskiej jako całości (wykres 7).

Liczba przedsiębiorstw ogółem w Polsce podlegała na przestrzeni lat dość istotnym wahaniom, z niewielkim trendem wzrostowym. Zgodnie z danymi Eurostatu w latach 2003-2008 widoczny był jeden wyraźny okres wzrostu: 2005-2008, który pokrywa się z okresem wyraźnej poprawy koniunktury w polskiej gospodarce. W tym okresie liczba firm w Polsce zwiększyła się o 4,9%, natomiast w latach 1997-2008 o 6,5%. Dla porównania w latach 2003-2008 liczba przedsiębiorstw w Hiszpanii, Włoszech, i Niemczech wykazała praktycznie w całym okresie bardziej wyraźne tendencje wzrostowe (odpowiednio 10,4%, 5,7%, 5,3%).

⁶ Dane dotyczą sekcji C-I, K NACE rev. 2, dane za 2008 r.

⁷ Arkusz Informacyjny SBA Polska 2010/11, Komisja Europejska, Bruksela 2011.

Wykres 7. Dynamika liczby przedsiębiorstw według wielkości w Polsce i PKB (linie ciągłe) oraz UE-27 (linie przerywane) (2003=100%)

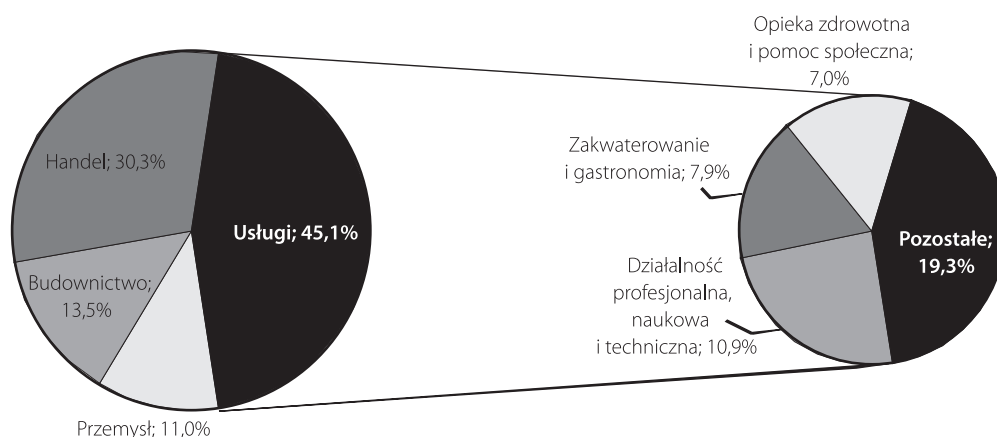


Źródło: Opracowanie własne na podstawie Arkusza informacyjnego SBA 2010/2011.

Struktura branżowa polskich przedsiębiorstw jest nieco inna niż w UE-27. Według danych Eurostatu trzy czwarte MSP w Polsce prowadzi działalność gospodarczą w handlu (37,7%; 30,6% w UE) i usługach (35,4%; 44,3% w UE), a co siódme – w budownictwie (15,3%; 14,5% w UE) i co dziesiąte – w przemyśle (11,6%; 10,6% w UE) (wykres 2.8). W porównaniu do średniej dla krajów UE, Polska charakteryzuje się więc znacznie większą liczbą przedsiębiorstw handlowych i niższą usługowych. Nieznacznie większy odsetek firm w Polsce niż w UE działa w przemyśle i budownictwie. Dane te potwierdzają relatywnie niższy poziom rozwoju polskiej gospodarki w porównaniu do gospodarek wysoko rozwiniętych krajów, w których zdecydowanie dominują sektory usługowe. Należy jednak podkreślić, że następują powolne zmiany upodabniające strukturę branżową polskich przedsiębiorstw do struktury przedsiębiorstw w UE.

Analizując dalej strukturę branżową polskich przedsiębiorstw można zauważyć, że im są one mniejsze tym częściej prowadzą działalność usługową, handlową i budowlaną, a rzadziej przemysłową. Duże firmy prowadzą głównie działalność przemysłową (52,7%), natomiast w mniejszym niż MSP stopniu działają w usługach (27,1%) i handlu (14,2%). W przemyśle duże firmy skupiają się głównie na przetwórstwie przemysłowym (47% dużych podmiotów funkcjonuje w tym sektorze gospodarki), zaś w usługach – na administrowaniu i działalności wspierającej (7,4%) oraz transporcie i gospodarce nieruchomości (6,5%). Jeśli chodzi o sektor usług, polskie MSP działają głównie w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (10,9%), zakwaterowaniu i gastronomii (7,9%) oraz opiece zdrowotnej i pomocy społecznej (7,0%).

Wykres 8. Struktura MSP w Polsce według podstawowego obszaru działalności



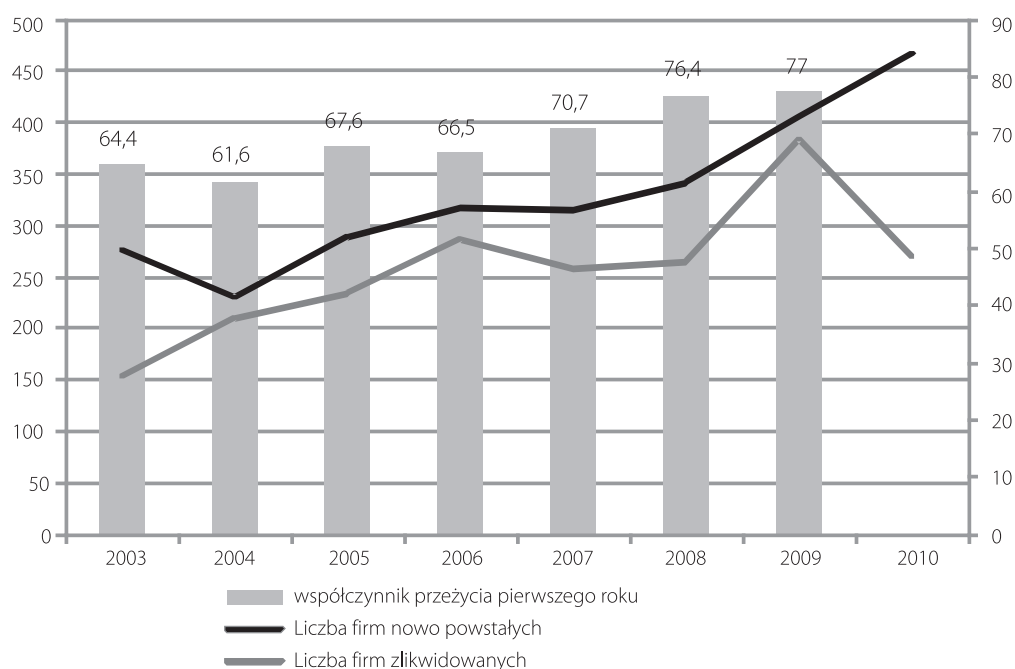
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS za 2009 r. (sekcje B-J, L-N i P-S).

Większość, bo 92% wszystkich przedsiębiorców to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowią 8% małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy najmłodsze, powstałe w 2009 r., to 12,9% wszystkich podmiotów. Prawie dwie trzecie (61,4%) podmiotów sektora MSP prowadzi działalność ponad 5 lat.

Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w całym okresie 2003-2010 była wyższa niż zlikwidowanych. Obie kategorie wraz z przyrostem liczby firm wykazywały tendencje wzrostowe, jednak liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych zwiększała się nieznacznie szybciej (wzrost o 175% we wspomnianym okresie) w porównaniu do nowo powstałych (169%). W roku 2009 polska gospodarka doświadczyła spowolnienia gospodarczego, co pomimo gorszych nastrojów przedsiębiorców nie miało negatywnego przełożenia na liczbę nowo rejestrowanych podmiotów. Co ciekawe liczba nowo powstałych firm w roku 2009 wzrosła dynamicznie do 404,0 tys., tj. o 18,7% w porównaniu z 2008 r., czyli znacznie szybciej niż przed rokiem (8,4%). Spowolnienie gospodarcze i jego negatywny wpływ na polskie przedsiębiorstwa dało się jednak zauważyć w liczbie firm zlikwidowanych, która wzrosła do 384,1 tys. w 2009 r. (tj. o 45%). Tendencja ta odwróciła się w 2010 r., kiedy liczba nowo powstałych firm wzrosła do 465,7 tys. (tj. o 15,3% w stosunku do 2008 r.), a zamykanych spadła do 268,7 tys. (tj. o 30%.) (wykres 9).

W 2010 r. podobnie jak w ubiegłych latach najwięcej firm powstało w handlu (144,1 tys.; 30,1%) i budownictwie (61,2 tys.; 13%). Do 2008 r. drugą najpopularniejszą sekcją PKD dla nowo powstałych firm była działalność finansowa i ubezpieczeniowa. Handel i budownictwo to również sektory o największej liczbie zlikwidowanych podmiotów (odpowiednio 97,7 tys.; 36,3% i 38,7 tys. 14,4%) – zamknięto w nich co dwunastą zarejestrowaną firmę. Około 90% nowo powstałych przedsiębiorstw to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, w tym samozatrudnieni. W trzech na czterech nowych firmach pracują wyłącznie właściciele i członkowie ich rodzin, zaś przeciętne zatrudnienie w nowo powstałym przedsiębiorstwie nie przekracza trzech osób. Średnio trzy na pięć nowych firm powstaje w miastach, a po jednej w gminach wiejskich i wiejsko-miejskich.

Wykres 9. Liczba przedsiębiorstw nowopowstałych i zlikwidowanych (w tys.) oraz współczynnik przeżycia pierwszego roku działalności (w proc.) w Polsce w latach 2003-2008



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Poziom przedsiębiorczości, mierzony liczbą firm na tysiąc mieszkańców w Polsce, znajduje się na poziomie nieco poniżej średniej UE (40 do 42)⁸. Najbardziej przedsiębiorczym w tym ujęciu narodem w UE jest Portugalia – 80, Grecja – 74 i Włochy – 65, najmniej: Słowacja – 11,5 i Rumunia – 10. Lepszy od średniej UE wynik jako kraj osiągamy pod względem dwóch innych wskaźników mierzących poziom przedsiębiorczości – odsetka osób dorosłych, które założyły własną firmę lub podejmują działania w tym kierunku oraz odsetka osób, którzy preferowałyby własną działalność gospodarczą (odpowiednio 14% do 12% i 49% do 45%). W Polsce jednak bardzo rzadko na działalność gospodarczą decydują się osoby powyżej 55. roku życia oraz osoby zamieszkałe na obszarach wiejskich (przedostatni wynik w UE-25 w obu kategoriach). Nie bez znaczenia dla rozwoju przedsiębiorczości jest negatywny wizerunek przedsiębiorcy w polskim społeczeństwie (pod tym względem zajmujemy czwarty od końca wynik w UE-25).⁹

⁸ Dane za 2008 r.

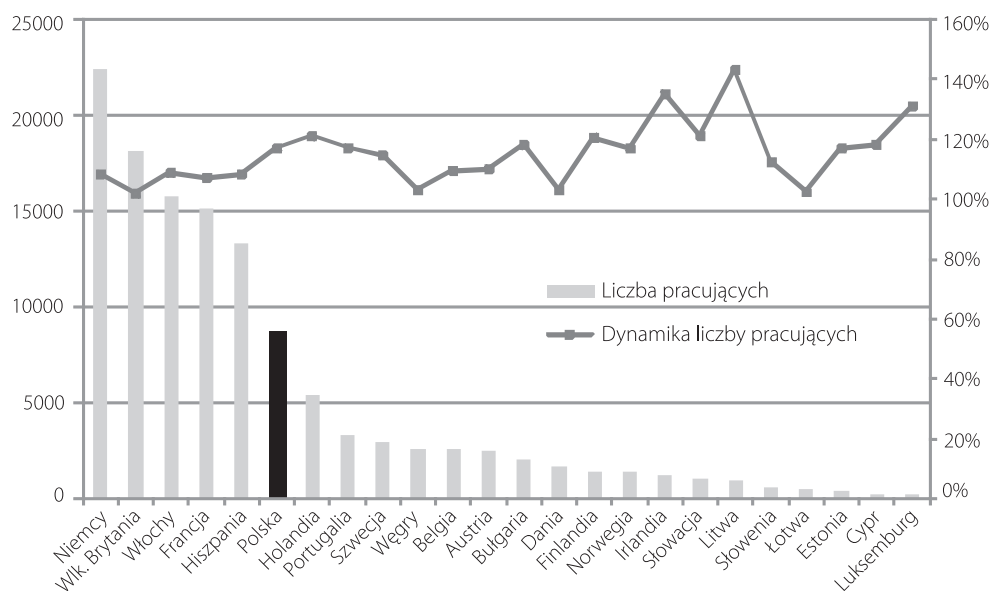
⁹ Entrepreneurship Survey of the EU-25, Secondary analysis, Poland, Flash Eurobarometr 192 – The Gallup Organisation, 2007.

Pomimo dosyć wysokiego poziomu przedsiębiorczości w Polsce, mierzonego ww. wskaźnikami odsetek niepowodzeń Polaków w biznesie jest jednym z najwyższych w Unii Europejskiej (przedostatni wynik w UE-25). Ponad 14% Polaków, którzy prowadzili własną firmę zrezygnowało z takiej działalności, przy czym średnia dla UE wynosi nieco ponad 9%. Słabszy wynik osiągnęła tylko Hiszpania (16%). Według danych GUS pierwszy rok działalności przeżywają trzy na cztery firmy w Polsce (w 2009 r. wskaźnik przeżycia wynosił 77%), przy czym przeżywalność ta w kolejnych latach spada wyraźnie – do 54% w drugim i 31% w piątym roku działalności. Od 2007 r. poziom przeżywalności polskich firm ulega jednak stopniowej poprawie, kiedy pomimo korzystnej sytuacji gospodarczej przeżywało jedynie dwie trzecie firm (wykres 9). Pomimo tendencji wzrostowej poziom przeżywalności firm w Polsce nadal należy do najniższych w Europie.

2.3. Mali i średni przedsiębiorcy a rynek pracy (*pracujący i zatrudnieni*)

W krajach UE w przedsiębiorstwach¹⁰ pracuje łącznie ok. 130 milionów osób. Największy wkład w tę kategorię wnoszą największe pod względem liczby ludności kraje unijne: w pierwszym rzędzie – Niemcy (22,4 mln pracujących w tym sektorze), następnie – Wielka Brytania (18,1 mln)¹¹, Włochy (15,8 mln), Francja (15,1 mln¹²) oraz Hiszpania (13,3 mln), co stanowi dwie trzecie łącznej liczby pracujących w UE-27. W pozostałych 22 krajach członkowskich łącznie w sektorze przedsiębiorstw pracuje 45 mln osób, przy czym w tej grupie liderem jest Polska (8,6 mln). Na końcu rankingu znajduje się 15 państw, w których pracuje łącznie tylko 16,9 mln osób, a są to małe państwa, m.in. Słowacja i Słowenia oraz Malta i Cypr (wykres 10).¹³

Wykres 10. Liczba pracujących w 2008 r. (w tys.) oraz dynamika liczby pracujących w latach 2003-2008 w przedsiębiorstwach w Polsce i wybranych krajach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu¹⁴.

W latach 2003-2008 w Polsce i UE można było zaobserwować dynamiczny wzrost liczby pracujących w MSP. W tym okresie wzrost ten dla Polski wyniósł 14,3%, a w UE – 10,7%. Kolejny rok przyniósł wyhamowanie. Liczba pracujących w MSP w Polsce obniżyła się bardzo wyraźnie do 6,2 mln osób, tj. o 4,6% w porównaniu z 2008 r.¹⁵, co należy przypisać spowolnieniu gospodarczemu w kraju i u największych partnerów gospodarczych Polski. Zgodnie z szacunkami Cambridge Econometrics dla Komisji Europejskiej od 2011 r., kategoria ta ma powrócić na ścieżkę wzrostu – wzrost liczby pracujących w MSP w 2012 r. (w relacji do 2003 r.) ma wynieść 16,5% w Polsce oraz 8% w UE.

W latach 2003-2008 wyraźnie szybciej niż liczba pracujących rośnie zatrudnienie w naszym kraju. W tym okresie liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w Polsce wzrosła o 28%, a od wejścia Polski do UE, czyli w latach 2004-2008 – o 18%. Polska była

¹⁰ Sekcje C-I oraz K NACE rev. 2.

¹¹ Dane za 2007 r.

¹² Dane za 2007 r.

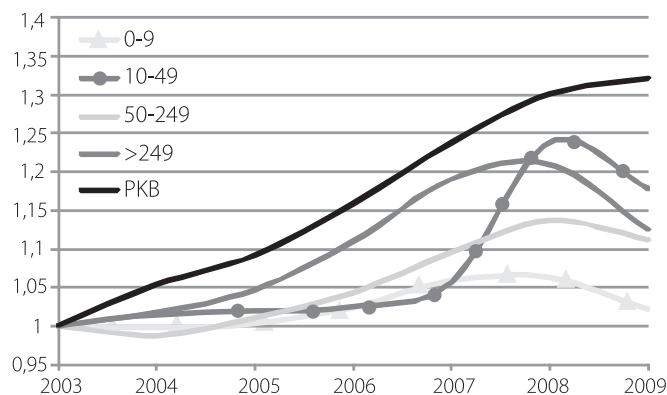
¹³ Dane za 2008 r.

¹⁴ Dynamika dla Polski i Słowenii odnosi się do okresu 2002-2008, a dla Francji i Wielkiej Brytanii – 2001-2007.

¹⁵ Sekcje B-J, L-N i P-S PKD 2007.

czwartym krajem unijnym o najwyższym tempie wzrostu zatrudnienia w przedsiębiorstwach (18% wobec 1,4% dla UE¹⁶). Naj-
szybciej zwiększającymi liczbę zatrudnionych w UE była Irlandia, Luksemburg i Litwa (powyżej 30%) (wykres 2.11).¹⁷

Wykres 2.11. Dynamika PKB i liczby pracujących w przedsiębiorstwach według wielkości w latach 2003-2008

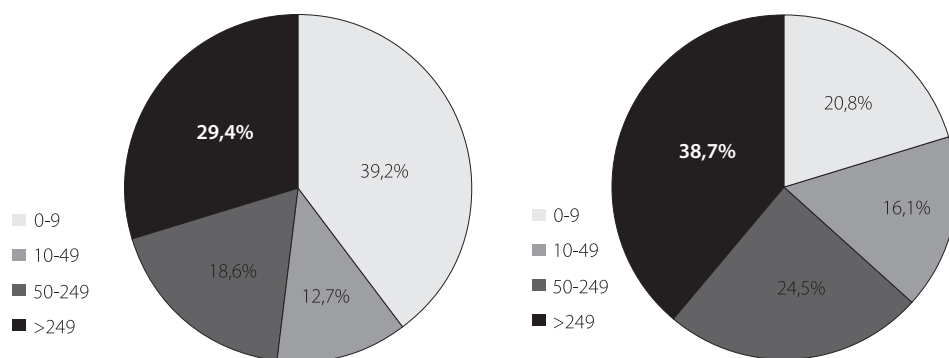


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Według danych Eurostatu udział pracujących w sektorze MSP w ogóle pracujących przedsiębiorstwach w Polsce (68,9%) jest nie-
znacznie wyższy niż przeciętnie w UE-27 (67,4%). Udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach (39%) i firmach średnich (18,7%)
w ogólnej liczbie pracowników przedsiębiorstw jest wyższy, niż wynosi średnia UE (odpowiednio 30% i 17%) (wykres 2.12). Tym-
czasem udział małych firm, jako miejsca pracy (11,6% pracujących), jest niższy niż w UE-27 (20,7%). Prawie jedna trzecia z 8,8 mln
pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce pracowała w dużych firmach, a sektor MSP był miejscem pracy dla dwóch trzecich
pracujących (68,9%; 5,9 mln osób)¹⁸. Według danych GUS utrzymuje się wyraźna przewaga pracujących w mikro i małych firmach,
w których łącznie miejsce pracy znalazł co drugi pracujący (52%). Firmy średnie dawały zatrudnienie co piątemu pracującemu
(19%), a duże niemal co trzeciemu (29%).

Nieco inaczej sytuacja prezentuje się z punktu widzenia zatrudnienia (wykres 2.12). Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach
w 2009 r. wyniosła 6,55 mln osób (wobec 6,74 mln w 2008 r.). Wysoka liczba mikroprzedsiębiorstw o bardzo niskim poziomie
zatrudnienia, w szczególności wysoki udział osób samodzielnie prowadzących działalność gospodarczą, ma swoje implikacje
w tym, że udział mikro firm w zatrudnieniu w przedsiębiorstwach (20,1%) jest niemal dwa razy mniejszy niż w przypadku liczby
pracujących, przy czym w przedsiębiorstwach małych, średnich i dużych jest on niemal o jedną trzecią wyższy niż w przypadku
liczby pracujących. Podobnie jak w przypadku liczby przedsiębiorstw, dominacja mikro firm w liczbie pracujących na przestrzeni
lat – choć bardzo powoli – zmniejsza się. W efekcie rośnie udział liczby pracujących w małych, średnich i dużych przedsięw-
siastwach, co świadczy o wzroście firm działających w Polsce. Nadal należą one do jednych z najmniejszych w UE pod względem
liczby pracujących.

Wykres 12. Struktura liczby pracujących (z lewej) i zatrudnionych (z prawej) w przedsiębiorstwach w Polsce
w 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

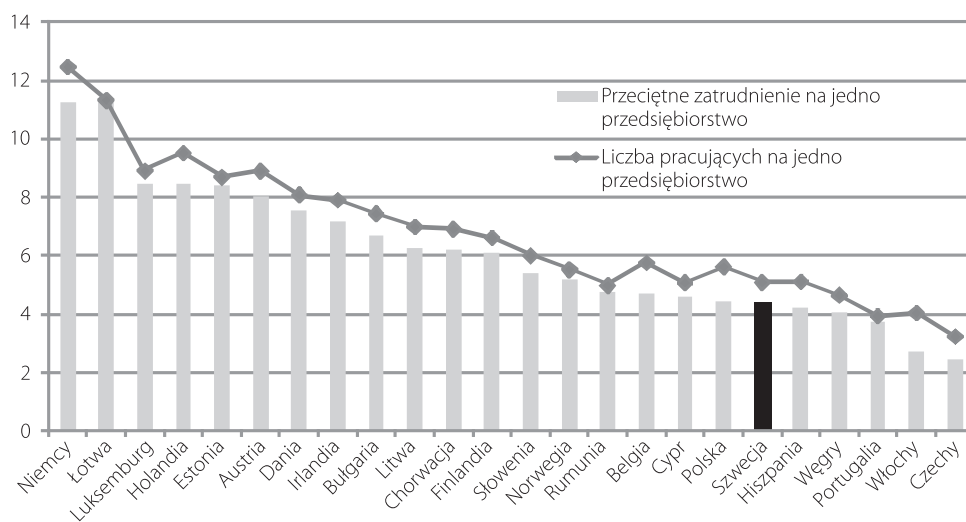
¹⁶ UE-27 bez Malty, Grecji i Cypru, sekcje C-I oraz K NACE Rev. 2.

¹⁷ Sekcje C-I oraz K NACE Rev.2

¹⁸ Dane za 2008 r.

Przedsiębiorstwa w Polsce są znacznie mniejsze niż ich odpowiednicy z krajów UE. Według danych Eurostatu, Polska z wynikiem 4,4 (3,8 dla MSP) jest 18-tym krajem spośród 24 przeanalizowanych w Europie pod względem liczby zatrudnionych na jedną firmę (wykres 13). Dla porównania średnio w UE jedno przedsiębiorstwo jest miejscem pracy dla 6,6 (4,2 w MSP) zatrudnionych, a w Niemczech – dla 12,5, co oznacza, że przeciętne niemieckie przedsiębiorstwo zatrudnia ponad dwa i pół raza więcej osób niż polskie. Lepiej wypadamy pod względem liczby pracujących na jedną firmę – 15-te miejsce w grupie 24 krajów z wynikiem 5,6 osoby na przedsiębiorstwo. Również w tym zestawieniu liderem są Niemcy (12,5). Na przestrzeni lat średnie liczby zatrudnionych i pracujących w polskich firmach powoli rosną (odpowiednio z 5,0 i 3,5 w 2002 r.). Polska jest natomiast drugim krajem w tym zestawieniu (ex aequo z Niemcami) pod względem różnicy między liczbą pracujących a zatrudnionych – w uproszczeniu rozumianą jako liczba osób pracujących na własny rachunek, w tym samozatrudnionych. Średnio 1,2 osoby lub co piąty pracujący w statystycznej firmie w Polsce jest taką osobą. Liderem w tym zestawieniu są Włochy – co trzecia osoba pracuje jako osoba inna niż zatrudniony, przed Czechami – co czwarta.

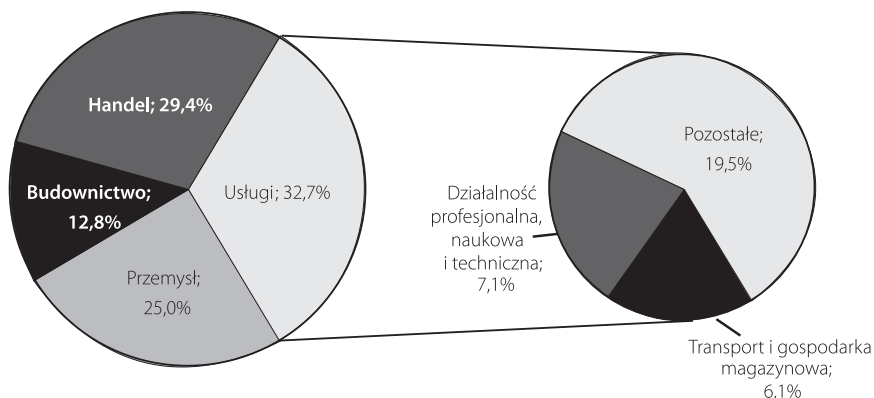
Wykres 13. Liczba pracujących i liczba zatrudnionych na jedno przedsiębiorstwo w Polsce i wybranych krajach w 2008 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, dane za 2008 r.

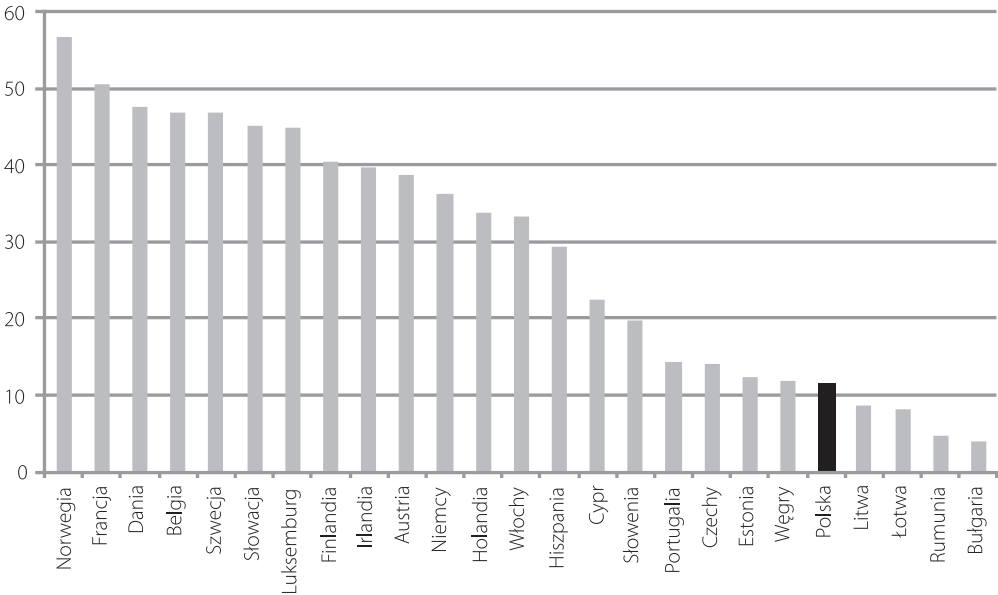
Struktura branżowa przedsiębiorstw w Polsce pod względem zatrudnienia różni się od tej w UE. Według danych Eurostatu sektor usług w Polsce jest miejscem pracy co czwartego pracującego w przedsiębiorstwach (26,7%), podczas gdy w UE – co trzeciego (37,7%). Z kolei handel w Polsce zatrudnia jednego na trzech pracujących (33,6%), podczas gdy w UE – jednego na czterech (26,5%). Również nieco wyższy w Polsce w stosunku do UE jest udział pracujących w przemyśle 26,2% (do 22,1% w UE). Według danych GUS w strukturze liczby pracujących w MSP dominują usługi (32,7%), handel (29,4%) i przemysł (25,0%). Struktura ta zmienia się bardzo powoli. Spada lekko znaczenie przemysłu w gospodarce (spadek liczby pracujących z 27,8% w 2004 r. do 25,6% w 2008 r.) i handlu (odpowiednio 32,0% do 30,7%) na korzyść budownictwa (wzrost z 9,2% do 12,1%) i usług (z 30,9% do 31,6%).

Wykres 14. Struktura liczby pracujących w MSP w Polsce wg sekcji PKD 2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, dane za 2009 r.

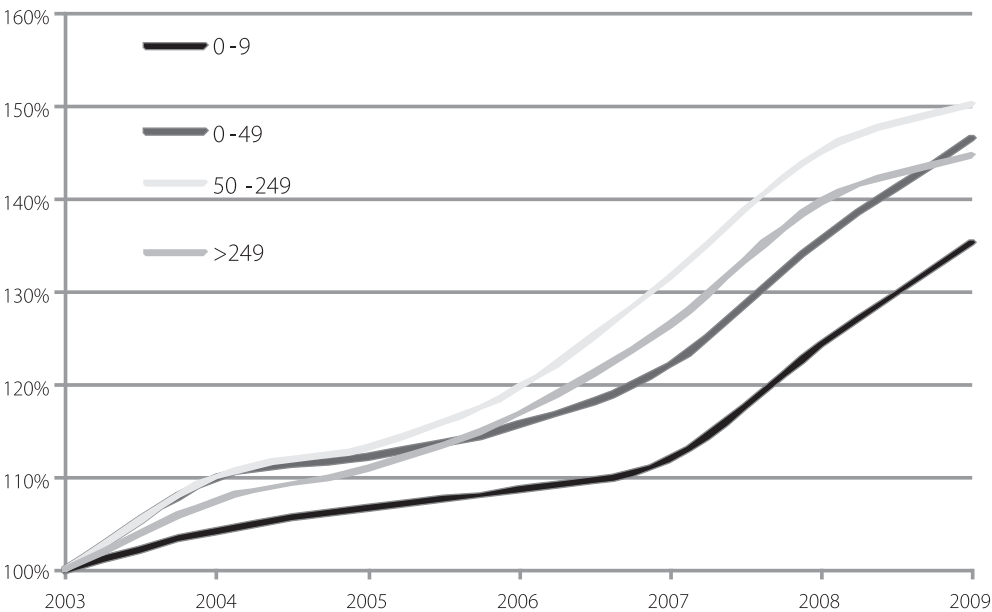
Wykres 15. Koszty osobowe na jednego zatrudnionego w Polsce i wybranych krajach (w tys. EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, 2008 r.

W podmiotach prowadzonych przez osoby fizyczne (stanowiących 92,0% przedsiębiorstw w Polsce) liczba pracujących stanowiła blisko połowę ogółu pracujących (42,5%), a zatrudnionych około 1/4 zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Nieco więcej, bo 57,5% pracujących i zdecydowanie więcej zatrudnionych (3/4) było w firmach osób prawnych. Ogromna większość (93,1%) pracujących w podmiotach osób fizycznych to pracujący w jednostkach mikro i małych. Średnie firmy należące do osób fizycznych dawały zatrudnienie 5,6% pracującym, a jednostki duże zaledwie co setnemu (1,2%). Odwrotna sytuacja ma miejsce w przedsiębiorstwach osób prawnych. Połowa pracujących w tego typu podmiotach (50,2%) to zatrudnieni w jednostkach dużych, 28,2% – w podmiotach średnich, a co piąty (21,6%) – w mikro i małych. Podobnie jak w ubiegłych latach, w 2009 r. najwięcej osób zatrudnionych było w przemyśle – 39,2% oraz handlu i naprawach – 23,0%, (w 2008 r. odpowiednio 40,7% oraz 22,9%). Według GUS przeciętna liczba zatrudnionych na 1 podmiot w sektorze przedsiębiorstw wyniosła 3,9 osoby. Najwyższy wynik osiągnięto w przemyśle (13,9 osoby na 1 podmiot), najniższe w edukacji i pozostałej działalności usługowej (po 0,7).

Wykres 16. Dynamika wynagrodzeń na jednego zatrudnionego w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003-2009 (2003=100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, 2008 r.

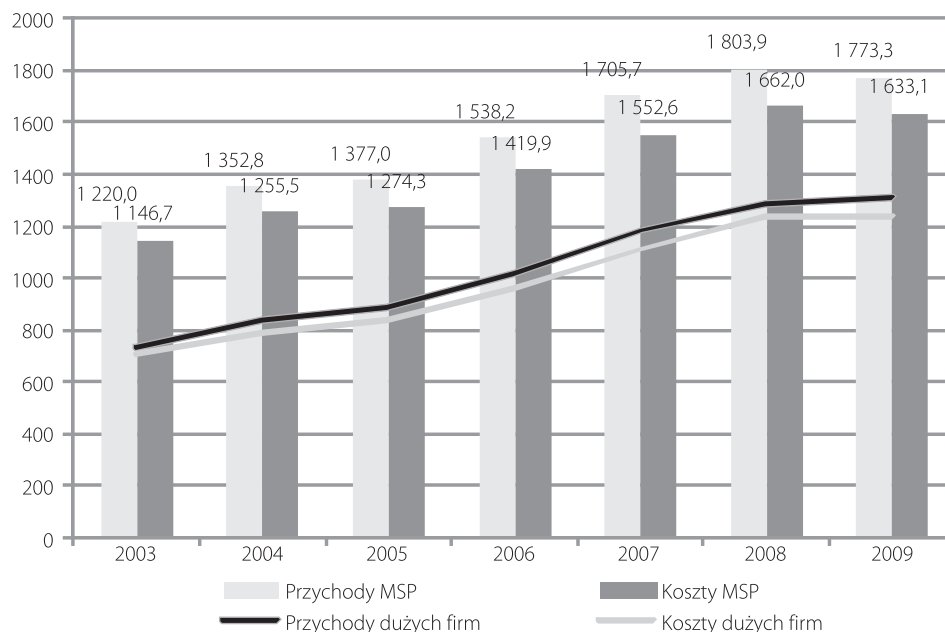
Od lat firmy w Polsce korzystają z utrzymującej się przewagi konkurencyjnej względem przedsiębiorstw z innych krajów UE, jaką są niskie koszty pracy. W 2008 r. koszty osobowe na jednego zatrudnionego w firmie z Polski wyniosły 11,6 tys. EUR, co dało nam piątą od końca pozycję w UE przed Litwą, Łotwą, Rumunią i Bułgarią. Koszty osobowe ostatnich dwóch krajów stanowią obecnie około 40% kosztów osobowych w Polsce. Najwyższe wartości kosztów osobowych odnotowano w Norwegii i Francji – powyżej 50 tys. EUR. Należy jednak podkreślić, że koszty osobowe w krajach, gdzie są one najniższe, równocześnie dynamicznie rosną. W Polsce w okresie 1997-2008 wzrosły one ponad dwukrotnie, a na Litwie i w Rumunii ponad trzykrotnie.

W 2009 r. tempo wzrostu wynagrodzeń jedynie nieznacznie osłabło na skutek spadku koniunktury w gospodarce. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło do 3.139 zł i było o 4,6% wyższe niż w 2008 r. Wynik ten świadczy o wyhamowaniu trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2003–2008, kiedy wynagrodzenie na jednego zatrudnionego wzrosło o 40% (wykres 16). Wpływ na tę sytuację miało spowolnienie gospodarcze i spadek popytu na pracę, ujawnione spadkiem poziomu zatrudnienia i liczby pracujących. Biorąc pod uwagę dynamikę przeciętnego wynagrodzenia w 2009 r. w stosunku do 2008 r., wszystkie pod względem wielkości grupy firm zanotowały wzrost. W tym okresie wynagrodzenie na jednego pracującego najbardziej zwiększyło się w małych firmach (0-49 pracujących; wzrost o 8,1%), przy czym wzrost ten był tylko nieco słabszy niż przed rokiem (kiedy wyniosło 11,1%), natomiast w średnich i dużych podmiotach wzrost wynagrodzenia na jedną firmę był znacznie słabszy (3,6%) niż w 2008 r. (powyżej 10%).

2.4. Sytuacja finansowa i produktywność przedsiębiorstw

W 2009 roku przychody z całokształtu działalności sektora przedsiębiorstw¹⁹ utrzymały się praktycznie na tym samym poziomie co przed rokiem (zmały do 3.079,6 mld PLN z 3.088,6 mld PLN w 2008 r., tj. o 0,2%), a w sektorze MSP nastąpił nieznaczny spadek – o 1,7% (z 1.803,9 mld PLN do 1.773,3 mld PLN) (wykres 17). Wzrost przychodów odnotowały tylko mikro podmioty (o 5,6%) i w mniejszym stopniu duże firmy (o 1,7%). Wyraźny spadek nastąpił natomiast w małych (o 7,1%) i średnich podmiotach (o 5,1%). Wyniki te świadczą o pogorszeniu sytuacji przedsiębiorstw w porównaniu do kilku poprzednich lat – dla porównania w latach 2003-2008 odnotowano istotny wzrost przychodów przedsiębiorstw (średnioroczny wzrost ogółem wyniósł 9,6%, a w MSP – 8,1%). Pomimo spowolnienia w 2009 r., od roku 2003 obroty w sektorze przedsiębiorstw wzrosły o ponad połowę (o 58%; w MSP o 45%)²⁰, a od 1997 r. – ponad trzy razy (3,1 raza)²¹.

Wykres 2.17. Przychody i koszty z całokształtu działalności w MSP i dużych przedsiębiorstwach w latach 2003-2008



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

¹⁹ Dane dla sekcji B-J, L-N, P-S.

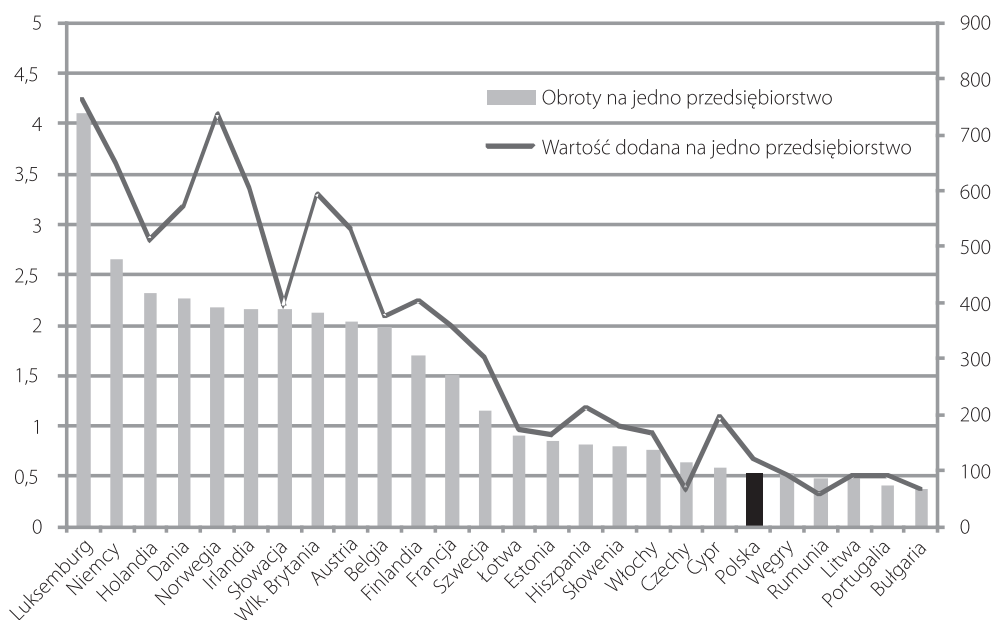
²⁰ Dane GUS.

²¹ Dane Eurostat.

W 2009 r. firmy w Polsce poniosły podobne koszty niż rok wcześniej (2.872,3 mld PLN, spadek o 0,8%; w sektorze MSP: 1.095,9 mld PLN, spadek o 1,7%). Wyraźny wzrost kosztów zanotowały jedynie mikrofirmy (o 6,4%). Znacząca redukcja kosztów działalności miała natomiast miejsce w grupie małych i średnich firm (odpowiednio o 6,5% i 5,8%). W dużych przedsiębiorstwach koszty utrzymały się praktycznie na niezmiennym poziomie w porównaniu z 2008 r. (wzrost o 0,3%). Co ważne, to wyraźne wyhamowanie trendu wzrostowego kosztów w firmach miało miejsce po okresie systematycznego wzrostu o wysokiej dynamice – w latach 2003-2008 koszty ogółem przedsiębiorstw wzrosły o 56,1% (wzrost średnioroczny wyniósł 9,3%, a dla MSP – 7,7%). Jeszcze szybciej rosły koszty dużych podmiotów (o 74,2%, średniorocznie 11,7%).

Porównując wyniki finansowe polskich przedsiębiorstw z podmiotami pozostałych krajów UE można zauważyć, że przedsiębiorstwa w Polsce są wyraźnie mniej produktywne niż w większości ich konkurencji z innych krajów Europy. Przeciętna firma z naszego kraju, pod względem wielkości obrotów, uplasowała się na jednym z ostatnich miejsc w zestawieniu 26 krajów (z wynikiem 0,54 mln EUR w 2008 r.), wyprzedzając jedynie Węgry, Rumunię, Litwę, Portugalię i Bułgarię (wykres 2.18). Najbardziej produktywne pod tym względem okazują się firmy z Luksemburga (4,1 mln EUR), Niemiec (2,6 mln EUR) i Holandii (2,3 mln EUR). Należy jednak podkreślić, że wydajność firm w Polsce względem ich konkurentów ulega stopniowej poprawie. W latach 2003-2008 zanotowaliśmy trzeci najwyższy wzrost w UE – obroty firm z naszego kraju zwiększyły się dwukrotnie (2,0). Nieco wyższy, bo ponad dwukrotny wzrost zanotowały przedsiębiorstwa z Czech (2,6), Łotwy (2,4) i Bułgarii (2,1).²² Obroty firm najwolniej rosną w najbardziej rozwiniętych krajach Europy (wykres 18).

Wykres 18. Obroty na jedno przedsiębiorstwo (w mln EUR) i wartość dodana brutto na jedno przedsiębiorstwo (w tys. EUR) w Polsce i wybranych krajach

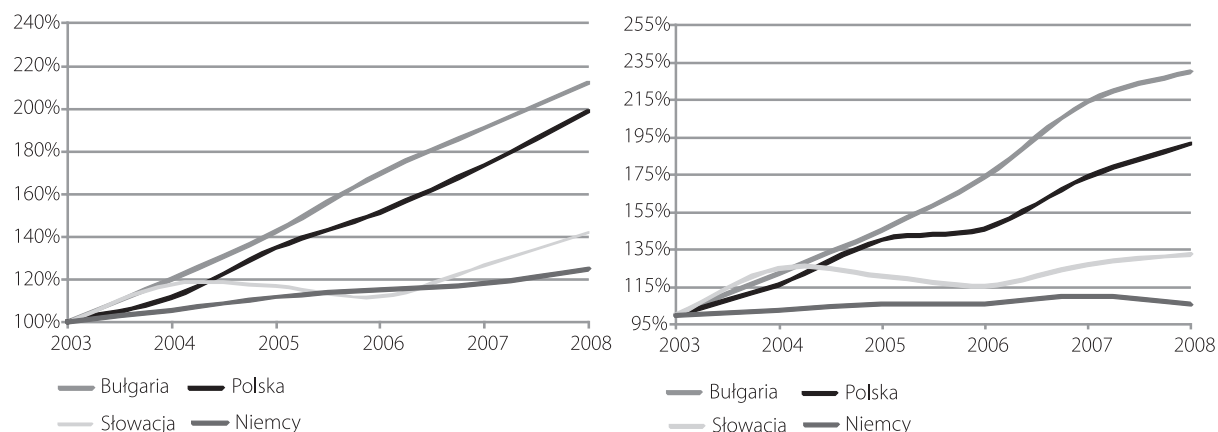


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za 2008 r.

Pod względem wartości dodanej brutto firmy z Polski zanotowały podobne wyniki jak przy porównaniu przychodów przedsiębiorstw w naszym kraju i innych państwach europejskich. Przeciętna firma w Polsce zajęła 19-te miejsce w zestawieniu 26 krajów Europy z wynikiem (118,5 tys. EUR) znacznie niższym niż najwyższej rozwinięte kraje UE. Najbardziej produktywne kraje według tej kategorii to Luksemburg i Norwegia (powyżej 700 tys. EUR) oraz Niemcy (648,2 tys. EUR). Firmy w Polsce są jednak dwa razy bardziej produktywne niż w Bułgarii i Rumunii (odpowiednio 64,9 tys. i 56,7 tys. EUR), a także firmy z Portugalii, Litwy i Węgier (odpowiednio 90,8 tys., 90,5 tys. i 90,0 tys. EUR). Również w tym przypadku tempo poprawy naszych firm należy do czołówki porównywanych krajów. W latach 2003-2008 spośród 12 analizowanych krajów (wykres 2.19) firmy w Polsce zajęły trzecią pozycję w zakresie wzrostu wartości dodanej na jedną firmę.

Produktywność przeciętnej firmy w zakresie przychodów różni się znacząco pomiędzy poszczególnymi kategoriami przedsiębiorstw według wielkości oraz sekcji. Zgodnie z danymi GUS, przeciętna firma w Polsce wypracowała prawie 2 mln PLN przychodów z całokształtu działalności (1.840,2 tys. PLN w 2009 r.), przy czym najlepsze pod tym względem – przedsiębiorstwo przemysłowe ponad trzy razy więcej (6.184,6 tys. PLN), a najsłabsze – firma prowadząca pozostałą działalnością usługową – trzynastą część (138,7 tys. PLN). Najmniej produktywne okazały się małe firmy. Przeciętne przychody uzyskane przez jeden mały podmiot (0-49 pracujących) wyniosły 674,8 tys. PLN (a przez mikrofirmę – 435,7 tys. PLN). Przeciętne średnie przedsiębiorstwo wygenerowało ponad 60 razy więcej przychodów niż małe (41.546,0 tys. PLN), a duże ponad 620 razy więcej (419.617,7 tys. PLN).

Wykres 19. Dynamika obrotów (z lewej) i wartości dodanej brutto (z prawej) na jedno przedsiębiorstwo w Polsce i wybranych krajach w latach 2003-2008 (2003=100%)

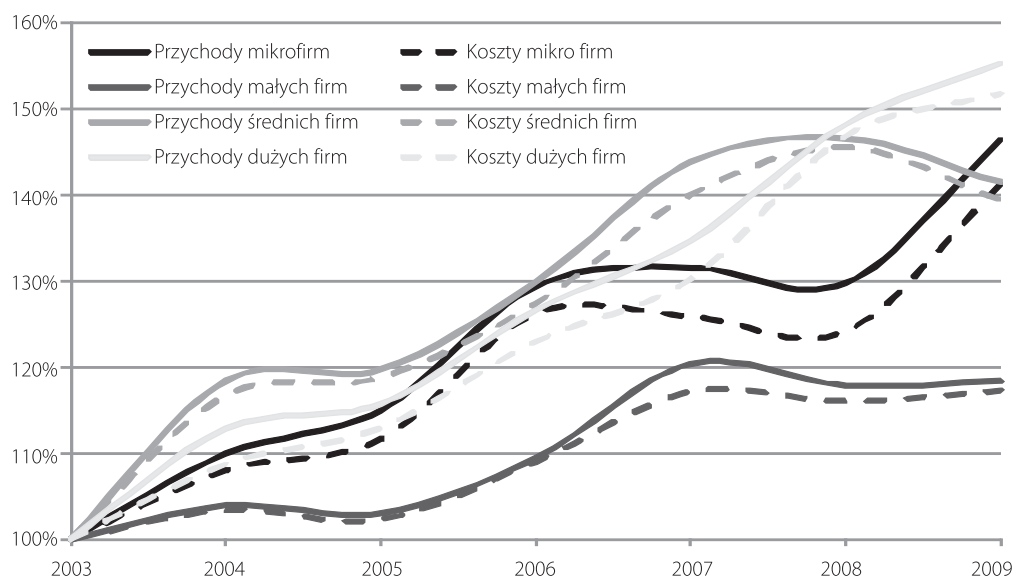


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Podobne wnioski można wyciągnąć z analizy przychodów przypadających na jednego pracującego – pracownicy mniejszych firm są przeciętnie mniej produktywni niż większych podmiotów. Przeciętny pracujący w małej firmie (0-49 pracujących) wygospodarował prawie ćwierć miliona PLN (243,4 tys. PLN), nieco mniej – pracujący w mikro firmie (201,8 tys. PLN). Statystyczny pracownik średniego przedsiębiorstwa był dwa razy bardziej wydajny niż małego (399,6 tys. PLN), a dużego – dwa i pół raza (502,6 tys. PLN). Przeciętny pracujący w statystycznej firmie wypracował ponad jedną trzecią miliona złotych (348,8 tys. PLN). Najbardziej efektywni okazali się pracownicy firm prowadzących działalność handlową i naprawy (512,6 tys. PLN) oraz przedsiębiorstw z obsługi nieruchomości (415,7 tys. PLN).

Tempo rozwoju przedsiębiorstw mierzone wzrostem przychodów na podmiot różni się pomiędzy grupami firm według wielkości. Duże przedsiębiorstwa osiągnęły najwyższą dynamikę przychodów na jeden podmiot w latach 2003-2009 (wzrost o 55%), przy wzroście kosztów w podobnym, choć nieco mniejszym stopniu (52%). Drugi najwyższy wynik zanotowały mikrofirmy (wzrost przychodów o 46%, a odpowiadających im kosztów o 41%) wyprzedzając w 2009 r. średnie podmioty, które jeszcze rok wcześniej były na drugim miejscu w tej kategorii. Jedynie niewiele niższe tempo wzrostu osiągnęły średnie firmy (wzrost o 41%), przy nieco mniejszej dynamice kosztów (wzrost o 39%). Średnie przedsiębiorstwa pomimo że jako jedyne na przełomie 2008 i 2009 r. zanotowały spadek przychodów na jedną firmę (o 3,5%), były w stanie nieco bardziej obniżyć koszty (spadek o 4,2%). Z kolei małe firmy w latach 2003-2009 zwiększyły przeciętne koszty na jedno przedsiębiorstwo o 17%, notując przy tym 18-procentowy wzrost przychodów (w stosunku do 2008 r. ich przychody praktycznie się nie zmieniły).

Wykres 20. Dynamika przychodów i kosztów na jeden podmiot w przedsiębiorstwach według wielkości w Polsce w latach 2003-2009

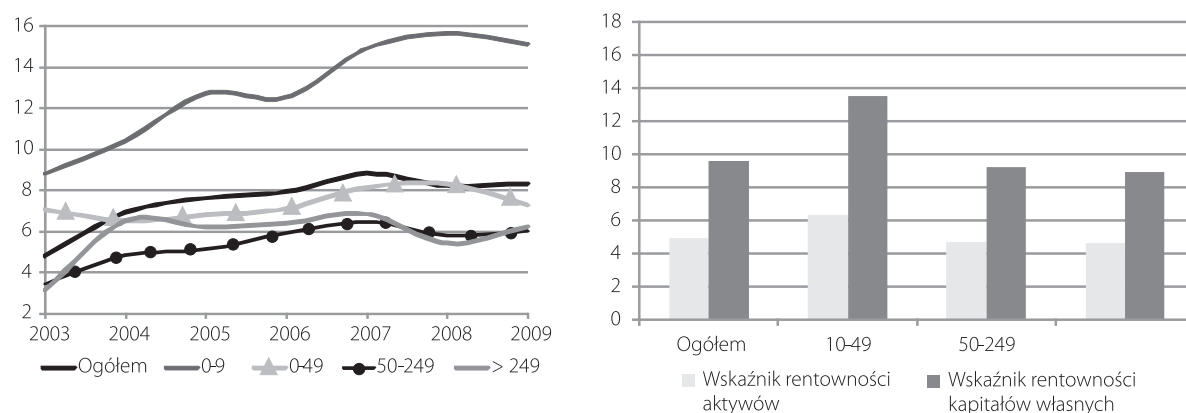


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pogorszenie koniunktury w polskiej gospodarce w 2009 r., pomimo że spowodowało spadek liczby przedsiębiorstw oraz spowolniło dynamikę wzrostu przychodów i kosztów, nie miało silnego przełożenia na rentowność tych przedsiębiorstw, które przetrwały. Pomimo trudnej sytuacji gospodarczej nastąpił wzrost przychodów na jedno przedsiębiorstwo w 2009 r. w stosunku do roku poprzedniego (o 6,5%, w MSP o 5,1%) oraz podobny wzrost odpowiadających im kosztów (o 6,0%, w MSP o 5,0%). W efekcie rentowność działalności przedsiębiorstw utrzymała się na podobnym poziomie jak w 2008 r. W 2009 r. wskaźnik rentowności obrotu brutto wyniósł 8,3% dla przedsiębiorstw ogółem (8,2% w 2008 r.), co oznacza nieznaczną poprawę w stosunku do poprzedniego okresu.

Jak w ubiegłych latach najbardziej efektywne pod względem rentowności obrotu brutto okazały się mikrofirmy z wynikiem 15,1%. Wyraźnie słabiej wypadły pozostałe grupy podmiotów. Spośród nich najlepsze były małe przedsiębiorstwa, które osiągnęły najwyższe wartości rentowności obrotu brutto (7,3%), aktywów (6,3%) i kapitału własnego (13,5%) w porównaniu do przedsiębiorstw średnich (odpowiednio: 6,0%; 4,7%; 9,2%) i dużych (4,7%; 8,9%; 6,2%).²³ W 2009 r. w porównaniu do 2008 r. rentowność mikro i małych firm uległa niewielkiemu pogorszeniu – rentowność obrotu brutto spadła o 0,6 p.p. (tj. z 15,6%) w mikrofirmach i o 1 p.p. (tj. z 8,3%) w małych. Niewielka poprawa pod tym względem miała miejsce w średnich (wzrost o 0,2 p.p. do 6,0%) i dużych przedsiębiorstwach (o 0,8 p.p. do 6,2%).

Wykres 21. Rentowność obrotu brutto w firmach według wielkości w Polsce w latach 2003-2009 (z lewej) oraz wskaźnik rentowności aktywów i wskaźnik rentowności kapitałów własnych w 2009 r. w przedsiębiorstwach według wielkości



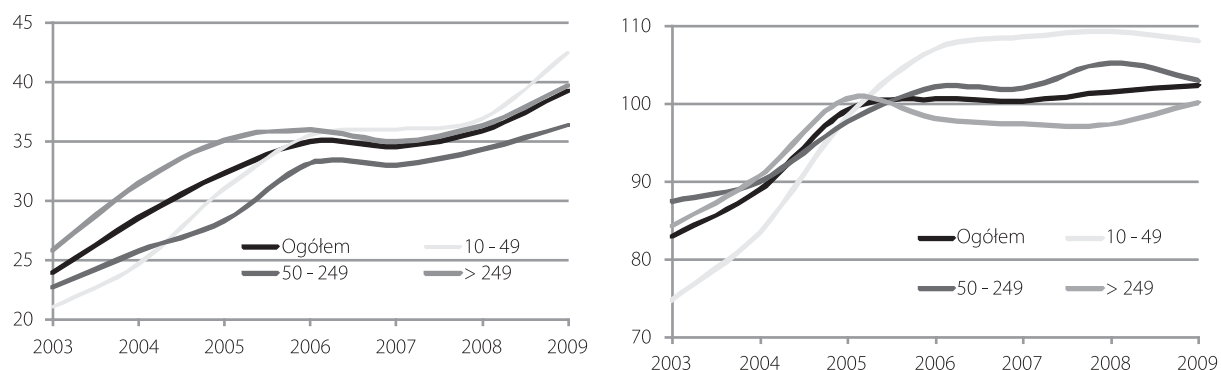
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Dosyć korzystne wyniki finansowe w zakresie przychodów i kosztów w 2009 r., odzwierciedlone w pewnym stopniu wskaźnikami rentowności, miały przełożenie na sytuację przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej. W 2009 r. płynność finansowa, mierzona wskaźnikiem płynności natychmiastowej, utrzymała się na bezpiecznym wysokim poziomie (39,2% w 2009 r.). Wysokie wskaźniki w tym zakresie odnotowano wśród małych, średnich i dużych firm (odpowiednio 42,4%, 36,4% i 39,6%). Poprawa tego wskaźnika w porównaniu z 2008 r. miała miejsce we wszystkich grupach firm według wielkości. Podobny obraz przedstawia wskaźnik płynności szybkiej, obejmujący obok gotówki i jej ekwiwalentów również mniej płynne aktywa, tj. należności bieżące. Również tak rozumiana płynność finansowa dla sektora przedsiębiorstw utrzymała się w 2009 r. na bezpiecznym poziomie (wzrost z 101,5% w 2008 r. do 102,3% w 2009 r.), pomimo niewielkiego obniżenia wskaźnika płynności szybkiej w grupie małych firm (z 109,2% do 108%) i nieco większego w przypadku średnich przedsiębiorstw (z 105,3% do 102,9%).²⁴

²³ Dane dotyczą podmiotów prowadzących podatkowe księgi przychodów i rozchodów, które złożyły bilans i rachunek zysków i strat za 2009 rok (z wyjątkiem banków, instytucji ubezpieczeniowych, biur maklerskich, szkół wyższych, samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej, gospodarstw indywidualnych w rolnictwie) o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Dane dla małych firm mogą być nie w pełni reprezentatywne.

²⁴ Dane dotyczą podmiotów prowadzących podatkowe księgi przychodów i rozchodów, które złożyły bilans i rachunek zysków i strat za 2009 rok (z wyjątkiem banków, instytucji ubezpieczeniowych, biur maklerskich, szkół wyższych, samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej, gospodarstw indywidualnych w rolnictwie) o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Dane dla małych firm mogą być nie w pełni reprezentatywne.

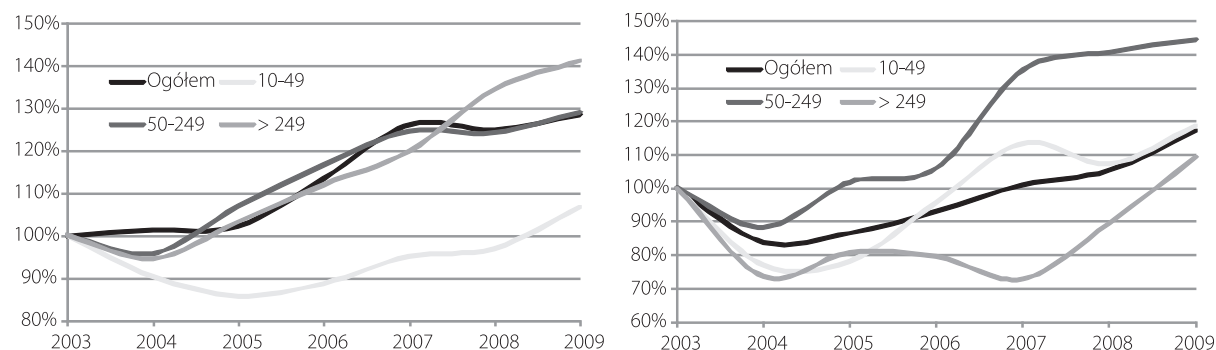
Wykres 22. Wskaźnik płynności pierwszego (z lewej) i drugiego stopnia (w prawej) w przedsiębiorstwach według wielkości w Polsce w latach 2003-2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2009 r. w stosunku do roku 2008 nieznacznie wzrosły zobowiązania krótkoterminowe, finansujące w znacznej mierze działalność bieżącą firm, w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo (o 2,8%) i osiągnęły poziom 10,4 mln PLN. Należy zauważyć, że wzrost ten był niższy niż średnioroczny wzrost zanotowany w okresie 2003–2008 (4,6%). W zasadzie wszystkie grupy przedsiębiorstw zanotowały w roku 2009 zwiększenie zadłużenia krótkoterminowego. Wyraźnie największy w 2009 r. wzrost w tym zakresie miał miejsce w małych firmach (10,1%), co stanowiło znaczące przyspieszenie w stosunku do lat 2003-2008 (średnioroczny spadek o 0,7%). Mniej znaczący wzrost zobowiązań krótkoterminowych zanotowały średnie (4,0%) i duże firmy (5,0%), co było w tych grupach wzrostem zbliżonym do średniego dla okresu 2003-2008 (odpowiednio 4,4% i 6,1%).

Wykres 23. Dynamika zobowiązań krótkoterminowych (z lewej) i długoterminowych (z prawej) na jedno przedsiębiorstwo w Polsce w latach 2003-2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W zakresie zobowiązań długoterminowych²⁵ finansujących zazwyczaj działalność inwestycyjną w 2009 r., nastąpił wyraźny wzrost (o 11,2% do 4,9 mln PLN). Tak dynamiczny wzrost stanowił istotny skok wartości zobowiązań długoterminowych w porównaniu z latami 2003-2008 (średnioroczny wzrost w tym okresie – 1,0%). Najwyższy wzrost w tym zakresie w 2009 r. w stosunku do roku 2000 odnotowano w dużych firmach (21,9%). Również małe przedsiębiorstwa zanotowały dosyć wysoką dynamikę (10,6%), co stanowiło wyraźne przyspieszenie średniorocznego wzrostu w okresie 2003-2008 (1,4%). W przypadku przedsiębiorstw średnich, przyrost długoterminowych zobowiązań był nieznaczny (2,7%), co stanowiło wyhamowanie tempa wzrostu w okresie 2003-2008 (średnioroczny wzrost 7,1%).

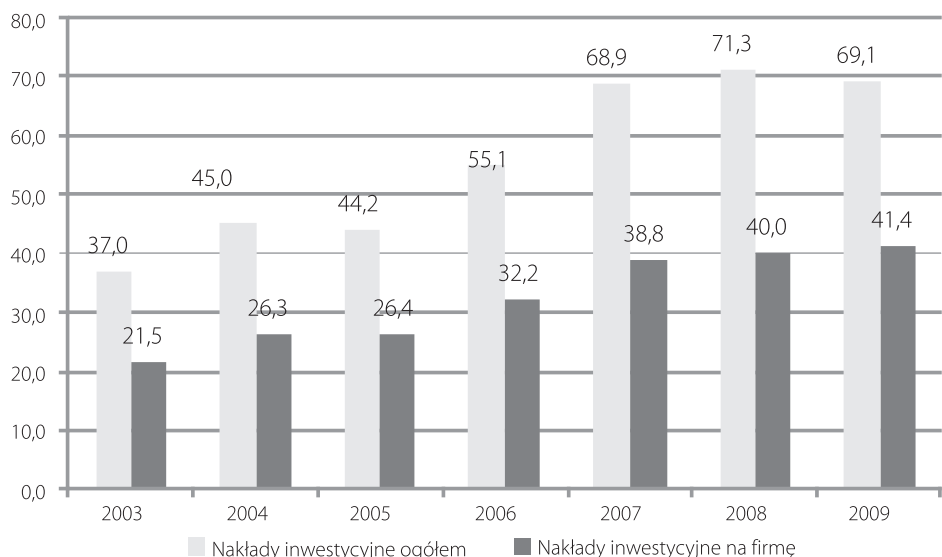
2.5. Inwestycje w rozwój przedsiębiorstw

W 2009 r. działalność inwestycyjną prowadziło co szóste przedsiębiorstwo działające w Polsce (16,4%), a nakłady inwestycyjne sektora przedsiębiorstw zmniejszyły się do 143,8 mld PLN z 157,0 mld PLN w 2008 r., tj. o 8%. Pomimo tego spadku od wejścia Polski do UE nakłady na środki trwałe przedsiębiorstw wzrosły ponad dwukrotnie (2,3 raza), podobnie jak w okresie od 1997 r.

²⁵ Zobowiązania na jedno przedsiębiorstwo.

do 2009 r. (2,4 raza). W 2009 r. nastąpił pierwszy tak wyraźny spadek w całym okresie 2003-2009 i był to wynik trudnej sytuacji gospodarczej w Polsce i całej Unii Europejskiej oraz pogarszających się oczekiwań co do koniunktury w nadchodzącym okresie. W mniejszym stopniu nakłady na inwestycje zmniejszyły się w sektorze MSP (spadek z 71,3 mld PLN do 69,1 mld PLN, tj. o 3%). Największe spadki zanotowały duże (o 13%), następnie małe (o 9%) i średnie przedsiębiorstwa (o 7%); jedynie w grupie mikro firm miał miejsce wzrost (o 9%), co po części jest wynikiem niewielkich powiązań tej grupy podmiotów z partnerami z zagranicy.

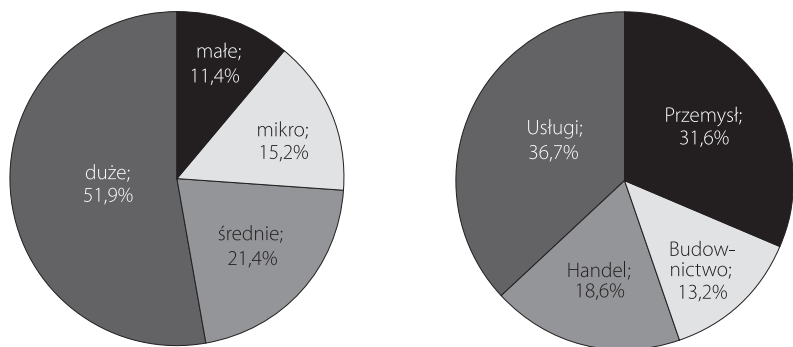
Wykres 24. Nakłady inwestycyjne sektora MSP ogółem (w mld PLN) i na jedno przedsiębiorstwo (w tys. PLN) w Polsce w latach 2003-2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Spośród przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce najwięcej inwestują firmy usługowe (37% nakładów sektora MSP) oraz przemysłowe (32%) – po jednej trzeciej. Pozostała jedna trzecia nakładów przypada na handel (19%) i budownictwo (13%) razem (wykres 2.24). W latach 2004-2008 wraz ze zmniejszeniem znaczenia przemysłu w gospodarce spada także udział tego sektora w nakładach inwestycyjnych MSP (spadek z 35,2% w 2004 r. do 31,9% w 2008 r.), rośnie natomiast udział budownictwa (wzrost z 5,8% do 10,4%). W przypadku sektorów usług i handlu trudno jest wskazać wyraźne tendencje w latach 2004-2009. Z punktu widzenia wielkości przedsiębiorstw w 2009 r. najwięcej inwestowały duże podmioty – 52,0% ogółu nakładów (wykres 24). Drugie w kolejności, o czym w największej mierze zadecydowała ich liczba, były małe firmy (razem z mikro), których nakłady wyniosły 26,6% wartości ogółem (mikro firmy – 15%). Nieco mniej na inwestycje przeznaczyły średnie firmy – 21,4% nakładów inwestycyjnych ogółem. Udział sektora MSP w inwestycjach sektora przedsiębiorstw wahał się w latach 2003-2009 w przedziale od 44-50% bez wyraźnych trendów zmian tej wielkości.

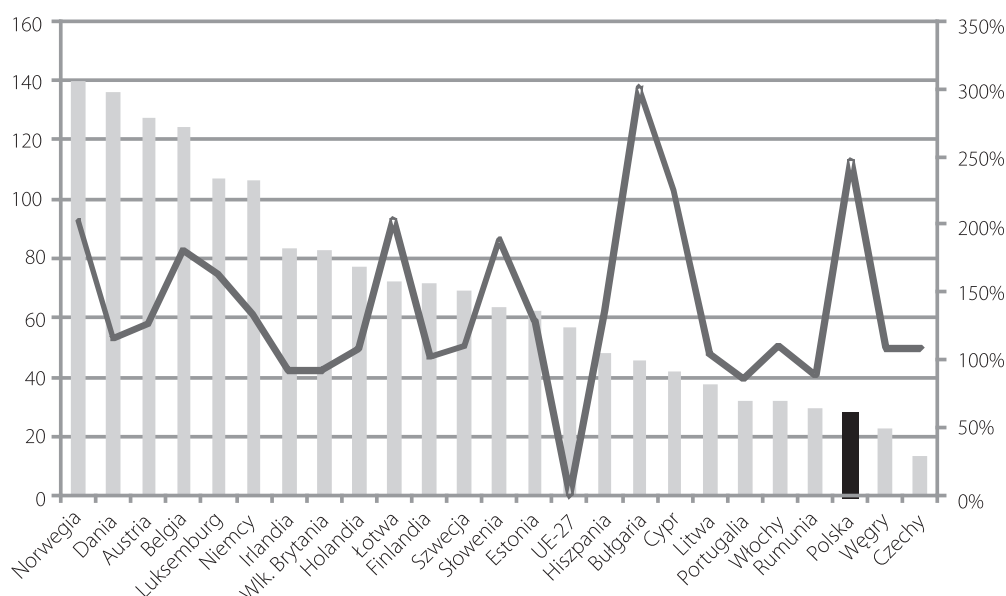
Wykres 25. Struktura nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw ze względu na wielkość przedsiębiorstw (z lewej) i nakładów inwestycyjnych w MSP ze względu na branżę jej podstawowej działalności (z prawej) w 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W porównaniu do innych krajów Europy, działalność inwestycyjna firm w Polsce jest niewystarczająca z punktu widzenia utrzymującej się niskiej produktywności i potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw. Inwestycje w środki trwałe przeciętnej firmy w Polsce (28,3 tys. EUR) są znacznie niższe niż w lepiej rozwiniętych krajach europejskich – prawie pięć razy niższe niż u liderów: Norwegii (139,6 tys. EUR) i Danii (135,9 tys. EUR) i ponad dwa razy niższe niż w Słowenii (63,7 tys. EUR) i Estonii (62,3 tys. EUR). Słabsze wyniki od firm w Polsce osiągnęły jedynie firmy z Węgier (22,7 tys. EUR) i Czech (13,3 tys. EUR) (wykres 26).²⁶ Pomimo tych nienajlepszych wyników tempo poprawy w tej kategorii w latach 2003-2008 jest jednak bardzo szybkie. Przedsiębiorstwa w Polsce ze wzrostem nakładów inwestycyjnych dwupół krotnym (2,5 raza) osiągnęły drugą za Bułgarią (wzrost 3,0 raza) pozycję pod względem tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych na jedno przedsiębiorstwo. W czołówce 25 krajów znalazły się jeszcze Cypr, Łotwa i Norwegia, których nakłady inwestycyjne wzrosły ponad dwukrotnie w tym okresie.

Wykres 26. Inwestycje w środki trwałe na jedno przedsiębiorstwo (w tys. EUR) i dynamika tej wielkości w Polsce i wybranych krajach



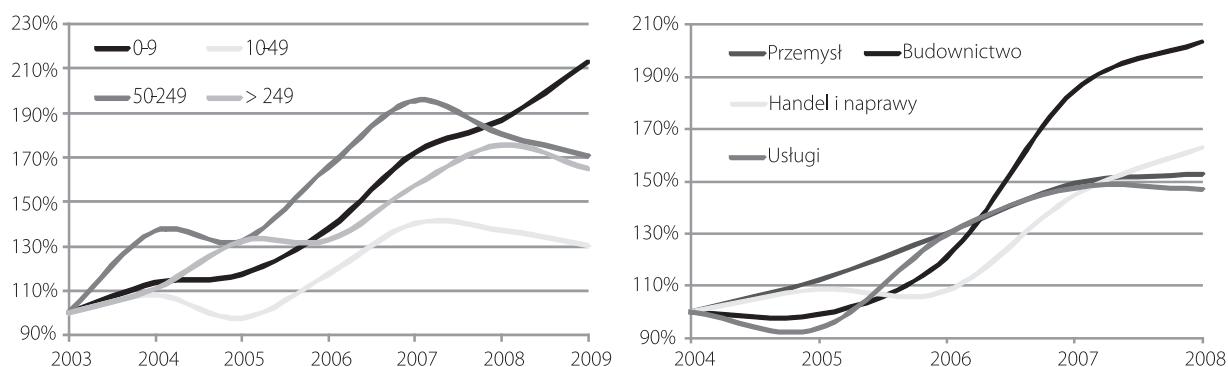
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za 2008 r.

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w 2009 r. w porównaniu z 2008 r. spadły zarówno ogółem jak i w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo. Przeciętna firma ograniczyła nakłady na działalność inwestycyjną o 2,2%, przy czym, im była ona większa tym silniejsza była redukcja nakładów inwestycyjnych - największego ograniczenia inwestycji dokonało przeciętne duże przedsiębiorstwo (spadek nakładów o 10,2%), następnie – średnie (o 5,7%) i na końcu – mała firma (o 2,1%). Jedynie przeciętne mikroprzedsiębiorstwo zwiększyło nakłady na inwestycje w porównaniu z 2008 r., co więcej wzrost ten był bardzo wyraźny (o 17%). Należy zauważyć, że w latach 2003-2009 wszystkie grupy firm zwiększyły istotnie nakłady na działalność inwestycyjną w przeliczeniu na jedną firmę (wykres 26). W największym stopniu zrobiły to mikroprzedsiębiorstwa, które więcej niż podwoiły nakłady na inwestycje (wzrost 2,2 raza). Wyraźne wzrosty zanotowały średnie (1,7 raza) i duże podmioty (1,6), a w najmniejszym stopniu – bo tylko o jedną trzecią (31%) – działalność inwestycyjną rozwinęły w tym okresie małe firmy. W okresie 2004-2008 największą dynamiką nakładów na jedno przedsiębiorstwo cechowały się firmy budowlane – dwukrotny wzrost (o 103%), następnie handel (o 63%), przemysł (53%) i usługi (47%) (wykres 2.26).

Na inwestycje przedsiębiorstwa przeznaczają 4,7% przychodów ogółem (dane za 2009 r.). Nakłady te w latach 2003-2009 wykazywały tendencje wzrostowe, pomimo wyraźnych wahań tej wartości. Zdecydowanie najszybciej nakłady w relacji do przychodów rosły w mikroprzedsiębiorstwach (wzrost o 54%; w małych: 11%, w średnich 22% i w dużych 4%). Zdecydowana większość (4,2% przychodów) została przeznaczona na nowe środki trwałe, a wyraźnie mniejsza (0,5%) na używane. Największą część swoich przychodów przeznaczają na inwestycje firmy prowadzące działalność związaną z obsługą rynku nieruchomości – 14,0% (w tym na nowe środki trwałe 11,5%), a najmniejszą przedsiębiorstwa z sektora handlu i napraw – 1,8% (na nowe – 1,5%).

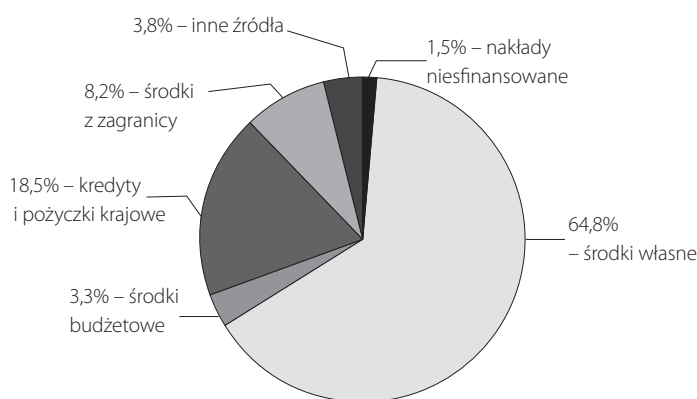
²⁶ Dane Eurostat sekcje C-I oraz K NACE Rev. 2.

Wykres 27. Dynamika nakładów inwestycyjnych na jedno przedsiębiorstwo w Polsce w grupach firm według wielkości w latach 2003-2009 (z lewej) oraz według branż gospodarki w sektorze MSP w latach 2004-2008 (w prawej)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 28. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w 2009 r. w sektorze MSP

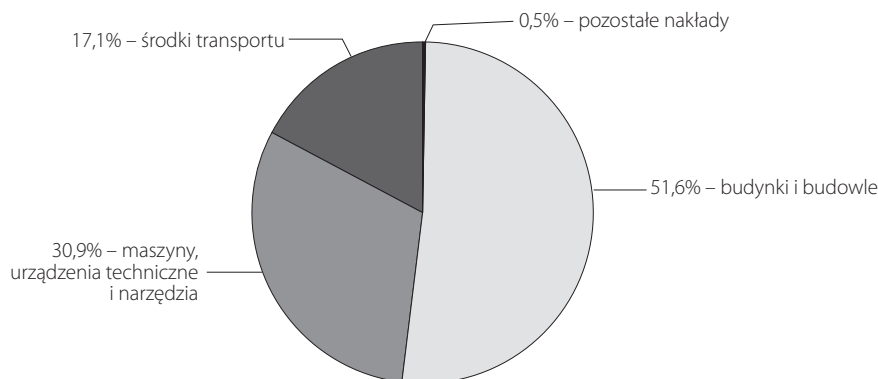


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podobnie jak w poprzednich latach w 2009 r. dwie trzecie nakładów inwestycyjnych MSP jest finansowanych środkami własnymi (64,8%), a blisko jedna piąta z kredytów i pożyczek krajowych (18,5%), a 4,6% z zagranicznych.²⁷ Pozostałe źródła finansowania inwestycji mają niewielkie znaczenie (wykres 27). Im większe przedsiębiorstwa tym zaangażowanie środków własnych na finansowanie inwestycji jest większe (małe firmy – 61,7%, średnie – 66,3% a duże – 70,1%), o czym decyduje ich potencjał ekonomiczny. Ze środków budżetowych w największym stopniu korzystają średnie firmy (3,5%), następnie duże (2,9%) i małe (2,8%), co świadczy o tym że pomoc publiczna na rozwój przedsiębiorstw w niewystarczającym stopniu uwzględnia specyfikę małych firm, do których w większym stopniu powinna być kierowana. Z tego też powodu małe przedsiębiorstwa są liderem w wykorzystaniu na inwestycje kredytów i pożyczek (małe: 19%; średnie: 18,2%, duże: 10,0%) oraz środków z zagranicy (małe: 12,7%; średnie: 6,0% i duże: 8,9%). Należy przy tym podkreślić, że struktura źródeł finansowania MSP ulega stopniowym przeobrażeniom. W okresie 2006-2009 w finansowaniu inwestycji przez MSP rosło znaczenie środków własnych (wzrost udziału tego źródła finansowania z 63,4% do 64,8%), środków budżetowych (z 1,9% do 3,3%) oraz środków z zagranicy (z 7,5% do 8,2%) i innych źródeł (z 2,8% do 3,8%), malało natomiast kredytów i pożyczek krajowych (z 21,8% do 18,5%).

MSP najwięcej, bo połowę środków przeznaczanych na inwestycje, lokują w budynki i budowlę (51,6%), przy czym udział tej kategorii wydatków rośnie na przestrzeni lat 2006-2009 (z 34,7% w 2006 r.) (wykres 28). Z kolei około jedna trzecia środków inwestycyjnych przeznaczana jest na maszyny i urządzenia (30,9%) z tendencją spadkową (spadek z 44,4% w 2006 r.). W przypadku pozostałych grup środków trwałych trudno jest wskazać wyraźne trendy. Im mniejsze przedsiębiorstwa, tym większy udział nakładów na budynki i budowlę (małe: 57,1%, mikro: 52,6%, średnie: 48,2%, duże: 40,4%) i środki transportu (mikro: 26,6%, małe: 13,9%, średnie: 12,2%, duże: 5,8%). Jest to wynik mniejszego potencjału ekonomicznego małych podmiotów i skali kosztów związanych z inwestycjami w tę kategorię inwestycji. Z tego też powodu mniejsze podmioty stosunkowo mniej środków mogą przeznaczyć na wyposażenie w postaci maszyn i urządzeń (mikro 20,7%, małe: 28,6%, średnie: 38,8%, a duże: 53%), co powoduje ich niedoinwestowanie w tę kategorię środków.

Wykres 29. Struktura nakładów na inwestycje według grup środków trwałych w 2009 r.

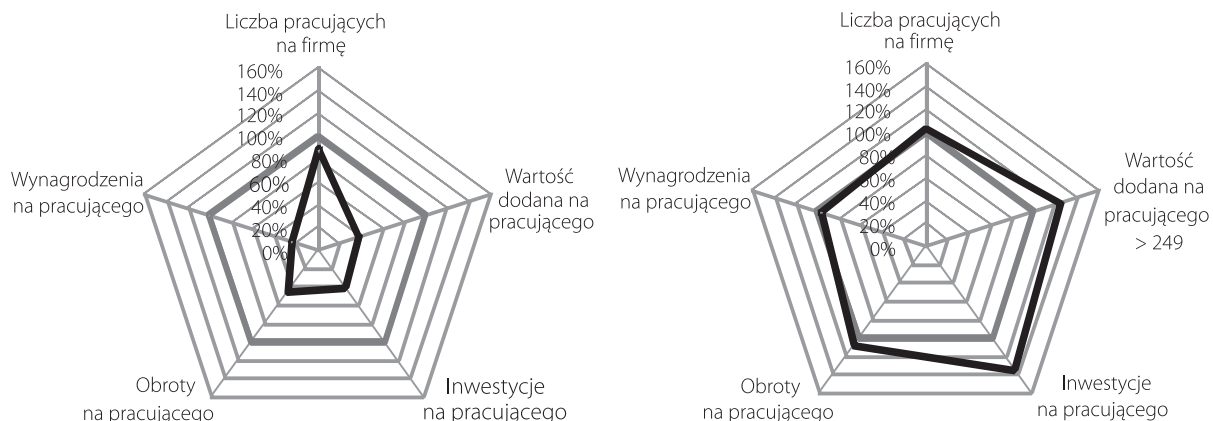


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podsumowanie

Małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa zasługują na miano siły napędowej polskiej gospodarki. Choć mają zazwyczaj niewielki zasięg działania i mały wpływ na otoczenie, w którym funkcjonują, to ich ogromna liczba (wg GUS 99,8% z 1,67 mln firm, czyli ok. 1,66 mln podmiotów) nadaje sektorowi MSP duże znaczenie w kształtowaniu gospodarki. Wkład MSP w tworzenie wartości dodanej brutto wynosi około 50%, zaś liczba pracujących w sektorze stanowi 2/3 ogółu pracujących. Ponadto o znaczeniu mikro, małych i średnich firm dla gospodarki świadczy ich wysoki potencjał dostosowawczy, elastyczność i mobilność, które są bardzo ważnymi czynnikami stabilnego, równomiernego i szybkiego rozwoju gospodarki.

Wykres 30. Wykres podsumowujący wyniki MSP (z lewej) oraz ich dynamikę w latach 2005-2009 (z prawej) w Polsce (linia ciemna) i UE-27 (linia jasna) (UE=100%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Poziom rozwoju MSP w Polsce odbiega jednak od średniej dla UE (wykres 30 – lewa strona). Wskazuje na to relatywnie niski poziom liczby pracujących (oraz zatrudnienia) w szczególności w mikro i małych firmach, produktywności wyrażony wartością dodaną brutto, a także skala działalności – średnie obroty czy ograniczona obecność na rynkach zagranicznych (por. rozdział 3 *Małe i średnie przedsiębiorstwa w eksporcie Polski*). Pomimo dynamicznej poprawy na przestrzeni lat nadal niezadowalająca jest skala działań na rzecz rozwoju – poziom inwestycji oraz zainteresowanie innowacjami i B+R (por. Raport Innowacyjność 2010, PARP 2010). Polskie firmy rozwijają się jednak szybciej niż przeciętnie przedsiębiorstwa z UE (wykres 30 – prawa strona), wyraźnie szybciej niż ich partnerzy z Europy Zachodniej, a niekiedy szybciej niż inne państwa naszego regionu. Wysokie tempo tych zmian może wskazywać na stosunkowo mocne fundamenty także przyszłego rozwoju.

Rozdział 3. Małe i średnie przedsiębiorstwa w eksporcie Polski

Na potrzeby niniejszego opracowania populacja badanych małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących została wyodrębniona ze zbioru przedsiębiorstw przekazujących do GUS sprawozdania finansowe F-01 o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz nakładach na środki trwałe. Obowiązkiem sporządzania takiego rodzaju sprawozdań są objęte podmioty o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Oznacza to, że zaprezentowane poniżej dane nie obejmują podmiotów mikro, o liczbie pracujących poniżej 10 osób. Podmioty te badane są przez GUS raz w roku metodą reprezentacyjną, a badanie to jest znacznie mniej szczegółowe niż w przypadku podmiotów o liczbie pracujących przewyższającej 9 osób. W szczególności dane dla mikroprzedsiębiorstw nie są dostępne w podziale na eksporterów i nieeksporterów. Nie są także znane dane dotyczące wielkości obrotów handlu zagranicznego dla tych podmiotów.

3.1. Liczebność i struktura populacji MSP-eksporterów²⁸

W 2010 r. liczba wszystkich przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób (tj. firmy małe, średnie i duże), które sporządziły dla GUS sprawozdanie F-01 wyniosła 49 054, z czego 15 719 firm przypadało na eksporterów. W tej drugiej grupie podmiotów 13 798 firm zaliczało się do małych i średnich eksporterów. W 2010 r., przy ogólnym spadku liczby eksporterów w Polsce, liczebność MSP-eksporterów zmniejszyła się o 9,1% w stosunku do roku poprzedniego. W tym samym czasie liczba dużych eksporterów (o liczbie pracujących powyżej 249 osób) obniżyła się o 8%. W konsekwencji, udział MSP-eksporterów w ogólnej liczbie eksporterów zmniejszył się z 88,9% do 87,8%. Nadal więc ten wskaźnik był nieco wyższy niż w ostatnich latach przed globalnym kryzysem finansowym (tabela 1).

Tabela 1. MSP-eksporterzy na tle wszystkich badanych eksporterów

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Liczba wszystkich badanych eksporterów	14103	14333	15448	15845	16290	17079	15719
Liczba MSP-eksporterów	12387	12583	13553	13785	14249	15178	13798
Udział MSP-eksporterów w ogólnej liczbie eksporterów (w %)	87,8	87,8	87,7	87,0	87,5	88,9	87,8

Źródło: Dane GUS przetworzone przez Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury (IBRKK) oraz obliczenia własne.

W 2010 r. w ogólnej liczbie 45 960 małych i średnich przedsiębiorstw działających w tym roku było 13 798 eksporterów (30%) i 32 162 nieeksporterów (70%). W porównaniu do 2009 r. liczba eksporterów zmniejszyła się o 9,1%, a liczba nieeksporterów – o 1,4%. W rezultacie utrzymana została występująca od 2008 r. tendencja do spadku udziału eksporterów w całkowitej liczbie małych i średnich przedsiębiorstw (tabela 2). Do spadku liczby małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących w 2010 r. przyczyniło się prawdopodobnie wycofanie się z działalności eksportowej niektórych firm, a to z kolei mogło być spowodowane zmniejszeniem opłacalności eksportu wskutek aprecjacji złotego²⁹. O mniej opłacalnym eksporcie świadczy wskaźnik rentowności sprzedaży uzyskany przez małe i średnie przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w eksporcie³⁰. W sektorze MSP wskaźnik ten pogorszył się z 6,4% w 2009 r. do 5,1% w 2010 r., w tym w przetwórstwie przemysłowym, tj. sekcji o największej liczebności firm – z 7,4% do 5,6%.

Z funkcjonujących w 2010 r. 13 798 MSP-eksporterów, 6 935 podmiotów zaklasyfikować można jako jednostki małe, o liczbie pracowników od 10 do 49 osób, a 6 863 jako firmy średnie, o liczbie pracowników od 50 do 249 osób. W ostatnich trzech latach udział małych eksporterów w ogólnej liczbie MSP-eksporterów zwiększał się: z 48,5% w 2007 r. do 48,7% w 2008 r., do 50,2% w 2009 r. i do 50,3% w 2010 r., czyli o 2,2 p.p. na przestrzeni lat 2007-2010 (tabela 3). Należy jednak przypomnieć, że w 2003 r., tj. przed akcesją do Unii Europejskiej, wskaźnik ten był znacznie wyższy.

²⁸ Za eksport przyjmuje się eksport do krajów pozaunijnych oraz wymianę wewnątrzwspólnotową.

²⁹ Średnioroczny kurs euro zmniejszył się z 4,3273 zł w 2009 r. do 3,9946 zł w 2010 r., tj. o 7,7%, a średnioroczny kurs dolara USA odpowiednio – z 3,1162 do 3,0157, tj. o 3,2%.

³⁰ Eksporterzy wyspecjalizowani są to firmy, u których udział eksportu w przychodach ogółem wynosi powyżej 50%.

Tabela 2. MSP w podziale na eksporterów i nieeksporterów (w %)

Wyszczególnienie	MSP-eksporterzy	MSP-nieeksporterzy	MSP ogółem
2004	30,5	69,5	100
2005	30,8	69,2	100
2006	32,5	67,5	100
2007	32,7	67,3	100
2008	32,0	68,0	100
2009	31,8	68,2	100
2010	30,0	70,0	100

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

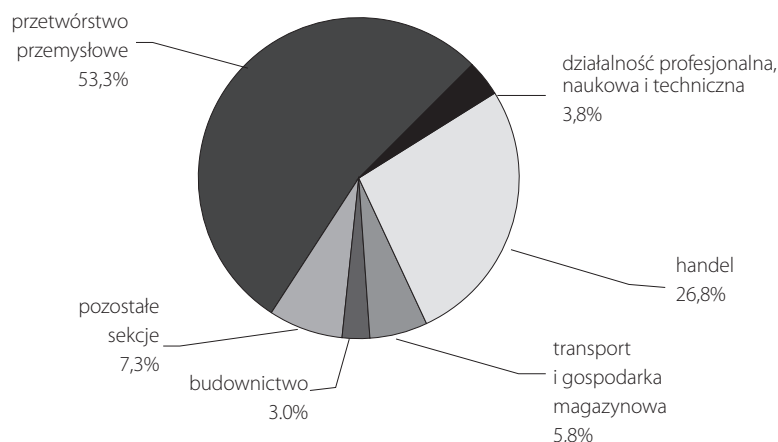
Tabela 3. MSP-eksporterzy w podziale na firmy małe i średnie (w %)

Wyszczególnienie	Mali eksporterzy	Średni eksporterzy	MSP-eksporterzy ogółem
2003	53,1	46,9	100
2004	47,2	52,8	100
2005	52,8	47,2	100
2006	52,6	47,4	100
2007	48,5	51,5	100
2008	48,7	51,3	100
2009	50,2	49,8	100
2010	50,3	49,7	100

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Najwięcej małych i średnich eksporterów reprezentowało w 2010 r. takie sekcje (wg PKD 2007) jak: *przetwórstwo przemysłowe; handel i naprawy*³¹; *transport i gospodarka magazynowa; działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*³² oraz *budownictwo* (wykres 1 i tabela 4). Łącznie na dwie pierwsze sekcje przypadało 80,1%, a na wszystkie pięć sekcji 92,7% wszystkich MSP-eksporterów. Z pozostałych sekcji znaczące liczby MSP-eksporterów działały w sekcjach: *informacja i komunikacja* (385 firm), *rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo* (150 firm) oraz *usługi administrowania i działalność wspierająca*³³ (128 firm). Najmniej liczne były małe i średnie podmioty eksportujące w takich sekcjach, jak: *działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją* (10 firm), *wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych* (13), czy *edukacja* (15). Liczebność MSP-eksporterów zmniejszyła się w latach 2009-2010 o 1 380 podmiotów. Jeśli weźmiemy pod uwagę 5 sekcji o największej liczebności MSP-eksporterów, to można stwierdzić, że w badanym okresie liczba MSP-eksporterów zmniejszyła się

Wykres 1. MSP – eksporterzy według sekcji PKD w 2010 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

³¹ W tekście nazywa się także tę sekcję „handel”.

³² Sekcja ta obejmuje m.in. działalność prawniczą, działalność firm centralnych, doradztwo związane z zarządzaniem, działalność w zakresie architektury i inżynierii, badania i analizy techniczne, badania naukowe i prace rozwojowe, reklamę, badania rynku i opinii publicznej, działalność weterynaryjną.

³³ Sekcja ta obejmuje m.in. wynajem i dzierżawę maszyn, urządzeń, pojazdów samochodowych, działalność związaną z zatrudnieniem, działalność organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych, działalność detektywistyczną i ochroniarską, działalność związaną z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zielonych.

we wszystkich sekcjach, z wyjątkiem *działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej*. Procentowo, największy spadek liczby firm prowadzących działalność eksportową miał miejsce w *transporcie i gospodarce magazynowej* (o 20,9%). W sekcji tej szczególnie silnie zmniejszyła się liczba małych eksporterów (o 26,2%). W handlu liczba MSP-eksporterów obniżyła się o 14%. W tej sekcji omawiane zjawisko wystąpiło wyraźniej w przypadku średnich firm. W *przetwórstwie przemysłowym* liczebność przedsiębiorstw zaangażowanych w działalność eksportową zmniejszyła się nie tak drastycznie (o 7,4%). Stopień spadku był zarówno w firmach małych, jak i średnich prawie identyczny. Z pozostałych sekcji warto odnotować kolejny wzrost liczby MSP-eksporterów w sekcji J (*Informacja i komunikacja*). W sekcji tej liczba małych i średnich firm eksportujących zwiększyła się głównie za sprawą działu 62 (działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki). W dziale tym liczebność omawianych jednostek wzrosła z 173 do 199. Podobne zjawisko wystąpiło w 2009 r. Oznacza to, że zaangażowany w działalność eksportową sektor MSP w tej branży rozwija się dynamicznie.

Tabela 4. Liczba MSP-eksporterów według klas wielkości oraz sekcji PKD w latach 2009-2010

Wyszczególnienie	2009	2010	Zmiana (2010-2009)
Ogółem	15178	13798	-1380
Małe podmioty ³⁵	7615	6935	-680
Średnie podmioty ³⁶	7563	6863	-700
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	168	150	-18
Górnictwo i wydobywanie (B)	57	53	-4
Przetwórstwo przemysłowe (C)	7943	7352	-591
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	19	13	-6
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	73	70	-3
Budownictwo (F)	459	414	-45
Handel i naprawy (G)	4298	3697	-601
Transport i gospodarka magazynowa (H)	1015	803	-212
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	15	21	6
Informacja i komunikacja (J)	375	385	10
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	36	44	8
Obsługa rynku nieruchomości (L)	37	59	22
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	503	523	20
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	134	128	-6
Edukacja (P)	9	15	6
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	6	38	32
Kultura i rozrywka (R)	8	10	2
Pozostała działalność usługowa (S)	23	23	0

Uwagi: W nawiasach symbol sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007.

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W 2010 r. 53,3% wszystkich MSP-eksporterów działało w *przetwórstwie przemysłowym*. W sekcji tej najliczniej byli reprezentowani mali i średni eksporterzy z następujących działów:

- produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń – 1 230 firm (w 2009 r. – 1 312 firm),
- produkcja artykułów spożywczych – 846 (910),
- produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych – 828 (862),
- produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana – 646 (699),
- produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli – 451 (490),
- produkcja mebli – 401 (449).

łącznie na sześć wyżej wymienionych działów przypadało prawie 3/5 MSP-eksporterów działających w *przetwórstwie przemysłowym*. We wszystkich tych działach liczebność MSP-eksporterów zmniejszyła się w stosunku do 2009 r. Jedynym działem w tej sekcji, w którym w 2010 r. odnotowano, wciąż nieznaczny, wzrost liczby MSP-eksporterów (ze 153 do 156 firm) była produkcja metali. Dział ten obejmował zarówno producentów żelaza i stali, jak i producentów metali nieżelaznych. Warto dodać, że w 2010 r. panowała w tych branżach bardzo dobra koniunktura.

Eksporterzy wyspecjalizowani i eksporterzy niewyspecjalizowani

W sektorze eksportowym MSP dominowały przedsiębiorstwa, których udział wpływów z eksportu w przychodach ogółem kształtował się na poziomie co najwyżej 50%, tzw. eksporterzy niewyspecjalizowani. Firmy te większość swojej produkcji sprzedawały na rynku krajowym. Udział tych firm wśród ogółu MSP-eksporterów wynosił w 2010 r. 74,9%. Reszta tj. 15,1% przypadała na eksporterów sprzedających

³⁴ Podział na klasy wielkości odbywa się na podstawie liczby pracujących wykazanych w badanym okresie.

³⁵ j.w.

przede wszystkim na rynkach zagranicznych, tj. na eksporterów wyspecjalizowanych, u których udział eksportu w przychodach ogółem wynosił powyżej 50%.

W 2010 r. w badanej grupie 13 798 MSP-eksporterów było 3 466 przedsiębiorstw, które należały do podmiotów wyspecjalizowanych w eksporcie. W porównaniu do 2009 r., liczba małych i średnich eksporterów wyspecjalizowanych zmniejszyła się o 7 firm (tabela 5). Ten stosunkowo nieznaczny spadek liczby MSP-eksporterów wyspecjalizowanych wytłumaczyć należy efektem lekkiej aprecjacji złotego. Otóż wskutek wzrostu kursu złotego część przedsiębiorstw przeszła prawdopodobnie do grupy eksporterów niewyspecjalizowanych, ponieważ ich przychody z eksportu po przeliczeniu na złote osiągnęły mniej niż 50% ogólnych przychodów. Można więc ocenić, że przejście to nie było związane z ich aktywnością na rynkach międzynarodowych.

Tabela 5. Liczba MSP-eksporterów wyspecjalizowanych według sekcji PKD w latach 2009-2010

Wyszczególnienie	2009	2010	Zmiana (2010-2009)
Ogółem	3473	3466	-7
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	43	40	-3
Górnictwo i wydobywanie (B)	2	2	0
Przetwórstwo przemysłowe (C)	2342	2212	-130
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	1	2	1
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	8	19	11
Budownictwo (F)	120	150	30
Handel i naprawy (G)	297	292	-5
Transport i gospodarka magazynowa (H)	358	325	-33
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	2	8	6
Informacja i komunikacja (J)	103	121	18
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	5	11	6
Obsługa rynku nieruchomości (L)	2	22	20
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	127	152	25
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	46	57	11
Edukacja (P)	1	4	3
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	4	34	30
Kultura i rozrywka (R)	1	2	1
Pozostała działalność usługowa (S)	11	13	2

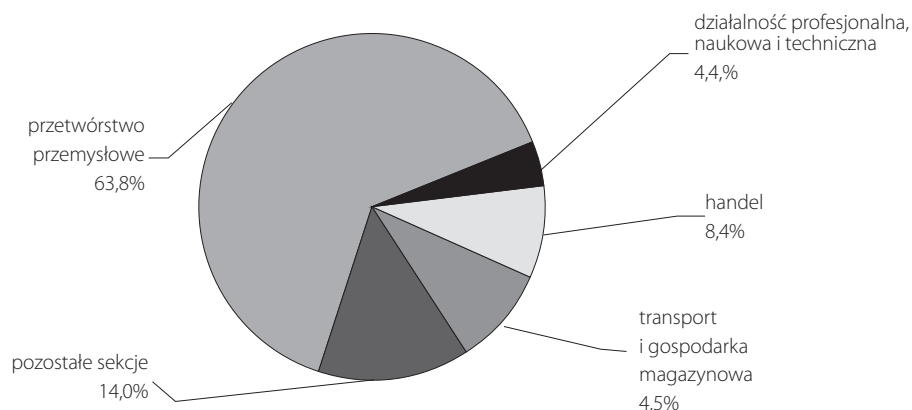
Uwagi: W nawiasach symbol sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007.

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W 2010 r. 63,8% MSP-eksporterów wyspecjalizowanych działało w *przetwórstwie przemysłowym* (wykres 2). Na kolejne cztery sekcje tj. *transport i gospodarkę magazynową*; *handel*; *działalność profesjonalną, naukową i techniczną* oraz *budownictwo* przypadało 26,5% MSP-eksporterów wyspecjalizowanych. Łącznie pięć wyżej wymienionych sekcji skupiało 3 131 podmiotów, tj. 90,3% wszystkich przedsiębiorstw zaliczanych do omawianej grupy MSP-eksporterów.

W *przetwórstwie przemysłowym* ponad 2/3 MSP-eksporterów wyspecjalizowanych w 2010 r. przypadało na 7 działów:

Wykres 2. MSP – eksporterzy wyspecjalizowani według sekcji PKD w 2010 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

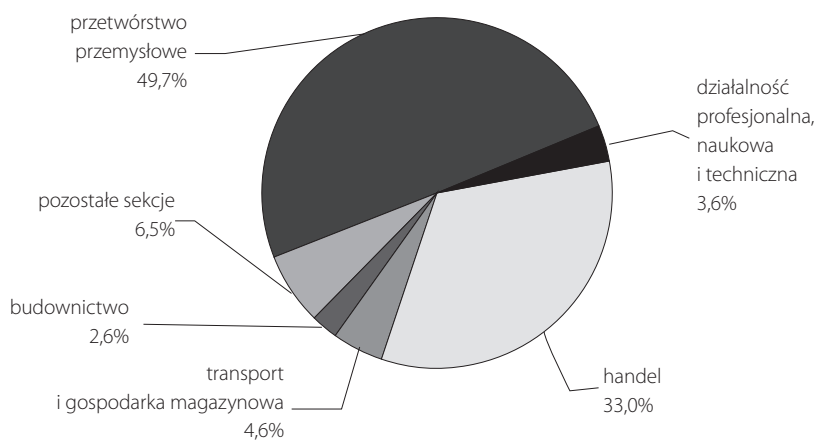
- produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń – 419 firm (453 firmy w 2009 r.);
- produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych – 194 (203);
- produkcja artykułów spożywczych – 193 (176);
- produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli – 182 (204);
- produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana – 181 (191);
- produkcja mebli – 176 (194);
- produkcja odzieży – 163 (191).

Warto zwrócić uwagę na fakt, że w 2010 r. liczba MSP-eksporterów wyspecjalizowanych zmniejszyła się we wszystkich wyżej wymienionych działach, z wyjątkiem produkcji artykułów spożywczych. Wzrost liczby przedsiębiorstw wyspecjalizowanych w działalności eksportowej w branży spożywczej nie powinien jednak dziwić, gdyż w drugiej połowie 2010 r. nastąpiła wyraźna zwyżka cen żywności na rynkach międzynarodowych. Produkcja na eksport stała się bardziej opłacalna i w związku z tym niektóre przedsiębiorstwa zwiększyły swój eksport na tyle, że przeszły do grupy eksporterów wyspecjalizowanych.

W *przetwórstwie przemysłowym*, podobnie jak w innych sekcjach, małymi i średnimi eksporterami były w większości podmioty zaliczane do eksporterów niewyspecjalizowanych, a więc firmy sprzedające głównie na rynku krajowym. Tylko w jednym dziale tej sekcji eksporterzy wyspecjalizowani stanowili w 2009 r. większość MSP-eksporterów występujących w tym dziale, tj. produkcji pozostałego sprzętu transportowego. W kolejnych czterech działach eksporterzy sprzedający głównie na rynkach zagranicznych stanowili powyżej 40% wszystkich MSP-eksporterów. Były to działy: produkcja odzieży, produkcja mebli, produkcja pojazdów samochodowych, produkcja wyrobów z drewna oraz korka, oprócz mebli. W pozostałych działach tej sekcji eksporterzy wyspecjalizowani stanowili wyraźną mniejszość wśród MSP-eksporterów.

Tak jak w przypadku MSP-eksporterów wyspecjalizowanych, również i w przypadku MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych najwięcej podmiotów działało w *przetwórstwie przemysłowym* (5 140). Trochę mniej liczne były firmy funkcjonujące w *handlu* (3 405). Łącznie na te dwie sekcje przypadało 82,7% wszystkich podmiotów z tej kategorii (wykres 3).

Wykres 3. MSP – eksporterzy niewyspecjalizowani według sekcji PKD w 2010 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Firmy z kapitałem zagranicznym i firmy bez udziału kapitału zagranicznego

Wśród 13 798 małych i średnich eksporterów funkcjonujących w 2010 roku było 3899 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego (28,3%) i 9 899 podmiotów bez udziału kapitału zagranicznego (71,7%). Udział firm z kapitałem zagranicznym w grupie MSP-eksporterów podniósł się z 25,7% w 2007 r. do 26,8% w 2008 r., do 27,5% w 2009 r. i do 28,3% w 2010 r. W grupie dużych eksporterów ten sam wskaźnik zwiększył się odpowiednio z 42,6% do 45%, do 45,4% i do 47,5%.

Najwięcej małych i średnich eksporterów z udziałem kapitału zagranicznego było w następujących sekcjach: *przetwórstwo przemysłowe* (49,8%); *handel i naprawy* (25,4%); *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (6,4%); *transport i gospodarka magazynowa* (5,3%) oraz *informacja i komunikacja* (4,8%). Stosunkowo duża liczba firm występowała także w *budownictwie* oraz w *rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie* (tabela 6.).

Tabela 6. Liczba MSP-eksporterów z kapitałem zagranicznym według sekcji PKD w latach 2009-2010

Wyszczególnienie	2009	2010	Zmiana (2010-2009)
Ogółem	4170	3899	-271
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	68	66	-2
Górnictwo i wydobywanie (B)	13	11	-2
Przetwórstwo przemysłowe (C)	2098	1942	-156
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	4	8	4
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	19	17	-2
Budownictwo (F)	103	85	-18
Handel i naprawy (G)	1079	990	-89
Transport i gospodarka magazynowa (H)	226	206	-20
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	5	6	1
Informacja i komunikacja (J)	179	187	8
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	24	30	6
Obsługa rynku nieruchomości (L)	12	20	8
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	252	251	-1
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	68	54	-14
Edukacja (P)	4	7	3
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	3	6	3
Kultura i rozrywka (R)	3	3	0
Pozostała działalność usługowa (S)	10	10	0

Uwagi: W nawiasach symbol sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007.

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W *przetwórstwie przemysłowym* MSP-eksporterzy z udziałem kapitału zagranicznego byli najliczniej reprezentowani w działach: produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (345 firm), produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (237) oraz produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (176). Udział firm z kapitałem zagranicznym w stosunku do całkowitej liczby MSP-eksporterów wyniósł w tej sekcji w 2010 r. 26,4%. Tak liczona relacja była najwyższa w produkcji samochodów (43%), a najniższa w produkcji mebli (15,7%).

Liczba małych i średnich eksporterów z kapitałem zagranicznym zmniejszyła się z 4 170 jednostek w 2009 r. do 3 899 jednostek w 2010 r. (o 6,5%). Spadek miał miejsce we wszystkich sekcjach o dużej liczebności firm, z wyjątkiem sekcji J (*informacja i komunikacja*). W sekcji tej nastąpił wzrost liczby MSP-eksporterów z kapitałem zagranicznym o 8 jednostek, a wynik ten zawdzięczać należy przede wszystkim sytuacji w dziale 62 (działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki). W dziale tym liczba omawianych jednostek zwiększyła się z 96 w 2009 r. do 108 w 2010 r. Podobne zjawisko wystąpiło już i w 2009 r. Z mniej liczących się sekcji, znaczny przyrost liczby MSP-eksporterów z kapitałem zagranicznym w 2010 r. miał miejsce w sekcji L (*działalność związana z obsługą nieruchomości*) i K (*działalność finansowa i ubezpieczeniowa*). W tej pierwszej sekcji liczba badanych firm zwiększyła się z 12 do 20, a w drugiej sekcji – z 24 do 30.

W grupie małych i średnich eksporterów z wyłącznym udziałem kapitału krajowego najważniejszymi pod względem liczebności firm sekcjami były: *przetwórstwo przemysłowe* (54,7% wszystkich podmiotów z tej grupy firm); *handel* (27,3%); *transport i gospodarka magazynowa* (6%); *budownictwo* (3,3%). Szczegółowe dane są przedstawione w tabeli 7.

W *przetwórstwie przemysłowym* najwięcej małych i średnich eksporterów bez kapitału zagranicznego występowało w działach: produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (885 firm), produkcja artykułów spożywczych (678), produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (591) oraz produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (470).

Liczba małych i średnich eksporterów bez udziału kapitału zagranicznego zmniejszyła się z 11 008 jednostek w 2009 r. do 9 899 jednostek w 2010 r. (o 10,1%), co oznacza wyraźnie większy spadek niż w przypadku podmiotów z kapitałem zagranicznym. Spośród liczących się sekcji, stosunkowo duży regres wystąpił w *transporcie i gospodarce magazynowej* (o 24,3%) oraz w handlu (o 15,9%). W tej pierwszej sekcji liczba badanych firm obniżyła się w szczególności w transporcie lądowym (spadek z 660 do 487). W *handlu* liczba jednostek obniżyła się we wszystkich trzech działach tej sekcji. W liczbach bezwzględnych spadek był najwyższy w handlu hurtowym, z wyłączeniem pojazdów mechanicznych (dział 46), a w ujęciu procentowym – w handlu pojazdami samochodowymi (dział 45).

Podobnie jak w 2009 r., również i w 2010 r. nastąpił dość istotny wzrost liczby małych i średnich eksporterów bez udziału kapitału zagranicznego w sekcji M (*działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*). Związane to było przede wszystkim ze zwiększeniem liczby badanych jednostek w działach 69 (działalność prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe) i 71 (działalność w zakresie architektury i inżynierii; badanie i analizy techniczne). Znacznie mniejszy wzrost liczebności badanych firm miał miejsce w sekcji J (*informacja i komunikacja*).

Tabela 7. Liczba MSP-eksporterów bez udziału kapitału zagranicznego według sekcji PKD w latach 2009-2010

Wyszczególnienie	2009	2010	Zmiana (2010-2009)
Ogółem	11008	9899	-1109
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	100	84	-16
Górnictwo i wydobywanie (B)	44	42	-2
Przetwórstwo przemysłowe (C)	5845	5410	-435
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	15	5	-10
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	54	53	-1
Budownictwo (F)	356	329	-27
Handel i naprawy (G)	3219	2707	-512
Transport i gospodarka magazynowa (H)	789	597	-192
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	10	15	5
Informacja i komunikacja (J)	196	198	2
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	12	14	2
Obsługa rynku nieruchomości (L)	25	39	14
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	251	272	21
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	66	74	8
Edukacja (P)	5	8	3
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	3	32	29
Kultura i rozrywka (R)	5	7	2
Pozostała działalność usługowa (S)	13	13	0

Uwagi: W nawiasach symbol sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007.

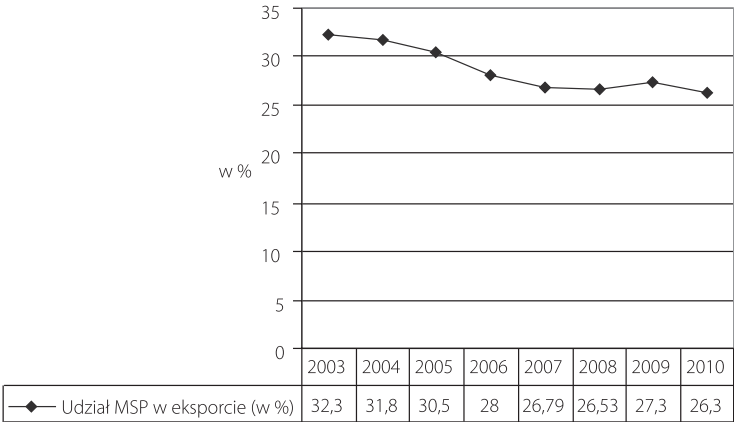
Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Podsumowując można stwierdzić, że zarówno w grupie MSP-eksporterów z kapitałem zagranicznym, jak i MSP-eksporterów bez kapitału zagranicznego spadek liczby przedsiębiorstw nastąpił w tradycyjnych sektorach, takich jak: *przetwórstwo przemysłowe, budownictwo, transport, czy handel*. Natomiast liczba badanych jednostek zwiększyła się, a przynajmniej nie spadła, w dziedzinach stosujących bardziej zaawansowane formy usług tj. w *informacji i komunikacji oraz działalności profesjonalnej naukowej i technicznej*. Pomimo nadal utrzymującej się niepewności w światowym systemie finansowym, znaczny przyrost liczby firm – w ujęciu procentowym – nastąpił w *działalności finansowej i ubezpieczeniowej*.

3.2. Wartość i struktura eksportu MSP

W 2010 r. wartość eksportu badanych MSP, a więc przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 10 do 249 osób, wyniosła 112,9 mld PLN³⁶ tj. o 8,7% więcej niż w 2009 r. W tym samym czasie eksport dużych firm zwiększył się o 14,7%. W rezultacie, udział MSP w eksporcie rejestrowanym w sprawozdaniach F-01 zmniejszył się z 27,3% w 2009 r. do 26,3% w 2010 r, czyli o 1 p.p. Jest to powrót do tendencji obserwowanej w latach 2004-2008 (wykres 4).

Wykres 4. Udział MSP w eksporcie firm o liczbie pracujących powyżej 9 osób (w %)



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

³⁶ Jest to eksport rejestrowany w sprawozdaniach F-01. Obejmuje on eksport towarów i usług przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Inną kategorią eksportu (uzyskiwaną na podstawie innych źródeł i obejmującą wyłącznie wywóz towarów) jest eksport rejestrowany w statystyce handlu zagranicznego. Źródłem danych dla tej drugiej kategorii eksportu są dwa równoległe działające systemy: system deklaracji INTRASTAT i system zgłoszeń celnych SAD.

Dominującą rolę w eksporcie MSP odgrywały przedsiębiorstwa średnie zatrudniające od 50 do 249 pracowników (tabela 8). W 2010 r. przypadało na nie 76,6% całego eksportu MSP. W latach 2008-2010 eksport firm małych zwiększał się szybciej niż eksport firm średnich. W stosunku do roku poprzedniego, tempo wzrostu eksportu dla firm małych wyniosło 8,4% w 2008 r., 9,4% – w 2009 r. i 17,1% – w 2010 r. Dla podmiotów średnich było to odpowiednio 2,4%, 1,4% i 6,4%. W konsekwencji udział przedsiębiorstw małych w całkowitym eksporcie MSP zwiększył się z 19,6% w 2007 r. do 21,7% w 2009 r. i do 23,4% w 2010 r. We wszystkich sekcjach PKD, dla których są dostępne dane³⁷, wartość eksportu średnich przedsiębiorstw przewyższała wartość eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa małe.

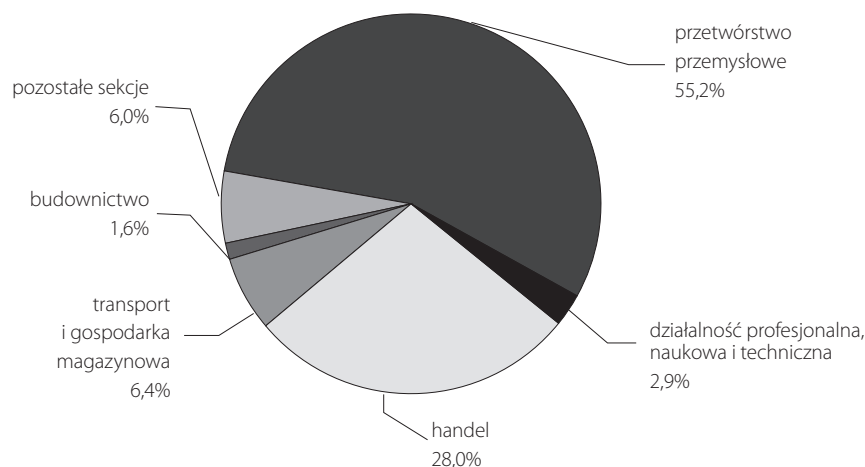
Tabela 8. Eksport MSP według klas zatrudnienia (w mld PLN)

Wyszczególnienie	Podmioty małe (10-49 osób)	Podmioty średnie (50-249)	MSP ogółem (10-249)
2007	19,03	78,27	97,30
2008	20,63	80,16	100,79
2009	22,56	81,26	103,81
2010	26,41	86,45	112,86

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W eksporcie MSP kluczowe znaczenie miała sekcja *przetwórstwa przemysłowego*. W 2010 r. przypadało na nią 55,2% eksportu MSP. Znaczące udziały w eksporcie MSP miały również takie sekcje jak: *handel i naprawy, transport i gospodarka magazynowa, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna oraz budownictwo* (wykres 5). Na pięć wyżej wymienionych sekcji przypadało 94% eksportu MSP. Wśród pozostałych sekcji, stosunkowo duży eksport realizowały sekcje: *informacja i komunikacja* (1,7 mld PLN), *wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz* (1,3 mld PLN) oraz *dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją* (1,2 mld PLN). W tej ostatniej sekcji 92% eksportu MSP przypadało na dział 39 (działalność związana z rekultywacją i pozostała działalność usługowa związana z gospodarką odpadami).

Wykres 5. Struktura eksportu MSP według sekcji PKD w 2010 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W *przetwórstwie przemysłowym* największą wartość eksportu w 2010 r. zrealizowały małe i średnie podmioty z działów: produkcja artykułów spożywczych (9,6 mld PLN), produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (8,9 mld PLN), produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (7,4 mld PLN) oraz produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (5 mld PLN).

Jak już wspomniano, wartość eksportu MSP zwiększyła się w 2010 r. o 8,7% w porównaniu do roku poprzedniego. W głównych sekcjach sytuacja była zróżnicowana. Znaczny przyrost eksportu wystąpił w przypadku *handlu* (o 15,7%) i *działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej* (o 14,7%). Natomiast eksport obniżył się w *transporcie i gospodarce magazynowej* (o 5%), a to z kolei było związane ze słabymi wynikami uzyskanymi w dziale transportu drogowego. W *przetwórstwie przemysłowym* – sekcji o zde-

³⁷ Dla niektórych sekcji i działów dane są niedostępne z uwagi na wymogi zachowania tajemnicy statystycznej, określone w ustawie o statystyce publicznej z dnia 29 czerwca 1995 roku.

cydowanie największej wartości wywozu – eksport małych i średnich przedsiębiorstw zwiększył się z 59,2 mld PLN w 2009 r. do 62,3 mld PLN w 2010 r. (o 5,1%). Spośród tych działów, dla których są dostępne dane, największy wzrost eksportu wystąpił w przypadku działów: produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (wzrost o 94%); poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (o 76,5%); produkcja urządzeń elektrycznych (o 32,1%). Natomiast eksport realizowany przez MSP zmniejszył się najbardziej w takich działach jak: naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń (spadek o 22,1%); produkcja odzieży (o 13,9%) i produkcja artykułów spożywczych (o 10,2%).

Eksporterzy wyspecjalizowani i eksporterzy niewyspecjalizowani

Podobnie jak w całym eksporcie, również w wywozie MSP główną rolę odgrywali eksporterzy wyspecjalizowani. W 2010 r. na tę grupę firm przypadało prawie 63% całego badanego eksportu MSP. W ostatnich dwóch latach udział eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów wyspecjalizowanych w całym eksporcie MSP zwiększył się: z 59,4% w 2008 r. do 60,1% w 2009 r. i do 62,6% w 2010 r. Nadal było to jednak poniżej poziomu tego wskaźnika notowanego w latach 2003-2004 (tabela 9).

Tabela 9. Udział eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów wyspecjalizowanych w eksporcie MSP

Wyszczególnienie	Eksport realizowany przez MSP – eksporterów wyspecjalizowanych (w mld PLN)	Eksport MSP (w mld PLN)	Udział eksportu realizowanego przez MSP – eksporterów wyspecjalizowanych w eksporcie MSP (w %)
2003	39,32	60,05	65,5
2004	49,81	77,88	64,0
2005	48,69	78,91	61,7
2006	52,82	82,20	59,9
2007	57,52	97,30	59,1
2008	59,91	100,79	59,4
2009	62,43	103,81	60,1
2010	70,61	112,86	62,6

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

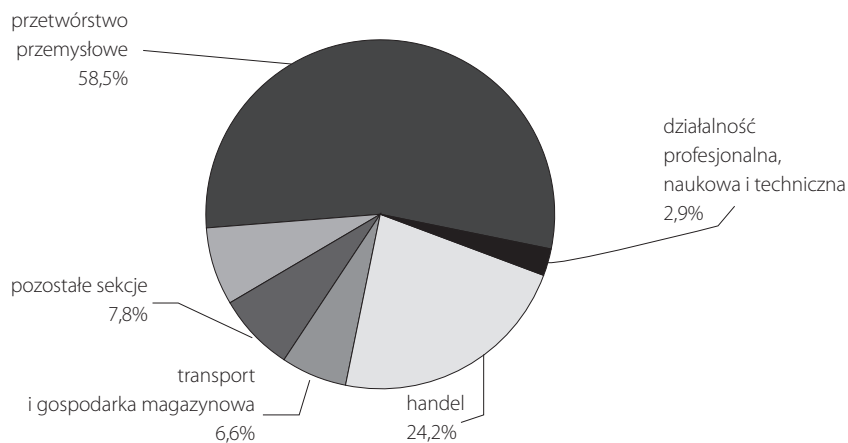
We wszystkich głównych sekcjach większość eksportu MSP przypadała w 2010 r. na eksporterów wyspecjalizowanych. W *budownictwie* eksporterzy wyspecjalizowani realizowali 77,6% eksportu MSP, w *informacji i komunikacji* było to odpowiednio 67,1%, *przetwórstwie przemysłowym* 66,4%, w *transporcie i gospodarce magazynowej* 64,6%, w *działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej* 63,3%, w *handlu* 54,1%. W eksporcie pozostałych sekcji także na ogół dominowali eksporterzy wyspecjalizowani. Wyjątkiem była sekcja K – *działalność finansowa i ubezpieczeniowa*. W sekcji tej eksport realizowany przez eksporterów niewyspecjalizowanych wynosił 163,7 mln PLN, co stanowiło 64% całego eksportu MSP tej sekcji.

W *przetwórstwie przemysłowym* na 19 działów, dla których są dostępne dane, eksporterzy wyspecjalizowani realizowali większość eksportu MSP w 18 działach. W 2010 r. udział eksporterów wyspecjalizowanych w eksporcie MSP danego działu należał do najwyższych w przypadku następujących działów: produkcja mebli (81,2%); produkcja odzieży (77,6%); produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli (74,8%); produkcja urządzeń elektrycznych (73,9%); produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (73,6%); produkcja pojazdów samochodowych (73,3%). Natomiast eksporterzy niewyspecjalizowani dominowali w eksporcie MSP tylko w dziale produkcji metali (54,7%).

Zarówno w strukturze eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa sprzedające głównie na rynkach zagranicznych, jak i w strukturze eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa sprzedające głównie na rynku krajowym, dominowało *przetwórstwo przemysłowe* (wykresy 6 i 7). Na sekcję tę przypadało 58,5% całego eksportu MSP wyspecjalizowanych i 49,5% całego eksportu MSP niewyspecjalizowanych. Drugie miejsce w obu przypadkach zajmowała sekcja G (*handel*). W 2010 r. na firmy handlowe przypadało 34,3% całego eksportu MSP niewyspecjalizowanych i 24,2% całego eksportu MSP wyspecjalizowanych. Trzeci pod względem wartości eksport miały – w obu wyodrębnionych grupach przedsiębiorstw – małe i średnie firmy z *transportu i gospodarki magazynowej*.

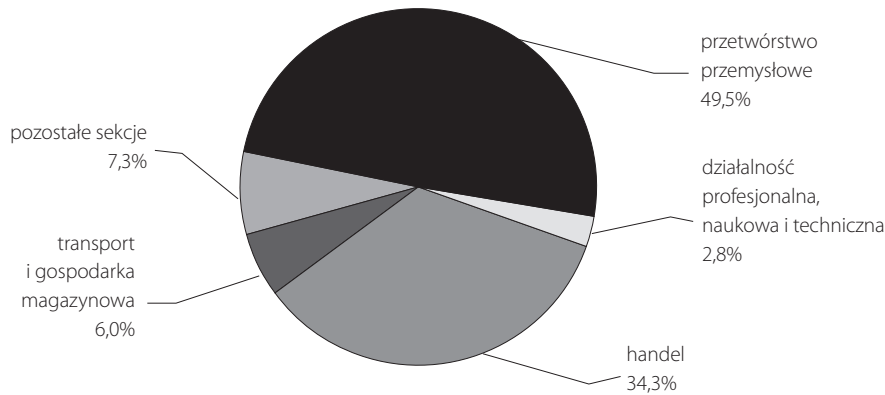
W *przetwórstwie przemysłowym* największy pod względem wartości eksport – zarówno w grupie MSP-eksporterów wyspecjalizowanych, jak w grupie MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych – był udziałem przedsiębiorstw z działu 10 obejmującego produkcję artykułów spożywczych. W tej pierwszej grupie firm był to eksport o wartości 6,2 mld PLN, a w tej drugiej grupie – o wartości 3,4 mld PLN (dane dla 2010 r.). Kolejnymi działami o dużej wartości eksportu były – w przypadku MSP-eksporterów wyspecjalizowanych – produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (6 mld PLN) i produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (4,4 mld PLN). Natomiast w grupie MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych były to odpowiednio: produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (3 mld PLN) i produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (2,9 mld PLN).

Wykres 6. Struktura eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów wyspecjalizowanych, według sekcji PKD, w 2010 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Wykres 7. Struktura eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych, według sekcji PKD, w 2010 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Firmy z kapitałem zagranicznym i firmy bez udziału kapitału zagranicznego

W 2010 r. w sektorze MSP przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego sprzedawały za granicą towary i usługi o większej wartości niż firmy z wyłącznym udziałem kapitału krajowego (tabela 10). Na tę pierwszą grupę firm przypadało 50,6% całego eksportu małych i średnich przedsiębiorstw. Warto podkreślić, że drugi rok z rzędu eksport MSP z udziałem kapitału zagranicznego zwiększał się szybciej niż eksport MSP bez kapitału zagranicznego. Prawdopodobnie spowodowane to było dwoma zjawiskami. Po pierwsze, zwiększenie popytu na rynkach zagranicznych mogło mieć większy wpływ na eksport firm z udziałem kapitału zagranicznego, które lepiej znają te rynki. Po drugie, wzrost wartości eksportu przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym mógł wynikać z przekształceń własnościowych, a w szczególności przejęć przez kapitał zagraniczny firm polskich.

Tabela 10. Eksport MSP w podziale na podmioty z kapitałem zagranicznym i podmioty bez kapitału zagranicznego (w mld PLN)

Wyszczególnienie	Podmioty z kapitałem zagranicznym	Podmioty bez kapitału zagranicznego	MSP ogółem
2007	43,32	53,98	97,30
2008	44,61	56,18	100,79
2009	52,04	51,77	103,81
2010	57,07	55,79	112,86

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W 2010 r. wartość eksportu MSP z kapitałem zagranicznym zwiększyła się o 9,7% w stosunku do roku poprzedniego. Eksport wzrósł we wszystkich głównych sekcjach, z wyjątkiem *transportu i gospodarki magazynowej*. Największy wzrost wartości wywozu zanotowano w *działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej* (o 24,4%), a następnie w *handlu* (o 13%) i *budownictwie* (o 6,4%). W *przetwórstwie przemysłowym* wartość sprzedanych za granicę towarów zwiększyła się o 5,2%. Na 22 działy tej sekcji, dla których są dostępne dane, w 11 działach nastąpił wzrost eksportu badanych firm, a w 11 działach – jego spadek (tabela 11). Ponad dwukrotny wzrost wywozu zanotowano w dziale obejmującym produkcję komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych oraz w dziale poligrafii i reprodukcji zapisanych nośników informacji. Imponujący przyrost eksportu (ponad 50%) wystąpił także w działach: produkcja papieru i wyrobów z papieru oraz produkcja metali. Natomiast eksport MSP z kapitałem zagranicznym zmniejszył się znacznie w takich działach jak: produkcja wyrobów farmaceutycznych (spadek o 35,8%), produkcja pozostałego sprzętu transportowego (o 22,7%), produkcja artykułów spożywczych (o 21,1%).

Tabela 11. Wartość eksportu MSP z kapitałem zagranicznym w przetwórstwie przemysłowym w latach 2009-2010

Wyszczególnienie	2009 (w mln PLN)	2010 (w mln PLN)	Dynamika (rok 2009=100)
Ogółem MSP z kapitałem zagranicznym	52042,2	57065,9	109,7
Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C)	33662,5	35424,4	105,2
Produkcja artykułów spożywczych (dział 10)	6202,3	4893,9	78,9
Produkcja napojów (11)	444,2	465,1	104,7
Produkcja wyrobów tekstylnych (13)	651,1	640,7	98,4
Produkcja odzieży (14)	541,6	435,6	80,4
Produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych (15)	299,2	b.d.	b.d.
Produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli (16)	1370,2	1409,3	102,8
Produkcja papieru i wyrobów z papieru (17)	1215,6	2003,3	164,8
Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (18)	192,4	411,3	213,8
Wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (19)	172,9	243,7	141,0
Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych (20)	1954,6	2348,8	120,2
Produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych (21)	289,4	185,8	64,2
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (22)	3896,1	4761,0	122,2
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (23)	797,9	992,4	124,4
Produkcja metali (24)	676,8	1026,1	151,6
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (25)	4959,1	4922,3	99,3
Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (26)	850,5	1830,4	215,2
Produkcja urządzeń elektrycznych (27)	952,3	1040,7	109,3
Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (28)	3189,4	3020,2	94,7
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli (29)	2182,0	2000,1	91,7
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego (30)	1163,7	899,1	77,3
Produkcja mebli (31)	739,8	720,1	97,3
Pozostała produkcja wyrobów (32)	431,0	377,6	87,6
Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń (33)	490,4	436,2	88,9

Uwagi: b.d. – brak danych; Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

3.3. Skłonność do eksportu MSP

Tradycyjnie firmy z sektora MSP wykazują mniejsze powiązanie z rynkami zagranicznymi niż podmioty duże. Większą skłonność do eksportu firm większych, obrazują dwa wskaźniki internacjonalizacji przedsiębiorstw: wskaźnik udziału eksporterów w ogólnej liczbie firm i wskaźnik udziału eksportu w przychodach ogółem eksporterów (tabela 12). Dane dla pierwszego wskaźnika pokazują, że udział firm wykazujących działalność eksportową zwiększa się wraz z wielkością przedsiębiorstwa. I tak w 2010 r. w przypadku przedsiębiorstw małych udział ten wyniósł 23%, w przypadku przedsiębiorstw średnich – 43,2%, a w przypadku firm dużych – 62,1%. Dane dla drugiego wskaźnika wskazują, że im dana firma eksportująca jest większa tym wykazuje wyższy udział eksportu w przychodach z całokształtu działalności. W 2010 r. udział ten wyniósł 21,3% w przypadku eksporterów małych, 24,2% – w przypadku eksporterów średnich i 30,8% – dla eksporterów dużych.

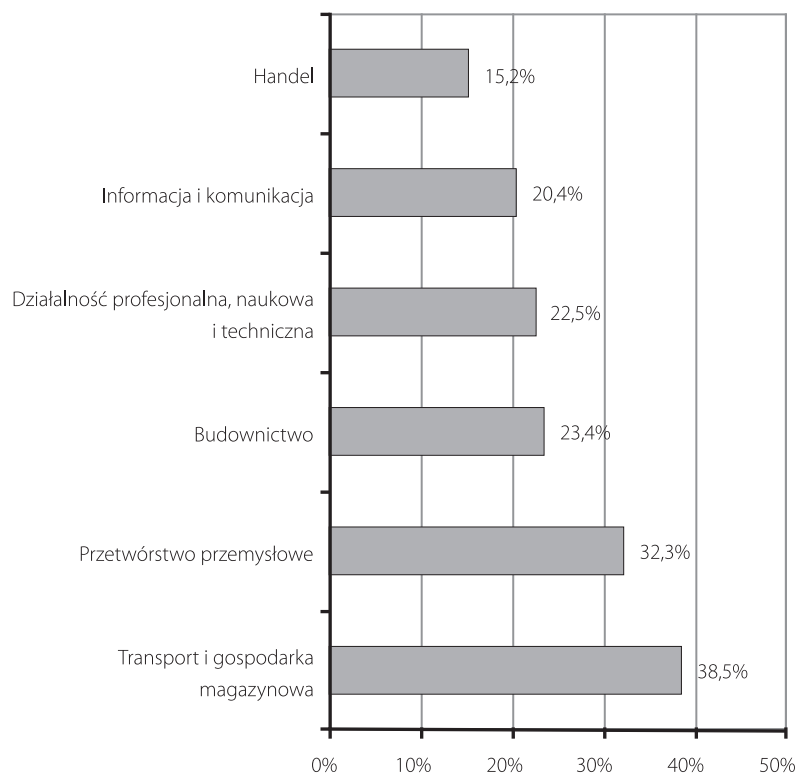
W 2010 r. udział eksportu w przychodach z całokształtu działalności wyniósł dla całej grupy badanych małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących 23,5%. Najbardziej proeksportowo były ukierunkowane firmy z *transportu i gospodarki magazynowej*, gdzie wskaźnik ten wyniósł 38,5% (wykres 8). Był on także relatywnie wysoki w *przetwórstwie przemysłowym*, a stosunkowo niski w *handlu*.

Tabela 12. Skłonność do eksportu MSP na tle ogółu podmiotów w 2010 roku

Wyszczególnienie	Liczba firm ogółem	Liczba eksporterów	Udział eksporterów w ogólnej liczbie firm (w %)	Przychody ogółem eksporterów (w mln PLN)	Wartość eksportu (w mln PLN)	Udział eksportu w przychodach ogółem (w %)
1	2	3	$4=(3/2)\times 100$	5	6	$7=(6/5)\times 100$
Podmioty ogółem (powyżej 9 osób)	49054	15719	32,0	1508983,9	429798,5	28,5
Podmioty małe (10-49 osób)	30089	6935	23,0	124017,6	26406,5	21,3
Podmioty średnie (50-249 osób)	15871	6863	43,2	356602,6	86452,9	24,2
Podmioty sektora MSP (10-249 osób)	45960	13798	30,0	480620,2	112859,4	23,5
Podmioty duże (powyżej 249 osób)	3094	1921	62,1	1028363,7	316939,1	30,8

Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Wykres 8. Udział eksportu w przychodach ogółem u MSP-eksporterów w 2010 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W przetwórstwie przemysłowym udział eksportu w przychodach z całokształtu działalności przekraczał 40% w czterech działach (dane dla 2010 r.):

- produkcja mebli (50,1%),
- produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli (44,2%),
- produkcja odzieży (43,8%),
- produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (43%).

Omawiany wskaźnik był zdecydowanie najmniejszy w produkcji wyrobów farmaceutycznych (11%).

Warto podkreślić, że małe i średnie przedsiębiorstwa eksportujące z kapitałem zagranicznym wykazywały większy udział eksportu w przychodach ogółem niż małe i średnie podmioty eksportujące bez tego kapitału. W 2010 r. wskaźnik ten wyniósł 29,3% dla tych pierwszych i 19,5% dla tych drugich.

Podsumowanie

W 2010 roku, w okresie ożywienia światowej gospodarki i poprawy koniunktury gospodarczej w naszym kraju, po spowolnieniu, które wystąpiło w IV kwartale 2008 r. i 2009 r., sektor eksportowy małych i średnich przedsiębiorstw uzyskał dobre wyniki. Rentowność obrotu brutto ogółu małych i średnich eksporterów o liczbie pracujących od 10 do 249 osób zwiększyła się z 4,2% do 4,8%. W tym samym czasie duże przedsiębiorstwa uzyskały wzrost rentowności z 5,1% do 5,9%. Aprecjacja złotego sprawiła jednak, że nieco pogorszyła się kondycja finansowa firm wyspecjalizowanych w eksporcie, tj. realizujących większość przychodów na rynkach zagranicznych. Dotyczyło to zarówno dużych jak i mniejszych podmiotów. W sektorze MSP takich firm wśród ogółu eksporterów było 15%. Ich rentowność obrotu brutto zmniejszyła się z 5,1% do 4,7%, a rentowność sprzedaży z 6,4% do 5,1%.

Wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw wyniosła w 2010 r. 112,9 mld PLN, tj. zwiększyła się o 8,7% w porównaniu z 2009 r. Chociaż był to największy wzrost od 2007 r., to jednak jeszcze lepszy wynik zanotowano w przypadku wywozu dużych przedsiębiorstw. W konsekwencji udział MSP w całkowitym eksporcie firm – o liczbie pracujących powyżej 9 osób – obniżył się z 27,3% w 2009 r. do 26,3% w 2010 r. Szczególnie duży wzrost eksportu MSP nastąpił w sekcji obejmującej *handel* oraz w sekcji – *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*. Niezłe rezultaty uzyskało *budownictwo* oraz dominujące w eksporcie MSP *przetwórstwo przemysłowe*. W tej ostatniej sekcji eksport małych i średnich firm zwiększył się o 5,1%, a największy przyrost wywozu osiągnęli producenci komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych oraz firmy reprezentujące poligrafię i reprodukcję zapisanych nośników informacji. Spośród głównych sekcji, najsłabsze wyniki w zakresie eksportu osiągnęły przedsiębiorstwa transportowe. Ich sprzedaż na rynki zagraniczne obniżyła się o 5%. Spowodowane to było głównie mniejszymi obrotami tych przewoźników, którzy obsługują wymianę handlową innych państw.

W 2010 r. w sektorze MSP szybciej zwiększał się eksport firm małych niż firm średnich. Wyższą dynamikę eksportu wykazywały także podmioty z kapitałem zagranicznym w stosunku do podmiotów bez tego kapitału oraz przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w eksporcie w stosunku do przedsiębiorstw nastawionych głównie na sprzedaż na rynku krajowym. W rezultacie, udział firm małych w całym eksporcie MSP wzrósł z 21,7% w 2009 r. do 23,4% w 2010 r., udział podmiotów z kapitałem zagranicznym odpowiednio – z 50,1% do 50,6%, a udział eksporterów wyspecjalizowanych – z 62,4% do 70,6%. W tej pierwszej grupie najszybciej – biorąc pod uwagę główne sekcje – zwiększyły swój eksport firmy handlowe, w drugiej grupie – przedsiębiorstwa działające w sekcji – *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*, a w trzeciej grupie – podmioty z budownictwa.

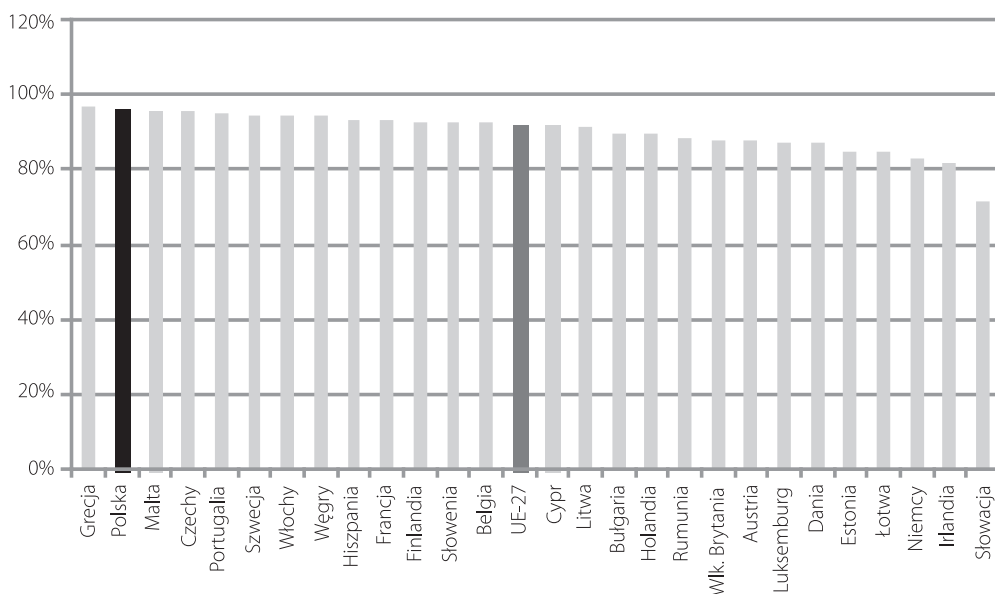
Rozdział 4. Potencjał rozwojowy mikroprzedsiębiorstw w Polsce

Mikroprzedsiębiorstwa zasługują na miano kluczowego czynnika rozwoju gospodarki Polski. Mają one zazwyczaj niewielki zasięg działania i mały wpływ na otoczenie, jednak ich ogromna liczba nadaje temu sektorowi duże znaczenie w kształtowaniu gospodarki. W Polsce, podobnie jak w całej UE, najmniejsze podmioty generują około jednej piątej wartości dodanej przedsiębiorstw, stanowiąc przy tym ponad dziewięć na dziesięć wszystkich firm (96%), dając pracę 40% pracujących i 20% zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Cechą tego sektora w Polsce jest jednak jego stosunkowo niski poziom rozwoju w porównaniu do innych państw UE. Polskie mikro firmy są mniejsze niż ich partnerzy z zagranicy, zatrudniają mniejszą liczbę pracowników, osiągają niższe obroty i wartość bilansową.

4.1. Liczba i struktura przedsiębiorstw

1.654.846 mikroprzedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce stanowi około 96% sektora przedsiębiorstw, co daje nam drugi najwyższy wynik w UE.³⁸ Ich udział w strukturze firm wykazuje bardzo powolną, jednak spadkową tendencję – pomiędzy 2003 a 2008 r. udział ten zmniejszył się o 0,5 p.p. na korzyść pozostałych grup firm, zmierzając do struktury zbliżonej do przedsiębiorstw w Unii Europejskiej, gdzie około 92% stanowią najmniejsze podmioty. O ile spadek znaczenia mikrofirm wśród przedsiębiorstw w Polsce należy ocenić zdecydowanie pozytywnie, gdyż wskazuje to na przechodzenie mikroprzedsiębiorstw do grupy większych podmiotów, to ich wysokiego udziału w liczbie podmiotów gospodarczych nie należy jednoznacznie deprecjonować. Porównania europejskie ukazują bowiem zróżnicowany obraz, jeśli chodzi o strukturę firm w krajach UE³⁹. Wysokim udziałem mikroprzedsiębiorstw charakteryzują się zarówno kraje mniej zamożne, w tym Polska, jak również wysoko rozwinięte np. Szwecja (94,6%), czy Francja (93,0%). Liderem pod względem udziału mikrofirm w strukturze jest Grecja (96,5%), a ostatnia jest Słowacja (71,3%) (wykres 1).

Wykres 1. Udział liczby mikrofirm w liczbie przedsiębiorstw ogółem w Polsce i innych krajach UE



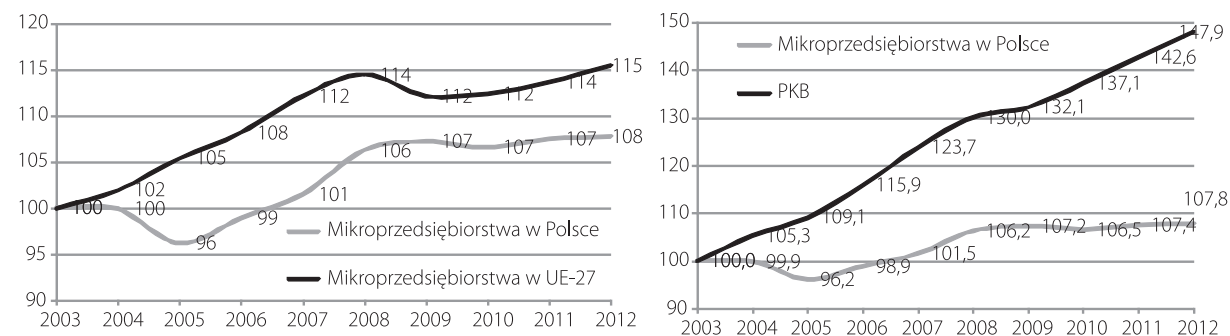
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

³⁸ Dane dotyczą 2009 r.

³⁹ E. Balcerowicz, *Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, w: *Raport o stanie sektora MSP w latach 2007-2008*, PARP 2009.

Pomimo faktu, że udział mikrofirm w liczbie przedsiębiorstw ogółem w Polsce spada, to liczba tych podmiotów w naszym kraju wykazuje tendencję wzrostową (wykres 2). Dzieje się tak ze względu na wyższą dynamikę wzrostu pozostałych firm. Według danych Eurostatu w latach 2003-2009 liczba mikroprzedsiębiorstw w Polsce wzrosła o 7,2%, a więc wyraźnie wolniej niż w UE-27 (12,2%) i wzrost PKB w naszym kraju (30%), co wskazuje raczej na wzrost wielkości firm niż ich liczby. W 2009 r. nastąpiło wyraźne odwrócenie trendu wzrostowego, ponieważ liczba mikrofirm zmniejszyła się o 6,4%. Spadek ten wskazuje jednoznacznie, że najmniejsze podmioty w Polsce odczuły skutki spowolnienia gospodarczego w naszym kraju, skutkując w tej grupie wzrostem liczby upadłości, zamknięć lub zawieszeń działalności. Według prognoz Cambridge Econometrics dla Komisji Europejskiej od 2011 r. ma powrócić powolny wzrost, który w okresie od 2003 r. do 2012 r. wyniesie 7,8% (a w UE-27 znacznie więcej – do 15,4%).

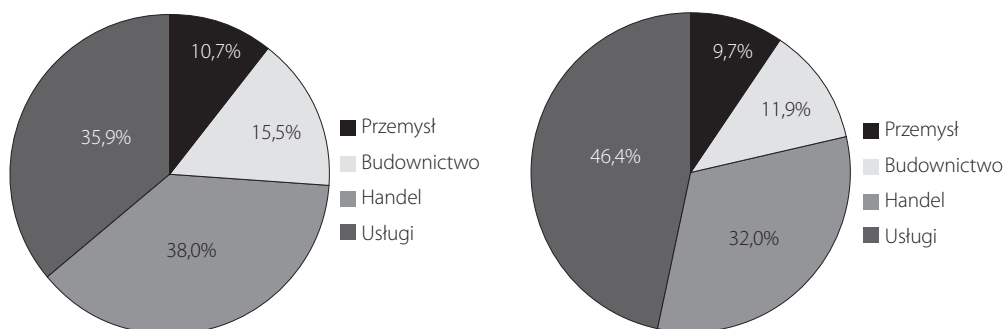
Wykres 2. Dynamika liczby mikroprzedsiębiorstw w Polsce i UE-27 (z lewej) oraz dynamika liczby przedsiębiorstw w Polsce i PKB (z prawej)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu (dane za okres 2009-2012 są prognozą).

Podobnie jak w przypadku całego sektora przedsiębiorstw, mikrofirmy funkcjonują głównie w handlu i usługach, a w mniejszym stopniu w przemyśle i budownictwie. W porównaniu do struktury mikrofirm w Unii Europejskiej znacznie większa liczba tych podmiotów występuje w handlu i budownictwie, kosztem niedoreprezentowania w strukturze sektora usług (wykres 3). Tendencje w tym zakresie są jednak korzystne, a struktura w naszym kraju upodabnia się do struktury w UE-27 – na przestrzeni ostatnich lat udział najmniejszych przedsiębiorstw w sektorach usługowych systematycznie rośnie, co wskazuje na duży potencjał wzrostu mikrofirm w tych sektorach.

Wykres 3. Struktura mikroprzedsiębiorstw w Polsce (z lewej) i UE-27 (z prawej) według branż w 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Arkusza informacyjnego SBA 2010/2011.

Jedna piąta mikrofirm to przedsiębiorstwa sezonowe funkcjonujące krócej niż 11 miesięcy w roku, a co dwunasta funkcjonuje krócej niż pięć miesięcy. Najwięcej tego typu podmiotów działa w najbardziej uzależnionych od pory roku branżach, takich jak zakwaterowanie i gastronomia, edukacja oraz kultura, rozrywka i rekreacja – około jednej trzeciej firm z tych branż działa krócej niż rok. Z kolei najmniej wrażliwe na sezonowość branże mikroprzedsiębiorstw to obsługa nieruchomości (92% firm działa przez cały rok) oraz opieka zdrowotna i pomoc społeczna (88%).

Połowa mikroprzedsiębiorstw to firmy działające powyżej czterech lat. Najwięcej takich podmiotów jest w obsłudze rynku nieruchomości, opiece zdrowotnej i pomocy społecznej oraz transporcie i gospodarce magazynowej – trzy czwarte firm z tych branż działa cztery lata lub dłużej. Są to jednocześnie sektory, w których powstaje stosunkowo najmniej nowych przedsiębiorstw. Największy udział młodych mikrofirm – poniżej dwóch lat działa w kulturze, rozrywce i rekreacji (37%), edukacji (36%) oraz działalności finansowej i ubezpieczeniowej (34%).

Kobiety w mikroprzedsiębiorstwach

Jedna czwarta mikroprzedsiębiorstw to firmy z udziałem kobiet⁴¹ (tj. 416,8 tys. - 27%). Najwięcej takich przedsiębiorstw funkcjonuje w pozostałej działalności usługowej (48%) oraz zakwaterowaniu i gastronomii (40%), najmniej w budownictwie (6%) oraz transporcie i logistyce (8%). W przemyśle takie przedsiębiorstwa stanowią zaledwie jedną piątą przedsiębiorstw, jedną trzecią w handlu (37%) oraz jedną czwartą w usługach ogółem (27%). Firmy z udziałem kobiet częściej niż w przypadku pozostałych firm funkcjonują cztery lata lub dłużej (71% w tej grupie do 65% w pozostałych). Nieznacznie mniej jest takich podmiotów wśród młodszych firm (29% do 35%). Różnice te nie są jednak znaczące.

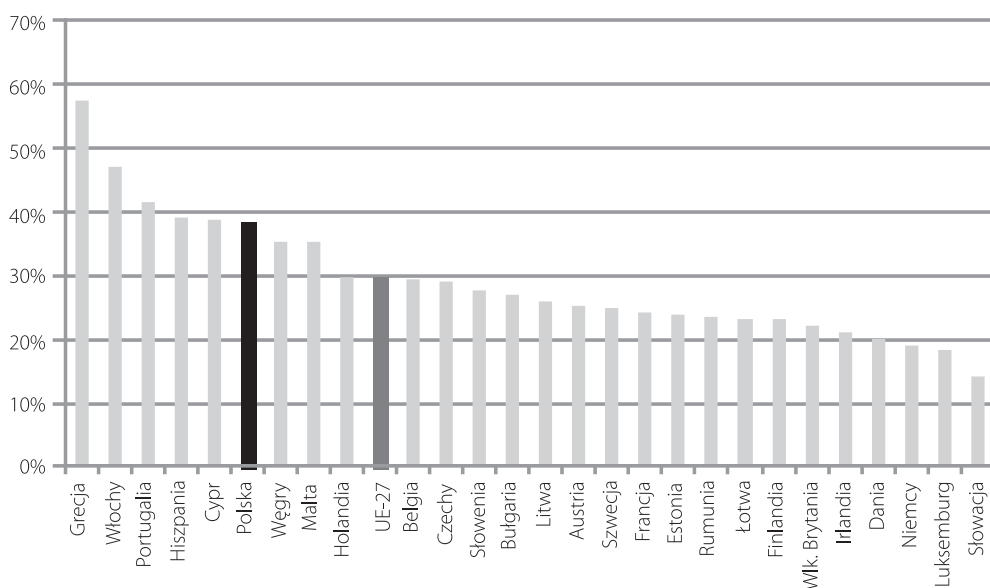
Mikroprzedsiębiorstwa z udziałem kobiet są stosunkowo większe niż pozostałe firmy, co przejawia się tym, że przeciętne wynagrodzenia są znacznie wyższe podobnie jak nakłady na środki trwałe i przychody. Przeciętne wynagrodzenia na jedno przedsiębiorstwo w grupie przedsiębiorstw były o dwie trzecie większe niż wśród pozostałych przedsiębiorstw (18,3 tys. PLN do 11,2 tys. PLN), co po części wskazuje także na większe zatrudnienie w tego typu firmach. Z kolei nakłady na środki trwałe są o około jedną czwartą wyższe (8,5 tys. PLN do 6,8 tys. PLN), a przychody przypadające na jedno przedsiębiorstwo ponad dwie trzecie większe (69,8%).

Pomimo niskiej liczebności – jedna czwarta wszystkich firm (27%) – przedsiębiorstwa z udziałem kobiet generują około jedną trzecią (38%) przychodów wszystkich mikrofirm i wyniku finansowego (30%). W efekcie w przeliczeniu na jedną firmę przychody i koszty takich przedsiębiorstw są wyraźnie wyższe (odpowiednio 69,8% i 78,9%). Pomimo tego, biorąc pod uwagę najbardziej adekwatny wskaźnik do mierzenia efektywności działalności, tj. rentowność, jest ona mniejsza w firmach z udziałem kobiet niż w pozostałych podmiotach mikro (11% do 16%).

4.2 Pracujący, zatrudnienie i wynagrodzenia

W Unii Europejskiej mikroprzedsiębiorstwa dają pracę 39,3 mln osób (29,6%), co stanowi około jednej trzeciej ogółu pracujących w przedsiębiorstwach. Niemal dwie trzecie pracujących w mikrofirmach w UE świadczy pracę w większych od Polski krajach UE: Włoszech – 7,2 mln, Hiszpanii – 5,0 mln, Niemczech – 4,3 mln, Wielkiej Brytanii – 4,0 mln i Francji – 3,6 mln. W Polsce znaczenie najmniejszych podmiotów w liczbie pracujących jest nieco większe niż przeciętnie w UE – udział mikrofirm w liczbie pracujących daje nam szóstą pozycję w UE. Najmniejsze podmioty stanowią miejsca pracy dla 3,5 mln (39,2% pracujących w firmach), a zatrudnienie 1,36 mln osób (20,8 % zatrudnionych)⁴¹. Porównanie tych dwóch wielkości pokazuje, że funkcjonowanie mikrofirm opiera się w znacznej mierze na pracy właścicieli i członków ich rodzin – zaledwie nieco więcej niż co trzeci pracujący w mikrofirmach jest osobą zatrudnioną na podstawie stosunku pracy (38,9%).

Wykres 4. Udział mikrofirm w strukturze pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.



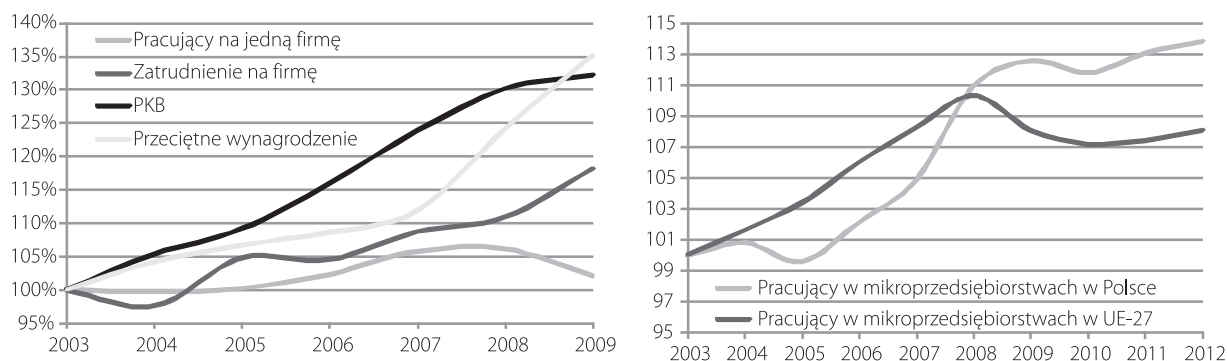
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

⁴⁰ Firmy, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety.

⁴¹ Dane za 2009 r.

W latach 2003-2008 liczby pracujących i zatrudnionych w Polsce przypadające na jeden podmiot wykazywały tendencje wzrostowe, przy czym zatrudnienie rosło wyraźnie szybciej (o 11% w latach 2003-2009) niż liczba pracujących (wzrost o 6,2%). Wskazuje to na szybszy w porównaniu z samozatrudnionymi rozwój większych mikropodmiotów zatrudniających pracowników. W 2009 r. różnica ta wyraźnie się powiększyła, gdyż przeciętne zatrudnienie na jedno przedsiębiorstwo w mikrofirmach wzrosło o 6,5%, co było po części wynikiem spadku liczby firm, a liczba pracujących na jeden podmiot obniżyła się o 4% (wykres 5). Należy jednak zauważyć, że przeciętne wynagrodzenia w mikroprzedsiębiorstwach przez cały okres 2003-2009 rosły szybciej niż liczba pracujących i zatrudnienie. Nie jest to niekorzystne zjawisko z uwagi na szybciej rosnącą produktywność pracy (wyrażoną wartością dodaną brutto na osobę pracującą) niż wynagrodzeń.

Wykres 5. Dynamika przeciętnej liczby pracujących i zatrudnionych na jedną firmę (z lewej) oraz PKB i przeciętnego wynagrodzenia (z prawej) w mikroprzedsiębiorstwach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i Eurostatu.

Trzy czwarte pracujących i dwie trzecie zatrudnionych w mikrofirmach pracuje w handlu i usługach, przy czym tendencje w okresie 2004-2008 wskazują na stopniowy spadek znaczenia handlu (z 38,8% w 2004 r. do 33,8% w 2009 r.) i wzrost znaczenia usług (z 36,9% do 39,5%). W przemyśle miejsce pracy znajduje co ósmy pracujący (12,8%) i co szósty zatrudniony (16,4%), trudno jest jednak wskazać na wyraźne trendy w zakresie zmian tych kategorii. Dynamicznie rośnie natomiast udział budownictwa zarówno wśród pracujących (wzrost z 9,4% do 13,9%), jak i zatrudnionych (z 10,2% do 16,2%) w najmniejszych podmiotach. Udział tego sektora w liczbie pracujących i zatrudnionych w mikro firmach nie jest jednak znaczący.

Przeciętne wynagrodzenie w sektorze mikroprzedsiębiorstw w 2009 r. wyniosło 1,9 tys. PLN i w całym okresie 2003-2009 wykazywało wyraźną tendencję wzrostową (skumulowany wzrost wyniósł 35%). Pomimo, że był to najniższy wzrost ze wszystkich grup przedsiębiorstw w tym okresie to przekroczył on skumulowany wzrost PKB⁴². W ujęciu rocznym i nieco innym ujęciu statystycznym⁴³ przeciętne wynagrodzenia w mikroprzedsiębiorstwach na jeden podmiot wyniosły 17,5 tys. PLN, spośród których przeciętna suma wynagrodzeń na przedsiębiorstwo była najwyższa w przemyśle (26,3 tys. PLN i handlu (20,5 tys. PLN), a najniższa w usługach (13,2 tys. PLN). Sektor usługowy jest jednak bardzo zróżnicowany – najwyższe wynagrodzenia przypadają na mikroprzedsiębiorstwa działające w zakresie obsługi rynku i nieruchomości (25,9 tys. zł) oraz handlu (20,5 tys. PLN), a najniższe w opiece zdrowotnej (7 tys. PLN) i edukacji (7,2 tys. PLN). Wielkości te nie przekładają się bezpośrednio na przeciętne zarobki osiągane przez pracowników tych sektorów. Najwyższa suma wynagrodzeń w przemyśle jest w dużym stopniu związana z najwyższym przeciętnym zatrudnieniem, jakie notuje ta sekcja w przeliczeniu na jeden podmiot (1,4). Natomiast średnie wynagrodzenie na pracownika jest niższe niż np. w działalności edukacyjnej, gdzie z kolei ogólna suma wynagrodzeń jest niska ze względu na niewielkie średnie zatrudnienie na podmiot (0,3). Różnice w zarobkach wydają się dosyć naturalne – w przemyśle jest większe zapotrzebowanie na niewykwalifikowanych pracowników, podczas gdy w edukacji, w opiece zdrowotnej czy kulturze w większym stopniu poszukiwani są specjaliści.

Trzy czwarte wynagrodzeń ogółem wypłacanych w mikroprzedsiębiorstwach przypada na najstarsze firmy funkcjonujące ponad pięć lat. Udział ten wyraźnie spada im młodszą grupę firm rozpatrujemy. Co zrozumiałe, najmniejsze wynagrodzenia na przedsiębiorstwo wypadają w najmłodszych, a największe w najstarszych mikrofirmach. Przedsiębiorstwa funkcjonujące do jednego roku wydają rocznie na wynagrodzenia 2,9 tys. PLN, a firmy działające na rynku ponad 5 lat już 24,0 tys. PLN.

⁴² Dane dotyczą grupy przedsiębiorstw niefinansowych.

⁴³ Dane dotyczą sekcji C-I, K NACE Rev. 2.

Samozatrudnieni

W grupie mikroprzedsiębiorstw osoby fizyczne stanowią 95% populacji. Z tego ponad dwie trzecie przedsiębiorców to osoby samozatrudnione, prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą (69,8%, tj. 1,1 mln). Co czwarta najmniejsza firma jest prowadzona przez osobę, dla której jest to dodatkowe miejsce pracy⁴⁴. Samozatrudnieni dominują w liczbie firm wszystkich branż gospodarki, jednak w największym stopniu w branżach usługowych, jak opieka zdrowotna i pomoc społeczna, edukacja, działalność finansowa i ubezpieczeniowa oraz kultura, rozrywka i rekreacja – udział tego typu przedsiębiorstw w liczbie firm w tych branżach wynosi ponad 85%. Najmniej samozatrudnionych pracuje w handlu (60%) i przemyśle (62%), nieco więcej w budownictwie – dwie trzecie przedsiębiorstw (67%). Koncentracja samodzielnej działalności gospodarczej na wskazanych branżach świadczy o pewnej specyfice tych sekcji, w których z powodzeniem może funkcjonować niewielki podmiot odpowiadając na lokalny i ograniczony popyt.

Udział samozatrudnionych w ogólnej liczbie mikrofirm jest tym wyższy im młodszą grupę firm rozpatrujemy – stanowią oni 90% firm funkcjonujących do pierwszego roku działalności. Udział ten spada jednak wraz z wiekiem firmy, choć i tak wśród firm działających na rynku powyżej 5 lat, samozatrudnieni stanowią większość (61%). Z jednej strony wskazuje to na fakt, że część przedsiębiorstw przekształca się z jednoosobowej firmy w bardziej rozwinięte mikroprzedsiębiorstwo zatrudniające pracowników, jednak z drugiej strony robi to stosunkowo mała część samozatrudnionych. Może to wskazywać, że znaczna grupa tego typu przedsiębiorców traktuje samozatrudnienie (w odróżnieniu od zatrudnienia na etacie), jako wygodne (lub konieczne z uwagi na brak możliwości znalezienia odpowiedniej pracy) rozwiązanie dla siebie i nie traktuje przyjętej formy prawnej jako podwalin pod większą firmę. Wskazują na to również niewielkie nakłady na środki trwałe samozatrudnionych – cztery razy mniejsze niż wśród pozostałych mikrofirm (jedynie 3,7 tys. PLN przy 15,5 tys. PLN przeciętnie dla pozostałych przedsiębiorstw). Analizując wyniki finansowe samozatrudnionych i pozostałych przedsiębiorstw można zauważyć, że te pierwsze, pomimo, że jest ich ponad dwa razy więcej (1,1 mln do 0,48 mln) generują ponad dwa i pół raza mniej przychodów ogółem (144,3 mld PLN do 374,9 mld PLN). Wynika to z faktu, że samozatrudnieni cechują się znacznie mniejszą skalą działalności niż pozostałe mikroprzedsiębiorstwa – generują sześć razy mniejsze przychody na firmę niż pozostałe przedsiębiorstwa. Z drugiej strony, z punktu widzenia rentowności na działalności gospodarczej samozatrudnieni (z wynikiem 24%) prezentują się wyraźnie lepiej niż pozostałe przedsiębiorstwa (10%).

Samozatrudnieni stosunkowo rzadko stawiają na rozwój. W badaniu⁴⁵ przeprowadzonym przez PARP blisko połowa samozatrudnionych określiła swój biznes w kategoriach „wystarczy mi to co mam”. Z tym stwierdzeniem zgodziło się też ponad 40% mikroprzedsiębiorców, natomiast przedstawiciele małych i średnich firm w większości wybierali opcję aktywną tj. „kładę duży nacisk na rozwój mojej firmy...”.

4.3. Wyniki i sytuacja finansowa

Mikroprzedsiębiorstwa w UE generują 4,5 bln EUR obrotów⁴⁶. Podmioty te z największych pięciu krajów UE tworzą aż dwie trzecie (68,7%) obrotów najmniejszych podmiotów całej Unii. Udział polskich jednostek stanowi 3,5% tej wielkości, jednak ich znaczenie w gospodarce wyrażone udziałem w obrotach przedsiębiorstw jest nieco większe niż w UE. W ujęciu przychodów ogółem mikrofirmy w Polsce generują 700 mld PLN przychodów, co stanowi nieco ponad jedną piątą (22%) przychodów sektora przedsiębiorstw (podczas gdy w UE – 18,2%)⁴⁷. Udział mikrofirm w przychodach przedsiębiorstw na przestrzeni lat 2003-2009 nieznacznie spadał, jednak ich dynamika była dodatnia (wzrost o 40,1%), podobnie jak kosztów, choć nieco niższa (35,8%). W efekcie zagregowany wynik finansowy brutto mikrofirm w tym okresie urósł ponad dwukrotnie (2,1 raza). Po części był to jednak wynik rosnącej liczby mikroprzedsiębiorstw, nie tylko poprawy ich wyników finansowych.

Z punktu widzenia przeciętnego podmiotu, mikroprzedsiębiorstwa zanotowały wzrost przychodów w okresie 2003-2008 (o 30%), podobny do wzrostu PKB w Polsce. Nieco niższa dynamika charakteryzowała koszty tych jednostek (wzrost o 24%). Wraz ze wzrostem przeciętnych przychodów i kosztów na jedno przedsiębiorstwo poprawiła się także rentowność mikro firm – wskaźnik rentowności obrotu brutto wzrósł z 8,8% do 15,6%. W 2009 r. wraz ze spadkiem liczby najmniejszych podmiotów przychody na przeciętną firmę wzrosły bardzo wyraźnie (o 12,8%), co świadczy o tym, że firmy, które prowadziły działalność w tym roku wyraźnie zwiększyły skalę działania. Dokonano tego jednak w wyniku nieco większego wzrostu kosztów niż przychodów na jedną firmę (o 13,7%). W efekcie rentowność obrotu najmniejszych podmiotów nieznacznie się obniżyła (do 15,1%).

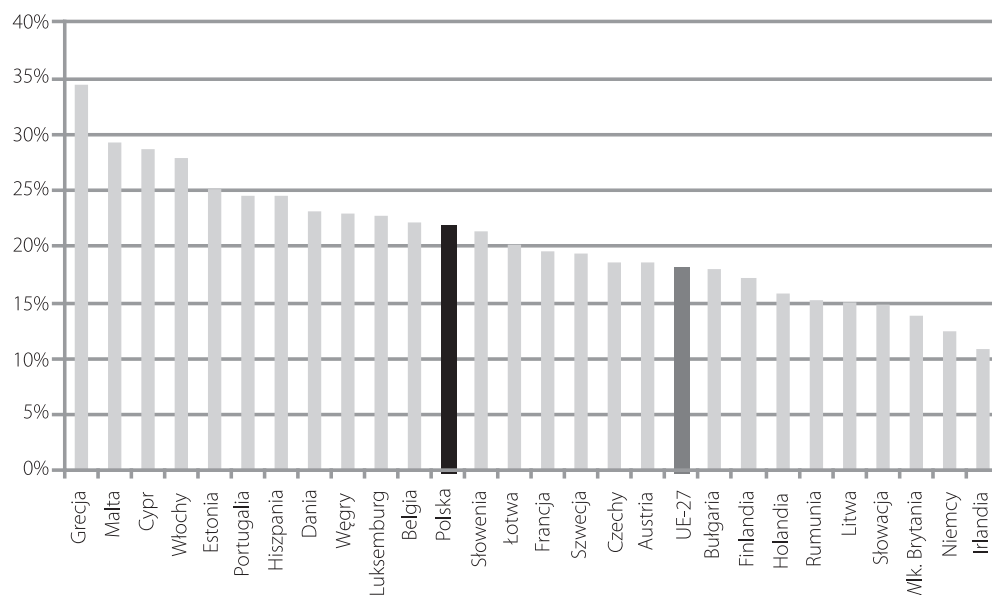
⁴⁴ *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2004 r.*, GUS, Warszawa 2005.

⁴⁵ W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flacht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategię przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, raport Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.

⁴⁶ Dane dotyczą sekcji C-I, K NACE Rev. 2 i obejmują rok 2009.

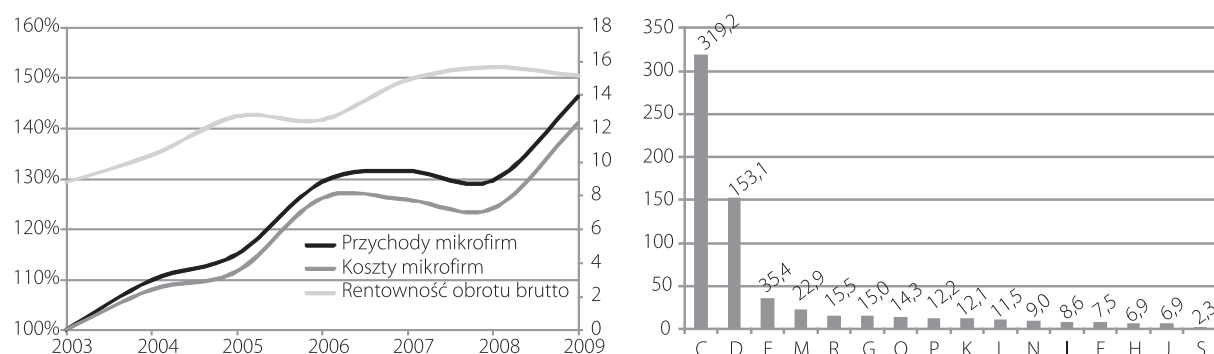
⁴⁷ Dane dotyczą przedsiębiorstw niefinansowych.

Wykres 6. Udział mikrofirm w obrotach przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 7. Dynamika przychodów i kosztów na jedno przedsiębiorstwo oraz rentowność obrotu brutto w mikrofirmach w Polsce w 2009 r. (z lewej) oraz ich rentowność na działalności gospodarczej w 2009 r. według sekcji PKD⁴⁸ (z prawej)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przeciętna rentowność na działalności gospodarczej w mikroprzedsiębiorstwach wyniosła 15,1%. Wyniki te różnią się znacząco pomiędzy branżami (wykres 7 z prawej). Zdecydowanie najwyższą efektywnością prowadzonej działalności mierzonej według tej kategorii charakteryzują się mikroprzedsiębiorstwa funkcjonujące w sektorze usług, najniższą natomiast przedsiębiorstwa handlowe – głównie ze względu na wysoką konkurencję i rozproszenie w tym sektorze oraz przemysł zdominowany przez branże tradycyjne o stosunkowo mniejszych perspektywach wzrostu. Przedsiębiorstwa w sektorze usług o najwyższej rentowności, takich jak opieka zdrowotna i edukacja należy spodziewać się, że z uwagi na chłonne i rosnące rynki zbytu i stosunkowo słabo rozwiniętą stronę podażową cechować się będą najwyższym potencjałem wzrostu.

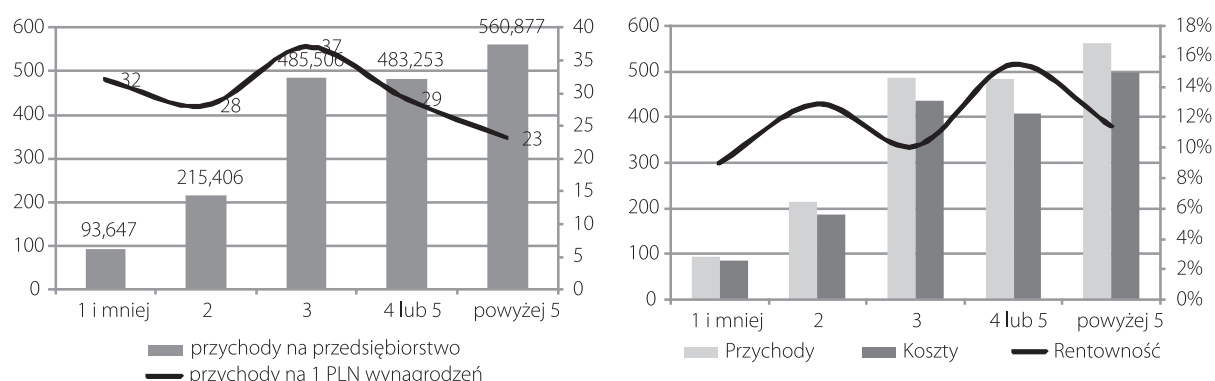
Z punktu widzenia zdolności do generowania przychodów najbardziej produktywnymi mikrofirmami są te działające w finansach i ubezpieczeniach. Osiągają one zdecydowanie największe przychody na jeden złoty wynagrodzeń (148 PLN). Kolejne w zestawieniu są mikroprzedsiębiorstwa z obsługi rynku nieruchomości – osiągnęły one już jednak ponad trzykrotnie niższy wynik (46 PLN). Te dwie branże mikrofirm znajdują się także tuż za przetwórstwem przemysłowym w trójce najbardziej produktywnych branż mierzonych relacją przychodów do liczby przedsiębiorstw. Najslabiej pod względem przychodów na jeden złoty wynagro-

⁴⁸ C – Przetwórstwo przemysłowe, D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, F – Budownictwo, G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, H – Transport i gospodarka magazynowa, I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, J – Informacja i komunikacja, K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa, L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, P – Edukacja, Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, S – Pozostała działalność usługowa.

dzeń wypada pozostała działalność usługowa (10 PLN) oraz zakwaterowanie i gastronomia (11 PLN). Najlepiej pod tym względem wypadły opieka zdrowotna i pomoc społeczna (44%), edukacja (30%), działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (28%). Są to również jedne z najlepiej rokujących rynków na przyszłość pod względem tempa wzrostu.

Z punktu widzenia wieku firmy daje się wyraźnie wskazać prawidłowość, że mikrofirmy wraz z kolejnymi latami działalności generują rosnącą wartość przychodów. Tak rozumiana produktywność rośnie najszybciej pomiędzy pierwszym a drugim oraz drugim a trzecim rokiem działalności (w obu przypadkach ponad dwukrotnie – jest to najszybszy okres wzrostu przeciętnego mikroprzedsiębiorstwa), aby w kolejnych latach wyraźnie wyhamować. Z drugiej strony wraz ze wzrostem firmy można także zauważyć tendencję spadkową w zakresie produktywności wyrażonej przychodami na jeden złoty wynagrodzeń (wyjątkiem jest trzeci rok działalności, w którym relacja ta rośnie skokowo (wykres 8. z lewej). Można to starać się tłumaczyć tym, że z reguły im młodsze i mniejsze mikroprzedsiębiorstwo tym właściciele i członkowie ich rodzin, którzy przecież nie pobierają wynagrodzenia, odgrywają większą rolę w generowaniu wyników firmy. Wraz z kolejnymi latami działalności firmy da się również zauważyć niewielki trend wzrostowy w zakresie rentowności na działalności gospodarczej, która najszybciej rośnie pomiędzy trzecim a czwartym rokiem działalności.

Wykres 8. Przychody na mikroprzedsiębiorstwo i przychody na 1 PLN wynagrodzeń (z lewej) oraz przychody i koszty na jedną firmę i rentowność działalności gospodarczej w mikrofirmach (z prawej) według wieku mikroprzedsiębiorstwa w 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Porównanie wydajności jednego pracującego w przedsiębiorstwach według grup wielkości pokazuje, że mikrofirmy są najbardziej wydajną grupą MSP, co więcej ich wydajność również rośnie najszybciej. W 2009 r. jeden pracujący wygenerował 118 tys. PLN wartości dodanej brutto (a wzrost w latach 2004-2009 wyniósł 39%), podczas gdy małe firmy – 94,1 tys. PLN, a średnie – 82,5 tys. PLN (wzrost wydajności obu tych grup wyniósł nieco ponad 30%). Pomimo tego najbardziej wydajne pod względem przychodów na jedno przedsiębiorstwo są duże podmioty (123,7 tys. PLN). Również ich wydajność rośnie najszybciej (o 43,5%).

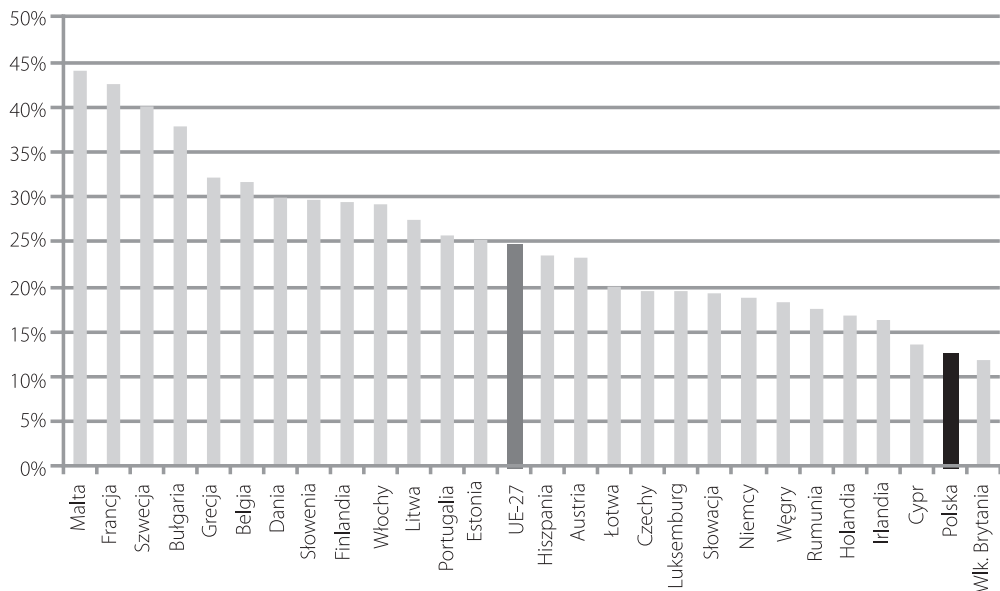
4.4. Inwestycje

Nakłady inwestycyjne mikrofirm w UE w 2009 r. wyniosły 264,9 mld EUR. Największy wkład w tę wielkość (łącznie 64,6%) miały: Francja – 54 mld EUR, Włochy – 28,6 mld EUR, Niemcy – 27 mld EUR, Hiszpania – 25,8 mld EUR i Wielka Brytania – 15,6 mld EUR. Udział Polski w nakładach inwestycyjnych ogółem jest bardzo skromny (1,6%) – większy udział w inwestycjach ogółem UE mają nawet mikrofirmy z Rumunii (5,6%) i Bułgarii (1,7%)⁴⁹. Niemal 22 mld PLN nakładów inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw w Polsce stanowi 15,2% nakładów przedsiębiorstw ogółem⁵⁰. Niski poziom kontrybuowania mikroprzedsiębiorstw w wydatkach rozwojowych – drugi najniższy w UE (wykres 9) wskazuje również, że mają one ograniczony udział w rozwoju jakościowym gospodarki.

⁴⁹ Dane dotyczą sekcji C-I oraz K NACE Rev. 2

⁵⁰ Dane dotyczą sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007.

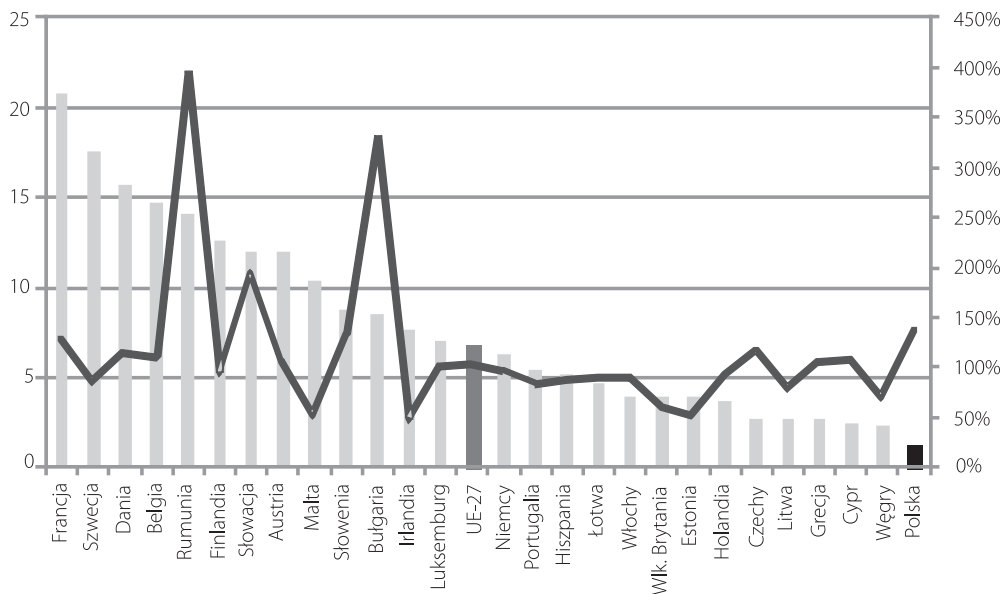
Wykres 9. Udział mikrofirm w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.⁵¹



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W efekcie nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo w Polsce są najniższe w całej UE, co więcej są ponad pięciokrotnie mniejsze niż przeciętnie w UE i prawie dwa razy mniejsze niż przeciętnego przedsiębiorstwa na przedostatnich w zestawieniu Węgrzech i Cyprze (wykres 10). Na przestrzeni lat 2003-2009 zarysowuje się jednak – choć z pewnymi wahaniami – trend wzrostowy. W przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo nakłady inwestycyjne (spośród grup przedsiębiorstw według wielkości) wyraźnie najszybciej rosły właśnie w mikrofirmach – nieprzerwany wzrost o 125% w latach 2003-2009 – i wyniosły na koniec tego okresu 12,6 tys. PLN⁵². Ponadto polskie mikrofirmy wykazują jeden z najszybszych wzrostów nakładów inwestycyjnych w Europie – czwarty najwyższy za Rumunią, Bułgarią i Słowacją, przy czym połowa krajów UE zanotowała w tym okresie spadek nakładów na jedną firmę.⁵³

Wykres 10. Nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo w mikrofirmach w Polsce i innych krajach UE w 2009 r. (w tys. EUR) oraz dynamika tej wielkości w latach 2005-2009 w Polsce (linia pogrubiona) (w %)

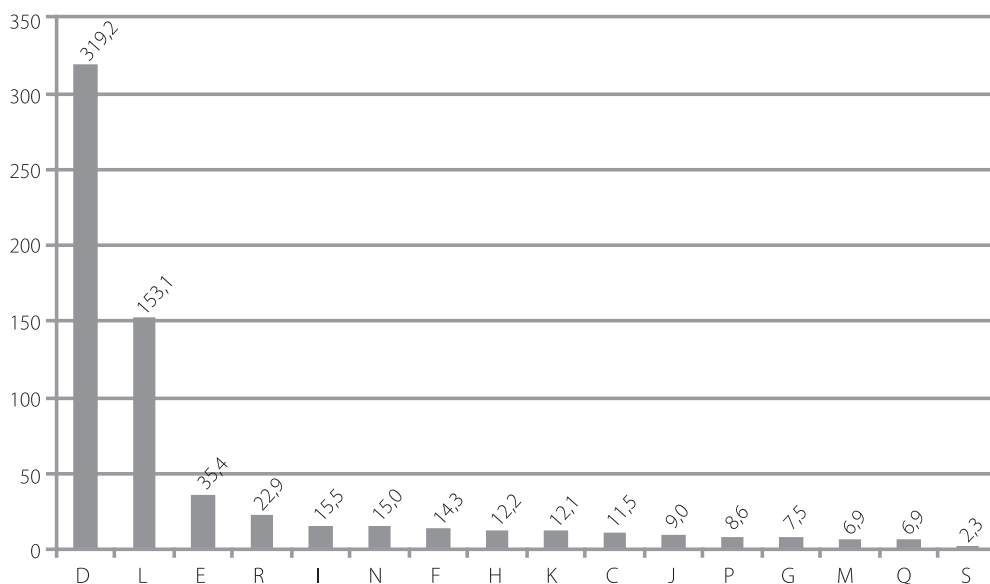


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

⁵¹ Dane dotyczą sekcji C-I oraz K NACE Rev. 2.
⁵² Dane dotyczą przedsiębiorstw niefinansowych.
⁵³ Dane dotyczą sekcji C-I, K NACE Rev. 2 i lat 2005-2009.

Największe nakłady na środki trwałe mikrofirm cechują branże kapitałochłonne: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych (319,2 tys. PLN), obsługę rynku nieruchomości (153,1 tys. PLN). Najmniejsze nakłady inwestycyjne – stutrzydziestokrotnie mniejsze niż lider – osiągnęły mikro firmy z pozostałej działalności usługowej (2 tys. PLN), niewiele wyższe – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna oraz opieka zdrowotna i pomoc społeczna (po 6,9 tys. PLN) (wykres 11). W skali podstawowych branż gospodarki zdecydowanie najwięcej inwestuje przemysł (103,8 tys. z PLN), a najmniej usługi (9,2 tys. PLN). Lepiej niż usługi wypadają budownictwo (15,5 tys. PLN) i handel (15 tys. PLN).

Wykres 11. Nakłady na środki trwałe na mikroprzedsiębiorstwo według sekcji PKD⁵⁴ w 2009 r. (w tys. PLN)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

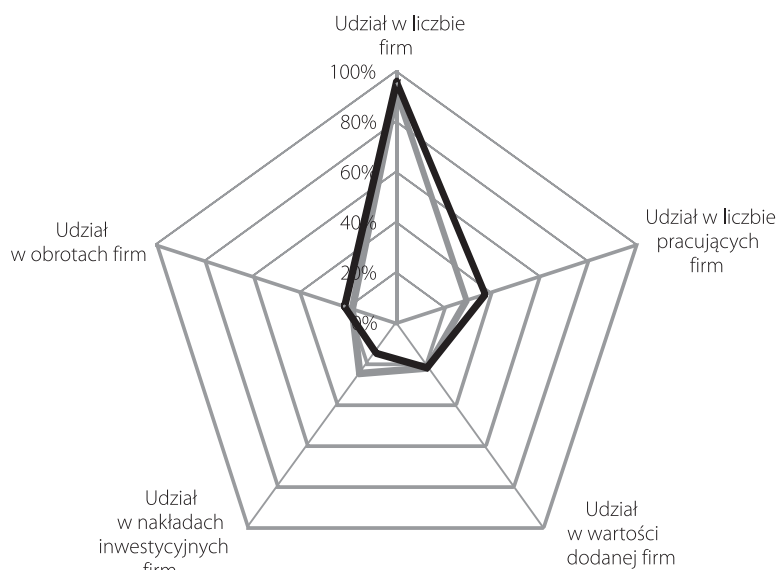
Wraz z wiekiem i co za tym idzie wzrostem mikroprzedsiębiorstwa rosną jego nakłady na inwestycje. Oczwistym wyjątkiem, z uwagi na nakłady początkowe, są nowo powstające mikroprzedsiębiorstwa, czyli te, które funkcjonują krócej niż rok. Spod tej zasady wyłamują się również przedsiębiorstwa funkcjonujące od 4 do 5 lat, których nakłady są najwyższe. W wieku 2-3 lat nakłady firm stabilizują się na poziomie około 10 tys. PLN, by w kolejnym roku wyraźnie wzrosnąć (do 15,8 tys. PLN). Może to wynikać po części z faktu, że w tym wieku większość mikro firm jest zmuszona do poczynienia większych nakładów związanych z odtworzeniem majątku zakupionego w momencie powstawania.

Podsumowanie

1,65 mln najmniejszych podmiotów w Polsce stanowi ogromną większość przedsiębiorstw ogółem (96%), daje pracę ponad jednej trzeciej pracujących w firmach (37,5%), generuje ponad jedną czwartą obrotów (26,9%) i jedną piątą wartości dodanej brutto (21,6%) oraz jedną siódmą nakładów inwestycyjnych (14,2%). Znaczenie mikrofirm w Polsce jest nieco większe niż przeciętnie w krajach UE. Mają one nieco większy udział w liczbie firm i wartości dodanej brutto przedsiębiorstw oraz wyraźnie większy, jeśli chodzi o udział w obrotach i liczbie pracujących tych podmiotów (wykres 12). Wyraźnie odstają one jednak od przedsiębiorstw UE, kiedy weźmie się pod uwagę nakłady inwestycyjne, a tym samym ich udział w generowaniu postępu technologicznego w gospodarce narodowej. Pomimo nieco większego znaczenia MSP w Polsce niż UE, ich wyniki z punktu widzenia przeciętnego przedsiębiorstwa wypadają relatywnie słabo (wykres 13 z lewej). Mimo, że statystyczne przedsiębiorstwo w Polsce daje pracę nieco większej liczbie pracujących (2,2) niż w UE (2,0), to jego parametry ekonomiczne znacznie odstają od przeciętnej w UE. Produktowność mikrofirm w Polsce mierzona wartością dodaną brutto generowaną przez jednego pracującego stanowi około jednej trzeciej (31%) wyników firm UE i nieco więcej przedstawiona obrotami na taką osobę (41%). Wyraźnie lepiej niż UE wypadamy natomiast pod względem wartości dodanej na jedno euro wynagrodzenia – wskaźnik ten dla mikro firm w Polsce (3,3 EUR) jest o 16% wyższy niż UE (2,8 EUR). Na korzyść należy ocenić tempo zmian – wszystkie ww. wartości dla mikro firm w Polsce, poza wynagrodzeniami, rosną szybciej niż przeciętnie w UE (wykres 13 z prawej).

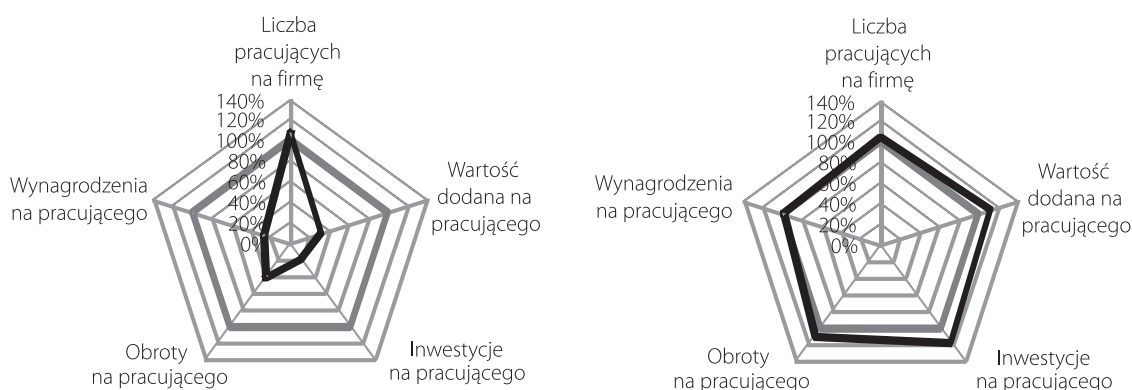
⁵⁴ Patrz przypis 48.

Wykres 12. Porównanie pomiędzy Polską (ciemna linia) a UE (jasna linia) znaczenia mikroprzedsiębiorstw w gospodarce w 2009 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 13. Porównanie pomiędzy Polską (ciemna linia) a UE (jasna linia) wyników przeciętnego przedsiębiorstwa (z lewej) oraz dynamiki tych wyników w latach 2005-2009 (UE=100%) (z prawej)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Mikrofirmy, pomimo niewielkiej skali działania i ograniczonego nastawienia na rozwój, notują wysoki wynik finansowy i rentowność w porównaniu do pozostałych grup przedsiębiorstw. Pomimo tego większość z nich, mimo deklaracji właścicieli, że rozwój firmy nie jest im obcy, nie dokonuje istotnego skoku, który powodowałby znaczny wzrost obrotów czy zatrudnienia. Po części wynika to z ich charakterystyki i roli, jaką pełnią w gospodarce. Ze względu na swój rozmiar, mikrofirmy umiejscawiają swoją działalność na rynkach o nierzadko niszowym charakterze, gdzie jest ograniczony i w miarę stabilny popyt. Eliminuje to zainteresowanie większych firm i pozwala niejednokrotnie osiągać dobre wyniki finansowe, ale też nie pozwala na szybki wzrost. Szacunki trendów oraz opinie ekspertów wskazują jednak, że rynek usług będzie intensywnie rosnąć⁵⁵, a wraz z tym możliwości rozwoju mikroprzedsiębiorczości. Rozrastają się i będą się rozrastać też branże wchłonne kosztom pracochłonnych, a to również jest obszar zainteresowania mniejszych podmiotów.

O stanie i dynamice zmian w tym sektorze (dużo nowo powstałych firm ale też dużo zlikwidowanych) odpowiada również sytuacja gospodarcza oraz rosnące bezrobocie (wzrost z 7,1% w II kw. 2008 r. do 9,5% w II kw. 2011 r.⁵⁶), które w krótkim okresie wpływa na wzrost liczby firm. Wydaje się, że ten trend będzie się w Polsce umacniał, ponieważ bezrobocie dotyczy głównie osób młodych do 34. roku życia, którzy stanowią połowę wszystkich bezrobotnych⁵⁷. Jest to grupa, która w szczególności (a w jeszcze większym

⁵⁵ K. B. Matusiak, J. Kuciński, A. Gryzik (red.) *Foresight kadr nowoczesnej gospodarki*, raport Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2009.

⁵⁶ Stopa bezrobocia na koniec II kwartału na podstawie BAEL w: *Kwartalna informacja o rynku pracy*, GUS, sierpień 2011.

⁵⁷ *Informacja o bezrobotnych i poszukujących pracy w sierpniu 2011 r.*, MPIP, wrzesień 2011.

stopniu podgrupa osób w wieku od 18 do 24 lat) doświadcza problemów na rynku pracy wynikających z braku doświadczenia zawodowego. To z kolei zachęca pracodawców, a zmusza młodych do przyjmowania pracy na gorszych warunkach (umowa zlecenie, o dzieło itp.). Jeśli bezrobocie w tej grupie będzie się dalej utrzymywać, wzrost zainteresowania własnym biznesem, wśród młodych ludzi będzie na tę sytuację naturalną odpowiedzią. Należy przy tym podkreślić, że młodzi Polacy są zainteresowani własnym biznesem – około jednej trzeciej osób w wieku 18-25 lat rozważa możliwość założenia własnej firmy (31%).⁵⁸

Niezmiernie istotną kwestią utrwalającą „bycie” mikroprzedsiębiorcą jest skłonność lub jej brak do wzrostu. W szczególności dotyczy to samozatrudnionych, którzy stanowią ogromną liczbę firm (1,1 mln; 69,8% mikroprzedsiębiorstw), a rzadko decydują się na rozwijanie działalności. Dla wielu mikroprzedsiębiorców, wzrost bardzo często wiąże się ze względną komplikacją działalności – potrzebą zmiany formy prawnej, rozwojem systemów zarządzania, w tym zarządzania zasobami ludzkimi, koniecznością delegowania zadań i uprawnień. Właściciele najmniejszych firm nie muszą być zainteresowani tak dużymi zmianami w obrębie swojej działalności, być może często nie czują się kompetentni, by takie zmiany przeprowadzać. Wydaje się, że to co pomogłoby tego typu przedsiębiorcom to sprawne instytucje okołobiznesowe wspierające rozwój ich działalności, a przede wszystkim organizacje biznesowe reprezentujące ten sektor. Obecnie, gdy aż 92% mikro i małych firm nie należy do żadnej organizacji biznesowej, a ci którzy należą, nie dostrzegają z tego tytułu wyraźnych korzyści⁵⁹, brak reprezentacji interesów najmniejszych firm jest bardzo wyraźny.

Podsumowując, należy zauważyć, że w mikrofirmach w Polsce postępują korzystne, aczkolwiek powolne zmiany. Wskazuje na to utrzymujący się ich udział w strukturze firm oraz ich większe niż w UE znaczenie w gospodarce. Podmioty mikro w Polsce rosną w całkiem przyzwoitym tempie w porównaniu do krajów UE, jednak biorąc pod uwagę znaczne zapóźnienia wyrażone przedstawionymi wynikami, tempo tego wzrostu mogłoby być szybsze i bardziej zauważalne niż jest obecnie. Firmy w Polsce są w stanie powstać i utrzymać się na rynku, konkurując na lokalnym rynku i osiągając wysoką efektywność działalności, jednak w generalnym rozrachunku są one znacznie słabiej rozwinięte niż ich partnerzy z UE i mają wyraźne problemy ze wzrostem. Dotyczy to, jak pokazują dane statystyczne GUS, w szczególności najmniejszych przedsiębiorców niezatrudniających pracowników, a wśród nich samozatrudnionych. Jednak, jak pokazują wyniki badań, reprezentanci najmniejszych podmiotów najrzadziej rozpatrują swoje przedsięwzięcia biznesowe w kategoriach wzrostu.⁶⁰ Takie postawy wyjaśniają po części dość utrwaloną strukturę przedsiębiorstw w Polsce.

⁵⁸ Badanie *Postawy przedsiębiorcze młodych ludzi w Polsce* zostało przeprowadzone w listopadzie i grudniu 2009 r. na reprezentatywnej próbie 1400 osób w wieku 18-25 lat. Badanie przeprowadzone metodą wywiadów osobistych (PAPI)

⁵⁹ *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2010*, PKO SA i PBS DGA, Warszawa, grudzień 2010 r.

⁶⁰ W. Orłowski...op. cit; M. Dour, E. L. Edgcomb, *Bridges to success: Promising strategies for microenterprise business growth in the United States*, Literature Review, The Aspen Institute 2005.

Rozdział 5. Przedsiębiorca to też człowiek.

Rys demograficzny przedsiębiorców działających w Polsce

W odróżnieniu od wcześniejszych rozdziałów niniejszego Raportu, w których przedsiębiorczość opisywana jest jako kategoria podmiotów wytwarzających dobra i usługi, zatrudniających pracowników, inwestujących czy prowadzących działalność międzynarodową, niniejszy rozdział to próba spojrzenia na przedsiębiorcę jako na jednostkę – człowieka prowadzącego działalność gospodarczą. Proponowane ujęcie dopełnia obraz zjawiska, jakim jest przedsiębiorczość. Ponieważ opiera się na danych bazujących na całej populacji – w tym przypadku Polaków powyżej 15 roku życia, jego przewagą nad badaniami przedsiębiorstw jest to, że nie jest obciążone problemem pozornej aktywności przedsiębiorstw (czyli przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrach, ale nie działających faktycznie).

Przed wszystkim jednak, proponowane podejście umożliwia spojrzenie na problem przedsiębiorczości w bardziej ludzkim wymiarze, gdzie oprócz podstawowych statystyk dotyczących liczby i struktury przedsiębiorstw w Polsce, przedstawione zostaną, m.in. kwestie związane z czasem pracy, wykształceniem przedsiębiorców, ich wiekiem, płcią czy miejscem zamieszkania.

Takie podejście może okazać się bardzo użyteczne przy projektowaniu wsparcia dla przedsiębiorstw, ponieważ pozwala dostosować jego rodzaj do potrzeb konkretnego przedsiębiorcy. Dzieje się tak dzięki postrzeganiu przedsiębiorstwa przez pryzmat jego właściciela, a co za tym idzie – jego profilu demograficznego, który determinuje potrzeby przedsiębiorcy. Celem niniejszego rozdziału jest zatem dostarczenie wyjściowych informacji o przedsiębiorcach do wszelkich badań i analiz przeprowadzanych na tej grupie respondentów.

5.1. Metodologia badania BAEL

Rozdział bazuje na danych zebranych w ramach Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) w 2010 roku prowadzonego przez Główny Urząd Statystyczny, a prezentowanych w kwartalnych raportach Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski⁶¹. BAEL jest badaniem reprezentacyjnym i jego podstawą jest definicja ludności aktywnej zawodowo, pracujących i bezrobotnych. W IV kwartale 2010 roku przebadanych zostało ponad 88 tys. osób w wieku powyżej 15 lat. BAEL jest badaniem kwartalnym. W takim też ujęciu prezentowane są dane w tym rozdziale. Analiza obejmuje IV kwartał 2010 roku.

Kluczowe rozważania dotyczące przedsiębiorców zostały przedstawione na tle ogółu pracujących, czasem odnosząc się również do pracujących najemnie.

W badaniu BAEL do **pracujących** zaliczono wszystkie osoby w wieku 15 lat i więcej, które w okresie danego tygodnia:

- „wykonywały przez co najmniej 1 godzinę pracę przynoszącą zarobek lub dochód, tzn. były zatrudnione w charakterze pracownika najemnego, pracowały we własnym (lub dzierżawionym) gospodarstwie rolnym lub prowadziły własną działalność gospodarczą poza rolnictwem, pomagały (bez wynagrodzenia) w prowadzeniu rodzinnego gospodarstwa rolnego lub rodzinnej działalności gospodarczej poza rolnictwem,
- miały pracę, ale jej nie wykonywały:
 - z powodu choroby, urlopu macierzyńskiego lub wypoczynkowego,
 - z innych powodów, przy czym długość przerwy w pracy wynosiła:
 - do 3 miesięcy,
 - powyżej 3 miesięcy, ale osoby te były pracownikami najemnymi i w tym czasie otrzymywały co najmniej 50% dotychczasowego wynagrodzenia (od I kwartału 2006 r.). Do pracujących – zgodnie z międzynarodowymi standardami – zaliczani byli również uczniowie, z którymi zakłady pracy lub osoby fizyczne zawarły umowę o naukę zawodu lub przyuczenie do określonej pracy, jeżeli otrzymywali wynagrodzenie.”⁶²

⁶¹ Szczegółowa bibliografia znajduje się na końcu niniejszego rozdziału.

⁶² „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011, s. 16.

Pracujący zostali podzieleni na trzy grupy: pracujących najemnie, pracujących na własny rachunek (w tym pracodawców) oraz pomagających członków rodzin. „Klasyfikacja statusu zatrudnienia oparta została na International Classification of Status in Employment (ICSE) i wyróżnia następujące **kategorie pracujących**:

- **pracodawca** – osoba, która prowadzi własną działalność gospodarczą i zatrudnia co najmniej jednego pracownika najemnego,⁶³
- **pracujący na własny rachunek** – osoba, która prowadzi własną działalność gospodarczą⁶⁴,
- **pracownik najemny** – osoba zatrudniona na podstawie stosunku pracy w przedsiębiorstwie publicznym lub u pracodawcy prywatnego,
- **pomagający bezpłatnie członek rodziny** – osoba, która bez umownego wynagrodzenia pomaga w prowadzeniu rodzinnej działalności gospodarczej.

Do pracowników najemnych zaliczono również osoby wykonujące pracę nauczycielską oraz uczniów, z którymi zakłady pracy lub osoby fizyczne zawarły umowę o naukę zawodu lub przyuczenie do określonej pracy (jeżeli otrzymują wynagrodzenie).⁶⁵

Na potrzeby niniejszego rozdziału, bazując na danych BAEL, wyróżniono grupę **samozatrudnionych**, czyli osób pracujących na własny rachunek, jednak nie będących pracodawcami. Dane dla tej grupy policzono odejmując liczbę pracodawców od liczby pracujących na własny rachunek.

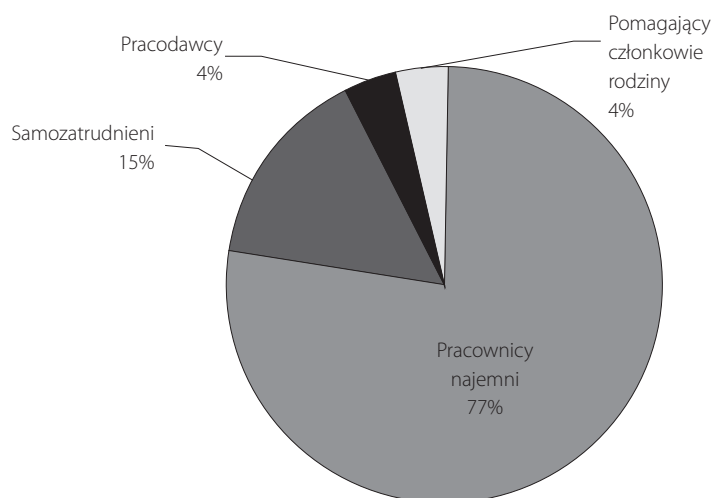
Z uwagi na brak danych GUS w pewnych obszarach podział na pracodawców i samozatrudnionych nie został uwzględniony we wszystkich podrozdziałach. W opisach dotyczących czasu pracy przedstawiono sytuację osób pracujących na własny rachunek ogółem, nazywanych również zmiennie przedsiębiorcami.

W rozdziale bazowano na statystykach dla pracujących, uwzględniając tabele dotyczące tej kategorii według statusu zatrudnienia, wieku, płci, branży oraz miejsca zamieszkania. Opisano również kwestie związane z czasem pracy w podziale według statusu zatrudnienia oraz płci.

5.2. Ogólne statystyki – pracujący a przedsiębiorcy

Analizę sytuacji osób pracujących na własny rachunek rozpoczniemy od prezentacji struktury pracujących. W IV kwartale 2010 roku pracownicy najemni stanowili 77% pracujących (ok. 12,5 mln osób), osoby samozatrudnione – 15% (ok. 2,4 mln), pracodawcy – 4% (ok. 660 tys.), a pomagający członkowie rodziny również 4% (ok. 600 tys.) (wykres 1).

Wykres 1. Struktura pracujących w IV kw. 2010 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011.

Wiek

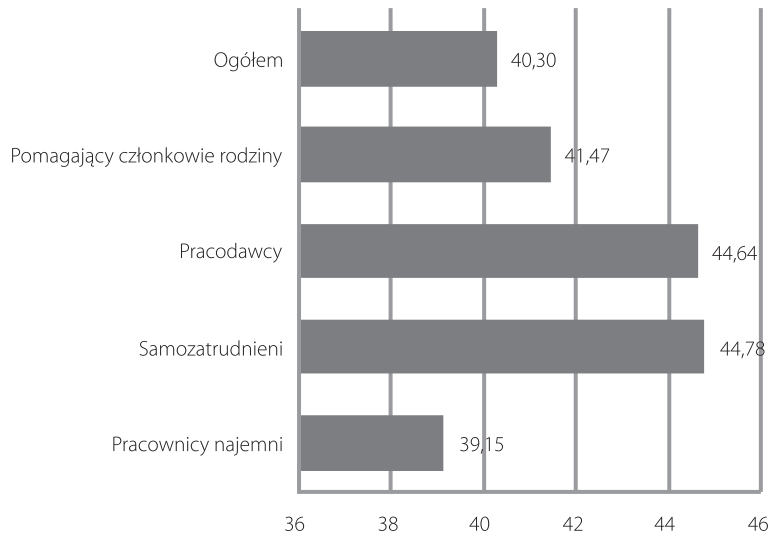
Średni wiek wśród ogółu pracujących to ok. 40 lat. Do najmłodszych należeli pracownicy najemni, których średni wiek w IV kw. 2010 roku wyniósł nieznacznie powyżej 39 lat. Najstarsze grupy to osoby samozatrudnione oraz pracodawcy. Średni wiek obu tych grup wyniósł w analizowanym okresie prawie 45 lat (wykres 2).

⁶³ Ibidem, s. 17.

⁶⁴ Definicja bazująca na badaniu GUS BAEL, uszczegółowiona w oparciu o rozmowę autora artykułu z GUS.

⁶⁵ Ibidem, s. 17.

Wykres 2. Średni wiek pracujących wg statusu zatrudnienia (w latach) w IV kw. 2010 r.

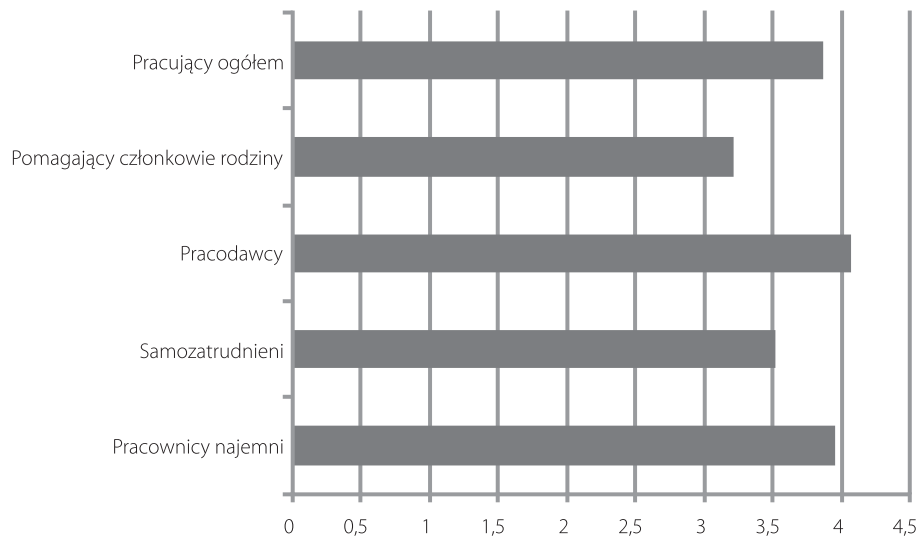


Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

Poziom wykształcenia

W celu ułatwienia porównań pomiędzy analizowanymi grupami stworzono prosty indeks wykształcenia⁶⁶. Im wyższe średnio wykształcenie posiada dana grupa, tym wyższa wartość indeksu. Wśród wszystkich pracujących najlepiej wykształconą grupą w IV kw. 2010 r. byli pracodawcy⁶⁷. Drugą grupą pod względem poziomu wykształcenia byli pracownicy najemni, a kolejną osoby samozatrudnione. Zdecydowanie najslabiej wykształceni byli pomagający członkowie rodziny (wykres 3).

Wykres 3. Poziom wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2010 r. (indeks)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

⁶⁶ Indeks może przyjmować wartości od 2 do 5. Poziom wykształcenia uszeregowano od najwyższego do najniższego wg kategorii przyjętych w BAEL. Kolejnym poziomom przyznano wagi: wykształcenie wyższe – 5, średnie zawodowe i średnie ogólnokształcące – 4, zasadnicze zawodowe – 3, gimnazjalne, podstawowe, niepełne podstawowe – 2. Następnie dla poszczególnych grup pracujących policzono wartość indeksu wg następującego wzoru:

$$I = \sum_{i=1}^n (W_i L_i) / L_o$$

gdzie: i – poziom wykształcenia [1;4],

W_i – waga dla poszczególnych poziomów wykształcenia [2;5],

L_i – liczba osób w danej grupie pracujących o danym poziomie wykształcenia,

L_o – liczba osób w danej grupie pracujących ogółem.

⁶⁷ Nie podano wartości indeksu, ponieważ nie są one istotne. Indeks stworzono jedynie do porównań, więc istotne są różnice między wartościami.

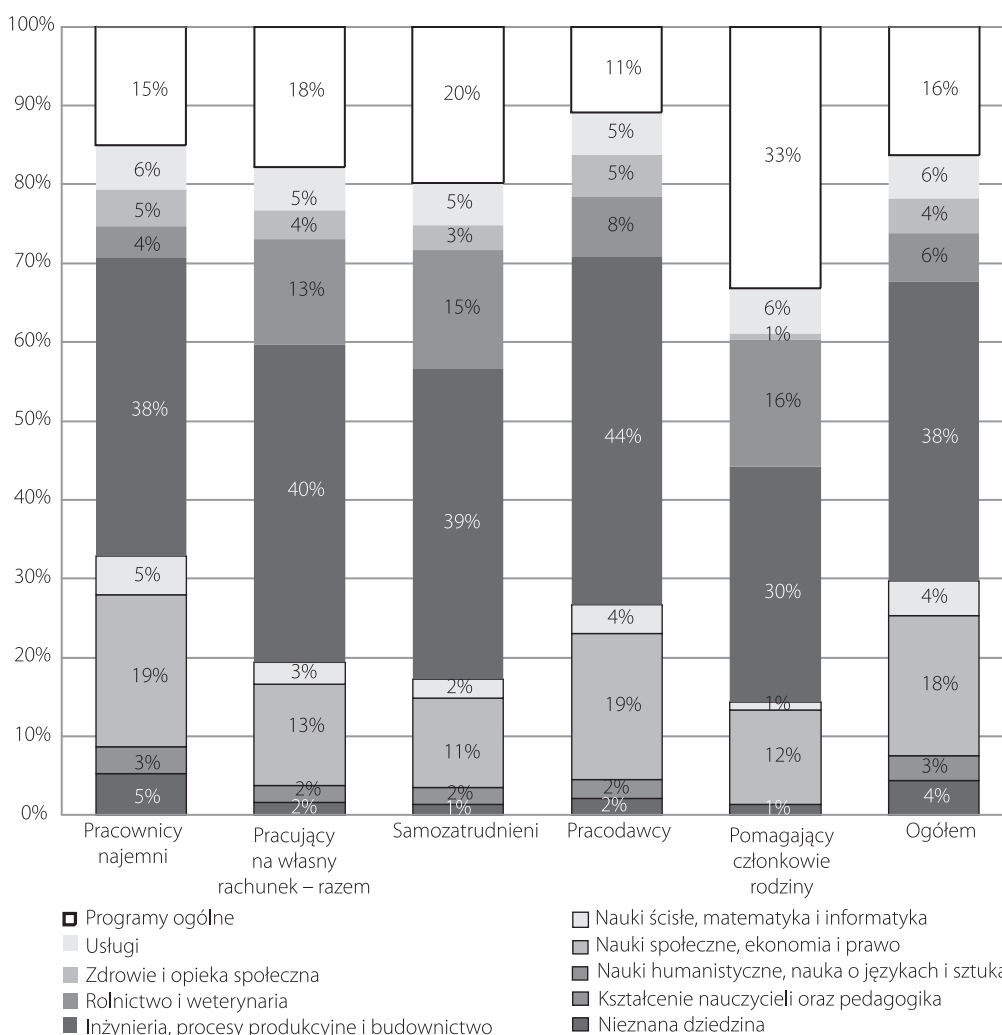
Profil wykształcenia

W IV kwartale 2010 r. najbardziej popularnym profilem wykształcenia wśród pracujących była inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo. Prawie 38% pracujących miało taki właśnie profil wykształcenia. Kolejne najczęstsze profile wykształcenia pracujących to nauki społeczne, ekonomia i prawo – prawie 18% oraz programy ogólne⁶⁸ – 16% (wykres 4).

Najbardziej popularnym profilem wykształcenia wśród samozatrudnionych była również inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo – ponad 39% samozatrudnionych miało właśnie taki profil. W drugiej kolejności znalazły się programy ogólne – co 5-ty samozatrudniony miał takie wykształcenie. Warto zauważyć, że w tej kategorii przedsiębiorców profil związany z rolnictwem i weterynarią zyskał na znaczeniu w stosunku do ogółu pracujących – takie wykształcenie miało ok. 15% samozatrudnionych (tj. ok. 9 p.p. więcej w porównaniu do wszystkich pracujących) (wykres 4).

Pracodawców częściej niż inne grupy cechował profil wykształcenia: inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo – ok. 44%. Drugim najbardziej popularnym profilem w tej grupie, podobnie jak wśród wszystkich pracujących, były nauki społeczne, ekonomia i prawo – ok. 19% pracodawców (wykres 4).

Wykres 4. Profil wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2010 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

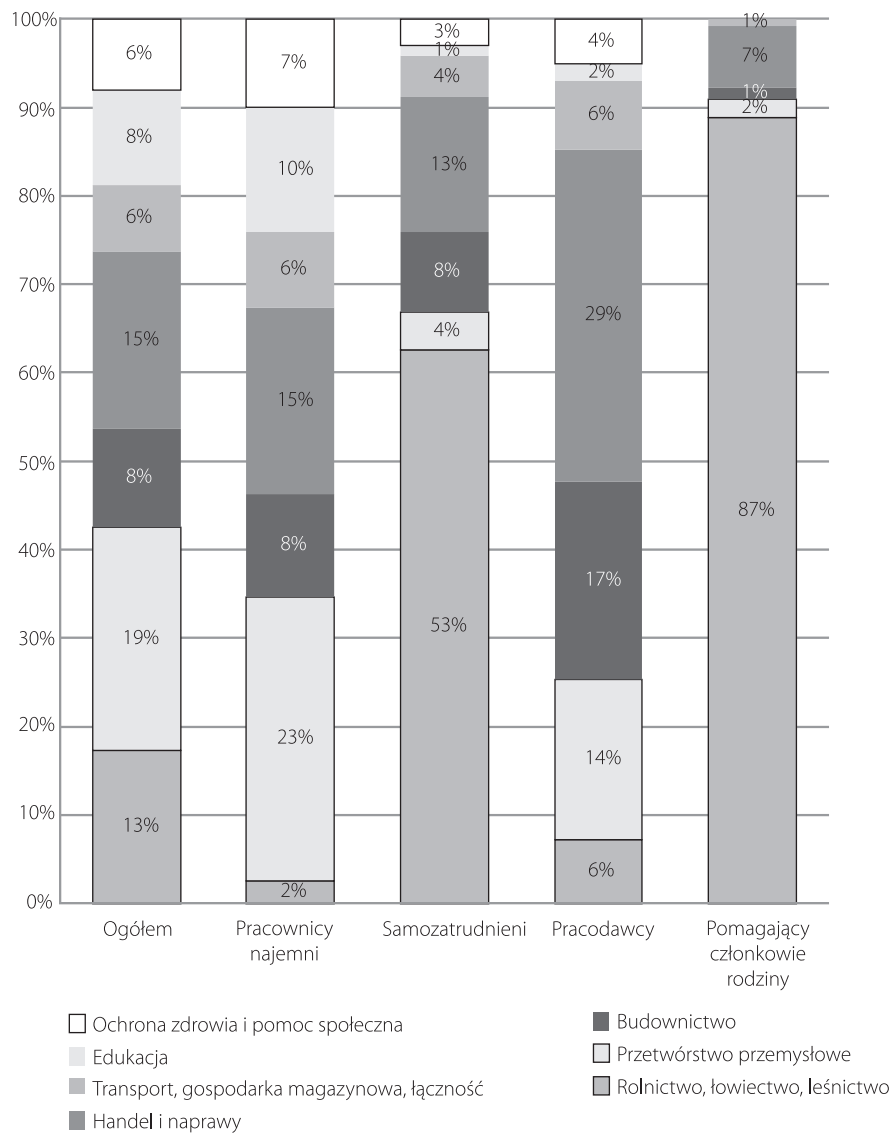
Branże

Podział ze względu na sekcje działalności pozwala na uchwycenie istotnego szczegółu udziału rolnictwa w statystykach przedsiębiorczości. W IV kw. 2010 r. aż 43% osób prowadzących własną działalność gospodarczą działało w rolnictwie. Oznacza to, że pozarolniczą działalność gospodarczą prowadziło 1 736 000 osób (ogółem było to 3 036 000), w tym 1 114 000 to samozatrudnieni (64%), a 622 000 to pracodawcy (36%). Dlatego też, dopiero wyłączenie tej sekcji pokazuje skalę przedsiębiorczości pozarolniczej w Polsce.

⁶⁸ Programy ogólne – dotyczy osób, które uzyskały wykształcenie ogólne na poziomie podstawowym lub średnim.

Wśród samozatrudnionych kolejna popularna sekcja to handel i naprawy – 13% przedsiębiorców tej kategorii prowadzi działalność w tej sekcji. Jest to również druga najbardziej popularna sekcja wśród pracodawców (29%), kolejne to budownictwo z 18-procentowym udziałem oraz przetwórstwo przemysłowe – z 14-procentowym udziałem (wykres 5.5).

Wykres 5. Branża działalności wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2010 r.



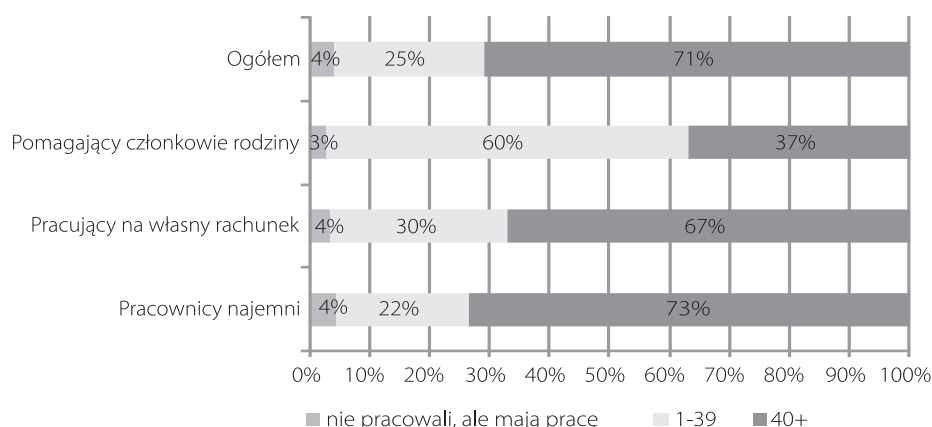
Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

Czas pracy

W IV kw. 2010 r. wśród ogółu pracujących zdecydowana większość (71%) pracowała 40 godzin tygodniowo lub więcej. W niepełnym wymiarze pracowało ok. 25% pracujących. Pozostali pracujący nie pracowali w danym tygodniu z powodu urlopu lub choroby (wykres 6).

Wśród przedsiębiorców udział osób pracujących w niepełnym wymiarze był wyższy niż ogółem i wyniósł ok. 30%. Udział pracujących 40 godzin lub więcej był za to niższy i wyniósł ok. 67% (wykres 6).

Wykres 6. Tygodniowy wymiar czasu pracy wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2010 r.

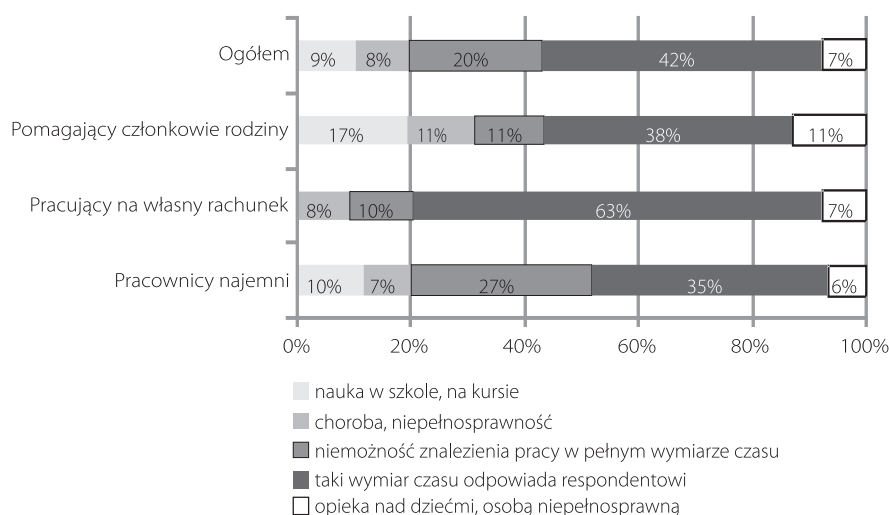


Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011.

Powody pracy w niepełnym wymiarze

Znając już wymiar czasu pracy pracujących, warto zastanowić się, jakie były ich motywacje. W IV kw. 2010 r. najwięcej pracujących pracowało w niepełnym wymiarze czasu pracy, ponieważ taki wymiar im odpowiadał. Taką motywację miało 42% pracujących. Z kolei, co piąty pytany nie pracował w pełnym wymiarze czasu pracy, ponieważ nie mógł takiej pracy znaleźć (wykres 7). Wśród pracujących na własny rachunek 63% osób, które pracują w niepełnym wymiarze pracowało tak, ponieważ taki wymiar im odpowiadał (czyli aż o 19 p.p. więcej niż w przypadku ogółu pracujących), a 10% nie mogło znaleźć pracy w pełnym wymiarze (wykres 7).

Wykres 7. Powody pracy w niepełnym wymiarze wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2010 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011.

Na podstawie powyższych danych można przedstawić następujące podsumowanie profilu przedsiębiorców w Polsce. Po pierwsze przedsiębiorcy są grupą dość liczną. Stanowią aż 1/5 pracujących w kraju, co w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej jest dość wysokim udziałem. Według danych Eurobarometru z 2007 roku⁶⁹ dla 25 krajów Unii Europejskiej stopa przedsiębiorczości wyniosła ok. 17% (co jest zbliżone do danych prezentowanych w niniejszym rozdziale – 19%) i była o 4 p.p. wyższa niż średnia dla 25 badanych krajów. Jedynie 6 państw (Węgry, Cypr, Czechy, Łotwa, Grecja i Estonia) miało wyższą stopę przedsiębiorczości niż Polska. Po drugie, przedsiębiorcy w Polsce są grupą starszą niż pozostali pracujący. Z jednej strony mogą korzystać z wcześniej zdobytego doświadczenia, czy to z pracy najemnej czy też wcześniejszej działalności gospodarczej. Z drugiej strony prowadzenie własnej firmy może być odpowiedzią na rosnącą wraz z wiekiem niepewność zatrudnienia oraz możliwości rozwoju. Również sytuacja rodzinna, szczególnie w przypadku kobiet, sprzyja zakładaniu własnej firmy później: „odchowane” dzieci są mniej absorbujące czasowo.

⁶⁹ „Entrepreneurship Survey of the EU 25, Secondary analysis, Poland”, Flash Eurobarometr 192, The Gallup Organization, 2007, Interactive report, s. 2.

Po trzecie, przedsiębiorcy nie stanowią jednolitej grupy pod względem wykształcenia. Pracodawcy są zdecydowanie lepiej wykształceni niż samozatrudnieni. Jest to potwierdzenie wyników badań wskazujących na pozytywną zależność pomiędzy wykształceniem a efektami działalności gospodarczej⁷⁰. Wykształcenie pozwala zwiększyć skuteczność działań przedsiębiorstwa, a co za tym idzie również jego rozmiar.

Ponadto, wykształcenie techniczne jest bardziej popularne wśród pracodawców niż wśród samozatrudnionych. Również wykształcenie ekonomiczne jest częstsze wśród pracodawców. Może to świadczyć o związku profilu wykształcenia z potencjałem rozwojowym działalności gospodarczej. Wcześniejsze badania prowadzone przez PARP podkreślają wagę wykształcenia kadry zarządzającej przedsiębiorstwem dla jego pozycji konkurencyjnej. Badania wykazały, że „na rynku pewną przewagą wykazały się firmy, w których kierownictwie dominowało wykształcenie ekonomiczne. Generalnie jednak wyraźnie najlepiej na rynku radziły sobie firmy, w których występował zrównoważony skład kadry menedżerów, bez dominacji osób z określonym profilem (technicznym, ekonomicznym czy innym).”⁷¹

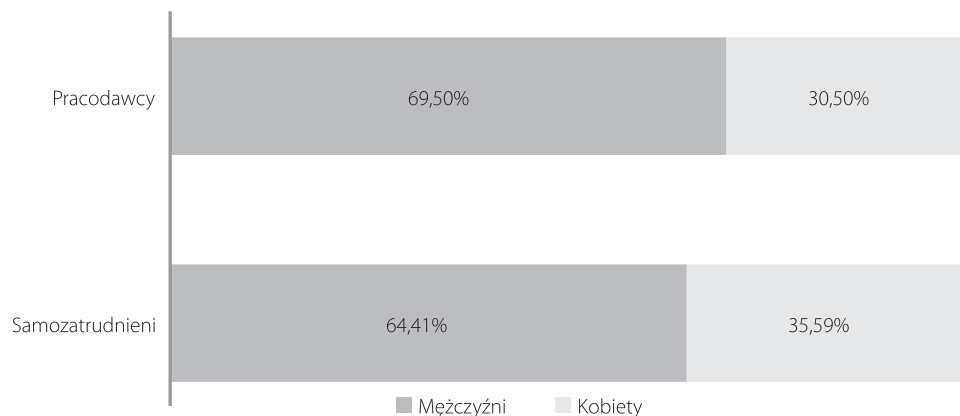
W 2010 roku pracodawcy stanowili niewielki odsetek pracujących w Polsce, niemniej wydają się być najbardziej prężną grupą. Choć byli jednymi z najstarszych (ok. 45 lat), byli najlepiej wykształceni, mieli także techniczny profil wykształcenia, który jest obecnie najbardziej poszukiwany i doceniany.

Ogólnie przedsiębiorcy znacznie częściej niż pracownicy najemni i pomagający członkowie rodziny pracowali w niepełnym wymiarze czasu pracy. Dla nich praca w niepełnym wymiarze była raczej kwestią wyboru, a nie przymusu. To właśnie niezależność, możliwość decydowania o własnym czasie jest jedną z głównych motywacji do założenia własnej firmy. Według badania Eurobarometr 2007⁷², 31% respondentów z Polski wybrałoby własną działalność gospodarczą a nie pracę najemną właśnie ze względu na wolność wyboru miejsca i czasu pracy. Najczęstszą odpowiedzią wspominaną przez ponad 70% respondentów była niezależność.

5.3. Płeć przedsiębiorcy

Płeć ma istotne znaczenie dla sytuacji pracujących na rynku pracy. Ma wpływ na zarobki i szanse na awans. Decyduje również o stosunku do szkoleń czy o stylu zarządzania. W niektórych opisanych powyżej aspektach różnicuje również przedsiębiorców. Po pierwsze należy zauważyć, że statystyczny przedsiębiorca jest raczej mężczyzną. Wśród pracodawców jedynie 30% stanowią kobiety, a 70% to mężczyźni. Natomiast wśród samozatrudnionych 35% to kobiety, a ok. 65% to mężczyźni (wykres 8).

Wykres 8. Struktura pracujących wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2010 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011.

Zatem kobiety częściej niż mężczyźni podejmują pracę najemną, a jeżeli już zdecydują się na pracę na własny rachunek, to raczej rzadziej decydują się na rozwinięcie działalności i zatrudnienie pracownika.

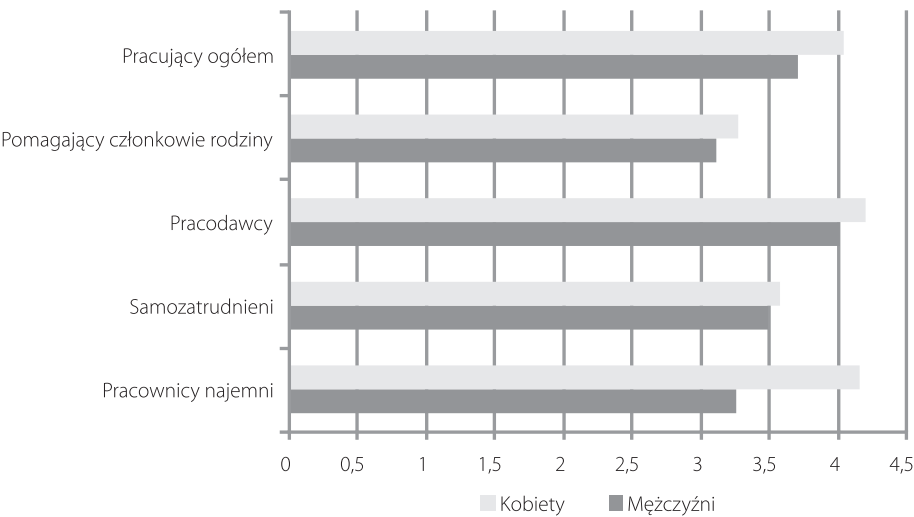
⁷⁰ D. Węclawska, P. Zadura-Lichota, „Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do prowadzenia działalności gospodarczej” w: „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.

⁷¹ B. Pławgo, J. Kornecki, „Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw”, PARP, Warszawa 2010, s. 8.

⁷² “Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical report”, Flash Eurobarometer 283, The Gallup Organization, 2010, s. 16.

Mimo przewagi liczebnej mężczyźni-przedsiębiorcy ustępują kobietom pod względem poziomu wykształcenia. Różnica ta jest większa w przypadku pracodawców niż w przypadku samozatrudnionych. Można podkreślić, że kobiety-pracodawczynie są najlepiej wykształconą grupą spośród wszystkich pracujących (wykres 9).

Wykres 9. Poziom wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2010 r. (indeks)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

Kobiety i mężczyźni przedsiębiorcy mają również inne profile wykształcenia. Połowa samozatrudnionych mężczyzn i 58% mężczyzn-pracodawców miało profil wykształcenia inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo. Samozatrudnione kobiety najczęściej miały wykształcenie ogólne (23%), a w drugiej kolejności wybranym profilem wykształcenia w tej grupie były nauki społeczne, ekonomia i prawo (21%). Wśród pracodawczyń najbardziej popularny profil wykształcenia to nauki społeczne, ekonomia i prawo (32%) (tabela 1).

Tabela 1. Profil wykształcenia pracujących wg płci i statusu zatrudnienia w IV kw. 2010 r. (%)⁷³

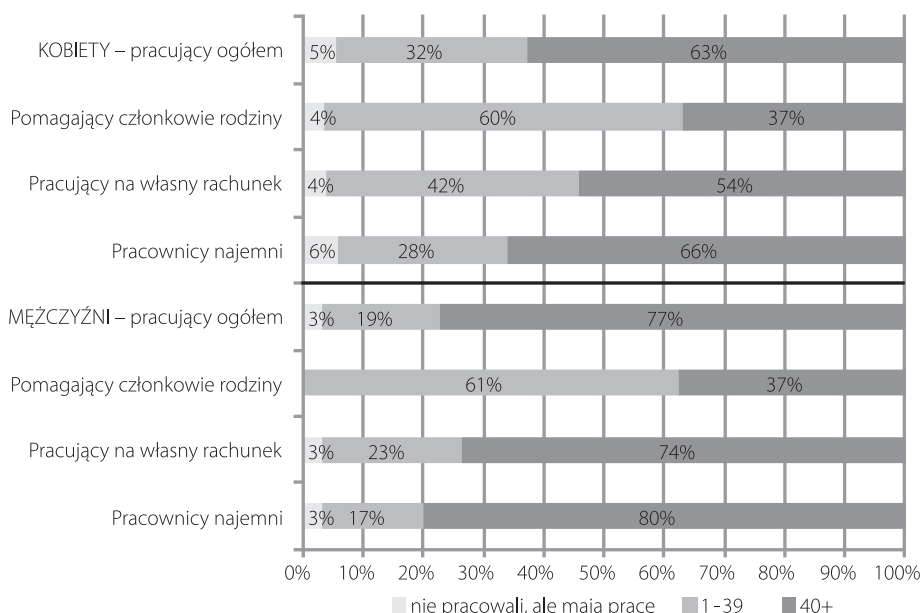
Wyszczególnienie	Ogółem	Pracownicy najemni	Samozatrudnieni	Pracodawcy	Pomagający członkowie rodziny
MĘŻCZYŹNI	100%	100%	100%	100%	100%
Kształcenie nauczycieli oraz pedagogika	2%	2%	1%	2%	.
Nauki humanistyczne, nauka o językach i sztuka	2%	2%	1%	2%	.
Nauki społeczne, ekonomia i prawo	9%	10%	6%	12%	3%
Nauki ścisłe, matematyka i informatyka	5%	5%	3%	4%	.
Inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo	56%	57%	50%	58%	43%
Rolnictwo i weterynaria	7%	4%	16%	9%	13%
Zdrowie i opieka społeczna	1%	1%	2%	3%	-
Usługi	4%	4%	2%	3%	.
Programy ogólne	15%	14%	18%	7%	36%
Nieznana dziedzina	0%	0%	.	-	-
KOBIETY	100%	100%	100%	100%	100%
Kształcenie nauczycieli oraz pedagogika	8%	9%	2%	3%	2%
Nauki humanistyczne, nauka o językach i sztuka	4%	5%	3%	3%	.
Nauki społeczne, ekonomia i prawo	29%	30%	21%	32%	17%
Nauki ścisłe, matematyka i informatyka	4%	5%	2%	3%	.
Inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo	16%	15%	19%	12%	23%
Rolnictwo i weterynaria	6%	4%	13%	5%	18%
Zdrowie i opieka społeczna	8%	9%	6%	10%	1%
Usługi	8%	7%	12%	11%	8%
Programy ogólne	17%	16%	23%	19%	31%
Nieznana dziedzina	.	.	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

⁷³ (-) – zjawisko nie wystąpiło,
(.) – szacunek mniejszy niż 5 tysięcy, konkretna wartość nie podana ze względu na wysoki błąd próby.

Funkcje społeczne pełnione przez kobiety i mężczyzn rzutowały w dużym stopniu na ich wymiar czasu pracy. Pracujące kobiety rzadziej niż pracujący mężczyźni pracowały 40 godzin tygodniowo lub więcej – różnica wynosi ok. 14 p.p. – a częściej (o ok. 13 p.p.) pracowały w niepełnym wymiarze czasu pracy (wykres 16). Wśród kobiet i mężczyzn pracujących na własny rachunek różnice opisane powyżej są jeszcze większe: odpowiednio 74% mężczyzn i 54% kobiet pracuje 40 godzin tygodniowo lub więcej, a w niepełnym wymiarze czasu pracy 23% wśród mężczyzn i 42% wśród kobiet (wykres 10).

Wykres 10. Tygodniowy wymiar czasu pracy wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2010 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011.

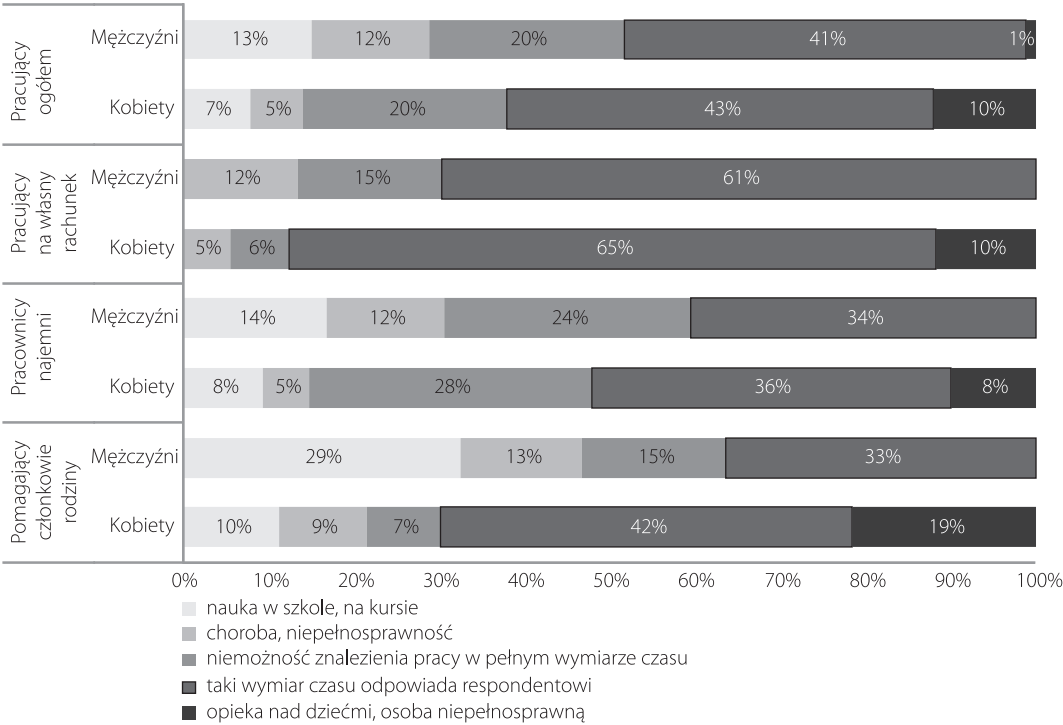
Powody dla których pracujący wybierali pracę w niepełnym wymiarze również były inne dla mężczyzn i kobiet. Po pierwsze, mężczyźni-przedsiębiorcy praktycznie wśród swoich motywów pomijali konieczność opieki nad dziećmi lub niepełnosprawnymi. Taką motywację podała za to co 10-ta przedsiębiorczyni (wykres 11). Ponadto, dla kobiet-przedsiębiorczyń praca w niepełnym wymiarze częściej była kwestią wyboru niż w przypadku mężczyzn-przedsiębiorców (odpowiednio 65% dla kobiet i 61% dla mężczyzn). Mężczyźni-przedsiębiorcy za to zdecydowanie częściej podawali niemożność znalezienia pracy w niepełnym wymiarze (15% dla mężczyzn i 6% dla kobiet) (wykres 11).

Mówi się, że biznes jest domeną mężczyzn. W świetle powyższych danych można to potwierdzić, ale jedynie częściowo. Mężczyźni zdecydowanie dominują licznie wśród przedsiębiorców. Kobiety za to są lepiej wykształcone, co, jak wcześniej wspomniano, powinno pozytywnie wpływać na szanse rozwojowe ich przedsiębiorstw. Tak się jednak nie dzieje. Udział kobiet wśród pracodawców jest jeszcze niższy niż wśród samozatrudnionych. Inne czynniki, nie ujęte w BAEL, muszą mieć przeważające znaczenie⁷⁴. Powodem może być stereotypowe postrzeganie kobiet jako matek i ich roli w prowadzeniu domu. Współcześnie podkreśla się konieczność godzenia życia rodzinnego i zawodowego. Jest to istotne nie tylko w skali mikro z punktu widzenia wyrównywania szans kobiet na rynku pracy, ale również dla całej gospodarki, która będzie musiała zmierzyć się z problemem starzejącego się społeczeństwa i dla której ratunkiem będzie m.in. aktywizacja zawodowa kobiet. Z opisanych powyżej danych wynika, że kobiety, w tym szczególnie kobiety-przedsiębiorczynie, częściej wybierają pracę w niepełnym wymiarze. Decydują się na nią głównie, ponieważ taki wymiar czasu pracy im odpowiada, ale również z konieczności opieki nad dziećmi. Może to sugerować, że prowadzenie działalności gospodarczej sprzyja łączeniu ról zawodowych z rodzicielskimi. Jednakże ostatnie badania prowadzone przez PARP na temat przedsiębiorczości kobiet sugerują coś innego. Badania wykazały, że według dwóch trzecich badanych przedsiębiorców (mężczyzn i kobiet) prowadzenie własnej działalności gospodarczej ogranicza zarówno czas poświęcony domowym obowiązkom, jak i opiece nad dziećmi⁷⁵. Zatem obecna rzeczywistość społeczno-gospodarcza nie sprzyja kobietom-przedsiębiorczynom, które cenią również swój czas poświęcany rodzinie.

⁷⁴ Patrz także rozdział 8 Nowe firmy w Polsce: uwarunkowania i perspektywy rozwoju.

⁷⁵ B. Balcerzak-Paradowska et al., „Przedsiębiorczość kobiet w Polsce”, PARP, Warszawa 2011, s. 97.

Wykres 11. Powody pracy w niepełnym wymiarze wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2010 r.

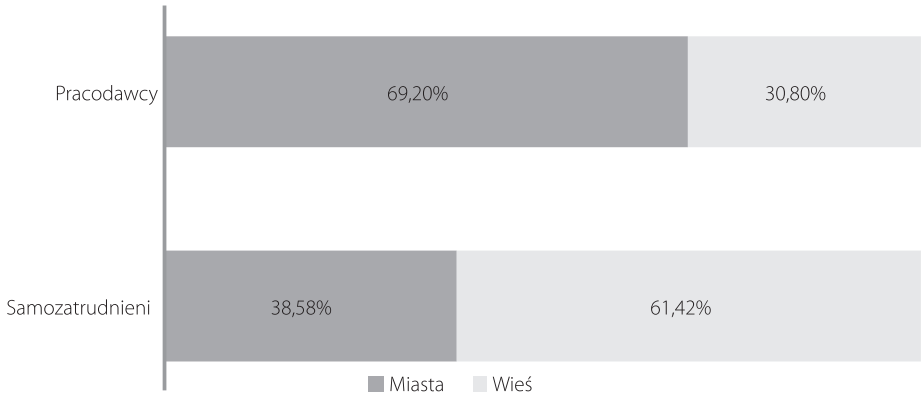


Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

5.4. Miejsce zamieszkania przedsiębiorcy

Wskaźnik urbanizacji w Polsce, czyli procentowy udział mieszkańców miast w ogólnej liczbie ludności wyniósł w 2009 r. 61%⁷⁶. Jednocześnie przeciętny roczny dochód do dyspozycji na 1 osobę w 2009 r. w miastach wyniósł ok. 15 800 PLN, a na wsi jedynie 10 400 PLN⁷⁷. Ze względu m.in. na te różnice warto przyrzeć się jak miejsce zamieszkania wpływa na pracujących w Polsce, a szczególnie na przedsiębiorców.

Wykres 12. Struktura pracujących wg statusu zatrudnienia miejsca zamieszkania w IV kw. 2010 r.



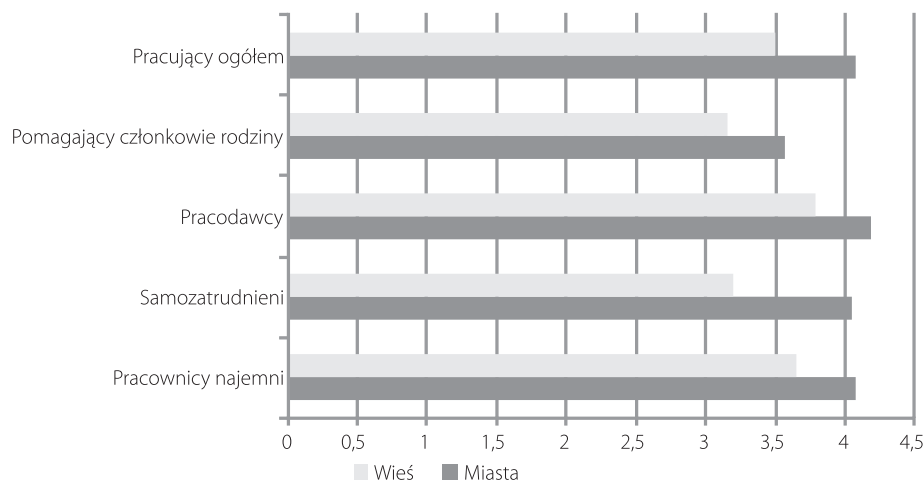
Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

Po pierwsze, prawie 70% wszystkich pracodawców mieszkało w miastach, jedynie ok. 30% na wsi. W przypadku samozatrudnionych sytuacja była odwrotna: prawie 90% spośród nich mieszkało na wsi, a reszta w miastach. Wynika z tego, że samozatrudnieni są zdecydowanie nadreprezentowani na wsi (wykres 12).

⁷⁶ „Miasta w liczbach 2009”, Notatka informacyjna, GUS, Materiał na konferencję prasową w dniu 30 sierpnia 2011r., www.stat.gov.pl, pobrany 18.11.2011.

⁷⁷ „Dochody i warunki życia ludności polski (raport z badania EU-SILC 2009)”, GUS, Warszawa, 2011, s. 97.

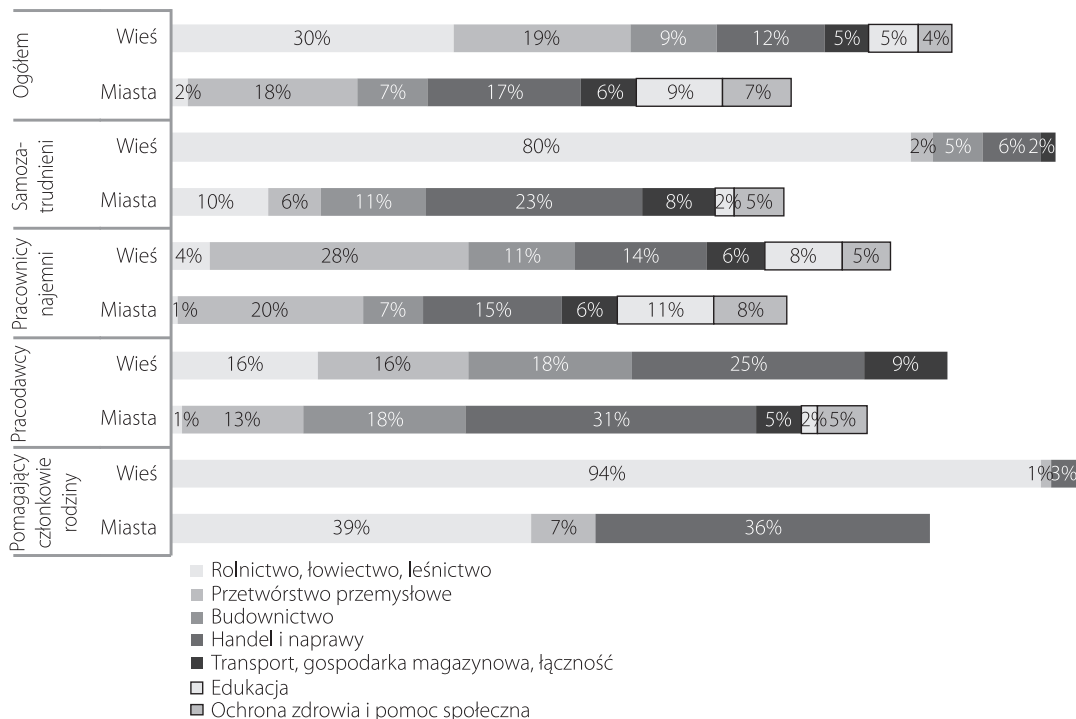
Wykres 13. Poziom wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia i miejsca zamieszkania w IV kw. 2010 r. (indeks)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa, 2011.

Pracujący w miastach mieli średnio wyższe wykształcenie niż pracujący na wsi. W miastach poziom wykształcenia w poszczególnych grupach był bardzo wyrównany. Zarówno wśród pracodawców jak i samozatrudnionych mieszkańcy miast mieli wyższy poziom wykształcenia. Szczególnie duża różnica pomiędzy tymi grupami widoczna była wśród samozatrudnionych (wykres 13). Miejsce zamieszkania miało też znaczenie dla struktury działalności gospodarczej według branży. Wśród samozatrudnionych największa różnica w strukturze branżowej mieszkających na wsi i w miastach dotyczyło rolnictwa. Aż 80% samozatrudnionych ze wsi działało w tej sekcji, w porównaniu z co dziesiątym samozatrudnionym mieszkającym w mieście. W miastach natomiast samozatrudnieni byli najbardziej aktywni w sekcji handel i naprawy (23%) (wykres 14). Wśród pracodawców różnice nie były już tak znaczące, choć wciąż widoczne. Również w tej grupie rolnictwo przeważało wśród mieszkańców wsi, ale już w mniejszym stopniu (16% dla zamieszkałych na wsi i 1% – w miastach). Udział handlu i napraw, podobnie jak w przypadku samozatrudnionych, był wyższy w miastach i wynosił 31% dla pracodawców z miast i 25% ze wsi (wykres 14).

Wykres 14. Branża działalności wg statusu zatrudnienia i miejsca zamieszkania w IV kw. 2010 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011.

Analizowane dane tylko w niewielkim zakresie dotyczą problematyki różnic w przedsiębiorczości „wiejskiej” i „miejskiej”. Można jednak na ich podstawie stwierdzić, że wśród przedsiębiorców na wsi dominuje samozatrudnienie, głównie w rolnictwie. Ta kategoria bardzo wpływa na obraz przedsiębiorczości wiejskiej. Przedsiębiorcy na wsi, a szczególnie samozatrudnieni, byli też stosunkowo słabiej wykształceni. Wysoki udział rolnictwa wśród samozatrudnionych na wsi ma związek z rozdrobnioną strukturą agrarną. W strategiach rozwoju wsi i rolnictwa zakłada się zdynamizowanie pozarolniczej przedsiębiorczości w jak najszerszym zakresie, jako remedium na ten stan rzeczy.

Warto podkreślić pozytywny wpływ skupisk miejskich o dużej gęstości zaludnienia na przedsiębiorczość. Miasta zapewniają również zdecydowanie lepszy dostęp do infrastruktury, w tym infrastruktury edukacyjnej. Większa gęstość zaludnienia ma również wpływ na większy rynek zbytu i bliskość potencjalnych klientów⁷⁸.

Podsumowanie

Powyższy rozdział pokazuje, że przedsiębiorcy różnią się od pozostałych grup pracujących pod wieloma względami. Widać również, że sama przedsiębiorczość w Polsce jest zjawiskiem różnorodnym. Mimo pewnych tendencji zarysowanych w powyższym rozdziale nie można stworzyć profilu „typowego przedsiębiorcy”. Różne grupy przedsiębiorców w różnym stopniu oddziałują na gospodarkę, kontrybuując do wzrostu PKB czy tworzenia miejsc pracy. Ta różnorodność jest nieunikniona. Nie każdy przedsiębiorca chce zmienić swoją firmę w międzynarodową korporację, często jest zapewne odwrotnie – jedynie nieliczni mają taką motywację. Dlatego pamiętając o tej różnorodności firm, zadaniem państwa jest zapewnienie równych możliwości rozwoju przedsiębiorcom. Niemniej warto przyrzeć się różnorodności, aby zapewniać wsparcie dopasowane do potrzeb poszczególnych grup. Rzetelna segmentacja przedsiębiorstw, w rezultacie której powstaną stosunkowo homogeniczne grupy pozwala na bardziej precyzyjne dopasowanie instrumentów wsparcia i sposobów dotarcia do odbiorców. Koncepcja segmentacji klientów doskonale sprawdzała się przy planowaniu działalności przez przedsiębiorstwa prywatne. Segmenty można tworzyć na podstawie wspólnych potrzeb, zachowań czy innych cech klientów. Zastosowanie analogicznego podejścia przy projektowaniu wsparcia dla przedsiębiorstw może pozytywnie wpłynąć na jego skuteczność. Stworzenie homogenicznych segmentów przedsiębiorstw może, przynajmniej częściowo, bazować na wynikach BAEL.

Bibliografia:

1. „Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2010”, GUS, Warszawa 2011.
2. Balcerzak-Paradowska B., Bednarski M., Głogosz D., Kusztełak P., Ruzik-Sieradzińska A., Mirosław J., „Przedsiębiorczość kobiet w Polsce”, PARP, Warszawa 2011.
3. „Dochody i warunki życia ludności polski (raport z badania EU-SILC 2009)”, GUS, Warszawa, 2011.
4. „Entrepreneurship Survey of the EU 25, Secondary analysis, Poland”, Flash Eurobarometr 192, The Gallup Organization, 2007, Interactive report.
5. „Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical report”, Flash Eurobarometer 283, The Gallup Organization, 2010.
6. Grilo I., Thurik R., „Determinants of Entrepreneurship in Europe”, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max-Planck Institute, 2004.
7. „Miasta w liczbach 2009”, Notatka informacyjna, GUS, Materiał na konferencję prasową w dniu 30 sierpnia 2011r., www.stat.gov.pl, pobrany 18.11.2011.
8. Pławgo B., Kornecki J., „Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw”, PARP, Warszawa 2010.
9. Węclawska D., Zadura-Lichota P., „Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do prowadzenia działalności gospodarczej” w: „Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009”, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.

⁷⁸ I. Grilo, R. Thurik, „Determinants of Entrepreneurship in Europe”, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max-Planck Institute, 2004, s. 7.

Rozdział 6. Wykorzystanie technologii ICT przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce

Pojęciem „społeczeństwa informacyjnego” określa się stadium rozwoju społeczeństwa postindustrialnego, którego naczelną wartością staje się informacja oraz jej wykorzystanie w procesach społecznych, kulturalnych, politycznych i gospodarczych. Tak scharakteryzowane społeczeństwo cechuje dominacja sektora usług w gospodarce, istotne znaczenie specjalistów i naukowców w strukturze zawodowej, centralne znaczenie wiedzy teoretycznej jako źródła innowacji i polityki, nastawienie na sterowany rozwój techniki oraz tworzenie nowych „technologii intelektualnych” jako podstaw podejmowania decyzji politycznych i społecznych. W aspekcie ekonomicznym, praktycznym wyrażeniem i jednocześnie narzędziem społeczeństwa informacyjnego są gospodarka elektroniczna oraz technologie ICT (technologie informacyjno-komunikacyjne).

Poziom wykorzystania technologii ICT w gospodarce stanowi istotny wyznacznik rozwiniętego społeczeństwa informacyjnego. Nie bez powodu pojęcie społeczeństwa informacyjnego współcześnie często kojarzone jest właśnie z wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych w ekonomicznym, społecznym i kulturalnym życiu obywateli oraz rozwojem gospodarki elektronicznej. Dzięki przyspieszeniu i zoptymalizowaniu procesów zachodzących w firmach, przedsiębiorstwa korzystające z technologii ICT są bardziej konkurencyjne. Wprowadzanie zaawansowanych rozwiązań informatycznych pozwala nie tylko usprawnić funkcjonowanie firmy, ale również zoptymalizować koszty jej prowadzenia. Co więcej, są to czynniki trwałe, niezależne od zmian w strukturze zatrudnienia firmy, co w szczególności w odniesieniu do firm z sektora MSP, zapewnia im większą stabilność i odporność na zmiany koniunktury.

Z zastanego stanu wykorzystania ICT w przedsiębiorstwach wyłania się obraz całej polskiej gospodarki – dynamicznie rozwijającej się, postępującej, jednakże cały czas nadrabiającej zaległości w stosunku do innych krajów Unii Europejskiej. Obecnie, wskaźniki wykorzystania technologii ICT umiejscawiają Polskę nie tylko za krajami „starej 15”, ale często również za innymi państwami naszego regionu⁷⁹. Pomimo poprawiającej się w tym zakresie sytuacji przedsiębiorców w Polsce, w wielu kategoriach plasują się oni na końcowych pozycjach w porównaniu ze swoimi odpowiednikami w innych krajach. Dostrzegalne jest to w szczególności w obliczu bardziej zaawansowanych technologii informacyjno-komunikacyjnych, umiejętności ich wykorzystania, jak i zapotrzebowania na nie. O ile bowiem polscy przedsiębiorcy już niemal powszechnie sięgają po podstawowe, proste narzędzia, jakie dają im technologie ICT (dostęp do Internetu i jego wykorzystanie przez pracowników, korzystanie z poczty elektronicznej, posiadanie strony internetowej), o tyle bardziej zaawansowane narzędzia są wykorzystywane przez przedsiębiorców w Polsce rzadziej⁸⁰, niż w większości krajów UE. Wykorzystywanie systemów, takich jak ERP⁸¹ w tym CRM⁸² w działalności przedsiębiorców odnosi się wyłącznie do kilku-kilkunastu procent przedsiębiorców w Polsce, ich strony internetowe często pełnią rolę wyłącznie informacyjną (jako wizytówki i cenniki), a przedsiębiorcy niechętnie sięgają po zautomatyzowane procesy obsługi swoich przedsiębiorstw. Opisywany stan udziału sektora ICT w polskiej gospodarce pokazuje również jak istotną rolę w tym kontekście pełni wsparcie ze strony państwa. Z jednej strony, państwo poprzez bezpośrednie lub pośrednie wsparcie inwestycji pozwala przyspieszyć nadrobienie zaległości do innych krajów UE tam, gdzie sam rynek tych zaległości zniwelować nie jest w stanie – np. na poziomie wykorzystywania technologii ICT w relacjach B2B (relacjach pomiędzy przedsiębiorcami – „business-to-business”) – lub gdzie pozostawienie tego zadania rynkowi spowodowałoby wyłącznie powiększanie tej luki – np. w odniesieniu do zapewniania dostępu do szybkiego i bardzo szybkiego Internetu na terenach, gdzie komercyjne działania tego typu są nieopłacalne. Z drugiej strony państwo odpowiednio prowadzoną polityką stymuluje zwiększenie umiejętności i potrzeby wykorzystywania technologii ICT przez obywateli i przedsiębiorców. Ważną rolę odgrywa w tym przypadku odpowiednio prowadzona polityka edukacyjna, tworzenie przedsiębiorcom dobrych warunków do rozwoju technologicznego oraz stymulowanie tego rozwoju np. poprzez procesy informatyzacji państwa. Niebagatelną rolę pełni wreszcie odpowiednie i racjonalne prawodawstwo, które z jednej strony musi nadążać za dynamicznymi zmianami wynikającymi z rozwoju gospodarki elektronicznej, a z drugiej strony musi stale mieć na uwadze, by dalszych przemian nie hamować. Za przykład służyć może ustawodawstwo związane z podpisem elektronicznym, które z jednej strony musi zapewnić odpowiedni poziom bezpieczeństwa podpisu elektronicznego, a z drugiej nie może sprawiać, że podpis elektroniczny staje się nieefektywnym narzędziem.

⁷⁹ Patrz: dalej.

⁸⁰ Patrz: wykresy 7-9.

⁸¹ Systemy informatyczne ERP (*enterprise resource planning*) służą zarządzaniu zasobami przedsiębiorstwa przez integrację w jednym systemie informatycznych funkcji zarządzania przedsiębiorstwem.

⁸² Systemy informatyczne CRM (*customer relationship management*) służą zarządzaniu relacjami z klientami.

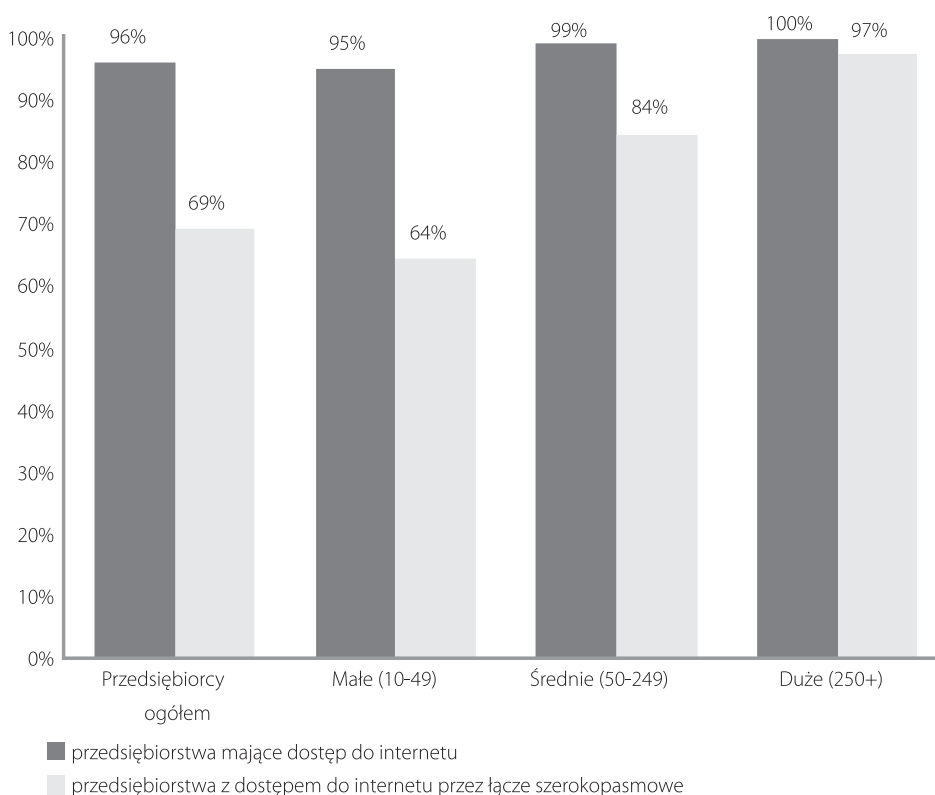
Obraz wykorzystania technologii ICT w polskiej gospodarce

Jak wynika z poniżej przedstawionych danych, obraz wykorzystania technologii ICT w polskiej gospodarce można określić jako mapę wyzwań, jakie stoją przed przedsiębiorcami w Polsce. W przypadku podstawowych zagadnień natomiast Polska plasuje się w środku stawki państw europejskich, jednak w większości kategorii dystans dzielący Polskę wobec liderów jest z roku na rok konsekwentnie nadrabiany.

Dostęp do Internetu

Dostęp do Internetu posiada dominująca większość przedsiębiorców w Polsce. Podłączonych do sieci Internet za pomocą jakiegokolwiek łącza jest 95,8% ogólnej liczby przedsiębiorców. W tym przypadku, różnice pomiędzy przedsiębiorstwami małymi, a średnimi i dużymi są niewielkie – do Internetu podłączonych jest 94,8% przedsiębiorców liczących sobie od 10 do 49 pracowników, 99% przedsiębiorców średnich oraz 99,5% przedsiębiorców dużych. Różnice pojawiają się natomiast w przypadku łączy zapewniających dostęp do szybkiego Internetu: podłączeniem do łącza szerokopasmowego pochwalić się może zaledwie 64,1% przedsiębiorców małych, podczas gdy wśród przedsiębiorców średnich i dużych odsetek ten wynosi kolejno 84,3% oraz 97,1%⁸³. Co więcej – sam fakt podłączenia do łącza szerokopasmowego nie przedstawia całego obrazu dostępności Internetu w Polsce – rodzaj łącza ma bowiem kluczowe znaczenie w kontekście udziału przedsiębiorcy w wykorzystaniu najnowszych technologii informacyjno-komunikacyjnych, jakie są lub będą oferowane na rynku, a które z kolei mają lub będą miały istotny wpływ na konkurencyjność przedsiębiorców z nich korzystających. Zgodnie z definicją stosowaną przez Eurostat, za łącza szerokopasmowe uważa się stałe łącza o przepływności już od 144 kb/s, co jest szybkością dalece odbiegającą od przewidywanych potrzeb przedsiębiorców w niedalekiej przyszłości.

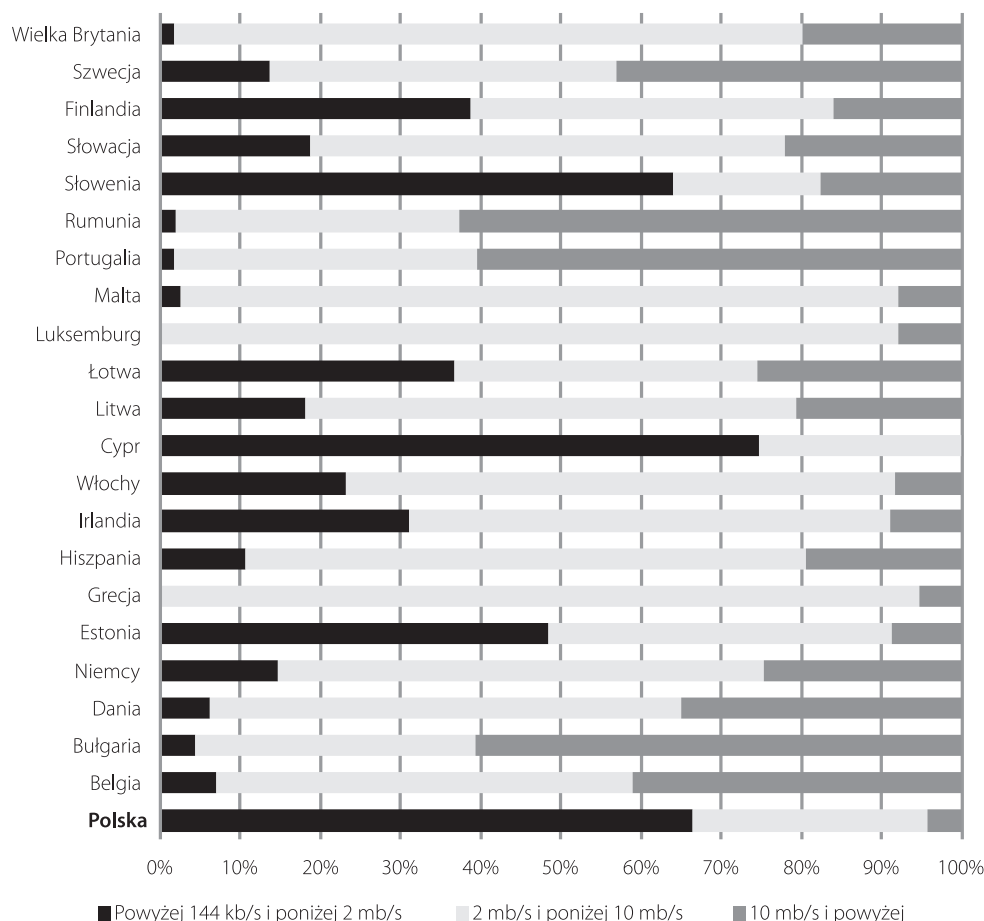
Wykres 1. Dostęp do Internetu



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

⁸³ Patrząc na Wykres 1. Dostęp do Internetu.

Wykres 2. Prędkość łączy szerokopasmowych



Źródło: Sprawozdanie okresowe na temat jednolitego rynku łączności elektronicznej w Europie (Piętnasty Raport z 25.8.2010 (SEC(2010) 630 final/2)).

Jak wskazuje Komisja Europejska, zapewnienie powszechnego dostępu do bardzo szybkiego Internetu (30 mb/s i więcej) jest jednym z kluczowych zadań, z jakimi będzie musiała zmierzyć się Unia Europejska do 2020 roku⁸⁴. Ambitne cele Komisji Europejskiej określone w Europejskiej Agendzie Cyfrowej wskazują wręcz na potrzebę zapewnienia powszechnego dostępu do Internetu o przepustowości przekraczającej 100 mb/s. Tymczasem w Polsce aż 67% połączeń szerokopasmowych (zarówno w gospodarstwach domowych, jak i w przedsiębiorstwach) stanowią połączenia o szybkości przesyłania danych w przedziale pomiędzy 144 kb/s a 2 mb/s, a zaledwie 4% połączeń stanowią połączenia o szybkości przekraczającej 10 mb/s⁸⁵.

Pomimo wzrostu inwestycji mających na celu zwiększenie dostępności szerokopasmowego Internetu w Polsce⁸⁶, jak również pomimo istotnego wsparcia państwa ukierunkowanego na zwiększenie tego dostępu, pod względem dostępności szerokopasmowego Internetu, Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w UE 27. Zgodnie z danymi Eurostatu, w 2009 Polska z bez mała 60% dostępem do szerokopasmowego Internetu wyprzedzała jedynie Litwę i Rumunię. Pod względem szybkości Internetu szerokopasmowego – z wynikiem 4% połączeń o szybkości przekraczającej 10 mb/s, Polska na początku 2010 r. zajmowała ostatnie miejsce spośród krajów Unii Europejskiej.⁸⁷

Wyposażenie i umiejętności pracowników

Większość firm w Polsce w swojej działalności wykorzystuje komputer posiadający dostęp do Internetu. Ze sprzętu komputerowego podłączonego do sieci korzysta 94% przedsiębiorstw małych oraz 99% przedsiębiorstw średnich⁸⁸. Jednocześnie dużo niższy jest współczynnik skomputeryzowanych pracowników – 40% pracowników korzysta przynajmniej raz w tygodniu z kom-

⁸⁴ Europejska Agenda Cyfrowa, rozdz. 2.1, Bruksela, 26.08.2010, KOM(2010) 245.

⁸⁵ Patrz: Wykres 2. Prędkość łączy szerokopasmowych.

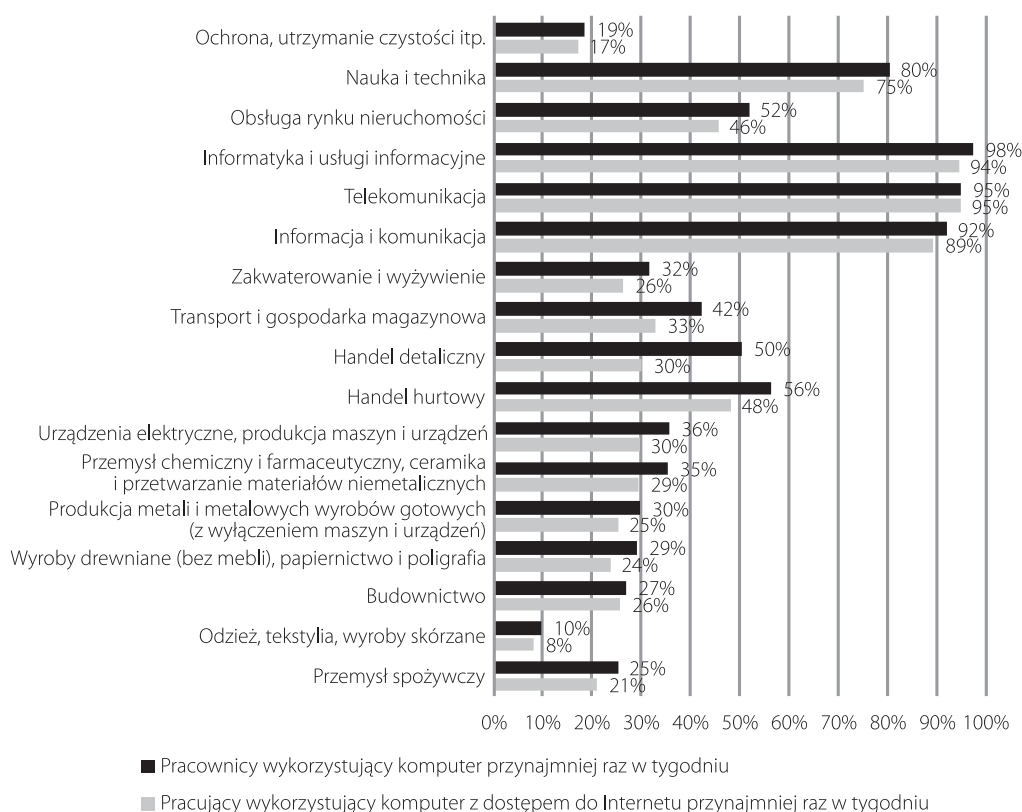
⁸⁶ M.in. w ramach PO IG 8.4 – Zapewnienie dostępu do Internetu na etapie „ostatniej mili” dla wszystkich województw o alokacji 28 571 428 EUR oraz działania II.1 PO RPW – sieć szerokopasmowa Polski Wschodniej o alokacji 207 642 733 PLN.

⁸⁷ Patrz: Wykres 2. Prędkość łączy szerokopasmowych. Badanie w ramach 15 sprawozdania okresowego na temat jednolitego rynku łączności elektronicznej w Europie z 8 sierpnia 2010 r. nie obejmowało Czech, Węgier, Francji, Niemiec, Holandii oraz Austrii.

⁸⁸ Źródło: Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2010 r., GUS, 2011 r.

putera. Mniej pracowników korzysta z komputera podłączonego do Internetu – współczynnik ten wynosi 33,3% pracowników polskich firm. W obu przypadkach współczynnik komputeryzacji rozkłada się równomiernie wśród firm z sektora MSP i dużych. Oczwisty wpływ na poziom skomputeryzowania przedsiębiorstw ma charakter firmy. Do najbardziej skomputeryzowanych przedsiębiorstw należą firmy z sektorów informatycznych, informacyjnych, telekomunikacyjnych oraz działających w sektorze ubezpieczeń (ponad 90% pracowników zatrudnionych w każdym z tych sektorów wykorzystuje komputer podłączony do Internetu). Najmniej skomputeryzowani są natomiast pracownicy zatrudnieni przy produkcji odzieży (9,7% z nich korzysta z komputera w pracy przynajmniej raz w tygodniu, a 8,2% z nich korzysta z komputera podłączonego do Internetu), pracownicy zatrudnieni w firmach świadczących usługi ochroniarskie, utrzymania czystości, itp. (18,6% korzysta z komputera, 17,1% z komputera podłączonego do Internetu) oraz pracownicy odpowiedzialni za usługi wyżywienia (25,4%, z czego 19,5% korzysta z komputera podłączonego do Internetu).⁸⁹ Niskie współczynniki tych branż pokazują jednocześnie, że przedsiębiorcy w nich działający niechętnie sięgają po nowoczesne rozwiązania automatyzujące ich działalność gospodarczą.

Wykres 3. Skomputeryzowanie pracowników



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011

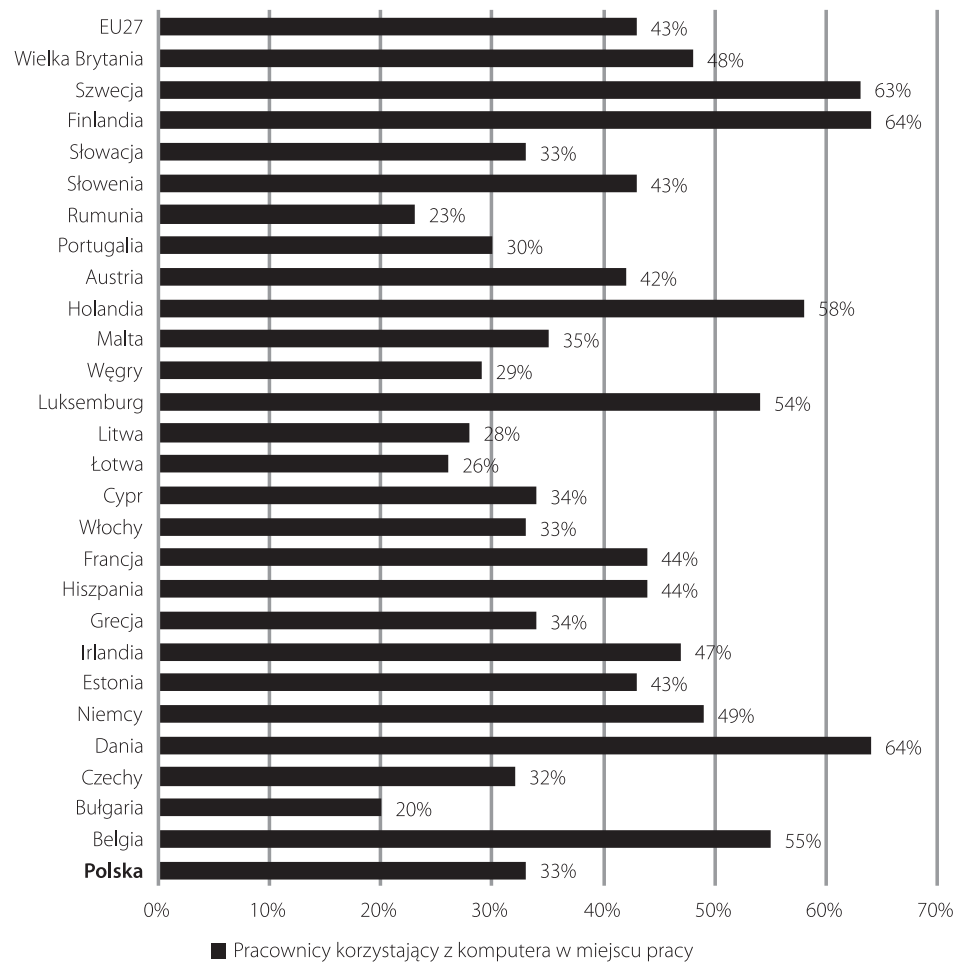
Pod względem skomputeryzowania pracowników, Polska wypada na tle UE-27 poniżej średniej, wyprzedzając z 33% skomputeryzowanych pracowników Portugalię, Litwę, Łotwę, Rumunię, Węgry i Bułgarię. Dostrzegalne jest przy tym dość duże rozwarstwienie pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej – zaledwie 20% pracowników Bułgarii jest skomputeryzowanych, przy 64% pracowników w Finlandii i przy średniej europejskiej osiągniętej poziom 43%⁹⁰.

Istotnym zagadnieniem związanym z wykorzystaniem przez pracowników sprzętu komputerowego jest poziom umiejętności obsługi komputera w polskim społeczeństwie. W 2010 r. podstawowe umiejętności związane z korzystaniem z komputera posiadało około połowy społeczeństwa. Co druga osoba w naszym kraju w wieku 16 lat i więcej posiada umiejętność kopiowania i przenoszenia pliku lub folderu, 44% potrafi używać poleceń kopiowania lub wklejania. 31% dorosłych Polaków potrafi korzystać z podstawowych funkcji matematycznych w arkuszu kalkulacyjnym, 32% potrafi zainstalować nowe urządzenie, nieco mniej (22,8%) potrafi skompresować pliki przy pomocy specjalnego programu.

⁸⁹ Patrz: Wykres 3. Skomputeryzowanie pracowników.

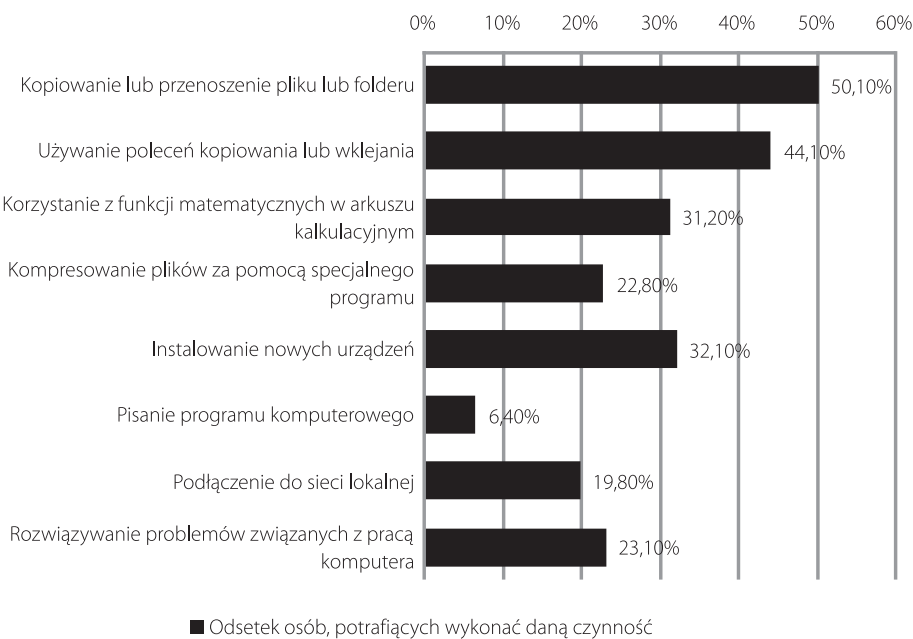
⁹⁰ Patrz: Wykres 4. Pracownicy korzystający z komputera w miejscu pracy.

Wykres 4. Pracownicy korzystający z komputera w miejscu pracy



Źródło: Eurostat, dane za rok 2010.

Wykres 5. Odsetek osób w Polsce, potrafiących wykonać daną czynność



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

W zakresie umiejętności komputerowych należy wskazać, że skopiować lub przenieść plik lub folder potrafiło w 2008 r. 57,4% osób w wieku 25-54 lat oraz 15% osób w wieku 55-74. Ze względu na poziom wykształcenia – podstawowe czynności, takie jak kopiowanie potrafi wykonać 84% osób z wykształceniem wyższym oraz 37,7% osób z wykształceniem „niższym”. Warto jednocześnie zwrócić uwagę, że wśród osób młodych (16-24 lat) współczynnik umiejętności korzystania z komputera jest najwyższy w całym społeczeństwie – podstawowych czynności związanych z pracą komputera potrafi dokonać 91,8% młodych osób, średnio-zaawansowanych 83,5%, a zaawansowanych – 61%. W tej grupie wiekowej jest też największa ilość programistów – aż 17% osób w wieku 16-24 przynajmniej raz napisała program komputerowy⁹¹.

Należy zauważyć, że poziom umiejętności informatycznych w polskim społeczeństwie, wraz z wymianą pokoleniową, stale rośnie. Jednak, odsetek osób, które posiadają umiejętności przeciętnego użytkownika technologii informacyjno-komunikacyjnych w Polsce jest poniżej średniej unijnej. Zgodnie z danymi Eurostatu, w 2008 r. 16% polskich pracowników posiadało umiejętności użytkownika ICT, przy średniej UE-27 wynoszącej 18%. Polska wypada nieco poniżej średniej unijnej pod względem współczynnika pracowników posiadających umiejętności ICT wśród ogółu pracujących – w 2008 r. odsetek ten wynosił w Polsce 2,8%, podczas gdy średnia unijna wynosiła 3,1%. Przyrost specjalistów w całej Unii Europejskiej jest szybszy, niż przyrost takich samych pracowników w Polsce. Wiąże się to przede wszystkim z niską popularnością studiów ścisłych i technicznych wśród polskich studentów (na studia te uczęszcza 34,9% polskich studentów, w stosunku do 40,1% studentów w UE-27).⁹²

Posiadanie własnej strony WWW

W styczniu 2010 r. ogółem 65,5% przedsiębiorców posiadało własną stronę internetową, w tym 60,5% przedsiębiorców małych, 81,6% średnich oraz 90,7% dużych. Uwagę zwraca niewielkie wykorzystanie możliwości zaistnienia w Internecie przez małych przedsiębiorców – pomimo istnienia na rynku tanich systemów do tworzenia oraz hostingu stron www. Większość przedsiębiorców wykorzystuje swoje strony internetowe przede wszystkim w celu zaprezentowania swojej firmy, przedstawienia swojej oferty oraz cennika. W 9,9% przypadków przedsiębiorcy umożliwiają swoim klientom dokonywanie zamówień lub rezerwacji on-line na swoich stronach internetowych (przy czym podobny współczynnik odnosi się do firm małych (9,5%), średnich (11,1%) jak i dużych (12,1%)). Jednocześnie wartość netto przychodów ze sprzedaży towarów przez strony internetowe przedsiębiorców nie przekracza 3% w stosunku do wszystkich firm w Polsce, w tym wynosi 1,2% dla firm małych⁹³.

Wykres 6. Posiadanie stron WWW przez przedsiębiorców w Polsce



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS, 2011.

Wiele firm wykorzystujących możliwość zamawiania przez klientów towarów i usług poprzez ich strony internetowe niedostatecznie zabezpiecza swoje transakcje. Obowiązek takiego zabezpieczania wynika bezpośrednio z przepisów ustawy o ochronie danych osobowych oraz ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną. Tymczasem spośród firm otrzymujących zamówienia poprzez sieci komputerowe, zaledwie 38% wykorzystuje protokół bezpieczeństwa, taki jak SSL lub TLS do przyjmowania zamówień przez Internet.⁹⁴ Stosunkowo niewielu przedsiębiorców z sektora MSP wykorzystuje swoje strony internetowe w procesie rekrutacji pracowników – odpowiednio 8,7% firm małych i 17% firm średnich korzysta z takiej możliwości. Znacznie chętniej po prezentację informacji o wolnych stanowiskach i umożliwienie przysyłania dokumentów aplikacyjnych sięgają przedsiębiorcy duzi – możliwość taką wykorzystuje 37,9% przedsiębiorców dużych.⁹⁵

⁹¹ Źródło: Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2010 r., GUS, 2011 r.

⁹² Źródło: Eurostat, dane za rok 2010.

⁹³ Źródło: Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2010 r., GUS, 2011 r.

⁹⁴ Źródło: Wykorzystanie technologii informacyjno-(tele)komunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2010 r., GUS, 2011 r.

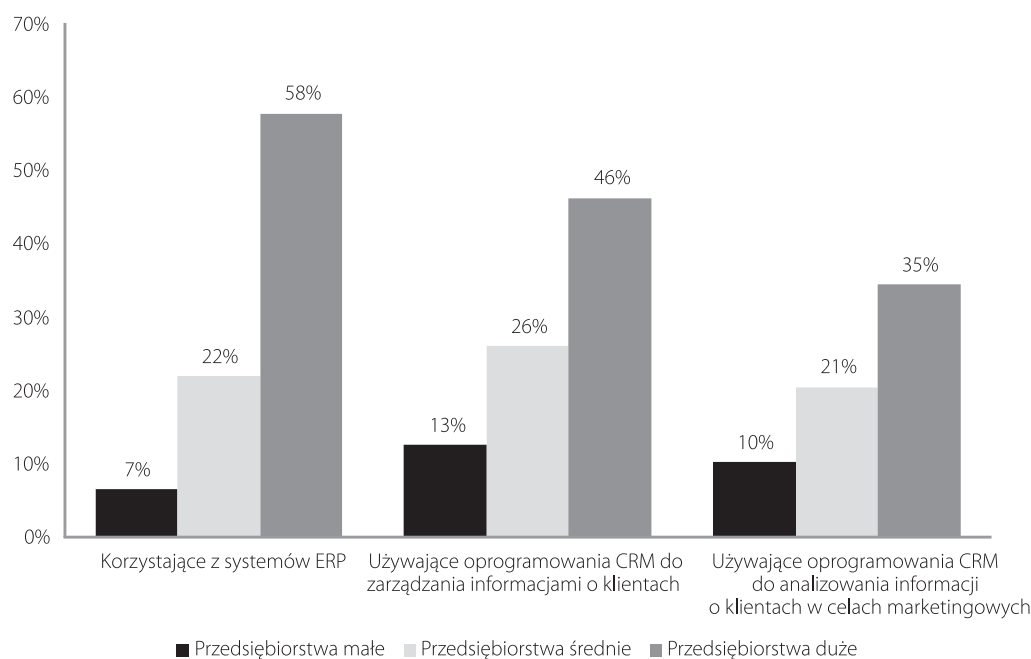
⁹⁵ Źródło: *ibidem*.

Pod względem posiadania strony internetowej polscy przedsiębiorcy plasują się blisko średniej europejskiej. Warto przy tym zwrócić uwagę na dużą rozpiętość wykorzystania tego narzędzia wśród przedsiębiorców w zależności od kraju – od niecałych 30% w Rumunii, do blisko 90% przedsiębiorców w Danii.⁹⁶

Wykorzystanie zaawansowanych narzędzi ICT

Jak już to zostało zasygnalizowane, o ile podstawowe narzędzia ICT są stosunkowo powszechnie wykorzystywane przez przedsiębiorców w Polsce, o tyle z bardziej zaawansowanych narzędzi przedsiębiorcy korzystają rzadziej. 16,4% przedsiębiorców korzysta z oprogramowania CRM do zarządzania informacjami o klientach, pozwalającego na zbieranie i przechowywanie informacji o klientach oraz zapewnienie dostępu do nich innym komórkom przedsiębiorstwa. Na tym tle zarysowuje się wyraźne dysproporcja pomiędzy przedsiębiorcami małymi, średnimi i dużymi. 12,7% przedsiębiorców zatrudniających od 10 do 49 pracowników korzysta z takich systemów, podczas gdy współczynnik ten dla przedsiębiorców średnich jest dwukrotnie wyższy 26,2%, a dla przedsiębiorców dużych wynosi 46,4%. Jeszcze mniej przedsiębiorców korzysta z systemów CRM do analizowania informacji o klientach, w celach marketingowych (ustalanie cen, zarządzanie promocjami, definiowanie kanałów dystrybucji, itd.) – z takich systemów korzysta 13,1% przedsiębiorców, w tym 10,3% przedsiębiorców małych i 20,6% przedsiębiorców średnich. Przedsiębiorcy rzadko sięgają po systemy informatyczne ERP służące do planowania zasobów przedsiębiorstwa – z systemów takich korzysta 6,6% przedsiębiorstw małych oraz 22% przedsiębiorstw średnich.⁹⁷

Wykres 7. Wykorzystanie zaawansowanych narzędzi ICT przez przedsiębiorstwa w Polsce.



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

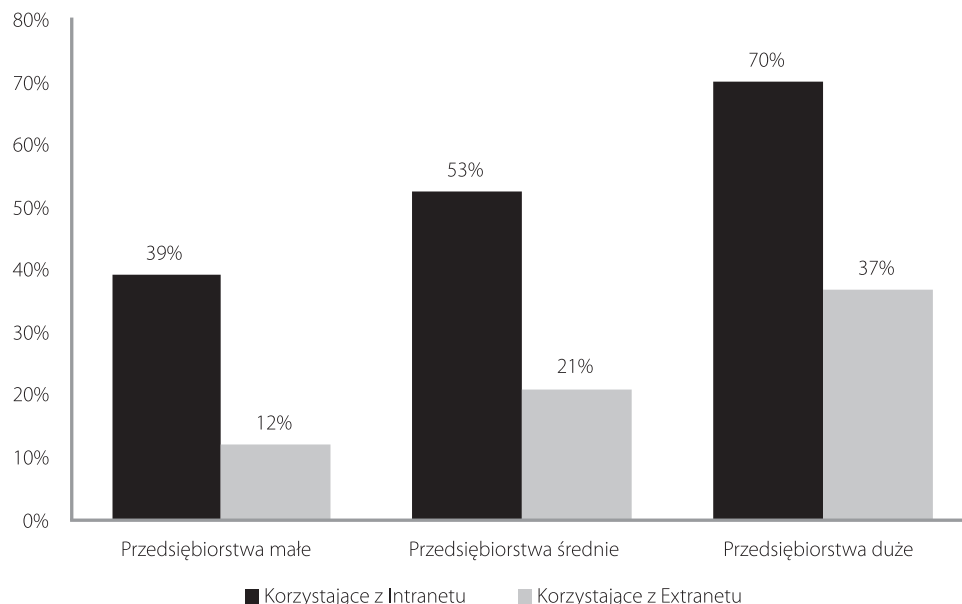
Stosunkowo często przedsiębiorcy decydują się na wykorzystywanie w swojej działalności Intranetu (wewnętrznej, wydzielonej sieci przedsiębiorstwa opartej na rozwiązaniach stosowanych w Internecie, tj. tych samych standardach, protokołach i programach, służącej organizacji funkcjonowania firmy oraz pracy pracowników) – 42,7% wszystkich przedsiębiorców, w tym 39,2% przedsiębiorców małych oraz 52,5% przedsiębiorców średnich. Jednocześnie 14,6% przedsiębiorców (w tym 12% przedsiębiorców małych oraz 21% przedsiębiorców średnich) wykorzystuje w swojej działalności Extranet – rozszerzenie wewnętrznej sieci przedsiębiorstwa (Intranetu), którego celem jest udostępnienie własnych zasobów innym organizacjom lub klientom przy zablokowaniu powszechnego dostępu przez Internet⁹⁸. Nieco więcej firm sięga po elektroniczną wymianę informacji wykorzystywaną w łańcuchach dostaw. W 2010 r. z tego narzędzia korzystało 17,1% polskich przedsiębiorstw ogółem, w tym 15,1% przedsiębiorców małych oraz 22,4% przedsiębiorców średnich. Najczęściej przedsiębiorcy korzystają z takich systemów poprzez swoje strony internetowe (12,5% firm ogółem), rzadziej poprzez specjalnie skonstruowane do tego celu systemy automatycznej wymiany danych (6,3% przedsiębiorców ogółem). Firmy w Polsce dosyć rzadko sięgają również po systemy wewnętrznej wymiany danych, służące m.in. do prowadzenia księgowości, zarządzania produkcją, usługami, dystrybucją lub poziomem zapasów. Na korzystanie z takich systemów decyduje się łącznie 34% firm w Polsce.

⁹⁶ Źródło: Eurostat, dane za rok 2010.

⁹⁷ Patrz: Wykres 7. Wykorzystanie zaawansowanych narzędzi ICT przez przedsiębiorstwa.

⁹⁸ Patrz: Wykres 8. Wykorzystanie Intranetu i Extranetu przez przedsiębiorców w Polsce.

Wykres 8. Wykorzystanie Intranetu i Extranetu przez przedsiębiorców w Polsce

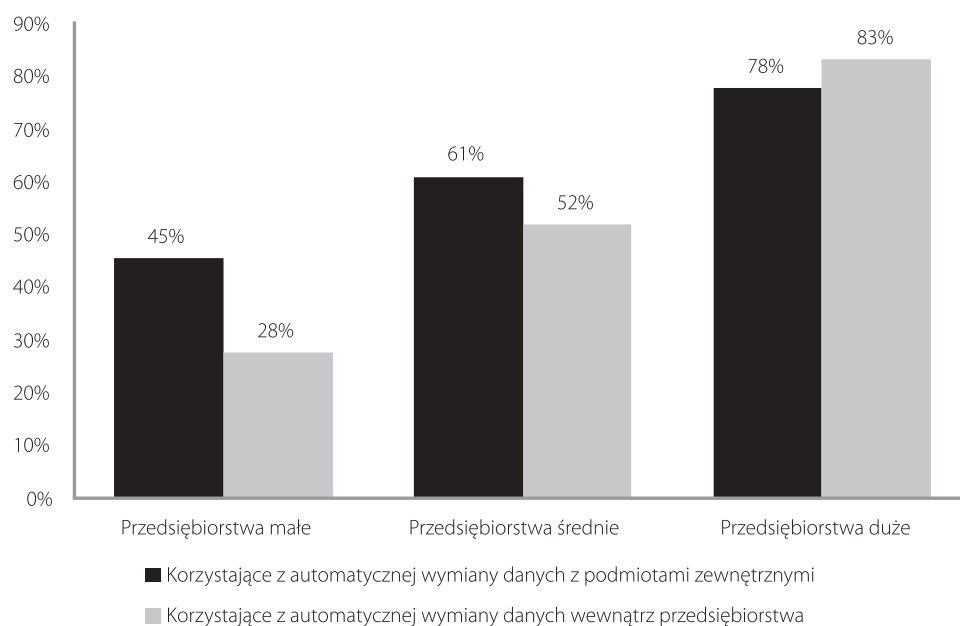


Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

Także w tym przypadku zarysowuje się zauważalna dysproporcja pomiędzy firmami małymi, średnimi i dużymi. Po tego typu systemy sięga tylko 27,6% przedsiębiorców małych, podczas gdy wśród przedsiębiorstw średnich współczynnik ten wynosi 51,9%, a wśród przedsiębiorstw dużych – aż 83,2%. Z możliwości dokonywania zamówień przez sieci komputerowe korzysta 14,5% przedsiębiorców małych oraz 21,6% przedsiębiorców średnich, przy czym najczęściej są to zamówienia sporadyczne. Dla ponad połowy przedsiębiorców małych oraz ponad 60% przedsiębiorców średnich zamówienia tego rodzaju stanowią prawie 10% wartości wszystkich zamówień netto⁹⁹.

Stosunkowo dużo przedsiębiorców sektora MSP sięga po podpis elektroniczny. Narzędzie to wykorzystuje 57,3% przedsiębiorców małych oraz 73,3% przedsiębiorców średnich.

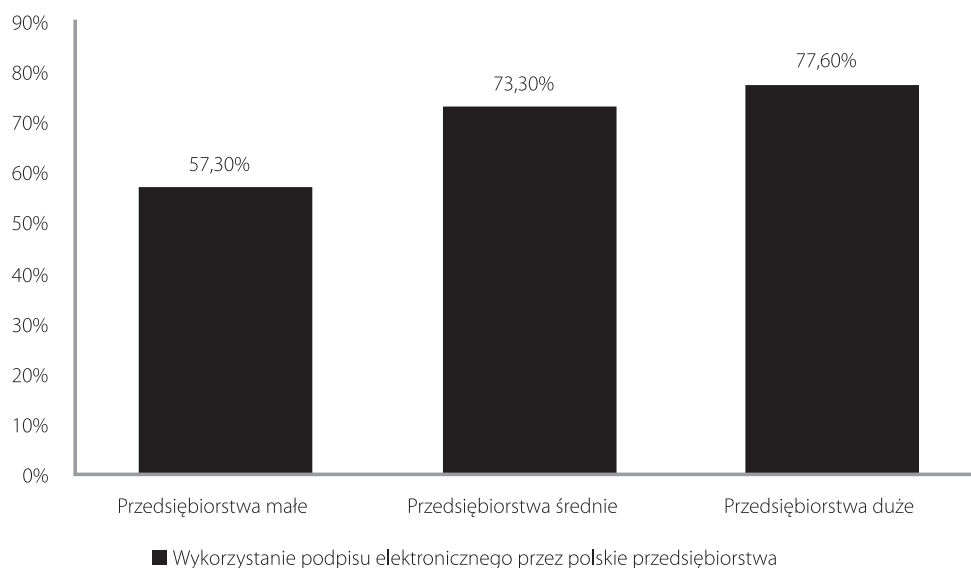
Wykres 9. Wykorzystanie automatycznej wymiany danych przez przedsiębiorstwa w Polsce



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

⁹⁹ Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

Wykres 10. Wykorzystanie podpisu elektronicznego przez przedsiębiorstwa w Polsce



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

W przeciągu ostatnich kilku lat można było zaobserwować istotny wzrost wykorzystywania przez przedsiębiorców podpisu elektronicznego. Źródłem tego stanu rzeczy można upatrywać w stworzeniu przez administrację publiczną możliwości elektronicznej wymiany dokumentów z urzędami, przy jednoczesnym narzuceniu przez administrację obowiązku korzystania w tych kontaktach z podpisu elektronicznego. Dzięki podpisowi elektronicznemu możliwe jest rozliczanie się z fiskusem drogą elektroniczną, składanie i przysyłanie drogą elektroniczną wniosków, załączników i dokumentów do sądów rejestrowych lub Centralnej Informacji KRS, zgłaszanie drogą elektroniczną zbiorów danych osobowych oraz ich aktualizacji do GIODO, składanie ofert w elektronicznym systemie zamówień publicznych, jak również składanie dokumentów ubezpieczeniowych do ZUS.

Jak już zostało to wyżej zasygnalizowane, o ile przedsiębiorcy w Polsce równie powszechnie, co ich odpowiednicy z innych krajów UE korzystają z podstawowych narzędzi ICT, o tyle rzadziej korzystają z narzędzi bardziej zaawansowanych. Firmy w Polsce wypadają na poziomie średniej UE w kontekście korzystania z Intranetu. Natomiast w 2009 r. z Extranetu korzystało 10% polskich firm, przy średniej europejskiej wynoszącej 18%. W przypadku automatycznej wymiany danych firmy w Polsce plasują się blisko średniego poziomu europejskiego – w 2009 r. z rozwiązań takich korzystało 36% polskich firm, przy średniej unijnej sięgającej 40%. W wykorzystaniu tego narzędzia nad resztą Europy silnie górują firmy z Niderlandów, spośród których aż 77% korzystało z automatycznej wymiany danych w 2009 r.¹⁰⁰

Bezpieczeństwo ICT

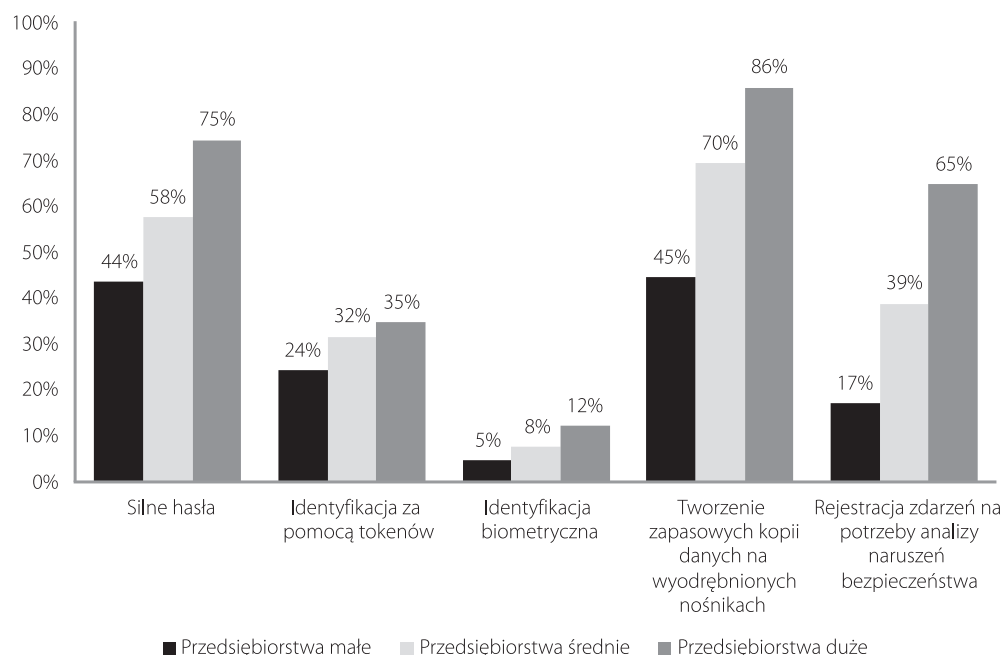
Wielu przedsiębiorców nie decyduje się na podejmowanie działań mających zabezpieczyć ich systemy informatyczne przed naruszeniami lub awariami. Podstawowe środki, takie jak zabezpieczanie swoich systemów silnymi hasłami lub tworzenie zapasowych kopii danych na wyodrębnionych nośnikach stosuje około połowa przedsiębiorców (nieco ponad 40% przedsiębiorców małych i około 60% średnich stosuje tego rodzaju zabezpieczenia). Znacznie mniej popularne są bardziej zaawansowane narzędzia zabezpieczające systemy przedsiębiorstw, takie jak identyfikacja i autoryzacja użytkowników za pomocą tokenów generujących jednorazowe kody, czy stosowanie rejestrów zdarzeń na potrzeby analizy naruszeń bezpieczeństwa – rozwiązania te stosuje około 20% przedsiębiorców małych i około 35% przedsiębiorców średnich. Popularność zdobywa identyfikacja i autoryzacja biometryczna, stosowana przez blisko 10% przedsiębiorców z sektora MSP.

10,6% przedsiębiorców posiada formalnie zdefiniowaną politykę bezpieczeństwa ICT¹⁰¹, przy czym przedsiębiorstwa małe i średnie odbiegają pod tym względem od poziomu przedsiębiorstw dużych. Wśród przedsiębiorstw małych zdefiniowaną politykę bezpieczeństwa ICT ma 7,7% firm, a wśród przedsiębiorstw średnich – 17,5%. Dla porównania, współczynnik ten wśród przedsiębiorstw dużych wynosi 38,4%.

¹⁰⁰ Źródło: Eurostat.

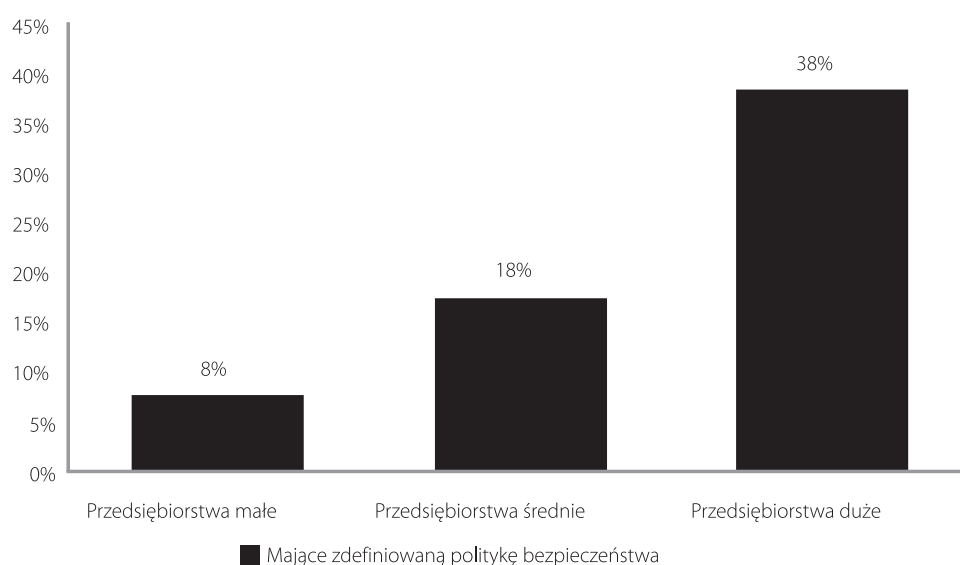
¹⁰¹ Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

Wykres 11. Wykorzystanie zabezpieczeń przez przedsiębiorców w Polsce



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

Wykres 12. Polityka bezpieczeństwa w przedsiębiorstwach w Polsce



Źródło: Wykorzystanie technologii ICT w przedsiębiorstwach w 2010 r., GUS 2011.

Przedsiębiorcy z sektora MSP niedostatecznie zabezpieczają się przed zniszczeniem lub uszkodzeniem danych w wyniku ataku lub innego nieprzewidzianego zdarzenia, słabo zabezpieczają się również przed typowymi rodzajami zagrożeń internetowych, typu phishing¹⁰², pharming¹⁰³, czy wyciek informacji poufnych. Część przedsiębiorców z sektora MSP decyduje się na edukowanie swoich pracowników pod kątem bezpieczeństwa ICT – 5,7% firm małych oraz 11,7% firm średnich prowadzi obowiązkowe szkolenia dla pracowników w tym zakresie, 6,3% małych i 15,2% średnich przedsiębiorstw decyduje się na zamieszczanie odpowiednich informacji i zastrzeżeń w umowach z pracownikami. Dobrowolne szkolenia lub ogólnodostępne informacje dla pracowników zapewnia 8,8% firm małych oraz 18% firm średnich.

¹⁰² Wyludzanie poufnych informacji (w szczególności haseł, numerów kart kredytowych itp.) np. poprzez podszywanie się w e-mailu pod administratora serwisu.

¹⁰³ Wyludzanie poufnych informacji za pomocą oszukańczych stron internetowych.

Podsumowanie

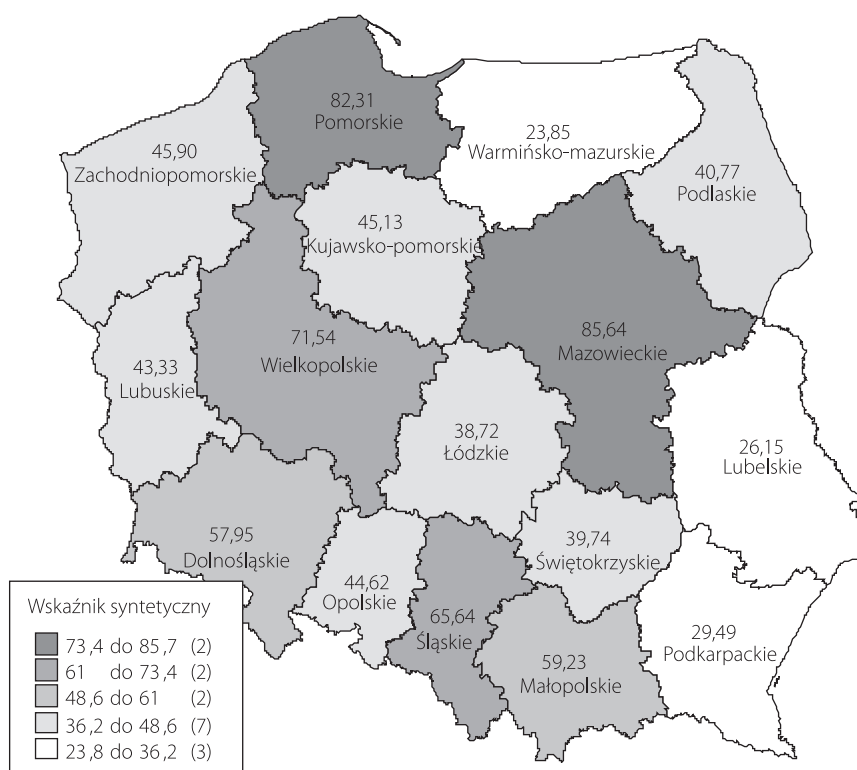
Z powyższego obrazu można wyciągnąć szereg wniosków. W pierwszej kolejności, w kontekście rozwoju społeczeństwa informacyjnego niezbędne jest zapewnienie pełnego dostępu do szybkiego i bardzo szybkiego Internetu. Jest to ważne, w szczególności, dla sprawnego funkcjonowania obrotu elektronicznego i pełnego wykorzystania technologii ICT przez przedsiębiorstwa w Polsce. Działania te powinny wykraczać poza zwykłe zapewnienie dostępu do Internetu szerokopasmowego: niezbędne jest zapewnienie przedsiębiorcom i obywatelom dostępu do łączów bardzo szybkich, które pozwalają na pełne korzystanie z nowo powstających nowoczesnych usług. Równie istotne jest zapewnienie wysokiego poziomu edukacji cyfrowej wśród społeczeństwa oraz stymulowanie szkolenia pracowników o wysokich kwalifikacjach z zakresu nauk ścisłych i technicznych. Niezbędne wydaje się również budowanie świadomości wśród przedsiębiorców w Polsce w zakresie potrzeby i przydatności technologii ICT w działalności przedsiębiorstw, w szczególności poprzez pokazywanie korzyści, jakie wynikają z korzystania z tych technologii. Równie istotne są wreszcie procesy dążące do pełnej informatyzacji administracji publicznej, które, jak pokazują przykłady już w Polsce wprowadzone, dodatkowo stymulują zapotrzebowanie na rozwój technologiczny przedsiębiorców.

Rozdział. 7. Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny

Wskaźnik syntetyczny rozwoju przedsiębiorczości w regionach sporządzono na podstawie miejsca zajmowanego przez dany region w 26 podrankingach województw, które obrazują kształtowanie się w 2009 roku zmiennych dotyczących rozwoju przedsiębiorczości.¹⁰⁴

Pozycję lidera rankingu w 2009 r., zajmując pierwsze miejsce w 12 kategoriach, utrzymało województwo mazowieckie. W stosunku do 2008 roku, wskaźnik dla tego regionu utrzymał się na podobnym poziomie. Drugie miejsce w rankingu, przodując w 6 podrankingach, zajęło województwo pomorskie, na miejscu trzecim znalazło się województwo wielkopolskie. Te dwa regiony odnotowały zmianę wartości wskaźnika o 10 p.p. względem roku ubiegłego. Następne pozycje zajęły województwa: śląskie i małopolskie, także z wynikami wyższymi niż w 2008 roku. Niższe pozycje, podobnie jak w latach ubiegłych, zajęły województwa warmińsko-mazurskie i lubelskie. Jednak warto zauważyć, że w regionie lubelskim w 2009 roku zrealizowano 26% szans na „bycie liderem”, podczas gdy w 2008 tylko 19,5%.

Mapa 1. Poziom przedsiębiorczości w regionach – wskaźnik syntetyczny



Źródło: Obliczenia własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych w 2009 roku, GUS (2011) Warszawa.

¹⁰⁴ Rankingi sporządzono na podstawie następujących wskaźników:

- Liczba przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (dla przedsiębiorstw mikro, małych i średnich);
- Liczba pracujących na aktywny podmiot w firmach mikro, małych i średnich;
- Pracujący w przedsiębiorstwach aktywnych (mikro, małych i średnich) na 1000 mieszkańców;
- Przychody na aktywne przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie;
- Przychody na pracującego w aktywnej firmie mikro, małej, średniej;
- Udział kosztów w przychodach w aktywnych przedsiębiorstwach mikro, małych i średnich;
- Przeciętne wynagrodzenie w przedsiębiorstwach aktywnych, małych i średnich;
- Nakłady inwestycyjne na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo aktywne;
- Nakłady inwestycyjne na pracującego w aktywnym przedsiębiorstwie mikro, małym i średnim.

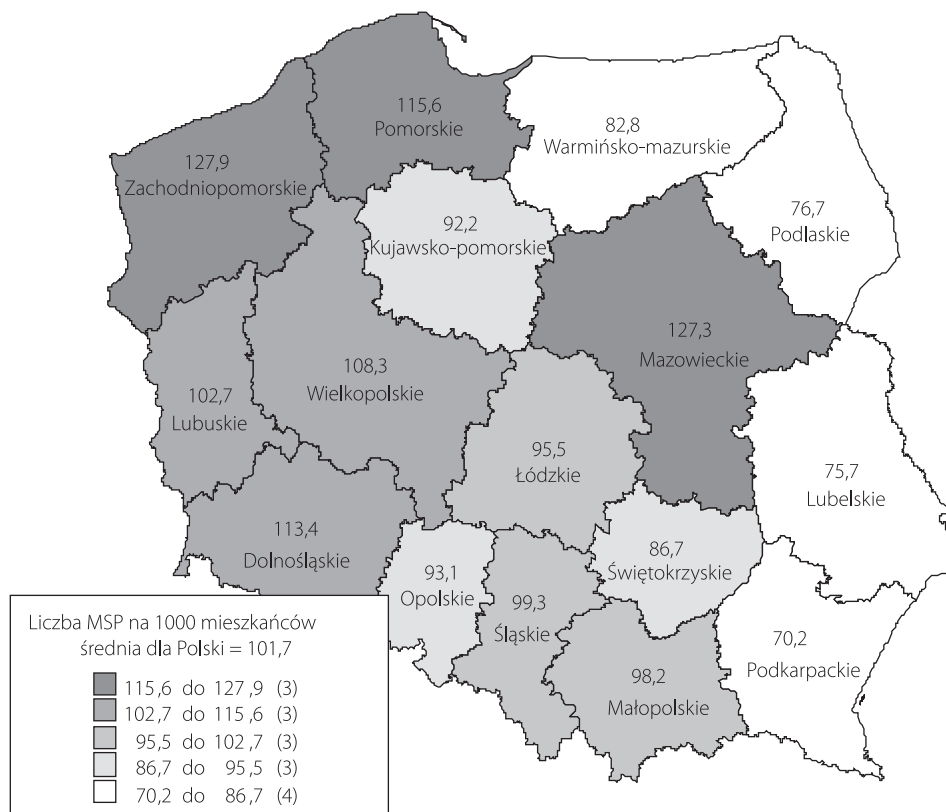
Pod względem dynamiki zmian i pozycji w rankingu poszczególnych województw, należy zauważyć, że na przestrzeni ostatnich lat nie odnotowano znaczących zmian. Mazowsze od kilku lat jest wyraźnym liderem rankingu, ale także Pomorze i Wielkopolska również utrzymują swoje wysokie pozycje – drugie i trzecie miejsce. Podobnie wygląda sytuacja na najniższych pozycjach w rankingu, na których od wielu lat znajdują się nieco słabiej zurbanizowane województwa lubelskie i warmińsko-mazurskie.

Porównanie województw pod względem najważniejszych wskaźników przedsiębiorczości

Liczba MSP na 1000 mieszkańców, w tym przedsiębiorstw aktywnych

Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON na 1000 mieszkańców obrazuje poziom przedsiębiorczości w sposób dostosowany do wielkości województwa i dzięki temu umożliwia porównania międzyregionalne. Jak wynika z mapy 2, w 2009 roku na pozycję lidera wysunęło się województwo zachodniopomorskie, nieznacznie wyprzedzając województwo mazowieckie (odpowiednio 127,9 i 127,3 przedsiębiorstwa na 1000 mieszkańców). Powyżej średniej dla kraju znajdowały się także województwa: pomorskie, dolnośląskie, wielkopolskie i lubuskie. Największy wzrost zanotowało województwo małopolskie i pomorskie (średnio 4 MSP więcej na 1000 mieszkańców). Podobnie jak w latach ubiegłych regiony z najniższymi wynikami położone są na obszarze Polski wschodniej, jednak należy zaznaczyć, że ich wyniki uległy poprawie w stosunku do 2008 roku.

Mapa 2. Liczba zarejestrowanych MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2009 roku – ujęcie regionalne



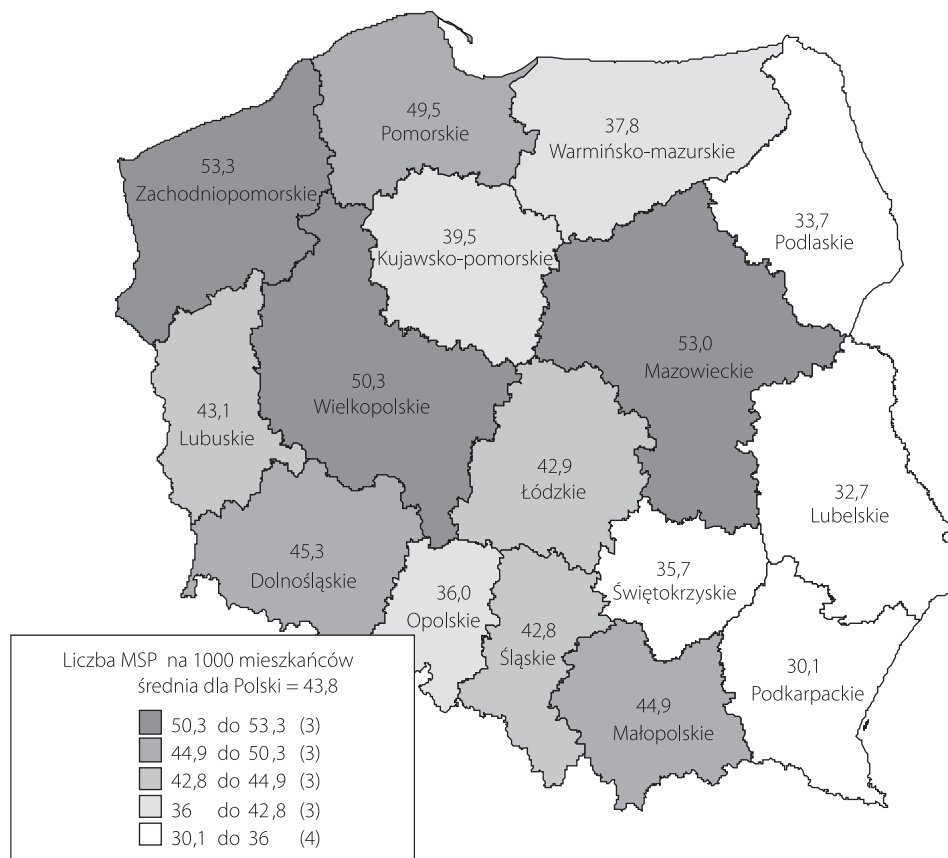
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, przygotowane na potrzeby niniejszej publikacji.

Analizując liczbę przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (mapa 7.3) również najlepiej wypada województwo zachodniopomorskie, a zaraz za nim mazowieckie. Powyżej średniej dla kraju plasują się województwa: wielkopolskie, pomorskie, śląskie i małopolskie. Podobnie jak w przypadku ogólnej liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, tak i tutaj najniższe wartości osiągnęły wschodnie województwa.

Pomimo dużej rozbieżności między wartościami tych dwóch wskaźników (przedsiębiorstwa aktywne stanowią około 50% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw), stosunek między nimi jest stały. Pozwala to na stwierdzenia, że problem aktywności (a właściwie nieaktywności) przedsiębiorstw w całej Polsce jest podobny i nie różnicuje się w sposób znaczący pomiędzy regionami.

Jeśli chodzi o najbardziej „zaludnione” jeśli chodzi o przedsiębiorców z sektora MSP województwa, tutaj w czołówce rankingu znajdują się: zachodniopomorskie, mazowieckie i wielkopolskie. Najmniej małych i średnich firm na 1000 mieszkańców jest w województwach Polski wschodniej oraz w świętokrzyskim (mapa 3).

Mapa 3. Liczba MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2009 roku – ujęcie regionalne



Źródło: Obliczenia własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych w 2009 roku, GUS (2011) Warszawa.

MSP nowo powstałe i zlikwidowane na 1000 mieszkańców

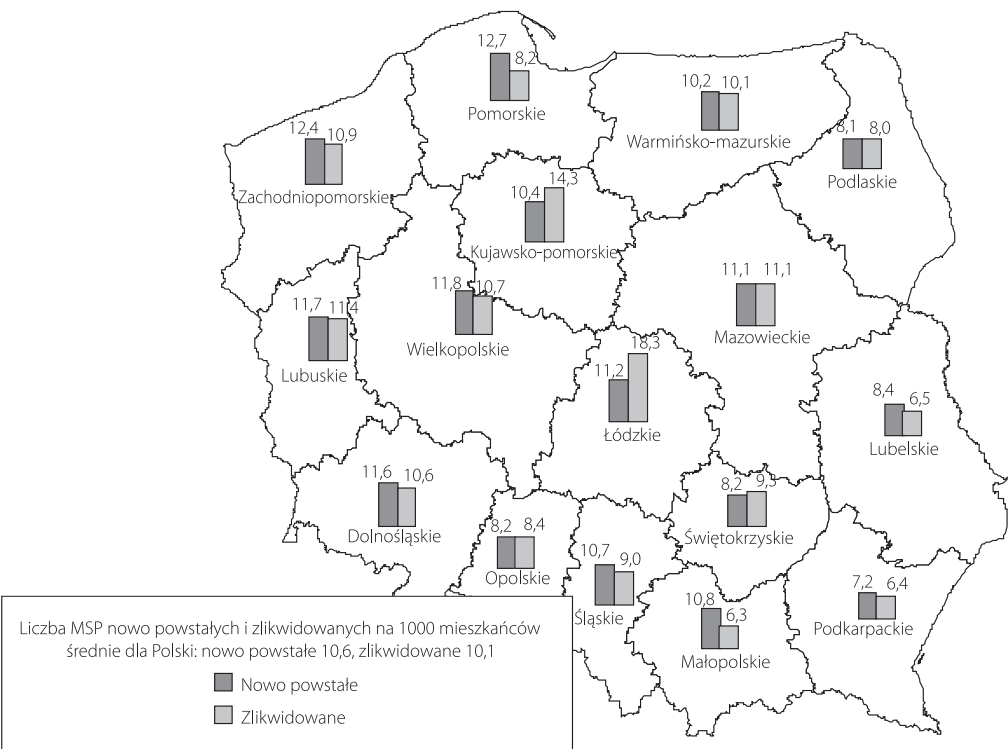
W 2009 roku najwięcej przedsiębiorstw z sektora MSP na 1000 mieszkańców powstało, tak jak w latach ubiegłych, w województwach pomorskim i zachodniopomorskim. Jednak na Pomorzu zlikwidowano mniejszą liczbę przedsiębiorstw, więc tu bilans wypada korzystniej niż w sąsiednim regionie.

Województwa Polski wschodniej wypadają słabo w kwestii nowo powstałych przedsiębiorstw, jednak dużo lepiej niż w przypadku liczby zlikwidowanych podmiotów (osiągają wartości poniżej średniej, co oznacza, że wskaźnik jest pozytywny – im mniej zlikwidowanych firm tym lepiej).

Analizując bilans firm nowo powstałych i zlikwidowanych w 2009 roku, należy stwierdzić, że najlepiej wypadły województwa pomorskie i małopolskie, gdzie liczba nowych podmiotów przewyższyła liczbę zlikwidowanych o 4,5 na 1000 mieszkańców. Na drugim końcu tej klasyfikacji znalazło się województwo łódzkie, gdzie liczba zlikwidowanych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców jest o 8 większa od liczby nowo powstałych (mapa 4).

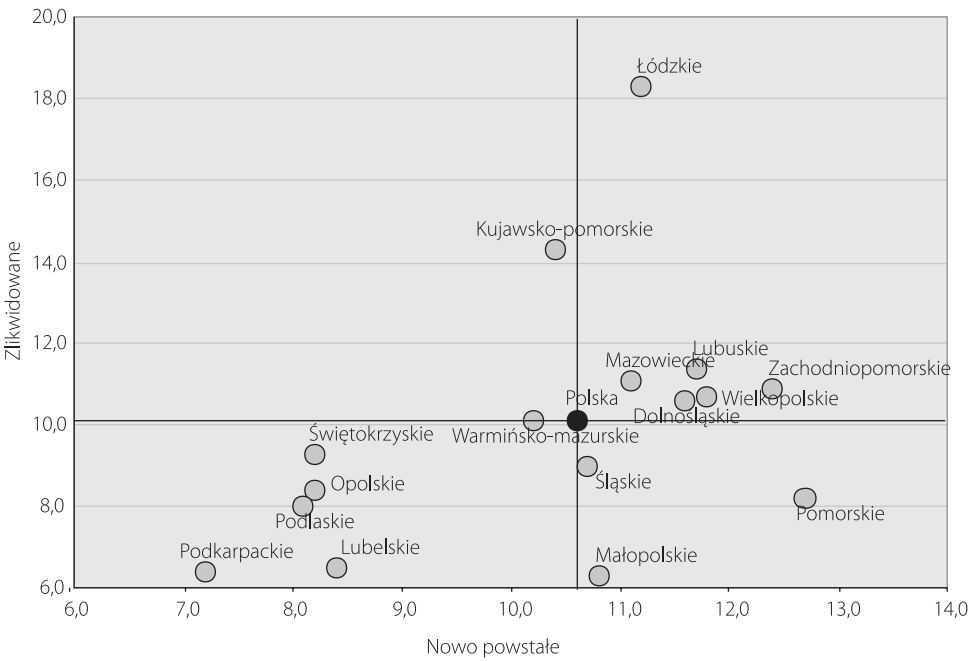
Na wykresie 1 zestawiono liczbę MSP zlikwidowanych i nowo powstałych na 1000 mieszkańców. W województwach, gdzie zakładano dużo przedsiębiorstw, jednocześnie dużo zlikwidowano. Linia pionowa i pozioma oznaczają poziomy średnie dla kraju. Na uwagę zasługują województwa, w których z jednej strony powstało więcej nowych firm na 1000 mieszkańców niż miało to miejsce przeciętnie w kraju, a z drugiej – zlikwidowano mniej niż średnio w kraju. Taka sytuacja wystąpiła w województwach śląskim, małopolskim i pomorskim. Jedynie w regionie kujawsko-pomorskim sytuacja kształtowała się odmiennie, zlikwidowano tam więcej MSP niż średnio w Polsce (ponad 4%), natomiast założono ich nieznacznie mniej (0,2%). Region zlokalizowany w tej ćwiartce wykresu zagrożony jest spadkiem przedsiębiorczości.

Mapa 4. Liczba nowo powstałych i zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2009 roku – ujęcie regionalne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, przygotowane na potrzeby niniejszej publikacji.

Wykres 1. Liczba nowo powstałych i zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2009 roku – ujęcie regionalne

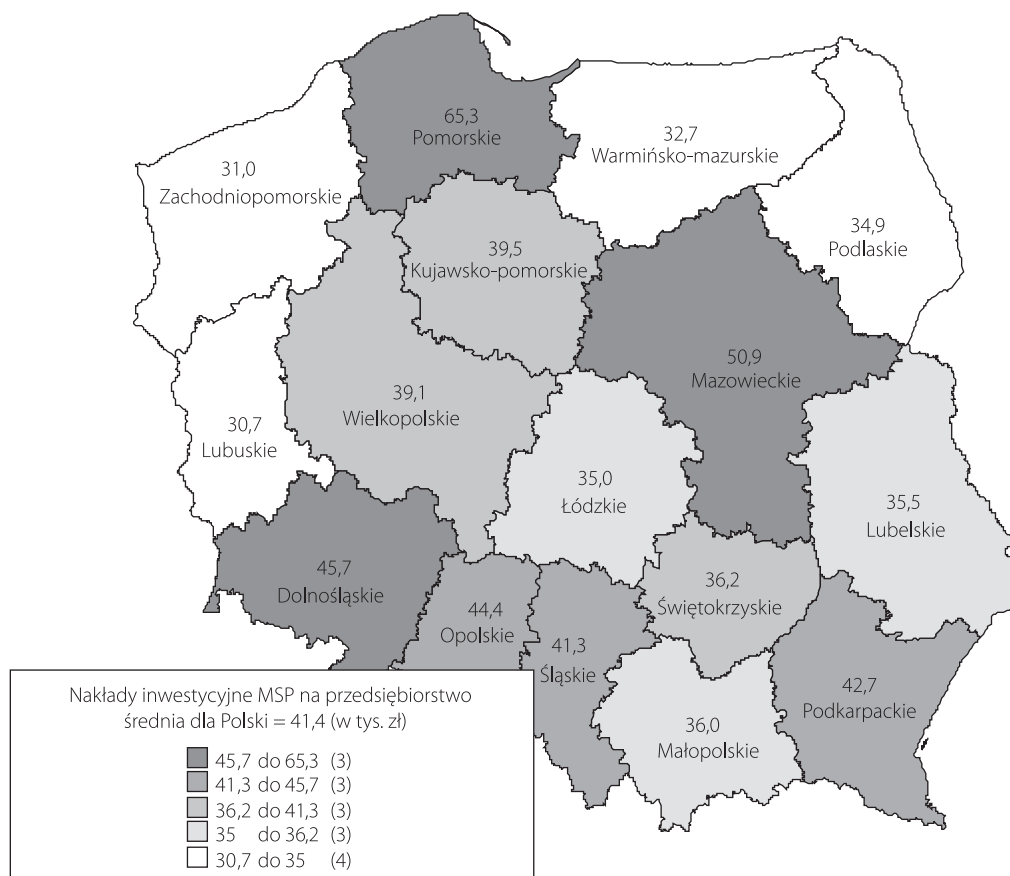


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, przygotowane na potrzeby niniejszej publikacji.

Nakłady inwestycyjne i źródła ich finansowania

Najwyższe nakłady inwestycyjne poniosły MSP w województwie pomorskim, które tak jak to miało miejsce w kilku innych kategoriach, wyprzedziło region mazowiecki. Nakłady lidera wzrosły w stosunku do roku 2008 o prawie 20 tysięcy PLN, co daje wyraźny wzrost o ponad 40%.

Mapa 5. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z sektora MSP na przedsiębiorstwo w 2009 roku – ujęcie regionalne

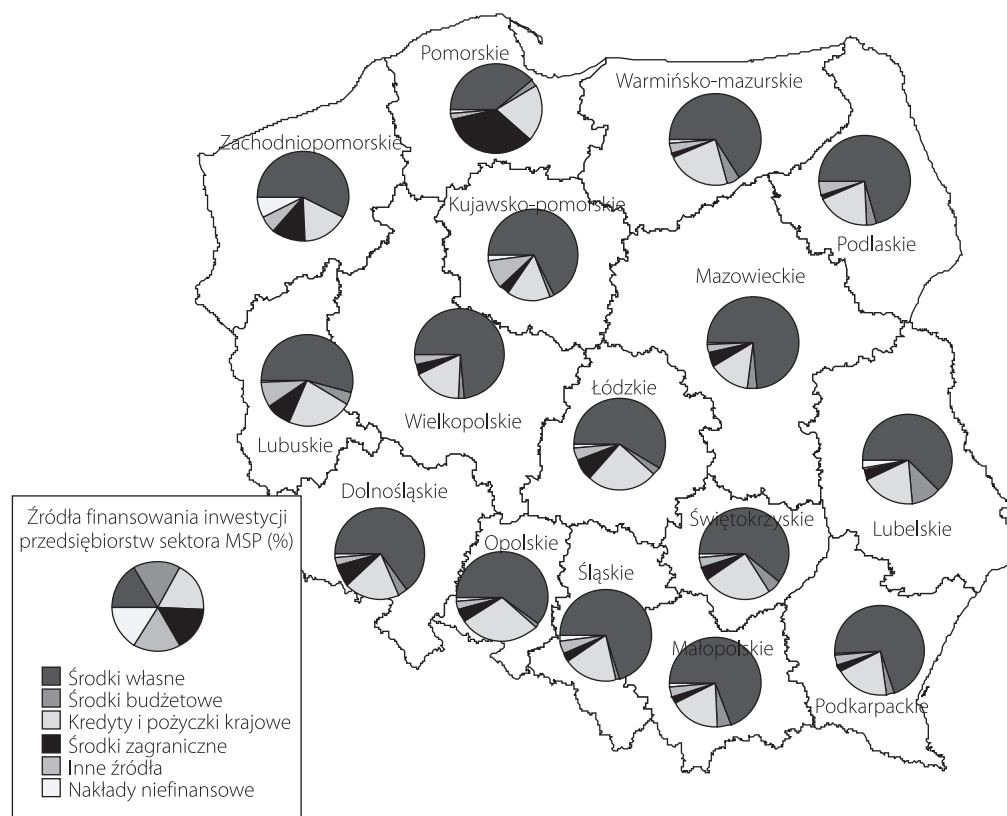


Źródło: Obliczenia własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych w 2009 roku, GUS (2011) Warszawa.

Warto zauważyć, że w przypadku tego wskaźnika, swój wynik znacząco poprawiła wschodnia część Polski, a przede wszystkim Podkarpacie, gdzie wartość wskaźnika przekroczyła średnią krajową. Natomiast w województwie lubuskim nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo spadły o ponad 10 tysięcy PLN, przez co region ten zajął ostatnią pozycję wśród wszystkich obszarów kraju (mapa 5).

Głównym źródłem finansowania inwestycji we wszystkich regionach były środki własne, a kolejne pod względem wielkości finansowania źródła, dla wszystkich województw z wyjątkiem pomorskiego, to kredyty i pożyczki krajowe. Środki zagraniczne nadal nie są popularne wśród firm z sektora MSP. Wyjątek stanowią wyżej wspomniani przedsiębiorcy z regionu pomorskiego, gdzie ten sposób finansowania inwestycji zajmuje drugie miejsce z wynikiem bardzo przybliżonym do wkładu własnego; a także podmioty z lubuskiego i mazowieckiego. Środki budżetowe także nie są często wykorzystywane przez przedsiębiorców, jednak gdy ma to miejsce, dzieje się tak głównie we wschodniej Polsce (lubelskie, świętokrzyskie, podlaskie). Tylko w województwie zachodniopomorskim, nakłady niefinansowe odegrały warty zauważenia rolę (8%), podczas gdy w pozostałych obszarach kraju ich udział w finansowaniu nie przekracza 2% (mapa 6).

Mapa 6. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw sektora MSP w 2009 roku – ujęcie regionalne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, przygotowane na potrzeby niniejszej publikacji.

Z przedstawionych w tej części raportu informacji wynika, że na tle kraju pod względem rozwoju sektora MSP zdecydowanie i niezmiennie wyróżnia się województwo mazowieckie. Osiągnęło najwyższą wartość wskaźnika syntetycznego, a także jest liderem w wielu przedstawionych rankingach. Coraz lepiej kształtuje się sytuacja sektora MSP w województwie pomorskim, którego wyniki dotyczące rozwoju przedsiębiorczości zbliżają się do tych osiąganych przez Mazowsze. Najlepsze rezultaty w większości wyżej wymienionych wskaźników zanotowały ponownie województwa wschodniej Polski i opolskie, choć na tle tej grupy pozytywnie wypadło podlaskie ze względu na niezły wskaźnik syntetyczny, jak również województwo podkarpackie ze względu na rosnące nakłady inwestycyjne.

Rozdział 8. Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw (dostępne w wersji elektronicznej)

W rozdziale przedstawiona została charakterystyka stanu sektora małych i średnich przedsiębiorstw w formie profili regionalnych dla każdego województwa w Polsce. Zakres tematyczny każdego regionalnego opracowania obejmuje strukturę podmiotową przedsiębiorstw, inwestycje i efektywność sektora MSP, wymianę handlową oraz informacje na temat działalności przedsiębiorstw aktywnych. Dane dotyczące struktury podmiotowej, inwestycji oraz wymiany handlowej dotyczą wszystkich zarejestrowanych w REGON przedsiębiorstw¹⁰⁵. Dane na temat przedsiębiorstw aktywnych odnoszą się do podmiotów, które w 2009 r. prowadziły działalność gospodarczą (informacje na ten temat pozyskuje Główny Urząd Statystyczny (GUS) w oparciu o sprawozdania przedsiębiorstw: F-02, gdzie respondent określa stan własnej aktywności prawnej i ekonomicznej¹⁰⁶, SP – roczna ankieta przedsiębiorstw, SP-03 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

Chcąc pokazać pełny obraz sytuacji i kondycji sektora MSP oraz stworzyć możliwość porównań, tam gdzie to było zasadne, dane zostały zaprezentowane również dla przedsiębiorstw dużych. Z kolei w przypadku niektórych danych nie było możliwe pokazanie pełnego obrazu sytuacji dla wszystkich wielkościowo grup przedsiębiorstw. Zwracamy uwagę czytelników na tabelę 5 dotyczącą źródeł finansowania, w której zaprezentowane dane nie obejmują mikroprzedsiębiorstw. Wiąże się to z faktem, iż powyższe informacje GUS pozyskuje na podstawie formularzy F-01 i F-02, które nie dotyczą mikroprzedsiębiorstw.

W profilach przedstawione zostały najbardziej aktualne, dostępne dane, dlatego część informacji pochodzi z roku 2009 r., a w niektórych przypadkach, co jest wyraźnie zaznaczone w tekście, również za rok 2010, na co również chcielibyśmy zwrócić uwagę czytelnika. W opisie profili regionalnych symbole sekcji są podane zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności 2007.

¹⁰⁵ Dane dla podmiotów zatrudniających powyżej 9 osób są opracowane na podstawie sprawozdawczości, natomiast dla podmiotów, w których liczba zatrudnionych nie przekracza 9 osób, dane są ustalane szacunkowo.

¹⁰⁶ Formularz F-02 *Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 grudnia danego roku*. Stan aktywności prawnej i ekonomicznej jest weryfikowany za pomocą pyt. 5, gdzie podmiot uznający się za aktywny ma możliwość wyboru odpowiedzi spośród czterech opcji („prowadzący działalność”, „w budowie, organizujący się”, „w stanie likwidacji”, „w stanie upadłości”).

Część II

Przedsiębiorstwa
w początkowej fazie rozwoju:
nowo powstałe firmy i pierwsze lata
działalności gospodarczej

Rozdział 9. Nowe firmy na rynku: uwarunkowania i perspektywy rozwoju

Nowo powstałe przedsiębiorstwa odgrywają ogromną rolę w rozwoju gospodarki, wpływają na konkurencyjność i wzrost innowacyjności, kreują nowe miejsca pracy. Większość z nich to firmy mikro i małe (zatrudniające do 49 osób). Rozpoczynając i prowadząc działalność napotykają na problemy, część przedsiębiorców nie jest w stanie ich pokonać i zaprzestaje prowadzenia własnej firmy (według ostatnich danych GUS po pierwszym roku prowadzenia własnego biznesu na rynku pozostaje 77% przedsiębiorstw¹⁰⁷). Mimo tych trudności co roku zakładane są nowe firmy, szukające nisz rynkowych, nowych możliwości. Wiele z nich rozwija się poszerzając swój obszar działalności, poszerzając ofertę o usługi lub produkty dopasowane do potrzeb coraz bardziej wymagających klientów. Rozwojowi nowych firm w Polsce sprzyja członkostwo w Unii Europejskiej, której polityka jest nakierowana na wsparcie rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza tych najmniejszych.

9.1. Perspektywy działania nowo powstałych firm

Istotnych danych o nowo powstających firmach dostarcza przeprowadzane od 2002 roku cykliczne badanie panelowe GUS „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw”. Obejmuje ono podmioty dominujące w grupie nowych firm – mikro i małe przedsiębiorstwa, które obserwowane są przez okres 5 lat od momentu ich rejestracji¹⁰⁸. Uzyskane wyniki pozwalają scharakteryzować przedsiębiorców dopiero co rozpoczynających działalność (w tym przypadku podmioty powstałe w 2009 roku), jak też i sytuację firm funkcjonujących na rynku dłużej.

Przedsiębiorstwa powstałe w 2009 roku

Według rejestru REGON w 2009 roku zarejestrowanych zostało 275,3 tys. przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 49 osób (94,4% z nich to osoby fizyczne, 5,6% – osoby prawne). To o 6,9% mniej niż w poprzednim roku, na co wpływ miało pogorszenie koniunktury gospodarczej. Spadek liczby rejestrowanych przedsiębiorstw jest najbardziej zauważalny w grupie firm niezatrudniających pracowników najemnych, czyli wśród samozatrudnionych – 21,1% (grupa ta stanowi 84% zarejestrowanych przedsiębiorstw). Znacznie mniejszy spadek nowo rejestrowanych przedsiębiorstw miał miejsce w przypadku podmiotów deklarujących zatrudnienie pracowników najemnych (16% zarejestrowanych w 2009 roku firm) – spadek ten wynosi 3%. W przypadku firm osób prawnych i fizycznych spadek liczby rejestracji to odpowiednio 7,5% i 6,4% w porównaniu z 2008 rokiem.

Cechą charakterystyczną nowo rejestrowanych małych przedsiębiorstw, potwierdzaną w kolejnych latach badania, jest to, że zdecydowana większość to jednostki nowe, dopiero co założone, a nie przekształcone z już istniejących podmiotów – w 2009 r. podmioty tego typu stanowiły 97,1% nowo zarejestrowanych przedsiębiorstw w Polsce.

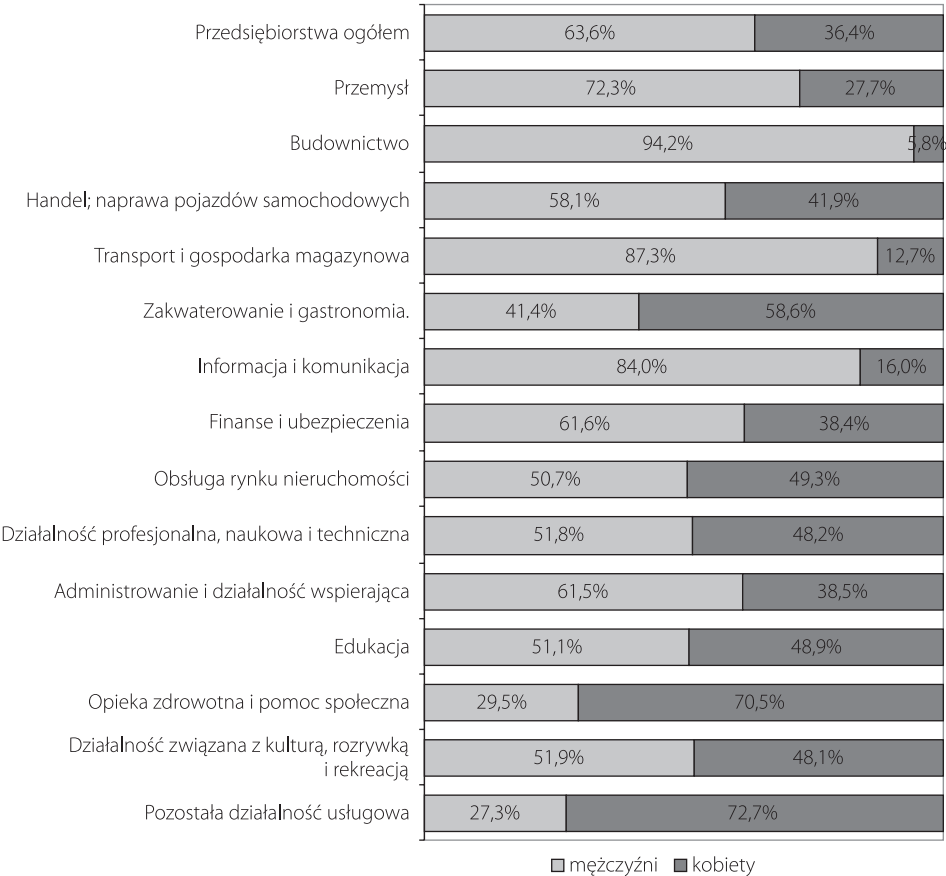
Co drugie (50,2%) nowo powstałe przedsiębiorstwo w 2009 r. zostało zarejestrowane przez osoby, dla których jest to pierwsze miejsce pracy lub które wcześniej były bezrobotne. Pozostali byli wcześniej pracownikami umysłowymi (27%), pracownikami fizycznymi (8,7%), kierowali firmą (7,8%) lub pracownikami technicznymi (6,2%).

Powstałe w 2009 roku przedsiębiorstwa są w zdecydowanej większości prowadzone przez mężczyzn (63,6%). Kobiety-przedsiębiorcy to 36,4% nowo powstałych przedsiębiorstw, przy czym udział nowych firm tworzonych przez kobiety w 2009 roku zmniejszył się o 1 p.p. w porównaniu do 2008 roku. Kobiety najczęściej rejestrują działalność w następujących branżach: pozostała działalność usługowa, opieka zdrowotna i pomoc społeczna oraz zakwaterowanie i gastronomia, mężczyźni zaś w budownictwie, transporcie, informacji i komunikacji oraz przemyśle.

¹⁰⁷ Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005-2009, GUS 2011.

¹⁰⁸ Prezentowane w tej części dane pochodzą z raportu „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005 – 2009”, GUS, 2011. Badanie obejmuje przedsiębiorstwa powstałe w kolejnych latach 2005 – 2009. Dla firm powstałych w 2005 roku było to ostatnie badanie – po 5 latach prowadzenia działalności przedsiębiorstwa są uznawane za aktywne i nie podlegają obserwacjom w kolejnych latach. Badanie jest przeprowadzane na reprezentatywnej próbie 3000 podmiotów obejmującej mikro i małe przedsiębiorstwa (o liczbie pracujących do 49 osób).

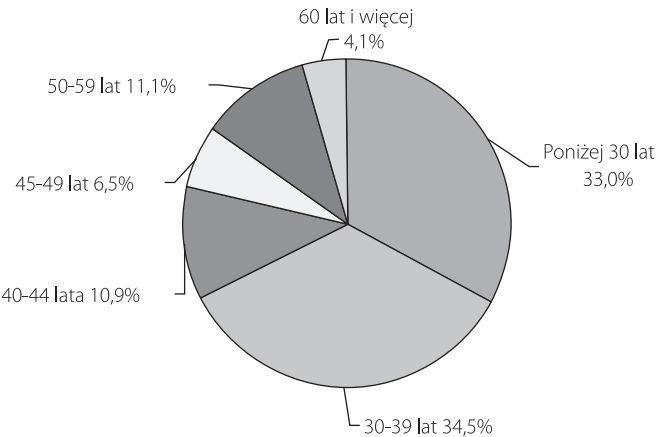
Wykres 1. Struktura przedsiębiorstw powstałych w 2009 r. i aktywnych w roku 2010 według płci właściciela oraz rodzaju działalności



Źródło: „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005 - 2009”, GUS 2011.

Biorąc pod uwagę wiek, podobnie jak w roku poprzednim, większość nowych firm (67,5%) jest rejestrowana przez osoby w wieku do 39 lat, w tym 33% przez osoby w wieku do 30 lat. Ta właśnie grupa dominuje w tworzeniu podmiotów w dziedzinie informacja i komunikacja (70,9%), zaś osoby w wieku 30-39 lat zarejestrowały najwięcej firm w branży działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, a więc w obszarach niezwykle istotnych dla innowacyjności gospodarki. Osoby powyżej 50 roku życia najczęściej rejestrują działalność gospodarczą w takich dziedzinach jak zakwaterowanie i gastronomia, obsługa rynku nieruchomości, handel i naprawa pojazdów samochodowych oraz budownictwo.

Wykres 2. Struktura przedsiębiorstw powstałych w 2009 r. i aktywnych w roku 2010 według wieku właściciela



Źródło: „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005 - 2009”, GUS 2011.

Osoby tworzące nowe firmy posiadają najczęściej wykształcenie średnie (40,1%) oraz pomaturalne lub wyższe (37,4%). Rzadziej jest to wykształcenie zasadnicze zawodowe (18,4%) lub podstawowe (4,1%).

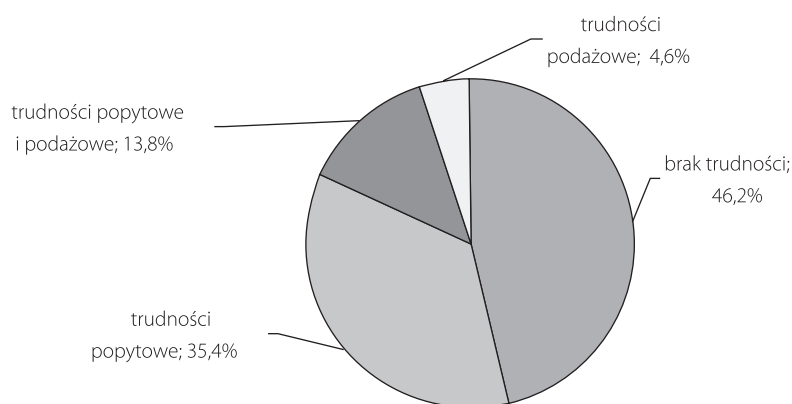
Podobnie, jak to pokazują wyniki wielu badań, w tym przeprowadzanych przez PARP, badanie GUS dowodzi, że działalność gospodarcza jest najczęściej finansowana ze środków własnych przedsiębiorców (76,5% firm zarejestrowanych w 2009 r.). Z kredytu bankowego korzystało 3,9% nowych przedsiębiorstw, zaś w przypadku 2,2% firm działalność finansowały pożyczki od rodziny lub znajomych. Pozostałe firmy korzystały z innych źródeł finansowania, w tym środków pomocowych i subwencji publicznych. Spośród zarejestrowanych w roku 2009 mikro i małych przedsiębiorstw w roku 2010 na rynku pozostało 77%. Najwyższe wskaźniki przeżywalności dotyczą takich rodzajów działalności jak: opieka zdrowotna i pomoc społeczna (87,5%), pozostała działalność usługowa (84,9%), informacja i komunikacja (84,7%), działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (83,7%), budownictwo (82,5%), obsługa rynku nieruchomości (80,2%) i edukacja (78,3%). W przypadku działalności przemysłowej wartość wskaźnika była niższa niż średnia (71,7%), najniższa była zaś w branży zakwaterowanie i gastronomia.

W mikro i małych firmach zarejestrowanych w 2009 roku i aktywnych w 2010 roku pracowało 454,3 tys. osób (przeciętna liczba pracujących na jedno przedsiębiorstwo to 2,1 osoby). Ponad połowa z nich (55,9%) pracowała w handlu i naprawie pojazdów samochodowych (29,1%), budownictwie (17,0%) i w przemyśle (9,8%). 51,2% firm deklarowało prowadzenie działalności na rynku lokalnym, 16,7% – na rynku regionalnym, 26,5% – na krajowym, a tylko 5,5% – na międzynarodowym, przy czym na rynku krajowym najczęściej aktywne były firmy związane z działalnością profesjonalną, naukową i techniczną, zaś na międzynarodowym przedsiębiorstwa zajmujące się transportem i gospodarką magazynową oraz informacją i komunikacją.

Działalność inwestycyjną, finansowaną głównie ze środków własnych, w pierwszym roku funkcjonowania podjęła blisko jedna trzecia analizowanych podmiotów (31,6%), najczęściej były to firmy z branży: obsługa rynku nieruchomości (51,7%), działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (48,7%) oraz administrowanie i działalność wspierająca (48,0%). Po roku działalności zysk osiągnęło 77,9% nowo zarejestrowanych mikro i małych przedsiębiorstw, przy czym częściej dotyczy to osób fizycznych (79,1%) niż prawnych (56,5%). Do branż, w których najwięcej przedsiębiorstw (ponad 80% z nich) osiągało zyski w pierwszym roku funkcjonowania należą: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, edukacja, ochrona zdrowia, budownictwo oraz administracja i działalność wspierająca. Strata dotyczyła najczęściej obsługi rynku nieruchomości, finansów i ubezpieczeń oraz handlu i naprawy pojazdów samochodowych (około 30% podmiotów).

Badanie GUS obejmuje też kwestię trudności, na jakie napotykają przedsiębiorstwa przy prowadzeniu działalności. Prawie co drugi (46,2%) podmiot z grupy mikro i małych firm nie dostrzega żadnych barier prowadzenia działalności, przy czym warto dodać, że są to najczęściej przedsiębiorstwa z branży ochrona zdrowia (83,6%). Pozostałe podmioty mają kłopoty z popytem (35,4%, głównie firmy handlowe), podażą (4,6%, najczęściej firmy zajmujące się kulturą, rozrywką i rekreacją) lub jednocześnie i z popytem i podażą (13,8%, najczęściej w branży administracja i działalność wspierająca oraz przemyśle).

Wykres 3. Struktura przedsiębiorstw powstałych w 2009 r. i aktywnych w roku 2010 według typów napotykanych trudności



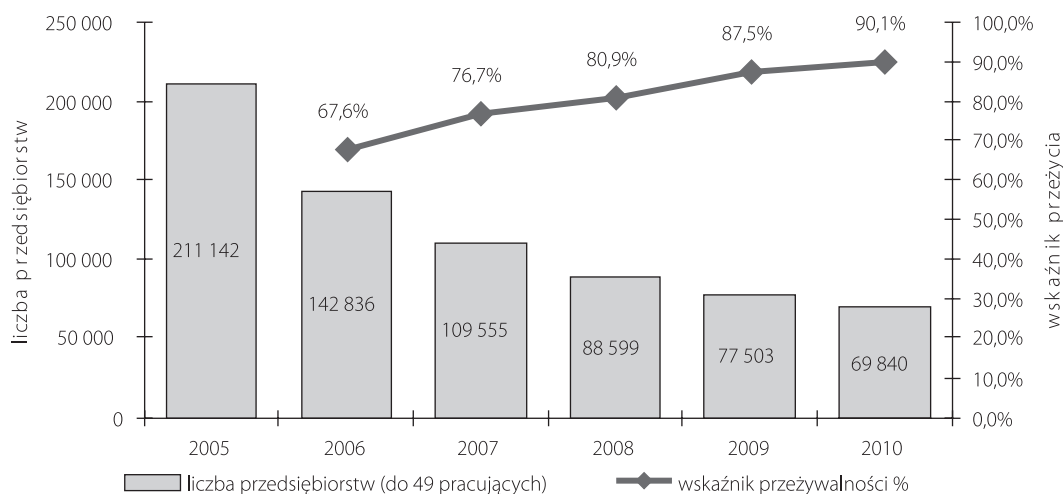
Źródło: „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005 - 2009”, GUS 2011.

Trudności popytowe to przede wszystkim zbyt duża konkurencja na rynku (77% firm wskazujących na barierę popytową), zbyt niskie ceny wyrobów i usług oferowanych przez konkurencję (57,6%), niedostateczna znajomość przedsiębiorstwa na rynku (45,5%) oraz niewystarczające środki klientów (43,9%). Bariery popytowe to najczęściej niedostateczne środki finansowe będące w dyspozycji nowych firm (73,2% przedsiębiorstw, których dotyczą trudności popytowe), problemy ze ściąganiem należności (29,0%) oraz niewystarczająca dostępność kredytów (25,6%).

Przedsiębiorstwa powstałe w 2005 roku i działające w roku 2010

W przypadku przedsiębiorstw, które powstały w 2005 roku wskaźnik przeżywalności w roku 2010 wynosił 33,1% (z 211,1 tys. firm zarejestrowanych w 2005 roku po 5 latach aktywnych było 69,8 tys.). Dla firm zarejestrowanych w roku 2005 najtrudniejszy był pierwszy rok działalności – do roku 2006 przeżyło 67,6% firm. W kolejnych latach wskaźniki przeżycia wzrosły i w roku 2010, w stosunku do roku 2009, przeżywalność wynosiła 90,1%.

Wykres 4. Przedsiębiorstwa powstałe w 2005 r. – wskaźnik przeżywalności w kolejnych latach



Źródło: „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005 - 2009”, GUS 2011.

Warto zauważyć, że przeżywalność jest związana z formą prawną przedsiębiorstwa oraz zatrudnieniem. W 2010 roku funkcjonowała ponad połowa osób prawnych (wskaźnik przeżywalności wyniósł 58,1%), podczas gdy w przypadku osób fizycznych aktywnych była to niecała jedna trzecia z nich (31,6%). Większą przeżywalnością charakteryzują się też przedsiębiorstwa zatrudniające pracowników najemnych (43,9% w porównaniu do 30,1% podmiotów, w których pracują właściciele oraz członkowie ich rodzin). Biorąc pod uwagę rodzaj działalności, największa przeżywalność w ciągu 5 lat dotyczy ochrony zdrowia (62,3%), następnie transportu (40,6%), najniższa zaś pośrednictwa finansowego (20,8%), budownictwa (29,2%), handlu (29,9%) oraz hoteli i restauracji (30,0%). Przeżywalność przedsiębiorstw wpłynęła na strukturę badanych firm. W roku 2010 w porównaniu z 2005 spadł udział osób fizycznych (z 94,4% w roku 2005 do 90,1% w 2010) oraz odsetek firm, w których pracowali właściciele i członkowie ich rodzin (z 77,7% do 53,1%). Zmniejszył się też udział przedsiębiorstw handlowych (z 36,6% do 32,4%), budowlanych (z 11,3% do 10,2%) oraz hoteli i restauracji (z 4,4% do 3,9%), wzrósł natomiast odsetek firm zajmujących się ochroną zdrowia (z 3,9% do 7,1%) oraz firm transportowych (z 6,7% do 7,8%)¹⁰⁹.

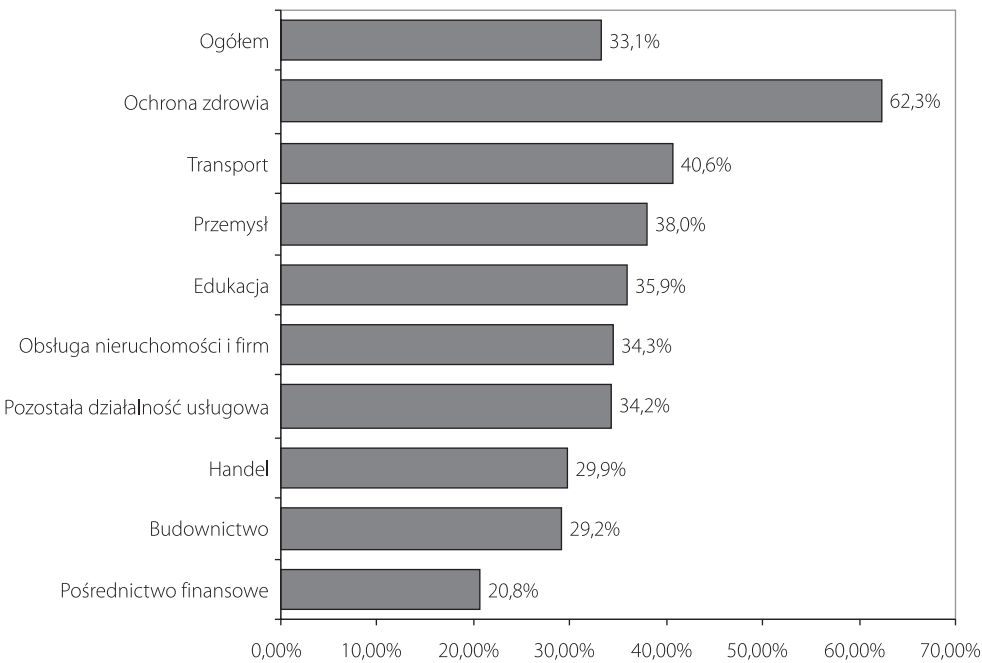
Gdy pod uwagę weźmiemy płeć właścicieli, to można zauważyć, że wskaźnik przeżywalności przedsiębiorstw utworzonych przez kobiety był niższy niż firm utworzonych przez mężczyzn (odpowiednio 43,0% i 50,6%)¹¹⁰. Niższa przeżywalność dotyczy też osób najstarszych (w grupie właścicieli powyżej 60 lat wskaźnik przeżywalności to 31,7%) oraz najmłodszych (w grupie przedsiębiorców do 30 roku życia – 41,6%). Na przeżywalność przedsiębiorstw ma też wpływ wykształcenie właścicieli – w roku 2010, w porównaniu do 2006 roku działało 53,9% firm prowadzonych przez osoby z wykształceniem wyższym lub pomaturalnym.

Warto zauważyć, że w przedsiębiorstwach zarejestrowanych w roku 2005, które przetrwały do 2010 roku zaobserwowano aż 42,6% wzrost liczby pracujących. Wzrosła tym samym średnia liczba pracujących na przedsiębiorstwo z 2,5 osoby w roku 2006 do 4,5 osoby – w 2010. Największy, bo ponad dwukrotny wzrost liczby pracujących dotyczy przedsiębiorstw osób prawnych. Wzrost pracujących nastąpił we wszystkich analizowanych obszarach działalności firm (największy w pozostałej działalności usługowej – o ponad 100%). Wyższa przeżywalność dotyczy też przedsiębiorstw, które w roku 2006 osiągnęły zysk (w roku 2010 przetrwało 50,0% z nich, w porównaniu do 44,2% firm, które w roku 2006 odnotowały stratę). 88,7% firm, które przeżyły do 2010 roku wypracowało zysk. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw działających w branżach ochrona zdrowia (95,6%), hotele i restauracje (94,2%). Prawie jedna trzecia (28,3%) takich przedsiębiorstw ponosiła wydatki inwestycyjne, zwłaszcza działających w przemyśle (39,2%) i budownictwie (38,4%). Co charakterystyczne, przeżywalność firm inwestujących w pierwszych latach działalności jest większa (w roku 2010 działało 60,3% przedsiębiorstw inwestujących w 2006 r., w porównaniu do 43,4% nieinwestujących). Jednocześnie dominującym źródłem finansowania inwestycji pozostały środki własne.

¹⁰⁹ Na te zmiany oprócz przeżywalności miała też wpływ zmiana rodzaju prowadzonej działalności, dotycząca części firm.

¹¹⁰ Porównanie roku 2010 z 2006 - dane dotyczące właścicieli są zbierane w pierwszym roku działalności.

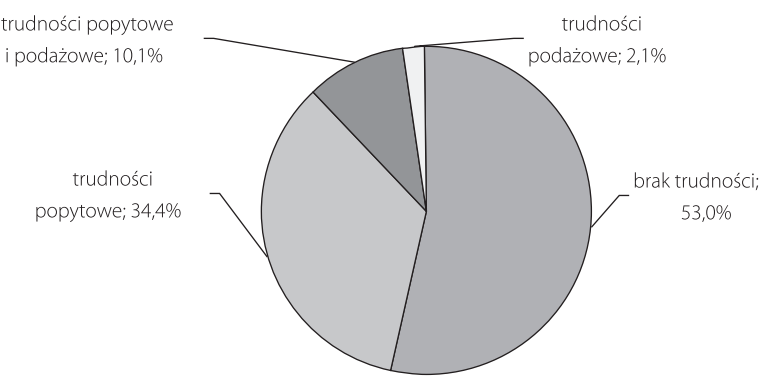
Wykres 5. Przedsiębiorstwa powstałe w 2005 – wskaźnik przeżywalności w roku 2010 według rodzajów działalności



Źródło: „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005 - 2009”, GUS 2011.

Blisko połowa firm (49,5%), które w rok po rejestracji nie zgłaszały żadnych trudności, nadal funkcjonowało w 2010 roku. W przypadku firm napotykających na trudności do roku 2010 przeżyło 48,1% firm, które zgłaszały tylko trudności popytowe, 61,6% tych, które zgłaszały trudności podażowe oraz 43,6% tych, które zgłaszały zarówno trudności podażowe, jak i popytowe. Jednocześnie nieco ponad połowa firm (53,0%), które przetrwały do roku 2010 nie napotkała na bariery w produkcji czy w sprzedaży swoich wyrobów i usług (wśród nich 60,8% firm osób prawnych, 52,1% firm osób fizycznych). Takie deklaracje składali przede wszystkim przedsiębiorcy działający w ochronie zdrowia (75,8%) oraz obsłudze nieruchomości i firm (67,5%), najniższy zaś odsetek dotyczył takich branż jak budownictwo (41,8%) i przemysł (43,3%). Wyłącznie popytowe trudności były najczęściej deklarowane przez firmy handlowe (46,4%), podczas gdy bariery podażowe i popytowe oraz wyłącznie podażowe najczęściej dotyczyły przedsiębiorstw przemysłowych (odpowiednio 26,5% oraz 6,4%).

Wykres 6. Struktura przedsiębiorstw powstałych w 2005 r. i aktywnych w roku 2010 według typów napotkanych trudności



Źródło: „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005 - 2009”, GUS 2011.

Trudności popytowe to najczęściej zbyt duża konkurencja na rynku (86,9% firm deklarujących trudności popytowe) oraz obniżka cen przez konkurencyjne firmy (69,4%). Najczęściej wymieniane bariery podażowe to niedostateczne środki finansowe (79% firm deklarujących trudności podażowe), trudności w ściąganiu należności (37,2%), a także ograniczony dostęp do kredytów (27,1%). Przedstawione powyżej wyniki badań GUS pokazują, oprócz statystycznej charakterystyki nowo powstających przedsiębiorstw, także szereg czynników i uwarunkowań wpływających na rozpoczynanie działalności, jej prowadzenie i możliwości przetrwania.

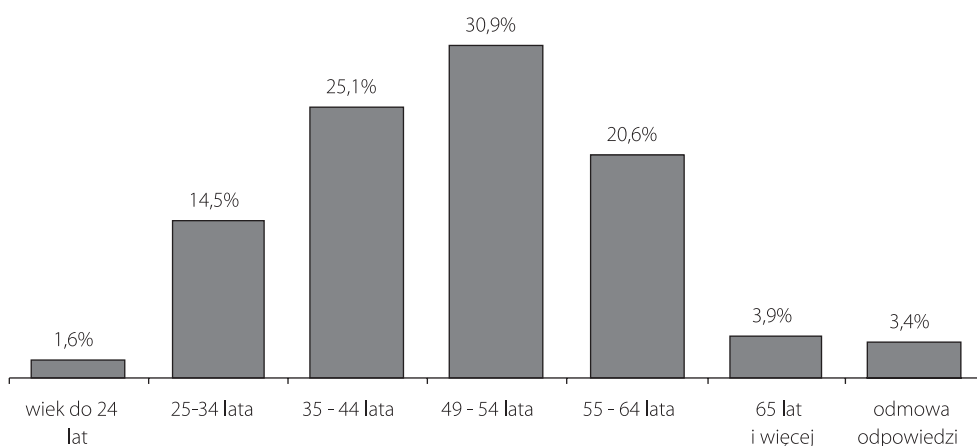
Na to, czy firma utrzyma się na rynku wpływa m.in. branża i rodzaj podejmowanej działalności, nasilenie konkurencji na rynku, środki finansowe będące w dyspozycji i dostęp do finansowania, możliwość wypracowania zysku czy inwestowanie w pierwszych latach działalności. Na sukces mają też wpływ wewnętrzne predyspozycje osób rozpoczynających działalność, a wyniki badania panelowego pokazują, że także takie czynniki jak wykształcenie i wiek.

9.2. Obraz mikroprzedsiębiorcy działającego w Polsce – uwarunkowania wewnętrzne

Informacje ogólne

Zdecydowana większość nowo powstających firm to mikroprzedsiębiorstwa (o liczbie pracujących do 9 osób). Szczegółowych informacji o tej grupie dostarcza przeprowadzone w 2010 roku przez PARP badanie „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw”¹¹¹. Oprócz pogłębionej charakterystyki tych podmiotów uzyskano informacje dotyczące ich strategii rynkowej, zwłaszcza tych opartych na niszy rynkowej. Zdecydowaną większość mikroprzedsiębiorstw, prowadzących na ogół działalność na niewielką skalę, można zakwalifikować do kategorii firm niszowych (98,5%)¹¹². Wyniki badania dostarczają także informacji o możliwościach rozwoju nowo powstałych mikrofirm w niszy, co może wpłynąć na uzyskanie lub podniesienie ich konkurencyjności na rynku, a tym samym na ich przeżywalność. Wśród właścicieli mikroprzedsiębiorstw dominują mężczyźni (64,3%), osoby w wieku produkcyjnym, najczęściej z przedziału 35 – 54 lata (56%), ponadprzeciętnie wykształcone, z wyższym – licencjackim lub magisterskim – wykształceniem (60,1%).

Wykres 7. Struktura mikroprzedsiębiorstw według wieku



Źródło: „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw”, PARP 2010.

Biorąc pod uwagę lokalizację, blisko połowa mikrofirm działa w dużych miastach, powyżej 100 tys. mieszkańców (48,3%). Może to być spowodowane czynnikami popytowymi, ułatwia przetrwanie w początkowym etapie rozwoju, ale też daje możliwości zwiększenia zasięgu działalności. W pozostałych ośrodkach miejskich działa 42,1% mikroprzedsiębiorstw, natomiast tylko około co dziesiąte działa na obszarach wiejskich (9,5%). Blisko jedna trzecia badanych firm deklaruje prowadzenie działalności na rynku krajowym (31,3%), a jedna czwarta, że działalność jest prowadzona w obrębie swojego miasta (23,4%). W badanej populacji widać jednak dominację firm o zasięgu ponadlokalnym – wojewódzkim, krajowym i międzynarodowym (60%), co może być związane z poszukiwaniem rynków zbytu. Przedsiębiorcy deklarują też, że wybór zasięgu działalności jest świadomy (50,9%) lub wynika ze specyfiki prowadzonej działalności (43,3%).

Mikrofirmy zajmują się przede wszystkim działalnością usługową (49,4%), usługowo-handlową (23,0%) oraz handlową (15,2%), zdecydowanie rzadziej natomiast prowadzą działalność handlowo-produkcyjną (8%) i produkcyjną (4,4%). Jest to związane przede wszystkim z niewielkimi zasobami będącymi w ich posiadaniu, zarówno finansowymi jak i ludzkimi. Według PKD, dominuje więc sekcja handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle (27,4%). Kolejne sekcje

¹¹¹ Prezentowane w tej części dane pochodzą z badania „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw” zrealizowanego na zlecenie PARP w 2010 r. Badanie składało się z 3 etapów – analizy desk research, wywiadów jakościowych (IDI, n=30) oraz badania ilościowego na reprezentatywnej ogólnopolskiej próbie mikroprzedsiębiorstw (CATI, n=1264). Projekt był współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

¹¹² Zastosowano szeroką definicję działalności niszowej. Nisza rynkowa określana jest jako stosowanie przez przedsiębiorców takiej strategii utrzymania/zdobycia pozycji konkurencyjnej na rynku, która opiera się na unikatowości produktu/usługi na danym rynku.

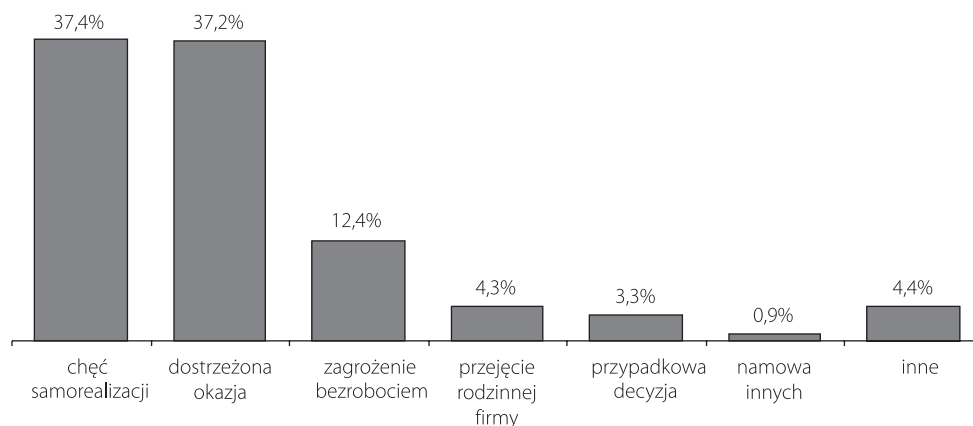
to budownictwo (12,0%), przetwórstwo przemysłowe (9,6%), działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (8,3%), pozostała działalność usługowa (7,5%) i transport i gospodarka magazynowa (7,4%).

Mikroprzedsiębiorstwa to firmy specyficzne pod względem zatrudnienia – wiele z nich to firmy rodzinne, lub bazujące na pracy samego właściciela. Warto też dodać, że w momencie rozpoczynania działalności kwestia zatrudnienia pracowników pozostawała poza obszarem zainteresowania większości badanych przedsiębiorców. Najczęściej występującą formą zatrudnienia, charakterystyczną dla ponad dwóch trzecich mikrofirm, jest umowa na czas nieokreślony (68,4%). Bardzo rzadko są stosowane bardziej elastyczne formy zatrudnienia, takie jak praca na zlecenie, sezonowa, dorywcza czy też umowa o dzieło. Przedsiębiorcy na ogół mają do dyspozycji pracowników posiadających wysoki poziom wiedzy szkolnej, ale mają trudności w znalezieniu osób o określonym poziomie kompetencji, zwłaszcza posiadających wiedzę wynikającą z doświadczenia. Ponad połowa przedsiębiorców (59,1%), aby podnieść kwalifikacje pracowników organizuje różnego typu szkolenia, finansowane przede wszystkim ze środków własnych (46%). W ponad 40% firm pracownicy nie podnoszą swoich kwalifikacji.

Powstawanie przedsiębiorstw i strategia działania

W większości przedsiębiorstw sposób działania, w tym strategia funkcjonowania firmy jest wynikiem intuicyjnych działań w reakcji na pojawiające się bodźce, a bardzo rzadko jest ona świadomym wyborem. Ma to istotne znaczenie na etapie zakładania firmy i może być kluczowe dla powodzenia przedsięwzięcia oraz przeżycia na rynku. Wyniki badania pokazują, że aż ponad jedna czwarta (26,3%) mikrofirm nie dokonała nawet wstępnej analizy kosztów i korzyści, szans i zagrożeń związanych z rozpoczęciem działalności. Pozostali przedsiębiorcy robili to we własnym zakresie (72,9%), a tylko bardzo nieliczni zlecali taką analizę na zewnątrz (0,8%). Przy podejmowaniu decyzji o rozpoczęciu działalności najistotniejsze były inne okoliczności. Często decydował o tym przypadek, dostrzeżona okazja lub chęć samorealizacji, ale w niektórych przypadkach był to wynik konieczności (zagrożenie bezrobociem). Niektórzy przedsiębiorcy zastanawiali się też czy działalność będzie efektywna i przyniesie dochody.

Wykres 8. Przyczyny podejmowania decyzji o rozpoczęciu działalności (wyboru strategii niszowej przez mikroprzedsiębiorstwa)



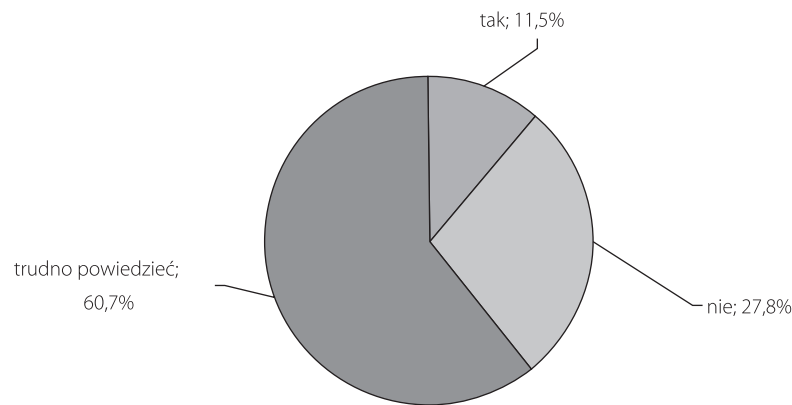
Źródło: „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw”, PARP 2010.

Przy strategii działania mikroprzedsiębiorstw zasadnicze znaczenie ma niewielka skala prowadzonej działalności. Tacy przedsiębiorcy na ogół nie planują i nie działają perspektywicznie, lecz dostosowują się do zastanych warunków i zajmują występującą na rynku niszę. W przypadku pojawienia się konkurencji przyjmują zwykle postawę pasywną i nie podejmują żadnych działań lub konkurują ceną. Zauważają jednak, że cechą mikrofirm jest elastyczność, rozumiana przede wszystkim jako gotowość do dostosowania się do wymagań klientów czy realizacja zleceń niestandardowych (nieatrakcyjnych dla większych podmiotów), ale też gotowość do akceptacji niższego poziomu dochodów.

Mikroprzedsiębiorstwa nie odczuwają potrzeby posiadania spisanej strategii działania. Większość z nich nie potrafi określić, czy posiadanie dokumentu strategicznego stanowi szansę na utrzymanie/podniesienie konkurencyjności firmy (60,7%), ponad jedna czwarta jest zdania, że nie zwiększa to szans na podniesienie konkurencyjności (27,8%), a tylko co dziesiąta firma dostrzega taką możliwość (11,5%).

Świadczy to o wciąż niewystarczającej wiedzy w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem. Przedsiębiorcy brak potrzeby posiadania strategii często uzasadniają zmieniającą się sytuacją na rynku, na którym funkcjonują. Kierując firmą, właściele i kierownictwo bazują najczęściej na swojej wiedzy i doświadczeniu (73,8%), wspieranym przez intuicję (15,8%). Planowane przyszłe działania są najczęściej ustalane spontanicznie (67%), przy czym aż 14,9% mikroprzedsiębiorców w ogóle ich nie planuje.

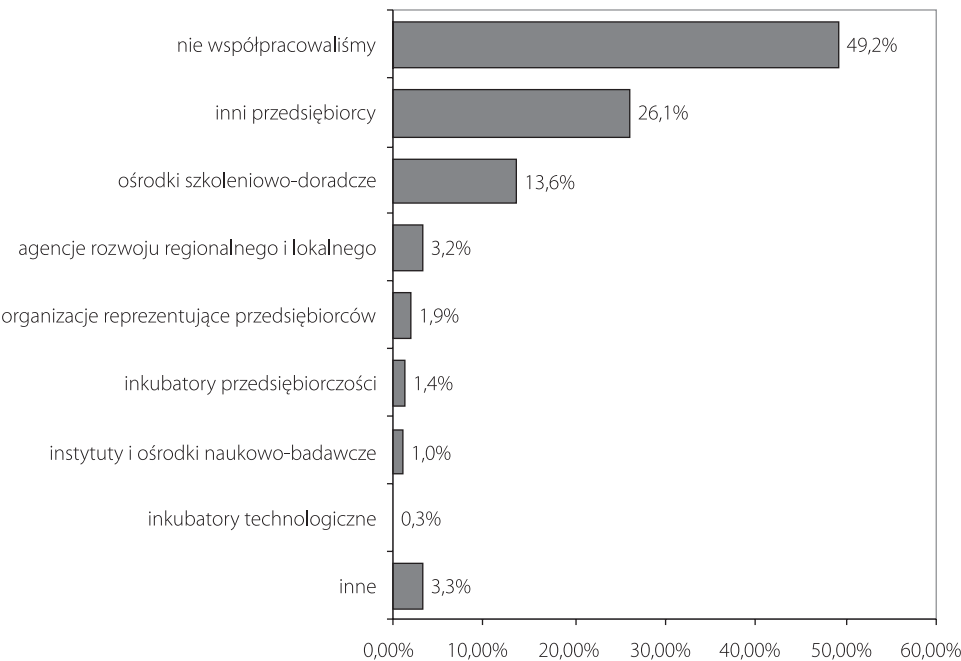
Wykres 9. Czy posiadanie przez firmę spisanej w formie dokumentu strategii działania stanowi szansę utrzymania/podniesienia konkurencyjności firmy na rynku?



Źródło: „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw”, PARP 2010.

Blisko jedna piąta respondentów (19,6%) nie potrafiła wskazać, jakie są podstawowe założenia strategii funkcjonowania firmy na rynku. Pozostali najczęściej wskazywali na rozszerzanie oferty (35,4%) oraz podnoszenie jakości produktu/usługi (22,3%). Większość (81,4%) respondentów nie dostrzega potrzeby otrzymywania zewnętrznej pomocy przy opracowywaniu strategii działania. Ci, którzy są zdania, że taka pomoc jest przydatna twierdzą, że powinna ona dotyczyć zarówno opracowywania strategii, jak i jej realizacji. Tacy przedsiębiorcy najczęściej wskazywali na potrzebę budowania bazy danych o klientach (25,8%) oraz na przygotowanie analizy SWOT (21,2%). Najrzadziej wskazywano na wsparcie przy zidentyfikowaniu potencjalnych źródeł finansowych niezbędnych do zrealizowania strategii (8,6%), co jest ciekawe, ponieważ główną potrzebą dotyczącą realizacji strategii firmy, jaką wskazywali jest łatwy dostęp do kapitału zewnętrznego. Większość respondentów (58,4%) nie była w stanie wskazać instytucji, które powinny udzielać pomocy w zakresie opracowywania i realizowania strategii. Pozostali najczęściej wymieniali ośrodki szkoleniowo-doradcze (11,4%), instytucje rządowe i samorządowe (10%) oraz agencje rozwoju regionalnego i lokalnego (7,3%). Zdecydowana większość mikrofirm deklaruje (83,4%), że obecny model prowadzenia firmy jest docelowy. Nie przewidują oni znaczących zmian w działalności i nie zamierzają zmieniać strategii postępowania, nawet pod wpływem czynników zewnętrznych, takich jak negatywne skutki kryzysu gospodarczego, czy silna konkurencja. Według blisko połowy respondentów (46%) obecna forma działalności jest najkorzystniejszą strategią działania. Takie skupienie na bieżącej działalności i nie myślenie perspektywiczne może zagrażać rozwojowi firmy, a nawet prowadzić do upadłości.

Wykres 10. Współpraca badanych mikroprzedsiębiorstw z innymi podmiotami rynkowymi (lata 2007-2009)



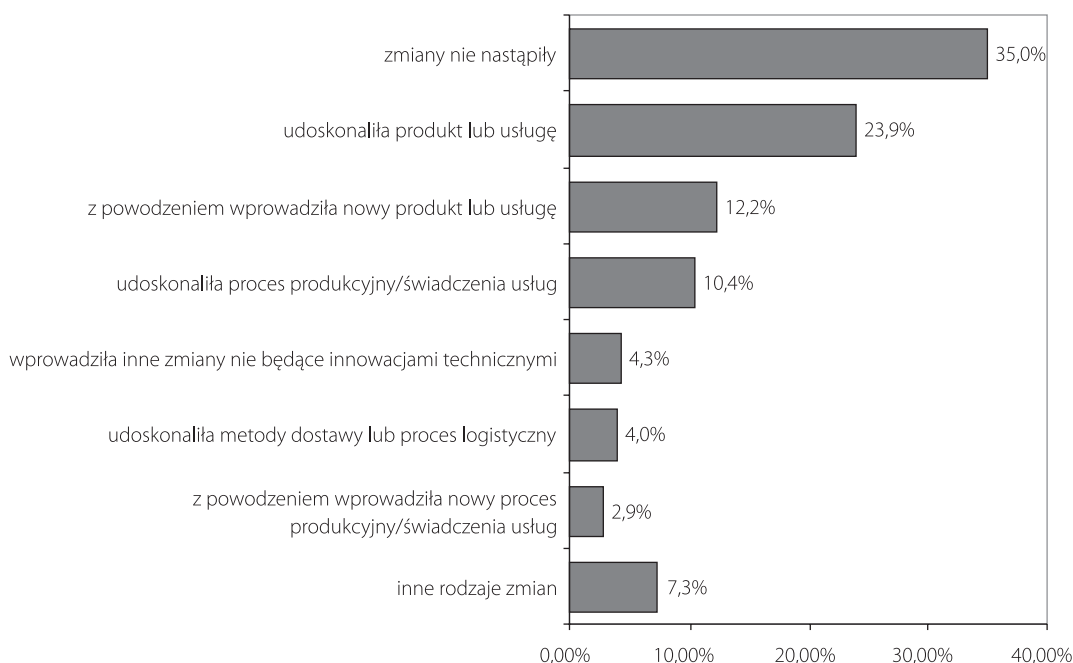
Źródło: „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw”, PARP 2010.

Analizując zachowanie mikrofirm wobec sytuacji kryzysowych możemy podzielić je na przedsiębiorstwa aktywne, próbujące rozwiązać sytuację oraz pasywne, nie dostosowujące się do okoliczności. Większość mikrofirm przyjmuje strategię pasywną – jedna czwarta (25,4%) nie podejmuje żadnych działań, 16,1% jest niezdecydowana i nie potrafi określić, czy i jakie działania podejmowane są w sytuacjach kryzysowych, 10,2% obniża cenę produktu, 9,8% zmniejsza wydatki inwestycyjne, a 5% zmniejsza poziom zatrudnienia. Realizowana w kryzysowej sytuacji strategia aktywna polega przede wszystkim na pozyskiwaniu nowych odbiorców (11,9%) oraz reorganizacji zakładu (7,7%). Te dane świadczą o braku przygotowania najmniejszych przedsiębiorców do sytuacji kryzysowej. W zakresie współpracy z innymi podmiotami rynkowymi w celu osiągnięcia efektu synergii, blisko połowa mikroprzedsiębiorców (49,2%) nie podejmowała takiej współpracy. Pozostali najczęściej współpracowali z innymi przedsiębiorcami (26,1%) lub z ośrodkami szkoleniowo-doradczymi (13,6%). Bardzo rzadko współpraca była nawiązywana z instytucjami naukowo-badawczymi czy organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość. Celami podejmowanej współpracy były najczęściej chęć działania w porozumieniu (44,4%), szkolenia pracowników i właścicieli (25,1%), rzadziej natomiast doradztwo (12,3%) czy dofinansowanie inwestycji (10,3%). Dane te pokazują na potrzeby przedsiębiorców, takie jak zwiększanie potencjału poprzez łączenie się z innymi przedsiębiorcami, podnoszenie kwalifikacji pracowników, korzystanie z doradztwa oraz pozyskiwanie kapitału.

Działalność innowacyjna mikroprzedsiębiorstw

Respondenci byli też pytani o wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych. W okresie 2007-2009 takie działania zrealizowała ponad połowa (54,4%) analizowanych mikroprzedsiębiorstw. Najczęściej projekty innowacyjne dotyczyły udoskonalenia produktu lub usługi (36,8% wszystkich firm, które wprowadziły rozwiązania innowacyjne), wprowadzenia nowego produktu lub usługi (18,8%) oraz udoskonalenie procesu produkcyjnego lub świadczenia usług (16,0%). Wprowadzanie takich zmian miało najczęściej na celu chęć umocnienia pozycji na rynku (38,4%) i możliwość rozszerzenia oferty firmy (29,0%), tylko w przypadku 0,9% mikroprzedsiębiorstw dotyczyło to wytworzenia oryginalnego produktu/usługi, dotychczas nie oferowanego na rynku. Takie wyniki mogą świadczyć o tym, że wprowadzanie innowacji nie ma w sobie silnego potencjału rozwojowego, lecz służy raczej utrzymaniu obecnej pozycji rynkowej.

Wykres 11. Wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych (lata 2007-2009)



Źródło: „Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw”, PARP 2010.

Uzupełnieniem tych informacji mogą być wyniki innego badania PARP „Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Transfer technologii”¹¹³. Pokazują one, że innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw ma zwykle charakter „imitacyjny”, czyli ukierunkowany na adaptację lub kopiowanie rozwiązań sprawdzonych i zweryfikowanych. Wprowadzane rozwiązania technologiczne podpatrywano na rynku (udział w targach i wystawach, obserwowanie klientów, dostawców, konkurentów) oraz śledząc opracowania popularno-naukowe i literaturę fachową. Jednocześnie

¹¹³ „Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Transfer technologii”, PARP, 2010. Badanie to było przeprowadzane na reprezentatywnej próbie sektora MSP obejmującej przedsiębiorstwa od 5 do 249 pracowników. Nie uwzględniono w nim istotnej części mikroprzedsiębiorców (od 0 do 4 pracujących).

wyniki tego badania pokazują mały popyt na usługi proinnowacyjne. Najczęściej wynika to z braku zapotrzebowania na tego typu usługi, konieczności ponoszenia kosztów, a także brak znajomości dostawców takich usług. Po usługi proinnowacyjne sięgają przede wszystkim firmy intensywniej i w większej skali inwestujące w rozwój oraz podmioty większe¹¹⁴.

Finansowanie działalności

Ciekawych informacji o dostępie małych i średnich firm do źródeł finansowania dostarcza przeprowadzone przez PARP „Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne.”¹¹⁵. Jego wyniki pokazują, że mikroprzedsiębiorstwa mają przeciętnie niższą niż pozostałe firmy z sektora MSP zdolność kredytową lub jej nie posiadają, co jest przyczyną połowy wszystkich negatywnych decyzji kredytowych. Problemy związane z finansowaniem dotyczą przede wszystkim przedsiębiorstwa rozpoczynające działalność oraz funkcjonujące na rynku krócej niż 2 lata. Co dziesiątą przyczynę odmów stanowi natomiast zbyt krótki okres funkcjonowania na rynku oraz brak wymaganego wkładu własnego. Utrudniony dostęp małych firm do finansowania wynika, m. in. ze słabej znajomości mechanizmów wspierania finansowania tego typu podmiotów przez komercyjne instytucje finansowe oraz braku motywacji do korzystania z tych instrumentów. Jednocześnie badanie pokazało, że aż dwie trzecie mikroprzedsiębiorstw nigdy nie występowało o kredyt bankowy. Przyczynami były przede wszystkim brak takiej potrzeby, obawa przed zaciąganiem długów oraz lęk przed zadłużaniem się z jednoczesną świadomością wyboru wolniejszego tempa rozwoju¹¹⁶.

Jak już wspomniano mikroprzedsiębiorstwa działają na ogół intuicyjnie, przy podejmowaniu decyzji o założeniu firmy decyduje często przypadek. Nie zawsze jest też dokonywana analiza szans i zagrożeń z tym związanych. Jednak część z nich wykorzystuje dostępne na rynku wsparcie. Pomoc dla nowo powstałych przedsiębiorstw oferują Punkty Konsultacyjne (PK) prowadzone przez podmioty zarejestrowane w prowadzonym przez PARP Krajowym Systemie Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU). Tworzą one ogólnopolską sieć świadczącą bezpłatne usługi informacyjne dla przedsiębiorców oraz osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą¹¹⁷. W latach 2008–2010 zrealizowano dwuetapowy projekt „Badanie usług i klientów Punktów Konsultacyjnych”¹¹⁸. Jak pokazują wyniki badania dominującymi odbiorcami usług informacyjnych PK w grupie przedsiębiorców są mikrofirmy (85% tej grupy). Z kolei w grupie osób zainteresowanych rozpoczęciem działalności gospodarczej dominują ludzie młodzi (40% nie przekroczyło 30 roku życia). Większość klientów PK pochodzi z dużych ośrodków miejskich. Klienci Punktów Konsultacyjnych z grupy przedsiębiorców działają przede wszystkim w sferze usług (ponad połowa z nich) i handlu (blisko jedna czwarta). Klienci PK są przede wszystkim zainteresowani informacjami o możliwościach pozyskiwania dotacji z publicznych programów wsparcia. Dotyczy to również osób rozważających założenie firmy, które w takim samym stopniu zainteresowane są problematyką związaną z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej.

Przeprowadzone badanie pokazało wysoką skuteczność usług informacyjnych w zakresie wspierania przez nie procesów podejmowania działalności gospodarczej. Około jednej piątej wszystkich klientów Punktów zainteresowanych założeniem firmy, w określonym czasie po pozyskaniu usługi informacyjnej w PK rozpoczęło działalność gospodarczą. Pokazuje to, że Punkty Konsultacyjne mają wpływ na tworzenie nowych przedsiębiorstw i są instrumentem skutecznie promującym przedsiębiorczość. Potwierdza to pozytywna ocena klientów – zdecydowana ich większość (ponad 80%) ma o ich działalności bardzo dobrą lub raczej dobrą opinię i jest zadowolona z usługi wyświadczonej przez PK. Ponad połowa klientów uznała też, że uzyskane informacje miały kluczowe znaczenie dla podejmowanych przez nich decyzji gospodarczych. Zdecydowana ich większość deklaruje chęć korzystania z usług PK w przyszłości. Opinie te dotyczą obu grup klientów Punktów Konsultacyjnych.

Właściciele najmniejszych przedsiębiorstw są w swoim przekonaniu przygotowani do prowadzenia działalności gospodarczej. Polegają na swoich umiejętnościach i doświadczeniu, a jako wsparcia oczekują przede wszystkim w udostępnieniu środków finansowych. Jednocześnie są oni przede wszystkim skupieni na bieżącej działalności, a w przypadku pojawienia się trudniejszej sytuacji rynkowej ewentualne konieczne inwestycje są finansowane ze środków własnych. Nie jest to jednak najlepsza strategia funkcjonowania.

Przytoczone na początku rozdziału dane GUS wskazują, że po pierwszym roku prowadzenia działalności upada prawie co czwarte przedsiębiorstwo. Poniżej przyjrzymy się uwarunkowaniom tej sytuacji i spróbujemy wskazać najistotniejsze trudności dla powstawania i rozwoju przedsiębiorczości.

¹¹⁴ tamże

¹¹⁵ „Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne.”, PARP, 2011. Badanie przeprowadzone na reprezentatywnej grupie przedsiębiorstw z sektora MSP (od 0 do 249 pracujących).

¹¹⁶ tamże

¹¹⁷ Działalność Punktów Konsultacyjnych jest finansowana w ramach projektu systemowego PARP finansowanego z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

¹¹⁸ Prezentowane w tej części dane to wyniki projektu „Badanie usług i klientów Punktów Konsultacyjnych – etap I i Etap II”, PARP, 2010. W metodologii badania uwzględniono zarówno jakościowe, jak i ilościowe metody badawcze, w tym wywiady osobiste wspomagane komputerowo (CAPI) przeprowadzone na ogólnopolskiej próbie klientów PK.

9.3. Pozostałe uwarunkowania powstawania przedsiębiorstw

Analiza determinantów rozwoju przedsiębiorczości ze względu na płeć

Według raportu z międzynarodowego badania Global Entrepreneurship Monitor z 2005 r.¹¹⁹ jedynie cztery na sto dorosłych osób mieszkających w naszym kraju stara się rozpocząć działalność gospodarczą, podejmując konkretne działania, jak np.: poszukiwanie lokalizacji, kapitału czy partnerów. W tej grupie wyraźnie dominują mężczyźni – jest ich ponad trzykrotnie więcej niż kobiet (6,1% wobec 1,8%). Szczególnie trudna sytuacja dotyczy bezrobotnych kobiet, wśród których zaledwie siedem na tysiąc podejmowało przedsiębiorcze działania. Większa aktywność przedsiębiorcza mężczyzn niż kobiet przejawia się także w planach dotyczących założenia własnej działalności gospodarczej – w najbliższych 3 latach, czyli w okresie 2005-2008 przedsiębiorcą chciało zostać 26,7% mężczyzn i jedynie 13,8% kobiet.

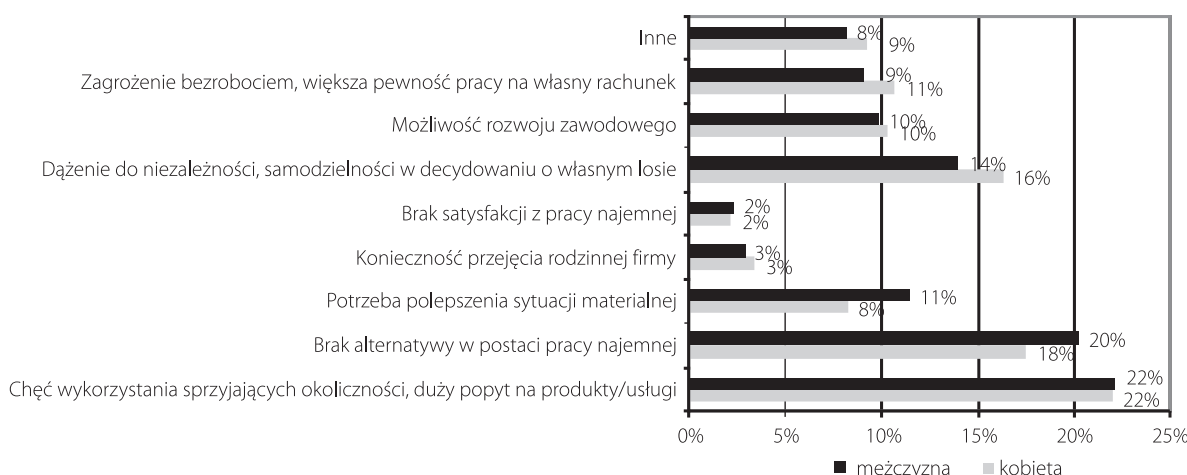
Wyniki tych badań potwierdzone zostały danymi Eurobarometru z 2009 r., według których co drugi mężczyzna opowiada się za pracą na własny rachunek w porównaniu do ok. czterech na dziesięć kobiet (39%)¹²⁰.

Podobnych wniosków dostarcza analiza ze względu na płeć już działających przedsiębiorstw. Kobiety w Polsce stanowią 35% samozatrudnionych i 30% pracodawców¹²¹ – co oznacza, że zdecydowana większość to przedsiębiorstwa prowadzone przez mężczyzn. Przyczyną takiego wyniku jest, m.in. dominujący model podziału obowiązków w rodzinie, według którego na mężczyznę spoczywa główna odpowiedzialność za utrzymanie rodziny, zaś na kobiecie – odpowiedzialność za opiekę nad dziećmi. Dowodzą tego dane Eurostatu, zgodnie z którym różnice między płciami są szczególnie duże (o ok. 20%) do 35 roku życia (a więc do momentu kiedy pod opieką w rodzinie pozostają małe dzieci) oraz po 50. roku życia, (a więc w wieku, gdy zaczynają się pojawiać w rodzinie wnuki¹²²) – różnica wzrasta wówczas do 60%.¹²³

Z drugiej strony przedsiębiorczość kobiet w Polsce jest na jednym z wyższych miejsc (7.) w Unii Europejskiej (34,3% wobec 30,6% w UE), jeśli chodzi o samozatrudnienie kobiet. Jeszcze korzystniej wypadamy pod względem udziału kobiet wśród pracodawców – podczas gdy przeciętnie w UE co czwarty pracodawca to przedsiębiorstwo prowadzone przez kobietę, w Polsce jest to co trzecie przedsiębiorstwo¹²⁴.

Powyższe dane stały się inspiracją do przeprowadzenia przez PARP kompleksowych badań w ramach projektu „Przedsiębiorczość kobiet”. Wyniki przedstawione w raporcie pod podobnym tytułem „Przedsiębiorczość kobiet w Polsce”, PARP 2011 wskazują, że większość przedsiębiorców to osoby, które przed założeniem własnej firmy pracowały najemnie (2/3 badanych obu płci). Jedynie 6% przedsiębiorców prowadziło wcześniej inną firmę, a 8% kobiet i 9% mężczyzn - przedsiębiorców założyło własną firmę w okresie, gdy byli jeszcze na studiach lub w szkole.

Wykres 12. Co spowodowało, że podjęła/podjął Pani/Pan działalność gospodarczą?



Źródło: Przedsiębiorczość kobiet w Polsce, PARP 2011.

¹¹⁹ Polska objęta była badaniami GEM w 2004 r. – wyniki przedstawiono w Raporcie GEM 2005. Ponownie Polska przystąpiła do projektu w 2011 r. (projekt realizuje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach) – Raport GEM Polska za 2011 będzie dostępny w 2012 r.

¹²⁰ Eurobarometr 283 (2009), *Entrepreneurship in the EU and beyond. A Survey in the EU, EFTA Countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical report*, Eurobarometr, the Gallup Organization.

¹²¹ GUS, Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności, IV kw. 2010.

¹²² Choć różnica wynika także z niższego w przypadku kobiet prawnego wieku emerytalnego.

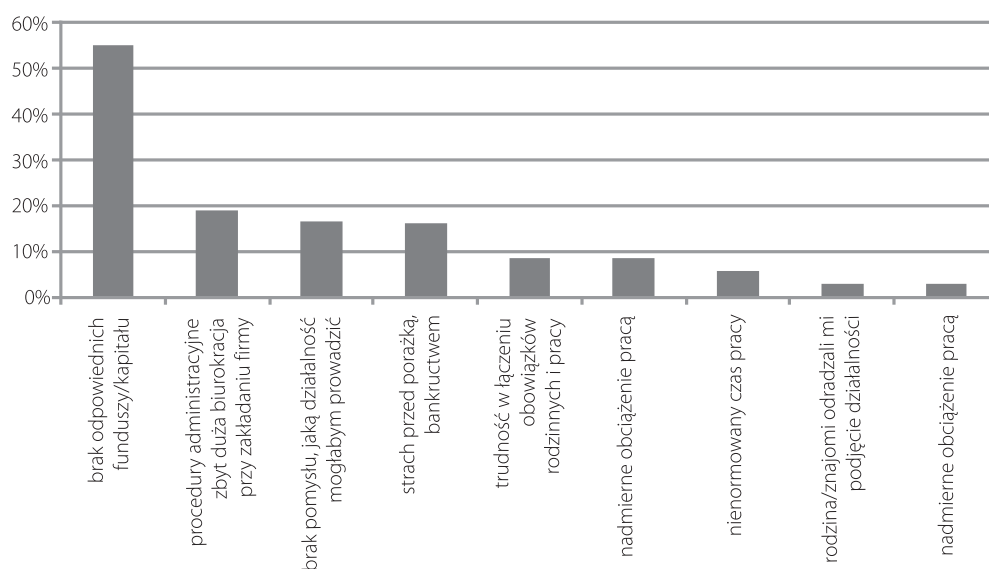
¹²³ GUS, BAEL 2011.

¹²⁴ Ekspertyza pt.: „Prawo sprzyjające przedsiębiorczości kobiet w Polsce. Rekomendacje zmian, PARP 2011”. Eurostat, dane za 2010 r.

Zarówno kobiety, jak i mężczyźni wybierają pracę na własny rachunek najczęściej z powodu chęci wykorzystania sprzyjających okoliczności (22% kobiet i tyle samo mężczyzn), braku alternatywy w postaci pracy najemnej (18% kobiet i 20% mężczyzn) oraz dążenia do samodzielności (16% kobiet i 14% mężczyzn). Ważnym czynnikiem są też niewątpliwie względy finansowe, a zwłaszcza chęć polepszenia bytu rodziny. Na ten czynnik wskazywało nieco więcej mężczyzn-przedsiębiorców (11%) niż kobiet prowadzących własne firmy (8%), a jednocześnie 45% kobiet-przedsiębiorców w badaniu kobiet o różnym statusie na rynku pracy (zestawiając kobiety-przedsiębiorców z kobietami – pracownikami najemnymi, bezrobotnymi oraz nieaktywnymi zawodowo). Istotną różnicą między kobietami i mężczyznami – przedsiębiorcami jest sygnalizowana głównie przez kobiety chęć wsparcia działalności swojego partnera oraz potrzeba elastyczności organizacji opieki nad dzieckiem. W przekonaniu kobiet własna działalność to także szansa na rozwój osobisty i realizację własnych marzeń.

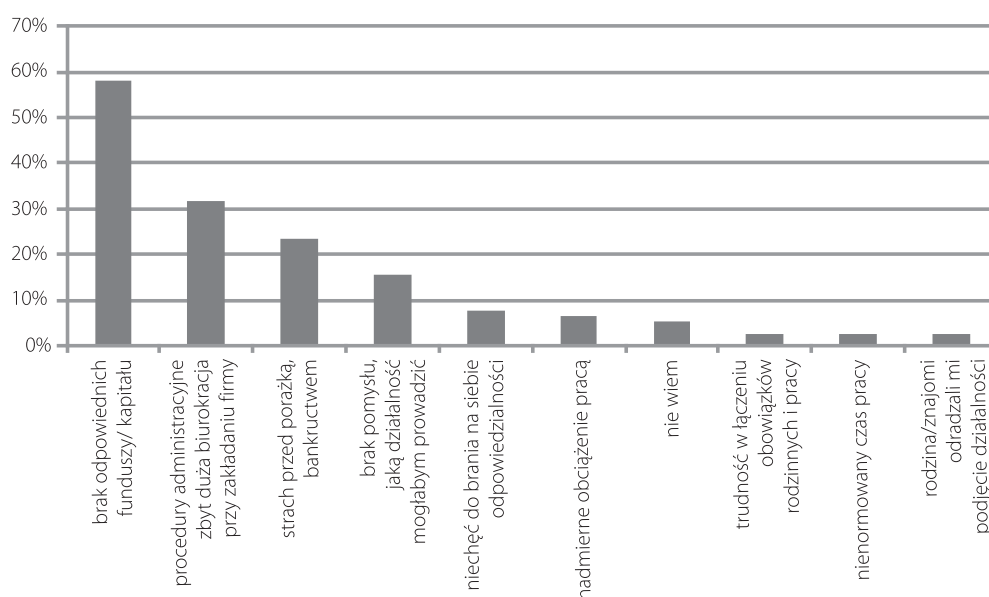
Obecnie obserwowana sytuacja, w której poziom przedsiębiorczości mężczyzn jest wyższy niż kobiet może się wkrótce zmienić, jako, że kobiety nie wykazują większej awersji do ryzyka niż mężczyźni, szczególnie młode kobiety – te są nawet bardziej skłonne do podejmowania ryzyka niż mężczyźni (co zostało udowodnione w eksperymencie ekonomicznym)¹²⁵.

Wykres 13. Co powstrzymało Panią przed założeniem własnej firmy? – Kobiety bezrobotne i nieaktywne zawodowo



Źródło: Przedsiębiorczość kobiet w Polsce, PARP 2011.

Wykres 14. Co powstrzymało Panią przed założeniem własnej firmy? – Kobiety pracujące



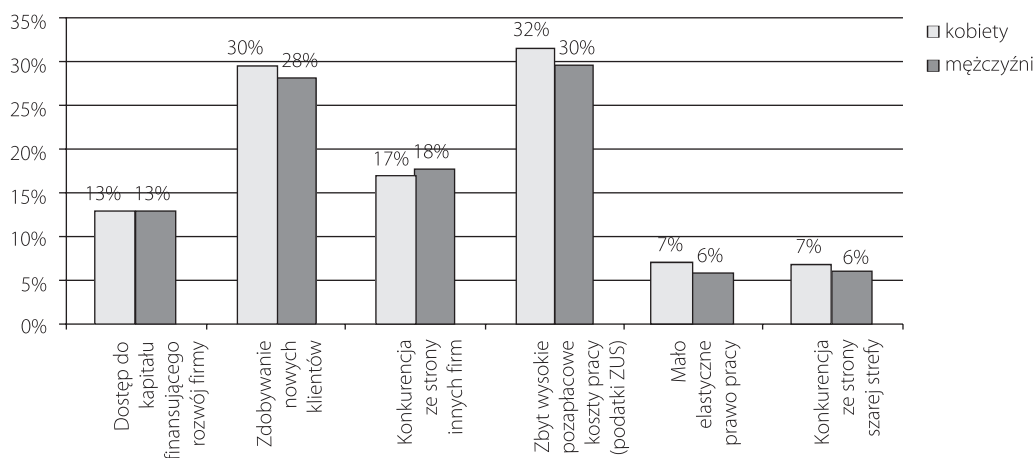
Źródło: Przedsiębiorczość kobiet w Polsce, PARP 2011

Co zatem powstrzymuje kobiety przed założeniem działalności gospodarczej? Zarówno dla kobiet bezrobotnych i nieaktywnych, jak i tych zatrudnionych, największą barierą rozpoczęcia działalności jest brak odpowiedniego kapitału (odpowiednio: 55% i 58% wskazań przez kobiety bezrobotne, nieaktywne oraz zatrudnione).

Na drugim miejscu kobiety w obu grupach wymieniały procedury administracyjne oraz zbyt dużą biurokrację towarzyszącą zakładaniu i prowadzeniu własnej firmy. Zauważyć można, że więcej kobiet pracujących najemnie wskazało procedury jako czynnik powstrzymujący je przed założeniem własnej firmy (32%) w porównaniu z kobietami bezrobotnymi i nieaktywnymi zawodowo (19%). Kolejną przeszkodą w założeniu własnej firmy dla kobiet pracujących najemnie był strach przed niepowodzeniem, bankructwem (24%), zaś w przypadku osób bezrobotnych – brak pomysłu, jaką działalność mogłyby prowadzić (17%).

Wśród trudności, na jakie napotykają przedsiębiorcy podczas prowadzenia działalności gospodarczej są przede wszystkim: zbyt wysokie pozapłacowe koszty pracy, problemy ze zdobywaniem nowych klientów, skomplikowane formalności finansowe, zbyt zawile procedury, czasochłonne formalności dotyczące, m.in. wydawanie pozwoleń bądź licencji, a także zmienność prawa pracy. W zakresie kłopotów w dostępie do kapitału przedsiębiorcy za najistotniejsze uznali niemożność sprostania wysokim zabezpieczeniom. Zauważalna różnica w barierach prowadzenia działalności gospodarczej, wskazywanych przez kobiety i mężczyzn, dotyczy uwarunkowań życia rodzinnego i obowiązków opiekuńczych wobec małych dzieci – kobiety częściej niż mężczyźni sygnalizowały ograniczony dostęp do instytucjonalnej opieki nad dzieckiem.

Wykres 15. Co jest lub było najtrudniejsze w prowadzeniu firmy?



Źródło: Przedsiębiorczość kobiet w Polsce, PARP 2011.

Częściowo wbrew wynikom badań GEM opisanym na początku niniejszego podrozdziału, badanie PARP potwierdziło wysoki potencjał przedsiębiorczości wśród kobiet nieaktywnych w biznesie. Ponad połowa respondentek bezrobotnych i nieaktywnych oraz pracujących najemnie byłaby skłonna założyć własną firmę, jeśli nie mogłaby znaleźć pracy najemnej. Wskazywały one przy tym takie czynniki wspierające tę decyzję, jak posiadanie pomysłu na działalność, możliwość skorzystania ze sprawdzonych już pomysłów innych osób oraz wykorzystanie istniejących rozwiązań wspierających (np. system sprzedaży towarów i usług za pomocą franszyzy). Ważny dla ich decyzji był również bodziec w postaci dotacji.

Według badanych przedsiębiorców najlepszym okresem do podejmowania działalności gospodarczej na własny rachunek jest wiek wyznaczany okresem wchodzenia na rynek pracy i dokonywania wyborów ścieżki kariery zawodowej. Jest to jednak też okres kształtowania planów matrymonialnych i prokreacyjnych. Przedsiębiorcy wskazywali, że decyzję o własnym biznesie lepiej jest podejmować wówczas, gdy nie ma jeszcze wielu obowiązków rodzinnych, szczególnie tych wynikających z opieki nad dziećmi. Być może z tego powodu połowa badanych kobiet-przedsiębiorców nie miała dzieci.

Niewątpliwie na możliwość efektywnego godzenia obowiązków zawodowych z rodzinnymi przez kobiety-przedsiębiorców wpływa wiele czynników: wiek dzieci, dostępność opieki instytucjonalnej, realizowany model rodziny czy umiejętności kobiet do organizowania zajęć zawodowych i rodzinnych, a także charakter prowadzonej przez kobiety działalności gospodarczej (branży), np. możliwość wykonywania pracy w domu, co pozwala swobodnie dysponować swoim czasem. Co ciekawe, kobiety nie będące przedsiębiorcami (pracujące najemnie, bezrobotne i nieaktywne zawodowo) widzą we własnej działalności gospodarczej rozwiązanie ułatwiające godzenie ról rodzinnych z zawodowymi przez kobiety. Odmienne zdania były kobiety prowadzące własny biznes.

Jeśli spojrzymy na zalety i wady pracy na własny rachunek wskazywane przez przedsiębiorców obu płci, to okazuje się, że jedyne co różni kobiety od mężczyzn to szacunek i prestiż, które częściej cenili sobie mężczyźni (94%) niż kobiety (86%). Obie płci jako zaletę bycia na swoim postrzegają głównie pracę bez napięć i stresów, wysokie zarobki, możliwość osobistego rozwoju i stabilność zatrudnienia.

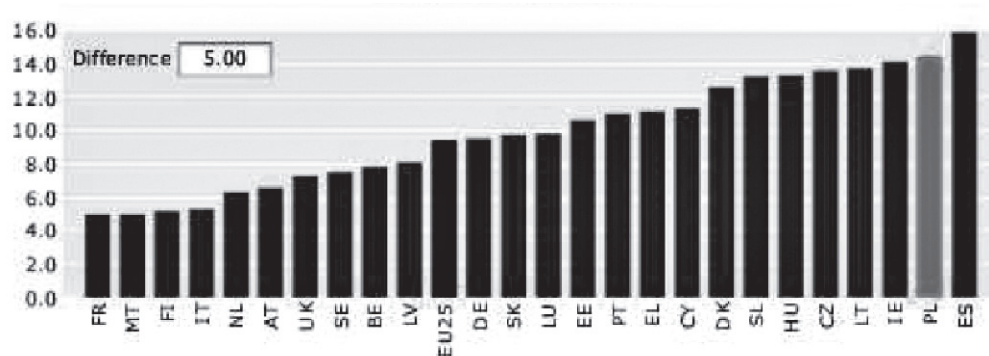
Jak wspomniano strach przed porażką jest ważnym wynikiem powstrzymującym kobiety przed założeniem biznesu. W dalszej części artykułu przyjrzymy się zjawisku jakim jest upadłość firmy.

Szansa na ponowną działalność

Mówiąc o barierach w rozwoju przedsiębiorczości zazwyczaj bierze się pod uwagę problemy, jakie stoją przed osobami, które zamierzają otworzyć swoją pierwszą w życiu firmę. Natomiast nie dostrzega się barier, jakie mają do pokonania osoby, które już występowały w roli przedsiębiorcy i poniosły porażkę. Nie ma przy tym zasadniczego znaczenia, jaka była jej przyczyna i jaki udział miał w jej powstaniu sam przedsiębiorca. Dla osoby prowadzącej firmę konieczność jej zamknięcia zawsze jest przeżyciem negatywnym, często traumatycznym i ma wpływ na jej dalsze działania. Ten często niedostrzegany aspekt sprawy, jakim jest otwieranie działalności gospodarczej po doświadczeniu porażki biznesowej niewątpliwie powinien stać się przedmiotem szerszego zainteresowania z uwagi na rolę, jaką „byli przedsiębiorcy” mogą pełnić w gospodarce.

Według danych GUS w 2010 roku w Polsce liczba zamykanych firm osiągnęła poziom 268 712,00 podmiotów, co pokazuje skalę niepowodzeń gospodarczych w Polsce. Dane GUS nie wskazują przyczyn zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej, nie mniej można założyć, że we wskazanej liczbie mieszczą się zarówno przedsiębiorcy, którzy zamknęli swoją firmę z powodów ekonomicznych (dalsze prowadzenie biznesu nie opłacało się, firma nie rozwijała się tak, jak powinna, pomysł biznesowy nie sprawdził się) jak też przedsiębiorcy, którzy upadli. Warto podkreślić jest także to, że liczba zamykanych w Polsce firm systematycznie rośnie na przestrzeni ostatnich kilku lat. Wśród nich firmy, które upadły (w rozumieniu ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze) stanowiły około 0,24 % (szacuje się, iż w 2010 r. jest to liczba ok 655¹²⁶ podmiotów, choć różne źródła podają różne dane¹²⁷). W porównaniu do 2009 r. w Polsce w 2010 r. mimo wzrostu liczby zamykanych firm odnotowano więc 10% spadek liczby upadłości. Na tle krajów europejskich Polska posiada także zdecydowanie najniższy wskaźnik upadłości korporacyjnych na jednego mieszkańca. Dane gromadzone na zlecenie Komisji Europejskiej (patrz wykres poniżej) pokazują, że w Polsce, mimo tak niskiego poziomu upadłości firm, odnotowuje się drugi po Hiszpanii najwyższy wskaźnik porażek biznesowych, tj. wskaźnik opisujący procentowy udział w ogóle ludności dorosłej (15+) osób, które prowadziły działalność gospodarczą, ale zakończyły ją w wyniku niepowodzenia. Dla Polski wskaźnik ten wynosi bowiem 14% i jest o 5 p.p. wyższy niż średnia dla krajów UE 25 i znacząco odbiega od takich krajów, jak Finlandia czy Francja.

Wykres 9.16. Odsetek respondentów, którzy prowadzili działalność gospodarczą, ale wycofali się z niej z powodu porażki



Źródło: Flash Eurobarometer Series #192, secondary analysis, Poland – badanie na zlecenie Komisji Europejskiej wykonane przez The Gallup Organization. Wskaźnik porażek biznesowych mierzy się w nim na podstawie analizy odpowiedzi reprezentatywnej grupy (przebadano ponad 20 674 osób) ludności (powyżej 15. roku życia), wskaźnik pokazuje odsetek osób w danym kraju, którzy założyli kiedyś firmę, jednak musieli zamknąć działalność i już nie są przedsiębiorcami. Cyt. za: Raport wstępny sporządzony na potrzeby projektu Polityka II szansy – zapotrzebowanie na szkolenia oraz instrumenty wsparcia dla ponownie rozpoczynających działalność gospodarczą.

Dane Komisji Europejskiej¹²⁸ wskazują także, że większość z tych osób, które już raz prowadziły firmę, chciałoby ponownie otworzyć działalność gospodarczą. Ponadto, firmy prowadzone przez osoby, którym raz nie powiodło się w biznesie radzą sobie lepiej i zatrudniają więcej osób niż te, które są prowadzone przez osoby, które nigdy nie doświadczyły niepowodzenia. Wydawać by się więc mogło, że takich firm, tj. drugich, trzecich i kolejnych, powinna być zakładana w całej Europie, w tym w Polsce znaczna ilość. Cytowane już dane statystyczne gromadzone przez Komisję Europejską wskazują jednak, że mimo chęci do ponownego prowadzenia firmy, nie wszystkie osoby dotknięte porażką się na to decydują. Dane te są zbieżne z wynikami badań prowadzonych

¹²⁶ Dane za: *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2010 roku*, 4 stycznia 2011, Warszawa.

¹²⁷ Dane o upadłościach firm zbierane są i gromadzone przez różne firmy takie jak np. Coface Poland czy Euler Hermes a także przez Monitor Sądowy i Gospodarczy. Każde z tych źródeł podaje nieco inną liczbę firm, które upadły, ale różnice te nie są znaczne i nie przekraczają zazwyczaj kilku bądź kilkunastu firm.

¹²⁸ Szerzej w: Komunikacie Komisji Europejskiej pt. *W jaki sposób przezwyciężyć piętno porażki poniesionej w działalności gospodarczej – działania na rzecz polityki drugiej szansy. Realizacja partnerstwa lizbońskiego na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia*, KOM(2007) 584 z 5.10.2007 r.

na zlecenie PARP¹²⁹, z których wynika, że doświadczenie w prowadzeniu kolejnej firmy jest udziałem co dziesiątego badanego z ogółu firm sektora MSP w Polsce. Eksperti badani w ramach projektu szacowali ponadto, iż wśród osób, które doświadczyły upadłości firmy około 45% podejmuje kolejną działalność gospodarczą. Jednak jest ona zazwyczaj prowadzona na mniejszą skalę i w sposób „bardziej ostrożny” niż pierwsza firma. Odsetek osób prowadzących drugą i kolejną firmę mógłby być z pewnością wyższy, gdyby nie bariery i utrudnienia, jakie te osoby napotykały na drodze do ponownego otwarcia działalności gospodarczej. Problem ten wydaje się być znaczący, biorąc pod uwagę fakt, że bariery w rozwoju drugich i kolejnych firm zostały zdiagnozowane we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej. Temat ten podejmowany jest także na poziomie całej wspólnoty, gdzie Komisja Europejska sformułowała *Politykę II szansy*¹³⁰ mającą na celu m.in. identyfikację i stopniową likwidację tych barier. Jedną z nich jest ciężące na „byłych przedsiębiorcach” społeczne odium upadłości i idący w ślad za nim brak zaufania. Dane gromadzone na zlecenie Komisji Europejskiej pokazują, że aż 48% badanych Europejczyków zgadza się ze stwierdzeniem, że nie należy rozpoczynać prowadzenia firmy, jeśli istnieje ryzyko porażki. Dane te wskazują także, że co prawda 79% obywateli UE przyznaje, że dałoby drugą szansę tym, którzy ponieśli porażkę w roli przedsiębiorców, ale jednocześnie aż 47% z nich niechętnie złożyłoby zamówienie w firmie prowadzonej przez takie osoby.

Wysoką skalę nieufności do „byłych przedsiębiorców” potwierdzają też wyniki badań przeprowadzonych na zlecenie PARP¹³¹. Badano w nich zarówno przedsiębiorców, którzy osobiście doświadczyli porażki w biznesie, jak i ogół przedsiębiorców sektora MSP w Polsce. Ankietowano także ekspertów zajmujących się problemem upadłości przedsiębiorstw. Wszystkie te grupy potwierdziły istnienie swoistego piętna ciężącego na upadłości. Aż 82% respondentów badania z grupy MSP zgodziło się ze stwierdzeniem, że osobom, które poniosły porażkę w biznesie (zamknęły firmę z przyczyn niezależnych od siebie, bez ogłaszania upadłości) powinno dać się drugą szansę, ale tylko 45% respondentów stwierdziło, iż byłiby skłonni do zakupu dóbr lub skorzystania z usług takiego przedsiębiorcy. Na te same pytania, ale w odniesieniu do częściowej winy właściciela twierdząco odpowiedziało już tylko odpowiednio 64% i 49% badanych. Poziom akceptacji w przypadku zamknięcia działalności gospodarczej w wyniku upadłości połączonej z likwidacją majątku kształtował się natomiast na poziomie odpowiednio 58% i 50%. Jednocześnie, aż 39% badanych stwierdziło wprost, że w sytuacji zamknięcia firmy z przyczyn niezależnych od właściciela nie zainwestowałoby pieniędzy w biznes prowadzony przez taką osobę. Skala akceptacji dla tego stwierdzenia wynosiła 47% w przypadku częściowej winy właściciela, ale przy zamknięciu firmy bez ogłaszania upadłości, oraz 48% w przypadku ogłoszenia upadłości i likwidacji firmy.

Negatywne i nieufne nastawienie w stosunku do siebie zgłaszali też przedsiębiorcy, którzy przeszli przez procedurę upadłościową. Wskazywali oni, że w opinii społecznej pojęcie upadłości ma wyłącznie pejoratywne konotacje. Z upadłością związane są takie skojarzenia jak porażka, bankructwo, nieudacznictwo czy brak biznesowych talentów, a także zachowania nielegalne i nieetyczne. Potwierdziły to także pozostałe badane grupy. Piętnujący społecznie charakter upadłości powoduje, że postrzeganie przedsiębiorcy, który doświadczył upadłości jest negatywne przez dłuższy czas i w znacznym stopniu uniemożliwia efektywne prowadzenie kolejnej firmy. Zdaniem respondentów odbudowa wiarygodności po doświadczeniu upadłości zwykle wymaga więc wielu lat. Takie społeczne nastawienie do upadłości niewątpliwie stanowi barierę w podejmowaniu decyzji o ponownym rozpoczęciu działalności gospodarczej. Powoduje także obniżenie poczucia własnej wartości przedsiębiorców dotkniętych upadłością, wywołuje wątpliwości, co do własnych możliwości i kompetencji, a także przyczynia się do silnego stresu i problemów zdrowotnych.

Co prawda, na płaszczyźnie deklaracji i racjonalnego podejścia do kwestii upadłości, respondenci badań realizowanych na zlecenie PARP rozumieli i akceptowali fakt, że upadłość jest naturalnym procesem zachodzącym w gospodarce, który zmierza do oczyszczenia rynku z jednostek nieefektywnych ekonomicznie. Nie wpływało to jednak na ich osobisty stosunek do upadłości ani na łagodzenie poczucia osobistej porażki połączonej z odczuwaniem wstydu i napiętnowania wśród tych respondentów, którzy tej upadłości doświadczyli. Taka postawa zdecydowanie utrudnia „byłym przedsiębiorcom” podjęcie decyzji o rozpoczęciu nowej działalności gospodarczej i buduje kolejną barierę – barierę mentalną. Osoby, które doświadczyły porażki w biznesie mają obniżoną samoocenę i poczucie nieadekwatności własnych kompetencji. Odczuwają także strach przed bankructwem i utratą źródła dochodu, a jednocześnie nie potrafią odnaleźć się w roli pracownika. Przełamanie tej bariery wydaje się zatem być niezwykle istotne dla zwiększenia liczby nowych firm otwieranych przez osoby, które doświadczyły upadłości.

Nie mniej istotna, choć być może w tym przypadku najłatwiejsza do przezwyciężenia, wydaje się być bariera prawna, powodująca w praktyce pogłębianie się traumy upadłości wśród przedsiębiorców. W trakcie badania stwierdzali oni, a z nimi także eksperci, że polskie prawo upadłościowe jest dysfunkcyjne, procedury są skomplikowane i czasochłonne a efekt ich działania to głównie upadłość likwidacyjna, która nie buduje chęci do ponownego otwierania działalności gospodarczej. Niejasne i niezrozumiałe zasady korzystania z tego prawa w praktyce powodują, że przedsiębiorcy znajdujący się w sytuacji zagrożenia upadłością starają się zazwyczaj „radzić sobie samemu”, korzystać z własnych umiejętności i pomijać fakt istnienia tego prawa, co prowadzi niekiedy do działania wbrew prawu lub na granicy tego prawa. Konsekwencją bywa także zbyt późne złożenie wniosku o upadłość, co wyklucza możliwość skorzystania z do-

¹²⁹ „Polityka II szansy – zapotrzebowanie na usługi doradcze oraz instrumenty wsparcia dla ponownie rozpoczynających działalność gospodarczą”, badanie realizowane na zlecenie PARP, Warszawa 2011.

¹³⁰ Komunikat Komisji Europejskiej pt. *W jaki sposób przezwyciężyć piętno porażki poniesionej w działalności gospodarczej – działania na rzecz polityki drugiej szansy. Realizacja partnerstwa lizbońskiego na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia*, KOM (2007) 584 z 5.10.2007 r.

¹³¹ „II szansa dla przedsiębiorców. Raport z badań”, PARP, Warszawa 2011.

brodziejstwa procedury układowej. Prowadzi to również do pogłębienia traumy upadłości. Skomplikowane prawo budzi też niechęć do jego poznawania, o czym także świadczą wyniki badania, w którym jedynie 40% respondentów stwierdziło, że w ogóle słyszało o istnieniu prawa upadłościowego i naprawczego. Biorąc pod uwagę fakt, iż wyniki te i tak mogą być zawyżone, poziom wiedzy polskich przedsiębiorców w tym zakresie należy uznać za bardzo niski. Wśród tych osób, które słyszały o istnieniu tego prawa aż 61% przyznało, że ich wiedza jest słaba, a jedynie 5% stwierdziło, że zna to prawo bardzo dobrze. Symptomatyczne są przy tym wyniki mówiące, że co prawda osoby prowadzące drugą i kolejne firmy częściej słyszały o prawie upadłościowym i naprawczym, to jednak fakt ten nie ma wpływu na ich poziom znajomości tego prawa. Wiedza o szczegółach regulacji jest w obu grupach tak samo niska. Można na tej podstawie wysnuć wniosek, że problemem jest nie tylko niska skłonność przedsiębiorców do poszerzania wiedzy, ale także poziom skomplikowania prawa prowadzący do jego odrzucenia. Wydaje się więc, że tworzenie lepszego prawa, bardziej przejrzystego i jednoznacznego nawet w zakresie upadłości, mogłoby przyczynić się do zwiększenia liczby firm korzystających z prawa upadłościowego i naprawczego a w dalszej perspektywie do tworzenia nowych firm przez osoby, które doświadczyły upadłości.

W tym kontekście istotne jest także szersze spojrzenie na system prawa w Polsce w kontekście tworzenia odpowiednich warunków do ponownego otwierania działalności gospodarczej przez osoby, które doświadczyły upadłości. W badaniu zdiagnozowano problem braku istnienia całościowego, kompleksowego systemu wsparcia osób, które dostrzegają piętrzące się przed ich firmą kłopoty, a także braku systemu wsparcia dla osób, które po doświadczeniu porażki chciałyby otworzyć kolejną działalność gospodarczą.

Podsumowanie

Przedstawiona w artykule analiza nowo powstających firm oraz najmniejszych przedsiębiorstw, które stanowią zdecydowaną większość nowych podmiotów na rynku pokazuje, że mimo szeregu barier istnieje w Polsce potencjał do ich dalszego rozwoju. Większość nowych firm tworzą osoby młode, które działają często w perspektywicznych dla rozwoju gospodarki obszarach jak informacja i komunikacja czy działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Działalność gospodarczą podejmują też częściej osoby dobrze wykształcone. Może to świadczyć o tym, że w Polsce istnieje potencjał do rozwoju opartego o wysokie technologie. Jednak strategię działania wielu najmniejszych przedsiębiorstw jest na ogół wynikiem intuicyjnych działań, nieświadomym wyborem, zaś wprowadzanie rozwiązań innowacyjnych służy przede wszystkim utrzymaniu obecnej pozycji rynkowej. Przedsiębiorstwa na ogół skupiają się na bieżącej działalności i nie myślą perspektywicznie, w przypadku trudności są elastyczne i dostosowują się do sytuacji. Nie należy jednak jednoznacznie negatywnie oceniać takiego działania. Mikroprzedsiębiorstwa działają na niewielką skalę i takie zachowanie jest często sposobem na przetrwanie na rynku. Jak pokazują przytoczone na początku artykułu dane GUS, znaczna część nowych podmiotów nie jest w stanie podołać warunkom panującym na rynku i kończy działalność. Ich przetrwanie zależy od wielu warunków, takich jak: predyspozycje właściciela, wybór rodzaju działalności i jej skala, warunki powstania i funkcjonowania, dostęp do finansowania, zdolność do wypracowania zysku. Dlatego najmniejsze podmioty powinny mieć łatwy dostęp do różnego rodzaju wsparcia, zarówno w okresie zakładania działalności, jak i w czasie jej prowadzenia.

Przed wszystkim jednak planując i podejmując pierwsze kroki jako przedsiębiorca, powinny one przykładać większą wagę do podejmowania decyzji w oparciu o rzetelną analizę własnych mniejszości, pożądanych kwalifikacji własnych i przyszłych pracowników, a także ocenę rynku jaki ma się stać miejscem prowadzenia działalności. Równie istotne jest przyjęcie otwartej postawy na współpracę z innymi przedsiębiorstwami i instytucjami otoczenia biznesu, na pozyskiwanie wiedzy ze świata nauki, podmiotów działających w innych krajach po to, aby zapewnić własnej firmie dobrą pozycję konkurencyjną w przyszłości.

Wyniki badań PARP wskazują na konieczność prowadzenia działań na rzecz uświadomienia potrzeby stosowania planowania strategicznego wśród właścicieli mikroprzedsiębiorstw, jako działania korzystnego dla funkcjonowania na rynku. Potrzebne są też działania mające na celu wzmocnienie i rozwijanie usług dla osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą, takie jak np. doskonalenie i poszerzanie oferty Punktów Konsultacyjnych, a także szeroka promocja takich usług. Istotne przy tym byłoby wykorzystanie potencjału drzemącego w kobietach nieaktywnych zawodowo, podjęcie działań mających na celu budowanie ich wiedzy w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej oraz poczynienie starań w kierunku zapewnienia efektywnego systemu wsparcia instytucjonalnego dla rozwoju działalności gospodarczej. Potencjał proinnowacyjny mikrofirm pokazuje też, że należy efektywnie docierać z ofertą tego typu usług do grupy docelowej wykorzystując dedykowane działania promocyjne i informacyjne.

Widzimy też, że bariery, jakie stoją przed doświadczonymi przedsiębiorcami są nie mniejsze niż przed osobami, które chcą otworzyć swoją pierwszą w życiu firmę. Biorąc pod uwagę fakt, że pomimo porażki, znaczna część z tych osób chciałaby mimo wszystko otworzyć kolejną działalność gospodarczą, należy dążyć do przezwyciężania tych barier budując przede wszystkim kulturę większego zaufania i zrozumienia dla porażki biznesowej oraz osób jej doświadczających. W pokonywaniu barier mentalnych przydatna może się okazać pomoc psychologiczna oraz tworzenie bardziej przyjaznej atmosfery społecznej dla nowych przedsięwzięć osób doświadczających upadłości. Ważnym czynnikiem wpływającym na prowadzenie działalności gospodarczej jest przyjazność prawa gospodarczego, w tym prawa upadłościowego i naprawczego, ale także innych regulacji, które mają wpływ na praktyczne możliwości korzystania z pomocy np. prawnej i finansowej przez przedsiębiorców ponownie rozpoczynających działalność gospodarczą.

Rozdział 10. Co decyduje o rozwoju firm? Wyniki badań ewaluacyjnych i analiz PARP w obszarze wsparcia konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw

Jednym z istotnych czynników sprzyjających rozwojowi polskiej gospodarki jest niewątpliwie dostępność funduszy europejskich dla przedsiębiorstw, m.in. w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 (PO IG). Program oferuje dofinansowanie na działania rozwojowe o szerokim spektrum przede wszystkim dla mikro, małych i średnich firm (MSP). Kluczowe jednak znaczenie dla sektora prywatnego stanowią dotacje na inwestycje bezpośrednie i zakup specjalistycznych usług doradczych. Spośród działań Programu, wdrażanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), przedsiębiorcy korzystają z dotacji na:

- rozwój działalności eksportowej (34% beneficjentów wszystkich Działań PO IG, wdrażanych przez PARP, które były bezpośrednio adresowane do przedsiębiorstw, stanowią podmioty realizujące projekty w ramach Działania 6.1);
- rozwój usług świadczonych drogą elektroniczną (30% – Działanie 8.1);
- rozwój procesów biznesowych B2B w formie elektronicznej (13% – Działanie 8.2);
- prowadzenie prac badawczo-rozwojowych i wdrożenie ich rezultatów (13% – Działania 1.4-4.1);
- inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym (8% – Działanie 4.4);
- rozwój działalności badawczo-rozwojowej i wzornictwa przemysłowego (3% – Działanie 4.2);
- doradztwo w pozyskaniu inwestora prywatnego (2% – Poddziałanie 3.3.2);
- doradztwo w ochronie własności intelektualnej (1% – Poddziałanie 5.4.1)¹³².

Na potrzeby niniejszego opracowania jako firmy typu *start-up*, będziemy traktowali podmioty prowadzące działalność gospodarczą krócej niż 1 rok przed złożeniem wniosku o dofinansowanie w ramach PO IG, mianem firm „młodych” określane będą podmioty działające od roku do 3 lat przed aplikowaniem o wsparcie z Programu. Spośród powyższych Działań PO IG, z niniejszej analizy zostało wyłączone jednak Poddziałanie 3.3.2 ze względu na fakt, iż jego beneficjenci stanowili zaledwie 2% wszystkich beneficjentów Działań PO IG (realizowanych przez PARP), oraz brak informacji dotyczącej daty rejestracji działalności firm – zmienna ta nie została uwzględniona w formularzu wniosku o dofinansowanie.

Udział nowo powstałych przedsiębiorstw w wybranych Działaniach PO IG

Mając na uwadze powyższą segmentację wśród beneficjentów Działań PO IG realizowanych przez PARP, oferujących bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw, dominowały firmy działające dłużej niż 3 lata – *start-up*y stanowiły blisko 40% beneficjentów, a co dziesiąta dofinansowana firma, przed aplikowaniem do PO IG działała w okresie między 1 rokiem a 3 latami. Wśród firm „najmłodszych”, największym zainteresowaniem cieszyło się Działanie 8.1 – w całości dedykowane nowo powstałym podmiotom e-usługowym (ang. *dotcoms*)¹³³. Z założenia wszystkie firmy aplikujące do Działania 8.1 znajdowały się u progu działalności, przed uruchomieniem właściwej dystrybucji usług elektronicznych. Drugim z kolei najczęściej wybieranym instrumentem wsparcia przez *start-up*y było Działanie 6.1 „Paszport do eksportu”. Mimo że udział procentowy firm „najmłodszych” w populacji beneficjentów 6.1, nie jest najwyższy gdyż stanowi niecałe 15% (w stosunku do 100% w Działaniu 8.1 i ponad 20% w ramach Poddziałania 5.4.1), to jednak ze względu na jego popularność oraz łączną liczbę beneficjentów którzy sięgnęli po ten instrument wsparcia skala jego znacznie przewyższa procentowy udział Poddziałania 5.4.1 (ponad 200 *start-up*ów uczestniczyło w Działaniu 6.1, zaledwie 8 firm w Poddziałaniu 5.4.1).

¹³² Opracowanie danych dotyczących beneficjentów Działań 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG, zawartych w KSI SIMIK 2007-2013 oraz Lokalnych Systemach Informatycznych PARP (stan na 30 IV 2011 r.).

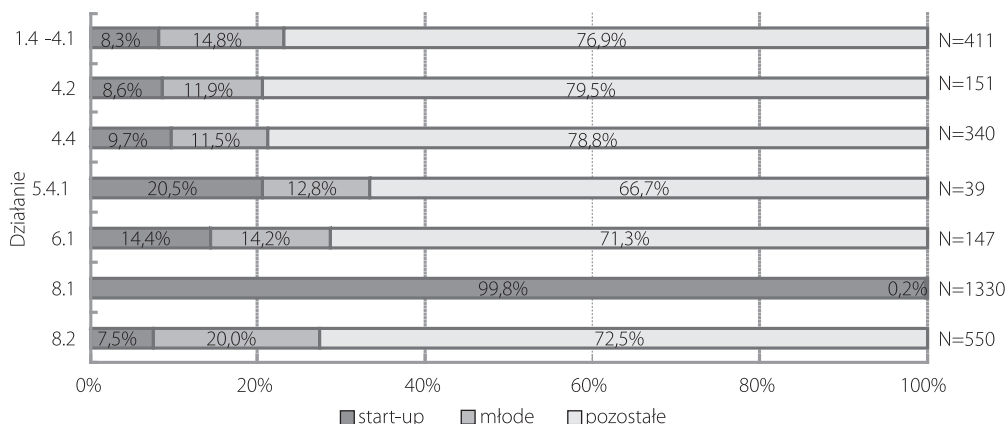
¹³³ W rozumieniu Rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 13 sierpnia 2008 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej na wspieranie tworzenia i rozwoju gospodarki elektronicznej w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2007-2013 (Dz. U. Nr 153, poz. 956 z późn. zm.), usługa elektroniczna jest wykonywana automatycznie (w czasie rzeczywistym), drogą elektroniczną (sieć publiczna), na odległość (zdalnie), na indywidualne żądanie. (Por. www.parp.gov.pl/files/74/108/277/4005.ppt z dnia 16 listopada 2011 r.).

W tym miejscu należy jednak podkreślić dwoistą naturę wsparcia realizowanego w ramach Działania 6.1. Podmioty zainteresowane rozwijaniem eksportu, mogły w ramach dofinansowanego projektu – w pierwszym etapie opracować Plan Rozwoju Eksportu na rynki docelowe (usługa doradcza, dofinansowana na poziomie maks. 10 tys. PLN), a w drugim – wdrożyć przygotowane plany eksportowe (i otrzymać refundacje kosztów, np. udziału w imprezach targowo-wystawienniczych, misjach handlowych, spotkaniach z potencjalnymi partnerami z zagranicy). Jedynie 15% dotychczasowych beneficjentów Działania 6.1 zrealizowało projekt w formie kompleksowej (etap planowania połączony z etapem wdrożenia). Zdecydowana większość podmiotów, bo aż 85% poprzestawała na proeksporthowych usługach doradczych. Start-up'y (3,7%) i pozostałe firmy „młode” (13,1%) łącznie stanowią niecałe 17% beneficjentów kompleksowego wsparcia proeksporthowego Działania 6.1. Natomiast zdecydowana większość (83%) beneficjentów realizujących oba etapy projektu, przed aplikowaniem do PO IG prowadziła działalność gospodarczą co najmniej od 3 lat. Z kolei wśród firm, które poprzestały na etapie doradczym udział firm „starszych” był zdecydowanie mniejszy – 68,7% (firmy typu start-up i „młode” łącznie stanowiły 31,3% beneficjentów „Paszportu do eksportu”).

Pozostałe Działania PO IG i oferowane w nich kierunki rozwoju cieszyły się zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem wśród analizowanej kategorii nowo powstałych i „młodych” firm. W Działaniach IV Priorytetu pn. „Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia” – udział start-up'ów oscylował w granicach 8-10% – nieco ponad 8% start-up'ów korzystało ze wsparcia rozwoju działalności badawczo-rozwojowej w Działaniach 1.4-4.1 i 4.2, niecałe 10% realizowało inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym, współfinansowane z Działania 4.4. Ogółem mniej niż 100 firm typu start-up uczestniczyło w Działaniach IV osi PO IG. Uwzględniając w analizach wszystkie firmy działające nie dłużej niż 3 lata (w tym start-up, prowadzące działalność krócej niż rok), udział tych podmiotów w Działaniach inwestycyjnych PO IG stanowił średnio ok. 1/5 wszystkich dofinansowanych przedsiębiorstw.

W przypadku Działania 8.2 – zapewniającego przedsiębiorcom oraz ich partnerom (dostawcom, dystrybutorom, sieciom różnego typu podwykonawców, itp.) wsparcie w zakresie rozwoju ICT, służącego realizacji procesów biznesowych typu Business to Business (B2B) w formie elektronicznej – udział firm „młodych” i start-up był również znaczący. Firmy tego typu stanowiły blisko 30% ogółu beneficjentów Działania 8.2, przy czym 20% beneficjentów to podmioty prowadzące działalność od roku do 3 lat.

Wykres 1. Działania PO IG wg długości prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów



Źródło: Opracowanie danych dotyczących beneficjentów Działan 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG, zawartych w KSI SIMIK 2007-2013 oraz Lokalnych Systemach Informatycznych PARP (stan na 30 IV 2011 r.).

Charakterystyka projektów i beneficjentów wybranych Działan PO IG

Przyglądając się kierunkom rozwojowym wybieranym przez firmy „młode”, warto również przeanalizować specyfikę rodzajową realizowanych projektów PO IG. Wszystkie przedsięwzięcia dofinansowane w ramach Programu na etapie składania przez firmy aplikacji, zostały sklasyfikowane wg sekcji. Przedsiębiorca składając wniosek (niezależnie od działania PO IG) kategoryzował swoje przedsięwzięcie rozwojowe przypisując mu dominujący kod (ze względu na wartość planowanych wydatków) i nazwę działu gospodarki, którego dotyczy projekt. Ogółem, w grupie przedsiębiorców (beneficjentów dotacji PO IG) najwyższy udział miały przedsięwzięcia sklasyfikowane jako „Inne niewyszczególnione usługi” – 47%, „Nieokreślony przemysł wytwórczy” – 24,4%, oraz projekty w obszarze handlu hurtowego i detalicznego – 10,4% i budownictwa – 4%. Zdecydowana większość dofinansowanych start-up'ów, realizowała jednak projekty w obszarze specyficznych usług (73,7%), wielokrotnie rzadziej natomiast w obszarze przemysłu wytwórczego (6,7%), obrotu towarami (3,8) czy budownictwa (1,5%). Wydatki w obszarze przemysłu wytwórczego istotnie częściej dominowały w projektach firm „starszych”, prowadzących działalność gospodarczą powyżej 3 lat (udział 35,7% w firmach „starszych”, względem udziału na poziomie nieco poniżej 15% w kategorii firm start-up i „młodych”). Z kolei projekty w obszarze handlu hurtowego i detalicznego najczęściej realizowały podmioty prowadzące działalność od roku do 3 lat (16,4%).

Tabela 1. Rodzaj działalności gospodarczej w projektach PO IG wg długości prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów

Rodzaj działalności gospodarczej projektu	Firmy			
	start-up	młode	pozostałe	wszystkie
Produkcja produktów żywnościowych i napojów	0,4%	1,8%	2,4%	1,7%
Wytwarzanie tekstyliów i wyrobów włókienniczych	0,0%	0,5%	1,0%	0,6%
Wytwarzanie urządzeń transportowych	0,1%	0,5%	1,5%	0,9%
Nieokreślony przemysł wytwórczy	6,7%	21,5%	35,7%	24,4%
Górnictwo i kopalnictwo surowców energetycznych	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
Wytwarzanie i dystrybucja energii elektrycznej, gazu i ciepła	0,3%	0,9%	0,2%	0,3%
Pobór, uzdatnianie i rozprowadzanie wody	0,0%	0,0%	0,5%	0,3%
Poczta i telekomunikacja	0,9%	1,8%	1,0%	1,0%
Transport	0,2%	0,5%	0,6%	0,4%
Budownictwo	1,5%	4,0%	5,5%	4,0%
Handel hurtowy i detaliczny	3,8%	16,4%	13,1%	10,4%
Hotele i restauracje	0,6%	0,4%	0,1%	0,3%
Pośrednictwo finansowe	1,4%	0,5%	0,2%	0,6%
Obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie działalności gospodarczej	1,2%	0,4%	0,3%	0,6%
Administracja publiczna	0,2%	0,4%	0,1%	0,2%
Edukacja	5,4%	1,3%	0,7%	2,3%
Działalność w zakresie ochrony zdrowia ludzkiego	1,4%	3,2%	3,1%	2,6%
Opieka społeczna, pozostałe usługi komunalne, społeczne i indywidualne	0,2%	0,0%	0,1%	0,1%
Działalność związana ze środowiskiem naturalnym	0,5%	0,7%	0,9%	0,8%
Inne niewyszczególnione usługi	73,7%	43,9%	31,9%	47,2%
Nie dotyczy	1,4%	1,3%	0,9%	1,1%
Razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,00%

Źródło: Opracowanie danych dotyczących beneficjentów Działów 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG, zawartych w KSI SIMIK 2007-2013 oraz Lokalnych Systemach Informatycznych PARP (stan na 30 IV 2011 r.).

Należy podkreślić, że niektóre przedsiębiorstwa, wielokrotnie korzystały z szansy rozwojowej, jaką oferują fundusze europejskie, realizując w ramach PO IG po kilka projektów. Wśród beneficjentów analizowanych Działów znalazło się 4125 podmiotów (niepowtarzalnych firm, o unikalnym numerze NIP), które łącznie zrealizowały 5148 projektów (jedna firma średnio zrealizowała 1,25 projektu).

Tabela 2. Liczba realizowanych projektów PO IG wg długości prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów

	Liczba projektów		Liczba firm	
	N	%	N	%
start-up	1726	33,5%	1637	39,7%
młode	554	10,8%	423	10,3%
pozostałe	2868	55,7%	2065	50,1%
wszystkie	5148	100,0%	4125	100,0%

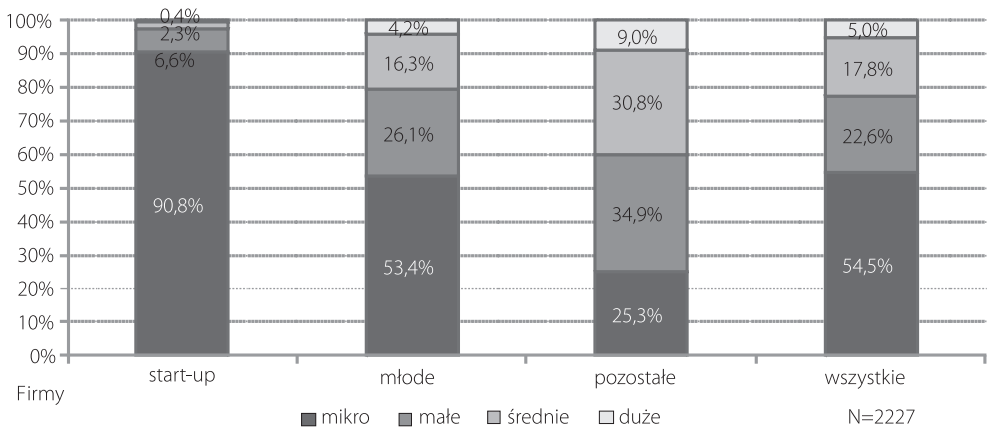
Źródło: Opracowanie danych dotyczących beneficjentów Działów 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG, zawartych w KSI SIMIK 2007-2013 oraz Lokalnych Systemach Informatycznych PARP (stan na 30.IV.2011 r.).

Najwięcej beneficjentów „multiprojektowych” przyciągało Działanie 1.4-4.1 – stanowili oni ponad połowę wszystkich beneficjentów analizowanych Działów PO IG, którzy realizowali więcej niż 1 projekt. W dalszej kolejności pod tym względem uplasowały się Działanie 4.2 (14,5%), 8.2 (13,16%), Poddziałanie 5.4.1 (9,21%) i Działanie 4.4 (blisko 8% beneficjentów „multiprojektowych”). W przypadku Działania 8.1 zjawisko tego typu nie występowało (działał mechanizm jedna firma = jeden projekt), natomiast w Działaniu 6.1 występowało sporadycznie.

„Multiprojektowość” to domena firm „starszych”, prowadzących biznes od co najmniej 3 lat. W tej kategorii, beneficjentów realizujących w ramach PO IG więcej niż 1 projekt było kilkadziesiąt podmiotów. W przypadku start-up’ów i firm „młodych”, wielokrotni beneficjenci wystąpili zaledwie w kilku przypadkach.

Innym interesującym obszarem analiz w zakresie czynników rozwojowych przedsiębiorstw obok profilu, jest stopień aktywności w obrębie pozyskiwania środków unijnych oraz region z którego pochodzą beneficjenci. Dofinansowanie w ramach analizowanych Działów PO IG najczęściej otrzymywały mikro-przedsiębiorstwa (54,5%), rzadziej podmioty małe (22,6%) i średnie (17,8%), a bardzo rzadko firmy duże (5%). Spośród beneficjentów PO IG reprezentujących kategorię start-up, jak można było się spodziewać, ponad 90% stanowiły firmy mikro (6,6% to podmioty małe). Ponadto „młodzi” beneficjenci PO IG (firmy prowadzące działalność od roku do 3 lat), to w 80% podmioty mikro i małe, natomiast dofinansowane firmy „starsze” to częściej podmioty małe (35%) i średnie (31%).

Wykres 2. Długość prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów PO IG wg kategorii wielkości przedsiębiorstwa



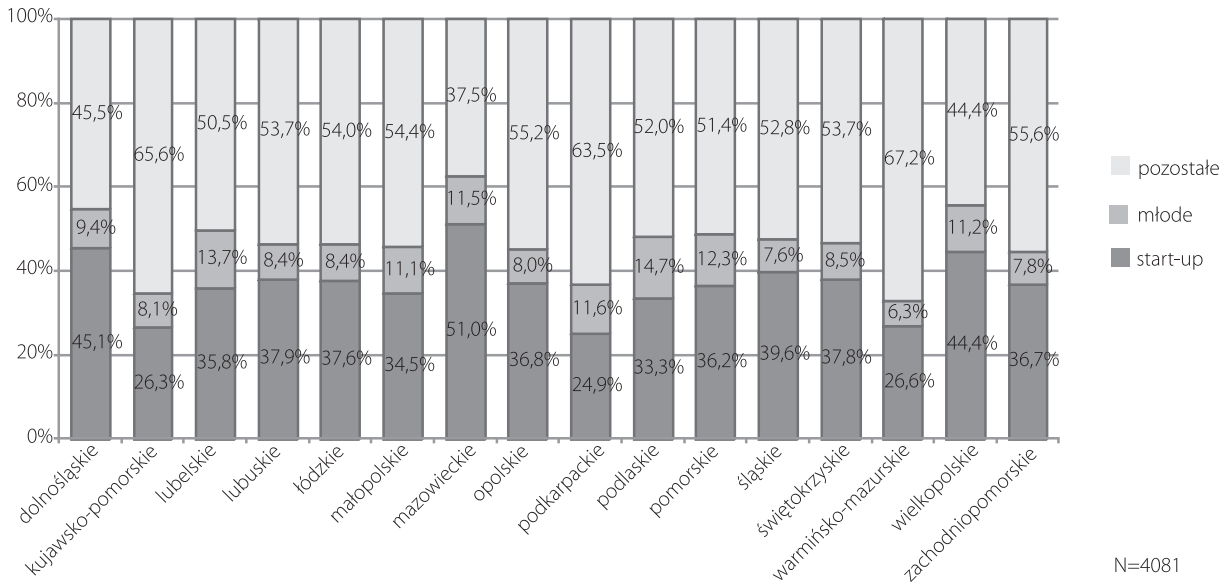
Źródło: Opracowanie danych dotyczących beneficjentów Działów 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG, zawartych w KSI SIMIK 2007-2013 oraz Lokalnych Systemach Informatycznych PARP (stan na 30 IV 2011 r.).

Jednocześnie należy podkreślić, że udział w PO IG firm określonej wielkości korespondował również ze specyfiką i ofertą programową poszczególnych Działów. Firmy mikro to główni beneficjenci Działania 8.1, adresowanego do podmiotów nowo powstałych, głównie prowadzących działalność gospodarczą w Internecie (podmioty tej wielkości stanowiły ponad 95% beneficjentów Działania 8.1 PO IG). Stosunkowo duży udział mikro-przedsiębiorstw można zaobserwować również w Działaniu 6.1 (45% – przy czym mikro, korzystający tylko z etapu doradczego, stanowią obecnie blisko 50% beneficjentów tego działu) i Działaniu 8.2 (niemal 33% beneficjentów to podmioty najmniejsze). Wysoki udział podmiotów mikro dotyczy także Poddziałania 5.4.1 (54,4%), jednak z uwagi na stosunkowo małą popularność instrumentu firmy mikro stanowiły mniej niż 30 beneficjentów.

Średnie i duże podmioty (co w większości przypadków oznaczało też podmioty „starsze”), częściej korzystały z Działów IV osi priorytetowej PO IG. W Działaniu 4.4. podmioty średnie stanowiły 42% beneficjentów, firmy duże – 30%. Analogicznie w pozostałych „czwórkach” (Działaniach IV osi PO IG) – Działanie 1.4-4.1: średnie – 27%, duże – blisko co piąta firma; Działanie 4.2: firmy średnie i duże stanowiły łącznie ponad 53% beneficjentów.

Najbardziej aktywnymi beneficjentami PO IG były firmy z Mazowsza (21,4%), Wielkopolski (13,6%), Małopolski (11,7%) i Śląska (9,7%) – regionów z największymi ośrodkami miejskimi w kraju i naturalnymi „skupiskami przedsiębiorczości”. Z województwa mazowieckiego pochodziło także proporcjonalnie najwięcej beneficjentów typu start-up (27,2%) i firm „młodych” (23,6%). Proporcjonalnie najniższy wskaźnik udziału start-up’ów (w stosunku do firm z pozostałych kategorii wiekowych) wśród beneficjentów analizowanych Działów PO IG odnotowały województwa małopolskie, podkarpackie i kujawsko-pomorskie.

Wykres 3. Długość prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów PO IG wg regionów



Źródło: Opracowanie danych dotyczących beneficjentów Działów 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG, zawartych w KSI SIMIK 2007-2013 oraz Lokalnych Systemach Informatycznych PARP (stan na 30 IV 2011 r.).

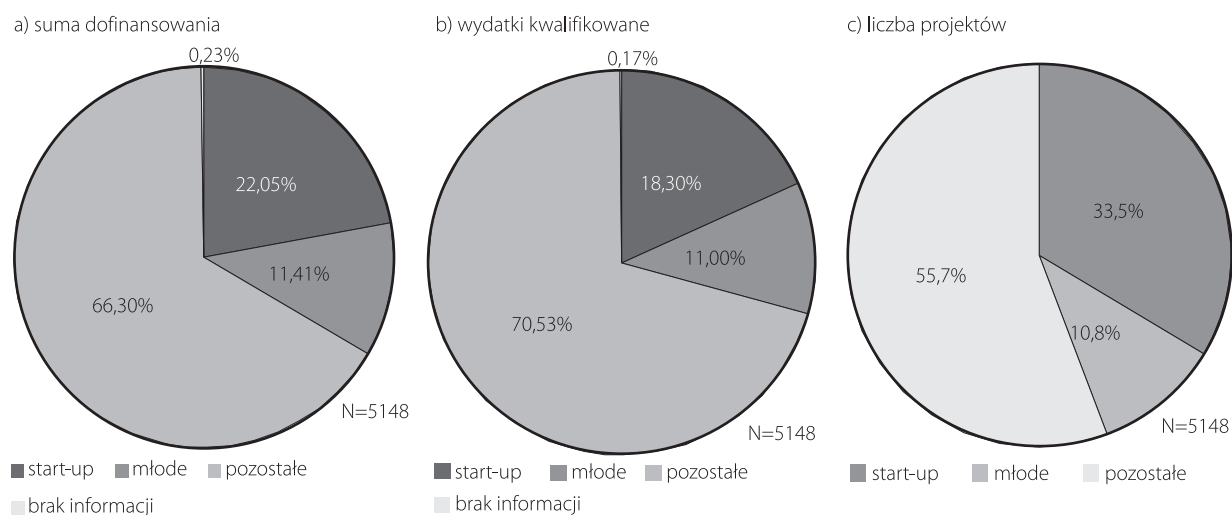
Ponadto, warto odnotować, że wśród dominujących w PO IG form prawnych prowadzonej działalności, 54,9% stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 25,4% to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, 8% to spółki akcyjne. Z kolei wśród start-up'ów aż 2/3 firm to spółki z o.o., a 1/4 to działalność osób fizycznych. Co wydaje się interesujące, najwyższy odsetek spółek akcyjnych występował w grupie beneficjentów, prowadzących działalność od roku do 3 lat (w grupie firm „starszych”, spółki akcyjne stanowiły jedynie 10% wszystkich form działalności).

Obok wymiarów przedmiotowego (kierunek rozwoju wybierany przez podmioty korzystające z PO IG) oraz podmiotowego (profil beneficjentów Programu) istotnymi czynnikami decydującymi o przyszłym rozwoju firm (w szczególności podmiotów nowo powstałych i działających krócej niż 3 lata) są również wartość przedsięwzięć oraz intensywność samego dofinansowania.

Biorąc pod uwagę wszystkie analizowane Działania PO IG oferujące bezpośrednie granty dla firm, ponad 1/3 wartości przyznane-go dofinansowania pozyskały firmy typu start-up (22,05%) i „młode” (11,41%). Podmioty prowadzące działalność 3 lata lub dłużej zakontraktowały 66,3% ogółem przyznanych przez PARP dotacji w ramach PO IG. Analizując łączną wartość projektów (w ujęciu wydatków zakwalifikowanych do dofinansowania) powyższe proporcje nieznacznie zwiększają się na korzyść firm „starszych” tj. łączny udział wartości projektów firm działających 3 lata bądź dłużej w wartości projektów ogółem był większy (stanowił 70,53% ogółu wydatków firm na projekty w ramach analizowanych Działań PO IG) niż łączny udział wartości dofinansowania pozyska-nego przez tę grupę podmiotów względem wartości dofinansowania projektów ogółem. Jednocześnie wartość umów realizo-wanych przez pomioty start-up, stanowiła mniejszy udział (18,3%) w łącznej wartości projektów niż wynosiło to w przypadku kwoty dofinansowania (22,05%). Oznacza to również, że podmioty typu start-up w PO IG częściej korzystały ze wsparcia o wyż-szej intensywności (większy udział dofinansowania w kosztach kwalifikowanych projektu) niż pomioty „starsze”. W uproszczeniu można przyjąć, że przy jednakowej wartości projektów, co do zasady start-up'y pozyskiwały wyższą wartość dofinansowania niż podmioty „starsze”. W przypadku firm prowadzących działalność w okresie od roku do 3 lat przed aplikowaniem do PO IG, udział pozyskanej łącznej kwoty dofinansowania i łącznej wartości projektów oscylował w obu przypadkach ok. 11% względem analo-gicznych wskaźników finansowych dla całej grupy projektów analizowanych Działań.

Porównując wartości finansowe z liczebnościami projektów realizowanych przez analizowane podmioty, można wnioskować, że start-up'y częściej realizowały „drobniejsze projekty” (o mniejszej wartości dofinansowania i wartości kosztów kwalifikowanych), niż podmioty „starsze”. Udział łącznej wartości projektów realizowanych przez firmy typu start-up w łącznej wartości wszystkich projektów wynosił 18,3%, natomiast udział liczby projektów, realizowanych przez podmioty nowo powstałe w ogólnej liczebno-sci projektów wynosił aż blisko 40%. Analogicznie odwrotne proporcje występowały w przypadku firm „starszych” (70,53% łącznej wartości projektów do 50,1% liczebności). W przypadku podmiotów „młodych”, nie zaobserwowano pod tym względem tak zna-czących zróżnicowań (11% łącznej wartości projektów do 10,3% ich liczebności).

Wykres 4abc. Kwalifikowana wartość, wysokość dofinansowania i liczba realizowanych projektów PO IG wg długości prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów



Źródło: Opracowanie danych dotyczących beneficjentów Działań 1.4-4.1, 3.3.2, 4.2, 4.4, 5.4.1, 6.1, 8.1 i 8.2 PO IG, zawartych w KSI SIMIK 2007-2013 oraz Lokalnych Systemach Informatycznych PARP (stan na 30 IV 2011 r.).

Podobne różnice wskaźników finansowych dotyczących projektów PO IG, w grupie firm o różnym przekroju wiekowym, można zaobserwować w układzie ze względu na Działania. Najbardziej kosztochłonne, z punktu widzenia wartości przyznawanego do-finansowania, było Działanie 4.4 (skonsumowało blisko 57% łącznej wartości dotacji przyznanych w analizowanych Działaniach). Na kolejnym miejscu tego rankingu uplasowały się: Działanie 1.4-4.1 (nieznacznie poniżej 1/4 wartości wszystkich przyznanych

dotacji), 8.1 (blisko 10%), 4.2 (7,3%). Firmy „starsze” największy udział łącznej kwoty dotacji przyznanych w danym instrumencie, osiągnęły w Działaniu 6.1 (79,6% – przy czym, w grupie podmiotów realizujących oba etapy wsparcia proeksportowego, dotacje firm prowadzących działalność gospodarczą 3 lata lub dłużej stanowiły ponad 82%), 4.4 (74,1%), 1.4-4.1 i 4.2 (po 73%). Podmioty „najmłodsze” (start-up, działające krócej niż rok przed złożeniem wniosku o wsparcie PO IG), poza Działaniem 8.1, w przypadku którego pozyskały 100% udzielanych dotacji, pod tym względem wyróżniają się również Poddziałaniu 5.4.1 (23%), doradczym etapie Działania 6.1 (15%) i Działaniach 4.4 i 4.2 (po 15%). Stosunkowo niewielką łączną wartość dofinansowania pozyskały start-up’y w przypadku Działania 8.2 (8,7% ogółu kwot dotacji przyznanych w tym Działaniu) i 6.1 (6,4%).

Warto podkreślić, że w grupie nowo powstałych firm, w przypadku blisko 43% projektów realizowanych w analizowanych Działaniach PO IG, kwota dofinansowania mieściła się w przedziale do 100 tys. zł. Dofinansowanie między 100 tys. zł a 1 mln PLN występowało w 26,9% projektów, natomiast powyżej 1 mln w przypadku ponad 30% projektów firm „najmłodszych”. Bardzo zbliżone rozkłady procentowe dotyczyły firm „młodych”, działających na rynku dłużej niż start-up, ale krócej niż 3 lata. W przypadku podmiotów „starszych”, blisko połowa projektów plasowała się w przedziale 100 tys. – 1 mln zł wartości dotacji, niecałe 40% powyżej 1 mln PLN, a zaledwie 15% przedsięwzięć uzyskało dofinansowanie do 100 tys. zł. Wyżej przywołane zależności wartości finansowych były powiązane również z warunkami programowymi poszczególnych Działan PO IG. Największy udział projektów o wartości dofinansowania powyżej 1 mln zł odnotowano w Działaniu 8.1 (33,31% – co warto podkreślić, wszystkie one były realizowane przez podmioty nowo powstałe), nieco mniej bo 22,77% w działaniu 1.4-4.1, a 20% w działaniu 4.4.

Aktualnie poza wyżej wskazanymi czynnikami, które istotnie wpływają na rozwój firm, korzystających z dofinansowania PO IG, w momencie przygotowania artykułu nie możemy jeszcze kompleksowo przyrzeć się osiągniętym rezultatom udzielonego wsparcia, gdyż większość projektów znajduje się jeszcze w fazie realizacji. Wciąż dokonywane są zakupy usług, środków trwałych i wartości niematerialnych, projektowane są prototypy, nowe wzory przemysłowe produktów, opracowywane są plany rozwoju eksportu, wdrażane rozwiązania ICT lub inne działania rozwojowe, których efektów oczekiwać możemy w późniejszych terminach. W grupie aktywnych projektów wszystkich analizowanych Działan (uwzględniając również Poddziałanie 3.3.2), aktualnie zakończonych i rozliczonych jest mniej niż 40%¹³⁴. Przy czym, jeśli przyjmiemy szerszy horyzont czasowy, w którym możemy oczekiwać efektów i ewaluować wpływ udzielonego wsparcia na dofinansowane przedsiębiorstwa, skala w pełni zakończonych przedsięwzięć PO IG jest nadal niewielka. W okresie, co najmniej 24 miesięcy od rozliczenia (powyżej 2/3 tzw. okresu trwałości projektów MSP) znajduje się obecnie zaledwie ok. 6,4% projektów¹³⁵. Pierwsze wnioski dotyczące rezultatów udzielonych dofinansowań w ramach PO IG będą dostępne z ewaluacji *on-going*, pn. „Barometr innowacyjności” w roku 2012¹³⁶.

Choć na chwilę obecną nie są dostępne dane dotyczące efektów wsparcia udzielonego w ramach POIG to dysponujemy szeroką wiedzą empiryczną w zakresie analogicznych instrumentów wsparcia udzielanego w latach 2004-2009 przez PARP w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP).

O bezpośrednie dotacje w poprzedniej perspektywie finansowej (2004-6), firmy aplikowały w ramach trzech Działan SPO WKP, wdrażanych przez PARP. Dwa z nich oferowały przedsiębiorstwom dofinansowanie zakupów inwestycyjnych, służących wzmocnieniu potencjału produkcyjnego, a w rezultacie podniesieniu konkurencyjności na Jednolitym Rynku Europejskim – Działanie 2.3 i Poddziałanie 2.2.1, trzecie – refundację kosztów specjalistycznych usług doradczych – Działanie 2.1, które udostępniły przedsiębiorcom tani dostęp do wiedzy eksperckiej w obszarze zarządzania, wprowadzania innowacji czy ekspansji na rynki zagraniczne (zwłaszcza w Unii Europejskiej).

Charakterystyka projektów i beneficjentów wybranych Działan SPO WKP

W ramach Poddziałania 2.2.1 zrealizowano 421 inwestycji w innowacyjną infrastrukturę produkcyjną (89% stanowiły projekty inwestycyjne koordynowane przez PARP, 11% – projekty Ministerstwa Gospodarki¹³⁷). Większość projektów realizowały podmioty małe i średnie (odpowiednio 38% i 46%), rzadziej beneficjentami były firmy mikro i duże (po 8%). Z Działania 2.3 oferującego wsparcie modernizacji parku maszynowego wspomagającego proces wytwórczy skorzystało 2149 firm sektora MSP, przy czym aż połowę projektów zrealizowały podmioty średnie. W kolejnych rundach naboru udział mikro-przedsiębiorstw i firm małych wśród beneficjentów Działania 2.3 systematycznie wzrastał kosztem udziału firm średnich. Aż co piąty beneficjent zrealizował

¹³⁴ Najwięcej zakończonych i rozliczonych umów jest w Działaniu 6.1 – 96% (głównie dotyczących etapu doradczego). W ramach pozostałych działan rozliczone umowy stanowią 74% dla Poddziałania 3.3.2; 54% dla Działania 8.2; 47% dla Poddziałania 5.4.1; 42% w Działaniu 4.2.

¹³⁵ Ponad 20% w przypadku Poddziałan 5.4.1 i 3.3.2, nieznacznie poniżej 20% dla Działan 4.2 i 8.2.

¹³⁶ Zob. więcej informacji na stronie PARP www.parp.gov.pl

¹³⁷ W okresie od 2004 r. do 2006 r. Instytucją Wdrażającą dla Poddziałania 2.2.1 było Ministerstwo Gospodarki (wcześniej Ministerstwo Gospodarki i Pracy). Zgodnie ze znowelizowanym w dniu 3 października 2006 r. Rozporządzeniem Ministra Rozwoju Regionalnego w sprawie przyjęcia Uzupełnienia SPO WKP, funkcje Instytucji Wdrażającej dla Poddziałania 2.2.1 przejęła PARP. Transza Poddziałania 2.2.1 realizowana przez Ministerstwo Gospodarki, w odróżnieniu od transzy PARP skierowanej do MSP, obejmowała także firmy duże. Przedsiębiorstwa te były głównym beneficjentem wsparcia w początkowym okresie wdrażania (32 projekty inwestycyjne, spośród 45 podległych Ministerstwu Gospodarki, zostały zrealizowane przez firmy duże). Ewaluacja Poddziałania 2.2.1, do której odwołują się przywoływane w niniejszym opracowaniu dane, obejmowała zarówno transzę Poddziałania 2.2.1 wdrażaną przez PARP, jak również transzę Ministerstwa Gospodarki (Por. Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP, PARP, Warszawa 2009).

więcej niż jeden projekt inwestycyjny, a w przypadku blisko 5% beneficjentów na jedną firmę przypadały trzy lub więcej umów o dofinansowanie. Z kolei w Działaniu 2.1, które oferowało stosunkowo niewielkie granty na zakup usług doradczych zaobserwowano odwrotną tendencję – z doradztwa częściej korzystały małe i mikro-przedsiębiorstwa (łącznie zrealizowały prawie 3/4 projektów – 1578 z 2158 wszystkich rozliczonych umów dotacji).

Beneficjenci schematów inwestycyjnych (Działanie 2.2.1, 2.3) częściej stanowili podmioty z sektorów produkcyjnych, natomiast wśród firm korzystających ze specjalistycznych usług doradczych w ramach SPO WKP (Działanie 2.1) częściej reprezentowane były sektory handlu i usług.

W przypadku Poddziałania 2.2.1 najliczniejsze były projekty o stosunkowo niskiej wartości dotacji (między 0,5 mln a 1 mln PLN) – stanowiły one blisko 1/3 wszystkich projektów i pochodziły wyłącznie z transzy realizowanej przez PARP. Wśród projektów Ministerstwa Gospodarki dominowały projekty zdecydowanie większe (kwota dotacji ponad 4 mln PLN) realizowane najczęściej przez podmioty duże (71% projektów transzy Ministerstwa Gospodarki prowadziły firmy duże). Generalnie należy podkreślić, że projekty Poddziałania 2.2.1 charakteryzowała duża rozpiętość wartości dofinansowania (minimalna kwota dotacji – 54 464 PLN, maksymalna – 43 128 622 PLN). Średnia dotacja przypadająca na projekt Poddziałania 2.2.1 wyniosła 3 720 251,71 PLN (przy czym w transzy PARP było to 2 783 457,96 PLN, a w transzy Ministerstwa Gospodarki aż 11 547 683,91 PLN). Mediana wartości dotacji była zdecydowanie niższa i wyniosła 1 579 428 PLN, co świadczy m.in. o dużym zróżnicowaniu projektów pod tym względem. Średnia wartość projektu inwestycyjnego realizowanego w ramach Działania 2.3 wynosiła ponad 1,5 mln PLN, w tym wysokość kosztów kwalifikowanych – średnio 1,24 mln PLN, a średnia wartość rozliczonej dotacji – nieco ponad 0,5 mln PLN. Wartości mediany dla powyższych kategorii stanowiły odpowiednio 1,03 mln PLN, 0,86 mln PLN oraz 0,4 mln PLN. Projekty doradcze realizowane w ramach Działania 2.1 w porównaniu z inwestycyjnymi 2.2.1 i 2.3, były wielokrotnie mniejsze. Średnia wartość przedsięwzięć doradczych wynosiła 74,4 tys. PLN (w tym wys. kosztów kwalifikowanych stanowiła średnio 55 tys. PLN, a wysokość rozliczonej dotacji na doradztwo – 28 tys. PLN). Wartość mediany dla powyższych kategorii wynosiła odpowiednio 36 tys. PLN, 25 tys. PLN i 12,5 tys. PLN. W grupie inwestycji w innowacyjną infrastrukturę produkcyjną, realizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1, dominowały przedsięwzięcia związane z dywersyfikacją produkcji przedsiębiorstwa (72%), rozbudową istniejącej firmy (60%) oraz dokonaniem zasadniczych zmian procesu produkcji (42%). Nieznacznie częściej „najmłodsi” beneficjenci – we wczesnej fazie wzrostu (podmioty założone w 2000 r. lub później) inwestowały w rozbudowę swojej firmy (63%), natomiast znacznie rzadziej w dywersyfikację działalności produkcyjnej. W działaniach rozwojowych wspieranych w Poddziałaniu 2.2.1 dominowały zakupy (leasing) maszyn i urządzeń (85%). „Najmłodsze” podmioty częściej jednak niż pozostałe firmy dokonywały zakupu wartości niematerialnych i prawnych (51% beneficjentów wybierało tę kategorię wydatków w grupie firm założonych w 2000 r. lub później, zaledwie 38% – w grupie firm założonych przed 2000 r.) oraz sprzętu informatycznego (odpowiednio 40% względem 36% w przypadku firm „starszych”).

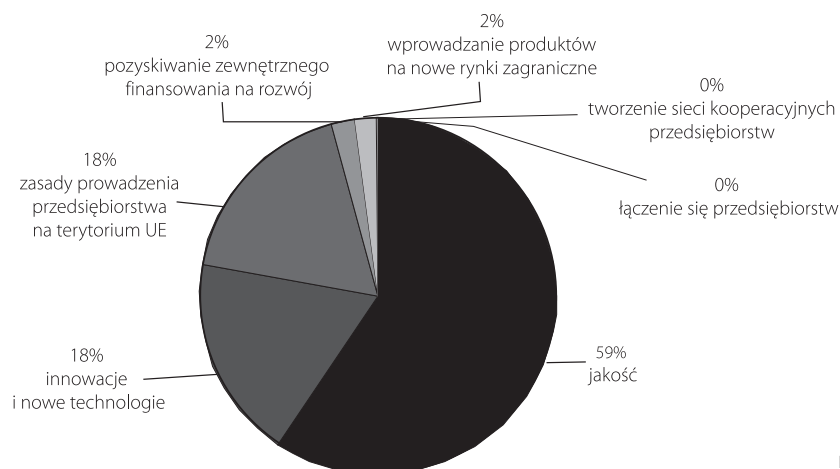
W Działaniu 2.1 – zdecydowanie częściej wybieranym przez podmioty krócej działające na rynku – dominowały projekty w zakresie systemów jakości (59% – najczęściej były to usługi doradcze przygotowujące firmę do wprowadzenia systemu zarządzania jakością i certyfikacji ISO). Dużo rzadziej przedsiębiorcy wybierali wsparcie na doradztwo w zakresie innowacji i nowych technologii (18%) lub zasad prowadzenia firmy na terenie UE (18%). Mikro-przedsiębiorstwa i firmy małe częściej korzystały z usług w zakresie wdrażania systemów jakości, natomiast większe podmioty częściej niż małe i mikro- wybierały pozostałe usługi. W kolejnych rundach naboru zmniejszał się udział projektów z zakresu systemów jakości (spadek z 68% w rundach 1-3 do 46% w rundach 10-13) głównie na korzyść projektów dotyczących zasad prowadzenia firmy w UE (wzrost w analogicznym okresie z 13% do 30%). W drugim analizowanym instrumencie inwestycyjnym SPO WKP – preferowanym przez podmioty „starsze” Działaniu 2.3 – trzy czwarte przedsiębiorstw podejmowało działania modernizacyjne prowadzące w rezultacie do znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego. Projekty stricte innowacyjne, polegające na wdrożeniu lub komercjalizacji technologii lub produktów innowacyjnych, stanowiły 18%. Stosunkowo nieliczni przedsiębiorcy realizowali projekty innego typu (zastosowanie ICT w zarządzaniu przedsiębiorstwem – 5%, zastosowanie technologii gospodarki elektronicznej, dostosowanie technologii i produktów do wymagań UE, wdrażanie inwestycji wspólnie z innymi firmami, zakup wyników prac B+R lub praw własności intelektualnej – łącznie wszystkie typy stanowiły 2% projektów Działania 2.3).

Stosunkowo duży udział w Poddziałaniu 2.2.1 stanowiły firmy „młode” (31% beneficjentów Poddziałania 2.2.1 to podmioty założone po roku 2000; 7% to start-up’y, prowadzące działalność od 2005 r. lub krócej). Podmioty „starsze”, prowadzące działalność jeszcze przed 1990 r. stanowiły 18% beneficjentów. Zbliżona proporcja długości okresu prowadzenia działalności w momencie składania wniosku o dofinansowanie występowała wśród beneficjentów Działania 2.3 i 2.1 SPO WKP. Jedyne w grupie firm korzystających ze wsparcia w ramach Działania 2.3 zaobserwowano nieznacznie większy odsetek podmiotów prowadzących firmę jeszcze przed 1990 r. (3% więcej niż w Poddziałaniu 2.2.1 i 2.3) oraz mniej podmiotów nowo powstałych. W przypadku Działania 2.1 podmioty „najmłodsze” wśród beneficjentów stanowiły największy odsetek we wszystkich 3 analizowanych Działaniach SPO WKP. Oznacza to, że „młodsze” podmioty stosunkowo częściej korzystały z doradztwa niż inwestycji. W Działaniu 2.1 przedsiębiorstwa zarejestrowane w 2001 r. lub później stanowiły ponad 1/3 wszystkich dofinansowanych.

W schemacie doradczym dominowały podmioty, których głównym obszarem działalności był rynek lokalny (własna i sąsiednie gminy) i regionalny (województwo i sąsiednie regiony) – rynki te jako główne dla prowadzonej działalności wskazywało odpowiednio 18% i 24% beneficjentów Działania 2.1. Wśród podmiotów realizujących dofinansowane inwestycje – częściej występowały firmy,

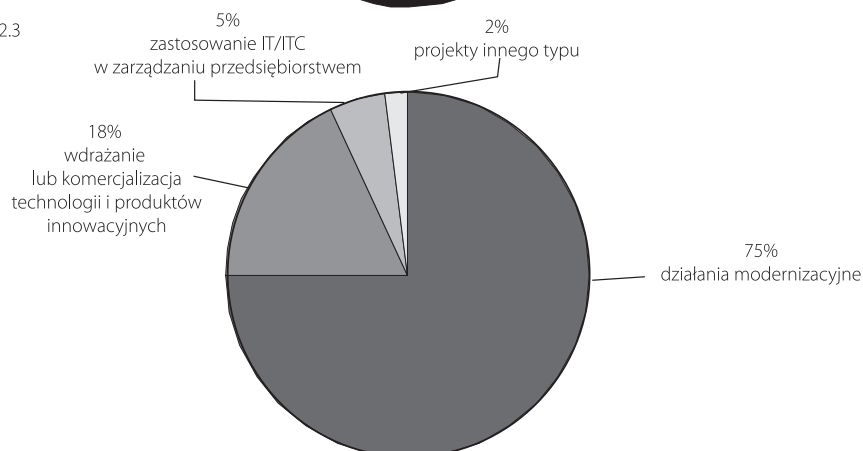
Wykres 5abc. Typy projektów realizowanych w Działaniach SPO WKP

a) Działanie 2.1



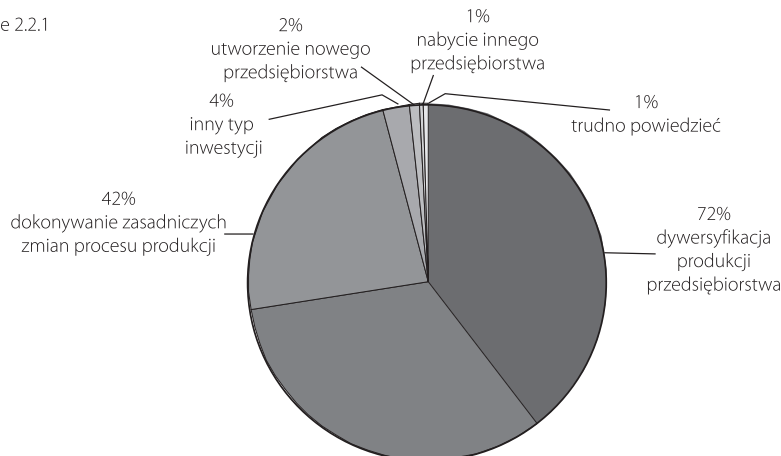
N=2158

b) Działanie 2.3



N=2149

c) Działanie 2.2.1



N=295

Źródło: Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP, PARP, Warszawa 2009; Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2010.

dla których głównym obszarem gospodarowania był rynek ogólnokrajowy (54%), unijny (18%) i globalny (4%). Analogiczne rynki, jako główne w prowadzonej działalności gospodarczej, beneficjenci doradztwa wskazywali odpowiednio rzadziej: 45%, 10% i 3%. Zarówno w przypadku beneficjentów doradztwa jak również inwestycji, głównego obszaru prowadzonej działalności nie różnicowała długość okresu od jakiego firma jest obecna na rynku (np. utworzona przed 1990 r., w latach 90-tych, czy też po roku 2001).

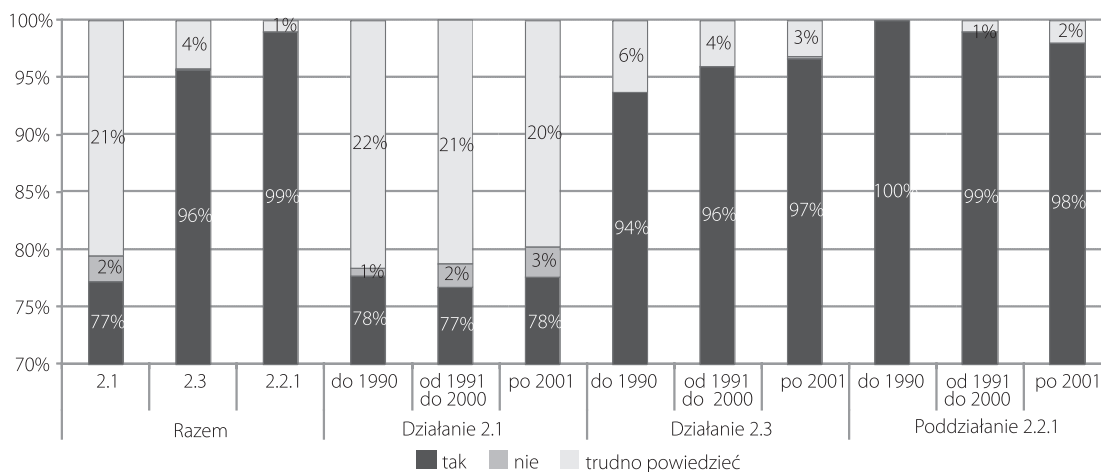
Rezultaty wybranych Działań SPO WKP

Zdecydowana większość beneficjentów analizowanych Działań deklarowała, że realizacja projektu wpłynęła na poprawę pozycji konkurencyjnej ich przedsiębiorstwa. Najwyższy odsetek pozytywnych deklaracji występował wśród podmiotów, które zrealizowały dofinansowane inwestycje (Poddziałanie 2.2.1 – 99%; Działanie 2.3 – 96%), znacznie niższy wśród beneficjentów usług doradczych (Działanie 2.1 – 77%; odpowiedzi „trudno powiedzieć” wśród usługobiorców stanowiły aż 20%).

Wykres 6. Wpływ projektów SPO WKP na konkurencyjność beneficjentów wg długości prowadzonej działalności gospodarczej

Działanie 2.1 i 2.3: Czy realizacja projektu(ów) wpłynęła na zwiększenie konkurencyjności Pana(i) przedsiębiorstwa?

Poddziałanie 2.2.1: Czy realizacja projektu wpłynęła na poprawę pozycji konkurencyjnej Pana(i) firmy?



Źródło: Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP, PARP, Warszawa 2009; Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2010.

Ocena dostrzeganego przez przedsiębiorców wpływu SPO WKP różnicowała się w zależności m.in. od długości prowadzonej przez beneficjentów działalności gospodarczej. „Duży” i „bardzo duży” wpływ na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa, częściej wskazywali beneficjenci doradztwa, którzy rozpoczęli działalność po roku 2001 (łącznie 53% wskazań na obie kategorie, względem 47% w całej próbie badanych beneficjentów Działania 2.1). Najślabszy wpływ Działania 2.1 na poprawę pozycji konkurencyjnej beneficjentów odnotowano wśród podmiotów, które rozpoczęły działalność w latach 90-tych XX wieku (łącznie odsetek wskazań na kategorie „bardzo duży” i „duży” wpływ wyniósł zaledwie 44%). Łącznie, w Działaniach inwestycyjnych wpływ realizacji projektu na zwiększenie konkurencyjności firm, częściej określano jako „duży” lub „bardzo duży” (Poddziałanie 2.2.1 – 77%, Działanie 2.3 – 71%), przy czym w mniejszym stopniu niż w przypadku Działania 2.1 oceny różnicowały się w podgrupach firm, wyodrębnionych ze względu na długość prowadzonej działalności gospodarczej.

Wspartych przedsiębiorców zapytano również o wpływ realizacji projektu na wzrost innowacyjności przedsiębiorstwa. Zdecydowanie częściej odpowiedzi pozytywne w tym wymiarze występowały wśród beneficjentów wsparcia inwestycyjnego (Działanie 2.3 – 91%, pozostałe odpowiedzi „trudno powiedzieć” – 9%), niż doradczego (Działanie 2.1 – 51%, odpowiedzi „trudno powiedzieć” – 39%). Wyników jednak w sposób istotny nie różnicował wiek badanych przedsiębiorstw. Wśród beneficjentów Poddziałania 2.2.1 wpływ projektu na unowocześnienie technologii przedsiębiorstwa wskazywało dziewięciu na dziesięciu badanych. W szczególności jednak najbardziej interesujące wydaje się to, na jakie konkretnie obszary działalności oddziaływały analizowane instrumenty. W przypadku beneficjentów Poddziałania 2.2.1 najczęściej efekt programu identyfikowano w obszarach:

- wprowadzenie nowych wyrobów/usług (poszerzenia oferty) – 89% wskazań wśród wszystkich beneficjentów podziałania; 85% w grupie firm zarejestrowanych w roku 2000 lub później;
- zwiększenie mocy produkcyjnych lub usługowych – 87%; 84% w grupie firm „najmłodszych”;
- podniesienie jakości wyrobów/usług – 87%; 83% w grupie firm „najmłodszych”;
- wzrost liczby krajowych kontaktów handlowych – 78%; 71% w grupie firm „najmłodszych”.

Z kolei beneficjenci Działania 2.3 realizację projektów najczęściej łączyli z:

- unowocześnieniem technologicznym firmy – 91% wskazań wśród wszystkich beneficjentów działania; w grupie firm „najmłodszych” nie odnotowano istotnych różnic statystycznych;
- poprawą bezpieczeństwa i higieny pracy – 77%; 79% wskazań w przypadku firm zarejestrowanych przed 1990 r.;
- wzrostem potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa – 48%; 46% wskazań beneficjentów, którzy rozpoczęli działalność po 2001 r.;
- zmniejszeniem zanieczyszczenia środowiska przez firmę – 40%; 43% wskazań beneficjentów, którzy rozpoczęli działalność po 2001 r.

Z kolei przedsiębiorcy, którzy skorzystali z dofinansowanych usług doradczych, efekty wpływu realizacji projektów Działania 2.1, najczęściej dostrzegali w obszarach:

- podniesienie jakości i efektywności zarządzania – 79%; w grupie firm „najmłodszych” nie odnotowano istotnych różnic statystycznych;

- poprawa kwalifikacji kadr – 56%; w grupie firm „najmłodszych” nie odnotowano istotnych różnic statystycznych;
- poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy – 36%; poprawę BHP częściej dostrzegały „najstarsze” podmioty, zarejestrowane przez 1990 r. – 39%.

Najrzadziej wskazywanym przez beneficjentów obszarem oddziaływania projektów wszystkich trzech analizowanych Działów, okazało się rozwijanie współpracy z innymi firmami oraz instytucjami badawczo-rozwojowymi (B+R).

Istotny rozwój przedsiębiorstw dofinansowanych w ramach analizowanych działań SPO WKP, przejawiający się głównie w zwiększeniu dotychczasowej skali ich działalności, potwierdzają również dane dotyczące zmian poziomu zatrudnienia beneficjentów. W ciągu 18 miesięcy od rozliczenia projektów Działania 2.3, beneficjenci dotacji inwestycyjnych zwiększyli zatrudnienie, średnio o ponad 10 etatów na firmę. W tym okresie we wspartych firmach utworzono 19 415 nowych miejsc pracy (w tym 7 316 etatów obsadziły kobiety). Proporcjonalnie największy potencjał w generowaniu miejsc pracy wykazały przedsiębiorstwa usługowe (przyrost średnio o 14 etatów na firmę beneficjenta, względem niecałych 10 etatów, utworzonych w podmiotach z sektora przemysłu), średnie przedsiębiorstwa (14,2), podmioty, które otrzymały najwyższe dotacje -powyżej 1 mln PLN (18,5) oraz podmioty „najmłodsze”, które działały od 1996 r. lub później (13,6). „Najmłodszy” beneficjenci, w badanym okresie utworzyli ogółem 12 268 nowych miejsc pracy (podmioty założone przed 1995 r. – 7149 etatów).

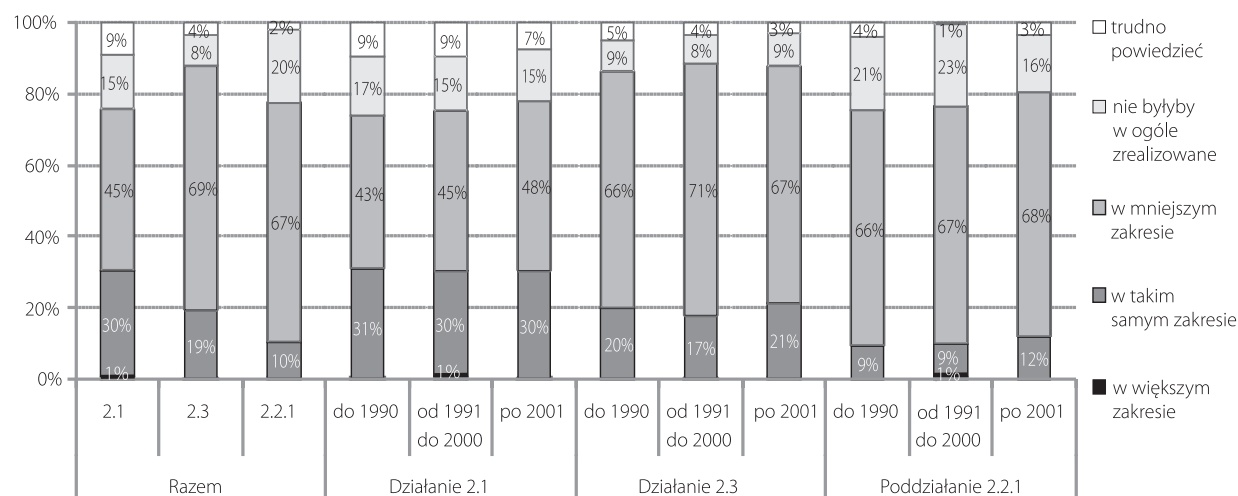
Ze względu na specyfikę Działania 2.1, osiągnięcia beneficjentów instrumentów doradczych, w okresie następującym bezpośrednio po uzyskaniu wsparcia, były mniej spektakularne. Ogółem, w ciągu 18 miesięcy od rozliczenia projektów, w tej grupie przedsiębiorstw powstało 9 007 nowych miejsc pracy (w tym 3 750 obsadziły kobiety). Średnio w jednym przedsiębiorstwie utworzono 6,4 etatu. Analogicznie jak w Działaniu 2.3, najwyższe wskaźniki w tym obszarze osiągnęły średnie przedsiębiorstwa (10,9 etatu), podmioty dofinansowane najwyższą kwotą tj. ponad 30 tys. PLN (8,8) oraz firmy „młode” utworzone po 1995 r. (7,1). „Młodzi” beneficjenci Działania 2.1, w badanym okresie utworzyli łącznie 5 684 nowych miejsc pracy (podmioty założone przed 1995 r. – 3 317 etatów). Dla porównania, w badanym okresie, beneficjenci Poddziałania 2.2.1 utworzyli średnio 9,6 etatu na przedsiębiorstwo (najwięcej firmy korzystające z najwyższych dotacji, tj. powyżej 2,5 mln PLN – 16 etatów).

Warto podkreślić, że analiza zagadnień związanych z tzw. „efektem zachęty” również odgrywa istotną rolę w ocenie efektywności udzielonego wsparcia. Wyniki badań ewaluacyjnych PARP po 12 (Poddziałanie 2.2.1) i 18 miesiącach (Działanie 2.3) pokazują, że w przypadku Poddziałania 2.2.1, bez dotacji 21% firm w ogóle nie zrealizowałoby innowacyjnych inwestycji objętych wnioskiem, a tylko 10% beneficjentów zrealizowałoby inwestycje w tym samym zakresie. Z kolei, w przypadku Działania 2.3, bez dotacji zaledwie 8% firm nie zrealizowałoby inwestycji, natomiast aż 19% beneficjentów przeprowadziłoby działania inwestycyjne w tym samym zakresie. Powyższe wyniki sygnalizują zdecydowaną przewagę w obszarze efektywności, bardziej innowacyjnego wsparcia inwestycyjnego, oferowanego w Poddziałaniu 2.2.1 SPO WKP. Odnosząc powyższe zagadnienia również do Działania 2.1, wyniki pokazują, że w tej grupie beneficjentów, bez dotacji 15% firm samodzielnie w ogóle nie zakupiłoby usług doradczych objętych wnioskiem, natomiast aż 30% (najwyższy wskaźnik w analizowanych Działaniach) zrealizowałoby projekty doradcze w takim samym zakresie.

Wykres 7. „Efekt zachęty” w Działaniach SPO WKP wg długości prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów

Działanie 2.1 i 2.3: Czy gdyby Pana(i) firma nie otrzymała dotacji, objęte nią działania zostałyby zrealizowane...?

Poddziałanie 2.2.1: Czy gdyby wniosek Pana(i) firmy nie uzyskał dofinansowania w ramach SPO WKP 2.2.1, to inwestycja...?



Źródło: Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP, PARP, Warszawa 2009; Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2010.

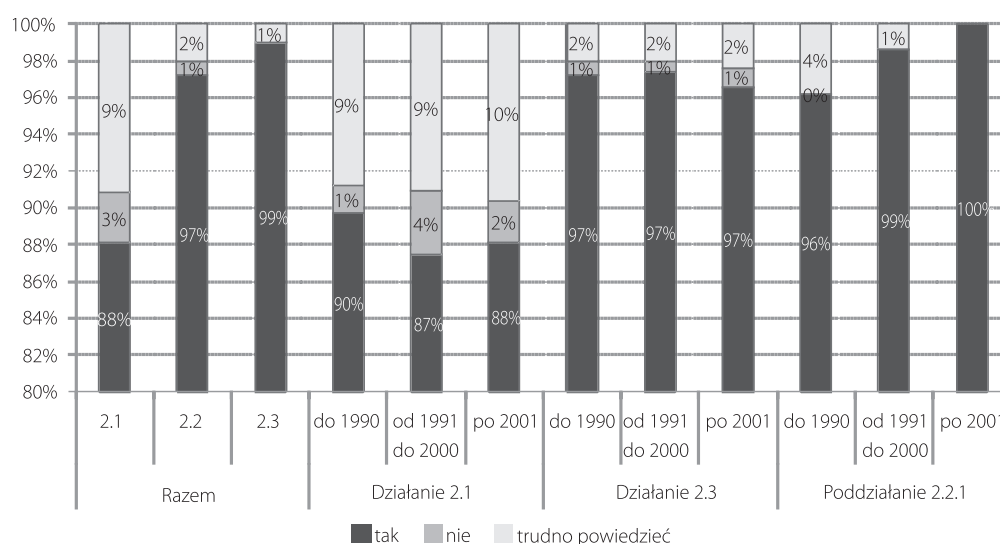
Biorąc pod uwagę długość prowadzonej działalności gospodarczej beneficjentów analizowanych Działań SPO WKP, okazało się, że najniższy odsetek firm (największy „efekt zachęty” i efektywność wsparcia), które bez dotacji w ogóle nie zrealizowałyby działań objętych wnioskiem, wystąpił w przypadku „najmłodszych” beneficjentów Poddziałania 2.2.1, tj. firm założonych w roku 2000 lub później – 16%. W pozostałych Działaniach (2.1 i 2.3) analiza pod tym kątem nie wykazała różnicowań.

Analizując efektywność wsparcia SPO WKP warto również uwzględnić subiektywne oceny relacji osiągniętych efektów do poniesionych nakładów dokonanych przez beneficjentów.

Na pytanie czy efekty udziału firmy w Działaniu warte były poniesionych nakładów¹³⁸, najwyższe odsetki pozytywnych odpowiedzi odnotowano w przypadku Działań inwestycyjnych (2.2.1 – 99%; 2.3 – 97%), najniższy wskaźnik – w doradczym Działaniu 2.1 (88%; odpowiedzi negatywne – 3%, odpowiedzi „trudno powiedzieć” – 9%). Przy czym, największe korzyści z doradztwa uzyskali „najstarsi” beneficjenci (90% odpowiedzi pozytywnych, w przypadku firm zarejestrowanych przed 1990 r.). Z kolei w przypadku Poddziałania 2.2.1, grupa „najstarszych” podmiotów sygnalizowała najmniejsze efekty inwestycji w relacji do poniesionych nakładów (96% odpowiedzi pozytywnych).

Wykres 8. Efektywność Działań SPO WKP w ocenie beneficjentów wg długości prowadzonej działalności gospodarczej

Działanie 2.1 i 2.3: Czy Pana(i) zdaniem, efekty udziału firmy w Działaniu warte były poniesionych nakładów?
Poddziałanie 2.2.1: Czy Pana(i) zdaniem, korzyści wynikające z uzyskanego dofinansowania, warte były poniesionych przez Państwa kosztów?



Źródło: Efekty w zakresie innowacyjności – badanie oddziaływania projektów zrealizowanych w ramach Poddziałania 2.2.1 SPO WKP, PARP, Warszawa 2009; Ocena rezultatów Działania 2.1 i 2.3 SPO WKP po 18 miesiącach, PARP, Warszawa 2010.

To, że fundusze europejskie są istotnym czynnikiem rozwojowym dla przedsiębiorstw, potwierdzają również deklaracje beneficjentów SPO WKP, dotyczące planów w zakresie korzystania z unijnego wsparcia w przyszłości. W przeciągu roku od momentu w którym realizowano badania ewaluacyjne (12-18 miesięcy od zakończenia projektów) 88% w Działaniu 2.3, 67% w Poddziałaniu 2.2.1 i 49% w Działaniu 2.1 beneficjentów zamierza korzystać z unijnego wsparcia dla przedsiębiorstw. W grupie przedsiębiorstw wspartych z Poddziałania 2.2.1, częściej takie deklaracje składały „najstarsze” firmy tj. rozpoczynające działalność przez 1990 r. (77%), niż „najmłodsze”, prowadzące biznes od 2000 r. lub później (65%).

Ponadto, fakt otrzymania wsparcia wpływa na postawy przedsiębiorców od momentu jego otrzymania. Beneficjenci w większości starają się na bieżąco śledzić ofertę dotacji dla przedsiębiorstw (Działanie 2.1 – 85%, Działanie 2.3 – aż 92%), przy czym warto podkreślić, że w obu grupach beneficjentów, częściej ofertą dotacji są zainteresowane „najmłodsze” podmioty, które rozpoczęły działalność po roku 2001.

¹³⁸ W Poddziałaniu 2.2.1 pytanie brzmiało: Czy Pana(i) zdaniem, korzyści wynikające z uzyskanego dofinansowania, warte były poniesionych przez Państwa firmę kosztów?

Podsumowanie

Jak wynika z przedstawionych analiz, fundusze europejskie są dla start-up'ów i firm „młodych” ważnym czynnikiem rozwojowym. Dotychczas spośród wszystkich beneficjentów przedmiotowych Działań PO IG, ponad 50% stanowiły przedsiębiorstwa typu start-up i „młode” (odpowiednio: 40% i 10%). Jednocześnie podmioty te pozyskały 1/3 łącznej wartości dofinansowania, udzielonego przedsiębiorstwom w ramach analizowanych Działań PO IG. Z Działań IV Priorytetu Programu, związanych z innowacyjnymi inwestycjami (4.1, 4.2 i 4.4), start-up'y i podmioty „młode” korzystały rzadziej (stanowiły 1/5 wszystkich objętych analizą beneficjentów) niż przedsiębiorstwa działające dłużej niż 3 lata, choć jak wskazują badania ewaluacyjne dotyczące inwestycyjnych Działań SPO WKP (2.3, 2.2.1), podmioty „młodsze” uzyskują wyższe korzyści ekonomiczne z realizacji tego typu projektów, względem poniesionych nakładów. Z kolei, w przypadku analizowanego działania doradczego SPO WKP (2.1), firmy najkrócej działające na rynku, rzadziej niż podmioty „starsze” sygnalizowały, że efekty warte były poniesionych kosztów. Jak wskazują wyniki ewaluacji SPO WKP, grupa firm najmłodszych, pod względem deklarowanych obszarów, na które Program w ich przypadku miał największy wpływ, znacząco nie różniła się od całej populacji beneficjentów. W Działaniach inwestycyjnych (2.3, 2.2.1) kluczowymi, identyfikowanymi przez beneficjentów efektami Programu były zwiększenie mocy produkcyjnych/usługowych i unowocześnienie technologiczne firmy. W Działaniu doradczym (2.1) natomiast dominowały efekty w obszarze podniesienia jakości i efektywności zarządzania oraz poprawy kwalifikacji kadr.

Warto podkreślić, że w przypadku stosunkowo największych inwestycji w obszarze innowacyjności, wspieranych w ramach Programu (Poddziałanie 2.2.1), podmioty „najmłodsze”, wskazały największą efektywność udzielonego wsparcia – w tej grupie odnotowano najniższy odsetek podmiotów, które bez dotacji w ogóle nie podjęłyby się realizacji inwestycji, której dotyczył projekt.

Rozdział 11. Kierunki działań państwa wobec nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce

Artykuł omawia kierunki działania instytucji publicznych na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Szczególną uwagę poświęcamy najmłodszym firmom, tzw. *start-up* – działającym na rynku nie dłużej niż rok. Głównym celem naszych analiz jest jednak nie tylko określenie szans i zagrożeń dla powstawania i rozwoju młodych firm w Polsce czy też przegląd dostępnych instrumentów wsparcia początkujących przedsiębiorców. Kluczowe jest wskazanie kierunków przyszłej interwencji w tym zakresie. Dlatego też w końcowej części artykułu koncentrujemy się na wypracowaniu rekomendacji dla przyszłego systemu wspierania firm w początkowej fazie rozwoju.

Start-up to nowy podmiot gospodarczy w początkowym okresie funkcjonowania – to znaczy takie przedsiębiorstwo, które rozpoczęło działalność i jest w pierwszej fazie rozwoju, niezależnie od jego wielkości. Najczęściej jednak jest to mikro bądź mała firma w pierwszym roku funkcjonowania, która nie sprzedaje jeszcze swoich produktów i usług komercyjnie, a przygotowuje swoją ofertę i kompletuje dane marketingowe niezbędne do wejścia na rynek. Według analiz PARP, żywotność start-up'ów (dla firm działających poniżej 1 roku) wynosi 76,4%*.

Powstawanie start-up'ów jest rozumiane nie tylko jako utworzenie nowego, nieistniejącego wcześniej podmiotu na rynku. W analizach nowo powstałych firm uwzględnia się również młode przedsiębiorstwa powstałe w wyniku podziału, rozprzestrzenienia się lub reorganizacji i specjalizacji istniejących firm**.

* Jak zostać i pozostać przedsiębiorcą, informator dla nowopowstałych firm, PARP, Warszawa 2011.

**Eurostat – OECD Manual on Business Demography Statistics, Luxemburg 2007.

Wprowadzenie

Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw nigdy przedtem nie zajmowała kluczowego miejsca w polityce Unii Europejskiej jak obecnie; wsparcie dla przedsiębiorstw w Unii Europejskiej ma podstawy traktatowe¹³⁹. Pomimo spowolnienia gospodarczego, mikrofirmy oraz mali i średni przedsiębiorcy utrzymali dominującą pozycję (99,8%)¹⁴⁰ w strukturze gospodarki europejskiej i tworzą dwa na trzy etaty z wszystkich miejsc pracy w sektorze prywatnym w Unii Europejskiej. W 2010 roku było prawie 20,8 milionów podmiotów MSP w UE, wśród których zdecydowaną większość – 19,2 mln (92,1%) stanowią mikrofirmy.¹⁴¹ Jednak MSP, a szczególnie młode firmy, często mają trudności w dostępie do kapitału i wiedzy, radzeniu sobie ze zmianami strukturalnymi na rynku, a bardzo często brakuje im odpowiedniego doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Polityka spójności UE ma na celu rozwiązanie tych trudności poprzez połączenie środków inwestycyjnych ze wsparciem dodatkowym poprzez świadczenie usług dla biznesu, szkolenia, budowanie innowacyjnego otoczenia biznesu, rozwijanie instrumentów inżynierii finansowej i transferu technologii oraz wspieranie działania sieci współpracy. Wsparcie dla przedsiębiorców i przedsiębiorstw z sektora MSP w obecnym budżecie wieloletnim UE jest realizowane w trzech obszarach¹⁴²:

1. Bezpośrednie wsparcie sektora MSP poprzez tworzenie i rozwój MSP, w szczególności związane z uruchamianiem działalności, zwiększaniem dostępu do finansowania, badań i innowacji, transferu technologii, dostępem do technologii informacyjnych i komunikacyjnych oraz rozwojem produkcji przyjaznej dla środowiska. Wielkość wsparcia w tym obszarze wynosi ok. 27 mld EUR, co stanowi 7,9% całkowitej alokacji funduszy europejskich.

69 mld EUR

to łączna wartość wsparcia bezpośredniego i pośredniego dla przedsiębiorców i przedsiębiorstw w UE w ramach funduszy europejskich na lata 2007-2013.

¹³⁹ Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską, tekst skonsolidowany, (uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Nicei, sekcja 1 i 2, UKIE, Warszawa 2005.

¹⁴⁰ Arkusz informacyjny SBA. Polska 2010/11, Komisja Europejska, Bruksela 2011.

¹⁴¹ Dane szacunkowe wg: Komisja Europejska, Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011, Rotterdam – Cambridge – Bruksela 2011, s.2.

¹⁴² Informacja DG Regio, http://ec.europa.eu/regional_policy/themes/business/index_en.htm. Dostęp: 16.11.2011 r.

2. Pośrednie wsparcie inwestycyjne dla przedsiębiorstw bez ograniczania limitu ich wielkości, z którego w większości korzystają podmioty sektora MSP. W tym przypadku wsparcie jest udzielane w formie zaawansowanych usług finansowych i instrumentów zwrotnych. Przykładem jest inicjatywa wspólnotowa JEREMIE. Budżet w tym obszarze stanowi kolejne 28 mld EUR (8,1% całkowitej alokacji funduszy europejskich).
3. Pozostałe wsparcie dla przedsiębiorstw i pracowników w celu przeciwdziałania zmianom strukturalnym w gospodarce, poprawie zarządzania strategicznego w firmach poprzez: usprawnienie procesów restrukturyzacyjnych, opracowanie bardziej wydajnych form organizacji pracy lub promowanie edukacji i doskonalenia zawodowego przez całe życie. Celem innych form wsparcia jest stworzenie bardziej elastycznych kadr gospodarki. Łączny udział w alokacji funduszy europejskich wynosi ok. 4%.

Szanse i zagrożenia w funkcjonowaniu młodych firm

Nowo powstałe firmy to szczególna grupa przedsiębiorstw. Początkujący przedsiębiorcy w Polsce to z jednej strony osoby przedsiębiorcze, o czym świadczy wysoki odsetek chętnych do prowadzenia własnej działalności gospodarczej¹⁴³, z drugiej strony to grupa przedsiębiorstw najbardziej zagrożonych upadłością¹⁴⁴. Szansą dla nowo powstałych przedsiębiorstw jest członkostwo Polski w Unii Europejskiej i możliwość funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim. Jednak zarówno nowopowstałe, jak i znajdujące się w początkowej fazie rozwoju przedsiębiorstwa zmagają się z podobnymi problemami jak większość małych i średnich przedsiębiorstw.

Wśród czynników wpływających na rozwój firm, także tych najmłodszych, możemy wyróżnić uwarunkowania o charakterze wewnętrznym – wynikające z charakteru ich organizacji i kompetencji kadr oraz zewnętrznym, odnoszące się do bezpośredniego i pośredniego otoczenia firmy.

Początkowa faza prowadzenia działalności gospodarczej to moment, w którym decydujące znaczenie dla dalszego powodzenia firmy mają: predyspozycje osobowościowe i kompetencje przedsiębiorcy oraz funkcjonowanie otoczenia finansowego i instytucjonalnego firmy. Szczegółowo czynniki te możemy scharakteryzować w następujących kategoriach:

Czynniki wewnętrzne – świadomość, postawy i kompetencje

Bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na potencjał młodych firm są postawy pro przedsiębiorcze w społeczeństwie. Wobec deklarowanej – wysokiej przedsiębiorczości wśród młodych osób¹⁴⁵, Polacy jednak mniej chętnie zakładają własną firmę w stosunku do obywateli innych państw UE. Polska plasuje się poniżej średniej UE-25, biorąc pod uwagę działalność w obszarze przedsiębiorczości (entrepreneurial activity index) oraz klimat dla przedsiębiorczości (entrepreneurial climate index)¹⁴⁶. W Polsce przedsiębiorcy i ich pracownicy stosunkowo rzadko decydują się na podejmowanie działalności innowacyjnej w firmach, w których pracują, lub którymi zarządzają. Niemniej wspomniane wcześniej deklarowane postawy świadczą o dużym potencjale polskiego społeczeństwa do rozpoczynania działalności gospodarczej.

Kluczowe znaczenie dla zachowań przedsiębiorczych mają czynniki ekonomiczne, społeczne i kulturowe, w tym postawy i wzorce zachowań. Badania wskazują, że uwrażliwienie na przedsiębiorczość, czyli kształtowanie korzystnych społecznie postaw i wzorców zachowań, przynosi największe efekty na wczesnych etapach rozwoju osobowego i edukacji. Dotyczy ono kształtowania w społeczeństwie skłonności do stawiania sobie celów, wytrwałości i motywacji w dążeniu do nich, samodzielności, niezależności, inicjatywy, kreatywności, adaptacyjności i mobilności, skłonności do podejmowania ryzyka, jego oceny i zarządzania nim, otwartości do współpracy i pracy zespołowej, opanowania algorytmów rozwiązywania problemów, organizacji pracy, planowania, zarządzania czasem, gromadzenia, selekcji i wartościowania informacji, permanentnego uczenia się i zdobywania nowej wiedzy i umiejętności, uczciwości i zaufania, oraz kultury prawnej, szacunku dla własności i wiedzy, czy poszanowania dla środowiska naturalnego.¹⁴⁷

Wyniki badań wskazują na istnienie silnej pozytywnej zależności pomiędzy wiedzą i umiejętnościami przedsiębiorców i pracowników a efektami działalności gospodarczej, mierzonymi zyskiem czy pozycją konkurencyjną. Kształcenie pozwala zdobyć wiedzę, która zwiększa skuteczność funkcjonowania przedsiębiorstw, a także sprzyja adaptacyjności, która jest niezbędna w warunkach zmiennego otoczenia. Przedsiębiorstwa posiadające menedżerów z wyższym wykształceniem są bardziej otwarte na nowe rozwiązania technologiczne i organizacyjne oraz współpracę z innymi podmiotami w zakresie rozwoju wyrobów

¹⁴³ Zob.: Entrepreneurship in the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China, EURO-BAROMETER May 2010; http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_283_en.pdf.

¹⁴⁴ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009, PARP 2010.

¹⁴⁵ K. Szafranec, Młodzi 2011, Raport Zespołu Doradców Premiera, KPRM, Warszawa 2011.

¹⁴⁶ Entrepreneurship Survey of the EU25, Secondary analysis, Poland, Flash Eurobarometr 192 - The Gallup Organisation, 2007.

¹⁴⁷ J. van der Sluis, M. van Praag, W. Vijverberg, Education and Entrepreneurship in Industrialized Countries: A Meta-analysis, TI 2003-046/3, Tinbergen Institute Discussion Paper, 2003, za: D. Węclawska, P. Zadura-Lichota, Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do prowadzenia działalności gospodarczej w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009, PARP Warszawa 2010.

i usług.¹⁴⁸ Ponad połowa firm sektora MSP nie podnosi jednak kwalifikacji ani swoich pracowników szeregowych ani pracowników na stanowiskach kierowniczych¹⁴⁹. Diagnozy potrzeb szkoleniowych mają bardzo standardowy, odgórny charakter, nie poparty rzeczywistą analizą potrzeb pracowników. Towarzyszy temu nadmiernie wysoka samoocena kwalifikacji kadr MSP – i to może być jedną z największych barier w doskonaleniu kadr. Najnowsze wyniki badań PARP pokazują, że 1/5 pracowników bierze udział w jakiegokolwiek formie doksztalcania się, jednak wskaźnik uczenia się przez całe życie (life-long learning – LLL) spada¹⁵⁰. Widocznym ograniczeniem rozwoju przedsiębiorczości jest brak zarządzania strategicznego w firmach. Z punktu widzenia kadr menedżerskich sprowadza się ono do umiejętności wyznaczania celów i strategii rozwoju, a także motywowania pracowników do podejmowania działań na rzecz ich realizacji. Z badań wynika jednak, że ponad połowa przedsiębiorców sektora MSP nie posiada żadnej strategii działania, także nieformalnej (niespisanej), a działalność przedsiębiorców opiera się na bieżącym reagowaniu na sygnały płynące z rynku w oparciu o własne doświadczenie i intuicję¹⁵¹. 65% firm MSP działa z miesiąca na miesiąc nie planując działalności inwestycyjnej, a tylko 2% ma ponad dwuletnie plany w tym zakresie¹⁵². Kolejnym przejawem tego stanu jest stosunkowo niewielki odsetek firm decydujących się na znaczące zwiększenie zatrudnienia, duże wydatki inwestycyjne czy istotne zwiększenie zadłużenia. Głównym celem przedsiębiorstw często jest zapewnienie bezpieczeństwa i stabilizacji na znanym sobie i pewnym rynku a nie dynamiczny rozwój.¹⁵³

Czynniki zewnętrzne – otoczenie finansowe i instytucjonalne nowo powstałych firm

Wchodząc na rynek nowo powstałe przedsiębiorstwa napotykają szereg zagrożeń wynikających z ogólnego ryzyka wynikającego z prowadzenia działalności gospodarczej. Z punktu widzenia rozwoju najmłodszych firm podstawowym ograniczeniem jest jednak niewystarczający dostęp do kapitału. Wynika to z ograniczonych zasobów własnych osób rozpoczynających działalność gospodarczą i młodych przedsiębiorców, a także utrudnionego dostępu młodych firm do finansowania zewnętrznego. Wspomniane utrudnienia to z jednej strony wysokie wymagania formalne stosowane przez instytucje finansowe, w tym banki, a z drugiej niska zdolność kredytowa początkujących przedsiębiorców, niechęć do ryzyka związanego z zaciągnięciem zobowiązania, czy też dodatkowy koszt, jakim jest spłata kredytu. Brak swobodnego dostępu do finansowania zewnętrznego ma szczególnie negatywny wpływ na realizację kosztownych projektów inwestycyjnych, w szczególności badawczo – rozwojowych i innowacyjnych. Trzech na czterech przedsiębiorców opiera swoją działalność tylko na środkach własnych, wychodząc z założenia, że po kredyt sięga się dopiero w obliczu poważnych problemów firmy¹⁵⁴.

Jednym z najistotniejszych i najczęściej wskazywanych czynników zewnętrznych hamujących rozwój przedsiębiorstw są bariery prawne i obciążenia administracyjne.¹⁵⁵ 66% mężczyzn oraz 77% kobiet pracujących w firmach bądź instytucjach nie decyduje się na założenie działalności gospodarczej ze względu na zbyt wiele barier biurokratycznych do pokonania.¹⁵⁶

Wspieranie rozwoju nowopowstałych firm w Polsce

Działania na rzecz rozwoju młodych przedsiębiorstw w Polsce od 2004 roku prowadzone są głównie w ramach polityki spójności Unii Europejskiej. W przypadku Polski, nadrzędnym celem polityki państwa jest wzrost konkurencyjnej i innowacyjnej gospodarki,¹⁵⁷ m.in. poprzez tworzenie stabilnych podstaw makroekonomicznych gospodarki, kształtowanie warunków pobudzających przedsiębiorczość, rozwój instrumentów ułatwiających finansowanie firm, szczególnie przedsiębiorstw rozpoczynających działalność oraz wspieranie sektora usług. Działania te w większości są skierowane do mikro, małych i średnich firm¹⁵⁸.

Na poziomie krajowym głównymi aktorami polityki na rzecz MSP są ministerstwa: Gospodarki, Rozwoju Regionalnego, Pracy i Polityki Społecznej,

Strategia Rozwoju Kraju

2007-2015

zakłada m.in.

„Rozwój przedsiębiorczości będzie kreowany poprzez tworzenie przyjaznego otoczenia prawnego, finansowego oraz instytucjonalnego przyczyniającego się do powstawania i wzrostu przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich oraz kształtowania postaw przedsiębiorczych i innowacyjnych.”

¹⁴⁸ Na podstawie wyników badania, Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw, PARP 2010.

¹⁴⁹ Ibidem.

¹⁵⁰ Na podstawie wyników badania, Bilans Kapitału Ludzkiego, PARP 2010.

¹⁵¹ Na podstawie wyników badania, Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw, PARP, 2010.

¹⁵² Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce - obszar "finansowanie zwrotne", PARP, 2010.

¹⁵³ Ibidem.

¹⁵⁴ Ibidem

¹⁵⁵ Raport Banku Światowego, Doing Business 2011. Making a difference for entrepreneurs, Waszyngton 2010.

¹⁵⁶ Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce (...), PARP, 2010.

¹⁵⁷ Por.: Priorytet 1 Strategii Rozwoju Kraju na lata 2007-2015, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006, s.31-40.

¹⁵⁸ Zdecydowana większość zadań wskazanych w Strategii Rozwoju Kraju na rzecz przedsiębiorców jest finansowana w ramach funduszy strukturalnych w obecnej perspektywie finansowej 2007-2013, głównie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (PO IG), Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL) (komponent krajowy i regionalny), Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW) oraz Regionalnych Programów Operacyjnych.

Ponad 7 mld EUR

to łączna wartość wsparcia bezpośredniego i pośredniego dla przedsiębiorstw, którym dysponuje PARP w ramach funduszy europejskich na lata 2007-2013.

Finansów oraz Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Każdy z wymienionych resortów w zakresie swoich kompetencji jest odpowiedzialny za ramy strategiczne i programowe oraz koordynację działań pozostałych instytucji w zakresie działań na poziomie operacyjnym. Na poziomie krajowym w obszarze realizacji polityki przedsiębiorczości funkcjonuje szereg instytucji odpowiedzialnych za wdrażanie instrumentarium polityki przedsiębiorczości.¹⁵⁹ Obok ministerstw bezpośrednio lub pośrednio zaangażowanych we wdrażanie działań na rzecz przedsiębiorczości, funkcjonują instytucje wyspecjalizowane w poszczególnych obszarach działalności firm, m.in.: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Bank Gospodarstwa Krajowego, Krajowy Fundusz Kapitałowy, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych. Wśród wdrażanych przez nie instrumentów wsparcia należy wymienić te o charakterze prawno-regulacyjnym o szerokim oddziaływaniu, za które odpowiedzialne są przede wszystkim ministerstwa i inne urzędy centralne, oraz pozostałe działania. Do tych ostatnich zalicza się instrumenty wsparcia finansowego, doradczo-szkoleniowego i informacyjno-promocyjnego, których celem jest realizacja celów rozwoju gospodarczego, w tym rozwój innowacyjności, działalności B+R, kapitału ludzkiego, internacjonalizacji, e-gospodarki.

Szczególną rolę we wdrażaniu polityki na rzecz MSP, w tym nowopowstających firm w Polsce odgrywają Ministerstwo Gospodarki (otoczenie regulacyjne, określanie kierunków wsparcia) i Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. PARP realizuje programy rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności¹⁶⁰ wspierające, m.in. działalność innowacyjną, w tym B+R, wzrost eksportu oraz rozwój regionalny i zasobów ludzkich. Agencja udziela w tym celu wsparcia finansowego oraz prowadzi działania szkoleniowo-doradcze i informacyjno-promocyjne. Prowadzi także działalność badawczą w zakresie przedsiębiorczości, innowacyjności i rozwoju kapitału ludzkiego.

Na poziomie regionalnym partnerem dla administracji rządowej w zakresie strategii i programowania są samorządy województw, które pełnią z jednej strony funkcję opiniodawczą dla działań podejmowanych na szczeblu krajowym oraz odpowiadają za formułowanie strategii i programów, w tym regionalnych systemów innowacji, a także realizowanie działań na poziomie operacyjnym. Działania wdrożeniowe są realizowane, albo przez same Urzędy Marszałkowskie, albo przez podległe im jednostki organizacyjne, agencje rozwoju regionalnego, instytucje otoczenia biznesu (IOB). Na tym poziomie realizowane są też regionalne programy operacyjne.

Na poziomie lokalnym natomiast kluczowym aktorem w polityce rozwoju przedsiębiorczości w Polsce są gminy¹⁶¹. Władze gminy dysponują różnymi narzędziami wspierania młodych firm. Najważniejszą rolę odgrywa budżet gminy. To w trakcie jego opracowania rada gminy może zaplanować bezpośrednie wsparcie dla lokalnej przedsiębiorczości. Natomiast rola powiatów we wspieraniu przedsiębiorczości sprowadza się głównie do przeciwdziałania bezrobociu oraz aktywizacji lokalnego rynku pracy z wykorzystaniem publicznych służb zatrudnienia.

Działania na rzecz rozwoju nowopowstałych przedsiębiorstw w Polsce

Omawiając system wsparcia przedsiębiorstw w Polsce należy zauważyć, że wśród instrumentów i działań skierowanych do istniejących przedsiębiorstw funkcjonują dedykowane mechanizmy rozwoju nowo powstających firm. Należy również zauważyć, że większość z istniejących działań adresowanych do podmiotów sektora MSP ma charakter horyzontalny i obejmuje również najmłodsze przedsiębiorstwa. Należy w tym miejscu podkreślić, iż niniejszy artykuł nie omawia wszystkich narzędzi wsparcia nowo powstałych przedsiębiorstw¹⁶², skupia się natomiast na najistotniejszych kierunkach interwencji publicznej z punktu widzenia potrzeb młodych firm i wskazuje na przykładowe instrumenty w najważniejszych obszarach dla tych przedsiębiorców.

Wsparcie przedsiębiorczości i MSP ukierunkowane jest na podstawowe grupy docelowe, w tym na osoby rozpoczynające działalność gospodarczą i młode start-up'y. Potencjalni przedsiębiorcy mogą korzystać ze wsparcia na otwarcie działalności gospodarczej, przede wszystkim oferowanego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. W przypadku wsparcia rozwoju prowadzonej działalności gospodarczej, przedsiębiorcy mogą skorzystać z dotacji na poziomie krajowym oraz na poziomie regionalnym (w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych). Dotacje udzielane są na projekty o charakterze innowacyjnym, działalność B+R i wdrażanie wyników prac badawczych, w zakresie wzornictwa przemysłowego, na rozwój internacjonalizacji przedsiębiorstw, na rozwój e-biznesu, na podnoszenie kompetencji przedsiębiorców i pracowników. Ponadto ze środków krajowych udzielane są pożyczki na realizację inwestycji innowacyjnych w ramach pożyczki na innowacje, a także wsparcie jednorazowe w postaci bonu na innowacje¹⁶³ (instrumentu promującego nawiązanie współpracy mikro i małych firm z jednostkami naukowymi, w tym badawczo-rozwojowymi).

¹⁵⁹ Por. SMEs and Entrepreneurship Studies. Poland 2010: key issues and policies, OECD, Paryż 2010.

¹⁶⁰ Na lata 2007-2013 PARP dysponuje łącznym budżetem na realizację programów operacyjnych w wysokości 8% budżetu Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia. W ramach tej kwoty najwięcej środków przypada na realizację działań w ramach PO IG – 3,9 mld EUR, następnie na PO RPW – 2,67 mld EUR oraz na PO KL – 672 mln EUR.

¹⁶¹ J. Czapiński, T. Panek, Diagnoza Społeczna 2011, Warszawa 2011.

¹⁶² Szczegółowe informacje na temat aktualnych instrumentów wsparcia nowopowstałych przedsiębiorstw dostępne są w publikacji PARP – Jak zostać i pozostać przedsiębiorcą, informator dla nowopowstałych firm, Warszawa 2011. Dostęp pod adresem: <http://www.parp.gov.pl/files/74/107/417/477/11138.pdf>

¹⁶³ Więcej informacji pod adresem: <http://www.parp.gov.pl/index/index/1415>

Działalność przedsiębiorstw jest również wspierana pośrednio poprzez instytucje otoczenia biznesu świadczące usługi dla przedsiębiorców i osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej. W tym celu udzielane są instytucjom otoczenia biznesu dotacje na kompleksowe świadczenie usług dla MSP, zapewnienie dostępu MSP do finansowania zewnętrznego, popularyzację wiedzy nt. własności przemysłowej, wsparcie internacjonalizacji przedsiębiorstw, czy udziału w międzynarodowych programach innowacyjnych, tj. programy ramowe UE.¹⁶⁴

Świadomość, postawy i kompetencje

W kontekście młodych przedsiębiorstw szczególne znaczenie mają działania edukacyjne, mające na celu poprawę ich adaptacyjności rozumianej jako profesjonalizacja kadr zarówno menedżerów, właścicieli, jak i pracowników. Działania te są obecnie realizowane za pomocą szeregu instrumentów, finansowanych w szczególności w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Działania PO KL koncentrują się, m.in. na obszarach zatrudnienia, edukacji, ułatwień w dostosowaniu się pracowników i przedsiębiorstw do zmian zachodzących w gospodarce.

Edukacja nowo powstałych firm jest możliwa w ramach kilkunastu projektów realizowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.¹⁶⁵

Agencja skupia się na rozwiązywaniu konkretnych problemów przedsiębiorców przez finansowanie badań, szkoleń i doradztwa, szczególnie w obszarze zarządzania wiekiem, wiedzą i zmianą.

Agencja realizuje w tym celu kompleksowe projekty o charakterze szkoleniowo-doradczym. Z inicjatywy PARP utworzony został Krajowy System Usług dla MSP (KSU). Jest to sieć organizacji, świadczących usługi dla przedsiębiorców i osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej. Działalność KSU koncentruje się na usługach informacyjnych i doradczych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, działalności innowacyjnej oraz usługach finansowych, polegających na udzielaniu pożyczek i poręczeń kredytowych. Punkty Konsultacyjne (PK), działające w ponad stu ośrodkach KSU, świadczą usługi informacyjne dla przedsiębiorców oraz osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą z zakresu rozwoju przedsiębiorczości oraz dostępnych instrumentów wsparcia.

W 2011 roku testowane jest rozszerzenie dotychczasowej usługi doradczej sieci KSU o trzy nowe instrumenty. W ramach nowej propozycji przedsiębiorcy mają możliwość przeprowadzenia z pomocą doradców PK KSU audytu finansowego w zakresie optymalizacji kosztów działalności gospodarczej oraz audytu środowiskowego na potrzeby dostosowania firm do obowiązujących przepisów ochrony środowiska. Interesującym i perspektywicznym działaniem wspierającym dostępne wsparcie finansowe jest pilotażowa usługa sieci KSU – Asysta w prowadzeniu działalności gospodarczej, której celem jest pomoc niedoświadczonym przedsiębiorcom w prowadzeniu firmy. Usługa Asysty polega na realizacji sześciomiesięcznego programu, w ramach którego przedsiębiorcy otrzymują wsparcie doradcze w diagnozie potrzeb biznesowych oraz formalno-prawnych i organizacyjnych wymogów prowadzenia działalności gospodarczej.

W ramach tej usługi firmy mogą liczyć na aktywną pomoc w różnych obszarach działania przedsiębiorstwa, w tym dotyczących formalno-prawnych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej (związanej m.in. z dokumentami ZUS i Urzędu Skarbowego), działalności marketingowej (przygotowanie odpowiedniej strategii, analizy SWOT), organizacji firmy (zarządzaniem pracą i pracownikami) oraz kwestiami finansowymi (biznesplan, zarządzanie kapitałem i pozyskiwanie nowych źródeł finansowania). Od 2012 roku Asysta znajdzie się w stałej ofercie doradczej dla klientów Punktów Konsultacyjnych sieci KSU.

Uzupełnieniem powyższych działań są projekty finansowane przez PARP w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, w ramach działania 2.2.1 „Poprawa jakości usług świadczonych przez instytucje wspierające rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności”. Są to projekty realizowane przez szkoły wyższe, a ich celem jest rozwijanie postaw przedsiębiorczych studentów z wykorzystaniem technik multimedialnych, e-learningu i gier symulacyjnych.¹⁶⁶



Portal edukacyjny dla małych i średnich przedsiębiorstw

Akademia PARP

to bezpłatny portal edukacyjny dla mikro, małych i średnich firm oraz przyszłych przedsiębiorców.

Więcej informacji pod adresem:

www.akademiiarp.gov.pl



W ramach Krajowy System Usług (KSU) działa ogólnopolska sieć ponad 110 Punktów Konsultacyjnych, świadczących usługi dla przedsiębiorców i osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Więcej informacji pod adresem:

www.ksu.parp.gov.pl

¹⁶⁴ K. Matusiak (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce, Raport 2010, SOOIPP/PARP, Warszawa 2010.

¹⁶⁵ Więcej informacji na temat aktualnej oferty szkoleniowej dla firm dostępne jest pod adresem: www.inwestycjawkadry.pl.

¹⁶⁶ Przykłady projektów są dostępne na stronach beneficjentów działania 2.2.1 PO KL: www.gra.wszia.opole.pl, <http://www.bpe.wsg.byd.pl/index.php?id=259>.

Otoczenie finansowe i instytucjonalne nowo powstałych firm

Aktywizowanie nowo powstałych firm, poprzez wykorzystanie środków finansowych dostępnych w ramach programów pomocowych UE, ma na celu poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających w warunkach jednolitego rynku europejskiego, a także utrzymanie i wzrost zatrudnienia na regionalnych i lokalnych rynkach pracy.

Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki

finansowane uruchamianie działalności gospodarczej w ramach:

Działania 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”

Działanie 6.1 „Poprawa dostępu do zatrudnienia oraz wspieranie aktywności zawodowej w regionie”

Więcej informacji pod adresem:

www.pokl.parp.gov.pl

Początkujący przedsiębiorcy zakładający działalność gospodarczą mogą liczyć na bezzwrotne dofinansowanie z funduszy unijnych. Jest to najkorzystniejsze rozwiązanie dla firm – nie trzeba go zwracać i nie jest oprocentowane (jak np. kredyt bankowy), a ponadto nie powoduje zagrożenia utraty kontroli nad przedsiębiorstwem.¹⁶⁷ Wsparcie finansowe z funduszy strukturalnych w latach 2007-2013, również dla nowo powstałych przedsiębiorstw, dostępne jest głównie w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG) – np. działanie 8.1 *Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej*, Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (POKL) (komponent krajowy i regiony) – np. działanie 6.2 *Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia*. Środki na uru-

chamianie działalności gospodarczej dostępne są także w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich¹⁶⁸ (PROW). Środków na rozwój pierwszej fazy działalności firmy możemy poszukiwać w Regionalnych Programach Operacyjnych (RPO) wdrażanych w województwach.

W zakresie wsparcia finansowego dla małych młodych firm najbliższym partnerem jest sieć blisko 70 funduszy pożyczkowych oraz ok. 50 funduszy poręczeń kredytowych, z których duża część funkcjonuje w ramach sieci KSU. Fundusze pożyczkowe udzielają pożyczek dla MSP oraz osób rozpoczynających działalność gospodarczą, mających trudności w zdobyciu finansowania komercyjnego z powodu braku wymaganych zabezpieczeń czy historii kredytowej. Fundusze poręczeniowe z kolei ułatwiają dostęp do zewnętrznego finansowania w postaci kredytów bankowych oraz pożyczek na prowadzenie działalności gospodarczej. Wsparcie dla funduszy pożyczkowych i poręczeniowych zostało uwzględnione we wszystkich Regionalnych Programach Operacyjnych na lata 2007-2013. Największą alokację środków na pożyczki i poręczenia zapewniły regiony: województwo wielkopolskie (16% całości), a następnie: dolnośląskie, łódzkie i śląskie oraz pomorskie.

Uzupełnieniem oferty instytucji publicznych dla nowo powstałych przedsiębiorstw są sieci aniołów biznesu, czyli grupy osób inwestujących w młode firmy w zamian za część udziałów. Działanie państwa w tym zakresie realizowane jest poprzez: aktywizację prywatnych inwestorów i nowych przedsiębiorców w przygotowaniu ich do pozyskania zewnętrznego źródła finansowania oraz wsparcie sieci inwestorów i zwiększenie świadomości przedsiębiorców o korzyściach i usługach oferowanych przez takie sieci. Przykładem instrumentu ułatwiającego inwestowanie w MSP i wspierającego działalność aniołów biznesu w Polsce jest poddziałanie 3.3.1 PO IG *Wsparcie dla Instytucji Otoczenia Biznesu*¹⁶⁹.

Tworzenie i rozwój przedsiębiorstw zależy od jakości kadr i usług instytucji otoczenia biznesu. Dlatego też istotne znaczenie mają takie instytucje, jak preinkubatory, inkubatory przedsiębiorczości, w tym akademickie, także parki przemysłowe i technologiczne. Zadaniem tych pierwszych jest zapewnienie firmom powierzchni na działalność gospodarczą i korzystnych warunków najmu, obsługi administracyjno-biurową oraz inne usługi, m.in. doradztwo ekonomiczne, finansowe, prawne, techniczne, czy ułatwienie dostępu do finansowania. Nowe przedsiębiorstwa mogą liczyć na wsparcie w zakresie tworzenia na bazie innowacyjnych pomysłów nowych przedsiębiorstw¹⁷⁰, w tym firm spin-off-owych poprzez doradztwo w zakresie tworzenia przedsiębiorstw, udostępnienie infrastruktury i usług niezbędnych dla nowo powstałych przedsiębiorstw oraz zasilenia finansowego na start. W ramach takiej współpracy wsparcie otrzymują instytucje zajmujące się wyszukiwaniem i oceną innowacyjnych pomysłów potencjalnych przedsiębiorców, pracami przygotowawczymi mającymi na celu utworzenie nowego przedsiębiorstwa na bazie tego pomysłu (tzw. preinkubacja) oraz inwestycjami kapitałowymi w nową firmę. Coraz większą popularnością cieszą się również działania w obszarze przedsiębiorczości akademickiej¹⁷¹ skierowane do przyszłych przedsiębiorców, szczególnie studentów i absolwentów szkół wyższych oraz naukowców.¹⁷²

Funkcję inkubacyjną dla firm pełnią również parki przemysłowe i technologiczne, których zadaniem jest udostępnienie zainteresowanym podmiotom budynków i urządzeń stanowiących bazę infrastrukturalną dla prowadzenia działalności gospodarczej oraz usług o charakterze doradczym dla inwestorów. Ich zaletą jest skupienie na jednym terenie grupy firm zainteresowanych inwestowaniem w produkty i usługi innowacyjne, także ośrodków badawczo-rozwojowych. Koncentracja ta stwarza warunki dla rozwijania współpracy pomiędzy strefą B+R a inwestorami zainteresowanymi komercjalizacją wyników badań.

¹⁶⁷ Dotacje na uruchomienie działalności gospodarczej wynoszą ok. 40 000 PLN.

¹⁶⁸ Więcej informacji dostępnych jest na stronie www.arimr.gov.pl

¹⁶⁹ Więcej na temat poddziałania 3.3.1 PO IG: <http://poig.parp.gov.pl/index/index/590>.

¹⁷⁰ Działanie 3.1 PO IG - Inicjowanie działalności innowacyjnej. Szerzej: <http://poig.parp.gov.pl/index/index/589>

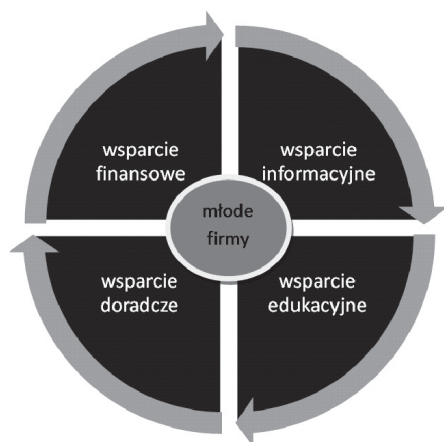
¹⁷¹ Szerzej: Przedsiębiorczość akademicka. Raport z badania, PARP, Warszawa 2009; K. Buczek, K. Garski. Szkoły start-up'ów: dobry pomysł na rozwój własnej firmy?, artykuł zawarty w niniejszym raporcie.

¹⁷² Działanie 8.2.1 PO KL - Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw. Szerzej: http://www.pi.gov.pl/Finanse/chapter_94602.asp

Rekomendacje dotyczące systemu wsparcia nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce

Powyższy przegląd instrumentów i działań skierowanych do młodych firm wskazuje **na możliwość zintegrowania istniejących instrumentów wsparcia pośredniego i bezpośredniego dla przedsiębiorstw i instytucji otoczenia biznesu, np. w jeden program skierowany do młodych firm**. Z uwagi na różnorodny charakter potrzeb i problemów, leżących u podstaw niskiej konkurencyjności i innowacyjności firm w Polsce, celowe jest zachowanie horyzontalnego zakresu wsparcia nowo powstających firm w postaci komplementarnych i ściśle ukierunkowanych działań w kluczowych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstw.

Rysunek 1. Młode firmy w systemie wsparcia przedsiębiorczości w Polsce



Źródło: Opracowanie własne.

Instrumenty wsparcia edukacyjnego i informacyjnego kształtują świadomość, postawy i kompetencje przyszłych i obecnych przedsiębiorców. Warunkiem skutecznej edukacji młodych firm jest dostępna informacja o warunkach prowadzenia działalności gospodarczej, dlatego kluczowe jest zapewnienie szerokiego dostępu do informacji, również z zastosowaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych. Z kolei wsparciem edukacyjnym należy objąć kluczowe kompetencje – adaptacyjność przedsiębiorców, w tym umiejętności zarządzania strategicznego i zarządzania zasobami ludzkimi. Istotną rolę odgrywa również budowanie świadomości znaczenia i korzyści, jakie daje podnoszenie profesjonalnych kompetencji i uczenie przez całe życie.

Na poziomie instrumentów warto doskonalić programy szkoleń „szytych na miarę”, odpowiadających rzeczywistym potrzebom przedsiębiorcy w oparciu o istniejący system instytucjonalny i działanie sieci Punktów Konsultacyjnych KSU. Pożądane jest rozwinięcie najnowszej usługi sieci KSU – Asysty w prowadzeniu działalności gospodarczej o funkcję „osobistego asystenta” i zapewnienie przedsiębiorcy możliwości kontaktu osobistego z ekspertem - doradcą. W tym obszarze wsparcia należy również wzbogacić programy doradcze o komponent mentoringu i coachingu, w ramach którego doświadczeni przedsiębiorcy mogą pomagać początkującym przedsiębiorcom dzieląc się z nimi doświadczeniem i wiedzą.

Otoczenie finansowe i instytucjonalne nowopowstałych firm jest kluczowe w każdej fazie rozwoju przedsiębiorstwa.

Szczególnym przypadkiem są jednak młode firmy, których działalność jest ryzykowna i może przynieść wyniki dopiero w długiej perspektywie. Dlatego też należy wprowadzić ułatwienia w pozyskiwaniu środków na początkowym etapie istnienia przedsiębiorstwa. W tym celu warto dążyć do zintegrowania oferty instytucji publicznych dla nowych i powstających firm z dostępnymi instrumentami komercyjnymi. Oferty instytucji publicznych i prywatnych (banków, instytucji finansowych czy instytucji otoczenia biznesu, etc.) powinny się uzupełniać, a wsparcie publiczne należy kierować do podmiotów niespełniających wymogów instytucji prywatnych, m.in.: rozwój mikrofirm oraz na najbardziej innowacyjne projekty, które nie mogą uzyskać finansowania na rynku ze względu na wysoki poziom ryzyka. Dlatego też konieczna jest koncentracja istniejącego systemu gwarancji i poręczeń na obszarach nieobjętych finansowaniem komercyjnym: młodych niedoświadczonych firmach z krótką historią kredytową oraz projektów o wysokim potencjale innowacyjnym i wzrostowym.

Wsparcie finansowe dla mikro i małych przedsiębiorstw powinno być udzielane przy jednoczesnym komplementarnym wsparciu doradczym, głównie w sferze organizacyjno-zarządczej. Zalecane jest zapewnienie wsparcia w formie doradztwa specjalistycznego. Pozwoli to początkującym przedsiębiorcom nie tylko na rozwiązywanie bieżących problemów w prowadzeniu działalności ale zachęci ich również do planowania kolejnych etapów rozwoju firm, w dłuższej perspektywie czasowej. Wsparcie młodych firm mogłoby przyjąć więc formę usług doradczych z elementami szkoleń związanych z planowaniem działalności gospodarczej, zarządzaniem finansami przedsiębiorstwa i monitorowaniem realizacji planów. Dlatego w przypadku obsługi nowo powstałych firm należy rozważyć umożliwienie im stałego wsparcia doradczego. Przykładem mogą być np. usługi biura rachunkowego przez pierwsze 12 miesięcy działalności gospodarczej.

Specyficznym i ważnym wyzwaniem dla systemu wspierania nowych firm jest rozwój instytucji otoczenia biznesu o charakterze pro innowacyjnym i pro przedsiębiorczym. W tym obszarze należy skupić się na finansowaniu wyspecjalizowanych ośrodków (infrastruktury badawczej, parków technologicznych, inkubatorów itd.). Należy także dalej rozwijać system inkubacji w Polsce. Inkubatory powinny jednak oferować nie tylko infrastrukturę, większy nacisk w ich funkcjonowaniu powinien być położony na pomoc w zarządzaniu firmą i jej zasobami oraz tworzenie strategii.

Celowe jest także zwiększanie roli instrumentów wsparcia instytucji otoczenia biznesu w ramach funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i kapitału zaangażowanego. Większość klientów funduszy prowadzi działalność w branżach innowacyjnych, reprezentując przemysł wysokich technologii (ok. 70% klientów funduszy tego typu) i w szerokim zakresie współpracuje z uczelniami wyższymi i jednostkami badawczymi (ok. 50%). Wsparcie dla młodych, innowacyjnych przedsiębiorstw za pośrednictwem funduszy kapitału zaangażowanego, jako instrument o wysokiej adekwatności i efektywności, powinno być kontynuowane.¹⁷³

Podsumowanie

Polityka państwa na rzecz nowo powstałych firm jest wielowymiarowa. Nie ma też wyraźnie sektorowego charakteru, chociaż jest sprofilowana. Młoda firma wchodząca na rynek ma jeden podstawowy cel – zdobyć i utrzymać pozycję na rynku. Jak pokazują analizy, tylko nieliczni przedsiębiorcy planują dalszą ekspansję¹⁷⁴. Zatem, sposób działania instytucji publicznych wspierających przyszłych i obecnych przedsiębiorców powinien odpowiadać na podstawowe potrzeby tej grupy przedsiębiorców, na które oferty nie przedstawiają instytucje komercyjne.

Rola instytucji publicznych we wspieraniu firm zmienia się tak, jak zmieniają się same firmy. Obecnie istniejące w Polsce instrumenty i narzędzia wspierania nowo powstałych przedsiębiorstw stanowią dobrą podstawę do stworzenia bardziej kompleksowego systemu zapewniającego całą paletę wsparcia różnych aspektów powstawania i rozwoju młodych firm. Warto wyciągnąć wnioski z dotychczasowych doświadczeń na podstawie obserwacji z realizacji i efektów dotychczasowych instrumentów, modyfikować je w celu poprawy ich efektywności (np. poprzez upraszczanie procedur, zmianę kryteriów, czy też większą koncentrację na konkretnych grupach). Kluczowe jest zapewnienie szybkiego dostępu do instrumentów, a także zapewnienie przyjaznych (uproszczonych) przedsiębiorcom procedur. Przedsiębiorcy zdecydowani na skorzystanie z pomocy programów publicznych, muszą każdorazowo przechodzić system selekcji i weryfikacji, sama mapa instrumentów jest mało czytelna. Dodatkowo na specyfikę wspierania nowych firm wpływa ich różnorodność. O charakterze populacji mikroprzedsiębiorstw, jak i młodych firm decyduje obszar terytorialny, na którym powstaje firma. Dlatego niezbędne jest skoordynowanie działań krajowych z instytucjami samorządowymi, tak aby komplementarnie odpowiadać na potrzeby młodych przedsiębiorców.

Przytoczone kierunki działań w zakresie wsparcia młodych przedsiębiorców potwierdzają potrzebę tworzenia zintegrowanych mechanizmów wsparcia pośredniego i bezpośredniego przedsiębiorców. Nowopowstałe firmy wchodząc na rynek zasilają grono największej grupy przedsiębiorców – mikroprzedsiębiorstw. Rolą instytucji na poziomie krajowym jest zatem pełnienie funkcji moderatora przedsiębiorczości, który konstruuje i wdraża programy jako jeden spójny mechanizm wsparcia dla przedsiębiorców – przyszłych i obecnych. Działania te powinny być najlepszym, możliwym połączeniem instrumentów polityk sektorowych i horyzontalnych.

Problemy i bariery, które musi pokonać nowa firma na rynku, pokazują kierunek działania instytucji publicznych. Należy przy tym podkreślić, iż musi być ono dostosowane do kluczowych etapów rozwoju przedsiębiorstwa¹⁷⁵ – uruchomienia działalności i rozwoju firmy. Nieocenione jest wsparcie edukacyjne i doradcze, szczególnie na etapie tworzenia i rozwoju nowej firmy. To najprostsza droga przejścia od pomysłu do rzeczywistej działalności gospodarczej, a tym samym do wzrostu liczby aktywnych przedsiębiorstw w Polsce. Jednak celem interwencji publicznej w środowisku nowo powstałych przedsiębiorstw jest zapewnienie im trwałego rozwoju. Dlatego kolejnym etapem jest pomoc w utrzymaniu i rozwinięciu działalności, czyli działania ukierunkowane na zwiększenie wskaźnika przeżywalności młodych przedsiębiorstw poprzez kompleksowe wsparcie finansowe i doradcze, wzmacniające ich konkurencyjność na rynku. Wsparcie udzielane przedsiębiorcy powinno mu bowiem pomóc w rozwijaniu firmy i stanowić dla niego dodatkową motywację. Dlatego też interwencja musi być tak sprofilowana, aby pozwoliła na budowanie i/lub uwalnianie potencjału przedsiębiorstw. Warunkiem powodzenia wszelkich zmian jest jednak spójność, przejrzystość całego systemu wsparcia firm wchodzących na rynek.

¹⁷³ Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce (...), 2010.

¹⁷⁴ Por. Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw, PARP, Warszawa 2010.

¹⁷⁵ Por. Rysunek 1 w niniejszym Artykule.

Rozdział 12. Szkoły start-up'ów: dobry pomysł na rozwój własnej firmy?

W Polsce przybywa inicjatyw, które mają za zadanie wsparcie rozwoju innowacyjnych start-up'ów. Można określić je mianem szkół start-up'ów, bowiem pomagają dostosować pomysł do oczekiwań rynku, przygotować profesjonalny biznesplan oraz prezentację pomysłu przed inwestorem. Początkujący przedsiębiorca może też w nich otrzymać pomoc z zakresu ochrony własności intelektualnej oraz pozyskania finansowania z zewnętrznych źródeł.

Zakładający działalność gospodarczą stają przed dwoma wyzwaniami – zdobycia wiedzy, która jest niezbędna w rozwijaniu przedsiębiorstwa oraz pozyskania finansowania. Korzystanie przez przedsiębiorcę z zewnętrznego finansowania to jedna z najbardziej charakterystycznych cech kapitalizmu¹⁷⁶. Historia dostarcza licznych dowodów na to, że skłonni do ryzyka inwestorzy finansując przełomowe i niestosowane wcześniej technologie przyczyniają się do postępu technicznego oraz rozwoju światowej gospodarki. Tak działo się w przypadku gwałtownego rozwoju kolei w połowie XIX w., czy w trakcie mechanizacji przemysłu tekstylnego.

Ze względu na uwarunkowania historyczno-polityczne, Polska przez długie dziesięciolecia nie była pełnoprawnym uczestnikiem światowej gospodarki, pozostając na obrzeżu dyskusji o najsukcesowniej modelach finansowania innowacyjnych przedsięwzięć oraz instrumentach wsparcia nowozakładanych firm. Począwszy od reform gospodarczych i ustrojowych przełomu lat 80tych i 90tych Polska coraz silniej włącza się w nurt przemian zachodzących w globalnej gospodarce. Ich cechą szczególną jest rozwój tzw. *nowych przemysłów*, takich jak technologie internetowe, mobilne czy biotechnologie, wokół których powstaje cały ekosystem wsparcia doradczego oraz finansowego. Richard Florida zauważa, że „nastąpił ogromny wzrost inwestycji w prace badawczo-rozwojowe, co dało potężny impuls do powstania nowych przemysłów, takich jak oprogramowanie czy biotechnologie, ściśle związanych z dotowanymi badaniami prowadzonymi przez uczelnie. Ponadto gospodarkę kreatywną wspiera szeroko zakrojony system venture capital, który przyspiesza proces tworzenia nowych firm oraz innowacji komercyjnych”¹⁷⁷. Coraz większą rolę w biznesie odgrywają *organizacje inteligentne*, które swoją przewagę konkurencyjną w mniejszym stopniu budują w oparciu o zasoby materialne, a w większym – o wiedzę, know-how i wykorzystanie nowoczesnych technologii¹⁷⁸. Znacząco zwiększa się też liczba oraz wartość przedsięwzięć finansowanych kapitałem wysokiego ryzyka. Jeszcze w 1990 r. inwestycje typu venture wynosiły w USA zaledwie 1 mld USD, by już 10 lat później sięgnąć kwoty 100 mld USD¹⁷⁹. Choć pęknięcie bańki internetowej w 2001 r. zmniejszyło tę kwotę o 60 proc., to i tak rynek finansowania inwestycji podwyższonego ryzyka był wart w tym roku aż 40 mld USD. Także w Polsce zwiększa się wartość rynku venture capital, choć wciąż są to kwoty relatywnie niewielkie w porównaniu z takimi krajami, jak: USA czy Wielka Brytania. Według danych EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association) fundusze venture capital (VC) w 2010 r. zainwestowały w przedsiębiorstwa działające w Polsce 14,43 mln EUR, podczas gdy jeszcze rok wcześniej było to jedynie 1,58 mln EUR. Udział odnotowanych przez EVCA transakcji typu start-up w tej kwocie wyniósł jedynie 1,29 mln EUR¹⁸⁰. Rok wcześniej EVCA nie odnotowała w Polsce żadnej transakcji tego typu, choć oczywiście należy pamiętać, że nie wszystkie inwestycje w start-up'y są rejestrowane przez tę organizację. Dla porównania, inwestycje typu venture capital w Wielkiej Brytanii w 2010 r. miały wartość 762,9 mln EUR (w 2009 r. 878,1 mln EUR), w tym w start-up'y – 263,6 mln EUR w 2010 r. i 372,2 mln EUR w 2009 r.¹⁸¹

Finansowanie rozwoju najmniejszych firm wciąż pozostaje dużym wyzwaniem. Luka kapitałowa szczególnie boleśnie dotyka przedsiębiorstwa działające na rynku krócej niż dwa lata, które zazwyczaj nie mogą liczyć na uzyskanie kredytu bankowego. Połowa negatywnych decyzji kredytowych w sektorze MSP dotyczy właśnie mikrofirm¹⁸². Także osoby prowadzące działalność gospodarczą niechętnie sięgają po zewnętrzne finansowanie. Jak wykazał raport *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce*, „aż 2/3 podmiotów mikro nigdy nie występowało o kredyt bankowy, zaś

¹⁷⁶ J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 87.

¹⁷⁷ R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010, s. 65.

¹⁷⁸ P. Kordel, J. Kornecki, A. Kowalczyk, K. Krawczyk, K. Pylak, J. Wiktorowicz, *Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników*, PARP, Warszawa 2010, s. 7.

¹⁷⁹ R. Florida, *op.cit.*

¹⁸⁰ EVCA Yearbook 2011, s. 271.

¹⁸¹ *Ibidem*, s. 339.

¹⁸² *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne*, PARP, Warszawa 2010, s. 4.

pośród podmiotów małych nigdy nie czyniło tego sześć na dziesięć, a wśród średnich – cztery na dziesięć. Za główną przyczynę niewystępowania o finansowanie bankowe respondenci uważają: 1) brak takiej potrzeby, 2) obawę przed zaciąganiem długów oraz 3) lęk przed zadłużaniem się z jednoczesną świadomością wyboru wolniejszego tempa rozwoju, niż byłby on teoretycznie możliwy przy wykorzystaniu finansowania zwrotnego¹⁸³. Małe firmy mają trudności z pozyskaniem kapitału zewnętrznego także na bardziej ryzykowne, innowacyjne projekty. Innowacje w małych firmach były w latach 2006-2008 finansowane aż w 58% ze środków własnych, podczas gdy w okresie 2004-2006 wskaźnik ten wynosił 52%¹⁸⁴. Poprawa dostępu najmniejszych firm do kapitału oraz stworzenie stabilnej oferty doradczej w zakresie ich rozwoju to warunek sukcesu w budowaniu innowacyjnej gospodarki¹⁸⁵. Pamiętając o tym, że rozwój firm z sektora wysokich technologii może stanowić istotny impuls rozwojowy dla polskiej gospodarki, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości postanowiła ogłosić 2011 r. rokiem nowo powstałych firm.

12.1. Wsparcie rozwoju start-up'ów w Polsce

Nowo powstałe przedsiębiorstwa potrzebują zarówno dostępu do finansowania, ale także skutecznego wsparcia doradczego, w tym możliwości czerpania wiedzy od doświadczonych przedsiębiorców i ekspertów, którzy odnieśli sukces rozwijając własne działalności lub inne start-up'y. Od kilku lat w Polsce pojawia się coraz więcej inicjatyw, które mają ambicję łączyć kilka celów: profesjonalizację działań związanych z zakładaniem firmy, zwiększenie szans rynkowych start-up'ów, skuteczniejsze kojarzenie przedsiębiorców z dysponentami kapitału czy wreszcie promocję samej idei start-up'u.

Poniżej prezentujemy kilka przykładów inicjatyw, które roboczo można nazwać szkołami start-up'ów działających w naszym kraju.

CambridgePYTHON¹⁸⁶ to projekt służący rozwojowi i promocji przedsiębiorczości akademickiej oraz komercjalizacji nauki, który korzysta z metod opracowanych na Uniwersytecie Cambridge. Ten znany brytyjski uniwersytet osiąga znaczne sukcesy we wsparciu rozwoju firm korzystających z dorobku akademickiego. Zgodnie z filozofią uczelni, nauka i biznes nie stanowią dwóch osobnych światów, ale doskonale się uzupełniają. Naukowcy inspirują przyszłych i obecnych przedsiębiorców do rozwijania nowych przedsięwzięć, a właściciele firm mogą zwiększać swoją przewagę konkurencyjną dzięki wykorzystaniu przełomowych wynalazków. „Współpraca ta osadzona być musi w odpowiednim środowisku. Owo środowisko to społeczność otwartych i pragmatycznych ludzi, wśród których spotykamy badaczy, przedsiębiorców, menedżerów i przedstawicieli instytucji finansowych. Siłą tej grupy nie są poszczególni jej członkowie, ale relacje pomiędzy nimi. Łatwość nawiązywania kontaktów biznesowych, dostępność kapitału, bliskość młodych naukowców i ekspertów przesądza o efektywności inkubacji przedsięwzięć innowacyjnych”¹⁸⁷ – przekonują twórcy projektu CambridgePYTHON.

Słowo „python” występuje w nazwie nieprzypadkowo. Odnosi się ono do pojęcia *pythoningu*, które stworzył Shailendra Vyakarnam, profesor Uniwersytetu Cambridge. Uważa on, że tradycyjna inkubacja przedsiębiorczości to za mało, by start-up mógł odnieść sukces i przyrównuje proces udanej inkubacji do opieki pytona nad młodymi. Gdy tylko wąż złoży jaja, te sklejają się ze sobą, umożliwiając pytonowi owinięcie się wokół nich, a tym samym – zapewnia im odpowiednie warunki do rozwoju. Przez około trzy miesiące zarodki mają czas by spokojnie rosnąć i się rozwijać. Vyakarnam przekonuje, że tradycyjna „twarda” infrastruktura inkubatora rozumiana jako przestrzeń biurowa, sprzęt komputerowy i telekomunikacyjny ma w istocie niewielkie znaczenie, a liczą się jedynie ludzie zaangażowani w rozwój innowacyjnych start-up'ów oraz stworzenie odpowiedniej atmosfery („sieci społecznej”) do rozwoju najlepszych pomysłów¹⁸⁸.

Urzeczywistnieniem opisanej wyżej filozofii jest projekt CambridgePYTHON. Jego celem jest stworzenie odpowiednich warunków do rozwijania przez studentów, absolwentów i młodych naukowców pomysłów na biznes w branży ICT (technologie informacyjno-komunikacyjne). Cechy wyróżniające projekt to ułatwianie młodym przedsiębiorcom dostępu do zasobów wiedzy, mentoring oraz wsparcie w nawiązywaniu kontaktów przydatnych w prowadzeniu biznesu, czyli networking. W ramach projektu od 2007 r. organizowany jest konkurs „Wiesz? Wymyśl... Wygraj!”. Składa on się z trzech etapów. Pierwszym z nich jest trwający 1-2 kwartały „Information & Inspiration” (Informacja i inspiracja). W jego trakcie uczestnicy samodzielnie pracują nad swoimi pomysłami, przygotowują ich opisy i następnie przekazują je do organizatorów. Zalecenia dla początkujących przedsiębiorców to przygotowanie maksymalnie zwięzłego opisu, który jednocześnie w pełni wyjaśnia istotę przedsięwzięcia. To także czas, by skompletować zespół początkującej firmy. Kolejny etap to „Improvement” (Ulepszenie), kiedy następuje selekcja pomysłów przez organizatorów. Najlepsze zespoły mogą liczyć na wsparcie w zakresie przygotowania profesjonalnego biznesplanu oraz wziąć udział w szkoleniach, warsztatach oraz spotkaniach prowadzonych przez pracowników firm zajmujących się, m.in. doradztwem

¹⁸³ Ibidem, s. 5.

¹⁸⁴ P. Zadura-Lichota (red.), *Innowacyjność 2010*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010, s. 63.

¹⁸⁵ P. Zerka, *Turning gaps into niches. For a new innovation paradigm in Central Europe*, Demos Europa, Warszawa 2010, s. 43.

¹⁸⁶ Więcej informacji można uzyskać na stronie projektu: <http://www.cambridgepython.pl>

¹⁸⁷ Więcej na stronie internetowej: http://www.cambridgepython.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=44&Itemid=97

¹⁸⁸ Więcej o tym zagadnieniu można przeczytać w opublikowanym na Portalu Innowacji artykule „Pythoning – angielski model tworzenia innowacji”: http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=799302726A084092B5B25493740DE16C

prawnym. Ostatni etap to „Investment” (Inwestycja), kiedy następuje weryfikacja opracowanych biznesplanów przez potencjalnych inwestorów ze środowiska aniołów biznesu oraz funduszy venture capital. Początkujący przedsiębiorcy muszą przekonać do swojej wizji inwestorów i uzasadnić, dlaczego warto wesprzeć właśnie ich projekt. W dotychczasowych edycjach projektu (do 2010 r.) organizatorzy konkursu otrzymali 300 zgłoszeń, z czego 80 skierowano do dalszego opracowania (II etap), zaś 30 zakończyło się prezentacją przed inwestorami (III etap).

W ramach projektu odbyły się także dwie edycje Akademii Innowacji (2009 i 2010 r.). Jest to cykl bezpłatnych spotkań, których celem jest promocja przedsiębiorczości i komercjalizacji nauki z wykorzystaniem dobrych praktyk z Uniwersytetu Cambridge. W ich trakcie dyskutowano na przykład o znaczeniu własności intelektualnej w biznesie oraz rozwoju innowacyjnych produktów. Zaletą projektu CambridgePYTHON jest towarzysząca projektowi obszerna Baza Wiedzy, podzielona na trzy kategorie tematyczne zatytułowane: Prezentacje; Inspiracje; Jak napisać biznesplan? W pierwszej z nich znajdują się materiały multimedialne z poprzednich edycji konkursu, takie jak wystąpienia prelegentów (np. II edycję otworzył prof. Shailendra Vyakarnam), czy przedstawiające możliwości finansowania start-up'ów. W części zatytułowanej „Inspiracje” znajdują się teksty prezentujące finansowanie venture capital, modele biznesowe spotykane w Internecie oraz materiały charakteryzujące innowacyjnych przedsiębiorców działających, np. w obszarze nowoczesnych technologii. Stosunkowo najmniej treści zawiera trzecia część, poświęcona przygotowaniu biznesplanu. Znajdziemy w niej krótkie wytyczne pomagające w opracowaniu tego dokumentu, przygotowane przez ekspertów z funduszu Sequoia Capital, np. „Nieustannie kwestionuj zwyczajową wiedzę. Wybieraj drogę inną niż wszyscy. Twórz nowe rozwiązania. Przechrzć konkurencję”.

Brama Innovation Camp (BIC)¹⁸⁹ to program rozwoju przedsiębiorczości akademickiej realizowany przez Laboratorium Technologii Mobilnych BRAMA (wspólna inicjatywa Wydziału Elektroniki i Technik Informacyjnych Politechniki Warszawskiej oraz Polskiej Telefonii Cyfrowej) oraz firmę ATM SA przy wsparciu ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Jest on skierowany do studentów i naukowców zainteresowanych prowadzeniem i rozwijaniem działalności gospodarczej w zakresie technologii bezprzewodowych i mobilnych. W ofercie BIC znajdują się warsztaty oraz konsultacje. Przykładem warsztatu jest „ICT English Crash Course”, który ma za zadanie przygotować obecnych i przyszłych przedsiębiorców na spotkanie z inwestorem. Uczestnicy uczą się, jak najlepiej nawiązać z nim kontakt, zaprezentować swój projekt oraz jak zdefiniować swój rynek. Warsztaty prowadzone są po angielsku, więc uczestnicy zyskują także znajomość niezbędnego słownictwa oraz konstrukcji gramatycznych, ułatwiających kontakt z inwestorami spoza Polski. Inne warsztaty o podobnej tematyce to „Presentation Skills”, skoncentrowane na szkoleniu umiejętności pozyskania audytorium i przekonania go do swojego pomysłu. Z kolei w trakcie Akademii Inżyniera Szlif uczestnicy podnoszą swoje kompetencje w obszarze programowania, testowania kodu, automatyzacji, pracy zespołowej oraz zastosowania narzędzi wspomagających pracę programistów.

W ramach BIC zainteresowani przedsiębiorcy mogą liczyć na bogatą ofertę konsultacji. Jednym z obszarów tematycznych jest „Projektowanie graficzne, interfejsy aplikacji internetowych”. Ekspert programu służy radą z zakresu użyteczności stron internetowych (usability), projektowania interfejsów użytkownika oraz tzw. human-computer interaction. Organizatorzy BIC pamiętali także o aspektach prawnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w Internecie i oferują konsultacje dotyczących tego obszaru. Zainteresowani przedsiębiorcy mogą pozyskać wiedzę z zakresu prawa autorskiego, prawa własności przemysłowej, a także dotyczącą wszelkich kwestii związanych z prowadzeniem biznesu w Internecie. Brama Innovation Camp oferuje też porady z zakresu pozyskania finansowania na innowacyjne przedsięwzięcia pochodzącego od aniołów biznesu, funduszy venture capital oraz dotacji unijnych. Początkujący przedsiębiorcy mogą też liczyć na usługi typu *front desk* (pomoc w rejestracji działalności gospodarczej, udostępnienie miejsca na spotkanie biznesowe itd.) oraz usługi hostingowe, świadczone przez firmę ATM SA. Wydarzenia organizowane w ramach BIC odbywają się średnio kilka razy w miesiącu, wliczając w to zarówno wydarzenia o charakterze jednorazowym (np. seminarium o komercjalizacji wyników badań naukowych), jak i cyklicznym (np. obejmujący 11 spotkań – szkoleń z zakresu prowadzenia spółki technologicznej).

Global Startup Challenge¹⁹⁰ to konkurs dla przedsiębiorców, które mają szansę na odniesienie globalnego sukcesu w Internecie. Jest skierowany do pełnoletnich osób, które posiadają pomysł na przedsiębiorstwo funkcjonujące w Internecie albo już działającą firmę i są gotowe poświęcić jeden miesiąc w trakcie wakacji na rozwój swojego pomysłu w pomieszczeniach Szczecińskiego Parku Naukowo-Technologicznego. Najlepsze projekty zyskują szansę na wsparcie kapitałowe sięgające kwoty 200 000 EUR. Oprócz tego uczestnicy mogą liczyć na udostępnienie powierzchni biurowej, łącze internetowe, noclegi na czas trwania warsztatów oraz wsparcie merytoryczne w rozwoju przedsięwzięcia. Konkurs, który organizuje Polska Fundacja Przedsiębiorczości (w jej ramach funkcjonuje Sieć Aniołów Biznesu AMBER i fundusz kapitału zaangażowanego POMERANUS SEED) oraz firma Red Sky, odbył się w 2011 r. po raz drugi. Zwycięzcą został projekt NeptunIDE, aplikacja umożliwiająca programowanie bezpośrednio w oknie przeglądarki internetowej. Z kolei w edycji z 2010 r. wyłoniono czterech laureatów, którymi zostali Andrius Norkaitis (projekt eTaxi), Karol Kondraciuk i Łukasz Kondraciuk (projekt Training-statistic.com), Patryk Cebula (projekt Ultrastar) i Dawid Chojnacki (projekt Look for answer).

¹⁸⁹ Strona www projektu: <http://brama.elka.pw.edu.pl/bic>

¹⁹⁰ Strona www projektu: <http://www.globstar2011.com>

W rozwój wielu start-up'ów zaangażowane są tzw. anioły biznesu, warto więc poświęcić im kilka zdań. Anioły biznesu

to przedsiębiorcy, którzy już odnieśli sukces w prowadzeniu biznesu i dysponują środkami, które chcą przeznaczyć na wsparcie ciekawych pomysłów na biznes. Dużą zaletą wsparcia tego typu są relatywnie proste formalności, jednak uzyskanie wsparcia tego typu nie zawsze jest łatwe, gdyż w polskich realiach wciąż niewielu posiadaczy kapitału przekonało się do tej formy inwestowania. Jednocześnie można już znaleźć przykłady firm, które odniosły duży sukces właśnie dzięki tej formie wsparcia. Jedną z nich jest założony w 1992 r. Nowy Styl, produkujący krzesła i meble biurowe¹⁹¹. Przedsiębiorstwo, które osiąga obecnie 800 mln PLN przychodów pozyskało początkowy kapitał na rozwój działalności od właściciela niewielkiego warsztatu stolarskiego w Stanach Zjednoczonych, który był zaprzyjaźniony z Adamem i Jerzym Krzanowskimi, właścicielami firmy. Wraz z pomocą finansową, pozyskali oni od przyjaciela ze Stanów także know-how w zakresie wzornictwa przemysłowego oraz rozwoju biznesu. Przykłady sieci zrzeszających aniołów biznesu to Gildia Aniołów Biznesu (Łódź), Sieć Aniołów Biznesu Amber (Szczecin), Polban Business Angels Club (Warszawa), Lewiatan Business Angels (Warszawa), Śląska Sieć Aniołów Biznesu Silban (Katowice).

12.2. Zagraniczne inicjatywy wsparcia start-up'ów

Inicjatywy wspierające rozwój start-up'ów mają w Polsce stosunkowo niedługą tradycję w porównaniu z państwami Zachodu, szczególnie krajami anglosaskimi, gdzie tego typu przedsięwzięcia rozwijają się od kilkudziesięciu lat. Konkursy te z reguły otwarte są dla przedstawicieli wszystkich krajów, więc mogą w nich brać udział także polscy przedsiębiorcy. Poniżej prezentujemy kilka ciekawych inicjatyw.

Seedcamp.¹⁹² Misją Seedcampu jest budowanie społeczności skupiającej twórców start-up'ów, ekspertów branży IT oraz inwestorów. W ramach konkursu Seedcamp dokonuje mikroinwestycji w wybrane projekty. Z reguły jej wartość wynosi 50 000 EUR w zamian za 8-10% udziałów. Celem Seedcamp jest pomoc możliwie dużej liczbie start-up'ów w zdobyciu początkowego kapitału oraz istotnych relacji niezbędnych do uruchomienia przedsięwzięcia. Seedcamp łączy w sobie dwie idee – konkursu oraz programu mentoringowego dla start-up'ów. Jest to przedsięwzięcie o zasięgu globalnym. Co roku odbywa się tygodniowe spotkanie Seedcamp w Londynie, a oprócz tego ma miejsce kilka mniejszych spotkań (tzw. mini Seedcamp) w różnych miastach świata, takich jak Nowy Jork, Barcelona, Tel Awiw czy Paryż. Ostatni raz spotkanie Seedcamp w Polsce miało miejsce w 2009 r. w Warszawie. Wśród laureatów edycji z 2009 r. znalazła się firma Codility (jak dotychczas – jedyny reprezentant Polski w Seedcamp), założona przez Grzegorza Jakackiego, Tomasza Walenia i Tomasza Błaszczyka. Oferuje ona pracodawcom przeprowadzenie automatycznych testów programistycznych, ułatwiających w trakcie rekrutacji wybór najlepszych programistów. Start-up'em, który uzyskał wsparcie w 2011 r. jest np. Mobapp, narzędzie pozwalające tworzyć raporty sprzedaży aplikacji na urządzenia mobilne, dostępnych w takich sklepach jak iTunes App Store, Amazon, Android Market czy RIM App World. Z kolei Robot Media to rozwiązanie umożliwiające publikację komiksów oraz książek dla dzieci. W drugiej połowie 2011 r. spotkania mini Seedcamp odbyły się w Pradze (20 października) i Barcelonie (16 listopada), kolejne – w Paryżu (6 grudnia). Główne wydarzenie odbywa się co roku we wrześniu w Londynie.

Y Combinator¹⁹³ to jeden z najbardziej rozpoznawalnych na świecie programów dla start-up'ów. Magazyn „Wired” określił go mianem najbardziej prestiżowego programu dla przedsiębiorców ery cyfrowej¹⁹⁴. Dwa razy do roku organizowany jest nabór projektów. W każdy z nich Y Combinator inwestuje niewielką – jak na realia Doliny Krzemowej, gdzie mieści się siedziba programu – kwotę pieniędzy (ok. 18 000 USD). W zamian Y Combinator obejmuje niewielką część udziałów w firmie, z reguły 6-7 proc. Oprócz wsparcia finansowego, początkująca firma może liczyć na trzy miesiące wsparcia merytorycznego, doradztwo oraz spotkania z przedstawicielami branży internetowej. Jak przekonują organizatorzy, początkujący przedsiębiorcy zyskują wówczas szansę spotkania z najbardziej doświadczonymi inwestorami w Dolinie Krzemowej, a także z innowatorami, którzy odnieśli sukces w rozwijaniu i prowadzeniu własnego biznesu. Kulminacją programu jest tak zwany Demo Day gdzie start-up'y prezentują swoje produkty przed dużą grupą inwestorów. Istotnymi elementami Y Combinator są tak zwane Office Hours czyli spotkania pomiędzy przedstawicielami inkubatora, zaproszonym ekspertami oraz właścicielami start-up'u. W trakcie sesji można zaprezentować swój pomysł na biznes, zapytać o poradę, a także podyskutować o wizji przedsięwzięcia, modelach biznesowych oraz tym wszystkim, co jest związane z uruchamianiem własnego produktu. Y Combinator jest przykładem, na podstawie którego powstało wiele znanych dziś internetowych przedsięwzięć. Jednym z nich jest Dropbox, rozwiązanie umożliwiające automatyczną aktualizację zawartości folderów na różnych komputerach użytkownika, telefonach czy innych urządzeniach przenośnych. Dropbox ułatwia także łatwe dzielenie się plikami pomiędzy różnymi użytkownikami. Reddit to strona umożliwiająca internautom dzielenie się najbardziej interesującymi ich treściami, funkcjonująca na analogicznych zasadach jak polski Wykop.pl. Z kolei Scribd umożliwia udostępnianie dokumentów i tekstów, a także wygodne przeglądanie ich w Internecie.

¹⁹¹ K. Orłowski, *Niebiańskie inwestycje aniołów biznesu w: Portal Innowacji*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=FD7B901B3E9B45E7A074994B7572B132

¹⁹² Strona www projektu: <http://www.seedcamp.com>

¹⁹³ Strona www projektu: <http://ycombinator.com>

¹⁹⁴ S. Levy, *Y Combinator Is Boot Camp for Startups*, *Wired* 6/2011; więcej: http://www.wired.com/magazine/2011/05/ff_ycombinator/all/1

StartMate¹⁹⁵ to inkubator z Australii założony przez grupę aniołów biznesu, który działa w podobny sposób jak Y Combinator. Tu także czas wsparcia merytorycznego określono na trzy miesiące, zaś wsparcie finansowe może sięgnąć kwoty 25 000 USD na projekt. Organizatorzy wybierają pięć start-up'ów, które objęte są wsparciem doradczym, a także biorą udział w wyjeździe studyjnym do Doliny Krzemowej. Inkubator stawia na projekty z obszaru technologii mobilnych i internetowych. Przyjmowanie zgłoszeń od zainteresowanych przedsiębiorców rozpoczyna się na przełomie października i listopada, zaś inkubacja – na początku pierwszego kwartału roku następnego. Wśród dotychczas rozwijanych przez StartMate projektów znajdują się na przykład: Grabble – aplikacja na telefony komórkowe, pozwalająca przetwarzać papierowe paragony na postać cyfrową; Zombies – gra na komórki wykorzystująca możliwości geolokalizacji; Noosbox – aplikacja umożliwiająca dzielenie się e-mailami w poczcie Google z innymi użytkownikami sieci.

Startup America Partnership¹⁹⁶ to wspólna inicjatywa innowacyjnych fundacji, przedsiębiorstw i uczelni, które chcą działać na rzecz propagowania przedsiębiorczości wśród mieszkańców USA. Przedsięwzięcie ma oficjalne wsparcie Białego Domu. Piętnaście uczestniczących w projekcie korporacji ma do dyspozycji kwotę 400 mln USD, którą przeznaczają na rozwój start-up'ów, a do tego dochodzą dodatkowe korzyści, takie jak zniżki na sprzęt biurowy, oferowane przez HP. W projekcie udział biorą, m.in. Facebook, Intel, IBM, Microsoft, American Express, LinkedIn, czy Cisco. Organizatorzy projektu chcą dostarczać początkującym przedsiębiorstwom o wysokim potencjale wzrostu najlepszej wiedzy z takich obszarów jak zarządzanie talentami, usługi, obsługa klientów oraz wspierać ich rozwój kapitałowo. Wsparcie można pozyskać już na bardzo wczesnym etapie, a mianowicie wtedy, gdy przyszły przedsiębiorca dysponuje jedynie pomysłem. Jako „startup” definiuje się w projekcie zespół przynajmniej dwóch osób, które mają za cel zbudowanie przedsiębiorstwa. „Wzrost” (ang.: *rampup*) to już zespół co najmniej pięcioosobowy, który ma w swoim portfolio przynajmniej dwóch klientów. Ostatni etap, na którym udzielane jest wsparcie w ramach projektu to „przyspieszenie” (ang.: *speedup*), czyli firma zatrudniająca 25 pracowników i generująca przychody co najmniej 10 mln USD.

Podsumowanie

„Bez pewnej dozy szaleństwa włożenie pieniędzy w coś, co jeszcze nie istnieje, nie jest zazwyczaj możliwe”¹⁹⁷ – tak skomentował istotę inwestowania w innowacyjne start-up'y Wojciech Siewierski partner inwestycyjny w funduszu Mitsui Ventures oraz członek rady nadzorczej MCI Management. Wsparcie rozwoju start-up'ów to działalność, która wymyka się utartym biznesowym schematom. Równie istotne jak umiejętność analizy finansowej są w tym przypadku trudne do precyzyjnego zdefiniowania wyczucie trendów, które za kilka lat będą dominować na rynku, a także zamiłowanie do ryzyka. Wyłożenie kapitału na realizację pomysłu młodych z reguły przedsiębiorców, którzy nie mogą pochwalić się dużym doświadczeniem wymaga bowiem od inwestora szczególnej odwagi. Tym bardziej cieszy fakt, że w Polsce rozwijają się inicjatywy, które mają za zadanie zbliżyć oba środowiska, pomagając kandydatom na przedsiębiorców dopracować swój pomysł, a inwestorom – przekonać się do potencjału ukrytego w nowopowstałych i często bardzo innowacyjnych przedsięwzięciach. Udział w „zajęciach” jednej ze szkół start-up'ów to dobry pomysł na rozwinięcie własnego biznesu. Oferowana w nich – najczęściej bezpłatnie – pomoc profesjonalistów pozwala skonfrontować pomysł z realiami rynkowymi i lepiej dostosować go do wymagań klientów. To także doskonały trening umiejętności prezentowania swojego przedsięwzięcia oraz przekonywania do siebie z założenia sceptycznego inwestora.

Początkujący przedsiębiorcy w Polsce mają dziś wyjątkowo duże możliwości pozyskania wsparcia, czy to finansowego, czy to doradczego. Warto pamiętać, że oprócz instrumentów bankowych czy dotacji, dobrą alternatywą jest skorzystanie ze wsparcia z instytucji, które nazywamy w tym artykule szkołami start-up'ów. Przedsięwzięcia takie, jak Startup School, Brama Innovation Camp czy CambridgePYTHON przyczyniają się do tworzenia w Polsce klimatu sprzyjającego przedsiębiorczości i podejmowaniu wyzwań związanych z założeniem własnego biznesu. Tworzą też swoiste środowisko, integrujące inwestorów, ekspertów z różnych dziedzin (kwestie IT, prawne, finansowe itp.) oraz osoby posiadające pomysł na biznes. W ten sposób rodzi się nowa kultura przedsiębiorczości, w której premiowane jest podejmowanie ryzyka, innowacyjność i kreatywność. Korzystają na tym nie tylko sami przedsiębiorcy i inwestorzy, ale też cała polska gospodarka, która dzięki temu coraz częściej zasługuje na miano gospodarki opartej na wiedzy.

¹⁹⁵ Strona www projektu: <http://www.startmate.com.au>

¹⁹⁶ Strona www projektu: <http://www.startupamericapartnership.org>

¹⁹⁷ K. Garski, *Szybkie decyzje, miłość do ryzyka* w: *Manager Magazin* nr 10/2007, s. 50.

Bibliografia

1. *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce. Obszar: Finansowanie zwrotne*, PARP, Warszawa 2010.
2. *EVCA Yearbook 2011*.
3. R. Florida, *Narodziny klasy kreatywnej*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa 2010.
4. K. Garski, *Szybkie decyzje, miłość do ryzyka*, „Manager Magazin” nr 10/2007.
5. P. Kordel, J. Kornecki, A. Kowalczyk, K. Krawczyk, K. Pylak, J. Wiktorowicz, *Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników*, PARP, Warszawa 2010.
6. S. Levy, *Y Combinator Is Boot Camp for Startups*, *Wired* 6/2011.
7. J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
8. P. Zadura-Lichota (red.), *Innowacyjność 2010*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
9. P. Zerka, *Turning gaps into niches. For a new innovation paradigm in Central Europe*, Demos Europa, Warszawa 2010.

Źródła internetowe

1. K. Orłowski, *Niebiańskie inwestycje aniołów biznesu w: Portal Innowacji*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=F7D7B901B3E9B45E7A074994B7572B132
2. Brama Innovation Camp, <http://brama.elka.pw.edu.pl/bic>
3. CambridgePYTHON, <http://www.cambridgepython.pl>
4. Global Startup Challenge, <http://www.globstar2011.com>
5. Portal Innowacji, <http://www.pi.gov.pl>
6. Seedcamp, <http://www.seedcamp.com>
7. StartMate, <http://www.startmate.com.au>
8. Startup America, <http://www.startupamericapartnership.org>
9. Startup School, <http://www.startupschool.pl>
10. Y Combinator, <http://ycombinator.com>

Załącznik nr 1

Tabele statystyczne

Załącznik nr 1. Tabele statystyczne.

Tabele opracowane na podstawie danych nt. przedsiębiorstw, pozyskanych z Głównego Urzędu Statystycznego na porzeby niniejszego raportu.

I. Mikroprzedsiębiorstwa

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw według przeciętnej liczby miesięcy prowadzenia działalności w roku i podstawowego rodzaju działalności

symbol sekcji PKD 2007	liczba miesięcy działalności przedsiębiorstw w 2009 roku		
	do 5	6 - 10	11 i więcej
C	10 656	15 303	127 368
D	210	243	1 111
E	217	371	4 060
F	20 722	28 912	168 048
G	36 704	47 900	402 702
H	6 808	12 105	109 601
I	12 964	5 855	36 453
J	5 824	5 178	39 004
K	5 411	6 946	42 809
L	961	1 716	30 272
M	13 180	13 775	151 953
N	4 437	5 962	34 642
P	5 030	7 097	26 033
Q	6 399	7 764	100 291
R	2 540	2 437	11 200
S	7 462	7 533	60 677

Tabela 2. Liczba przedsiębiorstw według wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej i podstawowego rodzaju działalności gospodarczej

symbole sekcji PKD 2007	lata prowadzenia działalności				
	1 i mniej	2	3	4 lub 5	powyżej 5
C	18 144	15 238	11 770	15 815	92 360
D	329	221	211	176	626
E	494	497	291	659	2 707
F	35 337	36 936	25 744	25 772	93 892
G	62 017	49 015	38 477	54 847	282 950
H	11 140	10 623	10 398	11 767	84 586
I	10 022	5 629	5 145	6 037	28 438
J	10 266	6 348	5 725	7 159	20 509
K	9 465	9 449	4 663	7 349	24 240
L	2 361	2 961	2 203	4 902	20 522
M	21 831	17 384	15 627	25 104	98 962
N	8 428	6 122	3 892	6 032	20 567
P	8 104	5 533	3 077	4 918	16 527
Q	11 465	9 987	5 875	11 122	76 006
R	3 509	2 431	1 934	1 974	6 330
S	11 536	8 846	6 192	9 570	39 528

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw wg samozatrudnienia i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Samozatrudnienie	lata prowadzenia działalności	liczba jednostek
nie	1 i mniej	19 672
nie	2	30 885
nie	3	33 600
nie	4 lub 5	55 283
nie	powyżej 5	336 167
tak	1 i mniej	197 156
tak	2	149 323
tak	3	99 219
tak	4 lub 5	125 775
tak	powyżej 5	527 890

Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw wg samozatrudnienia i podstawowego rodzaju działalności (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

symbol sekcji PKD 2007	Samozatrudnienie	liczba jednostek
A	nie	4 122
A	tak	5 806
B	nie	495
B	tak	434
C	nie	54 837
C	tak	90 485
D	nie	170
D	tak	588
E	nie	1 578
E	tak	2 381
F	nie	68 142
F	tak	139 758
G	nie	182 987
G	tak	278 011
H	nie	33 032
H	tak	92 302
I	nie	22 556
I	tak	30 344
J	nie	6 657
J	tak	37 421
K	nie	7 522
K	tak	45 077
L	nie	5 478
L	tak	16 345
M	nie	36 190
M	tak	130 292
N	nie	8 954
N	tak	32 913
P	nie	4 843
P	tak	32 145
Q	nie	14 282
Q	tak	98 430
R	nie	2 295
R	tak	13 068
S	nie	21 466
S	tak	53 563

Tabela 5. Liczba przedsiębiorstw wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i podstawowego rodzaju działalności (sekcji PKD)

symbol sekcji PKD 2007	kobiety	liczba jednostek
A	nie	8 851
A	tak	1 077
B	nie	772
B	tak	157
C	nie	116 362
C	tak	28 960
D	nie	644
D	tak	114
E	nie	3 407
E	tak	552
F	nie	195 566
F	tak	12 334
G	nie	290 679
G	tak	170 319
H	nie	115 307
H	tak	10 027
I	nie	31 736
I	tak	21 164
J	nie	37 962
J	tak	6 116
K	nie	36 538
K	tak	16 061
L	nie	15 179
L	tak	6 643
M	nie	123 572
M	tak	42 910
N	nie	29 760
N	tak	12 107
P	nie	26 886
P	tak	10 102
Q	nie	72 614
Q	tak	40 099
R	nie	11 907
R	tak	3 456
S	nie	39 366
S	tak	35 663

Tabela 6. Liczba przedsiębiorstw wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

kobiety	lata prowadzenia działalności	liczba jednostek
nie	1 i mniej	168 605
nie	2	138 944
nie	3	102 020
nie	4 lub 5	129 992
nie	powyżej 5	617 548
tak	1 i mniej	48 223
tak	2	41 264
tak	3	30 798
tak	4 lub 5	51 067
tak	powyżej 5	246 510

Tabela 7. Wynagrodzenia ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo według podstawowego rodzaju działalności

symbol sekcji PKD 2007	liczba jednostek	wynagrodzenia ogółem	wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
C	153 327	3 990 380 969	26 025
D	1 563	54 475 056	34 847
E	4 648	152 830 413	32 880
F	217 682	4 311 073 571	19 804
G	487 305	9 986 243 909	20 493
H	128 515	1 869 946 849	14 550
I	55 271	1 027 432 120	18 589
J	50 007	876 455 204	17 527
K	55 166	432 112 578	7 833
L	32 949	854 359 066	25 930
M	178 908	2 836 643 661	15 855
N	45 040	706 045 008	15 676
P	38 159	272 909 135	7 152
Q	114 455	796 054 589	6 955
R	16 177	144 428 448	8 928
S	75 672	626 313 912	8 277

Tabela 8. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg samozatrudnienia (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

samoatrudnienie	wynagrodzenia ogółem	wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	20 388 166 724	42 868
tak	189 305 745	172

Tabela 9. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy

lata prowadzenia działalności	wynagrodzenia ogółem	wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	662 803 078	2 936
2	1 450 262 554	7 700
3	1 877 257 668	13 211
4 lub 5	3 245 754 303	16 710
powyżej 5	21 953 868 307	23 975

Tabela 10. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

kobiety	wynagrodzenia ogółem	wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	12 948 501 180	11 190
tak	7 628 971 290	18 257

Tabela 11. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg podstawowego rodzaju działalności

symbol sekcji PKD 2007	liczba jednostek	nakłady ogółem	nakłady w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
C	153 327	1 768 138 799	11 532
D	1 563	498 936 791	319 160
E	4 648	164 602 627	35 413
F	217 682	3 110 445 414	14 289
G	487 305	3 667 159 753	7 525
H	128 515	1 562 532 419	12 158
I	55 271	857 024 869	15 506
J	50 007	449 407 266	8 987
K	55 166	668 001 906	12 109
L	32 949	5 045 728 908	153 138
M	178 908	1 233 322 563	6 894
N	45 040	676 261 372	15 015
P	38 159	328 535 588	8 610
Q	114 455	788 502 009	6 889
R	16 177	370 431 480	22 898
S	75 672	176 289 162	2 330

Tabela 12. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg samozatrudnienia (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

samo-zatrudnienie	liczba jednostek	nakłady na środki trwałe	nakłady na środki trwałe w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	475 607	7 386 439 614	15 531
tak	1 099 363	4 049 550 199	3 684

Tabela 13. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

lata prowadzenia działalności	liczba jednostek	nakłady na środki trwałe ogółem	nakłady na środki trwałe w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	225 718	3 018 223 496	13 372
2	188 348	1 945 341 158	10 328
3	142 096	1 484 559 092	10 448
4 lub 5	194 245	3 072 111 854	15 816
powyżej 5	915 709	12 073 938 633	13 185

Tabela 14. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

kobiety	liczba jednostek	nakłady na środki trwałe ogółem	nakłady na środki trwałe w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 157 110	7 880 949 515	6 811
tak	417 861	3 555 040 298	8 508

Tabela 15. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń wg samozatrudnienia (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Samo-zatrudnienie	liczba jednostek	przychody ogółem	przychody w podziale na przedsiębiorstwo	przychody na 1 zł wynagrodzeń
nie	475 607	374 933 698 189	788 326	18
tak	1 099 363	144 270 114 919	131 231	762

Tabela 16. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

lata prowadzenia działalności	liczba jednostek	przychody ogółem	przychody w podziale na przedsiębiorstwo	przychody przypadające na 1 zł wynagrodzeń
1 i mniej	225 718	21 137 847 635	93 647	32
2	188 348	40 571 443 312	215 406	28
3	142 096	68 988 274 935	485 506	37
4 lub 5	194 245	93 869 574 245	483 253	29
powyżej 5	915 709	513 599 974 083	560 877	23

Tabela 17. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą

ko-biety	liczba jednostek	przychody ogółem	przychody na przedsiębiorstwo	przychody na 1 zł wynagrodzeń
nie	1 157 110	321 870 227 970	278 167	25
tak	417 861	197 333 585 138	472 247	26

Tabela 18. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo wg podstawowego rodzaju działalności

symbol sekcji PKD 2007	liczba jednostek	koszty ogółem	koszty przypadające na przedsiębiorstwo
C	153 327	44 415 728 852	289 680
D	1 563	2 034 284 371	1 301 293
E	4 648	1 897 240 716	408 174
F	217 682	70 835 398 523	325 408
G	487 305	321 358 162 204	659 460
H	128 515	32 988 463 762	256 691
I	55 271	10 770 023 405	194 857
J	50 007	11 689 493 333	233 758
K	55 166	60 073 220 918	1 088 947
L	32 949	34 026 876 020	1 032 719
M	178 908	30 979 269 067	173 158
N	45 040	8 244 449 483	183 047
P	38 159	3 660 553 296	95 928
Q	114 455	7 999 403 428	69 892
R	16 177	3 291 312 938	203 453
S	75 672	4 757 618 195	62 872

Tabela 19. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo wg samoza-trudnienia (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

samoza-trud-nienie	liczba jednostek	koszty ogółem	koszty w przeliczeniu na przedsię-biorstwo
nie	475 607	335 919 188 210	706 295
tak	1 099 363	109 880 610 927	99 949

Tabela 20. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo wg wieku fir-my – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

lata prowadzenia działalności	liczba jednostek	koszty ogółem	koszty w przeliczeniu na przedsię-biorstwo
1 i mniej	225 718	19 252 284 097	85 294
2	188 348	35 375 560 763	187 820
3	142 096	62 056 043 008	436 720
4 lub 5	194 245	79 413 985 738	408 834
powyżej 5	915 709	455 196 655 899	497 098

Tabela 21. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających człon-ków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).

kobiety	liczba jednostek	koszty ogółem	koszty w przeliczeniu na przedsię-biorstwo
nie	1 157 110	270 836 431 167	234 063
tak	417 861	174 963 367 970	418 712

II. Przedsiębiorstwa ogółem

TABL.1 Liczba przedsiębiorstw wg sekcji PKD2007, sektorów własnościowych, form prawnych i liczby pracujących według stanu na 31.12.2010 r.

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących						
sekcja PKD 2007	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/ wiejskiej	razem	0	0-9	10-49	0-249	50-249	>249
Polska ogółem		4086409	2564820	731001	790588	4086409	374610	3876119	173099	4080888	31670	5521
	publiczny	127747	71984	26290	29473	127747	44157	72938	41155	125579	11486	2168
	prywatny	3958662	2492836	704711	761115	3958662	330453	3803181	131944	3955309	20184	3353
B		3984	1583	1463	938	3984	278	3355	419	3906	132	78
	publiczny	93	60	18	15	93	8	25	7	44	12	49
	prywatny	3891	1523	1445	923	3891	270	3330	412	3862	120	29
C		379667	207494	86883	85290	379667	16816	336964	32802	377891	8125	1776
	publiczny	1044	707	91	246	1044	251	518	158	924	248	120
	prywatny	378623	206787	86792	85044	378623	16565	336446	32644	376967	7877	1656
D		4893	3054	956	883	4893	364	4092	356	4721	273	172
	publiczny	484	325	29	130	484	8	47	145	363	171	121
	prywatny	4409	2729	927	753	4409	356	4045	211	4358	102	51
E		12526	5975	3584	2967	12526	681	9939	1916	12459	604	67
	publiczny	1827	501	729	597	1827	25	404	942	1775	429	52
	prywatny	10699	5474	2855	2370	10699	656	9535	974	10684	175	15
F		478856	249237	121026	108593	478856	21350	458803	17554	478633	2276	223
	publiczny	692	490	66	136	692	162	364	209	666	93	26
	prywatny	478164	248747	120960	108457	478164	21188	458439	17345	477967	2183	197
G		1209260	744065	219080	246115	1209260	41250	1169778	35316	1208821	3727	439
	publiczny	453	370	27	56	453	131	306	95	445	44	8
	prywatny	1208807	743695	219053	246059	1208807	41119	1169472	35221	1208376	3683	431
H		273423	168403	55248	49772	273423	6567	266814	5434	273135	887	288
	prywatny	272702	167825	55212	49665	272702	6546	266699	5210	272591	682	111
I		140669	85784	28313	26572	140669	4922	133551	6627	140606	428	63
	publiczny	1089	569	225	295	1089	107	608	422	1074	44	15
	prywatny	139580	85215	28088	26277	139580	4815	132943	6205	139532	384	48
J		98723	77922	9302	11499	98723	4238	95418	2764	98634	452	89
	publiczny	258	244	4	10	258	30	114	75	246	57	12
	prywatny	98465	77678	9298	11489	98465	4208	95304	2689	98388	395	77

TABL.1. Liczba przedsiębiorstw wg sekcji PKD2007, sektorów własnościowych, form prawnych i liczby pracujących według stanu na 31.12.2010 r.

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących						
sekcja PKD 2007	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/ wiejskiej	razem	0	0-9	10-49	0-249	50-249	>249
K		143648	101852	18901	22895	143648	6010	139733	2870	143513	910	135
	publiczny	290	275	2	13	290	23	100	113	274	61	16
	prywatny	143358	101577	18899	22882	143358	5987	139633	2757	143239	849	119
L		201056	150757	11963	38336	201056	125220	197177	3098	200982	707	74
	publiczny	42711	33667	624	8420	42711	37640	41952	521	42683	210	28
	prywatny	158345	117090	11339	29916	158345	87580	155225	2577	158299	497	46
M		345247	260949	37188	47110	345247	10803	337873	6386	345087	828	160
	publiczny	2296	1176	681	439	2296	119	1236	661	2206	309	90
	prywatny	342951	259773	36507	46671	342951	10684	336637	5725	342881	519	70
N		99226	68842	14504	15880	99226	3987	94606	3515	98969	848	257
	publiczny	205	156	20	29	205	19	85	62	198	51	7
	prywatny	99021	68686	14484	15851	99021	3968	94521	3453	98771	797	250
O		28677	7234	13723	7720	28677	16930	20651	4224	27997	3122	680
	publiczny	12281	6333	3007	2941	12281	2842	4636	3895	11603	3072	678
	prywatny	16396	901	10716	4779	16396	14088	16015	329	16394	50	2
P		133387	82981	24749	25657	133387	8732	95316	32885	133243	5042	144
	publiczny	48061	20256	15403	12402	48061	2580	14924	28300	47943	4719	118
	prywatny	85326	62725	9346	13255	85326	6152	80392	4585	85300	323	26
Q		205084	143508	25690	35886	205084	4825	193970	8638	204419	1811	665
	publiczny	7924	3517	2468	1939	7924	83	2771	3288	7305	1246	619
	prywatny	197160	139991	23222	33947	197160	4742	191199	5350	197114	565	46
R		71191	42936	14526	13729	71191	19153	67262	3241	71148	645	43
	publiczny	7212	2689	2848	1675	7212	88	4665	2016	7182	501	30
	prywatny	63979	40247	11678	12054	63979	19065	62597	1225	63966	144	13
S		256718	162092	43891	50735	256718	82473	250674	5028	256551	849	167
	publiczny	103	68	12	23	103	20	66	22	101	13	2
	prywatny	256615	162024	43879	50712	256615	82453	250608	5006	256450	836	165
T		32	16	10	6	32	0	32	0	32	0	0
	prywatny	32	16	10	6	32	0	32	0	32	0	0
U		142	136	1	5	142	11	111	26	141	4	1
	publiczny	3	3	0	0	3	0	2	0	3	1	0
	prywatny	139	133	1	5	139	11	109	26	138	3	1

TABL.2. Liczba przedsiębiorstw nowopowstałych w 2010 r. wg województw, sekcji PKD2007, sektorów własnościowych i liczby pracujących

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących						
sek- cja PKD 2007	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/ wiejskiej	razem	0	0-9	10-249	0-49	50-249	>249
Polska ogółem		465680	278495	92940	94245	465680	23471	459270	5838	465602	494	78
	publiczny	4043	2641	494	908	4043	1606	2449	1401	4008	158	35
	prywatny	461637	275854	92446	93337	461637	21865	456821	4437	461594	336	43
B		513	200	206	107	513	37	493	17	511	1	2
	publiczny	5	5	0	0	5	0	3	0	3	0	2
	prywatny	508	195	206	107	508	37	490	17	508	1	0
C		39510	20718	9731	9061	39510	741	38568	832	39496	96	14
	publiczny	7	3	3	1	7	1	5	1	7	1	0
	prywatny	39503	20715	9728	9060	39503	740	38563	831	39489	95	14
D		937	555	242	140	937	161	897	14	917	6	20
	publiczny	22	12	5	5	22	5	11	0	12	1	10
	prywatny	915	543	237	135	915	156	886	14	905	5	10
E		1417	723	376	318	1417	53	1329	80	1416	7	1
	publiczny	61	12	32	17	61	2	19	37	61	5	0
	prywatny	1356	711	344	301	1356	51	1310	43	1355	2	1
F		61212	27367	18494	15351	61212	952	60568	602	61205	35	7
	publiczny	20	12	4	4	20	5	9	7	20	4	0
	prywatny	61192	27355	18490	15347	61192	947	60559	595	61185	31	7
G		144117	85763	27639	30715	144117	1894	143074	963	144110	73	7
	publiczny	9	6	0	3	9	1	8	0	8	0	1
	prywatny	144108	85757	27639	30712	144108	1893	143066	963	144102	73	6
H		21515	12334	4930	4251	21515	284	21299	179	21511	33	4
	publiczny	13	8	3	2	13	0	4	3	11	4	2
	prywatny	21502	12326	4927	4249	21502	284	21295	176	21500	29	2
I		21733	13265	4462	4006	21733	363	21372	346	21732	14	1
	publiczny	52	24	12	16	52	5	24	27	51	0	1
	prywatny	21681	13241	4450	3990	21681	358	21348	319	21681	14	0
J		16328	12392	1855	2081	16328	703	16225	94	16327	8	1
	publiczny	17	17	0	0	17	4	11	4	16	1	1
	prywatny	16311	12375	1855	2081	16311	699	16214	90	16311	7	0

TABL.2. Liczba przedsiębiorstw nowopowstałych w 2010 r. wg województw, sekcji PKD2007, sektorów własnościowych i liczby pracujących

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących						
sek- cja PKD 2007	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/ wiejskiej	razem	0	0-9	10-249	0-49	50-249	>249
K		17238	11957	2437	2844	17238	469	17023	203	17236	10	2
	publiczny	18	17	0	1	18	3	5	9	17	3	1
	prywatny	17220	11940	2437	2843	17220	466	17018	194	17219	7	1
L		12232	8909	1066	2257	12232	5042	12170	55	12231	6	1
	publiczny	1584	1110	41	433	1584	1431	1571	7	1583	5	1
	prywatny	10648	7799	1025	1824	10648	3611	10599	48	10648	1	0
M		40897	29837	5116	5944	40897	1030	40655	223	40895	17	2
	publiczny	58	46	6	6	58	4	31	19	57	7	1
	prywatny	40839	29791	5110	5938	40839	1026	40624	204	40838	10	1
N		15942	9917	3021	3004	15942	354	15701	203	15941	37	1
	publiczny	13	6	3	4	13	0	4	6	13	3	0
	prywatny	15929	9911	3018	3000	15929	354	15697	197	15928	34	1
O		194	95	49	50	194	77	157	19	188	12	6
	publiczny	81	68	2	11	81	6	45	18	75	12	6
	prywatny	113	27	47	39	113	71	112	1	113	0	0
P		14725	10450	1946	2329	14725	734	13129	1501	14725	95	0
	publiczny	1792	1154	301	337	1792	126	543	1161	1792	88	0
	prywatny	12933	9296	1645	1992	12933	608	12586	340	12933	7	0
Q		20155	13755	2724	3676	20155	386	19834	285	20147	28	8
	publiczny	147	85	27	35	147	3	66	60	139	13	8
	prywatny	20008	13670	2697	3641	20008	383	19768	225	20008	15	0
R		6842	4254	1278	1310	6842	951	6734	96	6841	11	1
	publiczny	132	48	54	30	132	4	81	40	131	10	1
	prywatny	6710	4206	1224	1280	6710	947	6653	56	6710	1	0
S		30158	15995	7365	6798	30158	9240	30028	125	30158	5	0
	publiczny	12	8	1	3	12	6	9	2	12	1	0
	prywatny	30146	15987	7364	6795	30146	9234	30019	123	30146	4	0
T		5	0	3	2	5	0	5	0	5	0	0
	prywatny	5	0	3	2	5	0	5	0	5	0	0
U		10	9	0	1	10	0	9	1	10	0	0
	prywatny	10	9	0	1	10	0	9	1	10	0	0

TABL. 3. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w 2010 r. według województw, sekcji PKD2007, sektorów własnościowych i liczby pracujących

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących						
sekcja PKD 2007	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/ wiejskiej	razem	0	0-9	10-49	0-249	50-249	>249
Polska ogółem		268712	164144	49030	55538	268712	12452	264133	3963	268589	493	123
	publiczny	2681	1749	393	539	2681	212	1125	1270	2619	224	62
	prywatny	266031	162395	48637	54999	266031	12240	263008	2693	265970	269	61
B		113	32	39	42	113	5	102	5	108	1	5
	publiczny	8	7	0	1	8	0	2	1	3	0	5
	prywatny	105	25	39	41	105	5	100	4	105	1	0
C		23173	12703	5092	5378	23173	1030	22299	711	23144	134	29
	publiczny	138	89	10	39	138	22	86	28	135	21	3
	prywatny	23035	12614	5082	5339	23035	1008	22213	683	23009	113	26
D		163	66	62	35	163	9	146	6	160	8	3
	publiczny	8	6	0	2	8	1	2	2	7	3	1
	prywatny	155	60	62	33	155	8	144	4	153	5	2
E		663	323	188	152	663	33	602	53	663	8	0
	publiczny	51	11	26	14	51	0	16	29	51	6	0
	prywatny	612	312	162	138	612	33	586	24	612	2	0
F		38746	18196	10579	9971	38746	2132	38354	342	38740	44	6
	publiczny	41	34	2	5	41	1	16	10	40	14	1
	prywatny	38705	18162	10577	9966	38705	2131	38338	332	38700	30	5
G		97666	59858	16761	21047	97666	3099	96930	685	97654	39	12
	publiczny	39	26	4	9	39	7	29	8	37	0	2
	prywatny	97627	59832	16757	21038	97627	3092	96901	677	97617	39	10
H		17181	10748	3312	3121	17181	763	17045	97	17169	27	12
	publiczny	58	52	3	3	58	4	36	4	50	10	8
	prywatny	17123	10696	3309	3118	17123	759	17009	93	17119	17	4
I		13620	8307	2765	2548	13620	496	13353	256	13618	9	2
	publiczny	127	74	25	28	127	5	59	64	127	4	0
	prywatny	13493	8233	2740	2520	13493	491	13294	192	13491	5	2
J		5207	3907	564	736	5207	227	5145	45	5200	10	7
	publiczny	30	29	0	1	30	1	9	10	24	5	6
	prywatny	5177	3878	564	735	5177	226	5136	35	5176	5	1

TABL. 3. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w 2010 r. według województw, sekcji PKD2007, sektorów własnościowych i liczby pracujących

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących						
sekcja PKD 2007	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/ wiejskiej	razem	0	0-9	10-49	0-249	50-249	>249
K		14235	9885	1940	2410	14235	758	13970	197	14229	62	6
	publiczny	156	142	0	14	156	0	14	95	154	45	2
	prywatny	14079	9743	1940	2396	14079	758	13956	102	14075	17	4
L		2868	2173	310	385	2868	301	2800	49	2868	19	0
	publiczny	102	82	2	18	102	50	61	22	102	19	0
	prywatny	2766	2091	308	367	2766	251	2739	27	2766	0	0
M		16171	12147	1745	2279	16171	712	15977	168	16166	21	5
	publiczny	148	85	29	34	148	8	70	61	144	13	4
	prywatny	16023	12062	1716	2245	16023	704	15907	107	16022	8	1
N		7805	5261	1172	1372	7805	362	7675	109	7798	14	7
	publiczny	21	13	4	4	21	1	5	11	19	3	2
	prywatny	7784	5248	1168	1368	7784	361	7670	98	7779	11	5
O		149	124	11	14	149	13	71	46	138	21	11
	publiczny	134	121	4	9	134	10	59	43	123	21	11
	prywatny	15	3	7	5	15	3	12	3	15	0	0
P		6874	4866	834	1174	6874	492	5950	890	6874	34	0
	publiczny	1336	803	232	301	1336	90	540	764	1336	32	0
	prywatny	5538	4063	602	873	5538	402	5410	126	5538	2	0
Q		6573	4544	778	1251	6573	382	6354	173	6556	29	17
	publiczny	195	127	36	32	195	5	78	80	178	20	17
	prywatny	6378	4417	742	1219	6378	377	6276	93	6378	9	0
R		3643	2458	492	693	3643	204	3586	48	3643	9	0
	publiczny	75	39	14	22	75	4	38	29	75	8	0
	prywatny	3568	2419	478	671	3568	200	3548	19	3568	1	0
S		13852	8539	2385	2928	13852	1432	13764	83	13851	4	1
	publiczny	14	9	2	3	14	3	5	9	14	0	0
	prywatny	13838	8530	2383	2925	13838	1429	13759	74	13837	4	1
T		4	1	1	2	4	0	4	0	4	0	0
	prywatny	4	1	1	2	4	0	4	0	4	0	0
U		6	6	0	0	6	2	6	0	6	0	0
	prywatny	6	6	0	0	6	2	6	0	6	0	0

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową podlegającą Ministrowi właściwemu ds. gospodarki. Powstała na mocy ustawy z 9 listopada 2000 roku. Zadaniem Agencji jest zarządzanie funduszami z budżetu państwa i Unii Europejskiej, przeznaczonymi na wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz rozwój zasobów ludzkich.

Od ponad dekady PARP wspiera przedsiębiorców w realizacji konkurencyjnych i innowacyjnych przedsięwzięć. Celem działania Agencji, jest realizacja programów rozwoju gospodarki wspierających działalność innowacyjną i badawczą małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), rozwój regionalny, wzrost eksportu, rozwój zasobów ludzkich oraz wykorzystywanie nowych technologii.

Misją PARP jest tworzenie korzystnych warunków dla zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki poprzez wspieranie innowacyjności i aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw oraz promocja przyjaznych środowisku form produkcji i konsumpcji.

W perspektywie finansowej obejmującej lata 2007–2013 Agencja jest odpowiedzialna za wdrażanie działań w ramach trzech programów operacyjnych **Innowacyjna Gospodarka**, **Kapitał Ludzki** i **Rozwój Polski Wschodniej**.

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw innowacyjnych oraz zachęcanie przedsiębiorców do stosowania nowoczesnych technologii w swoich firmach. W tym celu Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej www.pi.gov.pl, a także corocznie organizuje konkurs **Polski Produkt Przyszłości**. Przedstawiciele MSP mogą w ramach **Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw** uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. Celem portalu edukacyjnego **Akademia PARP** (www.akademiarp.gov.pl) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. Za pośrednictwem strony internetowej web.gov.pl PARP wspiera rozwój e-biznesu. W Agencji działa ośrodek sieci **Enterprise Europe Network**, który oferuje przedsiębiorcom informacje z zakresu prawa Unii Europejskiej oraz zasad prowadzenia działalności gospodarczej na Wspólnym Rynku.

PARP jest inicjatorem utworzenia **Krajowego Systemu Usług**, który pomaga w zakładaniu i rozwijaniu działalności gospodarczej. W ponad 150 ośrodkach KSU (w tym: Punktach Konsultacyjnych KSU, Krajowej Sieci Innowacji KSU, funduszach pożyczkowych i poręczeniowych współpracujących w ramach KSU) na terenie całej Polski przedsiębiorcy i osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mogą uzyskać informacje, porady i szkolenia z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, a także uzyskać pożyczkę lub poręczenie. PARP prowadzi również portal KSU: www.ksu.parp.gov.pl. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące** (RIF).