

2008

# Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw

w Polsce w latach 2006–2007

**Raport o stanie sektora  
małych i średnich przedsiębiorstw  
w Polsce w latach 2006–2007**

**Publikacja pod redakcją Aleksandra Żołnierskiego i Pauliny Zadury-Lichoty**

**Autorzy:**

Józef Chmiel  
Paweł Czyż  
Damian Dec  
Maciej Dzierżanowski  
Karolina Flaht  
Paweł Głodek  
Piotr Klimczak  
Janusz Kornecki  
Marita Koszarek  
Sylwia Marczyńska  
Sylwia Nowak  
Joanna Orłowska  
Renata Pasternak  
Małgorzata Rybacka  
Agnieszka Rybińska  
Małgorzata Skrzek-Lubasińska  
Anna Szcześniak  
Stanisław Szultka  
Anna Tarnawa  
Rafał Wawrzyńczyk  
Dorota Węclawska  
Elżbieta Wojnicka  
Paulina Zadura-Lichota  
Aleksander Żołnierski

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008

ISBN 978-83-60009-88-8

Wydanie I

Nakład 1000 egzemplarzy

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:  
Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk  
[www.grzeg.com.pl](http://www.grzeg.com.pl)

# Spis treści

<i>Od autorów .....</i>	<b>5</b>
<b><i>Część I Sytuacja sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2007 .....</i></b>	<b>7</b>
Rozdział 1 Makroekonomiczna sytuacja Polski w 2007 r.....	9
Rozdział 2 Stan sektora MSP w latach 2005–2007 .....	17
Rozdział 3 Stan sektora MSP w ujęciu regionalnym .....	53
<b><i>Część II Czynniki rozwoju i konkurencyjności przedsiębiorstw .....</i></b>	<b>161</b>
Rozdział 4 Czynniki konkurencyjności sektora MSP.....	163
Rozdział 5 Potencjał rozwojowy małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.....	175
Rozdział 6 Wspieranie rozwoju sektora MSP w Polsce ze środków publicznych na przykładzie działalności Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.....	187
<b><i>Część III Badania nad innowacyjnością przedsiębiorstw .....</i></b>	<b>197</b>
Rozdział 7 Rola kapitału ludzkiego w innowacyjności przedsiębiorstw na przykładzie sektora usług.....	199
Rozdział 8 Mechanizmy tworzenia innowacji w przedsiębiorstwach we współpracy ze środowiskiem naukowym.....	213
Rozdział 9 Projekty celowe – badanie wykorzystania środków publicznych na działalność badawczą i rozwojową w Polsce .....	231
<b><i>Załącznik. Podstawowe dane liczbowe dla sektora MSP w latach 2005–2006 .....</i></b>	<b>239</b>

Szanowni Państwo,

Mamy przyjemność przedstawić Państwu kolejną, jedenastą już edycję *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, przygotowaną przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Obecna edycja raportu została podzielona na trzy części tematyczne. W pierwszej części *Sytuacja sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2007*, podobnie jak w latach poprzednich, zaprezentowano analizę makroekonomiczną Polski w roku 2007 oraz pogłębione analizy dotyczące kondycji sektora MSP w ujęciu krajowym i regionalnym. O szczególnej wadze tej części raportu, świadczy fakt, iż przedstawione dane są zbierane specjalnie na potrzeby niniejszego raportu, tak więc zarówno zaproponowany układ tematyczny, regionalny kontekst i zakres danych stanowią o unikalności tej pozycji wydawniczej.

W dwóch dalszych częściach raportu zaprezentowane zostały wyniki badań przeprowadzonych przez PARP w latach 2007–2008. Tematyka badawcza stanowi istotną część działalności PARP. Wynika to przede wszystkim z nałożonych na Agencję obowiązków ustawowych do których należy, między innymi, badanie roli sektora MSP w polskiej gospodarce oraz gromadzenie i upowszechnianie informacji z tym związanych. Ponadto, wyniki działalności badawczej Agencji pełnią bardzo istotną funkcję aplikacyjną, ponieważ pozyskane informacje stanowią podstawę do projektowania nowych instrumentów pomocowych lub korygowania istniejących.

W drugiej części raportu *Czynniki rozwoju i konkurencyjności przedsiębiorstw* przedstawione zostały wyniki dwóch badań zleconych przez PARP w 2008 r., których celem była pogłębiona analiza czynników warunkujących konkurencyjność polskich przedsiębiorstw oraz potencjał rozwojowy sektora. Badaniom poddane zostały bardzo zróżnicowane wewnętrzne i zewnętrzne czynniki mające wpływ na pozycję rynkową przedsiębiorstw. Tę część raportu zamyka rozdział poświęcony działalności PARP, przede wszystkim w obszarze działań pomocowych współfinansowanych ze środków unijnych, dzięki którym coraz wyraźniej widać zmianę w strukturze finansowania przedsiębiorstw, o czym świadczą wyniki badań PARP.

W trzeciej części raportu *Badania nad innowacyjnością przedsiębiorstw* przedstawione zostały wyniki trzech badań analizujących determinanty pobudzające procesy innowacyjne w przedsiębiorstwach. Badania nad innowacyjnością zajmują w ostatnich latach w PARP bardzo ważne miejsce. Polscy przedsiębiorcy, nie do końca świadomi roli i wagi procesów innowacyjnych w globalnej gospodarce, bardzo potrzebują wsparcia w tym obszarze – o charakterze edukacyjnym oraz finansowym. Wyniki przedstawionych badań wskazują na luki innowacyjne – ale też i dobre praktyki – w działalności przedsiębiorstw, otoczeniu biznesowym oraz środowisku naukowym, a przedstawione rekomendacje mogą być pomocne dla różnych grup interesariuszy, w tym dla instytucji publicznych kreujących i realizujących politykę wobec sektora MSP.

Na zakończenie chcielibyśmy wyrazić wdzięczność za ewentualne uwagi i komentarze, które zawsze traktujemy jako cenne źródło inspiracji w tworzeniu kolejnych edycji raportu.

Autorzy

**Część I**

**Sytuacja sektora małych i średnich  
przedsiębiorstw w Polsce  
w latach 2005–2007**

# Rozdział 1

## Makroekonomiczna sytuacja Polski w 2007 roku<sup>1</sup>

### 1.1. Wzrost gospodarczy

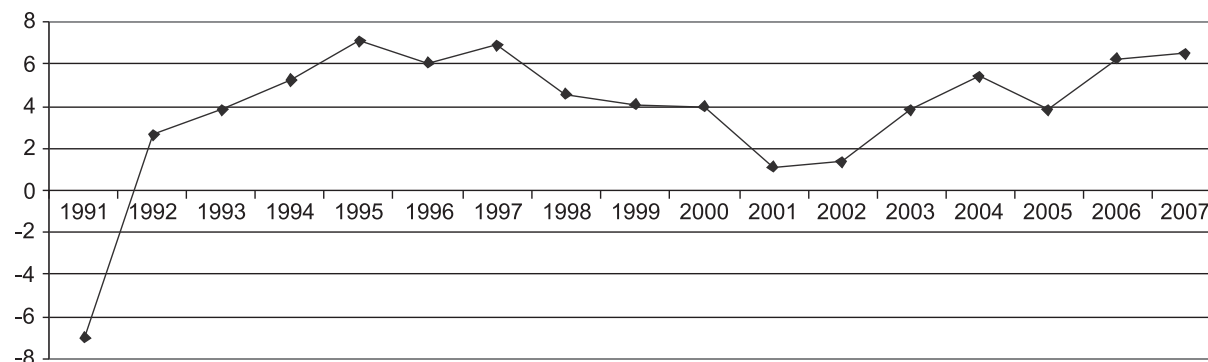
Rok 2007 był kolejnym rokiem silnego wzrostu gospodarczego, a tempo tego wzrostu przekroczyło oficjalne prognozy i było najwyższe od 10 lat. Produkt Krajowy Brutto osiągnął wartość 1 167 795 mln PLN. Przyspieszenie było spowodowane znacznym wzrostem zarówno popytu krajowego (inwestycyjnego i konsumpcyjnego) jak i zewnętrznego. Popyt krajowy wzrósł w roku 2007, w porównaniu z rokiem poprzednim, o 7,3%. Stało się tak dzięki wzrostowi spożycia ogółem o 4,2%, w tym indywidualnego o 5,2% oraz dzięki wzrostowi nakładów brutto na środki trwałe aż o 20,4% – to największy wzrost od dziesięciu lat. Stopa inwestycji wzrosła do 22% wobec 19,7% w roku poprzednim. Wzrost inwestycji był możliwy dzięki poprawie sytuacji finansowej przedsiębiorstw, łatwiejszemu pozyskiwaniu finansowania zewnętrznego (bardziej liberalne przyznawanie kredytów bankowych, niższe oprocentowanie), a także wykorzystaniu środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

Wzmocnienie dynamiki PKB nastąpiło głównie dzięki przyspieszeniu tempa wzrostu wartości dodanej brutto w budownictwie, w którym nastąpił wzrost o 15,6% w porównaniu do ubiegłego roku, przemysłu – o 7,7% oraz w usługach rynkowych – o 6,9%. Po raz kolejny osłabiona została tendencja wspierania wzrostu gospodarczego przez eksport netto.

Tempo wzrostu Produktu Krajowego Brutto (PKB) w roku 2007 wyniosło 6,6%, o 0,4 punktu procentowego więcej niż w roku poprzednim. Niepokoi jednak fakt, że wzrost ten był z kwartału na kwartał coraz niższy. W I kwartale 2007 roku nastąpił wzrost o 7,3%, w kolejnych dwóch po 6,5% a w IV – 6,4%. To tendencja odwrotna od obserwowanej w poprzednim roku, w którym PKB rosło systematycznie w kolejnych kwartałach.

Poprawa koniunktury w 2007 roku spowodowana była znaczącym wzrostem popytu krajowego, szczególnie inwestycyjnego oraz konsumpcji prywatnej. Na wysoki wzrost inwestycji wpływ miało kilka czynników: dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw, nowe zasoby środków z Funduszy Strukturalnych, napływ inwestycji bezpośrednich z zagranicy oraz ogólnie korzystne oczekiwania w zakresie popytu na dobra i usługi na rynku krajowym. Z kolei wzrost konsumpcji prywatnej to skutek poprawy sytuacji na rynku pracy, nastrojów gospodarstw domowych oraz ich sytuacji dochodowej.

**Wykres 1.1. Dynamika wzrostu PKB w Polsce w latach 1991–2007 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

<sup>1</sup> W Rozdziale wykorzystano dane GUS opublikowane w następujących publikacjach: *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Rok 2007.*, *Bezrobocie rejestrowane I-IV kwartał 2007*, *Sytuacja demograficzna Polski. Raport 2005-2006*. Rządowa Rada Ludnościowa, 2006, *Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski w roku 2007*. NPB 2008, *World Development Indicators database*, World Bank 2008, *The World Factbook*, Central Intelligence Agency <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pl.html>. Dane statystyczne przedstawione w niniejszym materiale nie mają charakteru ostatecznego i w przyszłości mogą ulegać niewielkim korektom.

W 2007 roku produkcja sprzedana przemysłu zwiększyła się o 9,5%, co oznacza spowolnienie w stosunku do poprzedniego roku, kiedy to tempo wzrostu tej kategorii osiągnęło 11,2%. Udział sektora prywatnego w produkcji sprzedanej przemysłu wzrósł z 83,6% w 2006 r. do 84,9%. W przedsiębiorstwach o liczbie pracujących powyżej 9 osób produkcja sprzedana przemysłu była o 9,8% wyższa od notowanej w 2006 r. (w 2006 r. wzrost o 11,9%) i zwiększyła się w *Przetwórstwie przemysłowym* – o 10,9% (przed rokiem wzrost w tej sekcji wyniósł 13,5%) oraz w *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, wodę* – o 1,9%. Obniżyła się natomiast w *Górnictwie* – o 0,3% (w 2006 r. spadek wyniósł 1,3%).

Najszybciej rosła sprzedaż produkcji dóbr trwałych – konsumpcyjnych, wzrost o 18% i inwestycyjnych – o 17%. Istotny wzrost produkcji sprzedanej odnotowano w przedsiębiorstwach wytwarzających głównie dobra zaopatrzeniowe (o ok. 10%), konsumpcyjne nietrwałe (o ok. 8%). Z kolei spadek sprzedaży zaobserwowano w przedsiębiorstwach produkujących głównie dobra związane z energią (o 0,1%).

O zmianie poziomu produkcji sprzedanej zadecydowały głównie zmiany w przemyśle przetwórczym, gdzie wzrost wyniósł 13,4%. W 2007 roku wydajność pracy w przemyśle wzrosła o 6% przy wzroście zatrudnienia na poziomie 3,5% (w roku poprzednim odpowiednio 9,4% i 2,2%).

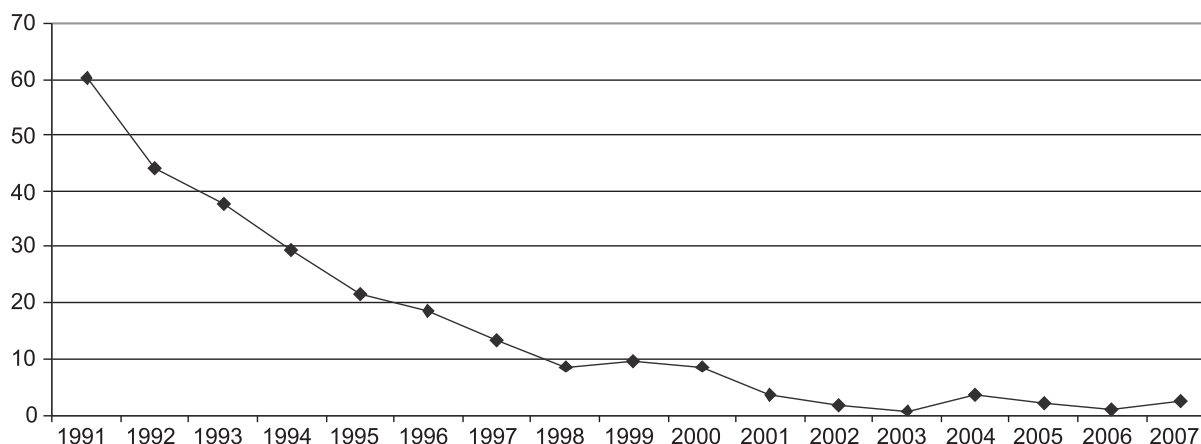
Podkreślić należy, że w roku 2007 odnotowano utrzymanie korzystnych zmian w strukturze produkcji. Nastąpiło dalsze ożywienie działalności prorozwojowej. Produkcja dóbr w grupach uznawanych za nośniki postępu technicznego wzrosła o 13,9%. To więcej niż produkcja sprzedana przemysłu ogółem, ale zdecydowanie mniej niż wzrost produkcji prorozwojowej z roku poprzedniego (24,8%).

Wartość nakładów brutto na środki trwałe w 2007 r. w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła o ok. 20,4%. Stopa inwestycji w gospodarce narodowej zwiększyła się o 2,3 pkt. procentowe osiągając 22% w 2007 r.

## 1.2. Inflacja

W roku 2007, po raz pierwszy od 3 lat, wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych był wyższy w porównaniu z rokiem 2006 i wyniósł 2,5% (wobec 1% w roku poprzednim). Do końca III kwartału inflacja oscylowała w przedziale 1,2 – 2,6%, w IV kwartale silnie wzrosła osiągając 4% na koniec roku. Taki wynik inflacji był wyższy od założeń w ustawie budżetowej o 0,6 punktu procentowego. Przekroczony został cel inflacyjny ustalony przez Radę Polityki Pieniężnej. Inflacja była też wyższa od notowanej średniej w 27 krajach UE. Na dynamikę cen największy wpływ miał wzrost cen żywności (spowodowany nieurodzajem owoców w kraju oraz wzrostem cen na rynkach światowych) oraz towarów i usług związanych z utrzymaniem mieszkania, a także wzrostem cen paliw w efekcie wzrostu cen ropy naftowej. Średnie miesięczne tempo wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych wyniosło 0,3% i było wyższe od tego z roku poprzedniego (0,1%).

**Wykres 1.2. Inflacja w Polsce w latach 1991–2007 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS



### 1.3. Stan finansów publicznych

W 2007 roku dochody budżetu państwa wyniosły 235,9 mld zł (103,1% kwoty założonej w ustawie budżetowej) i w porównaniu z rokiem 2006 wzrosły aż 19,4%. Wydatki wyniosły zaś 252,9 mld zł (97,7% kwoty założonej) i wzrosły o 13,6%. Deficyt budżetu państwa wyniósł prawie 17 mld zł i był aż o 32,5% niższy niż w roku poprzednim.

Wzrost dochodów budżetu państwa wynikał głównie ze wzrostu wpływów z podatków: pośrednich, w tym z akcyzy, podatku dochodowego od osób prawnych i fizycznych (wzrosty wynosiły odpowiednio 14,9%, 16,6%, 27,1% oraz 25,2%).

Transfery z funduszy unijnych stanowiły 3,2% dochodów budżetu państwa.

Największą pozycję po stronie wydatków budżetowych stanowiły subwencje dla jednostek samorządu terytorialnego (14,5% ogółu wydatków), dotacje do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (9,4%) oraz obsługa długu publicznego (10,9%). W roku 2007 zaobserwowano poprawę struktury wydatków budżetowych – malał udział wydatków „sztywnych” na rzecz innych. Jednak poprawa ta wynikała głównie ze wzrostu wpływów do budżetu wynikających z dobrej koniunktury gospodarczej, nie zaś z reformy finansów publicznych. Można więc przypuszczać, że spowolnienie wzrostu gospodarczego automatycznie spowoduje powrót do dawnej struktury wydatków budżetowych z przewagą wydatków „sztywnych”.

### 1.4. Sytuacja demograficzna kraju

Na koniec roku 2007 liczba ludności Polski wyniosła 38,1 mln osób. Oznacza to, że po raz kolejny odnotowano rzeczywisty ubytek ludności naszego kraju. Wyniósł on 10 tys. osób. Depopulacja Polski trwa od roku 1997. W tym czasie liczba Polaków zmniejszyła się o 175 tys. W roku 2007 tempo przyrostu ludności wyniosło -0,03, wobec -0,08 w roku poprzednim. Najważniejszą przyczyną ubytku ludności Polski były migracje zagraniczne. W ciągu 12 miesięcy 2007 roku z tej przyczyny ubyło 21 tys. osób. Widać jednak optymistyczne oznaki zmian – maleje liczba osób wyjeżdżających z Polski na pobyt stały, wzrasta za to liczba osób powracających z emigracji – w roku 2007 było ich 15 tys. Szacuje się, że na emigracji czasowej w roku 2007 przebywało aż 1950 tys. Polaków.

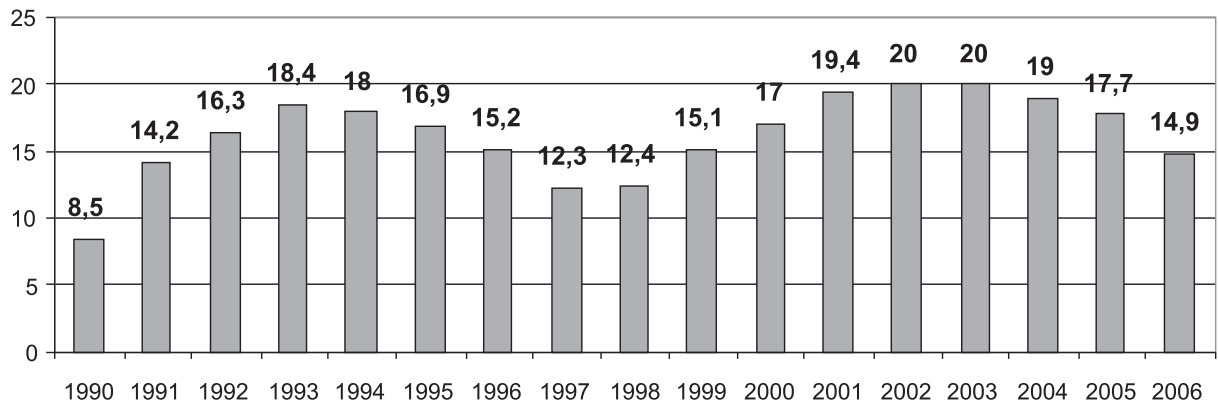
Od wielu lat Polska charakteryzuje się jednym z najniższych w UE współczynników przyrostu naturalnego. Bezpośrednio przyczyną tego stanu jest niska liczba urodzeń. Od roku 1989, kiedy to w Polsce rozpoczęła się transformacja ustrojowa, znacząco spadł wskaźnik dzietności kobiet – z 2,03 w 1989 r. do 1,27 w roku 2006. Obecnie nie zapewnia on prostego zastępowania pokoleń choć w ostatnim roku odnotowano pewną poprawę. W roku 2007 nieznacznie wzrosła liczba urodzeń – urodziło się 388 tys. dzieci, o prawie 14 tys. więcej niż w roku poprzednim. Dzięki temu przyrost naturalny po raz kolejny był dodatni – odnotowano o 11 tys. więcej urodzeń niż zgonów (w roku poprzednim o 5,7 tys.).

### 1.5. Rynek pracy

Rok 2007, dzięki wysokiemu wzrostowi gospodarczemu, dobrym wynikom finansowym przedsiębiorstw – pozwalającym na utrzymanie dotychczasowych i tworzenie nowych miejsc pracy, lepszej dostępności ofert pracy i emigracji zarobkowej był kolejnym rokiem, w którym odnotowano znaczną poprawę sytuacji na rynku pracy. Liczba pracujących w gospodarce narodowej w końcu 2007 roku wyniosła 13,6 mln osób i była o 3% większa niż w roku poprzednim. Zwiększyło się przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw. Na koniec grudnia 2007 wynosiło ono 5,1 mln osób (w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób), o 4,7% więcej niż w roku 2006. Wzrost zatrudnienia odnotowano prawie we wszystkich sekcjach gospodarki, największy w *Budownictwie* (o 9,1%), *Turystyce* (7,4%), oraz sekcjach *Handel i naprawy* i *Obsługa nieruchomości i firm* (po 6,7%). Spadek zatrudnienia wystąpił jedynie w *Górnictwie* oraz w sekcji *Wytwarzanie energii, gazu i wody*.

W końcu 2007 roku liczba zarejestrowanych bezrobotnych wyniosła 1,7 mln osób i była niższa o prawie 562,8 tys. niż w roku 2006 i o ponad 1 mln, niż przed dwoma laty. Stopa bezrobocia rejestrowanego na koniec 2007 roku spadła do 11,4% ogółu aktywnych zawodowo, co stanowiło 3,4 punktu procentowego mniej niż w roku 2006.

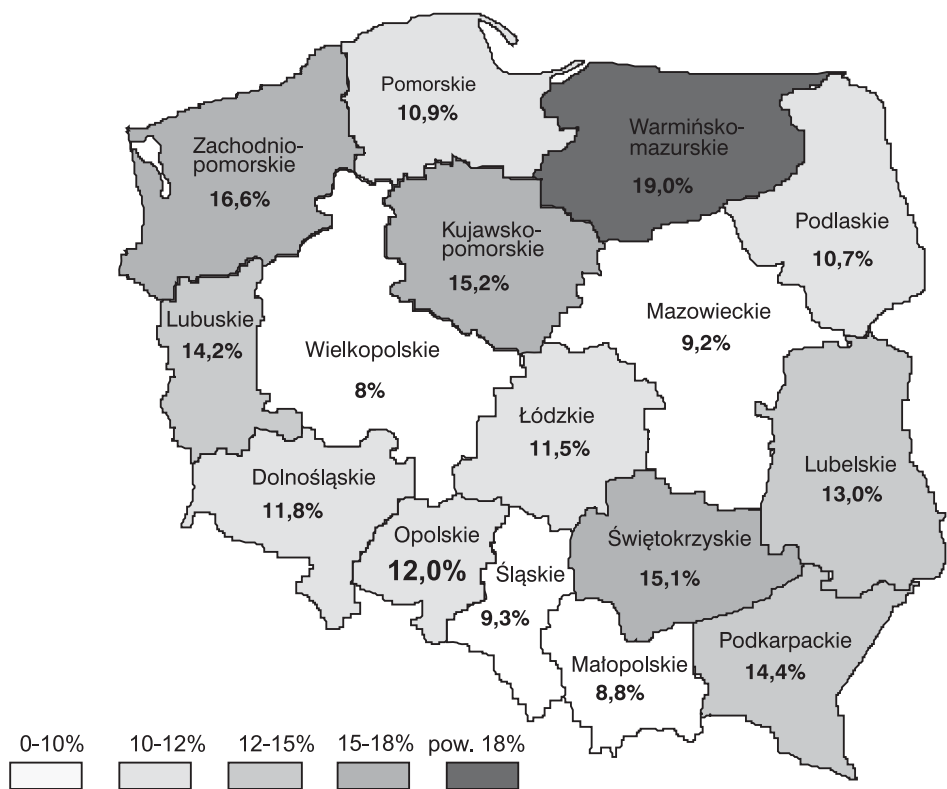
**Wykres 1.3. Stopa bezrobocia w Polsce w latach 1990–2007 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Stopa bezrobocia spadła we wszystkich województwach. Jednak nadal obserwowano duże zróżnicowanie stopy bezrobocia w zależności od województwa. Najwyższa była (podobnie jak w latach poprzednich) w województwie warmińsko-mazurskim (19,0%), zachodniopomorskim (16,6%) oraz kujawsko-pomorskim (15,2%) a najniższa w województwie mazowieckim, małopolskim i wielkopolskim (odpowiednio 9,2%, 8,8% i 8%).

**Mapa 1.1. Stopa bezrobocia według województw w grudniu 2007 roku.**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Liczba bezrobotnych, którzy nie posiadali prawa do zasiłku wyniosła na koniec roku ponad 1,4 mln osób, czyli 85,7% ogółu wszystkich bezrobotnych – o 0,8 punktu procentowego mniej niż w roku poprzednim. Brak prawa do zasiłku wynika głównie z tego, iż 2/3 bezrobotnych poszukuje zatrudnienia powyżej roku (w roku 2007 – 62,6% o 3,1 punktu procentowego mniej niż w roku poprzednim).

W roku 2007 zmieniła się struktura wiekowa osób bezrobotnych. W latach poprzednich najtrudniejszą sytuację na rynku pracy miały osoby młode, do 24 roku życia. Obecnie ich sytuacja znacznie się poprawiła. Udział osób młodych wśród wszystkich bezrobotnych wyniósł 19% i w porównaniu z rokiem poprzednim obniżył się o 1,6 punktu procentowego. Nasiliło się za to zjawisko bezrobocia osób najstarszych, powyżej 50 roku życia. W roku 2007 w strukturze bezrobotnych stanowili oni 21,7%, podczas gdy w roku poprzednim 18,8%, co wskazuje na coraz trudniejszą sytuację zawodową tej grupy wiekowej.

W roku 2007 odnotowano znaczny wzrost liczby ofert pracy oraz liczby osób korzystających z aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu. W 2007 roku w Urzędach Pracy było 1242,3 tys. ofert pracy – o ponad 11,2% więcej niż w roku poprzednim. Wzrosła też liczba ofert niewykorzystanych dłużej niż 1 miesiąc – stanowiły one 44,8% wszystkich dostępnych ofert pracy.

## **1.6. Wynagrodzenia**

Rok 2007 był rokiem szybkiego wzrostu wynagrodzeń w gospodarce, najwyższego od 5 lat. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej wyniosło 2888 zł, co oznacza wzrost o 9,2% w stosunku do roku 2006. W sektorze przedsiębiorstw analogiczna płaca wyniosła 3246 zł i była o 7,2% wyższa niż w roku poprzednim. Wynagrodzenia wzrosły prawie we wszystkich sekcjach gospodarki narodowej, ale najbardziej w budownictwie.

W 2007 roku przeciętna emerytura i renta z pozarolniczego systemu ubezpieczeń społecznych wynosiła 1298 zł, a rolnicza 813 zł. Oznacza to wzrost wysokości świadczeń odpowiednio o 3% i 1,4%. Siła nabywcza emerytury i renty w systemie pracowniczym w roku 2007 w porównaniu z rokiem poprzednim nie zmieniła się, a w systemie rolniczym spadła o 1,6%. Jednocześnie zwiększyła się liczba osób pobierających emeryturę i renty – o 38,4 tys. osób (w 2006 roku spadek o 18,1 tys. osób). Najprawdopodobniej bez zmiany prawa, które obecnie umożliwia przechodzenie szerokim grupom pracowników na wcześniejsze emerytury, taka sytuacja utrzyma się w najbliższej przyszłości. Będzie to miało niekorzystny wpływ na system zabezpieczeń społecznych i pośrednio na budżet państwa.

## **1.7. Inwestycje**

Rok 2007 był kolejnym rokiem wzrostu działalności inwestycyjnej w kraju. Nakłady brutto na środki trwałe zwiększyły się aż o 20,4%, blisko o 5 punktów procentowych więcej niż w roku poprzednim. To najwyższy poziom wzrostu nakładów od 1997 roku. Stopa inwestycji wyniosła 22% wobec 19,7% w roku poprzednim. Inwestycjom sprzyjała głównie poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw i optymistyczne prognozy dotyczące sytuacji gospodarczej Polski w latach następnych. Pewne znaczenie miała również absorpcja środków z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wyniosły ok. 13,5 mld EURO i była to kwota o ok. 13% niższa niż w roku poprzednim. Jednak wynik ten trzeba uznać za bardzo dobry, najlepszy wśród wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

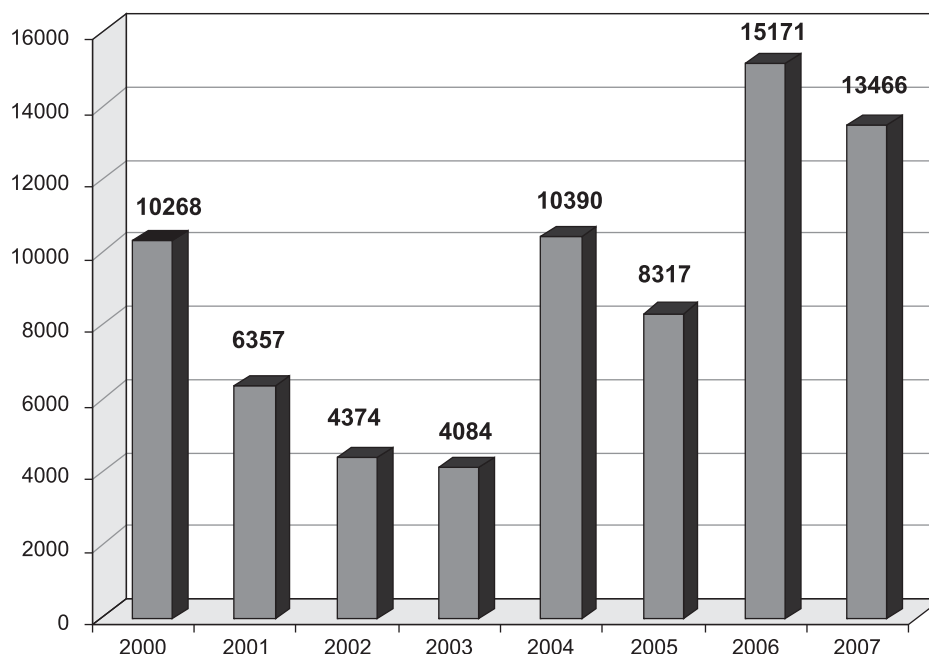
Szacuje się, że w 2007 roku 85,3% napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich pochodziło z krajów Unii Europejskiej, głównie z Francji, Niemiec, Austrii, Włoch oraz Szwecji.

## **1.8. Handel zagraniczny**

W roku 2007 nastąpił dalszy wzrost konsumpcji wewnętrznej a także umocnienie się złotego. To powodowało, że polscy przedsiębiorcy w większym stopniu szukali krajowych rynków zbytu. Jednak obroty handlu zagranicznego nadal rosły, choć w tempie nieco niższym niż w ubiegłych latach.

W 2007 roku wpływy z eksportu (w cenach stałych) wyniosły 92,7 mld EUR i w porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyły się o 14,5% zaś wypłaty z tytułu importu osiągnęły 107,4 mld EUR (wzrost o 16,9%). Rachunek bieżący bilansu płatniczego po trzech kwartałach 2006 r. zamknął się ujemnym saldem w wysokości 14,7 mld EUR.

**Wykres 1.4 Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 2000–2007 (w EURO)**



Źródło: Dane PAIIZ i NBP

W strukturze geograficznej obrotów handlu zagranicznego znacznie zwiększył się eksport z krajami Europy Środkowo-Wschodniej, zmniejszył się za to import z tego kierunku. Zmniejszyły się także udziały handlu zagranicznego z krajami rozwiniętymi. Głównym partnerem wymiany handlowej pozostały Niemcy, choć ich udział w strukturze geograficznej obrotów handlu zagranicznego nieznacznie się obniżył – o około 1,3 punktu procentowego.

W eksporcie odnotowano kolejny rok niekorzystnych tendencji: w strukturze handlu zagranicznego spadł udział obrotu uszlachetniającego – zarówno eksportu jak i importu. W roku 2007 stanowiły one 7,6% eksportu i 4,7% importu ogółem, w roku poprzednim odpowiednio – 8,5% i 5,8%. Dodatkowo w strukturze importu spadł udział towarów z przeznaczeniem na dobra inwestycyjne.

## 1.9. Rynek finansowy, pieniądź

W końcu 2007 roku wskaźnik WIG na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych kształtował się, podobnie jak WIRR i WIG20 na poziomie nieco wyższym niż w roku poprzednim. Indeks rynku podstawowego WIG wzrósł o 10,4%, indeks rynku równoległego WIRR wzrósł o 132,4%. Największe wzrosty indeksów w skali roku odnotowano w grupie indeksów WIG-MEDIA (o 22%), a największy spadek w WIG-SPOŻYW (o 13,4%). Indeksy rosły w I i II kwartale, po czym nastąpiło odwrócenie trendu i indeksy zaczęły spadać w wyniku pogorszenia sytuacji na międzynarodowym rynku finansowym w konsekwencji kryzysu na rynku instrumentów finansowych powiązanych z kredytami hipotecznymi podwyższonego ryzyka w USA.

W roku 2007 łączny obrót obligacjami we wszystkich systemach notowań wyniósł 3,5 mld zł i stanowił 0,7% łącznego obrotu akcjami. Z obrotów ogółem aż 99,2% stanowiły obroty obligacjami Skarbu Państwa. Obroty na rynku obligacji były o 36,9% niższe niż przed rokiem. W 2007 roku wzrosła rentowność skarbowych papierów wartościowych – od 70 punktów bazowych w przypadku obligacji długoterminowych, do 170 punktów bazowych dla instrumentów krótkoterminowych.

W 2007 r. dzięki korzystnej koniunkturze gospodarczej wzrósł popyt na usługi finansowe. Gospodarstwa domowe więcej inwestowały w fundusze inwestycyjne, akcje i polisy ubezpieczeniowe na życie. W II połowie 2007 r. tendencja ta się odwróciła w następstwie pogorszenia koniunktury na rynku kapitałowym, co, przy

wyższych stopach oprocentowania depozytów skutkowało przyspieszeniem wzrostu depozytów osób fizycznych w bankach. W 2007 roku w warunkach poprawy sytuacji dochodowej ludności dynamicznie rosły kredyty gospodarstw domowych, szczególnie kredyty mieszkaniowe. Zaobserwowano także znaczny wzrost kredytów dla przedsiębiorstw stymulowany wzrostem inwestycji przedsiębiorstw.

W 2007 r. odnotowano wzrost zasobów pieniądza ogółem, depozytów i innych zobowiązań oraz należności i jednocześnie obniżenie aktywów zagranicznych netto oraz zadłużenia netto instytucji rządowych szczebla centralnego.

Zasoby pieniądza ogółem w 2007 r. zwiększyły się o 13,1%, wobec 16% w 2006 r. Wzrost nastąpił głównie za sprawą wzrostu należności (o 29,9%). Należności od gospodarstw domowych zwiększyły się o 38,0% (przed rokiem 33,4%), od przedsiębiorstw – o 24,3% (wobec 14,3%), od instytucji samorządowych – o 7,8% (wobec 21,6%). Należności od funduszy ubezpieczeń społecznych obniżyły się natomiast o 100,0% (wobec spadku o 43,0% przed rokiem).

Zadłużenie netto instytucji rządowych szczebla centralnego zmniejszyło się w 2007 r. o 14,9% do poziomu 62 mld zł (w 2006 r. – wzrost o 13,0%).

W 2007 r. Rada Polityki Pieniężnej czterokrotnie podnosiła stopy procentowe (za każdym razem o 0,25 pkt. proc.) – w kwietniu, czerwcu, sierpniu i listopadzie. W efekcie podstawowe stopy procentowe stosowane przez NBP wzrosły o 1 punkt procentowy: stopa referencyjna NBP z 4% do 5%, stopa redyskontowa weksli z 4,25% do 5,25%, stopa kredytu lombardowego z 5,5% do 6,5% oraz stopa referencyjna z 4,0% do 5,0% w skali rocznej.

Rok 2007 był kolejnym rokiem umacniania się złotego. Średni kurs roczny euro wyniósł 3,7829 zł/1 EUR i obniżył się o 2,9% w stosunku do średniego kursu z roku 2006. Średni urzędowy kurs dolara amerykańskiego obniżył się jeszcze bardziej – o 10,8% i wyniósł 2,7667 zł/ 1 USD. W relacji koniec roku 2007 do końca roku 2006 złoty wzmocnił się w 2007 roku względem euro o 6,5% – do poziomu 3,58 PLN/EUR i gwałtownie (o 16,5%) zyskał na wartości wobec dolara – do poziomu 2,44 PLN/USD, przy silnym spadku notowań dolara amerykańskiego na światowych rynkach w konsekwencji kryzysu na rynku instrumentów finansowych powiązanych z rynkiem kredytów hipotecznych USA.

W pierwszej połowie roku (po deprecjacji z początku roku) kurs złotego podlegał stopniowej aprecjacji przy utrzymujących się korzystnych fundamentach polskiej gospodarki (wysokie tempo wzrostu gospodarczego, bezpieczna sytuacja budżetu państwa oraz bilansu płatniczego) oraz pozytywnym wpływem dotychczasowych i oczekiwanych podwyżek stóp procentowych NBP. Umiarkowanie korzystnie na złotego wpływała także sytuacja na rynku USD/EUR tj. osłabienie amerykańskiej waluty do 1,35 dolara/EUR.

W sierpniu doszło do okresowej przeceny złotego – w momencie ujawnienia kryzysu i wzrostu niepewności na globalnych rynkach finansowych i wyprzedzący walut rynków wschodzących. W kolejnych miesiącach lepsze poznanie charakteru i ryzyka kryzysu doprowadziło do silniejszego różnicowania w ocenie ryzyka kraju pomiędzy walutami rynków wschodzących i pomimo utrzymującej się podwyższonej awersji do ryzyka złoty zyskiwał na wartości. Polska waluta zyskiwała na wartości wraz z notowaniami euro w warunkach globalnego, silnego odpływu kapitału z USA (wzrost kursu USD/EUR do 1,46 dolara na koniec 2007 r.) przy utrzymujących się pozytywnych czynnikach krajowych notowanych już w I połowie roku.

## **1.10. Sytuacja Polski na tle Unii Europejskiej**

W 2007 roku wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej wyniósł 3,0%. Na świecie oszacowano go na ok. 3,3% wobec 2,8% w roku poprzednim. Polska ze wzrostem na poziomie 5,8% uznana została za kraj o stopie średniej lecz stabilnej. Wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej szczególnie wysokie stopy wzrostu odnotowały Słowacja i dwa kraje nadbałtyckie: Łotwa i Litwa.

Dzięki wysokiej i stabilnej stopie wzrostu gospodarczego Polska po raz pierwszy od lat przestała być krajem UE o najwyższej stopie bezrobocia. Jeszcze w roku 2006 Polska miała najwyższą stopę bezrobocia wśród wszystkich krajów Unii Europejskiej, blisko dwukrotnie wyższą od średniej dla Unii. W przeciągu roku stopa bezrobocia spadła znacząco i teraz nie odbiega znacząco od średniej dla 27 krajów UE.

Polski rynek pracy charakteryzuje się jednym z najniższych w UE wskaźników zatrudnienia (procentowym udziałem osób zatrudnionych do całej populacji osób w wieku produkcyjnym) i aktywności zawodowej lud-

ności. Niska aktywność zawodowa ludności powoduje konieczność utrzymywania rozbudowanego systemu zabezpieczeń społecznych, a co za tym idzie utrzymania wysokiego poziomu opodatkowania. W Polsce oba te wskaźniki: zatrudnienia i aktywności zawodowej ludności – są na bardzo niskim poziomie. W III kwartale 2007 roku Polska zajmowała 21 miejsce na 27 krajów UE. Aktywnych zawodowo było jedynie 54,1% Polaków, o 4,5 punktu procentowego mniej niż średnia dla całej Unii Europejskiej. Trzeba jednak przyznać, że wskaźniki aktywności zawodowej poprawiły się w porównaniu z rokiem poprzednim. Niewątpliwie przyczyniła się do tego poprawa sytuacji na rynku pracy, w tym zwiększenie liczby miejsc pracy i zmniejszenie stopy bezrobocia.

**Tabela 1.1 Sytuacja gospodarcza Polski na tle krajów Unii Europejskiej w 2007r.**

	<b>Wzrost PKB</b>	<b>Stopa bezrobocia</b>	<b>Wskaźnik inflacji</b>
Austria	3,4	4,3	3,5
Belgia	2,6	7,2	3,1
Bułgaria	b.d.	5,8	11,6
Cypr	4,6	3,8	3,7
Czechy	6,1	4,8	5,5
Dania	1,6	3,2	2,4
Estonia	6,5	5,2	9,7
Finlandia	4,1	6,7	1,9
Francja	2,2	7,9	2,8
Grecja	b.d.	b.d.	3,9
Hiszpania	3,8	8,2	4,3
Irlandia	3,9	4,3	b.d.
Litwa	11,6	4,0	8,2
Luksemburg	b.d.	4,9	4,3
Łotwa	10,8	5,4	14,0
Malta	0,1	6,1	3,1
Holandia	3,8	2,9	1,6
Niemcy	2,5	7,9	3,1
<b>Polska</b>	<b>5,8</b>	<b>8,5</b>	<b>4,2</b>
Portugalia	1,8	8,2	2,7
Rumunia	b.d.	7,2	6,7
Słowacja	9,7	11,0	2,5
Słowenia	6,3	4,3	5,7
Szwecja	2,6	6,0	2,5
Węgry	1,1	7,3	7,4
Wielka Brytania	3,3	b.d.	2,1
Włochy	1,9	b.d.	2,8
<b>EU - 27</b>	<b>3,0</b>	<b>6,9</b>	<b>3,2</b>

Dane za okres I-IX 2007 roku, wyrównane sezonowo, zharmonizowane, w %, prognoza Eurostatu  
Źródło: Dane GUS

Porównując poziom produktu krajowego brutto (PKB) na głowę mieszkańca (liczony parytetem siły nabywczej), Polska nadal pozostaje jednym z najbiedniejszych krajów Unii Europejskiej. W 2007 roku PKB *per capita* w Polsce osiągnęło wynik 16 300 USD. To mniej niż na Litwie (17 700 USD), Łotwie (17 400 USD) czy na Słowacji (20 300 USD). Niższe PKB *per capita* odnotowano jedynie w Bułgarii (11 300 USD) i Rumunii (11 400 USD), a więc w nowych krajach członkowskich UE. Dla porównania najbogatsze kraje Unii osiągnęły dochód na poziomie 80 500 USD – Luksemburg oraz 53 000 USD – Norwegia (dane: *The World Factbook*, CIA).

## Rozdział 2

### Stan sektora MSP w latach 2005–2007

Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2005-2006 został opracowany w oparciu o dane GUS, przygotowane specjalnie na potrzeby niniejszego raportu. Dotyczy to w szczególności danych dotyczących PKB i wartości dodanej wytwarzanej przez MSP, sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz informacji na temat źródeł finansowania inwestycji. Ponadto w opracowaniu wykorzystane zostały ogólnodostępne publikacje GUS, w tym np.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych z podaniem roku, którego opracowanie dotyczy.*

Pod zbiorową nazwą przedsiębiorstw rozumiemy tu takie podmioty gospodarcze jak: przedsiębiorstwa państwowe, zagraniczne oraz stanowiące własność organizacji społecznych i fundacji, spółdzielnie, spółki (akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, jawne, komandytowe, komandytowo-akcyjne, partnerskie, cywilne), a także zakłady osób fizycznych prowadzące działalność gospodarczą. Małymi przedsiębiorstwami nazywać tu będziemy przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 osób (w tym zatrudniające 0–9 osób to tzw. mikroprzedsiębiorstwa), a średnimi – od 50 do 249 osób.

#### 2.1. Tendencje rozwojowe w latach 1994–2006

##### **Udział małych i średnich przedsiębiorstw w wytwarzaniu PKB i wartości dodanej brutto**

Wartość produktu krajowego brutto (PKB) wynosiła w 2005 r. 983 302 mln zł, a w 2006 r. 1 061 031 mln zł (por. odpowiednio tablice 1 i 3 z Załącznika oraz tabela 2.1 poniżej). Licząc w cenach stałych, wartość PKB wzrosła między rokiem 2004 i 2005 o 3,6%, a między rokiem 2005 i 2006 o 6,2%.

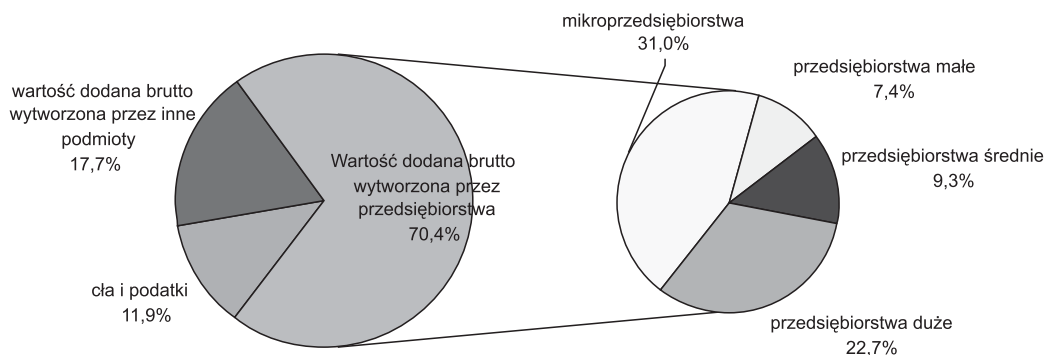
**Tabela 2.1. Struktura PKB w latach 2005–2006**

Wyszczególnienie	2005	2006
	w mln zł	
PKB	983 302,0	1 061 031,0
z tego: cła i podatki pośrednie minus dotacje	116 973,0	127 177,0
wartość dodana brutto ogółem	866 329,0	933 854,0
w tym: wartość dodana brutto bez sekcji A i B	827 094,0	893 924,0
w tym: przedsiębiorstwa	686 833,0	746 549,2
z tego: liczba zatrudnionych 0-9 osób	308 966,3	329 150,4
liczba zatrudnionych 10-49 osób	71 927,3	77 515,4
liczba zatrudnionych 50-249 osób	86 982,4	98 602,8
liczba zatrudnionych pow. 249 osób	218 957,0	241 280,6
	PKB = 100%	
PKB	100,0	100,0
z tego: cła i podatki pośrednie minus dotacje	11,9	11,9
wartość dodana brutto	88,1	88,1
w tym: wartość dodana brutto bez sekcji A i B	84,1	84,3
w tym: przedsiębiorstwa	69,7	70,4
z tego: liczba zatrudnionych 0-9 osób	31,4	31,0
liczba zatrudnionych 10-49 osób	7,3	7,4
liczba zatrudnionych 50-249 osób	8,8	9,3
liczba zatrudnionych pow. 249 osób	22,2	22,7
Udział MSP w tworzeniu PKB	47,5	47,7
Udział MSP w tworzeniu wartości dodanej brutto ogółem	54,0	54,1

<sup>2</sup> Wielkość przedsiębiorstwa ocenia się zgodnie z liczbą osób zatrudnionych w danej jednostce na podstawie stosunku pracy (umowa o pracę, powołanie, mianowanie lub wybór). Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie nie obejmuje właścicieli i współwłaścicieli (członków rodzin pracujących w przedsiębiorstwie). Uwzględniając, obok zatrudnionych, także właścicieli i współwłaścicieli, mówimy o liczbie pracujących w przedsiębiorstwie.

Udział MSP w tworzeniu produktu krajowego brutto<sup>3</sup> wyniósł w 2006 r. 47,7%, z tego mikroprzedsiębiorstw – 31,0%, małych przedsiębiorstw (od 10 do 49 zatrudnionych) – 7,4%, a średnich – 9,3% (por. tablica 2 w Załączniku oraz tabela 2.1 powyżej). Wielkości te uwzględniają wartość dodaną wytworzoną przez pracujących i MSP działające w tzw. szarej strefie gospodarczej. Analogiczny wskaźnik<sup>4</sup> udziału MSP obliczony dla 2005 r. miał wartość 47,5% (mikroprzedsiębiorstwa – udział 31,4%, małe firmy udział 7,3% i średnie 8,8%). Między rokiem 2005, a 2006 nie odnotowano więc istotnej zmiany udziału MSP w tworzeniu PKB. Na uwagę zasługuje tu jedynie pewien wzrost udziału średnich firm w tworzeniu PKB (o 0,5 punktu procentowego) kosztem spadku udziału mikroprzedsiębiorstw. Nie wiadomo jednak czy jest to zapoczątkowanie jakiejś długofalowej tendencji czy też zjawisko krótkotrwałe.

**Wykres 2.1. Struktura PKB w 2006 roku**



Jeszcze bardziej stabilny był w latach 2005-2006 udział MSP w tworzeniu wartości dodanej brutto ogółem<sup>5</sup>. Wyniósł on w kolejnych wymienionych latach odpowiednio: 54,0% i 54,1%. Zmienił się natomiast, aczkolwiek stosunkowo niewiele, udział poszczególnych kategorii MSP w tworzeniu wartości dodanej brutto. Podobnie jak w przypadku PKB, udział mikroprzedsiębiorstw spadł między rokiem 2005 a 2006 o 0,5 punktu procentowego (z 35,7% do 35,2%), a o 0,6 punktu wzrósł udział przedsiębiorstw średnich (z 10,0% do 10,6%). Wzrósł także udział dużych firm z 25,3% do 25,8%.

### **Udział MSP w wartości dodanej brutto wytworzonej przez przedsiębiorstwa**

Przyjąwszy za 100% wartość dodaną brutto wytworzoną przez przedsiębiorstwa poza *Rolnictwem i leśnictwem* oraz *Rybołówstwem i rybactwem*<sup>6</sup>, udział MSP w tej wielkości wyniósł w 2005 r. 68,1%, a w następnym interesującym nas roku 67,7% (por. tablice 2 i 4 w Załączniku). Oznacza to spadek o 0,4 punktu procentowego. Spowodowane to było spadkiem udziału MSP w wartości dodanej brutto, jaki wystąpił w trzech podstawowych sekcjach gospodarki: *Przemysłu* (z 37,0% do 36,4%), *Budownictwie* (z 88,8% do 87,0%) oraz w *Handlu i naprawach* (z 91,2% w 2005 r. do 90,4% rok później). Wzrost wspomnianego udziału miał miejsce w trzech sekcjach: *Hotele i restauracje* (z 81,5% do 85,1%), *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* (z 46,8% do 48,3%) oraz *Pozostała działalność usługowa* (z 74,4% do 75,0% w 2006 r.). Nie był on jednak w stanie zrekomensować spadku udziału MSP w tworzeniu PKB obserwowanego w przemyśle, budownictwie i handlu, gdzie duże firmy rozwijały się bardziej dynamicznie niż MSP.

<sup>3</sup> Mówiąc bardzo ogólnie, PKB jest sumą wartości dodanej brutto oraz kwoty podatków pośrednich (w tym VAT) i ceł, które wpłynęły do budżetu w danym roku, pomniejszoną o wielkość dotacji. Kwoty podatków i ceł, których udział w PKB w roku 2006 wyniósł 11,9% (por. tabela 2.1), nie dzieli się między sekcje gospodarki ani między przedsiębiorstwa różnej wielkości (nie ma technicznej możliwości przeprowadzenia takich szacunków). Dlatego jako udział MSP w PKB przyjmuje się relację wartości dodanej brutto wytworzonej przez MSP do ogólnej wartości PKB. W 2006 r. przedsiębiorstwa: najmniejsze, małe, średnie i duże wytworzyły ogółem 70,4% PKB. Łącznie z 11,9-procentowym udziałem podatków i ceł daje to 82,3% PKB. Pozostałe 17,7% PKB wytworzyły przedsiębiorstwa z zakresu rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa oraz indywidualne gospodarstwa rolne (czyli sekcje o symbolach A i B), a także: jednostki i zakłady budżetowe, gospodarstwa pomocnicze zakładów budżetowych, środki specjalne i fundusze celowe oraz różnego rodzaju organizacje społeczne, polityczne i wyznaniowe.

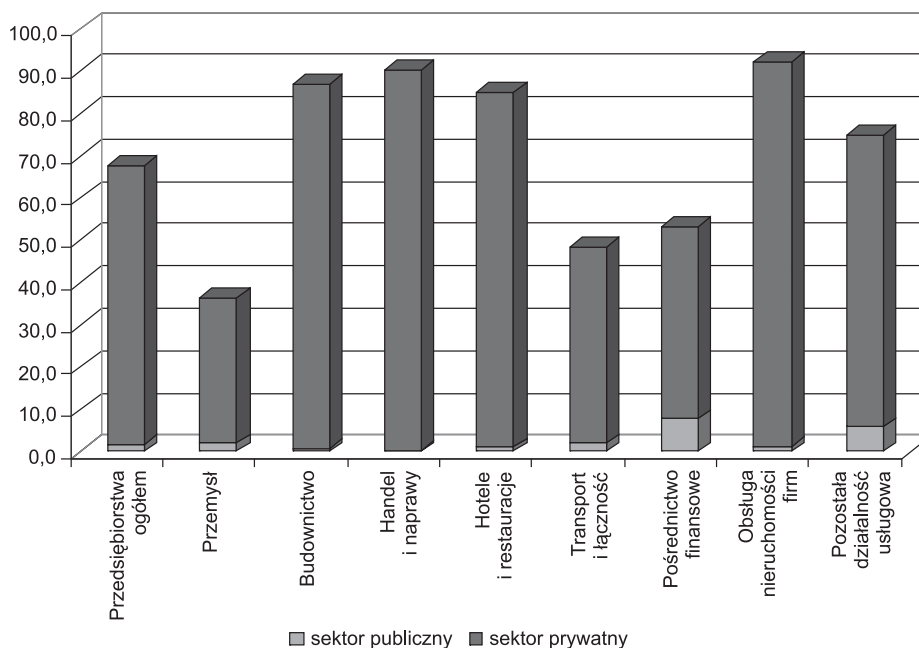
<sup>4</sup> Podawane obecnie dane na temat struktury PKB i wartości dodanej w 2005 r. różnią się od opublikowanych w poprzednim opracowaniu na temat MSP, ponieważ GUS skorygował dane dotyczące wielkości PKB we wspomnianym roku.

<sup>5</sup> Wartość dodana brutto ogółem wynosiła w 2005 r. 866 329 mln zł, a w 2006 r. 933 854 mln zł (por. tabela 2.1 powyżej).

<sup>6</sup> W 2006 r. wartość dodana brutto wytworzona przez przedsiębiorstwa poza sekcjami A i B kształtowała się na poziomie 746 549,2 mln zł (por. tabela 2.1 powyżej).



**Wykres 2.2. Udział wartości dodanej brutto wytworzonej w 2006 r. przez MSP w sekcjach gospodarki (w %)**



### **Wartość dodana brutto na pracującego w sektorze prywatnym**

Od początku obecnej dekady aż do roku 2004 włącznie, wzrost PKB w przedsiębiorstwach prywatnych spowodowany był głównie wzrostem wartości dodanej brutto przypadającej na pracującego przy bardzo niewielkim wzroście lub wręcz spadku liczby pracujących. Natomiast w 2005 roku zaobserwowano zjawisko odmienne: umiarkowany wzrost wydajności pracy mierzonej wartością dodaną brutto na pracującego i równoczesny wzrost liczby pracujących. Tak więc o ile w 2004 r. wartość dodana brutto na pracującego w cenach stałych wzrosła o 6,2%, a liczba pracujących z uwzględnieniem szarej sfery jedynie o 0,6%, to w 2005 r. wzrost wydajności pracy wyniósł 2,1%, a wzrost liczby pracujących 2,5% (por. tabela 2.2 poniżej). W 2006 r. sytuacja wyglądała jeszcze korzystniej niż rok wcześniej, ponieważ wzrostowi liczby pracujących z uwzględnieniem szarej strefy wynoszącemu 2,5%, czyli takiemu samemu jak w 2005 r., towarzyszył szybszy wzrost wydajności wynoszący 5,1%. Tak więc już w dwóch kolejnych latach gospodarka rozwijała się inaczej niż w okresie 2000–2004, a mianowicie poprzez jednoczesny wzrost zatrudnienia i wydajności. Jest to bardzo istotne z uwagi na utrzymujące się w kraju nadal wysokie bezrobocie.

**Tabela 2.2. Dynamika wartości dodanej brutto na pracującego w przedsiębiorstwach prywatnych różnej wielkości w latach 2005–2006 (ceny stałe; rok poprzedni = 100%) oraz liczby pracujących z uwzględnieniem szarej strefy**

Rok	Sektor prywatny ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych		
		0-49 osób	50-249 osób	pow. 249 osób
Dynamika wartości dodanej brutto na pracującego (ceny stałe; rok poprzedni = 100%)				
2005	102,1	103,9	92,3	102,1
2006	105,1	105,3	107,1	102,9
Dynamika liczby pracujących z uwzględnieniem szarej strefy (rok poprzedni = 100%)				
2005	102,5	100,8	103,0	107,4
2006	102,5	100,0	104,4	108,6

W 2006 r. tempo wzrostu wartości dodanej brutto w przedsiębiorstwach prywatnych, liczone w cenach stałych, wyniosło 7,7%, a więc było szybsze niż tempo wzrostu PKB w całej gospodarce (6,2%). Wartość dodana brutto wytworzona w małych przedsiębiorstwach (do 49 zatrudnionych) zwiększyła się o około 5,3%,

w średnich o 11,8%, a w dużych o 11,7%. Warto zauważyć (por. tabela 2.2 powyżej), że przedsiębiorstwa średnie i duże osiągnęły niemal identyczne tempo wzrostu wartości dodanej brutto ogółem w różny sposób, te pierwsze przede wszystkim dzięki wzrostowi wydajności pracy (o 7,1%), a te drugie głównie w wyniku wzrostu zatrudnienia (o 8,6%).

## 2.2. Zarejestrowane i aktywne MSP w latach 2005–2007

### Podmioty zarejestrowane i wykreślone z rejestru w latach 2005–2007

Liczba podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON<sup>7</sup> (z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej*) wynosiła na koniec 2005 r. 3 501 114, rok później 3 517 898, a na koniec 2007 r. 3 564 602 (por. tabela 2.3 poniżej).

**Tabela 2.3. Podmioty gospodarcze zarejestrowane w rejestrze REGON według stanu na koniec lat 2005–2007 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Rok	Ogółem	z tego podmioty o liczbie zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	pow. 249
Liczba podmiotów według stanu na koniec roku					
2005	3 501 114	3 333 607	138 321	25 017	4 169
2006	3 517 898	3 348 708	139 986	25 057	4 147
2007	3 564 602	3 392 583	142 729	25 110	4 180
Rok poprzedni = 100%					
2005	101,0	100,9	103,2	100,4	96,0
2006	100,5	100,5	101,2	100,2	99,5
2007	101,3	101,3	102,0	100,2	100,8

Między rokiem 2005 a 2007 liczba podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON zmieniła się bardzo niewiele. Najszybciej rosła liczba zarejestrowanych podmiotów o wielkości zatrudnienia od 10 do 49 osób. W okresie 2005–2007 nie zmieniła się praktycznie struktura zarejestrowanych podmiotów według wielkości. Około 95,2% wszystkich zarejestrowanych podmiotów stanowiły jednostki zatrudniające 0–9 osób, 4% – jednostki o zatrudnieniu 10–49 osób, około 0,7% – podmioty zatrudniające 50–249 osób i około 0,1% – jednostki o liczbie zatrudnionych powyżej 249 osób.

W odróżnieniu od liczby podmiotów zarejestrowanych ogółem, liczba podmiotów wyrejestrowanych z rejestru REGON rosła bardzo szybko w latach 2004–2006. Wyniosła ona 191 257 w roku 2004 (wzrosła o 37,5% w porównaniu z rokiem poprzednim), 211 042 rok później (wzrost o 10,3%) i 267 467 w 2006 r. (wzrost o 26,7%). Nie należy jednak z tego faktu wyciągać zbyt daleko idących wniosków dotyczących stanu koniunktury gospodarczej we wspomnianym okresie, ponieważ w poszczególnych latach wykreślane są z rejestru REGON także te podmioty, które swoją działalność zakończyły nieraz dużo wcześniej. W 2007 r. liczba podmiotów skreślonych z rejestru zmalała natomiast o 10,6% w porównaniu z rokiem poprzednim i wyniosła 239 155.

### Przedsiębiorczość w Polsce. Nowe podmioty zarejestrowane w latach 2005–2007

Liczba nowo zarejestrowanych podmiotów<sup>8</sup> w 2004 r. wynosiła 227 729, w 2005 r. wzrosła do 255 624 a w roku 2006 jeszcze silniej, bo do 291 201 jednostek, natomiast w 2007 r. była równa 289 436, czyli utrzymała się mniej więcej na poziomie z roku poprzedniego (por. tablica 5 w Załączniku i tabela 2.4 poniżej).

<sup>7</sup> W niniejszym opracowaniu podawane są liczby podmiotów zarejestrowanych, nowo zarejestrowanych i wykreślonych z rejestru REGON z pominięciem tzw. jednostek lokalnych. GUS przedstawia informacje na ten temat w corocznych publikacjach pt.: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej*.

<sup>8</sup> Liczba zarejestrowanych jednostek według stanu na koniec kolejnego roku pomniejszona o liczbę jednostek nowopowstałych i powiększona o liczbę jednostek wykreślonych z rejestru w tym roku nie musi pokrywać się z liczbą jednostek według stanu z końca roku poprzedniego. W ciągu danego roku niektóre podmioty mogły bowiem zmienić rodzaj swojej przeważającej działalności i przenieść się między sekcjami, które nie są rozpatrywane w naszym opracowaniu, a sekcjami pozostałymi. Z kolei inne jednostki mogły zostać na ich wniosek „ożywione”, czyli przywrócone z historycznej bazy systemu REGON (do której trafiły jako zlikwidowane) do bazy jednostek „żyjących”.

**Tabela 2.4. Podmioty gospodarcze nowo zarejestrowane w latach 2005-2007 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Rok	Podmioty nowo zarejestrowane ogółem	w tym	
		spółki	osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą
Liczba podmiotów nowo zarejestrowanych			
2005	255 624	23 465	214 391
2006	291 201	26 044	245 207
2007	289 436	29 559	246 122
Rok poprzedni = 100%			
2005	112,2	101,5	117,2
2006	113,9	111,0	114,4
2007	99,4	113,5	100,4
Liczba podmiotów nowo zarejestrowanych ogółem = 100%			
2005	100,0	9,2	83,9
2006	100,0	8,9	84,2
2007	100,0	10,2	85,0

Wskaźnik dynamiki liczby nowych podmiotów zarejestrowanych w kolejnych latach traktuje się często jako swojego rodzaju „barometr” charakteryzujący stan koniunktury gospodarczej. Szybkie tempo wzrostu liczby zarejestrowanych nowych podmiotów w latach 2005–2006, po kilku latach spadku, świadczy więc o poprawie koniunktury gospodarczej w tym okresie. Należy przy tym podkreślić, że również w 2007 r., mimo niewielkiego spadku ogólnej liczby nowo zarejestrowanych podmiotów, wzrosła silnie (o 13,5%) liczba nowo powołanych do życia spółek, a liczba osób fizycznych deklarujących chęć prowadzenia działalności gospodarczej utrzymała się na poziomie dobrego pod tym względem roku 2006.

O stanie koniunktury gospodarczej świadczą też dziedziny gospodarki, gdzie wzrosła najsilniej liczba nowo zarejestrowanych podmiotów. I tak w 2007 r., liczba nowo zarejestrowanych spółek zwiększyła się silnie m.in. w *Górnictwie i kopalnictwie* (o ponad 65%), co może być związane z pozyskaniem piasku, żwiru i kruszywa do budowy dróg i innych obiektów, w *Budownictwie* (o ponad 50%), a także w *Transporcie, Obsłudze nieruchomości i firm* oraz *Edukacji* (w każdej z tych sekcji o około ¼). Natomiast w przypadku osób fizycznych, liczba nowo zarejestrowanych zakładów zwiększyła się najbardziej w *Budownictwie* (o ponad 25%), *Pośrednictwie finansowym* i *Ochronie zdrowia* (o około 17%), gastronomii i hotelarstwie (o ponad 16%) oraz w sekcji *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* (o prawie 14%).

### **Liczba przedsiębiorstw aktywnych**

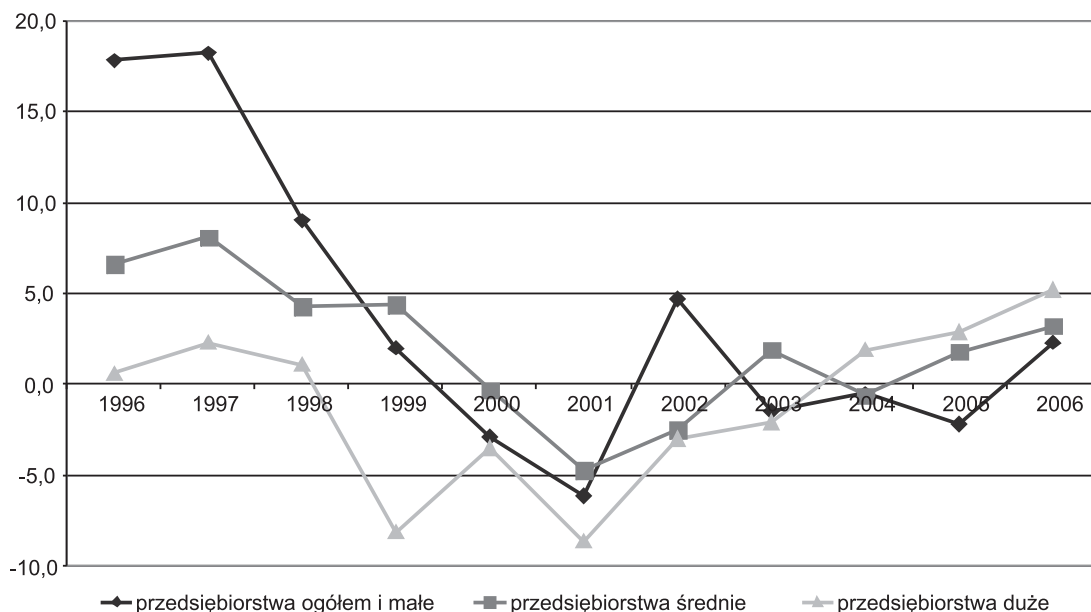
W 2006 r. liczba przedsiębiorstw aktywnych<sup>9</sup> wzrosła po trzech latach spadku. Wynosiła ona 1 704 262 i była wyższa niż rok wcześniej o 2,3%. Zwiększyła się zarówno liczba mikroprzedsiębiorstw (o 2,3%) jak i firm średniej wielkości (o 3,2%) oraz dużych przedsiębiorstw (o 5,2%). Tylko liczba firm małych zatrudniających od 10 do 49 osób zmniejszyła się w 2006 r. o 0,7% w porównaniu z rokiem poprzednim (por. tablica 6 w Załączniku i tabela 2.5 poniżej w tekście).

Począwszy od 1996 r., liczba przedsiębiorstw aktywnych ogółem i przedsiębiorstw małych<sup>10</sup> rosła nieprzerwanie aż do roku 1999 (por. wykres 2.3). W latach 1996-1997 tempo tego wzrostu było bardzo wysokie i wynosiło około 18%. W roku 1998 wspomniane tempo obniżyło się o połowę do 9% by w roku następnym spaść do 2%. W roku 2000 liczba firm aktywnych ogółem i małych zmniejszyła się po raz pierwszy od początku okresu

<sup>9</sup> Informacja na temat liczby przedsiębiorstw aktywnych, czyli rzeczywiście funkcjonujących w gospodarce, została przedstawiona przez GUS w corocznych publikacjach pt.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*.

<sup>10</sup> Firmy małe w tym fragmencie to jednostki zatrudniające 0–50 osób w latach 1996–1998 i 0–49 osób od roku 1999. Porównując tempo zmian liczby przedsiębiorstw aktywnych w okresie przed rokiem 1999 i później nie ma możliwości rozpatrywania kategorii mikroprzedsiębiorstw, ponieważ GUS do roku 1998 określał mikroprzedsiębiorstwa jako jednostki zatrudniające 0–5 osób, a później 0–9 osób. Udział przedsiębiorstw małych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych wynosi około 99% i dlatego tempo zmian liczby firm małych i liczby przedsiębiorstw ogółem są w praktyce jednakowe.

**Wykres 2.3. Dynamika liczby przedsiębiorstw aktywnych w latach 1999–2006**



transformacji. Tempo tego spadku wyniosło 2,9%, a w 2001 r. zwiększyło się ponad dwukrotnie do wielkości 6,1%. W 2002 r. liczba firm aktywnych wzrosła po okresie dwuletniego spadku. Zwiększyła się ona o 4,7% dzięki wzrostowi liczby przedsiębiorstw najmniejszych zatrudniających do 9 osób. W latach 2003–2005 liczba firm aktywnych i małych znów systematycznie spadała w tempie od 1,5% w 2003 r. i 0,5% rok później do 2,2% w roku 2005. Dopiero w 2006 r. ta spadkowa tendencja została powstrzymana.

W 1996 r. liczba aktywnych przedsiębiorstw średniej wielkości wzrosła o 6,6%, a rok później nawet o 8,1%, po czym w latach 1998–1999 zwiększała się już w nieco niższym tempie wynoszącym ponad 4%. W 2000 r. liczba średnich firm utrzymała się praktycznie na poziomie z roku poprzedniego. W 2001 r. zmniejszyła się ona o 5,7% i ponownie, lecz nieco wolniej, bo o 2,5% w roku 2002. W 2003 r., po trzyletnim okresie spadku, liczba przedsiębiorstw średniej wielkości wzrosła o 1,9%, w 2004 r. spadła stosunkowo nieznacznie, bo o 0,6% po czym w roku 2005 znów wzrosła o 1,8%. Obserwowany w roku 2006 wzrost liczby średnich przedsiębiorstw, wynoszący 3,2%, był najwyższy od roku 1999.

**Tabela 2.5. Przedsiębiorstwa aktywne w latach 2005–2006 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Rok	Ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych			
		0-9	10-49	50-249	pow. 249
Liczba przedsiębiorstw					
2005	1 666 679	1 605 276	44 326	14 245	2 832
2006	1 704 262	1 642 552	44 034	14 698	2 978
Rok poprzedni = 100 %					
2005	97,8	97,7	100,3	101,8	102,9
2006	102,3	102,3	99,3	103,2	105,2
Liczba przedsiębiorstw ogółem = 100%					
2005	100,00	96,32	2,66	0,85	0,17
2006	100,00	96,38	2,58	0,86	0,18

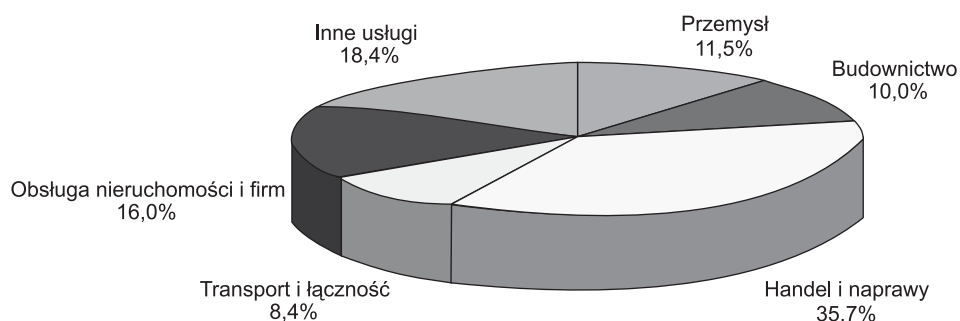
W 2006 r., najszybszy wzrost liczby przedsiębiorstw aktywnych, bo o 7% zaobserwowano w sekcji *Edukacja*, a następnie w sekcjach: *Budownictwo* (o 5,9%), *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* (o 4,5%) oraz *Handel i naprawy* (o 2,9%). Oprócz sekcji *Edukacja* oraz *Hotele i restauracje*, szczególnie dużo średnich przedsiębiorstw przybyło w budownictwie, transporcie i pośrednictwie finansowym, natomiast liczba dużych firm wzrosła najszybciej w pośrednictwie finansowym, handlu i budownictwie.

Mimo wzrostu liczby dużych przedsiębiorstw handlowych o 12,3%, liczba mikroprzedsiębiorstw, czyli głównie małych sklepów prowadzonych przez całe rodziny, powiększyła się o 3%. Spadła natomiast o 1,3% liczba firm handlowych zatrudniających od 10 do 49 osób, które działając w małych i średnich miastach, narażone są w pierwszej kolejności na konkurencję ze strony dużych sieci handlowych.

Dobra koniunktura gospodarcza nie przyczyniła się niestety do szybszego rozwoju sektora małych firm przemysłowych. Liczba mikroprzedsiębiorstw w przemyśle wzrosła tylko o 1,3%, a firm zatrudniających 10–49 osób spadła o 2,3%. Odnotowano za to wzrost liczby średnich przedsiębiorstw w przemyśle o 2% i jeszcze szybszy, bo wynoszący 5,3% wzrost liczby dużych przedsiębiorstw przemysłowych.

Przyjąwszy za 100% ogólną liczbę wszystkich aktywnych MSP w 2006 r. (por. wykres 2.4), najwięcej z nich działało w sekcji *Handel i naprawy* (35,7%), a następnie w: *Obsłudze nieruchomości i firm* (16%), *Przemśle* (11,5%), *Budownictwie* (10%) oraz *Transportie, gospodarce magazynowej i łączności* (8,4%).

**Wykres 2.4. MSP w podstawowych sekcjach gospodarki poza rolnictwem w 2006 roku (w %)**



Rozpatrując osobno przedsiębiorstwa małe (10-49 zatrudnionych) i średnie (50-249 zatrudnionych osób), w grupie tych pierwszych największy udział miały w 2006 r. firmy przemysłowe (33,8%), a następnie przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji *Handel i naprawy* (31,5%). Również wśród przedsiębiorstw średniej wielkości dominowały przedsiębiorstwa przemysłowe (49,3%) wyprzedzając jednak pod względem udziału znacznie bardziej firmy handlowe (19,7%) niż w przypadku małych przedsiębiorstw.

## 2.3. Przeżywalność przedsiębiorstw zarejestrowanych w latach 2001–2006

### *Nowe przedsiębiorstwa powstałe w latach 2001–2006*

Dane statystyczne dotyczące dynamiki powstawania nowych i upadku już istniejących firm<sup>11</sup> często są uznawane, oprócz dynamiki wzrostu PKB, jako główne informacje o kondycji gospodarki kraju. Jest to bardzo dobry wskaźnik, uwzględnia nie tylko twarde czynniki wzrostu gospodarczego, ale także te niemierzalne, związane z nastrojami inwestorów i ich przewidywaniami co do możliwości prowadzenia przedsiębiorstwa.

Statystyka ostatnich lat potwierdza te zależności. W okresach gorszej koniunktury zakładanych było zdecydowanie mniej firm, niż w okresach wzrostu gospodarczego. I tak, liczba nowoutworzonych przedsiębiorstw rosła w Polsce do roku 1997, kiedy to wzrost PKB wahał się wokół 7%. W następnych latach dynamika wzrostu PKB spadła do około 4% rocznie. Również liczba nowozakładanych przedsiębiorstw malała wolno, ale systematycznie, aż do roku 2001. Wtedy nastąpiło załamanie najpierw dynamiki wzrostu PKB (z 4 do 1% rocznie), a rok później liczby nowopowstałych przedsiębiorstw. W roku 2002 liczba nowoutworzonych firm spadła aż o 18,7%. Tendencję tą udało się przełamać dopiero w roku 2005, kiedy nastąpił bardzo duży wzrost liczby nowych przedsiębiorstw. W porównaniu z rokiem 2004, w systemie REGON zarejestrowano aż o 26% przedsię-

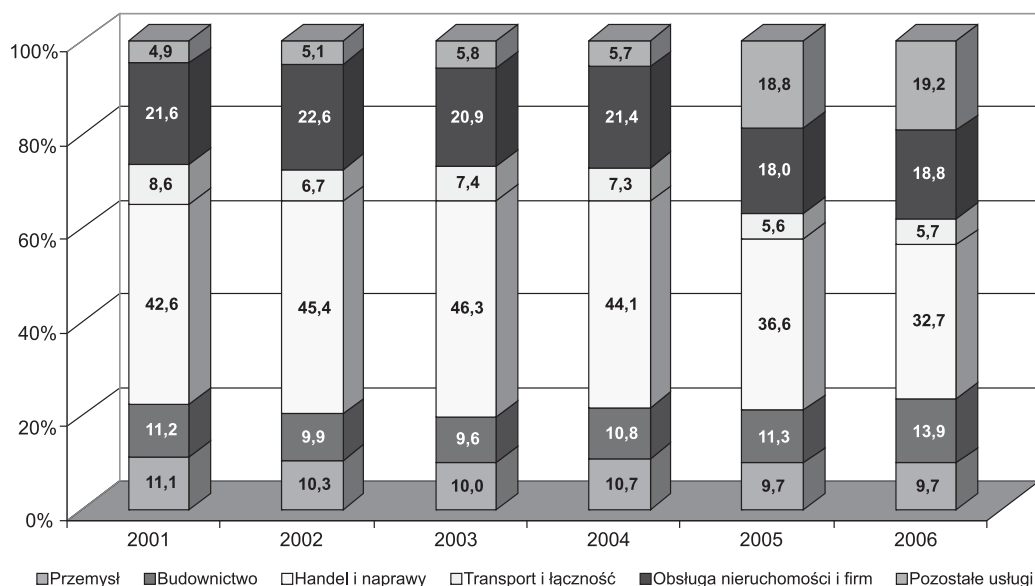
<sup>11</sup> W poniższym fragmencie wykorzystano informacje pochodzące z cyklicznych badań GUS zawarte w publikacjach: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–* do kolejnego roku, którego opracowanie dotyczy.

biorstw więcej. Rok 2006 to kolejny rok dobrej koniunktury gospodarczej, ze wzrostem PKB powyżej 6%. Liczba nowoutworzonych przedsiębiorstw była największa od 2001.

Według GUS, w roku 2006, podobnie jak w latach poprzednich, dominującą grupą nowych firm były podmioty osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (94,3% wszystkich nowopowstałych firm w roku 2006). Zdecydowanie częściej powstawały firmy, w których nie zatrudniano pracowników najemnych.

Porównując strukturę branżową nowopowstałych przedsiębiorstw w kolejnych latach, można zauważyć pewne zależności. Struktura ta pozostaje względnie stabilna, niemniej można zaobserwować malejącą tendencję powstawania firm handlowych, a rosnącą – budowlanych. To dość zrozumiałe ponieważ od kilku lat w gospodarce polskiej obserwowane jest szybsze tempo wzrostu gospodarczego. Lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstw i osób fizycznych powoduje zwiększenie popytu na nieruchomości. Dodatkowo popyt jest zwiększany przez napływ środków finansowych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, które częściowo są przeznaczone właśnie na inwestycje budowlane. To powoduje, iż liczba firm budowlanych rośnie.

**Wykres 2.5. Struktura nowopowstałych przedsiębiorstw według sekcji gospodarki w latach 2001–2006 (w %)**



Wśród nowoutworzonych przedsiębiorstw, każdego roku zdecydowanie przeważają jednostki podejmujące działalność handlową (por. wykres 2.5). Tak było i w roku 2006, kiedy to przedsiębiorstwa handlowe stanowiły 32,7% wszystkich nowo otwartych firm. Jednak w porównaniu z rokiem poprzednim udział firm handlowych w strukturze branżowej firm nowopowstałych spadł o blisko 4 punkty procentowe. Na drugim miejscu plasowały się przedsiębiorstwa obsługujące nieruchomości i firmy (18,8%). Pozostałe sekcje wykazywały względnie stabilne udziały. Co roku w grupie nowopowstałych przedsiębiorstw około 10–11% firm stanowiły przedsiębiorstwa przemysłowe, 5–8% – firmy transportowe, a 4–5% firmy z sekcji *Hotele i restauracje*. Wahania udziałów tych sekcji w strukturze nowych firm nie przekraczały 2 punktów procentowych.

Nowe firmy nie były tworzone równomiernie na terenie całego kraju. Aż 26,5% przedsiębiorstw w roku 2006 powstało jedynie w dwóch województwach: mazowieckim i śląskim. Na drugim biegunie znalazły się województwa „ściany wschodniej”. W sumie w pięciu województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim, lubelskim, świętokrzyskim i podkarpackim powstała jedynie co szósta nowoutworzona firma (16,8%). Co ważne jednak, następuje bardzo powolne odwrócenie tej tendencji.

### **Charakterystyka przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2006, które przeżyły do 2007 r.**

Badania zdecydowanie potwierdzają, że przedsiębiorstwu najtrudniej jest przetrwać pierwszy rok swojej działalności. W tym okresie kończyło działalność średnio około 35-40% firm (por. tabela 2.6 poniżej).

**Tabela 2.6. Współczynniki przeżycia przedsiębiorstw utworzonych w latach 2001–2006**

Rok utworzenia	Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych	Współczynnik przeżycia pierwszego roku (w %)	Współczynnik przeżycia do roku 2007 (w %)
2001	209 384	64,5	–
2002	176 492	61,5	24,6
2003	176 867	64,4	34,6
2004	155 853	61,6	42,1
2005	211 142	67,6	51,9
2006	241 352	66,5	66,5

GUS próbował zbadać, jakie cechy charakteryzujące przedsiębiorstwo mają decydujące znaczenie dla jego utrzymania się na rynku. Przy badaniu wzięto pod uwagę cechy związane z przedsiębiorstwem, takie jak: forma prawna, branża, fakt czy zatrudnia pracowników, a także cechy związane z właścicielem: jego płeć, wiek, wykształcenie i dotychczasowe doświadczenia zawodowe. Pod uwagę wzięto także działania podejmowane przez przedsiębiorstwo w ciągu pierwszego roku działalności, a więc to na jakim rynku działa, czy eksportuje, czy inwestuje itd.

W roku 2006 przedsiębiorstwa nowopowstałe miały podobne warunki działania jak w roku poprzednim. Współczynnik przeżycia przez firmy pierwszego roku działalności spadł nieznacznie, o 1,1 punktu procentowego (por. tabela 2.7 poniżej). Co ciekawe jednak, w przeciwieństwie do lat poprzednich, sytuacja była bardzo zróżnicowana w zależności od sekcji gospodarki. W połowie sekcji współczynnik przeżycia pierwszego roku wzrósł, średnio o 2–5 punktu procentowego. Również w pięciu sekcjach współczynnik ten spadł, z tym, że spadki były dużo większe niż wzrosty. Najsilniej spadł współczynnik przeżycia w sekcji *Pozostała działalność usługowa*, aż o 17,1 punktu procentowego, *Edukacji* (12,2%) i *Pośrednictwie finansowym* (9,9%). Największe szanse na przeżycie pierwszego roku miały wśród firm założonych w roku 2006 przedsiębiorstwa zajmujące się ochroną zdrowia. Znacznie powyżej średniej plasowały się też przedsiębiorstwa transportowe oraz obsługujące nieruchomości i firmy.

W dłuższym okresie najtrudniej było przeżyć firmom związanym z turystyką (hotele, restauracje) i firmom handlowym. Dla tych firm współczynnik przeżycia kolejnych lat kształtuje się przeważnie poniżej średniej dla wszystkich sekcji. Dla przykładu, z firm działających w sekcji związanej z turystyką, założonych w 2002 roku, jedynie 16,7% przeżyło do roku 2007, podczas gdy średnio dla firm wszystkich branż współczynnik ten wynosił 24,6%. Analogicznie spośród firm handlowych przeżyło jedynie 22,4% firm.

Ponieważ badanie warunków działania firm jest prowadzone od 2001 roku, po raz pierwszy można porównać wskaźnik przeżycia kolejnych 5 lat. I tak, kolejnych 5 lat przeżyło 28,1% firm założonych w 2001 roku i 24,6% firm założonych w roku 2002.

**Tabela 2.7. Współczynnik przeżycia pierwszego roku dla przedsiębiorstw utworzonych w latach 2001–2006 wg rodzaju działalności**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Przemysł	65,4	66,2	70,5	68,9	72,3	64,0
Budownictwo	61,9	58,5	67,2	58,7	64,4	65,1
Handel	64,4	62,2	62,1	58,8	67,5	68,8
Transport	74,6	66,2	67,4	65,3	66,8	69,3
Hotele i restauracje	57,2	57,0	60,1	54,3	61,7	66,1
Obsługa nieruchomości i firm	63,0	59,0	65,5	65,9	65,3	69,3
Średnio:	64,5	61,5	64,4	61,6	67,6	66,5

W dłuższym okresie większe szanse przeżycia miały przedsiębiorstwa zarejestrowane jako osoby prawne. Były to przeważnie już na starcie firmy większe i silniejsze. Ich współczynnik przeżywalności przewyższał o kilka punktów procentowych analogiczny współczynnik dla osób fizycznych prowadzących działalność go-

spodarczą. Ta tendencja jest stała w czasie. Także w zdecydowanie lepszej sytuacji są przedsiębiorstwa, które od początku zatrudniają pracowników. Dla nich też współczynnik przeżywalności jest o kilka punktów procentowych wyższy niż dla firm, gdzie pracuje jedynie właściciel. Dla przedsiębiorstw utworzonych w roku 2006, współczynnik przeżycia pierwszego roku różnił się ze względu na formę prawną aż o 14,3 punktu procentowego. Wśród firm założonych jako osoby prawne niepowodzenie spotkało 20% firm, a dla osób fizycznych – 34,3%. Co także ważne, współczynnik przeżycia tych pierwszych w roku 2006 wzrósł w porównaniu z rokiem poprzednim, a dla osób fizycznych spadł. Analogiczna sytuacja dotyczyła wielkości zatrudnienia. Tak więc potwierdza się hipoteza, że firmy już na starcie większe, silniejsze, zatrudniające pracowników i mające podstawy ekonomiczne (kapitał początkowy) mają zdecydowanie większe szanse na sukces niż firmy mniejsze.

### ***Bariery rozwoju przedsiębiorczości***

Podobnie jak w poprzednich badaniach, właściciele przedsiębiorstw zostali poproszeni o ocenę trudności, jakie ich firmy napotykały przy prowadzeniu działalności gospodarczej. W rok po rozpoczęciu działalności, 52,5% firm powstałych w roku 2006 nie natknęło się na żadne bariery. To o blisko 3,5 punktu procentowego więcej niż w przypadku poprzedniego badania. Spośród pozostałych, 27,5% firm napotykało trudności ze strony popytu, 14,6% – trudności zarówno popytowe jak i podażowe, a jedynie 5,4% – tylko trudności podażowe.

Spośród różnego rodzaju trudności od strony popytu, przedsiębiorstwa w rok po rozpoczęciu działalności najczęściej wymieniały dużą konkurencję na rynku (72% wskazań). Podobnie jak w badaniu poprzednim, ta bariera była najbardziej odczuwana przez firmy bez względu na branżę, lokalizację przedsiębiorstwa czy cechy właściciela firmy. Nieco ponad 50% wskazań dotyczyło problemów wynikających z obniżania cen przez firmy konkurencyjne (a więc też bariera związana z dużą konkurencją na rynku). Dużo rzadziej za znaczące wymieniano bariery podażowe. Jeśli już, to najczęściej wśród problemów podażowych wskazywano na niedostateczne własne środki finansowe. Co ciekawe, postrzeganie barier podażowych zmieniło się nieco w czasie. W latach poprzednich, ważne ograniczenie (drugie pod względem ilości wskazań) stanowiły trudności w uzyskaniu kredytu bankowego. Obecnie problemy z uzyskaniem kredytu znajdują się na trzecim miejscu. Nie oznacza to jednak, że obecnie uzyskanie finansowania zewnętrznego jest dużo łatwiejsze. Teoretycznie banki obniżyły kryteria przyznawania kredytów i dla coraz większej liczby firm, nawet małych i nowo otwartych, są one coraz bardziej dostępne. Jednak badania wskazują, że liczba przedsiębiorstw, które uzyskały kredyt w banku, nie zmieniła się znacznie. Bariera związana z uzyskaniem kredytu została jednak obecnie uznana za mniej ważną, gdyż coraz większym problemem dla firm jest znalezienie wykwalifikowanych pracowników. Na brak pracowników narzekało 66% firm budowlanych, wskazujących na bariery podażowe, 42% firm przemysłowych i 38% firm usługowych. W ciągu jednego roku znaczenie tej bariery wzrosło aż o 15 punktów procentowych i wskazuje ją co trzecia firma odczuwająca problemy podażowe. Można przypuszczać, że w następnych latach, wraz ze spadkiem stopy bezrobocia, bariera ta będzie wskazywana przez coraz większą liczbę firm.

Natomiast w badaniu co charakterystyczne, nie zauważono zależności pomiędzy rodzajem odczuwanych trudności lub ich brakiem, a stopniem przeżycia przedsiębiorstwa.

Mimo iż dostęp do kredytów bankowych jest coraz lepszy, przedsiębiorcy, otwierając własną firmę, finansują ją najczęściej nadal ze środków własnych. Jednak z roku na rok odsetek takich firm systematycznie spada. W roku 2006 było ich 84,5%, podczas gdy w roku poprzednim 86,5%, a w roku 2004 – 88,9%. Mimo większej dostępności, kredyt bankowy finansuje marginalną część przedsięwzięć. Korzystało z niego w 2006 r. jedynie 4,1% przedsiębiorców, dokładnie tyle samo ile w roku poprzednim. Wzrasta za to znaczenie „innych form finansowania”, na co wskazywało 7% przedsiębiorców wobec 3,6% w roku poprzednim. W pewnej części, „inne formy finansowania” nowo otwieranych przedsiębiorstw polegają na wykorzystaniu środków pomocowych z Unii Europejskiej. W latach 2004–2006 dostępne były programy pomocowe dofinansowujące otwieranie firm przez osoby pozostające poza rynkiem pracy. W kolejnych latach, w związku ze zwiększeniem środków przyznawanych na ten cel, ich znaczenie może być jeszcze większe.

Finansowe wsparcie nowo otwieranych przedsiębiorstw jest bardzo ważne dla ich przyszłości. Fakt inwestowania zwiększa ich współczynnik przeżycia o około 10 punktów procentowych. Taka tendencja jest obserwowana od początku podjęcia tego typu badań przez GUS. W roku 2006, wśród nowopowstałych firm inwestycje poczyniło 34,6% firm, o 2,3 punktu procentowego więcej niż w roku poprzednim.

Niewystarczające inwestycje wynikają z pewnością z niewystarczających środków finansowych. Inwestycje w większości finansowane są ze środków własnych i to niezależnie od wieku firmy. Z finansowania ze-



wewnętrznego korzystają rzadko zarówno firmy dopiero utworzone, jak i te, które na rynku istnieją już kilka lat. Podkreślić należy, że tendencja ta jest także stała w czasie. Nie zaobserwowano zależności, aby firmy starsze, mogące wykazać się doświadczeniem, częściej sięgały po kredyt bankowy.

W 2006 r. inwestycje finansowane były głównie ze środków własnych (71,5% firm), z kredytu bankowego (21,8%) i z innych źródeł (6,7%). Co ciekawe, w porównaniu z rokiem poprzednim wzrósł odsetek firm finansujących inwestycje ze środków własnych. Może to świadczyć o poprawie sytuacji ekonomicznej ludności (przeważająca liczba nowych firm to zakłady osób fizycznych). Spadło za to finansowanie inwestycji kredytem bankowym i z innych źródeł. Jest to niekorzystna sytuacja ponieważ oznacza, że przy gorszej koniunkturze inwestycje będą w firmach wstrzymane, a możliwości szukania zewnętrznego finansowania są nadal niewielkie. Ogranicza to bardzo możliwości wdrażania nowych technologii, co jak wiadomo jest procesem kapitałochłonnym, a środki własne, jak stwierdza ok. 80% wszystkich przedsiębiorców, są niewystarczające.

Można więc powiedzieć, że mimo wielokrotnego zwracania uwagi na ograniczenia dotyczące zewnętrznego finansowania przedsiębiorstw, sytuacja w tej dziedzinie nie uległa zmianie. Na poprawę sytuacji nie wpłynęła ani dobra koniunktura gospodarcza, ani silna konkurencja na rynku bankowym.

Warto zauważyć, że tak jak rośnie możliwość finansowania inwestycji wstępnych przez firmy nowopowstałe ze środków pomocowych, tak już pozostała pomoc z funduszy europejskich, przeznaczona na inwestycje, nie jest skierowana do tej grupy przedsiębiorstw.

Analizując populację przedsiębiorstw, które już w początkowym okresie istnienia inwestowały, można stwierdzić, że zdecydowanie częściej były to firmy posiadające osobowość prawną i takie, które od początku zatrudniały pracowników.

**Tabela 2.8. Odsetek jednostek aktywnych – inwestujących, według roku utworzenia podmiotu**

Rok utworzenia	Jednostki aktywne inwestujące w rok po utworzeniu	Współczynnik przeżycia pierwszego roku	
		Firmy inwestujące	Firmy nie inwestujące
2001	24,7	75,8	55,9
2002	27,8	83,2	68,1
2003	27,1	84,2	75,9
2004	28,8	85,4	76,4
2005	32,1	84,4	73,0
2006	34,6	x	x

Nowopowstałe firmy najczęściej działają na rynku lokalnym (w każdym przeprowadzonym badaniu powyżej 50% przedsiębiorców, w 2006 – 54,3%). Eksporterzy stanowią marginalną część nowych przedsiębiorców. Dane pokazują, że liczba eksporterów wśród firm nowotworzonych nieznacznie, ale systematycznie rośnie (2,9% w roku 2002, 5,3% w roku 2004 i 6,8% w 2006), co należy uznać za tendencję korzystną dla polskiej gospodarki. Badania pokazują także, że rynek działania zależy ściśle od branży. Najwięcej eksporterów działa w transporcie (19,8%), przemyśle (12,9%) oraz obsłudze nieruchomości i firm (9,7%). Zupełnie sporadycznie działają na zewnętrznym rynku firmy zajmujące się edukacją, ochroną zdrowia, drobnymi usługami i co ciekawe – pośrednictwem finansowym, gdzie odsetek firm działających na rynku międzynarodowym nie przekracza 3%.

Oprócz informacji dotyczących działalności przedsiębiorstw zbadano także cechy właścicieli firm, starając się znaleźć takie, które determinują sukces przedsiębiorstwa. Wzięto pod uwagę takie cechy jak: płeć, wiek, wykształcenie i dotychczasowe doświadczenie zawodowe.

W roku 2006 kobiety założyły 39,4% wszystkich firm, o 3,8 punktu procentowego mniej niż w roku poprzednim. Trzeba podkreślić, że ten wskaźnik jest jednym z najwyższych w Europie. Polskie kobiety są bardzo przedsiębiorcze. Wskaźnik od lat utrzymuje się na dość stałym poziomie około 40%. Zauważono tendencję, że więcej kobiet decyduje się na założenie firmy, gdy sytuacja na rynku pracy jest trudniejsza, i gdy rośnie stopa bezrobocia. Może to świadczyć o gorszej pozycji kobiet na rynku pracy. W okresie gdy nie mogą znaleźć zatrudnienia, częściej same zapewniają sobie miejsce pracy otwierając własną firmę.

Firma założona przez mężczyznę miała większe szanse przeżycia niż firma, której właścicielem była kobieta. Różnica jednak nie była duża choć dla firm prowadzonych przez mężczyzn współczynnik przeżycia kolej-

nego roku jest zwykle o 2–4 punkty procentowe wyższy niż dla firm kierowanych przez kobiety. W 2006 roku kobiety najchętniej zakładały i prowadziły firmy usługowe, zajmujące się ochroną zdrowia oraz hotele i restauracje. Mężczyźni zdecydowanie dominowali wśród właścicieli firm budowlanych i transportowych.

W roku 2006 zmieniła się nieco struktura wiekowa osób zakładających nowe firmy. W roku 2005 najczęściej firmy tworzyły osoby do 29 roku życia. W roku następnym udział tej grupy spadł aż o 5 punktów procentowych. Wzrósł za to udział osób z następnej grupy wiekowej, czyli 30–39 lat. Udział tej grupy wzrósł z 29% do 33,7% i to z tej grupy wywodzili się najliczniejsi nowi przedsiębiorcy. Osoby starsze w wieku 40–44, 45–49 i 50–59 tworzyły po 9–11% firm.

Wyniki te dobrze jest porównać z informacjami dotyczącymi aktywności zawodowej ludności Polski. W latach 2004–2005 najwyższą stopę bezrobocia odnotowano właśnie wśród osób najmłodszych. Dla przykładu, w 2004 roku stopa bezrobocia wśród osób w wieku 20–24 lat wynosiła aż 41,5%, w roku następnym nieznacznie spadła, do poziomu 38,5%, ale i tak pozostawała niezwykle wysoka. Brak miejsc pracy dla tej grupy osób w połączeniu z ich stosunkowo wysokim poziomem wykształcenia (w porównaniu z innymi grupami wiekowymi) oraz z dość dobrą sytuacją ekonomiczną Polski spowodowały, że osoby najmłodsze były zmuszone do podjęcia ryzyka rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej. W innym wypadku wypadłyby z rynku pracy. W roku 2006 sytuacja na rynku pracy poprawiła się. Stopa bezrobocia wśród osób najmłodszych spadła do 27,9%. Wciąż była wysoka, najwyższa wśród wszystkich innych grup wiekowych, jednak utrzymywała tendencję spadkową. Coraz więcej młodych ludzi zamiast zakładać własną firmę mogło znaleźć zatrudnienie w firmach już istniejących lub szukać pracy za granicą. Założenie firmy stawało się wyborem, a nie wymuszoną koniecznością. W następnych latach, w miarę dalszej poprawy sytuacji na rynku pracy, zjawisko to powinno narastać i jest to dobra tendencja. Szczególnie osoby najmłodsze, planujące założenie własnej firmy powinny mieć już pewne doświadczenie w pracy zawodowej. Brak doświadczenia znacznie zmniejsza ich szanse na sukces rynkowy, co potwierdzają wyniki badania. Wśród firm założonych w roku 2005, współczynnik przeżycia pierwszego roku był najniższy właśnie w tej grupie przedsiębiorców. Co ciekawe, w pozostałych grupach wiekowych nie można odnaleźć zależności pomiędzy współczynnikiem przeżywalności a wiekiem właściciela.

Biorąc pod uwagę wykształcenie przedsiębiorców, najwięcej firm zostało utworzonych przez osoby z wykształceniem średnim (40,5%) a następnie z wyższym i pomaturalnym (35,4%). Najmniej przedsiębiorców legitymowało się wykształceniem podstawowym (poniżej 5%). Od roku 2005 struktura właścicieli nowoutworzonych firm ze względu na wykształcenie właściciela właściwie nie zmieniła się. W latach poprzednich nie zauważono zależności, aby wykształcenie właściciela wpływało na wskaźnik przeżycia pierwszego roku. Wśród firm założonych w roku 2005 taka zależność jest już widoczna. Najmniejszy współczynnik przeżycia miały firmy, których właściciel zakończył edukację na szkole podstawowej (66,3%), najwyższy zaś firmy osób z wykształceniem wyższym i pomaturalnym (78,3%). Warto obserwować tę tendencję w kolejnych latach by sprawdzić, czy kolejne lata nauki właściciela skutkują lepszą perspektywą rozwoju jego firmy.

## **2.4. Liczba pracujących oraz przeciętne zatrudnienie i wynagrodzenia w MSP**

### ***Pracujący w MSP w latach 2005–2006***

Na koniec 2004 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach<sup>12</sup> ogółem wynosiła 8 106,8 tys. osób i była praktycznie równa stanowi z końca roku poprzedniego. W 2005 r. wspomniana liczba pracujących wzrosła o 1,6% do poziomu 8 234,1 tys. W 2006 r. tempo wzrostu liczby pracujących było dwukrotnie wyższe niż rok wcześniej, a liczba pracujących na koniec roku 2006 osiągnęła wielkość 8 500,7 tys. osób (por. tablica 7 w Załączniku i tablica 2.9 poniżej).

W 2006 r., analogicznie jak rok wcześniej, najwyższe tempo wzrostu liczby pracujących wykazywały duże przedsiębiorstwa (wzrost o 6%), następnie średnie (3,2%), później mikroprzedsiębiorstwa (2%) i na koniec firmy małe zatrudniające 10–49 osób (0,5%). W nawiązaniu do analizowanych wcześniej danych dotyczących wzrostu liczby przedsiębiorstw aktywnych prowadzi to do wniosku, że przyspieszenie tempa wzrostu gospo-

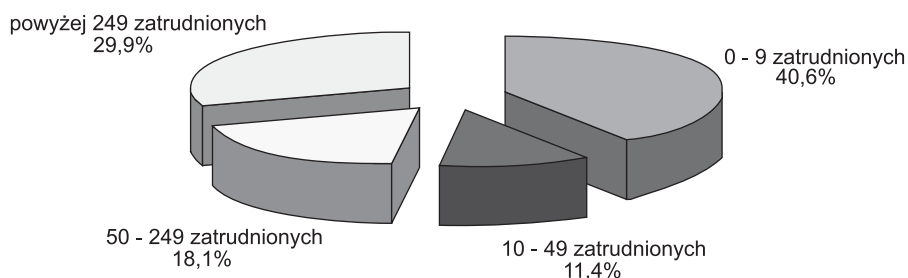
<sup>12</sup> Informacja na temat liczby pracujących w przedsiębiorstwach według stanu na koniec kolejnych lat została przedstawiona przez GUS w corocznych publikacjach pt.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*.

darczego, obserwowane od 2004 r., dokonało się przede wszystkim dzięki aktywności dużych przedsiębiorstw i do pewnego stopnia średnich. Między końcem 2003 r., a końcem 2006 r., udział pracujących w MSP w ogólnej liczbie pracujących w przedsiębiorstwach zmniejszył się z 71,7% do 70,1%, w tym udział pracujących w firmach zatrudniających 0-49 osób zmalał z 53,5% do 52%.

**Tabela 2.9. Pracujący w przedsiębiorstwach według stanu na koniec lat 2005–2006 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Rok	Ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	pow. 249
Liczba pracujących według stanu na koniec roku w tys. osób					
2005	8 234,1	3 380,9	968,4	1 493,4	2 391,4
2006	8 500,7	3 450,2	972,8	1 541,7	2 536,0
Rok poprzedni = 100%					
2005	101,6	100,6	100,5	102,2	103,0
2006	103,2	102,0	100,5	103,2	106,0
Liczba pracujących ogółem = 100%					
2005	100,0	41,1	11,8	18,1	29,0
2006	100,0	40,6	11,4	18,1	29,9

**Wykres 2.6. Struktura pracujących w przedsiębiorstwach według stanu na koniec 2006 roku (w %)**

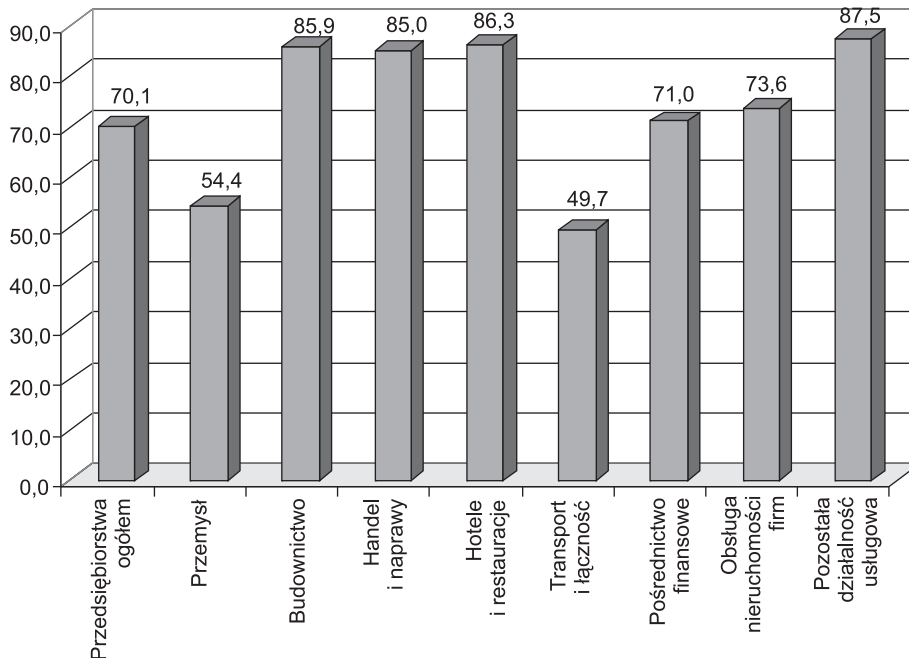


Jedyną sekcją, gdzie proporcje wzrostu liczby pracujących w poszczególnych grupach przedsiębiorstw odbiegały całkowicie od opisanej wyżej ogólnopolskiej tendencji, była w 2006 r. sekcja *Transport, gospodarka magazynowa i łączność*. W sekcji tej liczba pracujących ogółem zwiększyła się w 2006 r. o 4,9%, w tym w mikroprzedsiębiorstwach o 9,5%, w firmach małych (10–49 zatrudnionych) o 3,8%, w średnich o 3,5% i w dużych o 2,3%. We wszystkich pozostałych sekcjach, nie biorąc pod uwagę *Edukacji i Ochrony zdrowia* gdzie duże przedsiębiorstwa są nieliczne, rekordzistami pod względem tempa wzrostu liczby pracujących były firmy duże, a jedynie w sekcji *Hotele i restauracje – średnie*. Najwyższe tempo wzrostu liczby pracujących osiągnęły duże przedsiębiorstwa w sekcji *Budownictwo* (wzrost o 18,8%), a następnie w sekcjach: *Pośrednictwo finansowe* (15,6%), *Handel i naprawy* (14,3%), oraz *Przetwórstwo przemysłowe* (7,6%).

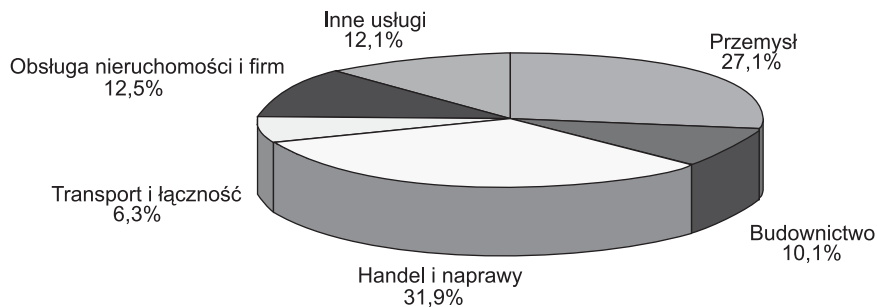
W sekcji *Handel i naprawy*, mimo szybkiego wzrostu zatrudnienia w dużych przedsiębiorstwach, liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach i w małych firmach (10–49 zatrudnionych) utrzymała się praktycznie na poziomie z końca roku 2005. Natomiast w *Przetwórstwie przemysłowym*, drugimi w kolejności pod względem tempa wzrostu liczby pracujących, po firmach dużych, były mikroprzedsiębiorstwa. Jednak dokonało się to najwyraźniej w wyniku zmniejszenia liczby pracujących w niektórych firmach małych o zatrudnieniu od 10 do 49 osób i ich przejścia do grupy mikroprzedsiębiorstw, ponieważ łącznie w obu tych grupach stan zatrudnienia na koniec 2006 r. był praktycznie taki sam jak rok wcześniej.

Przyjmując za 100% liczbę pracujących w MSP według stanu na koniec 2006 r., najwięcej, bo 31,9% tej ogólnej liczby pracowało w sekcji *Handel i naprawy*, a następnie: w *Przemysle* (27,1%), w *Obsłudze nieruchomości i firm* (12,5%), w *Budownictwie* (10,1%) oraz w *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności* (6,3%).

**Wykres 2.7. Udział pracujących w MSP według sekcji gospodarki w 2006 r. (w %)**



**Wykres 2.8. Struktura pracujących w MSP według stanu na koniec 2006 roku (w %)**



### **Przeciętna liczba zatrudnionych i wynagrodzenia w MSP**

Przeciętna liczba zatrudnionych<sup>13</sup>, po niewielkim spadku o 0,6% w 2004 r., wzrosła w 2005 r. o 2,6% do poziomu 5 778,6 tys. osób, a następnie o 3,1% w 2006 r. do wielkości 5959,9 tys. osób (por. tablica 8 w Załączniku). Tempo wzrostu przeciętnej liczby zatrudnionych ogółem było więc w 2006 r. bardzo zbliżone do tempa wzrostu liczby pracujących według stanu na koniec roku (3,2%), o czym była mowa wcześniej. Wspomniane podobieństwo dotyczy także tempa wzrostu liczby pracujących i zatrudnionych w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości. W grupie mikroprzedsiębiorstw, zarówno tempo wzrostu liczby pracujących jak i zatrudnionych wyniosło w 2006 r. 2%, a w pozostałych grupach tempo wzrostu zatrudnienia było nieco niższe niż tempo wzrostu liczby pracujących (małe – odpowiednio 0,1% i 0,5%, średnie – 3,1% oraz 3,2%, duże 5% i 6%). Duże podobieństwa między tempem wzrostu zatrudnienia i liczby pracujących występowały również w większości sekcji gospodarki.

W 2004 r. przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto pracowników etatowych zatrudnionych w przedsiębiorstwach rosło bardzo szybko (o 9,3%) osiągając wysokość 2333 zł. W 2005 r. tempo tego wzrostu było już

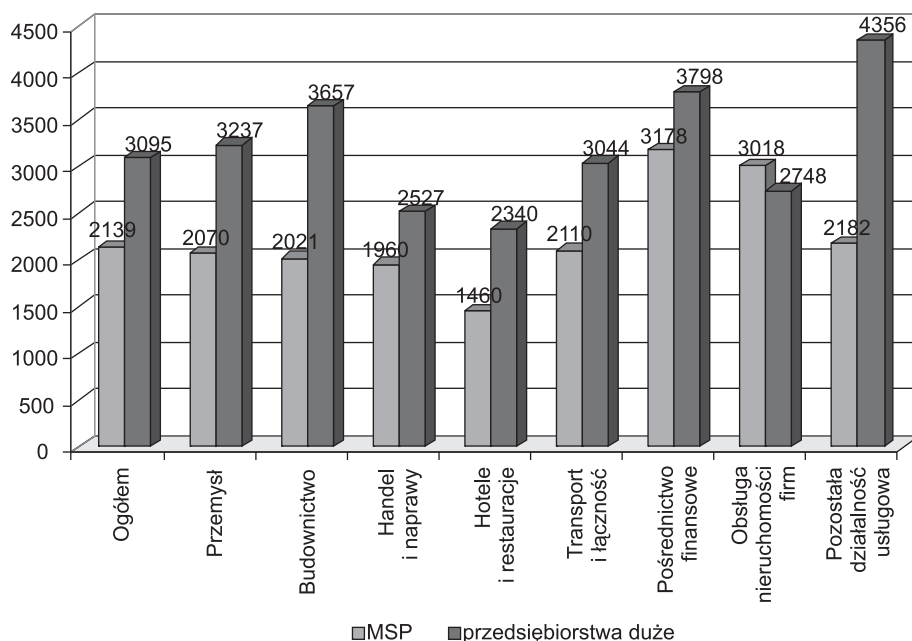
<sup>13</sup> Informacja na temat przeciętnej liczby zatrudnionych i ich miesięcznych wynagrodzeń brutto została przedstawiona przez GUS w corocznych publikacjach pt.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*. Liczba zatrudnionych jest niższa niż pracujących, ponieważ do kategorii zatrudnionych nie zalicza się m.in. właścicieli firm i członków ich rodzin pomagających w prowadzeniu przedsiębiorstw.

znacznie wolniejsze, gdyż wyniosło jedynie 2,7%, a wynagrodzenie wzrosło do poziomu 2397 zł. W 2006 r. tempo wzrostu przeciętnego wynagrodzenia brutto znów przyspieszyło i wyniosło 5,2%. Przeciętne wynagrodzenie we wszystkich firmach bez względu na wielkość było w 2006 r. równe 2521 zł, z tego w przedsiębiorstwach najmniejszych 1511 zł, małych – 2283 zł, średnich – 2579 zł i w dużych 3095 zł (por. tabela 9 w załączniku i tabela 2.10 poniżej).

**Tabela 2.10. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w latach 2005–2006 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Rok	Ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	pow. 249
Wynagrodzenia miesięczne brutto w zł					
2005	2 397	1 486	2 180	2 441	2 938
2006	2 521	1 511	2 283	2 579	3 095
Rok poprzedni = 100%					
2005	102,7	102,3	102,6	102,9	103,1
2006	105,2	101,7	104,7	105,7	105,3
Średnia krajowa = 100%					
2005	100,0	62,0	90,9	101,8	122,6
2006	100,0	59,9	90,6	102,3	122,8

**Wykres 2.9. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w MSP i w dużych przedsiębiorstwach według sekcji gospodarki w 2006 (w zł)**



W 2006 r. wynagrodzenia wzrosły we wszystkich grupach firm bez względu na wielkość. Jednak tempo tego wzrostu było odmienne, niższe w mniejszych przedsiębiorstwach, gdzie wcześniej kształtowało się poniżej przeciętnego poziomu obliczonego dla wszystkich firm bez względu na wielkość, a wyższe w średnich i dużych przedsiębiorstwach, gdzie przedtem i tak już przekraczało wspomniane wynagrodzenie przeciętne. Tak więc rozwarstwienie płacowe między poszczególnymi grupami przedsiębiorstw według wielkości postępuje nadal.

Przyjąwszy za 100% przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w 2006 r., obliczone dla wszystkich przedsiębiorstw bez względu na wielkość, zatrudnieni w firmach najmniejszych otrzymywali w przybliżeniu

60% tej kwoty, a zatrudnieni w firmach małych (10–49 zatrudnionych osób) około 90%. Wynagrodzenie w firmach średnich kształtowało się mniej więcej na poziomie przeciętnej krajowej, a wynagrodzenie w dużych przedsiębiorstwach przekraczało średnią krajową o ponad 20%.

Nie są natomiast zbyt silnie zróżnicowane wynagrodzenia pracowników w poszczególnych grupach firm według wielkości otrzymywane w różnych sekcjach gospodarki. Tradycyjnie najniższe wynagrodzenia są wypłacane w gastronomii i hotelarstwie. Pracownicy mikroprzedsiębiorstw z sekcji *Hotele i restauracje* otrzymywali w 2006 r. zaledwie 77,2% przeciętnego wynagrodzenia, jakie wypłacone było przeciętnie wszystkim pracownikom mikroprzedsiębiorstw w całym kraju. W przypadku pracowników małych firm ze wspomnianej sekcji było to 69,9% odpowiedniej średniej krajowej, a w przypadku firm średnich i dużych – 82,8% oraz 75,6%. Jednak ci – często sezonowi – pracownicy zatrudnieni w gastronomii i hotelarstwie otrzymują, oprócz oficjalnego wynagrodzenia, także „napiwki” od obsługiwanych przez nich gości, a w dodatku przysługuje im niekiedy całodienne wyżywienie. Wyższe wynagrodzenia od odpowiednich średnich ogólnokrajowych otrzymywali natomiast pracownicy małych, średnich i dużych przedsiębiorstw w sekcjach, gdzie zatrudnieni muszą posiadać szczególne kwalifikacje. Tak np. pracownicy małych (10–49 zatrudnionych osób) i średnich przedsiębiorstw z sekcji *Pośrednictwo finansowe* zarabiali ponad dwukrotnie więcej niż przeciętnie we wszystkich krajowych firmach małych i średnich. Podobnie zatrudnieni w mikroprzedsiębiorstwach oraz małych i średnich przedsiębiorstwach zaliczanych do sekcji *Obsługa nieruchomości i firm; nauka*, wśród których można spotkać m.in. liczne firmy informatyczne, otrzymywali wynagrodzenia o 40–50% wyższe niż pracownicy odpowiednich grup MSP w całym kraju.

### **Pracujący w szarej strefie gospodarki w latach 2005–2006**

Przeciętna liczba pracujących w szarej strefie gospodarki wyniosła w 2004 r. 405 tys. osób, a w 2005 r. wzrosła o prawie 5% do poziomu 425 tys. osób<sup>14</sup> (por. tabela 2.11 poniżej). W 2006 r. liczba ta rosła wolniej i osiągnęła wielkość 439 tys. osób (wzrost o 3,3%).

**Tabela 2.11. Pracujący w szarej strefie w latach 2005–2006 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Sekcje gospodarki	Pracujący w szarej strefie w tys. osób		Rok poprzedni = 100%		Pracujący w szarej strefie jako procent pracujących w małych firmach prywatnych	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Ogółem	425	439	104,9	103,3	8,7	9,0
w tym:						
Przetwórstwo przemysłowe	84	85	129,2	101,2	8,7	9,1
Budownictwo	79	83	105,3	105,1	14,8	15,3
Handel i naprawy	221	228	97,1	103,2	12,2	12,7
Hotele i restauracje	10	10	111,1	100,0	5,6	5,5
Transport i łączność	17	18	100,0	105,9	5,7	5,8
Obsługa nieruchomości i firm	8	9	100,0	112,5	1,4	1,6

Pracownicy zatrudnieni nielegalnie stanowili w 2006 r. aż 15,3% przeciętnej łącznej liczby pracujących w małych przedsiębiorstwach budowlanych. Oznacza to, że co siódmy pracownik w małych przedsiębiorstwach budowlanych był zatrudniany nielegalnie. Analogiczny wskaźnik udziału wynosił w przypadku sekcji *Handel i naprawy* 12,7%, a w *Przetwórstwie przemysłowym* 9,1%. W pozostałych sekcjach, gdzie szara strefa była obecna, udział zatrudnionych nielegalnie w ogólnej liczbie pracujących w małych przedsiębiorstwach nie przekraczał poziomu 6%, a we wszystkich rozpatrywanych sekcjach łącznie był równy 9%, czyli najwięcej od roku 1999, od którego obowiązuje stosowana obecnie definicja małych przedsiębiorstw.

<sup>14</sup> Liczby te zostały oszacowane na podstawie danych GUS publikowanych w *Rocznikach Statystycznych*. Wielkości tych nie należy interpretować w ten sposób, że np. w 2006 r. w szarej strefie pracowało 439 tys. osób fizycznych. Osoby pracujące nielegalnie zatrudniane są z reguły doraźnie lub sezonowo i dlatego liczba osób fizycznych pracujących w szarej strefie może być kilkakrotnie wyższa od podanej tu przeciętnej liczby pracujących (np. zatrudnianie 1 mln osób fizycznych średnio przez kwartał w roku oznacza przeciętną liczbę pracujących w wysokości 250 tys.).

## 2.5. Przychody i sytuacja finansowa MSP

### Przychody przedsiębiorstw różnej wielkości z całokształtu działalności

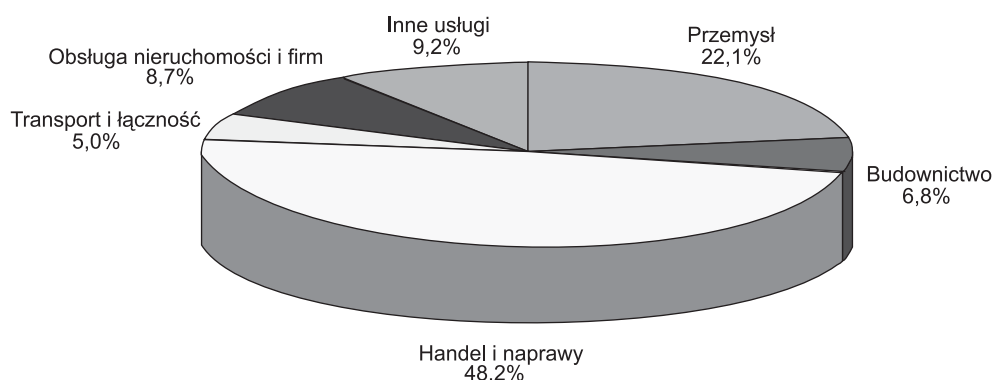
W 2005 r. przychody przedsiębiorstw ogółem z całokształtu działalności<sup>15</sup> (bez *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa* oraz *Administracji publicznej*) osiągnęły wielkość 2 257 202 mln zł i były wyższe o 3,2% niż rok wcześniej (por. tablica 10 w Załączniku i tablica 2.12 poniżej). Tempo wzrostu przychodów w 2005 r. było stosunkowo umiarkowane w porównaniu z dynamiką obserwowaną w roku 2004, kiedy to przychody wszystkich firm ogółem zwiększyły się aż o 12,6%. W 2006 r. tempo wzrostu przychodów było jednak jeszcze szybsze niż dwa lata wcześniej i wyniosło 13%, a przychody osiągnęły wielkość 2 551 193 mln zł. Ten wysoki wzrost przychodów w 2006 r. dokonał się głównie dzięki szybkiemu zwiększeniu się sprzedaży w trzech podstawowych sekcjach gospodarki: *Budownictwie* (o 21,6%), *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności* (o 14,1%) oraz *Przetwórstwie przemysłowym* (o 13,3%), a także w dwóch innych sekcjach, gdzie liczba podmiotów gospodarczych i zatrudnionych jest relatywnie niewielka, a mianowicie *Pośrednictwie finansowym* (wzrost przychodów o 53,4%) i *Edukacji* (wzrost o 21,5%).

**Tabela 2.12. Przychody przedsiębiorstw z całokształtu działalności w latach 2005–2006 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Rok	Ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	pow. 249
Przychody w mln zł					
2005	2 257 202	551 679	322 171	501 310	882 042
2006	2 551 193	656 064	339 812	561 214	1 015 103
Rok poprzedni = 100 %					
2005	103,2	102,1	99,5	102,9	105,6
2006	113,0	115,1	105,5	111,9	115,1
Przychody ogółem = 100%					
2005	100,0	24,4	14,3	22,2	39,1
2006	100,0	24,9	13,3	22,0	39,8

W 2006 r. przychody rosły najszybciej w mikroprzedsiębiorstwach oraz firmach dużych – w obu grupach o 15,1%. W przedsiębiorstwach małych zatrudniających od 10 do 49 osób wzrost przychodów był najwolniejszy i wyniósł 5,5%, natomiast w średnich – 11,9%. Praktycznie we wszystkich grupach firm według wielkości swoje przychody zwiększały najszybciej przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji wymienionych wcześniej, a mianowicie: *Budownictwo*, *Transport gospodarka magazynowa i łączność*, *Przetwórstwo przemysłowe* i *Pośrednictwo finansowe*. Odstępstwem od tej reguły był w przypadku małych firm (10–49 zatrudnionych) spadek przychodów przedsiębiorstw z sekcji *Pośrednictwo finansowe*, z drugiej strony szczególnie dobre wyniki jednostek zali-

**Wykres 2.10. Struktura przychodów MSP w 2006 roku (w %)**



<sup>15</sup> Informacja na temat wielkości przychodów została przedstawiona przez GUS w corocznych publikacjach pt.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*.

czanych do sekcji *Pozostała działalność usługowa* oraz *Hotele i restauracje*. Natomiast przedsiębiorstwa średniej wielkości, oprócz sekcji wymienionych wcześniej, odnotowały również wysoki wzrost przychodów w sekcjach *Hotele i restauracje* oraz *Obsługa nieruchomości i firm; nauka*.

Ze względu na różnice temp wzrostu przychodów, między rokiem 2005 a 2006, udział MSP w przychodach ogółem zmniejszył się znów, tym razem z 60,9% do 60,2%, do czego przyczyniły się głównie relatywnie gorsze wyniki firm małych zatrudniających od 10 do 49 osób, których udział w przychodach ogółem spadł o 1 punkt procentowy z 14,3% do 13,3%.

### **Dochody przedsiębiorstw zatrudniających do 9 osób**

Dochody (przychody z całokształtu działalności minus koszty ogółem) przedsiębiorstw zatrudniających do 9 osób w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo zwiększyły się między rokiem 2004 i 2005 z 34,4 tys. zł do 39,3 tys. zł czyli o 15,6%. W roku 2004 tempo tego wzrostu było jeszcze szybsze gdyż wyniosło 29,3%. W 2006 r. dochody na przedsiębiorstwo wzrosły do 42,5 tys. zł, co oznacza, że jego tempo było wolniejsze niż w poprzednich dwóch latach i wyniosło 8,1% (por. tablica 11 w Załączniku).

Na to wyraźne zwolnienie tempa wzrostu dochodów w 2006 r. decydujący wpływ miała sytuacja w sekcjach *Handel i naprawy* oraz *Przetwórstwo przemysłowe*. Dochody ogółem mikroprzedsiębiorstw zaliczanych do sekcji *Handel i naprawy* oraz *Przetwórstwo przemysłowe* stanowiły łącznie w 2006 r. aż 44,3% dochodów ogółem wszystkich mikroprzedsiębiorstw. Tak więc, gdy dochody na przedsiębiorstwo w mikrofirmach handlowych zwiększyły się w 2006 r. tylko o 2,4%, a w dodatku dochody na mikroprzedsiębiorstwo z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* zmniejszyły się o 1,7% w porównaniu z rokiem poprzednim, nie mogło to pozostać bez wpływu na wyniki całego sektora najmniejszych firm. Dlatego nawet szybki, bo około 20-procentowy wzrost dochodów na mikroprzedsiębiorstwo w sekcjach: *Budownictwo*, *Ochrona zdrowia* oraz *Pozostała działalność usługowa*, nie był w stanie polepszyć radykalnie wyników całego sektora, ponieważ łączny udział dochodów ogółem firm z wymienionych trzech sekcji w dochodach ogółem wszystkich mikroprzedsiębiorstw wyniósł w 2006 r. tylko 20,1%.

Drugą sekcją, oprócz *Przetwórstwa przemysłowego*, gdzie w 2006 r. dochody na przedsiębiorstwo zmniejszyły się, była sekcja *Hotele i restauracje*. Wspomniane dochody spadły tu o 4,7% i to mimo spadku liczby najmniejszych przedsiębiorstw gastronomicznych i hotelarskich o 1,7%. Doświadczenia lat wcześniejszych wskazują, że taka sytuacja jest raczej rzadko spotykana, gdyż zazwyczaj spadkowi dochodów na przedsiębiorstwo w pewnej sekcji towarzyszył wzrost liczby funkcjonujących tam mikroprzedsiębiorstw i odwrotnie. Taka „klasyczna” zależność wystąpiła w latach 2005–2006 w sekcji *Ochrona zdrowia*, gdzie w 2005 r. liczba jednostek spadła, a dochody na mikrofirmę wzrosły, a z kolei w 2006 r. wzrosły dochody przy jednoczesnym spadku liczby przedsiębiorstw.

### **Sytuacja finansowa przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób**

Na koniec 2006 r. liczba przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób wynosiła 43 799 jednostek, których przychody z całokształtu działalności były równe 1 847 225 mln zł. Przedsiębiorstwa te stanowiły wprawdzie tylko niewielką część, bo 2,6% ogólnej liczby wszystkich firm aktywnych, lecz ich przychody obejmowały aż 72,4% ogólnej wartości przychodów przedsiębiorstw poza *Rolnictwem i leśnictwem*, *Rybołówstwem i rybactwem* oraz *Administracją publiczną*. Dlatego sytuacja finansowa wspomnianej grupy przedsiębiorstw jest obiektem szczególnie wnikliwego monitoringu i przedmiotem szeregu analiz gospodarczych naświetlających ją z różnych punktów widzenia.

Rentowność obrotu brutto<sup>16</sup> w przedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób obniżyła się między rokiem 2004, a 2005 z 5,9% do 4,8%, a w 2006 r. znów wzrosła do 5,4% (por. tablica 12 z Załącznika i tabela 2.13 poniżej). Należy przy tym dodać, że rentowność obrotu brutto wszystkich grup przedsiębiorstw według wielkości była w 2004 r. najwyższa od 1998 r., od którego prowadzone są

<sup>16</sup> Wskaźnikiem rentowności obrotu brutto i netto nazywamy wyrażoną w procentach relację odpowiednio wyników finansowych brutto i netto do przychodów z całokształtu działalności. W przedsiębiorstwach prowadzących pełną księgowość różnica przychodów i kosztów z całokształtu działalności przedsiębiorstwa nazywana jest wynikiem na działalności gospodarczej. Różnica ta, skorygowana o saldo strat i zysków nadzwyczajnych, określana jest wynikiem finansowym brutto. Po pomniejszeniu wyniku finansowego brutto o obowiązkowe obciążenia otrzymujemy wynik finansowy netto.

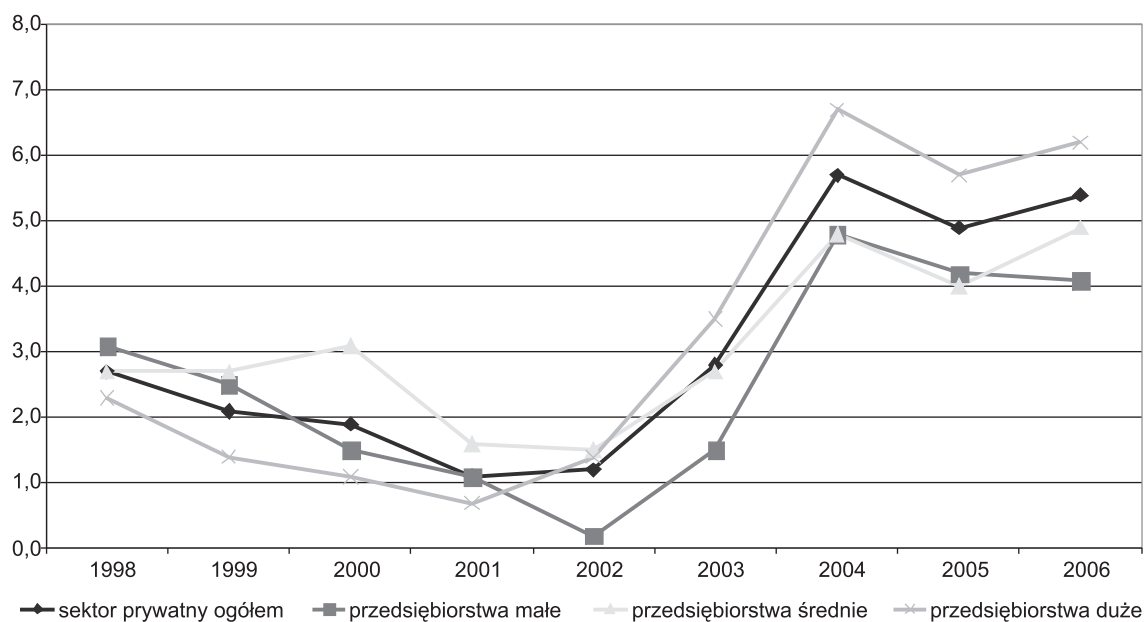


statystyczne badania finansów przedsiębiorstw w obecnym układzie<sup>17</sup> (por. wykres 11). Podobnie najwyższą w 2004 r. była rentowność obrotu netto. Wynosiła ona wtedy 4,8% i spadła do 3,9% w roku 2005, by w 2006 r. wzrosnąć do 4,4%.

**Tabela 2.13. Rentowność obrotu brutto i netto przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi rachunkowe w latach 2005–2006**

Wyszczególnienie	Ogółem		z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych					
			10–49		50–249		powyżej 249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Rentowność obrotu brutto (w %)								
Ogółem	4,8	5,4	4,6	4,1	3,9	5,0	5,5	5,9
sektor publiczny	4,8	5,0	16,6	2,8	3,1	6,4	4,7	4,8
sektor prywatny	4,9	5,4	4,2	4,1	4,0	4,9	5,7	6,2
Rentowność obrotu netto (w %)								
Ogółem	3,9	4,4	3,8	3,6	3,1	4,1	4,3	4,7
sektor publiczny	3,4	3,7	14,9	1,9	2,0	4,7	3,2	3,5
sektor prywatny	4,0	4,5	3,5	3,7	3,2	4,1	4,6	5,1

**Wykres 2.11. Rentowność obrotu netto prywatnych przedsiębiorstw różnej wielkości w latach 1998–2006 (w %)**



W okresie 2004–2006, rentowność brutto małych przedsiębiorstw prywatnych (10–49 zatrudnionych osób) i prywatnych średnich (50–249 zatrudnionych) była niższa niż rentowność dużych prywatnych firm (powyżej 249 zatrudnionych). To samo dotyczy rentowności netto.

Jednak w poszczególnych sekcjach gospodarki, sytuacja przedsiębiorstw prywatnych w 2006 r. była o wiele bardziej zróżnicowana. Prywatne przedsiębiorstwa duże wykazywały najwyższą rentowność obrotu brutto w 4 sekcjach (*Górnictwo i kopalnictwo, Hotele i restauracje, Transport, gospodarka magazynowa i łączność*

<sup>17</sup> Nie można porównać bezpośrednio rentowności obrotu brutto i netto przedsiębiorstw ogółem przed rokiem 1998 i później, ponieważ do roku 1997 GUS podawał wartość odpowiednich wskaźników łącznie dla wszystkich przedsiębiorstw prowadzących księgi handlowe bez względu na ich wielkość uwzględniając także firmy zatrudniające poniżej 10 osób (wcześniej dane na temat sytuacji firm prowadzących księgi rachunkowe podawane były łącznie dla ponad 80 tys., a obecnie dla 40-50 tys. przedsiębiorstw).

oraz *Pozostała działalność usługowa*) na 12 badanych, a w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* duże firmy dzieliły prymat pod względem rentowności brutto z firmami małymi. Małe prywatne przedsiębiorstwa wykazywały najwyższą rentowność brutto w trzech sekcjach (*Budownictwo, Handel i naprawy oraz Ochrona zdrowia*), a w pozostałych czterech sekcjach najwyższą rentownością wyróżniały się przedsiębiorstwa średniej wielkości.

W latach 2004–2005, wartość wskaźnika płynności finansowej pierwszego stopnia<sup>18</sup> przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi rachunkowe wzrosła z 28,6% do 32,3%, a w 2006 r. do 35%. Natomiast wartość wskaźnika płynności drugiego stopnia zwiększała się między rokiem 2004 i 2005 z 89,2% do 99,3%, a w 2006 r. osiągnęła wielkość 106,9% (por. tablica 13 w Załączniku i tabela 2.14 poniżej). Tak wysokie wartości obu wskaźników, jak w 2006 r., nie były obserwowane w żadnym z lat począwszy od 1999 r.

**Tabela 2.14. Płynność finansowa pierwszego i drugiego stopnia w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi rachunkowe w latach 2005–2006**

Wyszczególnienie	Ogółem		z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych					
			10–49		50–249		powyżej 249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Płynność finansowa pierwszego stopnia (w %)								
Ogółem	32,3	35,0	31,0	35,5	28,3	33,1	35,1	35,9
sektor publiczny	51,4	56,1	58,3	75,4	49,0	65,4	51,5	53,4
sektor prywatny	28,7	31,4	29,6	33,9	26,3	30,6	29,8	30,9
Płynność finansowa drugiego stopnia (w %)								
Ogółem	99,3	100,7	98,3	106,9	97,6	102,1	100,6	98,0
sektor publiczny	119,3	110,3	96,1	114,4	117,5	140,6	121,2	104,6
sektor prywatny	95,5	99,0	98,4	106,6	95,7	99,1	94,1	96,2

W okresie 2004–2006, a szczególnie w roku 2006, zarówno rentowność pierwszego jak i drugiego stopnia była relatywnie bardzo wyrównana w poszczególnych grupach prywatnych przedsiębiorstw według wielkości. W 2006 r., rozpiętość między poziomem płynności pierwszego stopnia w firmach małych (33,9%) i średnich (30,6%; w dużych była równa 30,9%) wyniosła tylko 3,3 punktu procentowego. Natomiast różnica między wykazującymi w sektorze prywatnym najwyższą płynność finansową drugiego stopnia firmami małymi (106,6%), a najniższą – dużymi (96,2%) wyniosła 10,4 punktu procentowego. W obu przypadkach różnica nie przekroczyła jednej dziesiątej bezwzględnej wielkości wskaźnika osiągniętego przez małe przedsiębiorstwa, wykazujące najwyższą płynność finansową zarówno pierwszego jak i drugiego stopnia.

## 2.6. Inwestycje i środki trwałe w MSP

### *Dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw różnej wielkości w cenach stałych*

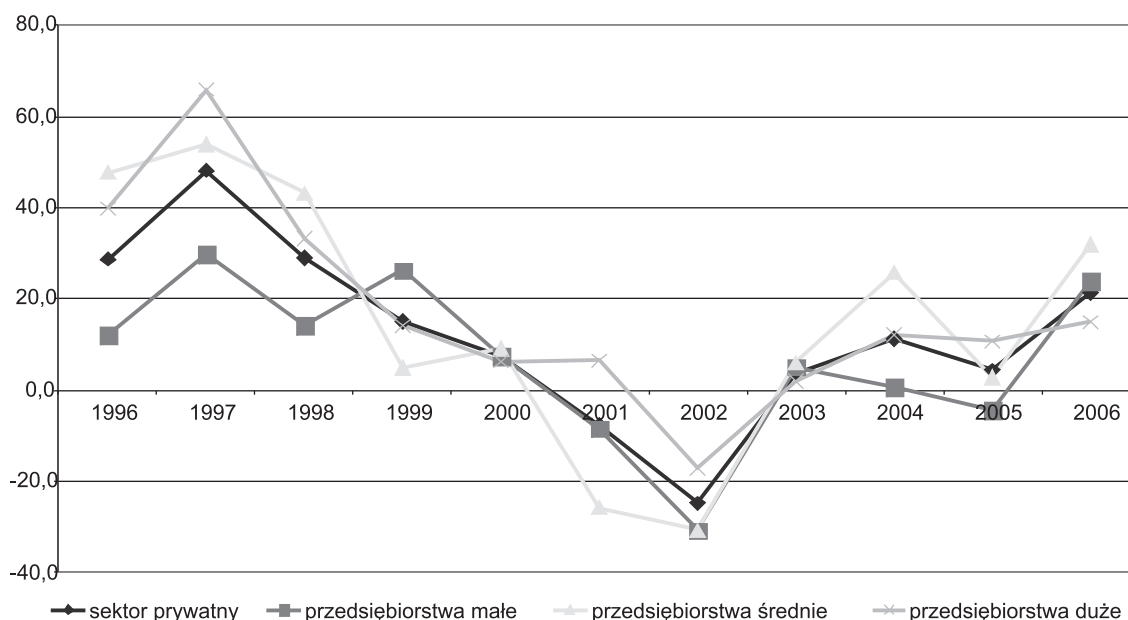
Prowadzone od wielu lat badania wielkości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw przeznaczonych na nowe środki trwałe pokazują, że najwyższa dynamika wspomnianych nakładów, liczona w cenach stałych<sup>19</sup>,

<sup>18</sup> W analizach statystyczno-ekonomicznych wyróżnia się wskaźniki płynności finansowej pierwszego, drugiego i trzeciego stopnia. Wszystkie trzy są ułamkami (po pomnożeniu przez 100 wyrażonymi w procentach) mającymi identyczny mianownik, którym jest wartość zobowiązań krótkoterminowych według stanu na koniec badanego okresu. Liczniki wskaźników płynności pierwszego, drugiego i trzeciego stopnia różnią się od siebie stopniem płynności środków, które przedsiębiorstwa mogą wykorzystać do spłaty zobowiązań. W liczniku wskaźnika płynności pierwszego stopnia uwzględnia się środki najbardziej płynne, a więc gotówkę na rachunkach bankowych przedsiębiorstw i te papiery wartościowe w ich dyspozycji, które można sprzedać niemal natychmiast. W liczniku wskaźnika płynności drugiego stopnia uwzględnia się dodatkowo należności i roszczenia przedsiębiorstw, a w liczniku wskaźnika płynności trzeciego stopnia – wartość zapasów towarów, materiałów, produkcji nie zakończonej i produktów gotowych, a więc łącznie z pozycjami wymienionymi poprzednio – wartość majątku obrotowego przedsiębiorstw.

<sup>19</sup> Szacunek dynamiki nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w cenach stałych przeprowadzony został przez autora tej części opracowania na podstawie publikowanych przez GUS indeksów cen dla wyróżnionych czterech grup nakładów (nakłady na: budynki i budowle, maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia, środki transportowe oraz pozostałe nakłady).

była obserwowana w 1997 r. W roku 1997, nakłady inwestycyjne małych prywatnych firm, zatrudniających – zgodnie ze stosowaną wtedy definicją – do 50 osób, wzrosły o prawie 30% w stosunku do roku poprzedniego, nakłady średnich (51–250 zatrudnionych) o prawie 54%, a dużych (powyżej 250 zatrudnionych) o prawie 2/3 (por. wykres 12). Począwszy od 1998 r., dynamika nakładów inwestycyjnych wszystkich grup przedsiębiorstw malała sukcesywnie aż do roku 2002, przy czym w 2000 r. wszystkie grupy firm wykazywały jeszcze wzrost nakładów w stosunku do roku poprzedniego, natomiast w 2001 r. wzrost nakładów obserwowany był już tylko w firmach dużych, zaś w małych i średnich wystąpił bezwzględny spadek nakładów w porównaniu z rokiem 2000. Katastrofalnym, jeżeli chodzi o wielkość nakładów inwestycyjnych, okazał się rok 2002, kiedy to nakłady prywatnych firm małych i średnich (odpowiednio do 49 zatrudnionych i 50-249 zatrudnionych osób) spadły w stosunku do roku poprzedniego aż o około 30%, a nakłady dużych prywatnych (powyżej 249 zatrudnionych) o 17%. W latach 2003-2004 nakłady inwestycyjne wszystkich grup przedsiębiorstw zaczęły znów rosnać. Niestety, w 2005 r. tempo tego wzrostu okazało się niższe niż rok wcześniej, a nakłady małych firm nawet spadły w porównaniu z rokiem 2004. Dopiero w 2006 r. liczone w cenach stałych tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych prywatnych przedsiębiorstw znacznie przyspieszyło osiągając wysokość 21,3%, z tego w grupie małych przedsiębiorstw 23,9%, średnich 31,9% i dużych 14,9%.

**Wykres 2.12. Dynamika nakładów inwestycyjnych na nowe środki trwale w prywatnych przedsiębiorstwach różnej wielkości w latach 1996–2006 (cenu stałe; rok poprzedni = 100%)**



W 2006 r., wyrażone w cenach stałych nakłady małych i średnich firm prywatnych na nowe środki trwale kształtowały się, pod względem bezwzględnej wysokości, ciągle poniżej rekordowego poziomu obserwowanego w 2000 r. Natomiast nakłady inwestycyjne dużych przedsiębiorstw były najwyższe od początku okresu transformacji.

### **Nakłady inwestycyjne MSP w latach 2005–2006**

W 2006 r., nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw<sup>20</sup> ogółem wyniosły 113 895,1 mln zł, w tym nakłady na nowe środki trwale 101 678,4 mln zł. Nakłady ogółem wzrosły w 2006 r. o 14,6% w porównaniu z rokiem poprzednim (ceny bieżące), natomiast nakłady na nowe środki trwale o 20,1%, a więc, inaczej niż w poprzednich latach, tempo wzrostu nakładów na nowe środki trwale było wyższe niż tempo nakładów ogółem (por. tablica 14 w Załączniku

<sup>20</sup> Informacja na temat wielkości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw została przedstawiona przez GUS w corocznych publikacjach pt.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*. Podana tam informacja na temat wysokości nakładów inwestycyjnych na nowe środki trwale różni się nieco od danych, na podstawie których oszacowano dynamiki nakładów inwestycyjnych w cenach stałych omówione w paragrafie poprzednim.

oraz tabela 2.15 poniżej). Przyczyniły się do tego głównie duże przedsiębiorstwa z sekcji *Transport, gospodarka magazynowa i łączność*. Ich nakłady inwestycyjne ogółem zmniejszyły się w 2006 r. o prawie 25%, lecz nakłady na nowe środki trwałe wzrosły o niemal 10%. Oznacza to, że duże przedsiębiorstwa ze wspomnianej sekcji przestały praktycznie kupować używane środki trwałe, w tym używane środki transportu za granicą.

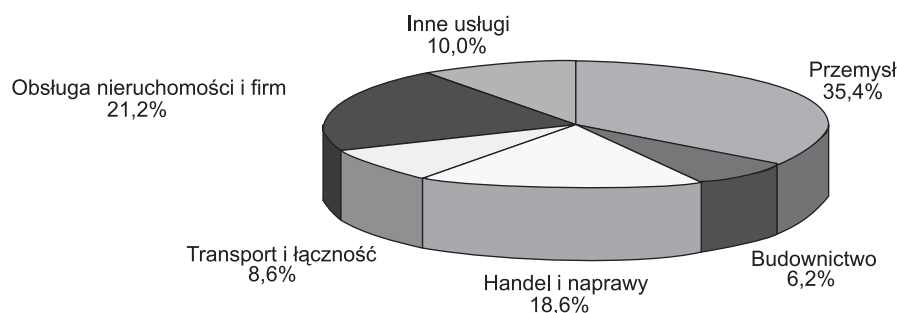
**Tabela 2.15. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w latach 2005–2006 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Rok	Ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	powyżej 249
Nakłady inwestycyjne ogółem (w mln zł)					
2005	99 418,2	11 790,1	10 450,9	21 384,3	55 792,9
2006	113 895,1	14 125,5	12 720,1	27 647,7	59 247,6
Rok poprzedni = 100%					
2005	110,4	103,9	90,2	98,5	122,9
2006	114,6	119,8	121,7	129,3	106,2
Nakłady na nowe środki trwałe (w mln zł)					
2005	84 674,7	10 849,0	7 932,4	18 397,2	47 496,1
2006	101 678,4	12 916,4	9 628,2	24 072,9	55 060,9
Rok poprzedni = 100%					
2005	106,1	102,9	89,3	101,8	112,4
2006	120,1	119,1	121,4	130,9	115,9

W 2006 r. tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych we wszystkich grupach MSP według wielkości było wyższe niż w przedsiębiorstwach dużych, co po raz ostatni zdarzyło się w 2003 r. W odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw, tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych ogółem było w MSP bardzo zbliżone do tempa wzrostu nakładów na nowe środki trwałe, co oznacza, że w MSP zakupy nowych i używanych środków trwałych rosły mniej więcej proporcjonalnie.

W zdecydowanej większości sekcji gospodarki, tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych MSP było w 2006 r. znacznie wyższe niż rok wcześniej. Wyjątki dotyczą praktycznie tylko mikroprzedsiębiorstw. W 2005 r., tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych ogółem wyniosło w przypadku mikroprzedsiębiorstw przemysłowych 25,7%, natomiast w 2006 r. tylko 3,5%. Dotyczyło to jednak głównie mikroprzedsiębiorstw zgrupowanych w sekcjach *Górnictwo i kopalnictwo* oraz *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę*, ponieważ w *Przetwórstwie przemysłowym* dynamika nakładów inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw obniżyła się minimalnie (z 17,1% w 2005 r. do 16,3% rok później). Podobna sytuacja wystąpiła jeszcze w dwóch sekcjach *Handel i naprawy* oraz *Hotele i restauracje*. W tej pierwszej z wymienionych, nakłady inwestycyjne mikroprzedsiębiorstw zwiększyły się w 2005 r. o 30,6%, a w 2006 r. spadły o 16,8% w porównaniu z rokiem poprzednim. Natomiast w gastronomii i hotelarstwie mikroprzedsiębiorstwa zwiększyły swoje nakłady ogółem o 44,9% w 2005 r., a rok później już tylko o 6,8%. Oznacza to, iż właściciele mikroprzedsiębiorstw we wspomnianych sekcjach najprawdopodobniej zbyt optymistycznie ocenili w 2005 r. warunki i możliwości rozwoju swoich firm i dlatego zmuszeni byli rok później wprowadzić pewne korekty do swoich planów inwestycyjnych.

**Wykres 2.13. Struktura nakładów inwestycyjnych MSP na nowe i używane środki trwałe łącznie w 2006 (w %)**



W 2006 r., nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na pracującego były we wszystkich grupach przedsiębiorstw wyższe niż rok wcześniej, co jest zrozumiałe, ponieważ tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych było wszędzie wyższe niż tempo wzrostu liczby pracujących.

W 2006 r. nakłady inwestycyjne na nowe i używane środki trwałe łącznie wyniosły w przeliczeniu na pracującego 13,4 tys. zł, z tego w przedsiębiorstwach: najmniejszych – 4,1 tys. zł, małych – 13,1 tys. zł, średnich – 17,9 tys. zł i w dużych – 23,4 tys. zł (por. tablica 16 w Załączniku). Nakłady na nowe środki trwałe w przeliczeniu na pracującego były nieco niższe (ogółem – 12 tys. zł, mikroprzedsiębiorstwa – 3,7 tys. zł, małe – 9,9 tys. zł, średnie – 15,6 tys. zł i duże – 21,7 tys. zł).

Najwyższe nakłady inwestycyjne na pracującego obserwowane były, co jest regułą, w *Przemśle* oraz *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności*. Jest to związane ze stosunkowo wysokim kosztem wyposażenia stanowisk pracy w tych dziedzinach. Od tej reguły zdarzają się niekiedy wyjątki spowodowane najczęściej skokowym, jednorazowym wzrostem nakładów inwestycyjnych w niektórych sekcjach i grupach firm według wielkości. W 2006 r. takie relatywnie wysokie nakłady na pracującego wystąpiły m.in. w małych (10–49 zatrudnionych) i średnich firmach zaliczanych do sekcji *Pośrednictwo finansowe* oraz *Obsługa nieruchomości i firm; nauka*.

### **Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw**

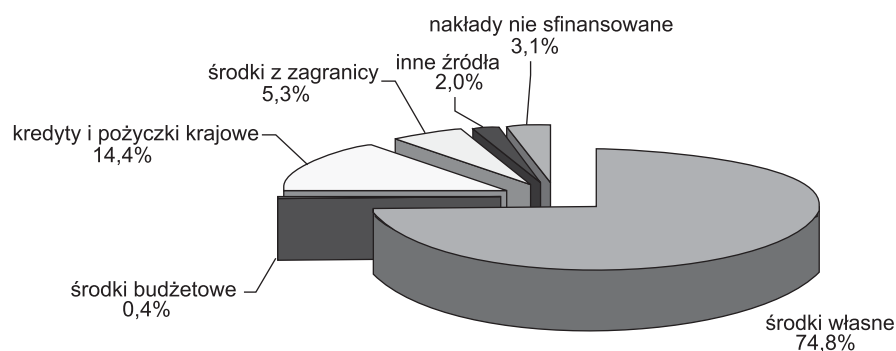
W 2006 r., 73% nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób sfinansowane było ze środków własnych, a 12,7% z kredytów i pożyczek krajowych (por. tabela 2.16 poniżej). W sektorze prywatnym odpowiednie udziały były wyższe i wynosiły 74,8% oraz 14,4%.

W sektorze prywatnym ogółem, udział nakładów inwestycyjnych finansowanych ze środków własnych był w 2005 r. (79%) wyższy niż w roku 2004 (77,5%). W 2006 r. wspomniany udział zmniejszył się do 74,8%, czyli do poziomu niższego niż w 2004 r. Zwiększył się za to udział nakładów finansowanych z kredytów i pożyczek krajowych, który w 2006 r. był wyższy niż w latach 2004 i 2005 (odpowiednio 11,5% oraz 10,5%).

**Tabela 2.16. Struktura nakładów inwestycyjnych według źródeł finansowania w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób w latach 2005–2006 (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Wyszczególnienie	Ogółem		z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych					
			10–49		50–249		powyżej 249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Przedsiębiorstwa ogółem (nakłady inwestycyjne ogółem = 100%)								
Środki własne	76,8	73,0	71,9	60,5	74,1	64,6	78,5	79,0
Kredyty i pożyczki krajowe	9,2	12,7	20,9	22,7	14,9	21,5	5,2	7,2
Środki z zagranicy	4,7	5,0	2,0	10,1	3,8	6,4	5,5	3,5
Nakłady nie sfinansowane	5,1	4,3	1,4	2,9	1,9	2,4	6,8	5,4
Sektor publiczny (nakłady inwestycyjne sektora ogółem = 100%)								
Środki własne	70,4	67,4	49,8	52,7	70,7	62,6	71,3	69,0
Kredyty i pożyczki krajowe	5,5	7,4	31,2	28,8	9,4	15,3	3,6	4,9
Środki z zagranicy	3,9	4,3	0,5	0,9	3,3	4,3	4,2	4,4
Nakłady nie sfinansowane	9,3	8,4	0,6	1,4	2,3	2,2	10,9	9,9
Sektor prywatny (nakłady inwestycyjne sektora ogółem = 100%)								
Środki własne	79,0	74,8	74,3	61,2	74,7	64,9	82,1	83,6
Kredyty i pożyczki krajowe	10,5	14,4	19,8	22,1	15,9	22,4	6,0	8,2
Środki z zagranicy	5,0	5,3	2,1	11,0	3,9	6,7	6,2	3,1
Nakłady nie sfinansowane	3,6	3,1	1,5	3,1	1,9	2,5	4,8	3,4

**Wykres 2.14. Struktura nakładów inwestycyjnych prywatnych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób według źródeł finansowania w 2006 r. (w %)**



W MSP spadek udziału nakładów finansowanych ze środków własnych był o wiele większy niż w całym sektorze prywatnym ogółem. W przypadku małych firm zatrudniających od 10 do 49 osób zmniejszył się on aż o 13,1 punktu procentowego (z 74,3% do 61,2%). Spadek ten rekompensowany był przede wszystkim wzrostem o 8,9 punktu udziału środków otrzymywanych bezpośrednio z zagranicy (m.in. środki pomocowe z UE) oraz stosunkowo niewielkim (o 2,3 punktu procentowego) wzrostem udziału kredytów i pożyczek krajowych (banki nadal niechętnie finansują inwestycje małych przedsiębiorstw). Głównymi beneficjentami środków pomocowych z UE były małe firmy z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*, a następnie z sekcji *Hotele i restauracje*. W przedsiębiorstwach średniej wielkości, spadek udziału nakładów finansowanych ze środków własnych o 9,8 punktu procentowego (z 74,7% do 64,9%) zrekomensowany był głównie wzrostem o 8,5 punktu (z 15,9% do 22,4%) udziału nakładów finansowanych za pomocą kredytów i pożyczek krajowych.

Zupełnie inaczej wyglądała natomiast sytuacja dużych przedsiębiorstw prywatnych. Tu w latach 2005–2006 udział środków własnych w finansowaniu nakładów inwestycyjnych wzrósł z 81,6 do 83,6%. Dzieje się tak m.in. dlatego, że wśród prywatnych dużych przedsiębiorstw istotną rolę odgrywają podmioty zagraniczne, a środki na rozwój swoich spółek-córek w Polsce dostarczają, w razie potrzeb, zagraniczne spółki-matki.

### **Wartość brutto środków trwałych w MSP oraz stopień ich zużycia**

Na koniec 2006 r., wartość brutto środków trwałych wszystkich przedsiębiorstw (poza *Rolnictwem i leśnictwem, Rybołówstwem i rybactwem* oraz *Administracją publiczną*) wyniosła 1 103 817,4 mln zł i była wyższa o 4,2% niż na koniec roku 2005 (por. tablica 17 w Załączniku). Między końcem lat 2005 i 2006, wartość brutto środków trwałych w mikrofirmach wzrosła o 7%, w małych o 3,2%, średnich o 5,3% i w dużych o 3,5%.

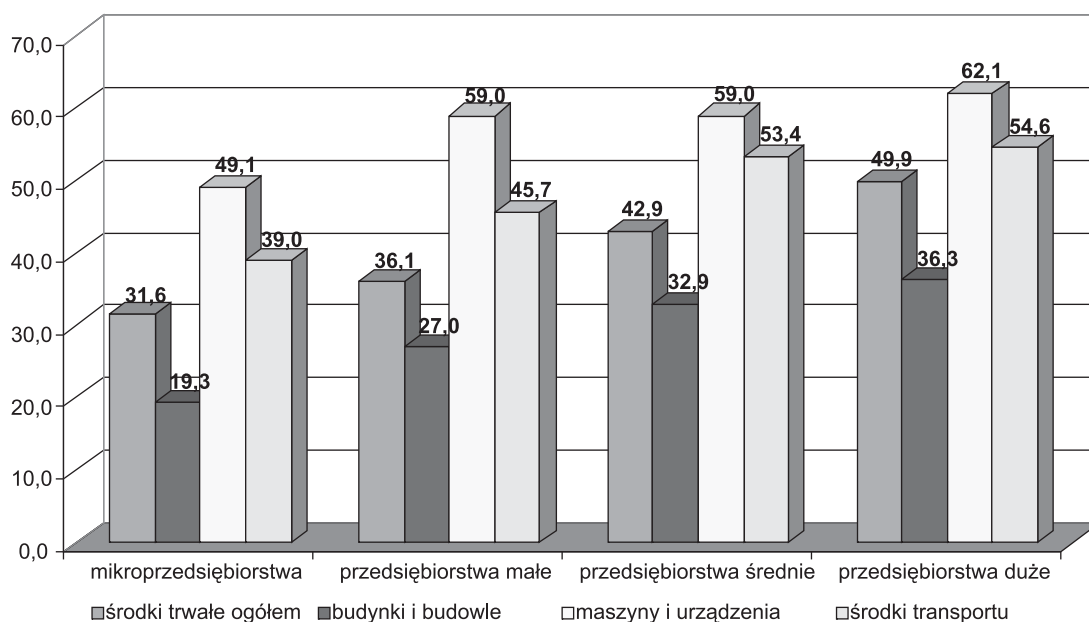
**Tabela 2.17. Stopień zużycia środków trwałych w przedsiębiorstwach według stanu na koniec lat 2005–2006 w % (z pominięciem Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej)**

Wyszczególnienie	Rok	Ogółem	z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych			
			0–9	10–49	50–249	pow. 249
Ogółem	2005	44,2	25,6	35,4	42,3	49,7
	2006	45,0	31,6	36,1	42,9	49,9
w tym:						
Budynki i budowle	2005	31,3	12,5	24,5	32,0	36,2
	2006	32,3	19,3	27,0	32,9	36,3
Maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	2005	60,5	44,4	60,3	59,0	62,2
	2006	60,7	49,1	59,0	59,0	62,1
Środki transportu	2005	47,7	33,2	56,0	56,0	55,0
	2006	49,3	39,0	45,7	53,4	54,6

Na koniec 2006 r., stopień zużycia środków trwałych<sup>21</sup> we wszystkich przedsiębiorstwach niezależnie od wielkości wyniósł 45%, z tego w mikroprzedsiębiorstwach 31,6%, w małych 36,1%, w średnich 42,9% oraz w dużych 49,9% (por. tablica 18 w Załączniku, tabela 2.17 w tekście opracowania i wykres 2.15). W porównaniu z końcem 2005 r., stopień zużycia środków trwałych zwiększył się nieznacznie we wszystkich grupach firm według wielkości oprócz mikroprzedsiębiorstw, gdzie wzrósł aż o 6 punktów procentowych (z 25,6% do 31,6%). Jest to spowodowane tym, że mikroprzedsiębiorstwa używają środków trwałych o relatywnie niskiej wartości w porównaniu z innymi grupami przedsiębiorstw, które są szybko umarzane, na co pozwalają obowiązujące przepisy prawne.

Jak wynika z przedstawionych powyżej danych liczbowych, stopień zużycia środków trwałych rósł wraz z wielkością przedsiębiorstw. Wynikałoby z tego, że mniejsze przedsiębiorstwa posiadały przeciętnie bardziej nowoczesne wyposażenie niż większe. Do tych danych trzeba się jednak odnieść z pewną ostrożnością, ponieważ nie zawsze zużycie środków trwałych w aspekcie księgowym, jak omawiane powyżej, jest jednoznaczne z nowoczesnością środków trwałych od strony technicznej. Dotyczy to głównie małych przedsiębiorstw (10-49 zatrudnionych), które w ramach nakładów inwestycyjnych ogółem kupują szczególnie dużo używanych środków trwałych. W 2006 r., małe przedsiębiorstwa poświęciły aż ponad 24% nakładów inwestycyjnych ogółem na zakup używanych środków trwałych, podczas gdy firmy najmniejsze tylko około 8,5%, średnie prawie 13%, a duże nieco ponad 7% (obliczenia na podstawie danych z tablicy 2.15 powyżej). Te używane środki trwałe traktowane są przez księgowych w firmach identycznie jak nowe, tzn. wprowadzane są do ewidencji po cenach zakupu, a następnie stopniowo umarzane według odpowiednich stawek amortyzacyjnych. Dlatego w ujęciu księgowym, stopień zużycia nawet urządzenia przestarzałego technicznie może być niewielki niedługo po jego nabyciu. Z tego względu można zaryzykować twierdzenie, że maszyny i urządzenia oraz środki transportu będące w ewidencji małych przedsiębiorstw, mogą być, mimo prezentowanych powyżej wartości wskaźników stopnia zużycia, bardziej przestarzałe od strony technicznej niż w przedsiębiorstwach średnich i dużych.

**Wykres 2.15. Stopień zużycia środków trwałych na koniec 2006 r. w przedsiębiorstwach różnej wielkości (w %)**



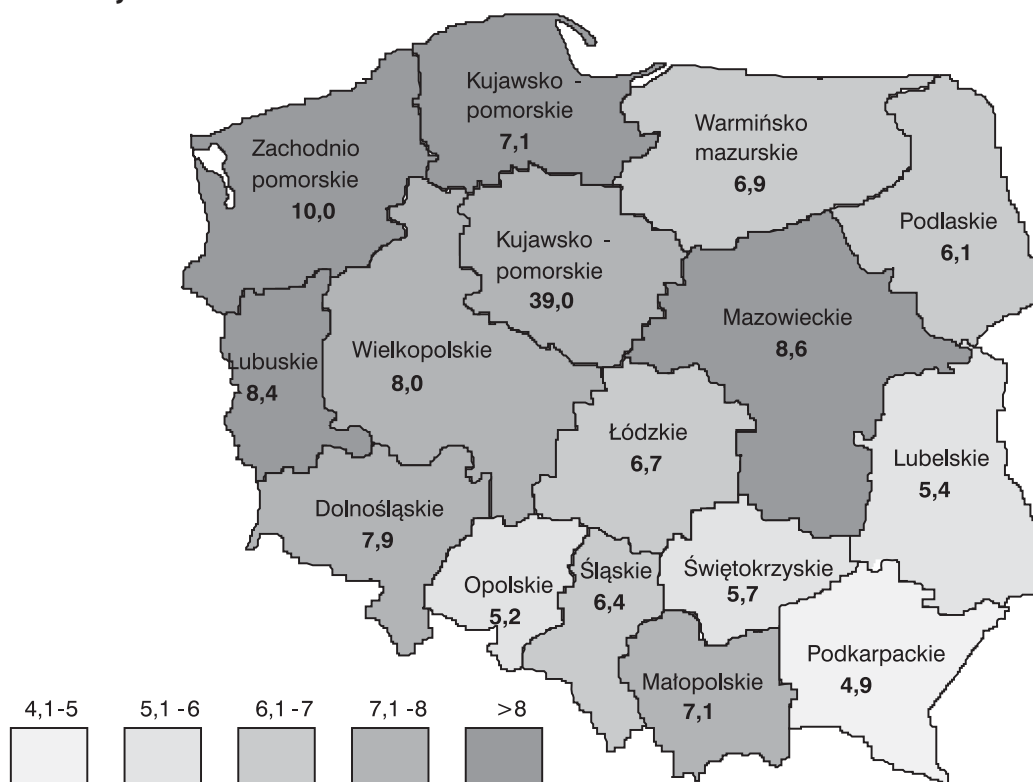
<sup>21</sup> Stopień zużycia środków trwałych według stanu na koniec danego okresu jest pomnożoną przez sto relacją wartości umorzenia środków trwałych (wartość brutto minus wartość netto) do wartości brutto środków trwałych.

## 2.7. Małe i średnie przedsiębiorstwa w układzie wojewódzkim<sup>22</sup>

### Przedsiębiorstwa nowo zarejestrowane i aktywne według województw

Liczba nowo zarejestrowanych podmiotów w przeliczeniu na 1000 mieszkańców województwa jest od szeregu lat bardzo zróżnicowana, a ponadto geografia tego zróżnicowania także praktycznie nie zmienia się od lat. W 2006 r., łączna liczba nowo zarejestrowanych spółek i osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą wynosiła 7,3 w przeliczeniu na 1000 mieszkańców Polski wobec 6,4 w roku 2005 (por. tablica 19 w Załączniku). W sześciu województwach, liczba nowo zarejestrowanych spółek na 1000 mieszkańców przekroczyła tę krajową średnią. Na pierwszym miejscu pod względem wielkości omawianego wskaźnika znalazło się już tradycyjnie województwo zachodniopomorskie z 10 nowo zarejestrowanymi firmami na 1000 mieszkańców, a następnie województwa: pomorskie (9,1), mazowieckie (8,6), lubuskie (8,4), wielkopolskie (8,0) oraz dolnośląskie (7,9). Natomiast województwami, gdzie przedsiębiorczość mieszkańców jest mniej intensywna niż w pozostałych rejonach kraju pozostają od lat: podlaskie (6,1 spółek i zakładów osób fizycznych na 1000 mieszkańców), świętokrzyskie (5,7), lubelskie (5,4), opolskie (5,2) i najniższe pod tym względem podkarpackie z omawianym wskaźnikiem w wysokości 4,9 (por. mapa 2.1). Należy jednak dodać, że w 2006 r. liczba nowo zarejestrowanych spółek na 1000 mieszkańców zwiększyła się również we wszystkich tych pięciu województwach z najniższymi wskaźnikami o 0,5–0,6, a w województwie świętokrzyskim nawet o 1,2.

**Mapa 2.1. Nowo zarejestrowane spółki i zakłady osób fizycznych w 2006 r. w przeliczeniu na 1000 mieszkańców województwa**



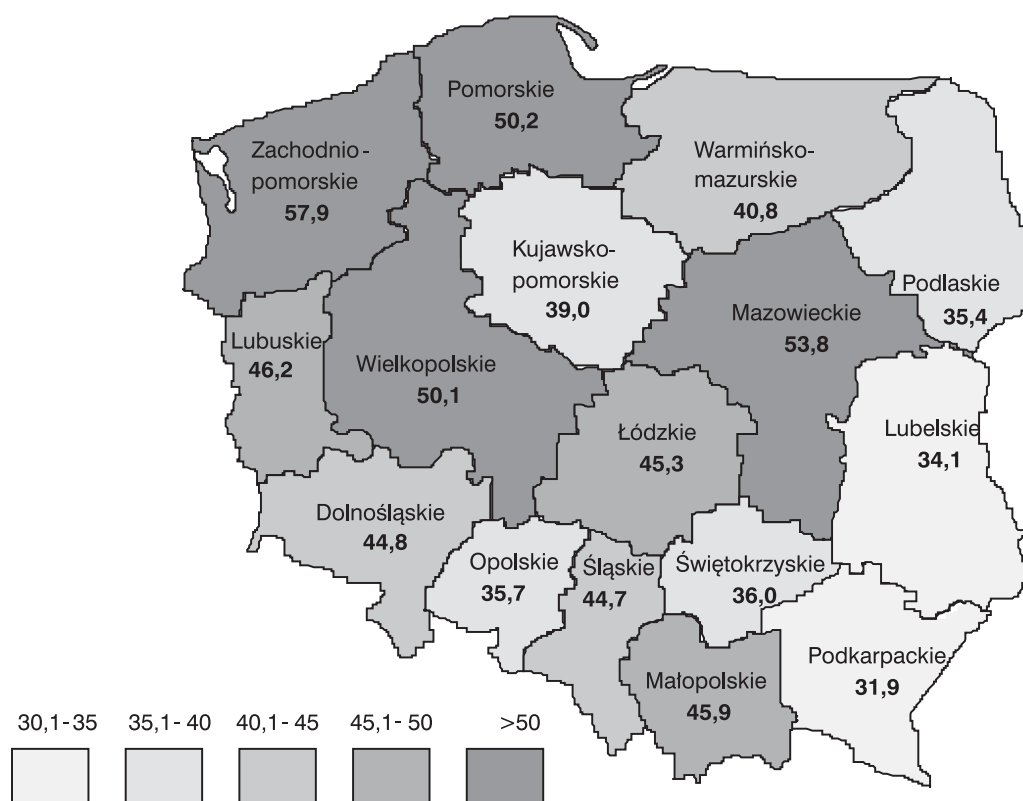
<sup>22</sup> Informacja na temat MSP w układzie wojewódzkim podana będzie z uwzględnieniem przedsiębiorstw zaliczanych do sekcji A i B, a mianowicie: *Leśnictwo, rybołówstwo i rybactwo*. Nie ma to jednak większego wpływu na porównywalność danych prezentowanych w tej części opracowania i poprzednich ze względu na stosunkowo niewielką liczbę wspomnianych przedsiębiorstw (ogółem 10 654 w 2006 r., w tym 10 średniej wielkości i 3 duże) oraz ich relatywnie wąski zakres działania. W podanej ogółem dla wszystkich województw liczbie aktywnych przedsiębiorstw oraz liczbie pracujących, firmy z sekcji A i B mają udział wynoszący zaledwie 0,6%, a w przychodach ogółem tylko 0,3%. Dane na temat MSP w układzie wojewódzkim zaczerpnięte zostały z cyklicznych publikacji GUS, w przypadku podmiotów nowo zarejestrowanych z opracowania pt.: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej*, a pozostałe z publikacji pt.: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych*.



W 2006 r., liczba aktywnych MSP przypadająca na 1000 mieszkańców województwa (por. mapa 2.2) kształtowała się najwyżej tam, gdzie liczba przedsiębiorstw nowo zarejestrowanych w przeliczeniu na 1000 mieszkańców była od lat wysoka. Przy średniej krajowej wynoszącej 44,9 aktywnych MSP na 1000 mieszkańców, najwyższą wartością tego wskaźnika odznaczały się województwa: zachodniopomorskie (57,9), mazowieckie (53,8), pomorskie (50,2), wielkopolskie (50,1 aktywnych MSP na 1000 mieszkańców). Na dole klasyfikacji znajdują się województwa: świętokrzyskie (36 MSP na 1000 mieszkańców), opolskie (35,7), podlaskie (35,4), lubelskie (34,1) oraz podkarpackie (31,9).

W 2006 r., w województwie mazowieckim działało aż 16,2% wszystkich krajowych MSP, następnie w śląskim (12,2%), wielkopolskim (9,9%) i małopolskim (8,8%), zaś najmniej tych firm funkcjonowało w województwach: lubuskim i warmińsko-mazurskim (w obu po 2,7% ogółu MSP), podlaskim (2,5%) oraz opolskim (2,2%).

**Mapa 2.2. Liczba aktywnych MSP w 2006 r. w przeliczeniu na 1000 mieszkańców województwa**



### **Pracujący w MSP według województw**

Udział pracujących w MSP w ogólnej liczbie pracujących jest w poszczególnych regionach Polski bardzo zróżnicowany. Tak np. na koniec 2006 r., przy średnim ogólnokrajowym poziomie wynoszącym 70%, wahał się on od 52,6% w mazowieckim do 84,1% w zachodniopomorskim (por. tablica 21 w Załączniku). Wielkość wspomnianego udziału zależy głównie od specyfiki gospodarczej danego regionu. Jednakże na wysokość wskaźnika udziału pracujących w MSP na terenie danego województwa ma także pewien wpływ sposób agregacji danych o zatrudnieniu<sup>23</sup>.

<sup>23</sup> Dane te zbierane są tzw. metodą przedsiębiorstw, a więc pracujący w poszczególnych firmach przypisywani są do tego województwa, gdzie ma siedzibę dyrekcja przedsiębiorstwa, mimo iż jego działalność może być prowadzona w licznych zakładach i filiach na terenie całego kraju (np. spółka handlowa Jeronimo Martins z siedzibą dyrekcji w Poznaniu posiadająca sieć punktów sprzedaży pod nazwą *Biedronka*). Wiele dużych firm o zasięgu ogólnokrajowym wybrało Warszawę jako siedzibę dyrekcji przedsiębiorstwa i m.in. dlatego w województwie mazowieckim udział pracujących w MSP jest najniższy ze wszystkich regionów. Te same uwagi, jak w przypadku udziału MSP w ogólnej liczbie pracujących na terenie województw, stosują się do udziałów MSP w przychodach i nakładach inwestycyjnych ogółem w poszczególnych województwach (por. tablice 22 i 25 z Załącznika).

W 2006 r. liczba pracujących w MSP na terenie całego kraju zwiększyła się o 2,1%, a więc wolniej niż wzrosła liczba pracujących w dużych przedsiębiorstwach (wzrost o 6%). Najszybciej rosła liczba pracujących w MSP w województwach: lubuskim (7,5%), dolnośląskim (7%), pomorskim (4,6%), zachodniopomorskim (3,8%) oraz świętokrzyskim (wzrost o 3,6%). Ten szybki wzrost pracujących w MSP wymienione powyżej województwa zawdzięczały głównie mikroprzedsiębiorstwom (w pomorskim także przedsiębiorstwom średniej wielkości). Tempo wzrostu liczby pracujących w mikroprzedsiębiorstwach wyniosło w lubuskim aż 14,1%, a w dolnośląskim 9,4%. Województwami o najniższym tempie wzrostu liczby pracujących w MSP były natomiast: mazowieckie (1,8%), lubelskie (0,7%) i opolskie (0,4%), a w województwach śląskim i łódzkim liczba pracujących w MSP nawet obniżyła się (odpowiednio o 1,1% oraz 3,1%) w porównaniu z rokiem 2005. Za ten spadek w województwie łódzkim odpowiedzialne były mikroprzedsiębiorstwa, gdzie liczba pracujących zmalała aż o 7,2%, a w śląskim liczba pracujących obniżyła się zarówno w mikroprzedsiębiorstwach jak i małych firmach zatrudniających od 10 do 49 osób.

Najwyższy spośród wszystkich województw udział pracujących w MSP w ogólnej liczbie pracujących w MSP na terenie całego kraju obserwowany był w województwie mazowieckim i wynosił 16,2%. Natomiast najniższym udziałem w wysokości 2,3% charakteryzowały się dwa województwa: opolskie i podlaskie. W 2006 r. udziały poszczególnych województw w ogólnej liczbie pracujących w MSP były bardzo zbliżone do ich udziałów w ogólnej liczbie małych i średnich przedsiębiorstw.

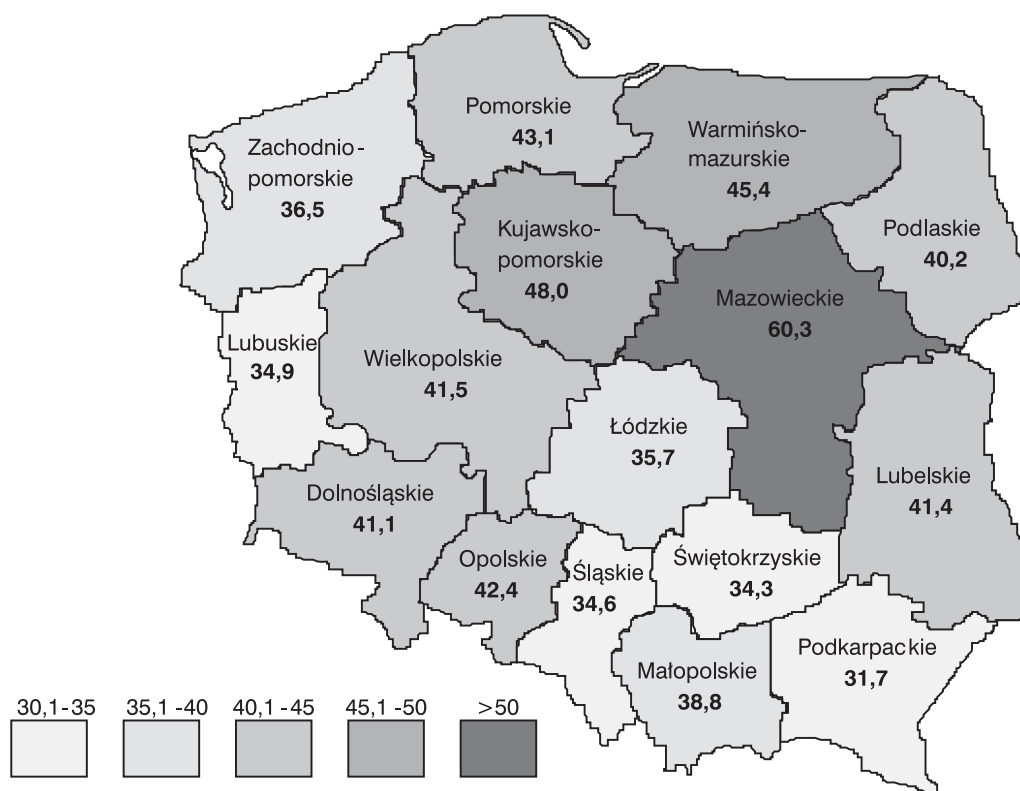
### ***Przychody i sytuacja finansowa MSP w województwach***

W 2006 r. sytuacja MSP w poszczególnych województwach pod względem tempa wzrostu przychodów była bardzo zróżnicowana. W przypadku mikroprzedsiębiorstw, gdzie tempo wzrostu przychodów w całej Polsce wyniosło 15,1%, dynamika przychodów wahała się od 39,7% wzrostu w województwie mazowieckim do 5,7% spadku w województwie podlaskim. Wysoki wzrost przychodów mikroprzedsiębiorstw obserwowany był również w województwach: małopolskim (o 29,2%), lubuskim (20,4%) i pomorskim (18,9%). W przypadku tych trzech województw, a zwłaszcza lubuskiego, wysoki wzrost przychodów skorelowany był z relatywnie szybkim wzrostem liczby pracujących w MSP. Zależność między dynamiką liczby pracujących i przychodów obserwowana była także w niektórych województwach, gdzie w 2006 r. przychody mikroprzedsiębiorstw spadły w porównaniu z rokiem 2005. Oprócz wspomnianego wcześniej województwa podlaskiego, przychody mikroprzedsiębiorstw obniżyły się także w województwach: łódzkim (o 5%), opolskim (o 4,2%) i zachodniopomorskim (o 1,1%). Jak pamiętamy z wcześniejszego fragmentu, w łódzkim i opolskim miał miejsce spadek liczby pracujących w mikroprzedsiębiorstwach w 2006 r.

W przypadku małych przedsiębiorstw zatrudniających 10-49 osób, spadek przychodów i to niewielki, wystąpił w 2006 r. tylko w województwie podlaskim (o 1,1%). Natomiast w kilku innych obserwowany był szybki ich wzrost: np. w wielkopolskim o 14,1%, lubelskim o 14%, lubuskim o 13,2% oraz w łódzkim i świętokrzyskim o 10,1%. Jednak w skali całego kraju wzrost przychodów był stosunkowo niski (5,5%) w porównaniu z innymi grupami przedsiębiorstw według wielkości. Spowodowane to było niskim tempem wzrostu przychodów w województwie mazowieckim (o 2,8%) i ustabilizowaniem się przychodów w województwie śląskim na poziomie z ubiegłego roku, biorąc pod uwagę fakt, że udział województwa mazowieckiego w ogólnej wielkości przychodów małych firm wynosił w 2006 r. 24,5%, a śląskiego 12,5%.

W przypadku przedsiębiorstw średniej wielkości, w żadnym województwie nie wystąpił w 2006 r. spadek przychodów. Tempo ich wzrostu było jednak w poszczególnych regionach również silnie zróżnicowane. Najwyższe tempo wzrostu przychodów firm średnich obserwowane było w województwie lubelskim, gdzie przychody wspomnianych jednostek podwoiły się. Mogło być to spowodowane wejściem do grupy firm średnich nowych jednostek, lub przejściem do grupy średnich byłych dużych przedsiębiorstw w wyniku spadku zatrudnienia poniżej 250 osób. Stosunkowo wysokie tempo wzrostu przychodów osiągnęły przedsiębiorstwa średniej wielkości także w województwach: dolnośląskim (24%), pomorskim (23,4%), opolskim (16,9%), małopolskim (16,8%), zachodniopomorskim (16,3%) oraz kujawsko-pomorskim (15,9%). Natomiast najniższe tempo wzrostu przychodów odnotowały średnie firmy z terenu województw wielkopolskiego i mazowieckiego i to już drugi rok z rzędu (ostatnie wysokie przyrosty przychodów obserwowano tam w 2004 r.).

**Mapa 2.3. Dochody firm zatrudniających do 9 osób w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2006 r. według województw (w tys. zł)**



Pod względem wielkości dochodów (przychody minus koszty) przypadających na przedsiębiorstwo zatrudniające do 9 osób, sytuacja poszczególnych regionów była w 2006 r. nadal dość silnie zróżnicowana, ale rozpiętości między wielkościami dochodów w poszczególnych województwach były nieco mniejsze niż rok wcześniej. Spowodowane to było głównie szybkim wzrostem dochodów na mikroprzedsiębiorstwo w trzech województwach: podkarpackim, zachodniopomorskim i lubelskim (wzrost odpowiednio o 35,5%, 26,7% oraz 35,6%), gdzie w 2005 r. dochody były najniższe (por. tablica 23 w Załączniku i mapa 2.3). W 2005 r. dochody na mikroprzedsiębiorstwo były najniższe w województwie podkarpackim i wynosiły 59,4% średniej krajowej. Rok później dochody w województwie podkarpackim były nadal najniższe ze wszystkich województw, lecz były one równe już 74,4% odpowiedniej średniej krajowej. Na drugim biegunie, przeciętne mikroprzedsiębiorstwo w czołowym pod tym względem województwie mazowieckim osiągało w 2005 r. dochód odpowiadający 135% średniej krajowej, natomiast w 2006 r. – 141,5 % tej średniej. W podkarpackim dochody w przeliczeniu na firmę zatrudniającą do 9 osób były więc w 2005 r. niższe niż w mazowieckim około 2,3 razy, a w 2006 r. około 1,9 razy. Wysokie dochody firm najmniejszych w województwie mazowieckim są prawdopodobnie powiązane z chłonnością lokalnego rynku na produkty i usługi (wynagrodzenia w Warszawie są przeciętnie najwyższe w Polsce), jak i specyfiką działalności tych firm. W Warszawie funkcjonuje mianowicie wiele firm przemysłowych, budowlanych oraz zaliczanych do sekcji *Obsługa nieruchomości i firm; nauka*, których dochody w przeliczeniu na przedsiębiorstwo są znacznie wyższe niż dochody mikroprzedsiębiorstw z pozostałych sekcjach gospodarki (por. tablica 11 w Załączniku).

Analiza wielkości wskaźników udziału kosztów w przychodach<sup>24</sup> obliczonych dla grup przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób (por. tablica 24 w Załączniku) potwierdza wnioski opracowane na podstawie wcześniejszych badań, że sytuacja finansowa tych jednostek jest stosunkowo luźno związana z ich lokalizacją na terenie

<sup>24</sup> Udział kosztów w przychodach jest wyrażoną w procentach relacją kosztów prowadzenia działalności do przychodów z całości kształtu działalności przedsiębiorstw. Po odjęciu wartości tego wskaźnika od 100% otrzymujemy wielkość równą w przybliżeniu wartości wskaźnika rentowności obrotu brutto.

konkretnego województwa. Można powiedzieć, że im przedsiębiorstwa większe, tym bardziej oderwane są od lokalnych rynków, a na ich sytuację finansową wpływają czynniki o charakterze ogólnokrajowym lub międzynarodowym. O ile więc w przypadku mikroprzedsiębiorstw można obserwować pewną hierarchię województw ze względu na wielkość dochodów w przeliczeniu na jedną firmę, utrzymującą się przez wiele lat bez poważniejszych zmian, to w przypadku firm średnich i dużych, hierarchia województw ze względu na wyniki finansowe przedsiębiorstw zmienia się w czasie o wiele szybciej. Co prawda, w okresach stabilnej koniunktury gospodarczej, przedsiębiorstwa średnie czy duże z terenu danego województwa mogą wykazywać dobre wyniki finansowe przez kilka następujących po sobie lat, ale jak się wydaje, jest to raczej słabo związane z konkretną lokalizacją tych firm.

Dodatkowym argumentem na poparcie tego wniosku jest zróżnicowana sytuacja poszczególnych grup firm według wielkości z danego województwa w porównaniu z firmami z pozostałych województw. Tak np. mikroprzedsiębiorstwa z województwa mazowieckiego osiągnęły w 2006 r. najwyższy dochód w przeliczeniu na firmę w porównaniu z podobnymi jednostkami z innych regionów, o czym już była mowa wcześniej. Jednocześnie małe przedsiębiorstwa (10–49 zatrudnionych) charakteryzowały się najwyższym (97%), czyli najgorszym wskaźnikiem udziału kosztów w przychodach spośród wszystkich województw, a w przypadku firm średnich i dużych, wartość wspomnianego wskaźnika była w przybliżeniu równa przeciętnej wartości obliczonej dla wszystkich firm, odpowiednio średnich i dużych w całej Polsce (różniła się od tych ogólnokrajowych przeciętnych wartości jedynie o 0,1 punktu procentowego).

### **Nakłady inwestycyjne MSP w przekroju wojewódzkim**

Przyjmując za 100% wielkość nakładów inwestycyjnych wszystkich MSP funkcjonujących w Polsce, w 2006 r. aż 25,5% tej kwoty przypadało na MSP funkcjonujące w województwie mazowieckim. W przypadku poszczególnych grup MSP udziały te były bardzo zbliżone (mikroprzedsiębiorstwa w mazowieckim – udział 25,6% w ogólnej wielkości nakładów firm najmniejszych, małe – udział 24,3% i średnie 26,1%). Znajdujące się na drugim miejscu pod względem wartości wspomnianego wskaźnika województwo śląskie miało już tylko 9-procentowy udział w ogólnej kwocie nakładów inwestycyjnych MSP, a zajmujące wspólnie ostatnie miejsce województwa lubuskie i opolskie – udział wynoszący 1,9% (por. tabela 2.18 poniżej).

**Tabela 2.18. Struktura nakładów inwestycyjnych MSP według województw w latach 2005–2006 (w %)**

Województwa	Razem MSP		z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych					
			0–9		10–49		50–249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Polska	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dolnośląskie	8,6	8,8	6,4	8,6	8,1	9,3	9,9	8,8
Kujawsko-pomorskie	4,2	4,1	2,5	2,0	4,2	4,1	5,2	5,1
Lubelskie	3,0	2,7	2,5	2,6	3,4	3,0	3,1	2,5
Lubuskie	2,3	1,9	1,6	1,5	2,7	2,5	2,5	1,8
Łódzkie	6,8	6,9	8,9	5,8	5,7	5,4	6,1	8,2
Małopolskie	8,4	8,3	14,1	12,6	7,0	7,2	6,0	6,6
Mazowieckie	23,9	25,5	23,4	25,6	22,5	24,3	25,1	26,1
Opolskie	1,9	1,9	1,7	1,7	2,2	1,8	1,9	2,1
Podkarpackie	3,8	3,6	4,1	4,3	3,6	3,3	3,7	3,4
Podlaskie	2,1	2,3	1,8	2,4	2,9	2,7	1,9	2,0
Pomorskie	6,1	6,7	4,7	8,8	7,0	6,7	6,3	5,6
Śląskie	10,0	9,0	8,9	7,4	12,6	10,0	9,4	9,4
Świętokrzyskie	2,4	2,0	2,5	1,6	2,6	2,5	2,3	2,0
Warmińsko-mazurskie	2,6	2,9	2,4	3,3	2,5	3,1	2,7	2,6
Wielkopolskie	9,8	8,5	10,2	6,6	9,3	10,2	9,8	8,7
Zachodniopomorskie	4,1	4,9	4,3	5,2	3,7	3,9	4,1	5,1

Na wielkość udziału województwa w nakładach inwestycyjnych MSP ogółem ma wpływ wiele różnych czynników, z których do podstawowych należy liczba mieszkańców i poziom uprzemysłowienia regionu. Jednakże swój dominujący udział w nakładach MSP ogółem, który w 2006 r. wzrósł o 1,6 punktu procentowego 23,9% do 25,5%, mazowieckie zawdzięcza przede wszystkim bezwzględnej wielkości nakładów wydatkowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa. W roku 2006, województwo mazowieckie wyprzedzało pozostałe województwa pod względem wysokości nakładów przypadających na przedsiębiorstwo i na pracującego we wszystkich grupach MSP według wielkości (por. tablica 26 w Załączniku). Istnieje więc uzasadniona obawa, że dystans między poziomem nowoczesności MSP w województwie mazowieckim i pozostałymi regionami nie będzie się zmniejszał, lecz przeciwnie – powiększał.

Intensywność inwestowania MSP w poszczególnych województwach zależy w dużej mierze od wielkości dochodów osiąganych przez przedsiębiorstwa ponieważ przeważająca wielkość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw finansowana jest ze środków własnych. W 2005 r. mikroprzedsiębiorstwa w całej Polsce przeznaczały na inwestycje 18,5% swoich dochodów, a w 2006 r. więcej, bo 20,2% (por. tabela 2.19 poniżej).

**Tabela 2.19. Dochody i nakłady inwestycyjne przypadające na przedsiębiorstwo zatrudniające do 9 osób według województw w latach 2005–2006**

Województwa	Dochody na przedsiębiorstwo (w tys. zł)		Nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo (w tys. zł)		Relacja nakładów do dochodów (w %)	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Polska	39,4	42,6	7,3	8,6	18,5	20,2
Dolnośląskie	41,6	41,1	6,7	9,8	16,1	23,8
Kujawsko-pomorskie	35,4	48,0	3,8	3,6	10,7	7,5
Lubelskie	29,7	41,4	4,2	5,2	14,1	12,6
Lubuskie	32,2	34,9	4,6	4,7	14,3	13,5
Łódzkie	33,2	35,7	9,2	7,4	27,7	20,7
Małopolskie	50,2	38,8	12,4	12,3	24,7	31,7
Mazowieckie	53,2	60,3	10,3	13,4	19,4	22,2
Opolskie	38,2	42,4	5,7	6,9	14,9	16,3
Podkarpackie	23,4	31,7	7,7	9,4	32,9	29,7
Podlaskie	34,3	40,2	5,4	8,3	15,7	20,6
Pomorskie	39,2	43,1	5,4	11,6	19,8	26,9
Śląskie	39,5	34,6	5,1	5,2	12,9	15,0
Świętokrzyskie	34,7	34,3	7,5	5,2	21,6	15,2
Warmińsko-mazurskie	37,3	45,4	5,2	8,4	21,2	18,5
Wielkopolskie	34,0	41,5	7,5	5,7	22,1	13,7
Zachodniopomorskie	28,8	36,5	5,4	7,7	18,8	21,1

Jednak mimo wzrostu relacji: nakłady inwestycyjne/dochody mikroprzedsiębiorstw w 2006 r. w skali całego kraju, aż w ośmiu województwach obserwowany był spadek wartości tego wskaźnika. Spadek wystąpił nawet w niektórych województwach, gdzie w 2006 r. znacznie wzrosły dochody na przedsiębiorstwo, jak np. w: kujawsko-pomorskim (spadek relacji nakłady inwestycyjne/dochody z 10,7% w 2005 r. do 7,5% w 2006 r.), lubelskim (z 14,1% do 12,6%), podkarpackim (z 32,9% do 29,7%), warmińsko-mazurskim (z 21,2% do 18,5%), czy wielkopolskim (z 22,1% do 13,7%). Z wymienionych pięciu województw, jedynie w wielkopolskim sektor mikroprzedsiębiorstw jest dostatecznie rozwinięty. Dlatego np. w województwach: lubelskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim, przedsiębiorcy powinni wykorzystać szansę, jaką im stworzył wzrost dochodów i przeznaczyć większy udział tych dochodów na cele rozwojowe niż w latach poprzednich. Przyrost dochodów przeznaczony został jednak w większości na konsumpcję, co prawdopodobnie nie pozostanie w tych regionach bez wpływu na sytuację mikroprzedsiębiorstw w przyszłości.

**Mapa 2.4. Nakłady inwestycyjne firm zatrudniających do 9 osób w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2006 r. według województw (w tys. zł)**



Podobna analiza przeprowadzona dla przedsiębiorstw małych (10-49 zatrudnionych osób) pokazuje, że udział nakładów inwestycyjnych w dochodach w skali całego kraju zwiększył się tam z 57,7% w 2005 r. do 70,7% w 2006 r., mimo iż dochody w przeliczeniu na małą firmę spadły z 412,9 tys. zł do 410,9 tys. zł. W siedmiu województwach (lubelskim, lubuskim, łódzkim, opolskim, podlaskim i świętokrzyskim) wspomniana relacja: nakłady inwestycyjne/dochody zmniejszyła się, mimo wzrostu dochodów na przedsiębiorstwo. Unikalna sytuacja wystąpiła w województwie mazowieckim, gdzie między rokiem 2005, a 2006 dochody na przedsiębiorstwo obniżyły się z 691,8 tys. zł do 404,1 tys. zł. Jednak nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wzrosły w tym samym okresie z 384,9 tys. zł do 511,4 tys. zł. Tak więc relacja: nakłady inwestycyjne/dochody była tam w 2006 r. wyższa niż 100% (wynosiła dokładnie 126,6%), co oznacza, że małe przedsiębiorstwa z terenu województwa mazowieckiego wykorzystywały efektywnie zewnętrzne źródła finansowania nakładów inwestycyjnych, np. krajowe kredyty i pożyczki bankowe lub środki pomocowe z UE.

## 2.8. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 2005–2006

W niniejszym fragmencie opracowania przedstawiona zostanie sytuacja przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego przysyłających do GUS roczne sprawozdanie finansowe<sup>25</sup>. Badaniu poddano wszystkie firmy, także te z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego, których większościowym udziałowcem są krajowe podmioty prywatne lub osoby fizyczne, względnie Skarb Państwa. Dane na temat podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego nie obejmują informacji dotyczących banków, instytucji finansowych i ubezpieczeniowych.

<sup>25</sup> Dane dotyczące przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zostały zaczerpnięte z publikacji GUS pt.: *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego z podaniem roku, którego publikacja dotyczy.*

Rozważane będą głównie informacje na temat wyników przedsiębiorstw zatrudniających 10 lub więcej osób, gdyż w grupie przedsiębiorstw do 9 zatrudnionych osób, podmioty z udziałem kapitału zagranicznego są relatywnie bardzo nieliczne (w 2006 r. niecałe 10,7 tys. podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego wobec ponad 1652 tys. jednostek z wyłącznym kapitałem krajowym, czyli około 0,6% całej populacji firm zatrudniających do 9 osób), a ich wyniki nie wpływają na wartość wskaźników dotyczących ogółu mikroprzedsiębiorstw działających w Polsce.

### **Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego**

W roku 2006 w Polsce funkcjonowało 18 015 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, prowadzących pełną księgowość (łącznie z *Rolnictwem i leśnictwem* oraz *Rybołówstwem i rybactwem* a bez *Administracji publicznej*), z tego 10 652 (59,1% ogółu) to podmioty o zatrudnieniu do 9 osób, 4009 firm (22,3%) zatrudniało od 10 do 49 osób, 2346 (13%) było przedsiębiorstwami średniej wielkości, a 1008 przedsiębiorstwami dużymi zatrudniającymi powyżej 249 osób (5,6% ogólnej liczby badanych podmiotów). W porównaniu z rokiem poprzednim, liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym ogółem zwiększyła się o 7%, co oznacza, że przybyło aż 1178 podmiotów (w 2005 r. mniej, bo 1021). Praktycznie nie zmieniła się struktura podmiotów według wielkości – wahania w przypadku każdej grupy nie przekraczały 1 punktu procentowego.

**Tabela 2.20. Dynamika liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1996–2006 (w %)**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ogółem	10,5	9,5	2,2	5,9	6,3	1,6	0,1	6,1	2,9	6,5	7,0
do 9 osób	11,0	8,3	1,7	3,4	8,2	5,4	0,4	5,0	2,8	6,5	8,0
10–49 osób	10,1	7,9	-2,8	5,9	2,8	-6,7	-1,4	9,9	2,6	7	4,0
50–249 osób	7,3	15,8	10,0	15,5	5,9	1,7	-0,3	5,3	1,4	4,9	5,6
powyżej 249 osób	14,2	20,7	19,3	10,9	3,8	-1,4	5,2	4,9	9,2	7,3	12,0

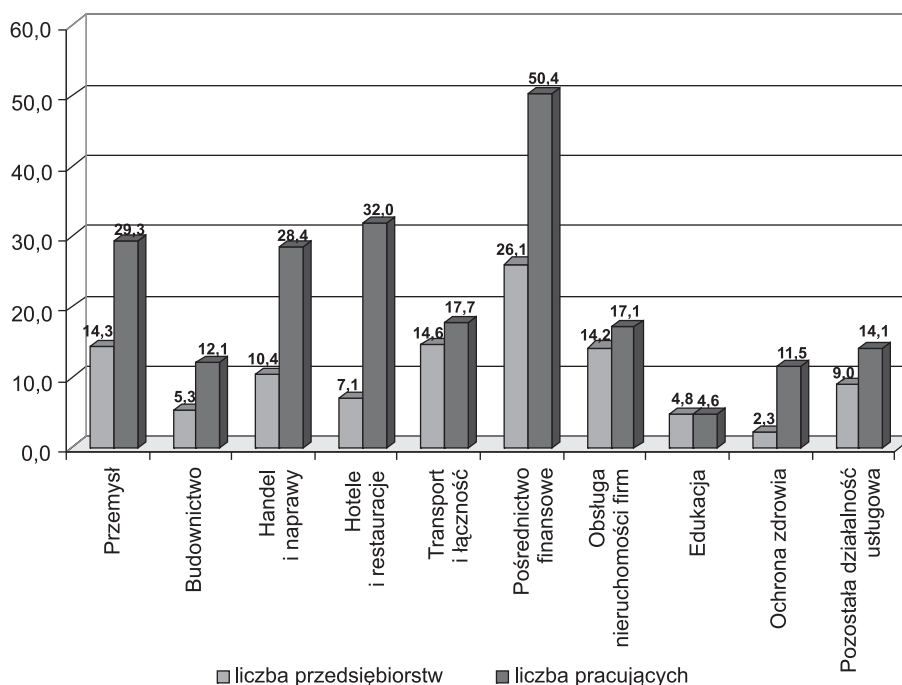
W dalszej części omawiane będą wyłącznie podmioty zagraniczne zatrudniające powyżej 9 osób.

W 2006 r. funkcjonowały w Polsce 7363 podmioty z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniające ponad 9 osób, z tego 4009 podmiotów małych (10–49 zatrudnionych osób), 2346 średnich oraz 1008 dużych (por. tablica 27 w Załączniku). Ponad 46% z nich działało w *Przemysle* (3397), prawie co czwarta jednostka była przedsiębiorstwem handlowym (1785), ponad 12% w *Obsłudze nieruchomości i firm; nauce* (904), a następnie w *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności* (430) i *Budownictwie* (310). W porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyła się liczba przedsiębiorstw we wszystkich sekcjach i grupach według wielkości z wyjątkiem *Rolnictwa, leśnictwa i rybactwa*, a także z wyjątkiem liczby małych firm w *Handlu i naprawach* oraz *Pozostałej działalności usługowej*.

Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły w 2006 r. 11,9% wszystkich przedsiębiorstw aktywnych zatrudniających powyżej 9 osób i ich udział wzrósł w porównaniu z rokiem poprzednim o 0,6 punktu procentowego, ponieważ ogólna liczba przedsiębiorstw aktywnych zatrudniających powyżej 9 osób zwiększyła się w 2006 r. o 5%, a liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego wzrosła o 5,5%. Rola tych spółek wzrasta wraz ze wzrostem wielkości firmy. Wśród przedsiębiorstw małych było tylko 9,1% firm z kapitałem zagranicznym, w grupie średnich – 16% a wśród dużych aż 33,8%. W porównaniu z rokiem 2005, udziały podmiotów z kapitałem zagranicznym wzrosły we wszystkich grupach firm według wielkości.

W porównaniu z rokiem 2005, udział liczby spółek z kapitałem zagranicznym wśród wszystkich przedsiębiorstw aktywnych w poszczególnych sekcjach zmienił się stosunkowo niewiele. Nadal największą rolę wspomniane spółki odgrywały w *Pośrednictwie finansowym* (udział wśród wszystkich przedsiębiorstw aktywnych – 26,1%). Wyższy niż średni udział osiągnęły one także, podobnie jak w roku 2005, w *Przemysle* (14,3%) oraz sekcjach: *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* (14,6%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm, nauka* (14,2%).

**Wykres 2.16. Udział podmiotów z kapitałem zagranicznym zatrudniających powyżej 9 osób w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych i liczbie pracujących na koniec 2006 r. (w %)**



Na koniec 2006 r., w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego (łącznie z *Rolnictwem i leśnictwem* oraz *Rybołówstwem i rybactwem* a bez *Administracji publicznej*) zatrudniających powyżej 9 osób pracowało 1285,1 tys. osób, z tego 91,2 tys. w firmach małych (10-49 zatrudnionych osób), 269,9 tys. w średnich oraz około 924 tys. osób w przedsiębiorstwach dużych (por. tablica 28 w Załączniku). W porównaniu z rokiem poprzednim zatrudnienie w tych podmiotach wzrosło o 10,9%.

Z ogólnej liczby 1285,1 tys. pracujących osób, aż 57% pracowało w *Przemśle*, 20,1% w sekcji *Handel i naprawy*, 6,9% w *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności* oraz 7,1% w *Obsłudze nieruchomości i firm; nauce*. W porównaniu z latami poprzednimi, zatrudnienie wzrosło we wszystkich sekcjach oprócz *Rolnictwa, leśnictwa i rybactwa*, najszybciej w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm, nauka* (o 26,6%).

Biorąc pod uwagę udziały w ogólnej liczbie pracujących, największą rolę odgrywają podmioty z kapitałem zagranicznym w *Pośrednictwie finansowym* (50,4% udziału – wzrost o 3,3 punktu procentowego w porównaniu z końcem roku 2005), *Hotele i restauracje* (32,0% – spadek o 0,3 punktu), *Handel i naprawy* (28,4% – wzrost o 0,8 punktu) oraz w *Przemśle* (29,3% – wzrost o 1,3 punktu). W przypadku przedsiębiorstw dużych, udziały podmiotów zagranicznych w ogólnej liczbie pracujących były znacznie wyższe. I tak, w grupie dużych przedsiębiorstw przemysłowych, zatrudnieni w firmach zagranicznych stanowili 39,3% ogółu pracujących (w *Przetwórstwie przemysłowym* nawet 49,9%), w handlu 56,3%, w sekcji *Hotele i restauracje* 69,6%, a w *Pośrednictwie finansowym* 55,7%.

### **Rentowność obrotu brutto podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego**

W roku 2006 rentowność obrotu brutto przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi handlowe wyniosła 5,4%, z tego w przedsiębiorstwach krajowych 5,2%, a w firmach z kapitałem zagranicznym 5,6%. W porównaniu z rokiem 2005, rentowność ogółem i podmiotów zagranicznych wzrosła o 0,6 punktu procentowego, a przedsiębiorstw krajowych o 0,5 punktu. Tak więc w 2006 r. firmy zagraniczne wykazywały nadal przewagę pod względem rentowności nad krajowymi.

W roku 2006 rentowność w każdej sekcji była dodatnia i niemal we wszystkich sekcjach wyższa niż ta z roku poprzedniego, zarówno w przypadku firm krajowych jak i zagranicznych. Wyjątkiem były sekcje *Po-*



*średnictwo finansowe* i *Obsługa nieruchomości i firm*. W tych sekcjach rentowność spadła zarówno w spółkach krajowych jak i zagranicznych. Natomiast w sekcji *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* nieznacznie spadła rentowność podmiotów zagranicznych (m.in. operatorzy sieci telefonów komórkowych), chociaż nadal pozostała bardzo wysoka (10,8%).

Przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym uzyskały wyższą rentowność w sekcjach *Górnictwo i kopalnictwo, Budownictwo, Obsługa nieruchomości i firm, Edukacja i Ochrona zdrowia*. W pozostałych sekcjach lepiej radziły sobie przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym.

### **Inwestycje podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego**

W 2006 r. nakłady inwestycyjne podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniających powyżej 9 osób, przeznaczone na nowe środki trwałe, wyniosły 39,6 mld zł. Nakłady te wzrosły o 20,3% w porównaniu z rokiem 2005, a więc niewiele więcej niż nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (wzrost o 19,7%). W ogólnej kwocie nakładów podmiotów zagranicznych, największą pozycję stanowiły nakłady firm z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*, które były równe 21,1 mld zł (53,2% ogólnej sumy nakładów podmiotów zagranicznych), a następnie firm z sekcji: *Handel i naprawy* (6,2 mld zł; 15,6%), *Obsługa nieruchomości i firm* (2,4 mld zł; 6%). Duże nakłady inwestycyjne poniesiono także w sekcji *Transport, gospodarka magazynowa i łączność*, ale ze względu na tajemnicę statystyczną GUS nie podał wartości inwestycji. W wymienionych powyżej trzech sekcjach gospodarki wydatkowane więc było w 2006 r. około 3/4 ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych spółek z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniających powyżej 9 osób. W porównaniu z rokiem poprzednim wzrosły inwestycje we wszystkich sekcjach, najsilniej w *Budownictwie* – aż o 278%.

Nakłady podmiotów z kapitałem zagranicznym wynosiły 44,5% wszystkich nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 9 osób (w roku 2005 – 44,3%). W *Przetwórstwie przemysłowym* oraz w sekcji *Handel i naprawy* udziały te były jeszcze wyższe i wynosiły odpowiednio 57,2% oraz 54,6%.

### **Handel zagraniczny podmiotów z kapitałem zagranicznym**

Wartość eksportu Polski wynosiła w 2005 r. 288,8 mld zł i wzrosła w 2006 r. o 19% do wysokości 343,8 mld zł (ceny bieżące). W przypadku importu, wystąpił wzrost z 328,2 mld zł do 394 mld zł, czyli o 20% (również ceny bieżące). Jeżeli chodzi natomiast o podmioty z kapitałem zagranicznym, to między rokiem 2005 a 2006, ich eksport wzrósł ze 177,8 mld zł do 214,5 mld zł, czyli o 20,6%, zaś import ze 191,2 mld zł do 218,1 mld zł, a więc o 14,1%. Eksport podmiotów z kapitałem zagranicznym rósł więc nieco szybciej niż firm krajowych, a import – wolniej. Udział podmiotów zagranicznych w wartości eksportu ogółem zwiększył się między rokiem 2005, a 2006 z 61,6% do 62,4%, natomiast udział importu zmniejszył się z 58,3% do 55,4%.

W latach 2005-2006 zmieniła się korzystnie struktura importu podmiotów z kapitałem zagranicznym. Udział wartości importu surowców i materiałów na cele produkcyjne zwiększył się z 49,5% do 51,1%, natomiast udział wartości importu towarów do dalszej sprzedaży zmniejszył się z 44,8% do 42,5%.

## **2.9. Podsumowanie**

Dane charakteryzujące sytuację MSP w latach 2005–2006 wskazują, że interesujące nas podmioty gospodarcze osiągnęły w roku 2006 znacznie lepsze wyniki niż rok wcześniej. Wzrosła liczba aktywnych MSP, wobec spadku w 2005 r. Zwiększyła się liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach, podczas gdy w 2005 r. utrzymywała się ona praktycznie na poziomie z roku 2004. Również tempo wzrostu liczby pracujących w firmach średniej wielkości uległo przyspieszeniu. Ekspansja hipermarketów nie doprowadziła do istotnego zmniejszenia liczby pracujących w mikro- i małych przedsiębiorstwach zatrudniających od 10 do 49 osób. Rosło przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w MSP, przy czym w firmach małych i średnich tempo tego wzrostu było niemal dwukrotnie szybsze niż w roku 2005. Przychody mikrofirm zwiększyły się w takim samym tempie jak w dużych przedsiębiorstwach, a ogólnie, tempo wzrostu przychodów MSP było o dokładnie 10 punktów procentowych wyższe niż w 2005 r. (101,7% oraz 111,7%). Rosły dochody (przychody minus koszty) w przeliczeniu na jedną mikrofirmę, a dochody na mikroprzedsiębiorstwo w szczególności pod tym względem słabszych

regionach Polski zwiększyły się w tempie o wiele szybszym niż w województwach, gdzie w poprzednich latach dochody na przedsiębiorstwo były najwyższe. Wzrosła rentowność obrotu brutto i netto firm średniej wielkości, a rentowność firm małych (10-49 zatrudnionych) utrzymała się na poziomie z roku 2005. Wzrosła wreszcie i to w tempie dwucyfrowym wielkość nakładów inwestycyjnych MSP (w firmach mikro i małych o około 20%, a w średnich nawet o 30%), podczas gdy w roku 2005 wielkość nakładów małych i średnich przedsiębiorstw spadła w porównaniu z rokiem poprzednim, a nakłady mikroprzedsiębiorstw zwiększyły się jedynie o 4%.

Jednak w całym tym obrazie można znaleźć również pewne akcenty nie do końca optymistyczne. Generalnie można zaryzykować twierdzenie, że mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy rozwijały się nieco w cieniu przedsiębiorstw dużych i po części średnich. Nie one zapoczątkowały szybkie tempo rozwoju polskiej gospodarki datujące się od 2004 r., a jedynie lepiej lub gorzej wykorzystywały szanse rozwoju stworzone im przez firmy większe i inne czynniki zewnętrzne. Na poparcie tego wniosku można przytoczyć kilka faktów. Tempo wzrostu liczby aktywnych przedsiębiorstw dużych i średnich było w latach 2005-2006 wyższe niż firm małych i mikroprzedsiębiorstw. To samo dotyczy dynamiki wzrostu liczby pracujących, w wyniku czego łączny udział pracujących w firmach małych i mikroprzedsiębiorstwach systematycznie maleje (między końcem lat 2005 i 2006 spadł on z 52,9% do 52%). Przeciętne wynagrodzenia miesięczne brutto rosły silniej w firmach dużych i średnich, przez co dysproporcje w wysokości płac pogłębiły się na niekorzyść przedsiębiorstw mniejszych. Łączny udział mikroprzedsiębiorstw i małych firm w ogólnej wielkości przychodów zmniejszył się między rokiem 2005 i 2006 z 38,7% do 38,2%. Wskaźnik rentowności obrotu brutto i netto w dużych przedsiębiorstwach prywatnych jest wyższy niż w małych i średnich począwszy od 2003 r. Mimo wzrostu nakładów inwestycyjnych małych przedsiębiorstw (0-49 zatrudnionych) w 2006 r. o 20%, nakłady te, liczone w cenach stałych, były jeszcze o około 20% niższe niż w rekordowym pod tym względem roku 2000. Natomiast w przypadku dużych przedsiębiorstw, rekordowy poziom nakładów inwestycyjnych z 2001 roku został przekroczony w 2005 r., a w 2006 r. wspomniany rekord został pobity ponownie. I wreszcie stosunkowo szybki wzrost nakładów inwestycyjnych w mikroprzedsiębiorstwach i małych firmach, obserwowany w niektórych sekcjach gospodarki w poprzednich latach, nie doprowadził do bardziej istotnego polepszenia ich sytuacji, podczas gdy szybki wzrost nakładów w dużych przedsiębiorstwach pozwolił im osiągnąć spektakularne wyniki opisane powyżej.

Przyczyny tej stosunkowo niskiej sprawności ekonomicznej mikro- i małych przedsiębiorstw są dokładnie znane i były wielokrotnie opisywane przez licznych ekonomistów. Są nimi restrykcyjne warunki, w jakich działają przedsiębiorstwa, począwszy od długości okresu potrzebnego do zarejestrowania nowej powstającej firmy, a ogólnie stosunków na styku przedsiębiorcy – administracja państwowa i samorządowa, poprzez niektóre postanowienia kodeksu pracy i wysokość kosztów pracy, a skończywszy na liczbie organów kontrolujących przedsiębiorstwa i postanowieniach dotyczących terminów i zakresu tych kontroli. Duże i średnie przedsiębiorstwa potrafią lepiej poruszać się w tym gąszczu przepisów korzystając np. z usług renomowanych doradców prawnych i podatkowych. Natomiast drobni przedsiębiorcy, nie mogąc sobie pozwolić na podobne usługi, nie zawsze posiadają konieczną wiedzę i przygotowanie do sprostania podobnym sytuacjom. Istnieje pewne ryzyko, że bez działań ze strony rządu mających na celu poprawę warunków działania przede wszystkim mniejszych przedsiębiorstw i jakości funkcjonowania tzw. otoczenia biznesu, stosunkowo dobre wyniki, takie jak osiągnięte przez mikrofirmy i małe przedsiębiorstwa w 2006 r., nie będą możliwe do uzyskania w sytuacji, gdy koniunktura gospodarcza pogorszy się w porównaniu z istniejącą obecnie. W okresie gorszej koniunktury, utrudnienia napotymane przez przedsiębiorców mogą stać się bardziej dotkliwe i spowodują spadek liczby aktywnych firm. Trzeba tu dodać, że do dziś liczba przedsiębiorstw aktywnych, wśród których małe (0-49 zatrudnionych) stanowią około 99% całej populacji, nie osiągnęła jeszcze rekordowego poziomu z 1999 r. (aby pobić ten rekord, niezbędne jest powstanie dodatkowo 95-100 tys. nowych małych firm w porównaniu ze stanem na koniec 2006 r.). W okresie gorszej koniunktury może także zacząć ponownie spadać liczba pracujących osób w małych firmach, co dodatkowo skomplikuje nadal niełatwą sytuację na rynku pracy.

## Rozdział 3

### Stan sektora MSP w ujęciu regionalnym

W rozdziale przedstawiona została charakterystyka stanu sektora małych i średnich przedsiębiorstw w poszczególnych województwach Polski w 2006 roku. Zaprezentowane dane obejmują przedsiębiorstwa z sektora prywatnego oraz publicznego i omówione zostały przez pryzmat struktury podmiotowej, efektywności przedsiębiorstw aktywnych oraz nakładów inwestycyjnych MSP.

#### 3.1. Województwo dolnośląskie

##### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie dolnośląskim zarejestrowanych było 309,2 tys. podmiotów gospodarczych tj. 8,3% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego jedynie 433 zatrudniało ponad 250 pracowników. Ponadprzeciętny udział w podmiotach krajowych województwo miało w przedsiębiorstwach niezatrudniających pracowników – 16,5%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w gronie podmiotów małych – 6,7% tj. zatrudniających od 10 do 49 osób. W 2006 roku w dolnośląskim powstało 27,1 tys. nowych firm tj. 8,6% nowopowstałych przedsiębiorstw w Polsce, ale zlikwidowanych zostało 26,2 tys., czyli 9,1% wszystkich zlikwidowanych podmiotów w kraju. Szczególnie duży udział w podmiotach zlikwidowanych i nowopowstałych w Polsce miał region w grupie firm niezatrudniających pracowników – odpowiednio 19,9% i 19%.

Blisko 2% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 11,5% wszystkich oraz dużych – blisko 20% wszystkich zarejestrowanych w województwie. Prawie 6% firm zarejestrowanych w regionie należy do sektora publicznego. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 39,2% oraz firm największych – 40,6%, najmniej natomiast wśród mikroprzedsiębiorstw – 4,8%.

**Tabela 3.1.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w dolnośląskim w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Dolnośląskie	309217	47283	296125	10506	2153	433
Udział regionu w Polsce (%)	8,3	16,5	8,3	6,7	7,1	8,0
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,8	4,0	1,6	5,8	11,5	19,6
Sektor publiczny udział w regionie (%)	5,8	25,7	4,8	26,4	39,2	40,6
Sektor prywatny udział w regionie (%)	94,2	74,3	95,2	73,6	60,8	59,4
Nowo powstałe	27079	3756	26709	336	30	4
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	8,6	19,9	8,6	7,6	6,7	4,3
Zlikwidowane	26191	893	25884	276	20	11
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	9,1	19,0	9,1	7,4	4,4	6,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Najważniejsze sekcje w województwie dolnośląskim w ujęciu udziału branży w MSP w regionie w porównaniu z udziałem branży w MSP w kraju to *Górnictwo* oraz *Obsługa nieruchomości i firm*. Udział małych i średnich przedsiębiorstw ww. branż w całym sektorze MSP regionu był w 2006 roku odpowiednio o 33% i 18% wyższy niż przeciętna krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 33,4% oraz *Obsługi nieruchomości i firm* – blisko 18%. Około 10%-owy udział w strukturze MSP prywatnych miały też firmy budowlane i *Przetwórstwa przemysłowego*. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, które stanowią blisko 70% oraz z sekcji *Edukacja* – około 18%. MSP będące własnością kapitału zagranicznego to głównie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* – ponad 39%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 22% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 15%.

Nowo utworzone w 2006 roku firmy na Dolnym Śląsku to przede wszystkim przedsiębiorstwa z sekcji *Handel i naprawy* – 28,5%, zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 22,5%, a także z *Przetwórstwa przemysłowego* – ponad 7%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie dolnośląskim to głównie firmy z *Handlu i napraw* – blisko 40%, a także z *Obsługi nieruchomości i firm* – 14,3% oraz budowlane – blisko 12% i z *Przetwórstwa przemysłowego* – 9%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych w 2006 roku miały sekcje *Przetwórstwo przemysłowe*, *Handel i naprawy*, *Hotele i restauracje* oraz *Transport* i w tych branżach był największy ujemny bilans między nowo powstałymi a zlikwidowanymi podmiotami. Największa przewaga nowych podmiotów nad zlikwidowanymi cechowała natomiast w 2006 r. sekcje *Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Pozostała działalność usługowa*.

**Tabela 3.1.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie dolnośląskim w 2006 roku**

Dolnośląskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,09	0,09	0,70	0,06	0,02	1,33	11
Przetwórstwo przemysłowe	0,78	9,38	22,08	7,35	8,85	0,87	-327
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,50	0,06	0,18	0,05	0,05	0,82	0
Budownictwo	0,33	10,37	7,50	13,31	11,94	1,00	479
Handel i naprawy	0,13	33,42	39,24	28,48	39,89	0,97	-2731
Hotele i restauracje	0,65	3,26	3,55	3,35	3,93	0,97	-120
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,35	7,25	4,31	5,06	6,75	0,98	-397
Pośrednictwo finansowe	0,28	3,97	3,86	4,25	4,44	1,03	-10
Obsługa nieruchomości i firm	67,54	18,31	15,23	22,45	14,28	1,18	2340
Administracja publiczna	4,92	0,25	0,02	0,35	0,03	0,56	89
Edukacja	17,89	1,69	1,21	2,42	2,09	1,03	108
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	3,84	4,54	0,83	3,43	2,72	0,98	215
Pozostała działalność usługowa	2,72	7,40	1,28	9,42	5,01	1,01	1240

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

W województwie dolnośląskim wskaźniki przedsiębiorczości są jednymi z najwyższych w Polsce. Region zajmuje czwarte miejsce pod względem liczby zarejestrowanych podmiotów na 1000 mieszkańców. Trzecie miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, zaś piąte pod względem liczby nowo powstałych firm. W dolnośląskim zostało w 2006 roku zlikwidowanych relatywnie dużo podmiotów w porównaniu z liczbą mieszkańców – około 91 na 10 tys. mieszkańców, co oznacza 14 lokatę w rankingu województw.

**Tabela 3.1.3. MSP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców**

Dolnośląskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	1071,3	4
MSP z kapitałem zagranicznym	19,2	3
MSP nowo powstałe	93,9	5
MSP zlikwidowane	90,8	14

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

W 2006 roku w województwie działało ponad 129 tys. przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, co odpowiada 7,5% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>26</sup> Łącznie w dolnośląskim funkcjonowały 242 duże firmy, co stanowiło 8,1% aktywnych dużych firm w Polsce. Przedsiębiorstwa małe stanowiły 2,6% ogółu aktywnych przedsiębiorstw w województwie a ich udział w kraju wyniósł 7,7%. Udział mikro i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju w tych grupach wielkości wyniósł po 7,5%.

Poziom przedsiębiorczości w województwie, mierzony liczbą aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby mieszkańców był równy średniej krajowej i wyniósł 45 podmiotów na 1000 mieszkańców. Najwięcej osób w tym województwie zatrudnionych było w mikroprzedsiębiorstwach (40% ogółu zatrudnionych) oraz w dużych przedsiębiorstwach (blisko 1/3 pracujących).

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową tylko w przypadku dużych firm, wśród firm mikro i małych odpowiadała średniej krajowej, dla firm średnich wskaźnik ten był nieznacznie poniżej średniej dla kraju.

Średnia wielkość firmy w regionie, pod względem liczby pracujących, w regionie odpowiadała przeciętnej krajowej dla mikroprzedsiębiorstw (wynosiła 2,1 pracujących na podmiot) i dla dużych firm (860 pracujących na podmiot). Z kolei małe firmy w regionie zatrudniały przeciętnie 22 osoby, czyli nieznacznie mniej niż przeciętne małe przedsiębiorstwo w kraju. Natomiast średnie firmy przeciętnie zatrudniały w województwie dolnośląskim 104 osoby, co odpowiadało średniej krajowej dla tej klasy wielkości firm.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w województwie wyniosły 1,3 mln zł. We wszystkich klasach wielkości przychód przeciętnej firmy w regionie był niższy w porównaniu ze średnią dla ogółu firm w kraju. Szczególnie duża różnica dotyczyła mikroprzedsiębiorstw, gdzie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były o 25% niższe od przeciętnej dla kraju i wyniosły 0,3 mln zł. W przypadku małych firm przychód był niższy o 20% i wyniósł 6,2 mln zł a przychód przeciętnej firmy zatrudniającej od 50 do 249 pracowników był o 13% niższy od średniej krajowej i wyniósł w 2006 roku 33,5 mln zł.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie dolnośląskim mierzona wielkością przychodu na pracującego rosła wraz z wielkością firmy i była najniższa w mikropodmiotach – 0,16 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,34 mln zł. We wszystkich klasach wielkościowych wydajność pracy była jednak niższa od przeciętnej dla kraju, a różnica ta wahała się od blisko 12% w grupie przedsiębiorstw średnich do blisko 20% wśród firm małych.

Niższa wydajność pracy osiągnięta przez firmy w regionie w porównaniu z wydajnością dla ogółu firm w kraju nie znajdowała odzwierciedlenia w wysokości poziomu wynagrodzeń. Kształtowały się one na poziomie przeciętnego wynagrodzenia w kraju w podmiotach małych i dużych oraz były nieznacznie mniejsze o ok. 4% w podmiotach mikro i średnich. Najniższe przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto na poziomie 1,46 tys. zł dotyczyło mikroprzedsiębiorstw zatrudniających do 9 pracowników a najwyższe firm średnich – 2,5 tys. zł i firm dużych 3 tys. zł.

<sup>26</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2006 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna, (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 3.1.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Dolnośląskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	129370	124624	3399	1105	242
udział w Polsce %	7,5	7,5	7,7	7,5	8,1
Firmy na 1000 mieszk.	44,9	43,2	1,2	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 61510	39,9	11,2	17,4	31,5
Pracujący na 1000 mieszk.	229,5	91,5	25,8	40,0	72,2
Pracujący na podmiot	5,1	2,1	21,9	104,3	860,0
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,3	0,3	6,2	33,5	289,0
Udział kosztów w przychodach %	91,3	87,7	93,1	95,9	90,3
Przychody na pracującego w mln zł	0,26	0,16	0,28	0,32	0,34
Struktura przychodów %	100,0	24,6	12,4	21,8	41,3
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2493	1458	1816	2513	3061

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w województwie dolnośląskim w 2006 roku 58,7%, zaś w liczbie pracujących 68,5%, przy największym znaczeniu firm mikro, a najmniejszym firm małych. Wskaźnik poziomu kosztów mikro, małych i dużych przedsiębiorstw w regionie był niższy od przeciętnej dla firm tych klas wielkości w Polsce i wyniósł odpowiednio 88%, 93% i 90%. Najwyższy poziom kosztów cechował natomiast firmy średnie. Wyniósł on 96% i był wyższy od przeciętnej dla Polski w tej klasie wielkości przedsiębiorstw.

**Tabela 3.1.5. Przedsiębiorstwa województwa dolnośląskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Dolnośląskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	99,6	101,7	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	100,4	100,6	98,9	107,4
Pracujący na podmiot	100,7	99,0	99,5	100,0
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	80,0	87,7	84,4
Udział kosztów w przychodach	98,5	98,4	101,3	95,9
Przychody na pracującego w mln zł	86,0	80,9	88,2	84,4
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	96,6	99,2	97,4	98,6

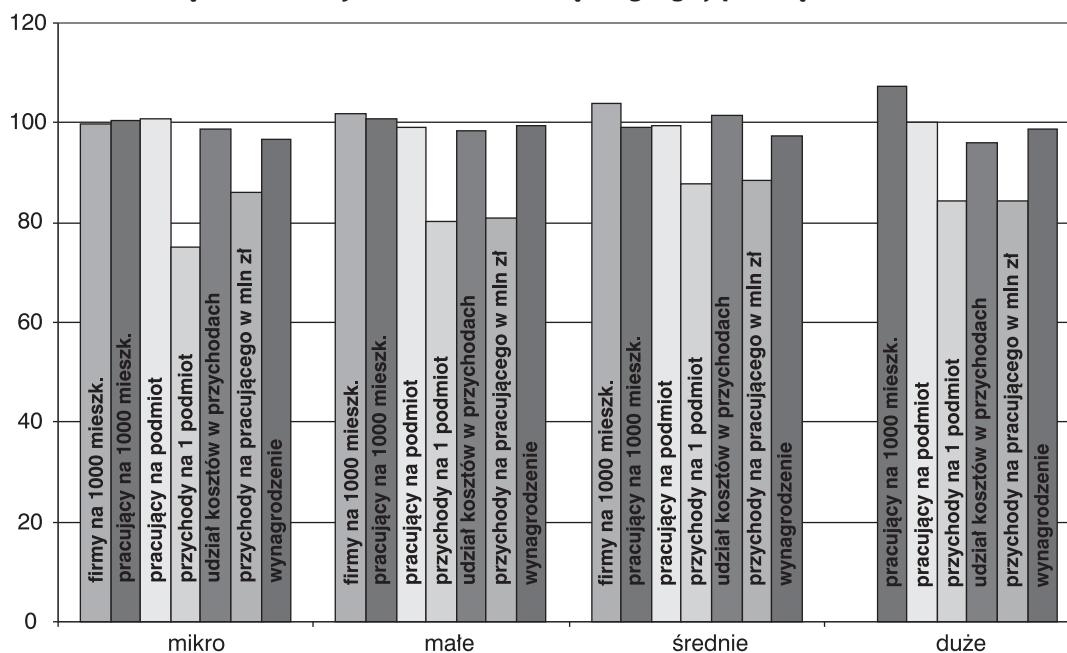
Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Wśród MSP prowadzących księgi rachunkowe tylko mikroprzedsiębiorstwa odnotowały w 2006 roku przychody, w przeliczeniu na podmiot, wyższe niż średnia krajowa. W szczególności dotyczyło to podmiotów mikro w *Budownictwie*, gdzie przychody były wyższe o 164% i wyniosły 4,17 mln zł. Relatywnie najniższe przychody miały natomiast firmy mikro z *Pośrednictwa finansowego* oraz *Obsługi nieruchomości i firm*.

W grupie małych firm przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe od średniej krajowej o 22%. W tej grupie przedsiębiorstw w regionie lepiej niż przeciętna dla kraju w ujęciu przychodów na podmiot wypadły jedynie firmy z *Pośrednictwa finansowego*, z sekcji *Hotele i restauracje* oraz *Budownictwa*. Natomiast niższe przychody na małą firmę były najbardziej widoczne w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*, gdzie przychody były o 80% niższe od średniej dla Polski.

W grupie średnich firm prowadzących księgi rachunkowe przychody w przeliczeniu na podmiot były o 13% niższe od średniej krajowej. Natomiast wyróżniały się na tle kraju firmy z sekcji: *Pozostała działalność usługowa*, *Budownictwo* oraz *Górnictwo i kopalnictwo*, które miały przeciętne przychody wyższe od średniej dla kraju odpowiednio o 34%, 17% i 7%. W pozostałych branżach przeciętne przychody na podmiot były niższe od średniej krajowej, co było szczególnie widoczne w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*, a także w *Obsłudze nieruchomości i firm*. Przychody na podmiot firm średnich w tych sekcjach stanowiły niepełna 44-46% średniej krajowej.

**Wykres 3.1.1. Przedsiębiorstwa województwa dolnośląskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Tabela 3.1.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	3 329	8 342	33 141	103,5	78,2	86,6
Górnictwo i kopalnictwo	x	4 985	26 139	x	95,2	107,9
Przetwórstwo przemysłowe	2 619	5 743	23 849	103,1	79,5	90,0
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	710	4 792	22 768	100,0	21,2	43,8
Budownictwo	4 171	6 850	30 081	264,1	100,2	117,4
Handel i naprawy	5 341	12 686	75 929	108,4	80,5	91,2
Hotele i restauracje	x	3 150	10 476	x	104,8	90,6
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	4 199	6 425	24 088	117,6	63,2	79,5
Pośrednictwo finansowe	391	54 165	x	25,4	164,5	x
Obsługa nieruchomości i firm	662	5 334	12 505	28,7	82,4	45,8
Edukacja	x	1 698	x	x	79,9	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	1 863	7 546	x	92,6	92,4
Pozostała działalność usługowa	x	3 764	22 765	x	80,0	134,0

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 10,8 mld zł, z czego 10,2% przypadło na podmioty mikro, 16,2% na małe, zaś 19% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 10 do 49 pracowników – 79,4%, a najmniejszy w grupie mikroprzedsiębiorstw – 41,2%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw dolnośląskich był najwyższy w grupie firm średnich – 10,2%, a najmniejszy w mikroprzedsiębiorstwach – 0,9%.

**Tabela 3.1.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Dolnośląskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	10791751	1095824	1746478	2054203
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	10,2	16,2	19,0
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	74,8	41,6	79,4	74,1
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	15,4	0,9	5,2	10,2
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	72	63	59	77
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	81,2	9,8	350,5	2235,3
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	121,7	114,7	120,7	117,2
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	15,9	4,6	16,0	21,4
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	118,8	113,8	121,9	117,9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

We wszystkich grupach firm sektor publiczny w dolnośląskim miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. Natomiast inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w przypadku wszystkich grup podmiotów MSP. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 21,4 tys. zł i 2,23 mln zł. Inwestycje na pracującego w firmach mikro wyniosły natomiast 4,6 tys. zł, a nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo 9,8 tys. zł.

Najwięcej nakładów inwestycyjnych w dolnośląskich MSP w 2006 roku pochodziło z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* – 50,7% oraz *Handel i naprawy*, a także *Obsługa nieruchomości i firm*, *Budownictwo* oraz *Pośrednictwo finansowe* – po około 8%. Najmniej inwestowały MSP z sekcji *Edukacja*, *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna* oraz *Hotele i restauracje*.

Sektor MSP miał największy udział w inwestycjach w *Budownictwie*, *Hotelach i restauracjach* oraz *Obsłudze nieruchomości i firm* – powyżej 75%. Najmniej – poniżej 20% inwestycji pochodziło z MSP w *Górnictwie*, *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę* oraz *Transportie*.

**Tabela 3.1.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Dolnośląskie	udział MSP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	12,52	1,97	3,47	21,67	187,84
D	52,29	50,74	1,64	1,07	50,05
E	17,51	2,46	0,53	70,57	125,59
F	86,45	8,21	1,53	2,07	34,10
G	34,68	11,44	0,68	0,66	62,62
H	76,31	1,73	0,77	1,28	81,37
I	15,52	2,91	0,37	11,05	132,42
J	63,32	8,02	1,72	0,02	3,20
K	77,56	7,99	0,39	15,62	182,97
M	64,51	0,31	0,44	14,13	88,96
N	45,36	1,62	0,86	33,77	88,84
O	84,85	2,61	0,73	46,03	85,57

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała.



Za specjalizacje inwestycyjne MSP dolnośląskich należy uznać *Górnictwo, Przetwórstwo przemysłowe, Budownictwo i Pośrednictwo finansowe*. Udział tych branż w nakładach inwestycyjnych dolnośląskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP w ujęciu krajowym.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – ponad 70% oraz w sekcji *Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna* – ponad 46%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Pośrednictwie finansowym i Handlu*. Powyżej średniej krajowej wyniosły inwestycje MSP sektora publicznego w sekcjach: *Górnictwo, Obsługa nieruchomości i firm, Transport oraz Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę*.

Małe i średnie firmy regionu, poza małymi z sektora prywatnego, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – 53% nakładów małych firm w sektorze publicznym, 59,6% średnich w sektorze prywatnym i 62,6% średnich firm w sektorze publicznym. Małe firmy sektora prywatnego sfinansowały zaledwie 27,8% inwestycji ze środków własnych. Natomiast głównym źródłem finansowania inwestycji były w tej grupie środki zagraniczne, które pokryły blisko połowę inwestycji małych przedsiębiorstw.

Średnie firmy sektora prywatnego sfinansowały za pomocą środków zagranicznych 20,3% inwestycji, w tym 11% pochodziło z kredytów zagranicznych. W sektorze publicznym drugim co do ważności źródłem finansowania nakładów były kredyty i pożyczki krajowe – 28,8% w grupie firm małych, a 15,3% wśród średnich. W przypadku sektora prywatnego to źródło stanowiło od 11,4% w małych do 14,7% w grupie firm średnich. W przypadku sektora publicznego istotnym źródłem finansowania są również środki budżetowe (ok. 12%), natomiast nie grają one praktycznie żadnej roli w inwestycjach sektora prywatnego.

**Tabela 3.1.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Dolnośląskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	52,7	62,6	27,8	59,6
Środki budżetowe	12,0	12,9	0,1	0,4
Kredyty i pożyczki krajowe	28,8	15,3	11,4	14,7
Środki zagraniczne ogółem:	0,9	4,3	47,1	20,3
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	14,1	11,0
Inne źródła	4,0	2,7	0,8	1,6
Nakłady niesfinansowane	1,4	2,2	12,7	3,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## 3.2. Województwo kujawsko-pomorskie

### *Struktura podmiotowa*

W 2006 roku w województwie kujawsko-pomorskim zarejestrowanych były 192,3 tys. podmiotów gospodarczych tj. 5,1% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 253 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 250 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju województwo miało w podmiotach średnich – 5,3%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w gronie firm niezatrudniających pracowników – 2,5%. W 2006 roku powstało w kujawsko-pomorskim 17,4 tys. nowych podmiotów tj. 5,5% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 16,8 tys., czyli 5,8% zlikwidowanych w kraju. Szczególnie duży udział w podmiotach zlikwidowanych w Polsce miał region w grupie podmiotów mikro – 5,8%, zaś w nowo powstałych w grupie firm małych – 6,9%.

Niecały 1% firm zarejestrowanych w regionie to przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 6,5% wszystkich zarejestrowanych firm oraz dużych – blisko 13% wszystkich zarejestrowanych. Blisko 4% podmiotów zarejestrowanych w regionie należy do sektora publicznego. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 37,5% oraz firm największych – 49,8%, najmniej natomiast wśród mikropodmiotów – 2,2%.

**Tabela 3.2.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

Kujawsko-pomorskie	razem	0	0-9	10-49	50-249	>249
	192298	7153	182840	7604	1601	253
Udział regionu w Polsce (%)	5,1	2,5	5,2	4,9	5,3	4,7
Własność zagr. udział w regionie (%)	0,8	3,4	0,6	2,7	6,5	13,0
Sektor publiczny udział w regionie (%)	3,6	11,2	2,2	28,5	37,4	49,8
Sektor prywatny udział w regionie (%)	96,4	88,8	97,8	71,5	62,6	50,2
Nowo powstałe	17430	673	17096	306	22	6
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	5,5	3,6	5,5	6,9	4,9	6,5
Zlikwidowane	16764	250	16559	175	23	7
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	5,8	5,3	5,8	4,7	5,1	3,9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Specjalizacje województwa kujawsko-pomorskiego w ujęciu udziału podmiotów MSP branży w regionie, w porównaniu z udziałem podmiotów MSP danej branży w kraju to *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę oraz Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku o ponad 15% większy niż średnio w Polsce. W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – ponad 36% oraz *Obsługi nieruchomości i firm* – blisko 14%. Około 10%-owy udział w strukturze MSP prywatnych miały też firmy budowlane i *Przetwórstwa przemysłowego*. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, które stanowią 36,4% oraz z sekcji *Edukacja* – około 35%. MSP własności zagranicznej to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – ponad 35,2%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 31,3% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 10,6%.

Nowo utworzone firmy w kujawsko-pomorskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – ponad 33%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 16% oraz firmy budowlane – 13%, *Przetwórstwa przemysłowego* – 8% i z sekcji *Działalność usługowa komunalna, pozostała* blisko 10%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie kujawsko-pomorskim to głównie firmy handlowe – 40,6%, a następnie firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 14,4%, *Budownictwa* – 11% oraz z *Przetwórstwa przemysłowego* – 10%. W porównaniu z nowo utworzonymi podmiotami zlikwidowane MSP przeważały w *Przetwórstwie przemysłowym*, *Handlu i naprawach*, *Hotelach i restauracjach*, *Transportie* i *Pośrednictwie finansowym* i tych branżach wystąpił ujemny bilans między nowo powstałymi a zlikwidowanymi podmiotami. Największa przewaga nowych podmiotów nad zlikwidowanymi cechowała natomiast w 2006 r. sekcje *Pozostała działalność usługowa* i *Budownictwo*.

**Tabela 3.2.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie kujawsko-pomorskim w 2006 roku**

Kujawsko-pomorskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,01	0,07	0,14	0,09	0,02	0,97	13
Przetwórstwo przemysłowe	1,61	10,53	31,28	8,12	9,93	0,98	-249
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,13	0,09	0,42	0,19	0,07	1,27	21
Budownictwo	0,92	10,18	6,79	12,93	10,89	0,98	429
Handel i naprawy	0,46	36,44	35,20	33,25	40,60	1,06	-1011
Hotele i restauracje	1,12	2,81	2,45	2,98	3,35	0,83	-42
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,40	7,42	3,99	4,83	6,43	1,00	-237
Pośrednictwo finansowe	0,64	4,04	5,95	3,96	4,37	1,05	-43
Obsługa nieruchomości i firm	36,43	13,71	10,57	16,18	14,39	0,88	407
Administracja publiczna	10,34	0,38	0,00	0,69	0,01	0,87	120
Edukacja	35,27	1,47	0,63	1,99	1,52	0,89	93
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	7,07	5,35	0,98	5,03	2,77	1,15	412
Pozostała działalność usługowa	4,57	7,52	1,61	9,75	5,59	1,03	762

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

W województwie kujawsko-pomorskim wskaźniki przedsiębiorczości utrzymują się na poziomie średniej krajowej. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku były zarejestrowane w regionie 93 podmioty sektora MSP, co dało regionowi dziewiąte miejsce w Polsce. Ósme miejsce w kraju zajął region w ujęciu liczby podmiotów nowo powstałych. Natomiast słabo na tle Polski wypada region w ujęciu liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego – jest ich tu zarejestrowanych 7 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiada 11 pozycji w kraju. W 2006 roku zlikwidowano w regionie relatywnie dużo podmiotów – około 8 firm na 1 tys. mieszkańców, co odpowiada 12 lokacie w rankingu województw.

**Tabela 3.2.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Kujawsko-pomorskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	929,4	9
MSP z kapitałem zagranicznym	6,9	11
MSP nowo powstałe	84,3	8
MSP zlikwidowane	81,1	12

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

W 2006 r. w województwie kujawsko-pomorskim funkcjonowało blisko 81 tys. przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, co stanowiło 4,7% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>27</sup> Łącznie w tym województwie funkcjonowało 151 dużych firm, tj. 5,1% aktywnych dużych firm w Polsce. Przedsiębiorstwa średnie stanowiły 1% ogółu aktywnych przedsiębiorstw w województwie a ich udział w kraju wyniósł 5,5%. Natomiast udział małych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł 4,8% a mikroprzedsiębiorstw 4,7%.

Przedsiębiorczość mieszkańców, mierzona liczbą aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby osób mieszkających w regionie była poniżej średniej krajowej i wyniosła 39 podmiotów na 1000 mieszkańców.

Liczba pracujących w województwie kujawsko-pomorskim w firmach średniej wielkości na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową. W przypadku pozostałych klas wielkości firm wskaźnik ten był znacznie poniżej przeciętnej dla kraju.

Średnia wielkość firmy w województwie, pod względem liczby zatrudnionych, była w przypadku małych i średnich podmiotów wyższa od przeciętnej dla kraju. Małe firmy regionu zatrudniały przeciętnie 23 osoby (o 5% więcej niż średnia krajowa), a średnie 108 osób (o 3% więcej niż średnia krajowa). Mikroprzedsiębiorstwo w województwie kujawsko-pomorskim przeciętnie zatrudniało 2 osoby, czyli nieznacznie mniej niż przeciętna mikrofirma w kraju. Szczególnie duża różnica w stosunku do przeciętnej dla Polski dotyczyła firm dużych, w których zatrudnienie przeciętnie wyniosło 554 osoby i było o 40% niższe w stosunku do przeciętnej dla kraju w tej klasie wielkości przedsiębiorstw.

Wśród różnych klas wielkości firm tylko przychody przeciętnej mikrofirmy w województwie były równe średniej krajowej i wyniosły 0,4 mln zł. W przypadku pozostałych klas wielkości były niższe od przeciętnej dla kraju. Szczególnie duża różnica dotyczyła największych firm, gdzie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były o 46% niższe od przeciętnej dla kraju i wyniosły w przeliczeniu na jeden podmiot tylko 184,4 mln zł.

<sup>27</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikro-przedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2006 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

W przypadku średnich firm przychód był niższy o 1/5 i wyniósł 30 mln zł a przychód przeciętnej małej firmy był o 14% niższy od średniej krajowej i wyniósł w 2006 roku 6,6 mln zł.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie kujawsko-pomorskim mierzona wielkością przychodu na pracującego rosła wraz z wielkością firmy i była najniższa w mikropodmiotach – 0,18 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,33 mln zł. Tej prawidłowości nie obserwuje się w grupie firm małych i średnich. Przychód na pracującego w średnich firmach był w tym regionie nawet nieznacznie niższy od przychodu uzyskiwanego na pracującego w małych firmach. Średnie firmy odbiegały też znacząco w tym względzie od przeciętnej dla kraju – przychód na pracującego był o blisko 1/4 niższy. W pozostałych grupach wielkości firm wydajność pracy również była niższa od przeciętnej w kraju.

Niższej wydajności pracy firm w regionie na tle przeciętnej dla kraju towarzyszyły również niższe wynagrodzenia. Kształtowały się na poziomie 90% przeciętnego wynagrodzenia brutto dla Polski w przypadku mikrofirm, a w przypadku dużych przedsiębiorstw na poziomie 83,5%. Wysokość wynagrodzenia rosła wraz ze wzrostem liczby zatrudnianych pracowników. Najniższe przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto na poziomie 1,35 tys. zł dotyczyło przedsiębiorstw najmniejszych zatrudniających do 9 pracowników a najwyższe firm średnich i dużych i wyniosło odpowiednio – 2,17 tys. zł i 2,59 tys. zł.

**Tabela 3.2.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Kujawsko-pomorskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	80715	77632	2125	807	151
udział w Polsce %	4,7	4,7	4,8	5,5	5,1
Firmy na 1000 mieszk.	39,1	37,6	1,0	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 376635	41,5	13,1	23,2	22,2
Pracujący na 1000 mieszk.	182,3	75,7	23,9	42,2	40,5
Pracujący na podmiot	4,7	2,0	23,2	108,1	554,0
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,2	0,4	6,6	30,0	184,4
Udział kosztów w przychodach %	92,0	86,5	94,0	94,4	94,4
Przychody na pracującego w mln zł	0,25	0,18	0,29	0,28	0,33
Struktura przychodów %	100,0	29,4	15,0	25,9	29,7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2091	1359	1622	2173	2594

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

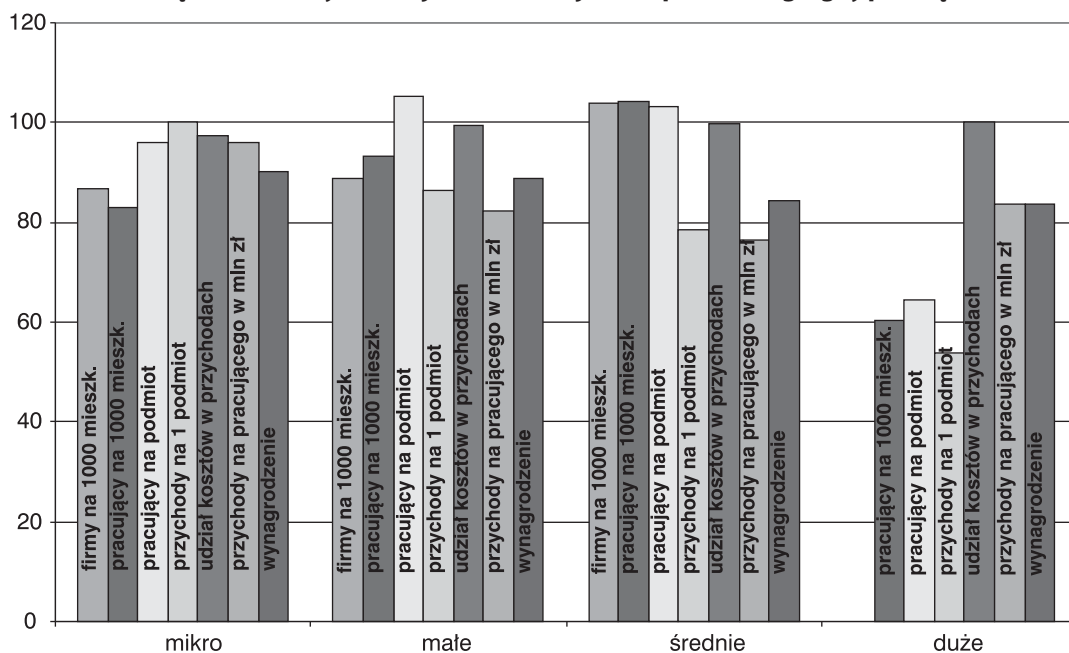
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w województwie kujawsko-pomorskim w 2006 roku 70,3%, zaś w liczbie pracujących 77,8%, przy największym znaczeniu firm mikro, a najmniejszym firm małych. Wskaźnik poziomu kosztów małych, średnich i dużych firm był równy przeciętnej dla danej klasy firm w Polsce i wyniósł w przypadku wszystkich tych klas 94%. W przypadku mikrofirm wyniósł on 86,5% i był niższy od średniej dla kraju.

**Tabela 3.2.5. Przedsiębiorstwa województwa kujawsko-pomorskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Kujawsko-pomorskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	86,7	88,6	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	83,1	93,2	104,3	60,3
Pracujący na podmiot	95,9	105,1	103,1	64,4
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,0	86,2	78,5	53,9
Udział kosztów w przychodach	97,2	99,3	99,7	100,2
Przychody na pracującego w mln zł	96,1	82,1	76,4	83,6
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	90,1	88,6	84,3	83,5

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.2.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa kujawsko-pomorskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Wśród MSP prowadzących księgi rachunkowe tylko mikrofirmy miały w 2006 roku przychody w przeliczeniu na podmiot wyższe niż średnia krajowa o 2,3%. Najbardziej na tle średniej krajowej wyróżniały się przychody podmiotów mikro w sekcji przetwórstwo przemysłowe – były wyższe od średniej krajowej o 40% i wyniosły 3,55 mln zł. Relatywnie najniższe przychody miały natomiast firmy mikro zajmujące się obsługą nieruchomości i firm, które były niższe od średniej krajowej o ponad 70% i wyniosły 0,66 mln zł w przeliczeniu na podmiot.

**Tabela 3.2.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Kujawsko-pomorskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0-9	10-49	50-249	0-9	10-49	50-249
Ogółem województwo bez A i B	3 289	9 072	30 053	102,3	85,0	78,5
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	x	x	x	x
Przetwórstwo przemysłowe	3 557	5 872	26 141	140,0	81,3	98,6
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	3 752	19 400	x	16,6	37,4
Budownictwo	x	5 029	21 276	x	73,6	83,1
Handel i naprawy	5 809	15 584	61 651	117,9	98,9	74,1
Hotele i restauracje	x	x	7 242	x	x	62,6
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	5 965	24 560	x	58,7	81,1
Pośrednictwo finansowe	x	2 587	14 429	x	7,9	19,2
Obsługa nieruchomości i firm	662	4 716	20 109	28,7	72,8	73,7
Edukacja	x	x	x	x	x	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	1 919	8 664	x	95,5	106,0
Pozostała działalność usługowa	x	4 894	13 659	x	104,0	80,4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

W grupie małych firm przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe od średniej krajowej o 15%. W tej grupie przedsiębiorstw w regionie lepiej niż przeciętna dla kraju w ujęciu przychodów na podmiot wypadły jedynie firmy z sekcji *Pozostała działalność usługowa* gdzie przychody były o 4% wyższe od średniej krajowej. W pozostałych branżach przychody na małą firmę w regionie w porównaniu z przeciętną krajową były niższe. W przypadku *Pośrednictwa finansowego* przychód na podmiot stanowił 2,59 mln zł, co stanowiło zaledwie 8% przychodu uzyskiwanego przez przeciętne małe przedsiębiorstwo z tej branży w kraju.

W grupie średnich firm prowadzących księgi rachunkowe przychody w przeliczeniu na podmiot były o 21,5% niższe od średniej krajowej. Z wyjątkiem sekcji *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*, gdzie firmy miały przeciętne przychody wyższe od średniej krajowej o 6%, we wszystkich pozostałych branżach przeciętne przychody na podmiot firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników były niższe od tej średniej. Podobnie jak w przypadku firm małych szczególnie widoczne jest to w *Pośrednictwie finansowym* – przychód na podmiot firm średnich był w tej branży o ponad 80% niższy od przeciętnej dla kraju.

### Nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 3,92 mld zł, z czego 6,1% przypadało na podmioty mikro, 10,7% na małe, zaś 29,5% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 70,1%, a najniższy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 21,3%. Udział przedsiębiorstw sektora publicznego w nakładach przedsiębiorstw w kujawsko-pomorskim był najwyższy w grupie firm średnich – 13,1%, a najniższy w mikroprzedsiębiorstwach – 1,3%.

Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach małych firm kujawsko-pomorskich. W pozostałych grupach firm sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie niższe od średniej krajowej w przypadku całego sektora MSP. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 16,4 tys. zł i 1,77 mln zł. Inwestycje na pracującego w firmach mikro wyniosły natomiast 1,8 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 3,6 tys. zł.

**Tabela 3.2.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Kujawsko-pomorskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	3916434	240675	420864	1154394
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	6,1	10,7	29,5
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	65,8	21,3	57,9	70,1
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	24,6	1,3	10,4	13,1
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	116	89	119	99
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	46,1	3,6	250,2	1773,2
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	69,2	41,6	86,1	93,0
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	9,9	1,8	10,8	16,4
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	74,0	43,4	82,0	90,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP kujawsko-pomorskich należy uznać *Górnictwo, Przetwórstwo przemysłowe, Budownictwo, Handel i naprawy, Edukacja, Ochrona zdrowia i pomoc społeczna, Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała*. Udział tych branż w nakładach inwestycyjnych kujawsko-pomorskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP w ujęciu ogólnopolskim.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – ponad 80% oraz w sekcji *Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna* oraz *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna* – około 60%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Górnictwie, Przetwórstwie przemysłowym* oraz *Handlu*. Powyżej średniej krajowej wyniosły inwestycje sektora MSP publicznego, przede wszystkim w sekcjach: *Pośrednictwo finansowe, Budownictwo* oraz *Ochrona zdrowia*.

**Tabela 3.2.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Kujawsko-pomorskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	57,62	0,73	1,30	0,00	0,00
D	43,10	45,23	1,46	0,66	30,80
E	14,73	3,30	0,72	80,26	142,83
F	97,81	8,08	1,50	12,76	210,55
G	57,67	18,07	1,07	0,66	63,03
H	95,89	0,84	0,37	1,75	111,66
I	30,24	3,09	0,39	5,79	69,37
J	33,36	1,38	0,30	4,71	777,26
K	68,77	9,23	0,45	7,55	88,47
M	100,00	0,95	1,35	18,82	118,49
N	31,63	3,51	1,87	59,64	156,90
O	83,10	5,58	1,57	64,11	119,17

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – od 51,5% nakładów małych firm w sektorze publicznym do 69% w małych w sektorze prywatnym. Drugie co do ważności źródło finansowania MSP stanowiły kredyty i pożyczki krajowe, dzięki którym sfinansowano około 16% nakładów firm średnich w sektorze publicznym, ponad 22% w MSP sektora prywatnego i najwięcej, ponad 36% nakładów w grupie małych firm sektora publicznego. Środki budżetowe stanowiły 8–10% budżetu na inwestycje w sektorze publicznym, przy śladowym ich znaczeniu w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy. W sektorze publicznym pokryły one blisko 8% inwestycji tej grupy firm, a 3,6% w prywatnym. Wśród małych firm środki zagraniczne sfinansowały 1–2% nakładów inwestycyjnych. Znaczenie kredytów zagranicznych było jednak niewielkie.

Inne niż wymienione źródła sfinansowały ponad 5% nakładów inwestycyjnych małych firm prywatnych oraz 3,6 % nakładów wśród prywatnych firm średnich. W sektorze publicznym to źródło finansowania pokryło 3% nakładów.

**Tabela 3.2.9. Źródła finansowania inwestycji MSP**

Kujawsko-pomorskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	51,5	63,1	68,8	66,7
Środki budżetowe	8,0	10,3	0,2	0,4
Kredyty i pożyczki krajowe	36,2	15,6	22,4	24,5
Środki zagraniczne ogółem:	1,1	7,9	1,9	3,6
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,5	0,9
Inne źródła	2,8	3,1	5,2	3,6
Nakłady niesfinansowane	0,5	0,0	1,4	1,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.3. Województwo lubelskie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie lubelskim zarejestrowanych było 155,3 tys. podmiotów gospodarczych tj. 4,2% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 191 to podmioty zatrudniające ponad 249 pracowników. Większy udział w kraju miało województwo w grupie podmiotów niezatrudniających pracowników – 4,7%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm dużych – 3,5%. W 2006 roku powstało w lubelskim 13,5 tys. nowych podmiotów tj. 4,3% nowo powstałych w Polsce oraz zlikwidowano 11,2 tys., czyli 3,9% wszystkich podmiotów zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w przedsiębiorstwach nowo powstałych w Polsce miał region w grupie podmiotów mikro – odpowiednio 4,3%, zaś wśród zlikwidowanych w grupie firm niezatrudniających pracowników – 4,4%.

Niewiele ponad 0,5% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 4,6% wszystkich oraz dużych – 6,8% wszystkich zarejestrowanych.

Ponad 4% podmiotów zarejestrowanych w regionie należy do sektora publicznego. Najwięcej przedsiębiorstw sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 48% oraz firm największych – 55%, najmniej natomiast wśród mikroprzedsiębiorstw – 2,2%.

**Tabela 3.3.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w lubelskim w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0-9	10-49	50-249	>249
Lubelskie	155307	13394	147390	6476	1250	191
Udział regionu w Polsce (%)	4,2	4,7	4,2	4,1	4,1	3,5
Własność zagr. udział w regionie (%)	0,6	1,5	0,5	1,9	4,6	6,8
Sektor publiczny udział w regionie (%)	4,2	9,2	2,2	39,8	47,5	54,5
Sektor prywatny udział w regionie (%)	95,8	90,8	97,8	60,2	52,5	45,5
Nowo powstałe	13479	727	13299	161	17	2
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	4,3	3,9	4,3	3,7	3,8	2,2
Zlikwidowane	11150	205	11023	107	11	9
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	3,9	4,4	3,9	2,9	2,4	5,1

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Do najważniejszych branż województwa lubelskiego w sektorze MSP należą: *Górnictwo, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę oraz Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*. Udział MSP tych branż we wszystkich małych i średnich przedsiębiorstwach regionu był w 2005 roku o ponad 14% większy niż przeciętna krajowa. Ponadto specjalizacją regionu jest administracja publiczna – udział podmiotów tej sekcji w podmiotach zatrudniających do 249 osób w regionie jest ponad dwa razy większy niż średnio w kraju, co wynika z niedorozwoju przedsiębiorstw innych sekcji.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – ponad 39% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – ponad 12%. Około 10%-owy udział w strukturze MSP prywatnych miały też firmy budowlane i *Przetwórstwa przemysłowego*. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Edukacja* – około 49%, *Obsługa nieruchomości i firm*, które stanowią blisko 17% oraz z sekcji *Administracja publiczna* – ponad 13%. MSP własności zagranicznej to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – około 50%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 17% oraz pośrednictwo finansowe – 8,7%.



**Tabela 3.3.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie lubelskim w 2006 roku**

Lubelskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,00	0,09	0,00	0,07	0,03	1,30	6
Przetwórstwo przemysłowe	1,08	8,97	17,20	7,38	8,21	0,83	79
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,48	0,08	0,41	0,09	0,21	1,14	-11
Budownictwo	0,75	9,69	5,25	11,74	10,27	0,93	438
Handel i naprawy	0,49	38,45	49,85	37,03	45,40	1,12	-68
Hotele i restauracje	1,07	2,90	3,30	3,67	3,96	0,86	53
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,77	7,58	4,12	5,51	6,00	1,02	75
Pośrednictwo finansowe	0,50	4,04	8,65	4,30	4,12	1,05	120
Obsługa nieruchomości i firm	16,94	12,11	7,31	13,41	11,95	0,78	476
Administracja publiczna	13,03	1,12	0,00	0,19	0,02	2,54	24
Edukacja	48,92	1,65	0,62	2,99	2,55	1,01	119
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	7,80	5,38	1,54	4,12	2,62	1,16	263
Pozostała działalność usługowa	7,17	7,94	1,65	9,51	4,68	1,08	761

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone podmioty w 2006 roku w lubelskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – 37%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 13,4% oraz firmy budowlane – 12%, a także z sekcji *Działalność usługowa komunalna, pozostała* – 9,5% oraz z *Przetwórstwa przemysłowego* – 7,4%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie lubelskim to głównie firmy handlowe – 45,4%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* 12%, a także z sekcji *Budownictwo* – 10,3% i *Przetwórstwo przemysłowe* – 8,2%. W porównaniu z udziałem w nowo utworzonych podmiotach MSP zlikwidowane przeważały w *Przetwórstwie przemysłowym*, *Handlu i naprawach*, *Hotelach i restauracjach*, *Transporcie*, a także *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, wodę*. Ujemny bilans między nowo powstałymi a zlikwidowanymi przedsiębiorstwami wystąpił w lubelskim jednak tylko w *Handlu i naprawach* oraz *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę*. Największa przewaga nowych podmiotów nad zlikwidowanymi cechowała natomiast w 2006 r. sekcje *Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Budownictwo*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w lubelskim są niskie w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w województwie w 2006 roku było zarejestrowanych 71 przedsiębiorstw sektora MSP, co dało lubelskiemu 15 miejsce w Polsce. Czternaste miejsce w kraju zajął region w ujęciu liczby podmiotów nowo powstałych. Na 1 miejscu w kraju plasuje się region w ujęciu liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego – jest ich tu zarejestrowanych 4,5 na 10 tys. mieszkańców. W 2006 roku zlikwidowano w regionie stosunkowo niewiele podmiotów tj. około 5 firm na 1 tys. mieszkańców, co odpowiadało czwartej lokacie w rankingu województw.

**Tabela 3.3.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Lubelskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	713,9	15
MSP z kapitałem zagranicznym	4,5	13
MSP nowo powstałe	62,0	14
MSP zlikwidowane	51,3	4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

W województwie lubelskim przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, było w 2006 roku 74,2 tys., co stanowiło 4,3% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>28</sup> Łącznie w tym regionie funkcjonowało 87 dużych firm, co stanowiło 2,9% aktywnych dużych firm w Polsce. Przedsiębiorstw średnich zatrudniających od 50 do 249 osób było 560, stanowiły one 0,75% ogółu aktywnych przedsiębiorstw w województwie, a ich udział w kraju wyniósł 3,8%. Udział małych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł 4,4% a mikroprzedsiębiorstw 4,3%.

Przedsiębiorczość mieszkańców, mierzona liczbą aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby osób mieszkających w regionie wyniosła 34 podmioty na 1000 mieszkańców i była we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw o ok. 25% poniżej średniej krajowej.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców w przypadku wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw był znacznie poniżej przeciętnej dla kraju. W przypadku mikro i małych firm była o 1/4, a w stosunku do firm średnich o 1/3 niższa w porównaniu do średniej dla kraju.

Średnia wielkość firmy w województwie była w przypadku małych i średnich podmiotów zbliżona do przeciętnej dla kraju. Mała firma regionu zatrudniała przeciętnie 22 osoby a średnia 105 osób. Mikroprzedsiębiorstwo w województwie lubelskim przeciętnie zatrudniało 2,1 osoby, czyli nieznacznie mniej niż przeciętna mikrofirma w kraju. Duża różnica w stosunku do przeciętnej dla Polski dotyczyła firm dużych, w których zatrudnienie przeciętnie w regionie wyniosło 687 osób i było o 30% niższe od przeciętnej dla kraju w tej klasie wielkości przedsiębiorstw.

Wśród różnych klas wielkości firm tylko przychody przeciętnej średniej firmy w województwie były o blisko 30% wyższe od średniej krajowej i wyniosły 49,4 mln zł. W przypadku przeciętnej mikrofirmy jej przychód odpowiadał średniej krajowej i wyniósł 0,4 mln zł. Szczególnie duża różnica dotyczyła małych i największych firm, gdzie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były odpowiednio o 23% i 44% niższe od przeciętnej dla kraju.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw MSP w województwie lubelskim w 2006 roku, mierzona wielkością przychodu na pracującego, rosła wraz z wielkością firmy i była najniższa w mikropodmiotach – 0,17 mln zł, a najwyższa w średnich przedsiębiorstwach – 0,47 mln zł. Specyfiką tego województwa jest natomiast niższy poziom wydajności wśród dużych firm (0,28 mln zł) w porównaniu z firmami średnimi. Wynika to głównie z faktu, że firmy średniej wielkości w województwie lubelskim charakteryzują się stosunkowo wyższym przychodem na poziomie ok. 30% od przychodu przeciętnego przedsiębiorstwa tej wielkości w kraju, natomiast firmy duże mają o 30% mniejszą wielkość przychodu na pracującego w porównaniu z przeciętną dużą firmą w Polsce.

Różnice w poziomie wydajności pracowników między firmami średnimi i dużymi nie znalazły odzwierciedlenia w poziomie przeciętnego wynagrodzenia brutto. Wysokość tego wynagrodzenia rosła wraz ze wzrostem liczby zatrudnianych pracowników. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w firmach średniej wielkości w regionie kształtowało się na poziomie 2,1 tys. zł, a w firmach zatrudniających więcej niż 250 pracowników na poziomie 2,7 tys. zł. Ogólnie wynagrodzenia w sektorze MSP były o 20% niższe w stosunku do średniej krajowej a przypadku dużych przedsiębiorstw o 13%.

<sup>28</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2006 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 3.3.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Lubelskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	74163	71577	1939	560	87
udział w Polsce %	4,3	4,3	4,4	3,8	2,9
Firmy na 1000 mieszk.	34,1	32,9	0,9	0,3	0,0
Struktura pracujących %	Liczba: 309766	48,0	13,7	18,9	19,3
Pracujący na 1000 mieszk.	142,6	68,5	19,6	27,0	27,5
Pracujący na podmiot	4,2	2,1	22,0	104,7	687,3
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,1	0,4	5,9	49,4	190,5
Udział kosztów w przychodach %	91,5	88,5	95,3	90,5	95,4
Przychody na pracującego w mln zł	0,26	0,17	0,27	0,47	0,28
Struktura przychodów %	100,0	31,6	14,1	33,9	20,3
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	1994	1237	1489	2101	2706

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw w województwie lubelskim wyniósł w 2006 roku 79,7%, zaś w liczbie pracujących 80,7%, przy największym znaczeniu firm mikro, a najmniejszym firm małych. Wskaźnik poziomu kosztów mikro, małych i dużych firm był zbliżony do przeciętnej dla danej klasy firm w Polsce i wyniósł w przypadku mikro firm – 88,5%, małych – 95,3% i dużych – 95,4%. W przypadku średnich firm wyniósł on 90,5% i był niższy od średniej dla kraju.

**Tabela 3.3.5. Przedsiębiorstwa województwa lubelskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

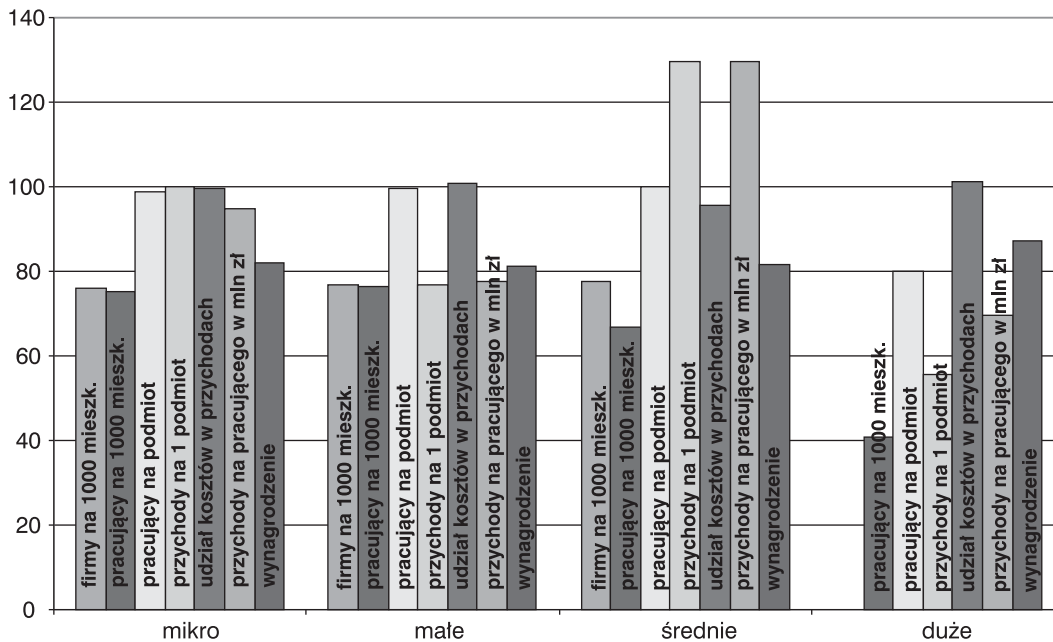
Lubelskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	75,9	76,9	77,8	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	75,2	76,5	66,7	40,9
Pracujący na podmiot	98,9	99,4	99,9	79,9
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,0	76,9	129,3	55,7
Udział kosztów w przychodach	99,4	100,7	95,6	101,3
Przychody na pracującego w mln zł	94,6	77,4	129,6	69,6
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	82,0	81,3	81,5	87,1

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Wśród MSP prowadzących księgi rachunkowe tylko mikrofirmy miały w 2006 roku przychody w przeliczeniu na podmiot wyższe niż średnia krajowa. Najbardziej na tle średniej krajowej wyróżniały się przychody podmiotów mikro w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* – były wyższe od średniej krajowej o 16% i wyniosły 2,96 mln zł. Relatywnie najniższe przychody miały natomiast mikroprzedsiębiorstwa z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, które były niższe od średniej krajowej o ponad 55% i wyniosły 1,05 mln zł w przeliczeniu na podmiot.

W grupie małych firm przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe od średniej krajowej o 21%. W tej grupie przedsiębiorstw w regionie lepiej niż przeciętna dla kraju w ujęciu przychodów na podmiot wypadły jedynie firmy z sekcji *Hotele i restauracje*, gdzie przychody były o 3% wyższe od średniej krajowej. W pozostałych branżach przychody na małą firmę w regionie w porównaniu z przeciętną krajową były niższe. W przypadku sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* przychód na podmiot stanowił 3,69 mln zł, co stanowiło zaledwie 16% przychodu uzyskiwanego przez przeciętne małe przedsiębiorstwo z tej branży w kraju.

**Wykres 3.3.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa lubelskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

W grupie średnich firm prowadzących księgi rachunkowe, przychody w przeliczeniu na podmiot były o 34% niższe od średniej krajowej, również w ujęciu branżowym. Podobnie jak w przypadku firm małych szczególnie widoczne jest to w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – przychód na średnie przedsiębiorstwo był w tej branży o ponad 70% niższy od przeciętnej dla kraju.

**Tabela 3.3.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Lubelskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0-9	10-49	50-249	0-9	10-49	50-249
Ogółem województwo bez A i B	3 607	8 401	25 361	112,1	78,7	66,2
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	x	x	x	x
Przetwórstwo przemysłowe	2 958	6 746	20 478	116,5	93,4	77,3
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	3 692	15 074	x	16,3	29,0
Budownictwo	x	5 949	21 116	x	87,1	82,4
Handel i naprawy	5 060	11 525	49 246	102,7	73,1	59,2
Hotele i restauracje	x	3 096	x	x	103,0	x
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	3 494	6 201	21 333	97,8	61,0	70,4
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	1 049	3 442	15 072	45,4	53,2	55,3
Edukacja	x	x	6 093	x	x	41,2
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	656	1 969	x	71,7	98,0	x
Pozostała działalność usługowa	x	x	8 760	x	x	51,6

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## Nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 2,5 mld zł, z czego około 14% przypadało na podmioty mikro, 11% na małe, zaś 25% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 63%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 29%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw lubelskich był najwyższy w grupie firm średnich – 17%, a najmniejszy w mikrofirmach – 2,5%.

Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach mikro i średnich firm. W grupie firm małych sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie niższe od średniej krajowej w przypadku całego sektora MSP. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 12 tys. zł i 1,26 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikro firmach wyniosły natomiast 2,5 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 5,2 tys. zł.

**Tabela 3.3.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Lubelskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	2518952	357442	273143	622214
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	14,2	10,8	24,7
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	53,8	28,8	38,3	63,4
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	36,0	2,5	5,4	16,8
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	169	165	61	127
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	33,6	5,2	199,8	1261,3
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	50,4	60,6	68,8	66,2
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	8,0	2,5	9,1	12,0
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	60,2	61,2	69,2	66,2

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Tabela 3.3.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Lubelskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	2,33	0,38	0,66	4,25	36,83
D	54,48	34,23	1,10	1,16	53,93
E	18,18	3,65	0,79	55,43	98,64
F	79,54	7,43	1,38	0,57	9,43
G	68,81	21,98	1,30	0,86	82,41
H	93,84	1,65	0,73	1,99	126,88
I	40,62	8,32	1,06	10,09	120,83
J	31,43	1,50	0,32	0,07	11,41
K	85,60	11,54	0,56	9,04	105,87
M	42,42	0,76	1,07	30,16	189,89
N	27,35	3,28	1,75	28,55	75,11
O	81,41	5,29	1,49	84,38	156,85

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Za specjalizacje inwestycyjne MSP lubelskich należy uznać *Przetwórstwo przemysłowe, Budownictwo, Handel i naprawy, Transport, Edukację, Ochronę zdrowia i pomoc społeczną, Działalność usługową komunalną, społeczną i indywidualną, pozostałą* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych lubelskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna* – ponad 80% oraz w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – ponad 55%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Pośrednictwie finansowym, Budownictwie i Handlu*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego w lubelskim w *Hotelarstwie, Transporcie, Obsłudze nieruchomości i firm, Edukacji i Pozostałej działalności usługowej*.

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych, choć w znacznie większym stopniu w sektorze prywatnym, gdzie pokryły około 70% wydatków inwestycyjnych, a w publicznym od około 40% w grupie firm małych po 50% wśród średnich.

Drugie co do ważności źródło finansowania MSP stanowiły kredyty i pożyczki krajowe, które pokryły około 12% nakładów firm średnich w sektorze publicznym. Pozostałe firmy w obu sektorach sfinansowały dzięki kredytom około 1/4 swoich inwestycji. Środki budżetowe stanowiły około 20% budżetu na inwestycje w sektorze publicznym, natomiast w sektorze prywatnym miały one marginalne znaczenie. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy w sektorze publicznym – pokryły one ponad 8% inwestycji tej grupy firm. W MSP sektora prywatnego środki zagraniczne pokryły około 2% nakładów, choć z kredytów zagranicznych nie skorzystało żadne z przedsiębiorstw. Istotną rolę spełniły inne niż wymienione źródła w przypadku firm małych sektora publicznego (14% pokrytych nakładów), natomiast w przypadku pozostałych firm obu sektorów nakłady z innych źródeł nie przekroczyły 4%.

**Tabela 3.3.9. Źródła finansowania inwestycji MSP**

Lubelskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	39,3	49,8	71,2	68,3
Środki budżetowe	20,9	19,7	0,8	0,2
Kredyty i pożyczki krajowe	25,7	12,2	22,6	25,5
Środki zagraniczne ogółem:	0,0	8,4	1,5	2,3
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,0	0,0
Inne źródła	14,1	3,8	3,6	2,4
Nakłady niesfinansowane	0,0	6,2	0,3	1,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.4. Województwo lubuskie

#### **Struktura podmiotowa**

W 2006 roku w województwie lubuskim zarejestrowanych było 106,6 tys. podmiotów gospodarczych tj. 2,9% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 130 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju miało województwo w gronie podmiotów niezatrudniających pracowników – 3,9%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm dużych – 2,4%. W 2006 roku powstało w lubuskim 9,5 tys. nowych podmiotów tj. 3% nowo powstałych w Polsce. Zlikwidowano natomiast 5,9 tys. przedsiębiorstw, czyli 2,1% wszystkich zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowo powstałych i zlikwidowanych w Polsce miał region w grupie przedsiębiorstw średnich – odpowiednio 3,6% i 3,3%.

Ponad 2% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 10,8% wszystkich przedsiębiorstw średnich oraz dużych –

19,2% wszystkich zarejestrowanych w regionie dużych firm. Blisko 6% podmiotów zarejestrowanych w regionie należy do sektora publicznego. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 40% oraz firm największych – 48%, najmniej natomiast wśród podmiotów mikro – 4,6%.

**Tabela 3.4.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w lubuskim w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Lubuskie	106651	11289	101508	4177	836	130
Udział regionu w Polsce (%)	2,9	3,9	2,9	2,7	2,8	2,4
Własność zagr. udział w regionie (%)	2,1	2,5	1,8	7,7	10,8	19,2
Sektor publiczny udział w regionie (%)	5,8	32,4	4,6	28,4	39,8	47,7
Sektor prywatny udział w regionie (%)	94,2	67,6	95,4	71,6	60,2	52,3
Nowo powstałe	9542	628	9394	132	16	0
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	3,0	3,3	3,0	3,0	3,6	0,0
Zlikwidowane	5915	109	5777	117	15	6
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	2,1	2,3	2,0	3,1	3,3	3,4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w lubuskim niż w kraju to *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę oraz Górnictwo*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku odpowiednio o 27% i 12% większy niż przeciętna krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – około 37% oraz *Obsługi nieruchomości i firm* – 16%. Około 10%-owy udział w strukturze prywatnych MSP miały też firmy budowlane i *Przetwórstwa przemysłowego*. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 60%, *Edukacja* – około 21,4%. MSP z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *handel i naprawy* – 36%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 27% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 10,5%.

**Tabela 3.4.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie lubuskim w 2006 roku**

Lubuskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,03	0,08	0,87	0,08	0,02	1,12	7
Przetwórstwo przemysłowe	0,90	9,09	26,89	7,65	9,09	0,84	193
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,75	0,09	0,50	0,14	0,15	1,27	4
Budownictwo	0,59	9,76	7,84	13,62	9,26	0,94	753
Handel i naprawy	0,36	36,69	35,82	33,62	41,50	1,06	756
Hotele i restauracje	0,52	3,67	4,33	3,92	4,65	1,09	99
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,42	7,29	6,75	5,12	5,45	0,98	167
Pośrednictwo finansowe	0,33	3,87	3,78	3,85	4,08	1,00	126
Obsługa nieruchomości i firm	59,88	15,96	10,53	18,28	15,64	1,03	820
Administracja publiczna	6,74	0,26	0,00	0,37	0,08	0,59	30
Edukacja	21,37	1,18	0,32	1,62	1,83	0,72	47
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	3,93	4,57	0,73	2,74	2,54	0,98	111
Pozostała działalność usługowa	4,19	7,50	1,64	8,99	5,67	1,02	523

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju w sektorze prywatnym

Nowo utworzone firmy w lubuskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 33,6%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 18,3% oraz firmy budowlane – 13,6%, z sekcji *Działalność usługowa komunalna, pozostała* – 9% oraz *Przetwórstwa przemysłowego* – po około 7,6%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie lubuskim to głównie firmy handlowe – 41,5%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* 15,6%, a także budowlane i z *Przetwórstwa przemysłowego* – po około 9%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie branże *Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy, Hotele i restauracje, Transport, Pośrednictwo finansowe* oraz *Edukacja*. Jednak we wszystkich sekcjach bilans podmiotów nowo powstałych i zlikwidowanych był dodatni. Największa przewaga firm nowo powstałych nad zlikwidowanymi wystąpiła w *Obsłudze nieruchomości i firm, Budownictwie* i *Handlu*.

**Tabela 3.4.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Lubuskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	1056,2	5
MSP z kapitałem zagranicznym	21,8	2
MSP nowo powstałe	94,6	4
MSP zlikwidowane	58,6	5

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Przedsiębiorczość w lubuskim jest dość wysoka w skali kraju i uległa poprawie w porównaniu z 2005 rokiem. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 106 podmiotów sektora MSP, co dało regionowi 5 miejsce w Polsce. Wysokie, czwarte miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów nowopowstałych. Lubuskie wyróżnia się również w ujęciu liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w stosunku do liczby mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 22 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiada drugiemu miejscu w Polsce. W 2006 roku zlikwidowano w regionie stosunkowo niewiele przedsiębiorstw, gdyż około 59 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało piątą lokatę w rankingu województwa.

### **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

Łączna liczba aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych w województwie lubuskim w 2006 roku wynosiła 46,6 tys., a ich udział w liczbie aktywnych przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 2,7%.<sup>29</sup> Aktywną działalność w tym regionie prowadziły tylko 73 duże przedsiębiorstwa, co stanowiło 2,4% aktywnych dużych firm w Polsce. Największy udział miało województwo wśród ogólnej liczby aktywnych firm małych w kraju i wyniósł on 3,1%. Udział mikro i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju w tych grupach wielkości wyniósł odpowiednio 2,7% i 2,6%.

Poziom przedsiębiorczości mieszkańców, mierzony liczbą aktywnych firm w odniesieniu do liczby mieszkańców był wyższy w regionie lubuskim od przeciętnej krajowej i wyniósł 46 podmiotów na 1000 mieszkańców. W odniesieniu do firm małych w regionie wskaźnik ten był o 20% wyższy od średniej dla kraju.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową tylko w przypadku firm sektora MŚP. W tym przypadku również w firmach małych liczba pracujących na 1000 mieszkańców była wyższa o blisko 1/5 od średniej dla Polski.

Przeciętna wielkość firmy w regionie była zbliżona do średniej krajowej w przypadku sektora MŚP. Odbiegała natomiast znacząco w przypadku firm największych ponieważ duże firmy regionu zatrudniały przeciętnie 496,5 osoby, co stanowiło 58% średniej dla kraju.

<sup>29</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.



Przychody przeciętnej firmy w regionie wyniosły 0,9 mln zł i były niższe od średniej krajowej. Szczególnie duża różnica dotyczyła firm średnich, gdzie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były o 36% niższe od przeciętnej dla kraju i wyniosły 24,4 mln zł. W przypadku mikroprzedsiębiorstw przychód był niższy o 25% i wyniósł 0,3 mln zł, a przychód przeciętnej firmy małej był o 16% niższy od średniej krajowej i wyniósł w 2006 roku 6,4 mln zł. Jeszcze większa dysproporcja dotyczyła największych firm w województwie – przychód przeciętnej dużej firmy w regionie był o 58% niższy od przeciętnej dla kraju.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie lubuskim mierzona wielkością przychodu na pracującego była najniższa w mikropodmiotach – 0,15 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,29 mln zł. Tę prawidłowość zakłóciły firmy średnie, w których wielkość przychodu na pracującego była niższa od tej uzyskiwanej w firmach małych o 0,06 mln zł i o 37% niższa od przeciętnej dla kraju.

Niższa od przeciętnej w kraju wydajność pracy dotyczyła zresztą wszystkich klas wielkościowych firm w analizowanym regionie. Niższy poziom wielkości przychodu na pracującego znalazł odzwierciedlenie w wysokości przeciętnego wynagrodzenia brutto, które w regionie lubuskim we wszystkich klasach wielkości firm było o kilka, a nawet kilkanaście procent niższe w porównaniu ze średnią ogólnopolską (wśród średnich i dużych firm o blisko 20%). Wysokość wynagrodzenia rosła wraz ze wzrostem liczby zatrudnianych pracowników. Najniższe przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto na poziomie 1,38 tys. zł wypłacono w przedsiębiorstwach najmniejszych zatrudniających do 9 pracowników a najwyższe w firmach dużych i wyniosło 2,47 tys. zł.

**Tabela 3.4.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Lubuskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	46645	44797	1390	385	73
udział w Polsce %	2,7	2,7	3,1	2,6	2,4
Firmy na 1000 mieszk.	46,3	44,4	1,4	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 201929	46,5	15,2	20,3	18,0
Pracujący na 1000 mieszk.	200,2	93,1	30,4	40,7	35,9
Pracujący na podmiot	4,3	2,1	22,1	106,7	496,5
Przychody na 1 podmiot w mln zł	0,9	0,3	6,4	24,4	144,6
Udział kosztów w przychodach %	92,6	88,9	94,4	95,7	93,3
Przychody na pracującego w mln zł	0,21	0,15	0,29	0,23	0,29
Struktura przychodów %	100,0	32,9	20,8	21,8	24,6
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	1964	1379	1612	2093	2470

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

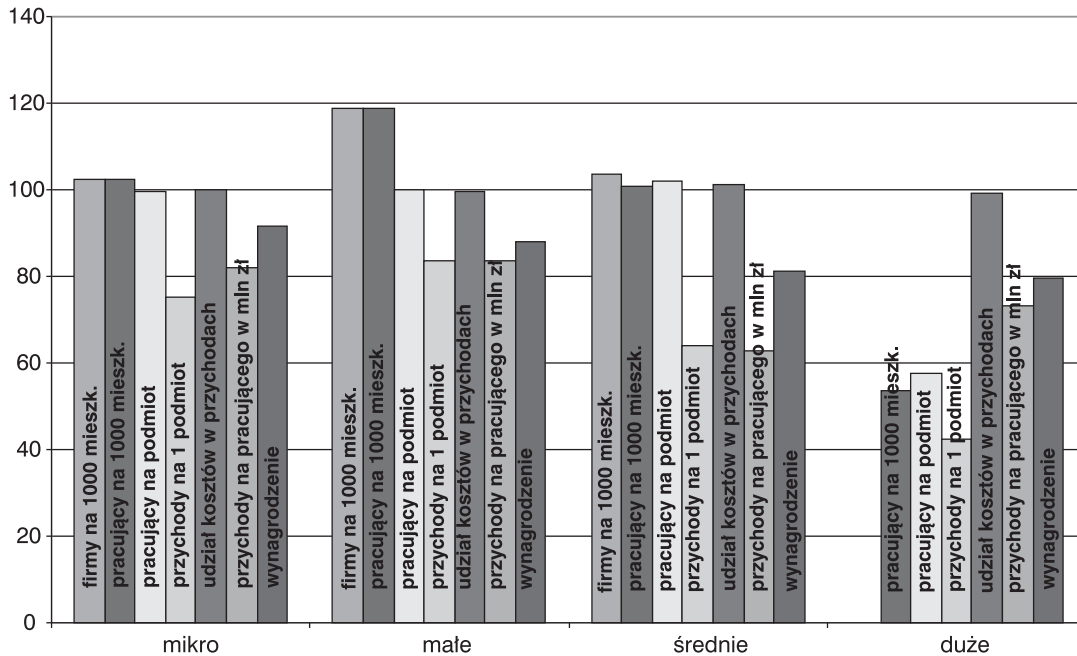
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 75,4%, zaś w liczbie pracujących 82%, przy największym znaczeniu firm mikro, które zatrudniały blisko połowę ogółu pracowników w regionie, a ich przychody stanowiły 1/3 ogółu przychodów przedsiębiorstw. Wskaźnik poziomu kosztów wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw w regionie był zbliżony do przeciętnej dla firm tych klas wielkości w Polsce.

**Tabela 3.4.5. Przedsiębiorstwa województwa lubuskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Lubuskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	102,4	118,8	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	102,2	118,8	100,6	53,4
Pracujący na podmiot	99,7	100,0	101,8	57,8
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	83,5	63,9	42,2
Udział kosztów w przychodach	99,9	99,7	101,1	99,0
Przychody na pracującego w mln zł	82,1	83,6	62,7	73,2
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	91,4	88,0	81,2	79,5

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.4.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa lubuskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

W przypadku wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe niż średnia krajowa. Najniższe przychody osiągnęły firmy średnie (65% średniej krajowej). Szczególnie dotyczyło to sekcji *Obsługa nieruchomości i firm oraz Handel i usługi* gdzie przychody były niższe od średniej krajowej odpowiednio o 61% i 47%. W tej grupie firm żadna z branż nie miała przychodów na poziomie wyższym od przeciętnej dla kraju.

Podobna sytuacja dotyczyła również mikroprzedsiębiorstw. W tej grupie firm przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe od średniej krajowej o 25,5% i również żadna z branż nie miała przychodów na poziomie wyższym od średniej dla wszystkich regionów. W przypadku *Transportu, gospodarki magazynowej i łączności oraz Obsługi nieruchomości i firm* przychód na podmiot średni były w tej branży o blisko 60% niższy od przeciętnej dla kraju.

**Tabela 3.4.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Lubuskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0-9	10-49	50-249	0-9	10-49	50-249
Ogółem województwo bez A i B	2 396	9 618	24 817	74,5	90,1	64,8
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	x	x	x	x
Przetwórstwo przemysłowe	1 998	6 081	23 493	78,7	84,2	88,6
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	3 142	27 880	x	13,9	53,7
Budownictwo	x	6 723	18 860	x	98,4	73,6
Handel i naprawy	x	11 968	43 938	x	75,9	52,8
Hotele i restauracje	x	x	8 949	x	x	77,4
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	1 493	18 047	24 206	41,8	177,6	79,9
Pośrednictwo finansowe	x	144 252	x	x	438,1	x
Obsługa nieruchomości i firm	987	4 767	10 669	42,7	73,6	39,1
Edukacja	x	x	x	x	x	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	x	x	x	x	x
Pozostała działalność usługowa	x	x	9 309	x	x	54,8

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

W grupie małych firm prowadzących księgi rachunkowe przychody w przeliczeniu na podmiot były o 10% niższe od średniej krajowej. W większości branż przeciętne przychody na podmiot firm zatrudniających od 10 do 49 pracowników były niższe od średniej krajowej. Zupełnie inaczej wyglądała sytuacja w sekcji *Pośrednictwo finansowe*, gdzie przychód na podmiot wyniósł 4,77 mln zł i był wyższy o 338% od średniej ogólnopolskiej. W przeciwieństwie do firm mikro i średnich w przypadku *Transportu, Gospodarki magazynowej i łączności* w grupie małych firm przychód na podmiot był wyższy od przeciętnej dla kraju o 77%.

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 1,96 mld zł, z czego około 11% przypadało na podmioty mikro, 13% małe, zaś 23% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników oraz małych – odpowiednio 56% i 53%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 32,5%. Udział przedsiębiorstw sektora publicznego w nakładach lubuskich przedsiębiorstw był najwyższy w grupie firm małych – 21%, a najmniejszy w mikrofirmach – 4%.

Udział sektora publicznego w inwestycjach lubuskich MSP był wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce. Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie niższe od średniej krajowej w przypadku wszystkich klas przedsiębiorstw. Najwyższe nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo charakteryzowały podmioty średnie i wyniosły odpowiednio 12 tys. zł i 1,3 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 2,2 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 4,7 tys. zł.

**Tabela 3.4.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Lubuskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	1958566	210029	254761	445027
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	10,7	13,0	22,7
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	57,1	32,5	53,0	56,4
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	15,7	9,7	17,5	16,4
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	74	649	199	125
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	37,4	4,7	232,6	1285,0
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	56,1	54,7	80,1	67,4
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	8,6	2,2	10,5	12,0
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	64,6	54,8	80,1	66,2

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP lubuskich należy uznać *Przetwórstwo przemysłowe, Budownictwo, Handel i naprawy, Transport, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę, Ochronę zdrowia i pomoc społeczną, Działalność usługową komunalną, społeczną i indywidualną, pozostałą* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych lubuskiego MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP ogółem dla Polski.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna* – ponad 81% oraz w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – ponad 72%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Górnictwie i Przetwórstwie przemysłowym*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego w lubuskim we wszystkich sekcjach oprócz *Górnictwa, Przetwórstwa przemysłowego, Hotelarstwa i Transportu*.

**Tabela 3.4.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Lubuskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	12,99	0,37	0,66	0,09	0,77
D	35,96	40,82	1,32	0,45	21,07
E	37,16	4,96	1,08	72,47	128,96
F	96,31	5,00	0,93	36,17	596,69
G	67,97	17,28	1,03	18,07	1724,69
H	91,36	2,17	0,96	1,14	72,86
I	38,36	9,72	1,23	1,15	13,76
J	32,30	0,84	0,18	3,35	553,21
K	80,13	11,12	0,54	9,52	111,48
M	62,98	0,59	0,83	60,42	380,47
N	49,03	2,50	1,33	44,19	116,26
O	98,51	4,63	1,30	81,03	150,62

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych, choć w większym stopniu firmy małe – 76% w sektorze publicznym i 68% w prywatnym, podczas gdy wśród średnich 45% w sektorze publicznym i 54% w prywatnym.

Drugim co do ważności źródłem finansowania, MSP poza małymi firmami sektora publicznego, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 22 do 28% nakładów średnich firm obu sektorów i małych firm sektora prywatnego (tylko małe firmy sektora publicznego kredytów sfinansowały tylko 7% nakładów). Środki budżetowe stanowiły około 14% budżetu na inwestycje w sektorze publicznym i 2,5% wśród średnich przedsiębiorstw prywatnych, przy śladowym znaczeniu dla małych firm sektora prywatnego. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy obu sektorów, które pokryły 11–13% inwestycji. W grupie małych podmiotów sektora prywatnego sfinansowały 3,7% nakładów, a znikome znaczenie miały dla małych podmiotów publicznych. Kredyty zagraniczne jednak wystąpiły jedynie wśród średnich firm sektora publicznego. Od 1% w grupie firm małych po 4% wśród średnich w sektorze prywatnym i około 2% w MSP sektora publicznego sfinansowały inne niż wymienione źródła.

**Tabela 3.4.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Lubuskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	75,9	45,2	68,0	53,7
Środki budżetowe	14,7	13,7	0,1	2,5
Kredyty i pożyczki krajowe	7,0	22,1	24,9	28,0
Środki zagraniczne ogółem:	0,6	13,0	3,7	11,2
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,2	0,0	0,0
Inne źródła	1,7	2,2	1,0	4,0
Nakłady niesfinansowane	0,0	3,9	2,4	0,6

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.5. Województwo łódzkie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie łódzkim zarejestrowanych było 259,3 tys. podmiotów gospodarczych tj. 6,9% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 306 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju miało województwo w gronie podmiotów małych – 7,4% i średnich – 7,3%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm niezatrudniających pracowników – 5,5%. W 2006 roku powstało w łódzkim 21,7 tys. nowych podmiotów tj. 6,9% nowo powstałych w Polsce. Zlikwidowanych zostało 27,7 tys. firm, czyli 9,6% wszystkich zlikwidowanych podmiotów w kraju. Najwyższy udział w przedsiębiorstwach nowo powstałych w Polsce miał region w grupie podmiotów małych – 8,4%, a w zlikwidowanych w grupie firm mikro – 9,7%.

Podmioty z przewagą kapitału zagranicznego stanowiły 1% firm zarejestrowanych w regionie. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 8,6% wszystkich oraz dużych – 16,7% wszystkich zarejestrowanych. Ponad 3% podmiotów zarejestrowanych w regionie należy do sektora publicznego. Najwięcej przedsiębiorstw tego sektora występuje w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 37,5% oraz firm największych – 40,2%, najmniej natomiast wśród podmiotów mikro – 1,9%.

**Tabela 3.5.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0-9	10-49	50-249	>249
Łódzkie	259354	15787	245276	11554	2218	306
Udział regionu w Polsce (%)	6,9	5,5	6,9	7,4	7,3	5,6
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,0	2,4	0,8	3,2	8,6	16,7
Sektor publiczny udział w regionie (%)	3,1	17,1	1,9	22,5	37,5	40,2
Sektor prywatny udział w regionie (%)	96,9	82,9	98,1	77,5	62,5	59,8
Nowo powstałe	21725	1296	21319	371	30	5
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	6,9	6,9	6,8	8,4	6,7	5,4
Zlikwidowane	27743	419	27378	314	38	13
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	9,6	8,9	9,7	8,4	8,4	7,3

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w łódzkim niż w kraju to *Górnictwo*, *Przetwórstwo przemysłowe* i *Administracja publiczna*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku odpowiednio o 19%, 35% i 23% większy niż średnia krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – 37,8% oraz *Przetwórstwa przemysłowego* – 14,6%, a także *Obsługi nieruchomości i firm* – 12,3%. Około 8,5%-owy udział w strukturze MSP prywatnych miały też firmy budowlane. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Edukacja* – po około 35%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego przeważają w sekcji *Handel i naprawy* – ponad 46%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 25% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 11%.

Wśród nowo utworzonych firm w województwie łódzkim dominowały firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 38%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 14,5% oraz firmy *Przetwórstwa przemysłowego* – 10,5%, z sekcji *Działalność usługowa komunalna*, pozostała 9,5%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie łódzkim to głównie firmy handlowe – 45%, z *Przetwórstwa przemysłowego* – 13%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 11%, a także budowlane – około 9%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe*, *Handel i naprawy*, *Hotele i restauracje* oraz *Transport* i w tych branżach był największy ujemny bilans między nowo powstałymi a zlikwidowanymi podmiotami. Największa przewaga nowych podmiotów nad zlikwidowanymi cechowała natomiast w 2006 r. sekcje pozostała działalność usługowa oraz *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*.

**Tabela 3.5.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie łódzkim w 2006 roku**

Łódzkie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,03	0,08	0,16	0,07	0,08	1,19	-6
Przetwórstwo przemysłowe	1,34	14,57	25,13	10,52	12,92	1,35	-1299
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,18	0,04	0,08	0,06	0,05	0,58	-1
Budownictwo	0,58	8,54	4,24	8,90	8,72	0,82	-485
Handel i naprawy	1,65	37,78	45,90	38,44	44,66	1,10	-4034
Hotele i restauracje	0,89	2,84	2,86	3,35	4,19	0,84	-434
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,49	6,58	3,55	4,53	6,32	0,89	-768
Pośrednictwo finansowe	0,50	3,73	4,73	3,93	3,20	0,97	-35
Obsługa nieruchomości i firm	34,03	12,30	11,06	14,51	11,06	0,79	85
Administracja publiczna	10,07	0,54	0,00	0,42	0,02	1,23	86
Edukacja	35,17	1,70	0,53	2,43	1,68	1,03	60
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	7,33	4,17	0,65	3,34	1,88	0,90	204
Pozostała działalność usługowa	6,75	7,12	1,10	9,50	5,18	0,97	627

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

W skali kraju, wskaźniki przedsiębiorczości w województwie łódzkim znajdują się na przeciętnym poziomie. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 101 podmiotów sektora MSP, co dało regionowi siódme miejsce w Polsce. Również siódme miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów nowo powstałych. Łódzkie wypada przeciętnie pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 9,6 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiada dziesiątemu miejscu w Polsce. W 2006 roku zlikwidowano w regionie najwięcej w kraju, gdyż 108 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 16 lokatę w rankingu województw.

**Tabela 3.5.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Łódzkie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	1009,5	7
MSP z kapitałem zagranicznym	9,6	10
MSP nowo powstałe	84,6	7
MSP zlikwidowane	108,1	16

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

W województwie łódzkim w 2006 roku liczba aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych, wynosiła 116,5 tys., a ich udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 6,8%.<sup>30</sup> Aktywną działalność

<sup>30</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2006 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

w tym regionie prowadziły tylko 164 duże przedsiębiorstwa, co stanowiło 5,5% aktywnych dużych firm w Polsce. Największy udział miało województwo wśród ogólnej liczby aktywnych firm małych i średnich w kraju i wyniósł on odpowiednio 7,7% oraz 7,2%. Udział mikroprzedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł 6,8%.

Liczba aktywnych firm w odniesieniu do liczby mieszkańców w regionie łódzkim wyniosła 45 podmiotów na 1000 mieszkańców. W odniesieniu do firm małych w regionie wskaźnik ten był o 14,6% wyższy od średniej dla kraju a w firmach średnich o 3,7% wyższy. Wskaźnik nie odbiegał od średniej krajowej w przypadku mikroprzedsiębiorstw.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową w przypadku firm małych i średnich odpowiednio o 14% i 5%. Wskaźnik odpowiadał średniej krajowej w przypadku mikrofirm i był o 37% niższy od średniej dla firm w regionie zatrudniających więcej niż 249 pracowników.

Przeciętna wielkość firmy w regionie była zbliżona do średniej krajowej w przypadku sektora MSP. Odbiegała natomiast znacząco w przypadku firm największych. Duże firmy regionu zatrudniały przeciętnie 662 osoby, co stanowiło 77% średniej dla kraju.

Przychody przeciętnej firmy w regionie wyniosły 1 mln zł i były niższe od średniej krajowej. Przychody przeciętnej mikro i małej firmy były niższe o 25% od średniej krajowej i wyniosły w 2006 roku odpowiednio 0,3 mln zł i 5,8 mln. Średnie przychody na podmiot firm średnich i dużych były odpowiednio o 30% i 38% niższe od średniej krajowej i wyniosły odpowiednio 26,6 mln zł i 211,9 mln zł.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie łódzkim mierzona wielkością przychodu na pracującego rosła wraz z wielkością firmy i była najniższa w mikropodmiotach – 0,15 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,32 mln zł. We wszystkich klasach wielkościowych wydajność pracy była jednak niższa od średniej krajowej. Ta dysproporcja w stosunku do średniej krajowej szczególnie uwidaczniała się w klasie średnich firm gdyż była niższa o 30%. W rezultacie wynagrodzenia w regionie były niższe od średniej krajowej, szczególnie w podmiotach średnich. Najniższe kwotowo wynagrodzenia cechowały podmioty mikro – 1,38 tys. zł brutto, a najwyższe średnie – 2,1 tys. zł i duże 2,9 tys. zł.

**Tabela 3.5.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Łódzkie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	116521	111892	3411	1054	164
udział w Polsce %	6,8	6,8	7,7	7,2	5,5
Firmy na 1000 mieszk.	45,4	43,6	1,3	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 525909	44,3	14,3	20,8	20,6
Pracujący na 1000 mieszk.	204,9	90,9	29,2	42,5	42,3
Pracujący na podmiot	4,5	2,1	22,0	103,6	661,8
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,0	0,3	5,8	26,6	211,9
Udział kosztów w przychodach %	92,9	88,5	94,1	94,7	95,2
Przychody na pracującego w mln zł	0,22	0,15	0,26	0,26	0,32
Struktura przychodów %	100,0	29,6	16,9	23,9	29,7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2118,0	1376,0	1623,0	2079,0	2877,0

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

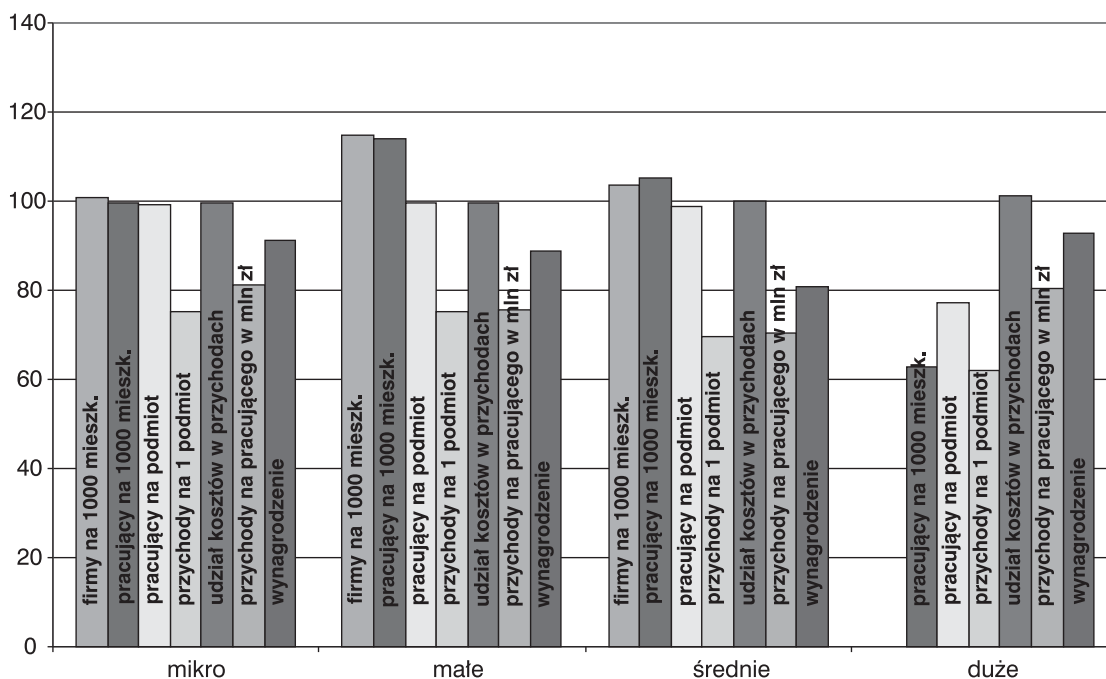
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 70,3%, zaś w liczbie pracujących 79,4%, przy największym znaczeniu firm mikro, które zatrudniały 44,3% ogółu pracowników w regionie a ich przychody stanowiły blisko 30% ogółu przychodów przedsiębiorstw.

**Tabela 3.5.5. Przedsiębiorstwa województwa łódzkiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Łódzkie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	100,6	114,6	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	99,7	114,1	105,1	62,9
Pracujący na podmiot	99,2	99,6	98,8	77,0
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	75,3	69,6	61,9
Udział kosztów w przychodach	99,4	99,4	100,0	101,1
Przychody na pracującego w mln zł	81,1	75,6	70,5	80,4
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	91,2	88,6	80,6	92,7

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.5.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa łódzkiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przychody w przeliczeniu na podmiot w MSP prowadzący księgi rachunkowe w 2006 roku były w województwie łódzkim we wszystkich klasach wielkości firm niższe od średniej krajowej. W grupie mikroprzedsiębiorstw stało się to głównie za sprawą wyników firm zajmujących się *Transportem, gospodarką magazynową i łącznością*, które były o ponad 80% niższe od średniej krajowej dla branży. Najmniej od przeciętnej krajowej różniły się przychody mikropodmiotów zajmujących się *Działalnością produkcyjną* – były niższe od średniej krajowej o 1,1% i wyniosły 2,5 mln zł. Wśród małych firm prowadzących księgi rachunkowe w regionie przychody na podmiot wyższe od średniej dla kraju miały firmy z *Ochrony zdrowia i pomocy społecznej*. Najniższe przychody na małą firmę w porównaniu ze średnią krajową cechowały firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz, wodę oraz Pośrednictwo finansowe* – były o ponad 80% niższe od średniej dla Polski.

W grupie firm średnich wyróżniały się na tle kraju firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Górnictwo i kopalnictwo*, które miały przeciętne przychody odpowiednio o ponad 86% i 12% większe od średniej krajowej. W branży *Hotele i restauracje* przychód na podmiot wyniósł 11,7 mln zł i był o 1% wyższy od średniej dla kraju. We wszystkich pozostałych branżach przychody na podmiot średniej wielkości były niższe od średniej krajowej, najbardziej w *Zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę*, gdzie były one niższe o 70% od przeciętnej dla kraju.



**Tabela 3.5.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Łódzkie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 876	8 842	27 316	89,4	82,9	71,3
Górnictwo i kopalnictwo	x	5 287	27 110	x	101,0	111,9
Przetwórstwo przemysłowe	2 513	6 974	21 702	98,9	96,5	81,9
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	3 547	15 831	x	15,7	30,5
Budownictwo	1 017	5 971	21 541	64,4	87,4	84,1
Handel i naprawy	4 689	12 740	43 206	95,2	80,8	51,9
Hotele i restauracje	x	2 114	11 679	x	70,4	101,0
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	660	6 435	24 707	18,5	63,3	81,6
Pośrednictwo finansowe	x	7 062	x	x	21,4	x
Obsługa nieruchomości i firm	1 002	5 333	50 830	43,4	82,4	186,3
Edukacja	x	2 140	9 520	x	100,7	64,4
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	3 089	x	x	153,6	x
Pozostała działalność usługowa	x	4 902	x	x	104,2	x

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 6,9 mld zł, z czego 11,1% przypadało na podmioty mikro, 7,4% na małe, zaś 31,5% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 75%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 42%. Udział przedsiębiorstw sektora publicznego w nakładach przedsiębiorstw łódzkich był najwyższy w grupie firm małych – 9,1%, a najmniejszy w mikro firmach – 1,8%.

**Tabela 3.5.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Łódzkie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	6947138	773626	512313	2187998
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	11,1	7,4	31,5
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	71,1	41,5	58,5	74,7
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	24,5	1,8	9,1	8,9
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	115	119	104	68
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	53,8	7,4	202,2	2184,0
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	80,7	86,0	69,6	114,6
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	11,9	3,5	9,2	21,1
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	89,2	86,8	69,9	116,0

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Mikro i małe firmy łódzkie charakteryzowały się wyższym udziałem sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych niż średnio w Polsce. W przypadku średnich firm sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. Natomiast inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w przypadku podmiotów średnich, a niższe w przypadku podmiotów mikro i małych. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 21,1 tys. zł i 2,2 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 3,5 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 7,4 tys. zł.

Za specjalizacje inwestycyjne MSP lubuskich należy uznać *Przetwórstwo przemysłowe, Obsługę nieruchomości i firm oraz Edukację*. Udział tych branż w nakładach inwestycyjnych lubuskiego MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP na poziomie kraju.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna* – prawie 67% oraz w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – 59%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Górnictwie, Pośrednictwie finansowym, Handlu i Przetwórstwie przemysłowym*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego w *Hotelarstwie, Transporcie, Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, wodę oraz Pozostałej działalności usługowej*.

**Tabela 3.5.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Łódzkie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	3,78	0,32	0,57	0,00	0,00
D	50,86	36,84	1,19	0,85	39,74
E	15,90	4,24	0,92	58,93	104,87
F	75,18	3,96	0,74	5,84	96,30
G	71,61	15,16	0,90	0,27	25,40
H	59,90	2,10	0,93	2,52	160,38
I	29,81	6,62	0,84	15,75	188,61
J	25,82	0,78	0,17	0,22	36,68
K	89,25	25,91	1,25	5,71	66,92
M	35,18	0,73	1,03	7,13	44,88
N	34,52	1,34	0,71	22,84	60,10
O	88,81	2,00	0,56	66,97	124,49

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała.

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych. W największym stopniu dotyczyło to średnich przedsiębiorstw, które w ten sposób sfinansowały 83% nakładów, a najmniej średnich prywatnych których środki własne w nakładach wyniosły 45% budżetu inwestycyjnego.

Drugim co do ważności źródłem dla dla MSP, poza średnimi firmami sektora publicznego, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 24% nakładów małych firm prywatnych po 41% średnich w tym sektorze i 34% małych w sektorze publicznym, przy 5% w grupie średnich podmiotów sektora publicznego. Środki budżetowe to 6-8% budżetu na inwestycje w sektorze publicznym, przy śladowym znaczeniu w prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały jedynie firmy prywatne i stanowiły one 2,4% budżetu na inwestycje w grupie firm małych i 4,8% wśród średnich. Zagraniczne kredyty sfinansowały około 1% nakładów inwestycyjnych w sektorze prywatnym, a w publicznym nie wystąpiły. Od 0,6% do 1,9% nakładów inwestycyjnych MSP sfinansowały z innych niż wymienione źródła.

**Tabela 3.5.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Łódzkie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	58,8	83,1	68,6	44,9
Środki budżetowe	6,1	8,3	0,1	0,1
Kredyty i pożyczki krajowe	33,7	5,0	24,2	41,3
Środki zagraniczne ogółem:	0,0	0,0	2,4	4,8
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	1,4	0,8
Inne źródła	1,4	1,9	1,2	0,6
Nakłady niesfinansowane	0,0	1,7	3,5	8,4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.6. Województwo małopolskie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie małopolskim zarejestrowanych było 296,6 tys. podmiotów gospodarczych tj. 7,9% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 424 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju miało województwo w gronie podmiotów małych – 8,8%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm niezatrudniających pracowników – 5,8%. W 2006 roku powstało w małopolskim 25,8 tys. nowych podmiotów tj. 8,1% nowo powstałych w Polsce. Zlikwidowano 25,2 tys. podmiotów, czyli 8,7% wszystkich zlikwidowanych przedsiębiorstw w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowo powstałych w Polsce miał region w grupie podmiotów dużych – 11%, a w zlikwidowanych w grupie firm mikro – około 10,5%.

Ponad 1% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich przedsiębiorstw jest w grupie firm średnich – 5,6% wszystkich oraz dużych – 10,1% wszystkich zarejestrowanych dużych firm. 3,1% podmiotów zarejestrowanych w regionie należy do sektora publicznego. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 35% oraz firm największych – 43%, najmniej natomiast wśród mikropodmiotów – 1,7%.

**Tabela 3.6.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Małopolskie	296632	16575	280067	13715	2426	424
Udział regionu w Polsce (%)	7,9	5,8	7,9	8,8	8,0	7,8
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,1	1,2	0,9	3,5	5,6	10,1
Sektor publiczny udział w regionie (%)	3,1	11,1	1,7	26,5	34,6	43,2
Sektor prywatny udział w regionie (%)	96,9	88,9	98,3	73,5	65,4	56,8
Nowo powstałe	25792	1104	25422	329	31	10
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	8,1	5,8	8,2	7,5	6,9	10,9
Zlikwidowane	25168	269	24830	306	24	8
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	8,7	5,7	8,8	8,2	5,3	4,5

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w małopolskim niż w kraju to *Hotele i restauracje*, *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*, *Przetwórstwo przemysłowe*, *Budownictwo* i *Transport*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku od 20% do 9% większy niż przeciętna krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – ponad 32% oraz *Obsługi nieruchomości i firm* – ponad 14%, a także z *Budownictwa* i *Przetwórstwa przemysłowego* – po około 11,5%. W strukturze

MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Edukacja* – około 50% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – ponad 22%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – ponad 36% oraz *Przetwórstwo przemysłowe* i *Obsługa nieruchomości i firm* – po około 18%.

Nowo utworzone firmy w małopolskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – około 28%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 18,5% oraz firmy budowlane – 15,7% i z *Przetwórstwa przemysłowego* – 8,5%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie małopolskim to głównie firmy handlowe – 37%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 14%, budowlane – 13,3%, a także z *Przetwórstwa przemysłowego* – 11%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe*, *Handel i naprawy* oraz *Transport* i w tych branżach był największy ujemny bilans między nowo powstałymi a zlikwidowanymi podmiotami. Największa przewaga nowych podmiotów nad zlikwidowanymi cechowała natomiast w 2006 r. sekcje *Obsługa nieruchomości i firm*, *Pozostała działalność usługowa* oraz *Budownictwo*.

**Tabela 3.6.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie małopolskim w 2006 roku**

Małopolskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,09	0,06	0,32	0,04	0,05	0,86	-2
Przetwórstwo przemysłowe	1,27	11,81	17,75	8,50	10,76	1,10	-515
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,99	0,08	0,25	0,06	0,02	1,14	10
Budownictwo	0,92	11,33	8,88	15,67	13,25	1,09	707
Handel i naprawy	0,42	32,11	36,29	28,06	37,40	0,93	-2175
Hotele i restauracje	1,48	4,05	4,23	4,49	4,24	1,20	89
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,67	8,06	3,92	6,34	7,24	1,09	-186
Pośrednictwo finansowe	0,41	3,45	4,90	3,94	3,70	0,90	86
Obsługa nieruchomości i firm	22,05	14,90	18,89	18,49	14,24	0,96	1184
Administracja publiczna	8,69	0,47	0,22	0,06	0,02	1,07	11
Edukacja	49,96	1,64	1,64	2,59	2,09	1,00	141
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	6,92	4,64	1,04	3,58	2,20	1,00	371
Pozostała działalność usługowa	6,15	7,40	1,67	8,17	4,74	1,01	914

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Wskaźniki przedsiębiorczości w małopolskim są dość słabe w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 91 podmiotów sektora MSP, co dało regionowi 10 miejsce w Polsce. 10-te miejsce w kraju zajął region w ujęciu liczby podmiotów nowo powstałych. Małopolskie wypada przeciętnie też pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych około 10 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiada dziewiątemu miejscu w Polsce. W 2006 roku zlikwidowano w regionie dość dużo, gdyż około 77 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 9 lokatę w rankingu województw.

**Tabela 3.6.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Małopolskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	905,5	10
MSP z kapitałem zagranicznym	9,7	9
MSP nowo powstałe	78,8	10
MSP zlikwidowane	76,9	9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## Efektywność przedsiębiorstw aktywnych

Łącznie w województwie małopolskim w 2006 roku liczba aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych wynosiła 150,2 tys., a ich udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 8,8%.<sup>31</sup> Aktywną działalność w tym regionie prowadziły 222 duże przedsiębiorstwa, co stanowiło 7,4% aktywnych dużych firm w Polsce. Największy udział miało województwo wśród ogólnej liczby aktywnych mikrofirm w kraju i wyniósł on 8,8%. Udział małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju w tych grupach wielkości wyniósł odpowiednio 8,5% i 8,2%.

Aktywnych przedsiębiorstw w regionie było 46 na 1000 mieszkańców. Relatywnie wskaźnik ten wyższy był w klasie przedsiębiorstw mikro i średnich odpowiednio o 2,2% i 3,7% w porównaniu ze średnią krajową i o 1% niższy w grupie małych firm.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową tylko w przypadku mikrofirm. W pozostałych przypadkach wskaźnik liczby pracujących na 1000 mieszkańców był niższy od średniej dla Polski a szczególnie w grupie największych firm, aż o 23%.

Przeciętna wielkość firmy w regionie była zbliżona do średniej krajowej w przypadku sektora MSP. Odbiegała natomiast znacząco w przypadku firm największych. Duże firmy regionu zatrudniały przeciętnie 764,2 osoby, co stanowiło 89% średniej dla kraju. Średnia wielkość małej i średniej firmy w regionie była odpowiednio o 1,1% i 1,8% mniejsza od przeciętnej krajowej i wynosiła odpowiednio 21,8 i 103 pracujących na podmiot. Mikrofirmy regionu zatrudniały przeciętnie 2,1 osoby, co nieznacznie przewyższyło średnią krajową.

Przychody przeciętnej mikrofirmy w regionie były równe średniej krajowej i wyniosły w 2005 roku 0,4 mln zł. Przychody na podmiot firm małych i średnich były o 1,7% i 18,3% niższe od przeciętnej dla kraju i wyniosły odpowiednio 7,6 mln zł i 31,2 mln zł. Wydajność pracy w województwie była najniższa w podmiotach mikro – 0,20 mln zł i średnich 0,30 mln zł a najwyższa w dużych – 0,46 mln zł i małych – 0,35 mln zł. W małych i średnich firmach wydajność pracy była jednak poniżej średniej krajowej. Wynagrodzenia w regionie były niższe od średniej krajowej w przypadku wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw. Najniższe wynagrodzenia cechowały jednak podmioty mikro – 1,40 tys. zł brutto, a najwyższe firmy średnie – 2,38 tys. zł i duże – 2,85 tys. zł.

**Tabela 3.6.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Małopolskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	150244	145053	3757	1212	222
udział w Polsce %	8,8	8,8	8,5	8,2	7,4
Firmy na 1000 mieszk.	45,9	44,3	1,1	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 683207	44,9	12,0	18,3	24,8
Pracujący na 1000 mieszk.	208,9	93,8	25,1	38,2	51,9
Pracujący na podmiot	4,5	2,1	21,8	103,0	764,2
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,4	0,4	7,6	31,2	350,3
Udział kosztów w przychodach %	93,7	91,0	94,5	94,5	95,2
Przychody na pracującego w mln zł	0,30	0,20	0,35	0,30	0,46
Struktura przychodów %	100,0	30,3	13,8	18,3	37,7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2278,0	1401,0	1701,0	2381,0	2846,0

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

<sup>31</sup> GUS (2008) *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

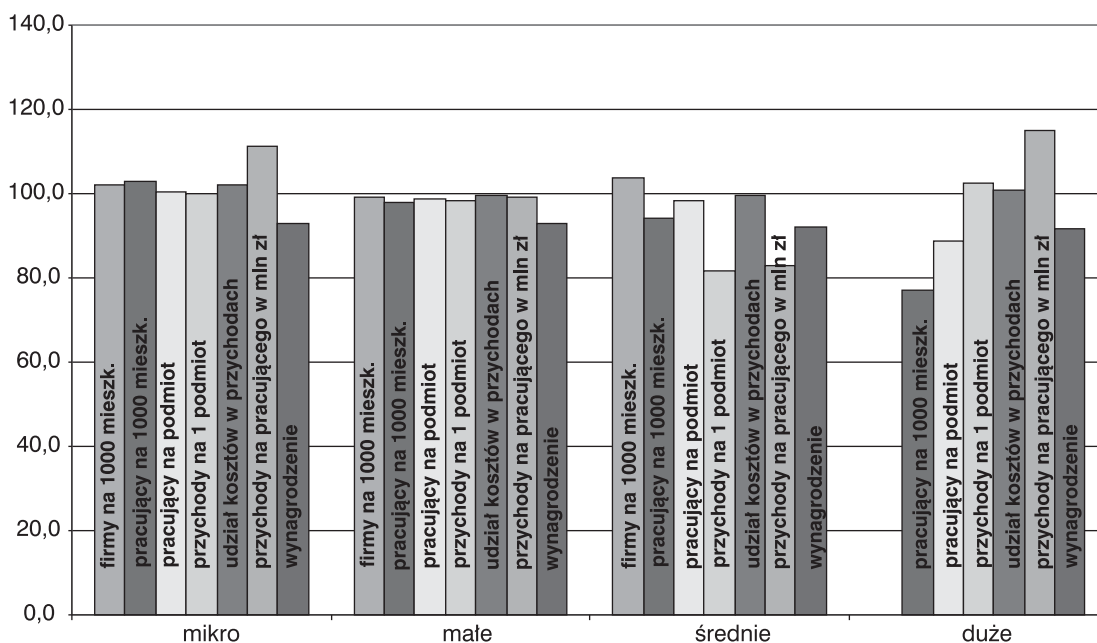
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 62,3%, zaś w liczbie pracujących 75,2%, przy największym znaczeniu firm mikro, które zatrudniały 45% ogółu pracowników w regionie a ich przychody stanowiły 30% ogółu przychodów przedsiębiorstw. W strukturze przychodów największe znaczenie miały firmy duże, a najmniejsze podmioty małe. Wskaźnik poziomu kosztów małych i średnich firm był równy przeciętnej dla danej klasy firm w Polsce i wyniósł w obu przypadkach 94,5%. Wyższy poziom kosztów od przeciętnej cechował firmy mikro i małe i wyniósł odpowiednio 91% i 95,2%.

**Tabela 3.6.5. Przedsiębiorstwa województwa małopolskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Małopolskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	102,2	99,0	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	102,9	97,9	94,4	77,2
Pracujący na podmiot	100,6	98,9	98,2	88,9
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,0	98,3	81,7	102,3
Udział kosztów w przychodach	102,2	99,8	99,8	101,1
Przychody na pracującego w mln zł	111,3	99,4	83,1	115,1
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	92,8	92,9	92,3	91,7

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.6.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa małopolskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przychody w przeliczeniu na podmiot w mikroprzedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku były w województwie małopolskim o 9% niższe niż średnia krajowa. Szczególnie niskie były w porównaniu ze średnią krajową przychody na podmiot mikroprzedsiębiorstw zajmujących się *Transportem, gospodarką magazynową i łącznością* i wyniosły 2,13 mln zł tj. 59,5% przeciętnej. Wśród małych firm prowadzących księgi rachunkowe w regionie wyższe od przeciętnej dla kraju przychody na podmiot miały firmy zajmujące się *Przetwórstwem przemysłowym* oraz *Handlem i naprawami*. Najniższe – ponad pięć razy niższe od średniej dla Polski – były przychody na małą firmę w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* oraz w *Transporcie*. Ogółem przychody w przeliczeniu na podmiot w tej klasie wielkości były o 2% wyższe od średniej krajowej.

**Tabela 3.6.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Małopolskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 940	10 922	31 001	91,4	102,4	81,0
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	24 470	x	x	101,0
Przetwórstwo przemysłowe	2 222	7 863	28 309	87,5	108,9	106,8
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	5 388	19 753	x	23,8	38,0
Budownictwo	1 415	5 810	20 634	89,6	85,0	80,6
Handel i naprawy	4 997	17 472	55 320	101,4	110,9	66,5
Hotele i restauracje	x	2 589	12 382	x	86,2	107,1
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2 126	7 512	27 662	59,5	73,9	91,3
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	2 129	5 407	14 836	92,2	83,5	54,4
Edukacja	415	x	x	x	x	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	1 815	5 725	x	90,3	70,1
Pozostała działalność usługowa	x	x	20 182	x	x	118,8

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

W grupie średnich firm wyróżniały się na tle kraju firmy z sekcji *Pozostała działalność usługowa, Hotele i restauracje* oraz *Przetwórstwo przemysłowe*, które miały przeciętne przychody odpowiednio o 19% i po 7% większe od średniej. W pozostałych branżach przychody na podmiot średnich firm były niższe od średniej krajowej, a najbardziej w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*, gdzie były o 62% niższe od przeciętnej polskiej.

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 8,5 mld zł, z czego po około 17% przypadają na podmioty mikro, 8% na małe, zaś 19% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 63%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 45%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw małopolskich był najwyższy w grupie firm średnich – 17%, a najmniejszy w mikro firmach – 0,5%. Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach średnich firm małopolskich. W pozostałych grupach firm sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju.

Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w przypadku podmiotów mikro, a niższe w małych i średnich firmach. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 14,7 tys. zł i 1,52 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 5,8 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 12,3 tys. zł.

**Tabela 3.6.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Małopolskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	8512091	1473785	686761	1574141
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	17,3	8,1	18,5
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	66,3	45,2	51,6	62,9
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	19,5	0,5	5,6	17,2
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	91	33	64	130
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	57,3	12,3	244,5	1519,2
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	85,9	143,4	84,2	79,7
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	12,6	5,8	11,2	14,7
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	94,2	142,6	85,1	81,1

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP małopolskich należy uznać *Górnictwo, Handel i naprawy, Hotele i restauracje, Transport, Edukację oraz Ochronę zdrowia i pomoc społeczną* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych małopolskich MSP był wyższy, niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – 76%, *Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna* i *Edukacja* – około 60%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Pośrednictwie finansowym* i *Handlu*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego w *Przetwórstwie przemysłowym, Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, wodę, Edukacji* oraz *Pozostałej działalności usługowej*.

**Tabela 3.6.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Małopolskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	13,85	0,70	1,23	7,80	67,64
D	33,54	25,53	0,82	2,96	138,20
E	10,43	1,90	0,41	75,80	134,90
F	81,55	5,31	0,99	3,10	51,08
G	48,35	22,38	1,33	0,41	39,53
H	78,22	3,36	1,49	1,37	87,30
I	59,94	17,97	2,28	6,31	75,56
J	32,61	1,17	0,25	0,03	4,53
K	59,25	13,96	0,68	4,42	51,79
M	37,00	0,42	0,59	60,26	379,46
N	34,66	2,27	1,21	36,94	97,17
O	75,94	5,02	1,41	60,58	112,62

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych. Najbardziej o własne środki oparły się średnie przedsiębiorstwa w sektorze publicznym oraz całe MSP sektora prywatnego, gdzie sfinansowały one około 70% nakładów, a najmniej małe publiczne – 50,6%.

**Tabela 3.6.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Małopolskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	50,6	71,2	68,4	68,9
Środki budżetowe	10,5	11,3	0,4	0,1
Kredyty i pożyczki krajowe	32,8	12,2	23,0	16,9
Środki zagraniczne ogółem:	0,0	0,6	6,0	3,0
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	2,4	2,0
Inne źródła	4,2	3,7	1,4	6,0
Nakłady niesfinansowane	1,9	1,0	0,8	5,0

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS



Drugim co do ważności źródłem dla MSP, poza średnimi firmami sektora publicznego, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 23% nakładów małych firm prywatnych po 33% małych w sektorze publicznym, przy 17% wśród średnich firm prywatnych i 12% średnich w sektorze publicznym. Środki budżetowe to około 11% budżetu na inwestycje w sektorze publicznym, przy śladowym znaczeniu w prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie firmy prywatne i stanowiły one 3% budżetu na inwestycje w grupie firm małych i 6% wśród średnich. Zagraniczne kredyty sfinansowały około 2% nakładów inwestycyjnych w sektorze prywatnym, a w publicznym nie wystąpiły. Od 1,4% wśród małych firm prywatnych do 6% nakładów inwestycyjnych średnich firm prywatnych sfinansowały inne niż wymienione źródła.

### 3.7. Województwo mazowieckie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie mazowieckim zarejestrowanych było 626 tys. podmiotów gospodarczych tj. 16,7% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego 1221 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju miało województwo w gronie podmiotów mikro 16,8% oraz dużych – 22,5%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm niezatrudniających pracowników – 10,8%. W 2006 roku powstało w mazowieckim 49,1 tys. nowych przedsiębiorstw tj. 15,5% nowo powstałych w Polsce. Zlikwidowanych zostało 41,8 tys. podmiotów, czyli 14,5% wszystkich firm zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowo powstałych w Polsce miał region w grupie podmiotów dużych – około 20%, a w zlikwidowanych w grupie firm średnich – 21%.

Blisko 4% firm zarejestrowanych w regionie to przedsiębiorstwa z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 13,9% wszystkich podmiotów średnich oraz dużych – 17,5% wszystkich zarejestrowanych dużych firm. 2,4% podmiotów zarejestrowanych w regionie należy do sektora publicznego. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 36% oraz firm największych – 44%, najmniej natomiast wśród mikroprzedsiębiorstw – 1,3%.

**Tabela 3.7.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Mazowieckie	625997	30790	594898	24821	5057	1221
Udział regionu w Polsce (%)	16,7	10,8	16,8	15,9	16,7	22,5
Własność zagr. udział w regionie (%)	3,6	8,2	3,2	9,3	13,9	17,5
Sektor publiczny udział w regionie (%)	2,4	9,4	1,3	19,7	35,9	44,4
Sektor prywatny udział w regionie (%)	97,6	90,6	98,7	80,3	64,1	55,6
Nowo powstałe	49140	1000	48389	650	83	18
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	15,5	5,3	15,5	14,7	18,5	19,6
Zlikwidowane	41820	421	41102	573	107	38
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	14,5	8,9	14,5	15,3	23,7	21,3

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w mazowieckim niż w kraju to *Transport, Edukacja oraz Obsługa nieruchomości i firm*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2005 roku o ponad 10% większy niż przeciętna krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – ponad 33% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 18,7%, a także *Przetwórstwa przemysłowego* – 11%. Około 10%-owy udział w strukturze MSP prywatnych miały też w 2006 roku firmy budowlane. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Edukacja* – około 41% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* 28,5%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – 44% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 26,5% i *Przetwórstwo przemysłowe* – 11%.

**Tabela 3.7.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie mazowieckim w 2006 roku**

mazowieckie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,03	0,07	0,15	0,08	0,05	0,97	18
Przetwórstwo przemysłowe	1,81	10,55	11,28	7,17	9,53	0,98	-463
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,94	0,05	0,31	0,13	0,06	0,75	36
Budownictwo	1,05	9,90	4,78	9,81	10,42	0,95	466
Handel i naprawy	1,07	33,33	43,70	29,42	38,32	0,97	-1556
Hotele i restauracje	0,73	2,35	2,03	2,94	3,02	0,70	183
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,65	8,25	4,20	6,41	7,50	1,11	13
Pośrednictwo finansowe	0,70	3,70	3,20	4,45	4,37	0,96	360
Obsługa nieruchomości i firm	28,55	18,67	26,46	25,20	16,71	1,20	5400
Administracja publiczna	10,51	0,35	0,59	0,09	0,06	0,78	20
Edukacja	40,75	1,85	0,69	2,81	2,18	1,13	470
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	7,03	3,85	0,59	3,22	2,36	0,83	597
Pozostała działalność usługowa	6,16	7,09	1,95	8,26	5,35	0,97	1823

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone firmy w mazowieckim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 30%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 25% oraz firmy budowlane – 10% i firmy z *Pozostałej działalności usługowej* – 8,3%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie mazowieckim to głównie firmy handlowe – 38%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 17%, budowlane – 10,4%, a także z *Przetwórstwa przemysłowego* – 9,5%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe*, *Budownictwo*, *Handel i naprawy* oraz w *Transporcie*. Przewaga firm zlikwidowanych nad nowopowstałymi dotyczyła jednak tylko *Handlu i napraw* oraz *Przetwórstwa przemysłowego*. Więcej powstało nowych podmiotów niż zlikwidowano przede wszystkim w sekcjach *Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Pozostała działalność usługowa*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w mazowieckim należą do jednych z najwyższych w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 121 podmiotów sektora MSP, co dało regionowi drugie miejsce w Polsce. Mazowieckie cechuje się największą liczbą podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 43 na 10 tys. mieszkańców. Trzecie miejsce w kraju zajął region w ujęciu liczby podmiotów nowo powstałych w 2006 roku. W 2006 roku zlikwidowano w regionie stosunkowo dużo, gdyż około 81 firmy na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 11 lokatę w rankingu województw.

**Tabela 3.7.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Mazowieckie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	1208,1	2
MSP z kapitałem zagranicznym	42,6	1
MSP nowo powstałe	95,0	3
MSP zlikwidowane	80,8	11

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## Efektywność przedsiębiorstw aktywnych

Przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność było w województwie mazowieckim w 2006 roku 278,7 tys., a ich udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 16,3%<sup>32</sup>. Aktywną działalność w tym regionie prowadziło 668 dużych przedsiębiorstw, co stanowiło 22,4% aktywnych dużych firm w Polsce. Udział mikro i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju w tych grupach wielkości wyniósł 16%, zaś w przypadku małych podmiotów – 13%. Aktywnych przedsiębiorstw w regionie było 54 na 1000 mieszkańców. Województwo to wyróżnia się wyższym na tle kraju wskaźnikiem aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw. Szczególnie dotyczy to firm średnich i mikroprzedsiębiorstw, gdzie wskaźnik ten był wyższy odpowiednio o 30% i 20%.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową w przypadku wszystkich klas wielkości firm. Wskaźnik liczby pracujących na 1000 mieszkańców była wyższy od średniej dla Polski – w grupie największych firm aż o 153% w grupie przedsiębiorstw mikro i średnich o ponad 20% a wśród firm małych o 4%.

Przeciętna wielkość firmy mierzona liczbą pracujących na podmiot w regionie również była wyższa od średniej krajowej w przypadku wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw. Szczególnie widoczne było to w przypadku firm największych – zatrudniały one przeciętnie 1319 osób, co stanowiło 153% średniej dla kraju. Średnia wielkość mikro, małej i średniej firmy w regionie była 2–3% większa od średniej krajowej i wynosiła odpowiednio 2,2, 22,5 i 107,6 pracujących na podmiot. Przychody przeciętnej mikrofirmy były wyższe o 50% od średniej krajowej i wyniosły w 2006 roku 0,6 mln zł. Przychody na podmiot firm małych i średnich były o blisko 80% wyższe od średniej krajowej i wyniosły odpowiednio 13,5 mln zł i 68,7 mln zł.

Wydatność pracy w województwie mazowieckim mierzona wielkością przychodu na pracującego była najniższa w podmiotach mikro – 0,28 mln zł i dużych 0,45 mln zł a najwyższa w średnich – 0,64 mln zł i małych – 0,60 mln zł. We wszystkich klasach wielkościowych wydajność pracy była jednak znacznie wyższa od średniej krajowej, najbardziej w podmiotach średnich i małych.

Wynagrodzenia w regionie były wyższe od średniej krajowej w przypadku wszystkich klas wielkości firm a szczególnie wśród przedsiębiorstw średnich o 50%. Najniższe wynagrodzenia cechowały podmioty mikro – 1,98 tys. zł brutto, a najwyższe firmy średnie – 3,89 tys. zł i duże – 3,41 tys. zł.

**Tabela 3.7.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Mazowieckie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	278756	269601	6124	2363	668
udział w Polsce %	16,3	16,3	13,8	16,1	22,4
Firmy na 1000 mieszk.	53,9	52,1	1,2	0,5	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 1859794	31,5	7,4	13,7	47,4
Pracujący na 1000 mieszk.	359,6	113,4	26,7	49,2	170,4
Pracujący na podmiot	6,7	2,2	22,5	107,6	1319,1
Przychody na 1 podmiot w mln zł	2,9	0,6	13,5	68,7	590,5
Udział kosztów w przychodach %	93,7	90,0	97,0	94,8	94,1
Przychody na pracującego w mln zł	0,43	0,28	0,60	0,64	0,45
Struktura przychodów %	100,0	20,3	10,3	20,2	49,2
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3271,0	1985,0	2522,0	3887,0	3414,0

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

<sup>32</sup> GUS (2007) *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2006 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

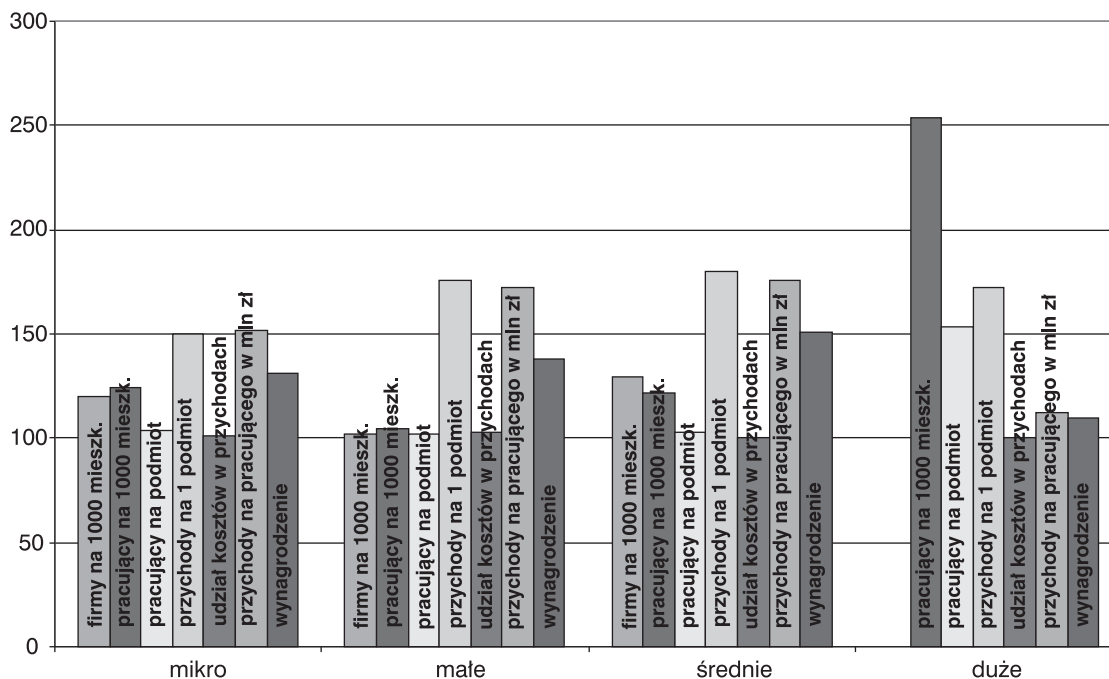
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 50,8%, zaś w liczbie pracujących 52,6%, przy największym znaczeniu firm mikro i średnich. W strukturze przychodów największe znaczenie miały firmy duże, a najmniejsze podmioty małe. Wskaźnik poziomu kosztów średnich i dużych firm był równy przeciętnej dla klasy firm w Polsce i wyniósł odpowiednio 94,8% i 94,1%. Wyższy poziom kosztów od przeciętnej cechował firmy mikro i małe i wyniósł odpowiednio 90% i 97%.

**Tabela 3.7.5. Przedsiębiorstwa województwa mazowieckiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Mazowieckie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	120,2	102,1	129,6	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	124,4	104,2	121,6	253,5
Pracujący na podmiot	103,5	102,1	102,6	153,4
Przychody na 1 podmiot w mln zł	150,0	176,0	179,8	172,5
Udział kosztów w przychodach	101,1	102,5	100,1	99,9
Przychody na pracującego w mln zł	151,3	172,4	175,5	112,4
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	131,5	137,7	150,7	110,0

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.7.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa mazowieckiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przychody MSP prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku były w województwie mazowieckim wyższe niż średnia krajowa, co wynikało z ponadprzeciętnych wyników prawie wszystkich branż. Wśród mikroprzedsiębiorstw przychody na podmiot były wyższe o blisko 14% w stosunku do przeciętnej dla kraju i wyniosły 3,66 mln zł, co wynikało z wyższych od średniej wyników wszystkich branż poza *Budownictwem, Pozostałą działalnością usługową, oraz Transportem, gospodarką magazynową i łącznością*. Najwyższe w porównaniu ze średnią dla kraju przychody na podmiot cechowały przedsiębiorstwa z sekcji: *Pośrednictwo finansowe* oraz *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*. Wśród małych firm prowadzących księgi rachunkowe w regionie wyższe od przeciętnej dla kraju przychody na podmiot miały firmy wszystkich branż poza *Pośrednictwem finansowym* oraz *Górnictwem i kopalnictwem*. Najwyższe – ponad dwukrotnie wyższe od średniej krajowej – były przychody na małą firmę w *Pozostałej działalności usługowej*, gdzie wyniosły 10,1 mln zł. Wśród średnich firm wojewódz-

twą mazowieckiego prowadzących księgi rachunkowe najlepiej w porównaniu ze średnią krajową w ujęciu przychodów na podmiot wypadły w 2006 roku firmy z sekcji *Ochrona zdrowia pomoc społeczna* – ich przychody na podmiot były o 131% wyższe od średniej. Tylko w sekcji *Pośrednictwo finansowe* i *Edukacja* przychód na podmiot w tej grupie wielkości firm był poniżej przeciętnej dla kraju.

**Tabela 3.7.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	3 664	16 210	74 414	113,9	151,9	194,4
Górnictwo i kopalnictwo	x	4 730	x	x	90,4	x
Przetwórstwo przemysłowe	3 190	9 298	36 360	125,6	128,7	137,2
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	x	x	x	x	x
Budownictwo	1 322	9 640	45 027	83,7	141,1	175,8
Handel i naprawy	6 127	24 653	148 078	124,3	156,4	177,9
Hotele i restauracje	x	x	19 253	x	x	166,6
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	3 273	15 930	57 054	91,7	156,8	188,4
Pośrednictwo finansowe	3 399	12 456	68 790	220,6	37,8	91,3
Obsługa nieruchomości i firm	3 021	11 152	45 137	130,8	172,2	165,5
Edukacja	1 732	2 759	13 680	x	129,9	92,6
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	1 746	2 450	18 878	191,0	121,9	231,1
Pozostała działalność usługowa	1 165	10 138	27 925	79,6	215,4	164,3

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 24,9 mld zł, z czego około 14% przypadało na podmioty mikro, 10% na małe, zaś 25% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 84%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 47%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw mazowieckich był najwyższy w grupie firm średnich – 9,5%, a najmniejszy w mikrofirmach – 1,9%. Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych na Mazowszu w przypadku małych i średnich firm był niższy niż średnio w kraju, a w przypadku mikropodmiotów wyższy.

Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego w regionie były o od ponad 50% do 76% wyższe od średniej krajowej w przypadku podmiotów mikro, małych i średnich. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 28,8 tys. zł i 3,1 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 6,2 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 13,4 tys. zł.

**Tabela 3.7.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Mazowieckie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	24949049	3406093	2552686	6190251
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	13,7	10,2	24,8
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	75,9	47,3	71,8	84,0
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	16,7	1,9	5,4	9,5
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	78	128	62	72
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	123,8	13,4	511,4	3104,5
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	185,7	156,8	176,1	162,8
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	18,6	6,2	22,7	28,8
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	138,9	151,5	172,5	158,7

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP mazowieckich należy uznać *Wytwarzanie i zaopatrwanie w energię elektryczną, gaz, wodę, Transport, Pośrednictwo finansowe oraz Obsługę nieruchomości i firm* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych mazowieckich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrwanie w energię elektryczną, gaz, wodę oraz Działalności usługowej komunalnej, społecznej i indywidualnej i Edukacji* – ponad 30%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Pośrednictwie finansowym i Przetwórstwie przemysłowym*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego w mazowieckim w *Budownictwie, Handlu, Transporcie oraz Pośrednictwie finansowym*.

**Tabela 3.7.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Mazowieckie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	45,13	0,16	0,27	3,10	26,84
D	37,40	14,32	0,46	0,95	44,15
E	44,79	6,89	1,50	31,92	56,80
F	59,64	3,33	0,62	12,01	198,19
G	55,69	15,91	0,94	1,08	103,14
H	81,68	1,43	0,64	1,19	76,03
I	16,62	8,10	1,03	9,37	112,26
J	69,61	10,71	2,30	0,61	101,00
K	82,24	35,46	1,72	4,53	53,08
M	64,23	0,51	0,72	11,42	71,92
N	26,79	1,02	0,54	29,37	77,27
O	59,65	2,16	0,61	37,56	69,83

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrwanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych. Najbardziej o własne środki oparły się średnie przedsiębiorstwa w sektorze prywatnym – 70,5% oraz małe prywatne i średnie publiczne – około 60%, a najmniej małe publiczne – 50,1%.

Drugim co do ważności źródłem dla MSP poza małymi firmami sektora publicznego, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 5,8% nakładów małych firm publicznych po 20%–27% w pozostałych grupach firm. Środki budżetowe stanowiły około 25% budżetu na inwestycje wśród małych firm w sektorze publicznym i 13% wśród średnich, przy śladowym znaczeniu w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie firmy prywatne i stanowiły one 3% budżetu na inwestycje w grupie firm średnich i 7% wśród małych. Zagraniczne kredyty sfinansowały około 2% nakładów inwestycyjnych średnich firm i 4,4% małych firm w sektorze prywatnym, a w publicznym nie wystąpiły. Około 3–4% nakładów inwestycyjnych MSP poza małymi w sektorze publicznym sfinansowały inne niż wymienione źródła. W grupie małych przedsiębiorstw publicznych stanowiły one aż 18,2%. Takim źródłem może być np. leasing.

**Tabela 3.7.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Mazowieckie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	50,1	58,8	62,1	70,5
Środki budżetowe	24,6	12,9	0,1	0,8
Kredyty i pożyczki krajowe	5,8	22,0	26,9	20,5
Środki zagraniczne ogółem:	1,2	1,9	6,8	3,0
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	4,4	1,7
Inne źródła	18,2	2,7	3,8	3,8
Nakłady niesfinansowane	0,0	1,7	0,3	1,4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.8. Województwo opolskie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie opolskim zarejestrowanych było 93,1 tys. podmiotów gospodarczych tj. 2,5% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 101 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju miało województwo w gronie podmiotów niezatrudniających pracowników – 4,0%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm dużych – 1,9%. W 2006 roku powstało w opolskim 6,1 tys. nowych przedsiębiorstw tj. 1,9% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 3,9 tys., czyli 1,4% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowo powstałych i zlikwidowanych w Polsce miał region w grupie firm niezatrudniających pracowników – odpowiednio 2,7% i 3,3%.

**Tabela 3.8.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w opolskim w 2005 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Opolskie	93079	11569	88855	3397	726	101
Udział regionu w Polsce (%)	2,5	4,0	2,5	2,2	2,4	1,9
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,3	3,0	1,1	3,9	8,8	15,8
Sektor publiczny udział w regionie (%)	5,9	30,1	4,6	29,7	49,0	43,6
Sektor prywatny udział w regionie (%)	94,1	69,9	95,4	70,3	51,0	56,4
Nowo powstałe	6140	506	6067	67	6	0
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	1,9	2,7	1,9	1,5	1,3	0,0
Zlikwidowane	3918	157	3831	73	9	5
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	1,4	3,3	1,4	2,0	2,0	2,8

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Ponad 1% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich przedsiębiorstw jest w grupie firm średnich – 8,8% wszystkich średnich oraz dużych – 15,8% wszystkich zarejestrowanych dużych firm. Blisko 6% podmiotów zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej przedsiębiorstw sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 49% oraz firm największych – 44%. Najmniej natomiast wśród mikropodmiotów 4,6%.

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w opolskim niż w kraju to *Administracja publiczna*, *Pośrednictwo finansowe*, *Budownictwo*, a także *Obsługa nieruchomości i firm*. Udział MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku o 9% i więcej większy niż przeciętna krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – 33%, a także *Obsługi nieruchomości i firm* – 17%. Około 12%-owy udział w strukturze MSP prywatnych mają też firmy budowlane, a 10% MSP z Prze-

twórstwa przemysłowego. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 52% oraz *Edukacja* – około 32%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – ponad 32%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 24% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 10%.

Nowo utworzone firmy w opolskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 32%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 17,5% oraz firmy budowlane – 13%, z *Przetwórstwa przemysłowego* - 9,6% i z sekcji *Działalność usługowa komunalna, pozostała* – około 8%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie opolskim to głównie firmy handlowe – 38%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 15,5%, a także budowlane i z *Przetwórstwa przemysłowego*. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy, Hotele i restauracje, Transport, Pośrednictwo finansowe i Edukacja*. Jednak we wszystkich sekcjach więcej powstało nowych podmiotów niż zostało zlikwidowanych. Największa przewaga nowych firm nad zlikwidowanymi cechowała natomiast *Obsługę nieruchomości i firm, Budownictwo oraz Pozostałą działalność usługową*.

**Tabela 3.8.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie opolskim w 2006 roku**

Opolskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,02	0,03	0,26	0,00	0,00	0,40	0
Przetwórstwo przemysłowe	0,82	10,06	24,43	9,10	10,66	0,93	142
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,86	0,05	0,09	0,02	0,03	0,70	0
Budownictwo	0,35	12,03	10,47	15,15	11,22	1,15	491
Handel i naprawy	0,20	32,88	28,43	28,62	38,10	0,95	266
Hotele i restauracje	0,57	3,35	2,64	3,32	3,86	0,99	53
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,44	6,30	5,87	4,38	4,63	0,85	88
Pośrednictwo finansowe	0,49	4,54	6,04	3,79	4,37	1,18	62
Obsługa nieruchomości i firm	51,22	16,81	18,64	19,43	15,54	1,09	585
Administracja publiczna	6,52	0,64	0,00	0,15	0,03	1,43	8
Edukacja	31,37	1,39	0,85	2,49	3,55	0,85	14
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	3,98	4,42	0,60	3,01	2,91	0,95	71
Pozostała działalność usługowa	3,15	7,50	1,70	10,54	5,09	1,02	448

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Wskaźniki przedsiębiorczości w opolskim są dość niskie w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 89 podmiotów sektora MSP, co dało regionowi 11 miejsce w Polsce. Przeciętne miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 11 na 10 tys. osób, co odpowiada siódmemu miejscu w Polsce. Opolskie wyróżnia się pod względem niskiej liczby podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około 38 firmy na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało pierwszą lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak niewiele nowych przedsiębiorstw powstało, gdyż 59 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiadało 15 lokacie w Polsce.

**Tabela 3.8.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Opolskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	892,4	11
MSP z kapitałem zagranicznym	11,3	7
MSP nowo powstałe	58,9	15
MSP zlikwidowane	37,6	1

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS



## Efektywność przedsiębiorstw aktywnych

W województwie opolskim przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, było w 2006 roku 37,2 tys., co stanowiło 2,2% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>33</sup> Aktywne duże przedsiębiorstwa w liczbie 53 stanowiły 1,8% aktywnych dużych podmiotów w Polsce. Przedsiębiorstw średnich tj. zatrudniających od 50 do 249 osób było 359, a ich udział w kraju wyniósł 2,4%. Udział małych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł 2,6%, natomiast mikroprzedsiębiorstw 2,2%.

Przedsiębiorczość mieszkańców, mierzona liczbą aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby osób mieszkających w regionie wyniosła blisko 36 podmiotów na 1000 osób i była we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw poniżej średniej krajowej. Szczególnie niższy od średniej dla kraju poziom przedsiębiorczości – o ponad 20% – dotyczył mikro i średnich firm, w przypadku małych firm był tylko o 5% niższy.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców w przypadku wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw była poniżej przeciętnej dla kraju. W przypadku mikrofirm była niższa o 1/5, dla firm małych o 9% a dla średnich firm o 12% niższa w porównaniu do przeciętnej dla kraju.

Średnia wielkość firmy w województwie była w przypadku małych i średnich podmiotów poniżej przeciętnej dla kraju – mała firma regionu zatrudniała przeciętnie 21,2 osoby a średnia 102,7 osób. Mikroprzedsiębiorstwo w województwie opolskim przeciętnie zatrudniało 2,1 osoby, czyli nieznacznie mniej niż przeciętna mikrofirma w kraju. Duża różnica w stosunku do przeciętnej dla Polski dotyczyła firm dużych, w których zatrudnienie przeciętnie w regionie wyniosło 652 osoby i było o 25% niższe w stosunku do przeciętnej dla kraju w tej klasie wielkości przedsiębiorstw.

Wśród wszystkich klas wielkości firm przychody przeciętnej firmy w województwie były niższe od średniej krajowej i wyniosły 1,1 mln zł. W przypadku przeciętnej mikrofirmy jej przychód był niższy o 25% w relacji do średniej krajowej i wyniósł 0,3 mln zł. Szczególnie duża różnica dotyczyła średnich i największych firm, gdzie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były o ok. 30% niższe od przeciętnej dla kraju.

Wydajność pracy w województwie opolskim była najniższa w mikropodmiotach – 0,15 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,38 mln zł. We wszystkich klasach wielkościowych wydajność pracy była jednak niższa niż przeciętna krajowa. Różnica wynosiła od 28% w grupie średnich przedsiębiorstw do 5% wśród przedsiębiorstw największych. W rezultacie wynagrodzenia w regionie były niższe od przeciętnej krajowej, szczególnie w podmiotach dużych. Najniższy poziom wynagrodzeń cechował jednak mikropodmioty – 1,46 tys. zł brutto, a najwyższy podmioty duże – 2,84 tys. zł.

**Tabela 3.8.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Opolskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	37215	35654	1149	359	53
udział w Polsce %	2,2	2,2	2,6	2,4	1,8
Firmy na 1000 mieszk.	35,7	34,2	1,1	0,3	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 171858	44,3	14,2	21,5	20,1
Pracujący na 1000 mieszk.	164,9	73,0	23,4	35,4	33,2
Pracujący na podmiot	4,6	2,1	21,2	102,7	651,7
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,1	0,3	6,2	26,7	247,8
Udział kosztów w przychodach %	91,2	86,5	93,8	94,0	91,6
Przychody na pracującego w mln zł	0,24	0,15	0,29	0,26	0,38
Struktura przychodów %	100,0	27,2	17,4	23,4	32,0
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2236	1462	1705	2405	2843

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

<sup>33</sup> GUS (2008) *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikro-przedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

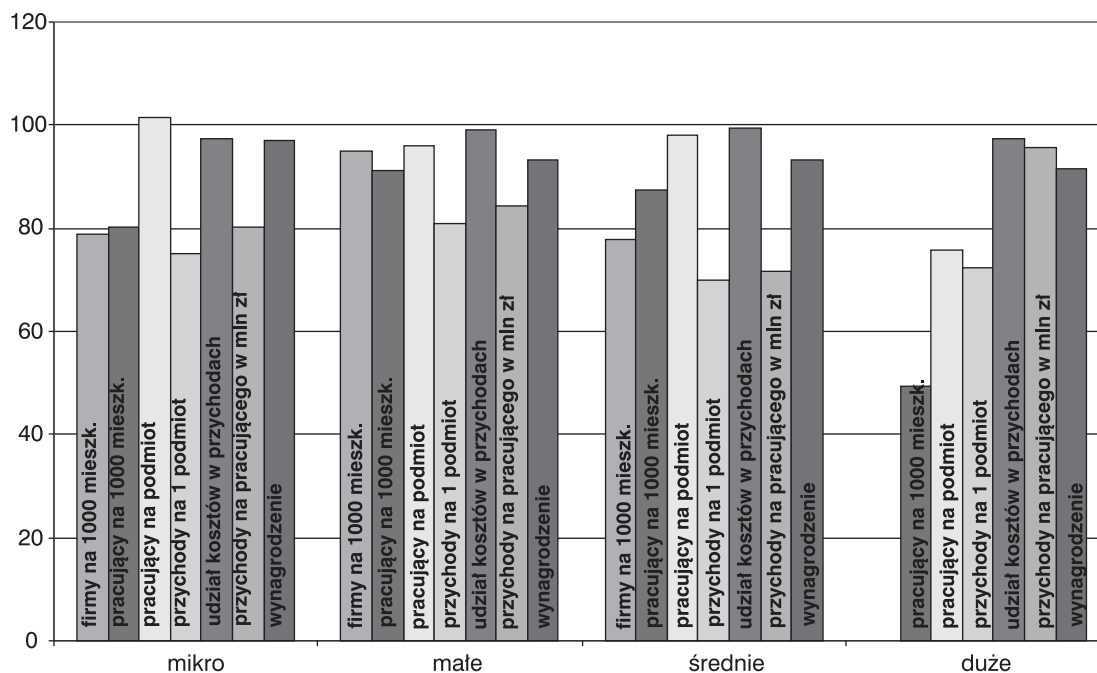
Ogółem udział mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 68%, zaś w liczbie pracujących blisko 80%. Wskaźnik poziomu kosztów małych i średnich firm był zbliżony do przeciętnej dla danej klasy firm w Polsce i wyniósł w przypadku tych klas wielkości podmiotów odpowiednio 93,8% i 94%. Jeszcze niższy poziom kosztów od przeciętnej cechował firmy mikro i duże.

**Tabela 3.8.5. Przedsiębiorstwa województwa opolskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Opolskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	78,9	95,1	77,8	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	80,1	91,2	87,5	49,4
Pracujący na podmiot	101,5	96,0	97,9	75,8
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	80,9	69,9	72,4
Udział kosztów w przychodach	97,2	99,1	99,3	97,2
Przychody na pracującego w mln zł	80,2	84,3	71,5	95,5
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	96,9	93,1	93,3	91,6

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.8.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa opolskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przeciętne przychody na podmiot opolskich MSP prowadzących księgi rachunkowe były niższe od średniej krajowej we wszystkich grupach firm. W mikroprzedsiębiorstwach wyniosły 2,8 mln zł, czyli o 12,7% mniej niż średnio w kraju, w małych zaś 8,97 mln zł tj. 7,9% mniej od przeciętnej, a w średnich przedsiębiorstwach 26,54 mln zł, czyli ponad 30% mniej od przeciętnej polskiej. Wśród małych i średnich podmiotów szczególnie niskie były w porównaniu ze średnią krajową przychody na podmiot firm zajmujących się *Wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, wodę* – gdzie były 4 razy niższe od przeciętnej dla kraju. Tylko w dwóch sekcjach: *Górnictwo i kopalnictwo* oraz *Pozostała działalność usługowa* w klasie przedsiębiorstw średniej wielkości przychód na podmiot przewyższał o kilka procent przeciętną dla kraju.

**Tabela 3.8.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Opolskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 809	8 975	26 536	87,3	84,1	69,3
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	28 500	x	x	117,7
Przetwórstwo przemysłowe	x	x	28 390	x	x	107,1
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	6 073	11 742	x	26,8	22,6
Budownictwo	x	5 600	19 328	x	82,0	75,5
Handel i naprawy	3 835	12 909	43 467	77,8	81,9	52,2
Hotele i restauracje	x	1 556	x	x	51,8	x
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	6 746	23 060	x	66,4	76,1
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	855	3 950	13 711	37,0	61,0	50,3
Edukacja	x	x	x	x	x	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	1 927	x	x	95,8	x
Pozostała działalność usługowa	x	x	23 078	x	x	135,8

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły w 2006 roku 1,73 mld zł, z czego około 13% przypadało na podmioty mikro, 10% małe, zaś 31% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 62,7%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 39%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw opolskich był najwyższy w grupie firm średnich – 33%, a najmniejszy w mikro firmach – 0,2%.

**Tabela 3.8.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Opolskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	1725331	226267	170973	540020
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	13,1	9,9	31,3
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	62,9	38,9	52,4	62,7
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	30,1	0,2	12,7	32,9
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	141	13	145	250
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	39,5	6,9	198,9	1610,3
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	59,3	80,9	68,5	84,5
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	8,6	3,3	9,4	15,7
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	64,0	79,7	71,4	86,3

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach małych i średnich firm opolskich. W mikrofirmach sektor publiczny miał znacznie mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie niższe od średniej krajowej w przypadku wszystkich klas firm. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 15,7 tys. zł i 1,6 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 3,3 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 6,9 tys. zł.

Za specjalizacje inwestycyjne MSP opolskich należy uznać *Górnictwo, Przetwórstwo przemysłowe, Transport, Edukację, Ochronę zdrowia i pomoc społeczną, Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych opolskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – ponad 91% oraz *Działalności usługowej komunalnej, społecznej i indywidualnej i Edukacji* – blisko 72%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Hotelarstwie, Handlu i Górnictwie*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego opolskiego w *Przetwórstwie przemysłowym, Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę, Budownictwie, Pośrednictwie finansowym, Ochronie zdrowia i opiece społecznej oraz Pozostałej działalności usługowej*.

**Tabela 3.8.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Opolskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	94,98	1,58	2,79	0,70	6,10
D	47,15	44,98	1,45	19,94	929,48
E	22,48	4,03	0,88	91,46	162,76
F	86,58	4,90	0,91	7,33	120,93
G	65,63	11,26	0,67	0,08	7,69
H	93,44	2,21	0,98	0,02	1,54
I	70,32	11,37	1,44	5,35	64,07
J	40,52	1,17	0,25	1,64	270,48
K	55,81	4,73	0,23	4,29	50,21
M	93,68	2,73	3,88	4,19	26,40
N	63,69	3,93	2,09	57,14	150,33
O	97,27	7,12	2,00	71,83	133,53

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – około 66% w małych firmach sektora publicznego i prywatnego, a około 74% wśród firm średnich obu sektorów.

Drugim co do ważności źródłem dla MSP poza małymi firmami sektora publicznego, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 7,8% nakładów małych firm publicznych po 14%-23% w pozostałych grupach firm. Środki budżetowe stanowiły około 19% budżetu na inwestycje wśród małych firm w sektorze publicznym i 9,4% wśród średnich, przy śladowym znaczeniu w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie małe firmy prywatne i stanowiły one 12% ich budżetu na inwestycje, a w pozostałych grupach od 0,7% do 1,2%. Zagraniczne kredyty sfinansowały około 10% nakładów inwestycyjnych małych firm prywatnych i 0,3% firm średnich w sektorze prywatnym, a w publicznym nie wystąpiły. Około 2% nakładów inwestycyjnych MSP poza małymi w sektorze publicznym sfinansowały inne niż wymienione źródła. W grupie średnich przedsiębiorstw publicznych stanowiły one zaledwie 0,6%.

**Tabela 3.8.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Opolskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	66,5	74,7	66,3	73,9
Środki budżetowe	18,9	9,4	0,1	0,0
Kredyty i pożyczki krajowe	7,8	14,2	19,7	22,6
Środki zagraniczne ogółem:	1,2	0,7	11,7	0,7
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	10,1	0,3
Inne źródła	2,1	0,6	2,1	1,6
Nakłady niesfinansowane	3,5	0,4	0,1	1,1

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.9. Województwo podkarpackie

#### **Struktura podmiotowa**

W 2006 roku w województwie podkarpackim zarejestrowanych było 142,6 tys. podmiotów gospodarczych tj. 3,8% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 237 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju miało województwo w gronie podmiotów małych – 4,1% oraz dużych – 4,4%. Relatywnie najmniejszy, taki jak w ogólnej liczbie podmiotów, był udział regionu w grupie firm mikro– 3,8%. W 2006 roku powstało w podkarpackim 11,8 tys. nowych przedsiębiorstw tj. 3,7% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 9,7 tys., co oznaczało 3,4% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowo powstałych i zlikwidowanych miał region w grupie firm niezatrudniających pracowników oraz dużych – odpowiednio 5,3% i 5,4% oraz 5,2% i 5,1%.

**Tabela 3.9.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w podkarpackim w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0-9	10-49	50-249	>249
Podkarpackie	142621	11473	134802	6393	1189	237
Udział regionu w Polsce (%)	3,8	4,0	3,8	4,1	3,9	4,4
Własność zagr. udział w regionie (%)	0,6	1,4	0,5	1,7	4,8	10,1
Sektor publiczny udział w regionie (%)	4,5	9,1	2,4	41,1	44,0	46,4
Sektor prywatny udział w regionie (%)	95,5	90,9	97,6	58,9	56,0	53,6
Nowo powstałe	11801	996	11663	118	15	5
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	3,7	5,3	3,7	2,7	3,3	5,4
Zlikwidowane	9681	245	9548	112	12	9
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	3,4	5,2	3,4	3,0	2,7	5,1

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Zaledwie 0,6% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 4,8% wszystkich oraz dużych – 10,1% wszystkich zarejestrowanych. 4,5% przedsiębiorstw zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 44% oraz firm największych – 46,4%. Najmniej natomiast wśród mikropodmiotów 2,4%.

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w podkarpackim niż w kraju to *Pozostała działalność usługowa, Handel i naprawy oraz Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*. Udział MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku odpowiednio o 16%, 4% i 3%. Region cechuje też dwa razy większy niż średnio w Polsce udział MSP z sekcji *Administracja publiczna*, co wynika ze zbyt małej liczby podmiotów pozostałych sekcji.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z sekcji *Handel i naprawy* – ponad 36%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 13,4%, a także z branż *Przetwórstwo przemysłowe* i *Budownictwo* – po ponad 10%. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Edukacja* – około 53,5% oraz z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 15,5%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty z branży *Handel i naprawy* – 49% oraz z *Przetwórstwa przemysłowego* – 23%, a także *Obsługi nieruchomości i firm* – 7%.

**Tabela 3.9.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie podkarpackim w 2006 roku**

podkarpackie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,03	0,06	0,00	0,07	0,05	0,89	3
Przetwórstwo przemysłowe	1,17	10,75	23,16	8,44	9,66	1,00	62
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,69	0,05	0,37	0,06	0,07	0,78	0
Budownictwo	0,39	10,45	5,51	13,29	11,35	1,00	470
Handel i naprawy	0,27	35,94	46,81	30,14	39,77	1,04	-292
Hotele i restauracje	1,53	3,01	1,72	3,38	4,39	0,89	-26
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,82	7,13	4,04	5,03	6,06	0,96	7
Pośrednictwo finansowe	0,25	3,58	8,95	3,96	4,34	0,93	47
Obsługa nieruchomości i firm	15,48	13,42	6,99	17,51	15,35	0,87	580
Administracja publiczna	11,48	0,89	0,00	1,42	0,06	2,00	161
Edukacja	53,54	1,45	0,49	2,11	1,63	0,88	91
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	6,28	4,79	0,98	3,44	2,26	1,03	187
Pozostała działalność usługowa	7,07	8,48	0,98	11,16	4,97	1,16	835

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS, \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone firmy w podkarpackim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – ponad 30%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 17,5% oraz firmy budowlane – 13,3% i z sekcji *Działalność usługowa komunalna, pozostała* – 11% oraz *Przetwórstwo przemysłowe* 8,4%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie podkarpackim to głównie firmy handlowe – 39%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 15,4%, a także firmy budowlane i z przetwórstwa przemysłowego. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe*, *Handel i naprawy*, *Hotele i restauracje*, *Transport* i *Pośrednictwo finansowe*. Jednak jedynie w *Handlu i naprawach* więcej podmiotów zlikwidowano niż powstało nowych. Największa przewaga nowych firm nad zlikwidowanymi cechowała *Pozostałą działalność usługową*, *Obsługę nieruchomości i firm* oraz *Budownictwo*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w podkarpackim są najniższe w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 68 podmiotów sektora MSP. Piętnaste miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych mniej niż 4 podmioty na 10 tys. osób. Podkarpackie wyróżnia się pod względem niskiej liczby podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około 46 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało drugą lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak powstało niewiele nowych podmiotów, gdyż 56 na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 16 lokatę w Polsce.

**Tabela 3.9.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Podkarpackie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	678,8	16
MSP z kapitałem zagranicznym	3,9	15
MSP nowo powstałe	56,2	16
MSP zlikwidowane	46,1	2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

Łącznie w województwie podkarpackim w 2006 roku liczba aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych, wynosiła blisko 67 tys., a ich udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 3,9%.<sup>34</sup> Największy udział miało województwo wśród ogólnej liczby aktywnych firm dużych i wyniósł on 5,1%. Aktywną działalność w tym regionie prowadziły 153 duże przedsiębiorstwa. Udział mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju w tych grupach wielkości wyniósł odpowiednio 3,9%, 4,7% i 4,9%.

Poziom przedsiębiorczości mieszkańców, mierzony liczbą aktywnych firm w odniesieniu do liczby mieszkańców był niższy w regionie podkarpackim od przeciętnej krajowej i wyniósł blisko 32 podmioty na 1000 mieszkańców. W odniesieniu do mikro i małych firm w regionie wskaźnik ten był odpowiednio o 30% i 15% niższy. Natomiast liczba przedsiębiorstw w relacji do liczby mieszkańców wśród przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 50 do 249 pracujących była o ponad 1/5 niższa od przeciętnej dla kraju.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców w żadnej klasie wielkościowej nie przekroczyła 85% przeciętnej krajowej.

Przeciętna wielkość firmy w regionie była zbliżona do średniej krajowej w przypadku przedsiębiorstw średnich i małych. Odbiegała natomiast nieznacznie w mikro (o 3%) oraz znacząco w przypadku dużych firm regionu, które zatrudniały przeciętnie 643 osoby, co stanowiło tylko 74,8% średniej dla kraju.

Przychody przeciętnej firmy w regionie wyniosły 1,1 mln zł i były niższe od średniej krajowej. W przypadku mikrofirm przychód wyniósł 0,4 mln zł i był równy przychodowi przeciętnej firmy w kraju w tej grupie wielkości przedsiębiorstw. Przeciętne przedsiębiorstwo małe i średnie w regionie miało przychód o 30% niższy od średniej krajowej i wyniósł on w 2006 roku odpowiednio 5,5 mln zł i 27 mln zł. Jeszcze większa dysproporcja dotyczyła największych firm w województwie – przychód przeciętnej dużej firmy w regionie był o 55% niższy od przeciętnej dla kraju.

Wydajność pracy w województwie była najniższa w mikroprzedsiębiorstwach – przychód na pracującego to 0,18 mln zł, a najwyższa w małych i średnich – w tym przypadku przychód na pracującego to 0,25 mln zł, choć to właśnie w mikropodmiotach wydajność pracy była najbardziej zbliżona do średniej dla kraju, a w małych i średnich przedsiębiorstwach o ok. 30% niższa. Wydajność pracy w dużych firmach jeszcze bardziej odbiegła od przeciętnej krajowej i była niższa o ponad 40%.

Niższy poziom wielkości przychodu na pracującego znalazł odzwierciedlenie w wielkości przeciętnego wynagrodzenia brutto, które w regionie podkarpackim we wszystkich klasach wielkości firm było o kilka a nawet kilkanaście procent niższe w porównaniu ze średnią ogólnopolską (wśród małych, średnich i dużych firm o ok. 20% niższe a w grupie dużych przedsiębiorstw o 10% niższe). Wysokość wynagrodzenia rosła wraz ze wzrostem liczby zatrudnionych pracowników. Najniższe przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto na poziomie 1,37 tys. zł brutto dotyczyło przedsiębiorstw najmniejszych zatrudniających do 9 pracowników, a najwyższe firm dużych – 2,5 tys. zł.

Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 69%, zaś w liczbie pracujących 71,5%, przy największym znaczeniu firm mikro, które zatrudniały 38% ogółu pracowników w regionie a ich przychody stanowiły blisko 1/3 ogółu przychodów przedsiębiorstw. Wskaźnik poziomu kosztów mikro i średnich firm był wyższy od przeciętnej dla klasy firm w Polsce i wyniósł odpowiednio 91,2% i 96,2% oraz niższy dla mikro i dużych przedsiębiorstw.

<sup>34</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 3.9.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Podkarpackie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	66968	64111	2060	644	153
udział w Polsce %	3,9	3,9	4,7	4,4	5,1
Firmy na 1000 mieszk.	31,9	30,6	1,0	0,3	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 345843	38,1	13,2	20,3	28,5
Pracujący na 1000 mieszk.	164,9	62,8	21,8	33,4	46,9
Pracujący na podmiot	5,2	2,1	22,2	108,8	643,1
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,1	0,4	5,5	27,0	152,3
Udział kosztów w przychodach %	93,3	91,2	93,7	96,2	93,1
Przychody na pracującego w mln zł	0,22	0,18	0,25	0,25	0,24
Struktura przychodów %	100,0	30,9	15,0	23,1	31,0
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2022	1368	1528	2005	2498

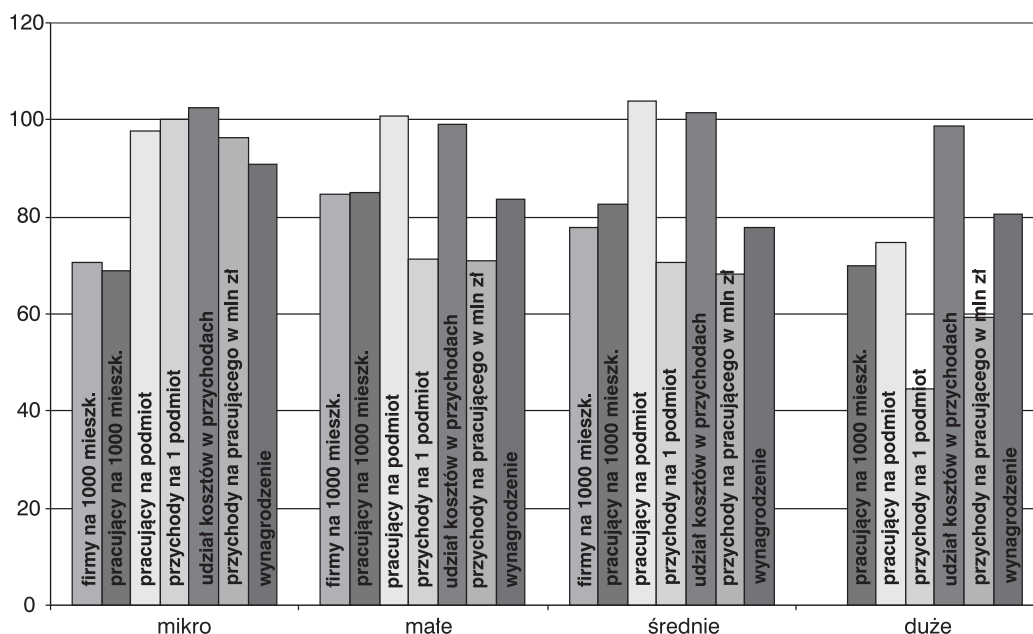
Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

**Tabela 3.9.5. Przedsiębiorstwa województwa podkarpackiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Podkarpackie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	70,6	84,7	77,8	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	68,9	85,1	82,6	69,8
Pracujący na podmiot	97,7	100,6	103,7	74,8
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,0	71,4	70,7	44,5
Udział kosztów w przychodach	102,5	99,0	101,6	98,8
Przychody na pracującego w mln zł	96,2	71,0	68,2	59,4
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	90,7	83,5	77,7	80,5

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.9.1. Przedsiębiorstwa województwa podkarpackiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa



Wśród MSP prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe niż średnia krajowa. W grupie mikroprzedsiębiorstw przychody w przeliczeniu na podmiot były o 25% niższe od średniej krajowej. Najbardziej od średniej krajowej odstawały przychody podmiotów mikro w sekcji *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* – były niższe od średniej krajowej o 65% i wyniosły 1,25 mln zł. Relatywnie najwyższe przychody miały natomiast mikrofirmy z sekcji *Budownictwo*, które były zbliżone do średniej krajowej i wyniosły 1,61 mln zł w przeliczeniu na podmiot.

W grupie małych firm przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe od średniej krajowej o 25%. W tej grupie przedsiębiorstw w regionie lepiej niż przeciętna dla kraju w ujęciu przychodów na podmiot wypadły jedynie firmy z sekcji *Edukacja* – przychody były o 82% wyższe od średniej krajowej. W pozostałych branżach przychody na małą firmę w regionie w porównaniu z przeciętną krajową były niższe.

W grupie średnich firm prowadzących księgi rachunkowe przychody w przeliczeniu na podmiot były o 30% niższe od średniej krajowej. We wszystkich branżach przeciętne przychody na podmiot firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników były niższe od średniej krajowej. Szczególnie widoczne jest to w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, wodę*. Przychód na podmiot firm średnich były w tej sekcji o 60% niższy od przeciętnej dla kraju.

**Tabela 3.9.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Podkarpackie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 431	8 061	26 913	75,6	75,6	70,3
Górnictwo i kopalnictwo	x	2 289	x	x	43,7	x
Przetwórstwo przemysłowe	1 718	5 341	21 157	67,6	73,9	79,8
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	17 453	21 110	x	77,1	40,6
Budownictwo	1 609	4 546	22 862	101,9	66,5	89,3
Handel i naprawy	3 422	11 269	43 618	69,4	71,5	52,4
Hotele i restauracje	x	2 897	x	x	96,4	x
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	1 249	6 187	24 822	35,0	60,9	82,0
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	x	x	18 913	x	x	69,3
Edukacja	x	3 880	x	x	182,7	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	1 606	6 409	x	79,9	78,4
Pozostała działalność usługowa	910	2 826	11 247	62,2	60,1	66,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 3,52 mld zł, z czego około 16% przypadało na podmioty mikro, 9% na małe, zaś 25% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 55%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 37%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw podkarpackich był najwyższy w grupie firm średnich – 24,6%, a najmniejszy w mikrofirmach – 0,4%. Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach średnich firm podkarpackich. Wśród małych i mikrofirm sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju.

Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w przypadku mikropodmiotów, a niższe w średnich i małych firmach. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 13,6 tys. zł i 1,5 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 4,6 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 9,4 tys. zł.

**Tabela 3.9.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Podkarpackie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	3521498	571059	313726	866969
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	16,2	8,9	24,6
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	61,0	37,2	43,6	54,6
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	24,9	0,4	8,5	24,6
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	117	30	97	187
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	49,5	9,4	204,3	1479,6
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	74,2	110,1	70,4	77,6
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	9,6	4,6	9,2	13,6
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	71,7	112,7	70,0	74,8

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP podkarpackich należy uznać *Przetwórstwo przemysłowe, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz, wodę, Budownictwo, Handel, Hotelarstwo, Transport oraz Pozostałą działalność usługową* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych podkarpackich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

**Tabela 3.9.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Podkarpackie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	7,31	0,40	0,71	0,23	1,98
D	37,17	32,43	1,05	8,12	378,42
E	31,97	5,94	1,29	93,55	166,47
F	91,15	7,15	1,33	1,37	22,61
G	77,20	19,96	1,18	1,04	99,14
H	92,32	2,54	1,13	0,76	48,47
I	50,58	9,28	1,18	1,32	15,81
J	29,75	0,91	0,20	10,30	1699,88
K	83,67	14,32	0,69	5,91	69,24
M	70,98	0,64	0,91	4,58	95,32
N	16,39	1,38	0,74	30,49	80,21
O	92,80	5,03	1,41	73,58	136,77

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* ponad 93% oraz w *Działalności usługowej komunalnej, społecznej i indywidualnej* oraz *Edukacji* – blisko 74%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Hotelarstwie i Górnictwie*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego podkarpackiego w *Przetwórstwie przemysłowym, Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę, Budownictwie, Pośrednictwie finansowym* oraz *Pozostałej działalności usługowej*.

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – około 75% w firmach sektora prywatnego, a około 50% wśród firm sektora publicznego.

Drugim co do ważności źródłem dla MSP poza małymi firmami sektora publicznego, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 9,9% nakładów małych firm publicznych po 17-26% w pozostałych grupach firm. Środki budżetowe to około 40% budżetu na inwestycje wśród małych firm w sektorze publicznym i 14% wśród średnich, przy śladowym znaczeniu w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy prywatne i publiczne, gdzie stanowiły one około 8% ich budżetu na inwestycje, a wśród małych prywatnych – 2,6%. Środki zagraniczne nie wystąpiły wśród małych firm sektora publicznego. Zagraniczne kredyty sfinansowały około 1% nakładów inwestycyjnych MSP prywatnych, a w publicznym nie wystąpiły. Około 1%–2% nakładów inwestycyjnych MSP sfinansowały z innych niż wymienione źródła.

**Tabela 3.9.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Podkarpackie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	47,6	49,4	75,9	72,8
Środki budżetowe	39,9	13,8	0,4	0,2
Kredyty i pożyczki krajowe	9,9	25,6	18,9	17,0
Środki zagraniczne ogółem:	0,0	8,4	2,6	7,8
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,8	1,5
Inne źródła	2,6	1,1	1,6	1,3
Nakłady niesfinansowane	0,0	1,7	0,7	0,9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.10. Województwo podlaskie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie podlaskim zarejestrowanych było 90,4 tys. podmiotów gospodarczych tj. 2,4% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 123 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Ponadprzeciętny udział w kraju miało województwo w gronie podmiotów niezatrudniających pracowników – 2,6%. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm małych – 2,2%. W 2006 roku powstało w podlaskim 8,2 tys. nowych przedsiębiorstw tj. 2,6% nowo powstałych w Polsce, zlikwidowano mniej, gdyż 7,7 tys., czyli 2,7% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowopowstałych miał region w grupie mikroprzedsiębiorstw – 2,6%, a w zlikwidowanych w grupie firm niezatrudniających pracowników – 3,9% i dużych – 5,1%.

Zaledwie 0,5% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 4,3% wszystkich zarejestrowanych firm średnich. Blisko 4% podmiotów zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej przedsiębiorstw sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 59,6% oraz firm największych – 52,8%. Najmniej natomiast wśród mikropodmiotów – 1,9%.

**Tabela 3.10.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w podlaskim w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Podlaskie	90366	7403	86041	3476	726	123
Udział regionu w Polsce (%)	2,4	2,6	2,4	2,2	2,4	2,3
Własność zagr. udział w regionie (%)	0,5	1,2	0,4	1,4	4,3	2,4
Sektor publiczny udział w regionie (%)	3,8	9,4	1,9	39,3	49,6	52,8
Sektor prywatny udział w regionie (%)	96,2	90,6	98,1	60,7	50,4	47,2
Nowopowstałe	8220	446	8141	66	10	3
Nowopowstałe udział w Polsce (%)	2,6	2,4	2,6	1,5	2,2	3,3
Zlikwidowane	7719	185	7643	61	6	9
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	2,7	3,9	2,7	1,6	1,3	5,1

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w podlaskim niż w kraju to *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna, Górnictwo, Pozostała działalność usługowa*, a także *Transport, gospodarka magazynowa i łączność oraz Pośrednictwo finansowe*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich MSP regionu był w 2006 roku o ponad 9% większy niż przeciętna krajowa. Region cechuje też wysoki udział MSP z sekcji *Administracja publiczna i Obrona narodowa*.

**Tabela 3.10.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie podlaskim w 2006 roku**

Podlaskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo		0,08	0,00	0,11	0,04	1,16	6
Przetwórstwo przemysłowe	0,80	9,63	22,13	7,17	8,59	0,89	-73
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,31	0,05	0,43	0,11	0,13	0,72	-1
Budownictwo	0,45	10,66	5,21	12,75	11,35	1,02	173
Handel i naprawy	1,66	34,02	46,64	32,57	38,91	0,99	-324
Hotele i restauracje	1,48	2,53	2,60	3,26	3,04	0,75	34
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,98	8,08	3,47	5,01	6,59	1,09	-96
Pośrednictwo finansowe	0,77	4,42	8,89	3,49	3,97	1,15	-19
Obsługa nieruchomości i firm	21,20	13,22	7,81	19,72	16,20	0,85	371
Administracja publiczna	15,23	0,72	0,00	0,22	0,03	1,62	16
Edukacja	41,24	1,62	0,65	3,12	2,11	0,99	93
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	7,07	6,47	0,65	3,44	3,40	1,39	21
Pozostała działalność usługowa	7,81	8,48	1,30	9,02	5,65	1,16	305

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z sekcji *Handel i naprawy* – 34%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 13,2%, *Budownictwo* – 10,7%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 9,6% oraz *Pozostała działalność usługowa* – 8,5%. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Edukacja* – około 41% oraz z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 21,2%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty z branży *Handel i naprawy* – 46,6% oraz z *Przetwórstwa przemysłowego* – 22,1%, a także *Pośrednictwa finansowego* – 8,9% oraz *Obsługi nieruchomości i firm* – 7,8%.

Nowo utworzone firmy w podlaskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – ponad 32,6%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 19,7% oraz firmy budowlane – 12,8% i z sekcji *Pozostała działalność usługowa* – 9% oraz *Przetwórstwo przemysłowe* – 7,2%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie podlaskim to głównie firmy handlowe – 38,9%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* 16,2%, a także budowlane i z *Przetwórstwa przemysłowego*. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę, Handel i naprawy, Transport* i *Pośrednictwo finansowe* i w tych sekcjach nastąpiła przewaga podmiotów zlikwidowanych nad nowo utworzonymi. Największa przewaga nowych podmiotów nad zlikwidowanymi dotyczyła *Obsługi nieruchomości i firm* oraz *Pozostałej działalności usługowej*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w podlaskim należą do jednych z niższych w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 75 podmiotów sektora MSP, co oznaczało 14 lokatę w Polsce. Szesnaste miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 3,9 na 10 tys. osób. Podlaskie cechuje przeciętna liczba podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około 65 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 6 lokatę w rankingu województw. Jednocześnie niewiele nowych podmiotów powstało, gdyż 66 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiadało 12 lokacie w Polsce.

**Tabela 3.10.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Podlaskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	754,5	14
MSP z kapitałem zagranicznym	3,9	16
MSP nowo powstałe	68,7	12
MSP zlikwidowane	64,5	6

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

W województwie podlaskim przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, było w 2006 roku 42,3 tys., co stanowiło 2,5% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>35</sup> Łącznie w tym regionie było tylko 57 dużych firm, co stanowiło 1,9% aktywnych firm w Polsce zatrudniających powyżej 249 pracowników. Przedsiębiorstw średnich zatrudniających od 50 do 249 osób było 346, a ich udział w kraju wyniósł 2,4%. Udział mikro i małych przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł 2,5%.

Przedsiębiorczość mieszkańców, mierzona liczbą aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby osób mieszkających w regionie wyniosła 35 podmiotów na 1000 mieszkańców i była we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw o ponad 20% poniżej średniej krajowej.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców w żadnej klasie wielkościowej przedsiębiorstw nie przekroczyła 80% przeciętnej krajowej. W przypadku mikro i średnich firm była o 26%, a w przypadku firm małych o 1/5 niższa w stosunku do średniej dla kraju. Wskaźnik ten w odniesieniu do dużych podlaskich firm był o 60% niższy od przeciętnej dla kraju.

Średnia wielkość firmy w województwie była w przypadku małych podmiotów zbliżona do przeciętnej dla kraju. Mała firma regionu zatrudniała przeciętnie 22 osoby. Mikro i średnia firma w województwie podlaskim przeciętnie zatrudniała odpowiednio 2 i 103 osoby, czyli mniej niż przeciętna mikro i średnia firma w kraju. Duża różnica w stosunku do przeciętnej dla Polski dotyczyła firm zatrudniających powyżej 249 osób, w których zatrudnienie przeciętnie w regionie wyniosło 554 osoby i było o 35% niższe w stosunku dla przeciętnej dla kraju w tej klasie wielkości przedsiębiorstw.

Wśród różnych klas wielkości firm tylko przychody przeciętnej mikrofirmy w województwie były równe średniej krajowej i wyniosły 400 tys. zł. W przypadku pozostałych klas wielkości przedsiębiorstw przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były niższe od przeciętnej dla kraju o ponad 20% w klasie średnich i dużych podmiotów i o 7% niższe w przypadku małych firm.

Wydajność pracy w województwie była najniższa w mikropodmiotach – 180 tys. zł, a najwyższa w dużych – 470 tys. zł. W firmach MSP wydajność pracy była niższa niż średnia krajowa o 20% w klasie średnich firm, o 8% w małych i o 1,5% w grupie mikrofirm. W dużych firmach przychód na pracującego był o 18% wyższy od przeciętnej dla kraju.

Wynagrodzenia w regionie były niższe od średniej ogólnopolskiej, szczególnie w podmiotach średniej wielkości. Najniższe wynagrodzenia cechowały mikropodmioty – 1,37 tys. zł brutto, a najwyższe średnie – 2,18 tys. zł i duże 2,72 tys. zł. W przypadku dużych firm w regionie można stwierdzić, że wyższy od przeciętnej dla kraju poziom wydajności pracy nie znalazł odzwierciedlenia w poziomie wynagrodzeń, które są na poziomie niższym od średniej dla kraju.

<sup>35</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2006 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 3.10.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Podlaskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	42345	40835	1107	346	57
udział w Polsce %	2,5	2,5	2,5	2,4	1,9
Firmy na 1000 mieszk.	35,4	34,1	0,9	0,3	0,0
Struktura pracujących %	Liczba: 171760	46,5	14,4	20,8	18,4
Pracujący na 1000 mieszk.	143,6	66,7	20,6	29,8	26,4
Pracujący na podmiot	4,1	2,0	22,3	103,2	554,2
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,1	0,4	7,1	30,0	260,4
Udział kosztów w przychodach %	93,8	88,6	93,6	95,4	97,7
Przychody na pracującego w mln zł	0,28	0,18	0,32	0,29	0,47
Struktura przychodów %	100,0	30,3	16,6	21,9	31,2
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2079	1372	1607	2181	2723

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

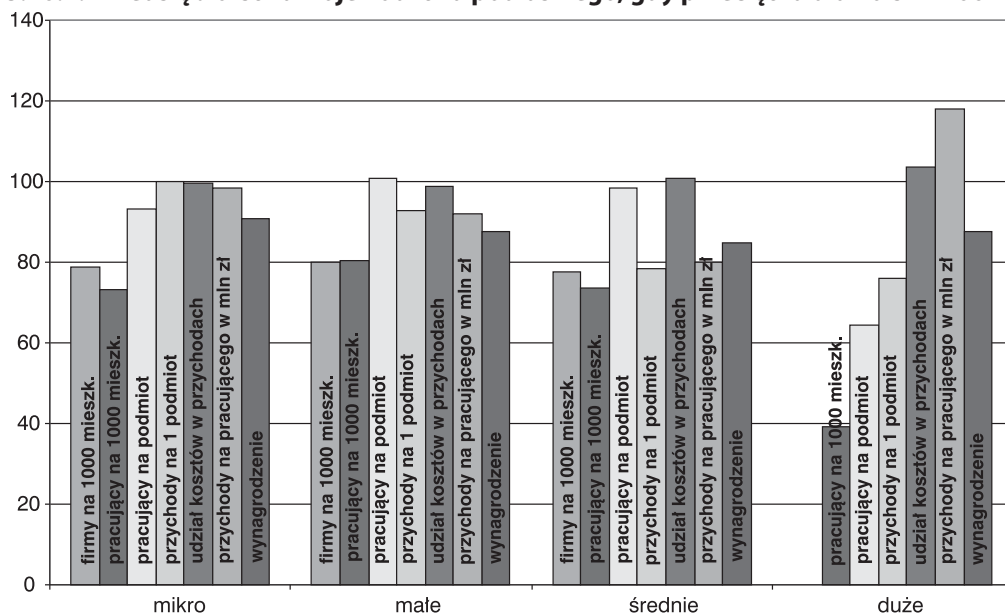
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 68,8%, zaś w liczbie pracujących 81,6%, przy największym znaczeniu firm mikro. Wskaźnik poziomu kosztów średnich firm był równy przeciętnej dla tej klasy firm w Polsce i wyniósł 95,4%. Najwyższy poziom kosztów cechował natomiast firmy duże – 97,7%.

**Tabela 3.10.5. Przedsiębiorstwa województwa podlaskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Podlaskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	78,6	79,8	77,8	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	73,2	80,5	73,7	39,3
Pracujący na podmiot	93,0	100,9	98,4	64,5
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,0	92,9	78,5	76,1
Udział kosztów w przychodach	99,6	98,9	100,7	103,7
Przychody na pracującego w mln zł	98,5	92,0	80,0	118,0
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	90,9	87,8	84,6	87,7

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.10.1. Przedsiębiorstwa województwa podlaskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przeciętne przychody na podmiot podlaskich MSP prowadzących księgi rachunkowe były niższe od średniej krajowej we wszystkich grupach firm. W mikrofirmach wyniosły 2,6 mln zł, czyli o 20% mniej niż średnio w kraju, w małych zaś 9,8 mln zł tj. 8% mniej od przeciętnej, a w średnich 30,2 mln zł, czyli ponad 20% mniej od przeciętnej polskiej. Wśród małych i średnich podmiotów szczególnie niskie były w porównaniu ze średnią krajową przychody na podmiot firm zajmujących się *Obsługą nieruchomości i firm* gdzie były niższe od przeciętnej dla kraju o 57% w mikrofirmach i 36% w małych. Tylko w jednej sekcji: *Budownictwo* w klasie przedsiębiorstw średniej wielkości przychód na podmiot przewyższał o 20% przeciętną dla kraju, w klasie przedsiębiorstw małych przewyższał średnią dla kraju o 11%.

**Tabela 3.10.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Podlaskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 575	9 790	30 252	80,1	91,8	79,0
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	x	x	x	x
Przetwórstwo przemysłowe	2 638	7 055	20 766	103,9	97,7	78,3
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	x	21 831	x	x	42,0
Budownictwo	1 011	7 591	30 675	64,0	111,1	119,8
Handel i naprawy	4 147	13 659	50 167	84,2	86,7	60,3
Hotele i restauracje	x	2 920	7 479	x	97,2	64,7
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	6 268	24 722	x	61,7	81,6
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	1 000	4 119	22 092	43,3	63,6	81,0
Edukacja	x	1 256	x	x	59,1	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	2 245	x	x	111,7	x
Pozostała działalność usługowa	x	2 544	x	x	54,1	x

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 2,14 mld zł, z czego około 14% przypadało na podmioty mikro, 12% na małe, zaś 21% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 62%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 38%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw podlaskich był najwyższy w grupie firm małych i średnich – po około 12%, a najmniejszy w mikrofirmach – 6,5%. Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych mikro i małych firm w Polsce był większy niż udział tego sektora w nakładach mikro i małych firm podlaskich.

**Tabela 3.10.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Podlaskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	2140382	311166	256101	445152
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	14,5	12,0	20,8
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	62,1	37,8	43,6	62,2
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	22,4	6,5	12,1	12,2
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	105	435	138	92
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	47,7	8,3	308,4	1614,1
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	71,6	97,3	106,2	84,7
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	11,8	4,3	13,8	15,6
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	88,0	104,6	105,2	86,1

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Inwestycje w przeliczeniu na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w przypadku podmiotów mikro i małych, a niższe w średnich. Inwestycje na przedsiębiorstwo w regionie były wyższe od średniej krajowej tylko w przypadku małych podmiotów. Nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo i pracującego były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 1,61 mln zł i 15,6 tys. zł. Inwestycje były relatywnie najniższe w mikrofirmach i wyniosły na pracującego 4,3 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 8,3 tys. zł.

Za specjalizacje inwestycyjne MSP podlaskich należy uznać *Górnictwo, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę, Budownictwo, Handel, Transport, Edukację oraz Ochronę zdrowia* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych podlaskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

**Tabela 3.10.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Podlaskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	99,85	1,50	2,65	0,00	0,00
D	33,75	30,63	0,99	1,12	52,28
E	33,39	6,70	1,46	38,08	67,76
F	85,74	6,01	1,12	2,83	46,72
G	71,25	24,84	1,47	0,30	28,85
H	91,89	1,22	0,54	1,00	63,59
I	37,00	9,24	1,17	8,12	97,31
J	45,12	1,61	0,35	0,02	4,06
K	90,02	12,93	0,63	30,90	361,93
M	98,80	1,15	1,63	10,24	64,45
N	26,36	1,91	1,02	40,45	106,40
O	49,45	2,27	0,64	70,95	131,88

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w *Działalności usługowej komunalnej, społecznej i indywidualnej* – blisko 71%, a także *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę oraz Ochronie zdrowia i opiece społecznej* – około 40%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Pośrednictwie finansowym*, a w *Górnictwie* w ogóle nie wystąpiły. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego województwa podlaskiego w *Obsłudze nieruchomości i firm, Ochronie zdrowia i opiece społecznej oraz Pozostalej działalności usługowej*.

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – około 70% w firmach sektora prywatnego, a około 60% wśród firm sektora publicznego.

Drugim co do ważności źródłem dla MSP poza małymi firmami sektora publicznego, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 12,5% nakładów małych firm publicznych, 11% firm średnich tego sektora oraz 23%-26% nakładów MSP w sektorze prywatnym. Środki budżetowe to około 13% budżetu na inwestycje wśród małych firm w sektorze publicznym i 5% wśród średnich oraz 2,4% dla średnich firm prywatnych przy śladowym znaczeniu dla małych podmiotów w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy publiczne, gdzie stanowiły one około 20% ich budżetu na inwestycje, a wśród pozostałych grup firm – od 0,1% w małych publicznych do 1,6% wśród małych prywatnych. Zagraniczne kredyty sfinansowały 0,1% nakładów inwestycyjnych małych firm prywatnych, a wśród średnich prywatnych i w sektorze publicznym nie wystąpiły. Około 1%-3% nakładów inwestycyjnych MSP, poza małymi firmami publicznymi, sfinansowały inne niż wymienione źródła. Wśród małych przedsiębiorstw publicznych inne źródła sfinansowały 8,4% nakładów inwestycyjnych.



**Tabela 3.10.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Podlaskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	59,8	56,4	70,9	69,7
Środki budżetowe	13,2	5,2	0,2	2,4
Kredyty i pożyczki krajowe	12,5	10,8	26,2	22,7
Środki zagraniczne ogółem:	0,1	19,9	1,6	1,2
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,1	0,0
Inne źródła	8,4	2,6	1,0	1,6
Nakłady niesfinansowane	6,0	5,1	0,1	2,4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.11. Województwo pomorskie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie pomorskim zarejestrowanych było 236,5 tys. podmiotów gospodarczych tj. 6,3% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 289 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm niezatrudniających pracowników – 5,7% i dużych – 5,3%. W 2006 roku powstało w pomorskim 22,5 tys. nowych przedsiębiorstw tj. 7% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 19,6 tys., co odpowiadało 6,8% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowo powstałych i zlikwidowanych w Polsce miał region w grupie firm mikro – około 7%.

1,4% przedsiębiorstw zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 8,6% wszystkich zarejestrowanych średnich firm oraz dużych – 14,2% wszystkich zarejestrowanych dużych podmiotów. 4,4% podmiotów zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej przedsiębiorstw sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 35,6% oraz firm największych – 48,4%. Najmniej natomiast wśród mikro-podmiotów – 3,3%.

**Tabela 3.11.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Pomorskie	236492	16406	224579	9770	1854	289
Udział regionu w Polsce (%)	6,3	5,7	6,3	6,2	6,1	5,3
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,4	0,9	1,2	5,1	8,6	14,2
Sektor publiczny udział w regionie (%)	4,4	26,1	3,3	22,4	35,6	48,4
Sektor prywatny udział w regionie (%)	95,6	73,9	96,7	77,6	64,4	51,6
Nowo powstałe	22249	942	21963	262	20	4
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	7,0	5,0	7,0	5,9	4,5	4,3
Zlikwidowane	19632	132	19360	241	23	8
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	6,8	2,8	6,8	6,4	5,1	4,5

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w pomorskim niż w kraju to *Hotele i restauracje, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę, Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Pośrednictwo finansowe*, a także *Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Budownictwo*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku o ponad 8% większy niż przeciętna krajowa, a w przypadku hotelarstwa 50% większy, co odzwierciedla turystyczny profil regionu. Prawie dwa razy większy niż średnia krajowa był udział podmiotów z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – 29,3% oraz *Obsługi nieruchomości i firm* – ponad 16,9%, a także *Przetwórstwa przemysłowego* – 12,6%. Około 11%-owy udział w strukturze MSP prywatnych miały też firmy budowlane. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – około 59% i *Edukacja* – 23,4%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – 37,6%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 23,4% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 13,7%.

Nowo utworzone firmy w pomorskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 26%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 18,5% oraz firmy *Przetwórstwa przemysłowego* – 13,8% i budowlane – 15,5%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie pomorskim to głównie firmy handlowe – 31%, z sekcji *Hotele i restauracje* – 14,7% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 13,3%, a także budowlane – 11,1% i z *Przetwórstwa przemysłowego* 12,2%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Handel i naprawy*, *Hotele i restauracje*, *Transport* i *Pośrednictwo finansowe*. Największa przewaga nowych podmiotów nad zlikwidowanymi dotyczyła natomiast *Obsługi nieruchomości i firm* oraz *Budownictwa*.

**Tabela 3.11.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w województwie pomorskim w 2006 roku**

Pomorskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,01	0,07	0,18	0,07	0,07	1,00	2
Przetwórstwo przemysłowe	0,83	12,57	23,37	13,75	12,15	1,17	674
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,69	0,13	1,31	0,11	0,06	1,95	13
Budownictwo	0,63	11,22	6,21	15,50	11,11	1,08	1266
Handel i naprawy	0,29	29,34	37,63	25,93	31,12	0,85	-338
Hotele i restauracje	0,68	5,08	3,57	5,38	14,71	1,50	-1690
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,54	7,20	6,21	4,43	4,92	0,97	20
Pośrednictwo finansowe	0,42	4,21	4,04	3,60	3,94	1,09	27
Obsługa nieruchomości i firm	58,77	16,87	13,67	18,51	13,31	1,09	1506
Administracja publiczna	6,19	0,31	0,00	0,07	0,03	0,70	9
Edukacja	23,35	1,63	0,74	2,29	1,86	0,99	145
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	3,91	4,37	0,86	3,15	2,46	0,94	219
Pozostała działalność usługowa	3,72	7,00	1,87	7,20	4,25	0,96	766

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Wskaźniki przedsiębiorczości w pomorskim są jedne z wyższych w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 107 podmiotów sektora MSP, co oznaczało trzecią lokatę w kraju. Piąte miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 15 na 10 tys. osób. Pomorskie cechuje duża liczba podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano 89 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 13 lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak powstało dużo nowych podmiotów, gdyż 101 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiadało drugiej lokacie w Polsce.

**Tabela 3.11.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Pomorskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	1071,9	3
MSP z kapitałem zagranicznym	15,3	5
MSP nowo powstałe	100,9	2
MSP zlikwidowane	89,1	13

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## Efektywność przedsiębiorstw aktywnych

W 2006 roku w województwie pomorskim przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, było 110,7 tys., co oznacza 6,5% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>36</sup> Łącznie w tym województwie było 160 dużych firm, co stanowiło 5,4% aktywnych dużych firm w Polsce. Wśród MSP największy udział miało województwo w podmiotach mikro tj. zatrudniających do 9 osób – 6,5%.

Przedsiębiorczość mieszkańców, mierzona liczbą aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby mieszkańców zbliżona była do średniej krajowej i wyniosła 50 podmiotów na 1000 mieszkańców.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową w przypadku MSP, wśród firm mikro i małych była wyższa o ponad 10%, dla firm średnich wskaźnik ten był o ok. 5% wyższy od średniej krajowej.

Średnia wielkość firmy w regionie odpowiadała przeciętnej krajowej w mikro i małych firmach i wynosiła odpowiednio 2,1 i 22 pracujących na podmiot. Średnia i duża firma w regionie zatrudniała mniej osób niż przeciętna średnia i duża firma w kraju.

Przychody przeciętnej firmy w województwie pomorskim wyniosły 1,4 mln zł i były równe średniej krajowej. Tylko firmy średnie miały przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot o 7% niższe od przeciętnej dla kraju i wyniosły 35,6 mln zł. W przypadku mikrofirm przychód był wyższy o 3,2% i wyniósł 7,9 mln zł a przychód przeciętnej firmy zatrudniającej powyżej 250 pracowników był o 8% wyższy od średniej krajowej i wyniósł w 2006 roku 369,2 mln zł.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie pomorskim mierzona wielkością przychodu na pracującego rosła wraz z wielkością firmy i była najniższa w mikropodmiotach – 0,17 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,56 mln zł. Wydajność pracy w małych i dużych była wyższa od przeciętnej w kraju odpowiednio o 3% i 41%. W mikro i średnich firmach niższa od średniej odpowiednio o 8% i 9%.

Wynagrodzenia w regionie były niższe od przeciętnej krajowej w mikrofirmach, a w pozostałych wyższe. Najniższe wynagrodzenia cechowały mikropodmioty – 1,45 tys. zł brutto, a najwyższe średnie – 2,67 tys. zł i duże 3,18 tys. zł.

**Tabela 3.11.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Pomorskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	110711	106819	2814	918	160
udział w Polsce %	6,5	6,5	6,4	6,2	5,4
Firmy na 1000 mieszk.	50,2	48,5	1,3	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 485556	46,2	12,8	19,4	21,6
Pracujący na 1000 mieszk.	220,3	101,9	28,3	42,6	47,5
Pracujący na podmiot	4,4	2,1	22,1	102,4	654,4
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,4	0,4	7,9	35,6	369,2
Udział kosztów w przychodach %	93,3	87,8	93,8	93,7	96,4
Przychody na pracującego w mln zł	0,31	0,17	0,36	0,35	0,56
Struktura przychodów %	100,0	24,8	14,7	21,5	38,9
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2479	1455	1860	2667	3182

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

<sup>36</sup> GUS (2008) *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

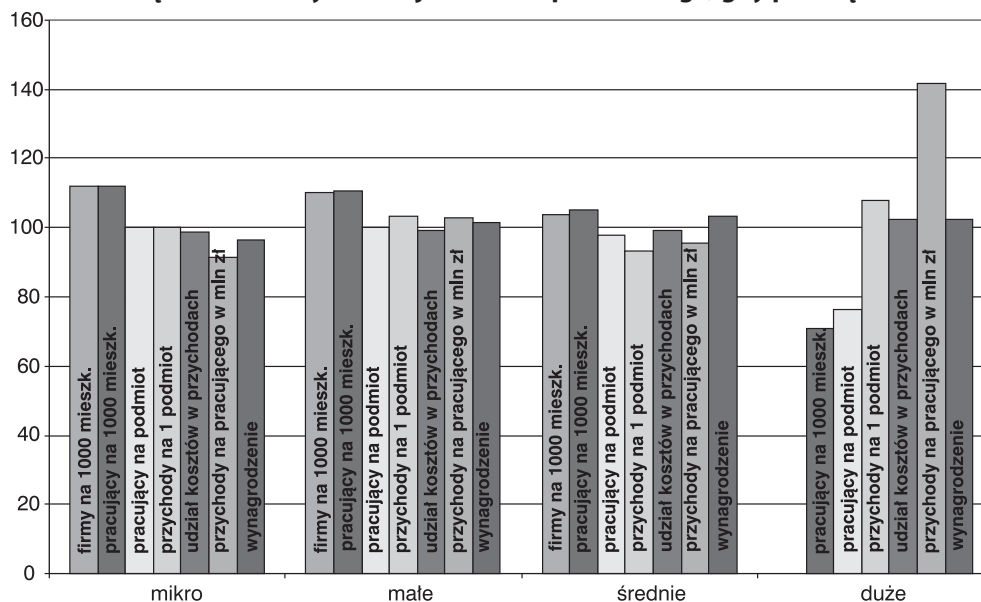
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 61,6%, zaś w liczbie pracujących 78,4%, przy największym znaczeniu firm mikro w strukturze pracujących, a dużych w strukturze przychodów, a najmniejszym podmiotów zatrudniających od 10 do 49 osób. Wskaźnik poziomu kosztów małych i średnich firm był zbliżony do przeciętnej dla klasy firm w Polsce i wyniósł 93%. Najniższy poziom kosztów cechował firmy mikro – 87,8%.

**Tabela 3.11.5. Przedsiębiorstwa województwa pomorskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Pomorskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	111,9	110,1	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	111,8	110,4	105,3	70,7
Pracujący na podmiot	100,0	100,3	97,6	76,1
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,0	103,2	93,2	107,9
Udział kosztów w przychodach	98,7	99,1	98,9	102,3
Przychody na pracującego w mln zł	91,6	102,9	95,5	141,7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	96,4	101,6	103,4	102,5

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.11.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa pomorskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przychody w przeliczeniu na podmiot w mikrofirmach prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku były w pomorskim o ponad 13% wyższe niż średnia krajowa, głównie przez dobre wyniki firm zajmujących się *Transportem, gospodarką magazynową i łącznością*, które były dwukrotnie wyższe od średniej dla branży. Wyższe od średniej krajowej były też przychody mikrofirm pomorskich z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Wśród małych firm prowadzących księgi rachunkowe w regionie wyższe od przeciętnej dla kraju przychody na podmiot miały firmy z sekcji *Transport, gospodarka magazynowa i łączność*, z sekcji *Budownictwo* oraz *Przetwórstwo przemysłowe*. Najniższe – prawie trzy razy niższe od średniej dla Polski – przychody na małą firmę cechowały firmy z sekcji *Pośrednictwo finansowe*.

W grupie średnich firm wyróżniały się na tle kraju firmy z sekcji *Handel i naprawy* oraz *Hotele i restauracje*, które miały przeciętne przychody odpowiednio o 10% i 5% większe od średniej polskiej. W pozostałych branżach przychody na podmiot średnich firm były niższe od średniej krajowej, najbardziej w *Pośrednictwie finansowym*.

**Tabela 3.11.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Pomorskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	3 656	10 499	34 862	113,7	98,4	91,1
Górnictwo i kopalnictwo	x	3 845	x	x	73,5	x
Przetwórstwo przemysłowe	3 187	7 730	24 101	125,5	107,0	90,9
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	x	x	x	x	x
Budownictwo	1 448	7 216	23 615	91,7	105,6	92,2
Handel i naprawy	5 396	15 000	91 543	109,5	95,2	110,0
Hotele i restauracje	x	2 967	12 146	x	98,7	105,1
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	7 365	13 002	27 291	206,3	128,0	90,1
Pośrednictwo finansowe	x	11 967	38 411	x	36,3	51,0
Obsługa nieruchomości i firm	1 953	5 749	20 927	84,5	88,8	76,7
Edukacja	x	x	x	x	x	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	1 988	5 781	x	98,9	70,8
Pozostała działalność usługowa	x	3 961	16 095	x	84,2	94,7

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 6,04 mld zł, z czego około 19% przypadało na podmioty mikro, 10% na małe, zaś 22% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 72%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 50,6%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw pomorskich był najwyższy w grupie firm małych – 14,8%, a najmniejszy w mikrofirmach – 1,2%. Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach małych firm pomorskich. W pozostałych grupach firm sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju.

Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w przypadku podmiotów mikro i małych firm, a niższe w średnich. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 16,8 tys. zł i 17,2 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 5,5 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 11,6 tys. zł.

**Tabela 3.11.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Pomorskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	6036077	1139588	603701	1295123
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	18,9	10,0	21,5
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	69,2	50,6	58,4	71,6
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	21,7	1,2	14,8	13,0
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	102	83	169	99
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	59,2	11,6	306,0	1721,1
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	88,8	135,5	105,4	90,3
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	13,5	5,5	13,8	16,8
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	101,0	135,5	105,0	92,5

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP pomorskich należy uznać *Transport, Pośrednictwo finansowe, Obsługę firm i nieruchomości oraz Edukację* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych pomorskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

**Tabela 3.11.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Pomorskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	6,84	0,13	0,24	0,00	0,00
D	36,57	18,94	0,61	0,81	37,97
E	17,97	3,04	0,66	58,53	104,16
F	48,46	4,76	0,89	2,47	40,82
G	46,70	11,86	0,70	0,42	39,63
H	89,51	2,16	0,96	0,52	32,84
I	36,39	11,82	1,50	6,52	78,12
J	65,37	6,22	1,34	0,11	18,70
K	89,34	34,91	1,69	9,47	110,87
M	99,98	0,82	1,17	8,45	53,19
N	45,93	1,70	0,91	34,67	91,22
O	75,77	3,57	1,00	58,77	109,26

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w *Działalności usługowej komunalnej, społecznej i indywidualnej oraz Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę* – ponad 58%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w *Pośrednictwie finansowym, Handlu oraz Przetwórstwie przemysłowym*, a w *Górnictwie* w ogóle nie wystąpiły. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego województwa pomorskiego w *Obsłudze nieruchomości i firm, Pozostalej działalności usługowej oraz Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę*.

Małe i średnie firmy regionu wszystkich sektorów sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – około 80% w małych firmach sektora prywatnego, około 67% wśród firm średnich obu sektorów oraz 56% w grupie firm małych sektora publicznego.

**Tabela 3.11.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Pomorskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	55,6	67,2	80,3	66,3
Środki budżetowe	11,0	10,5	0,3	0,9
Kredyty i pożyczki krajowe	31,3	15,9	16,0	21,2
Środki zagraniczne ogółem:	0,5	3,1	0,9	8,7
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,0	6,2
Inne źródła	1,6	2,1	2,2	2,5
Nakłady niesfinansowane	0,0	1,1	0,3	0,5

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Drugim co do ważności źródłem dla MSP, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały 16% nakładów małych firm prywatnych i średnich publicznych, 21% nakładów firm średnich prywatnych oraz 31% nakładów małych podmiotów w sektorze prywatnym. Środki budżetowe to około 11% budżetu na inwestycje wśród MSP w sektorze publicznym przy śladowym znaczeniu dla MSP w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy prywatne, gdzie stanowiły one około 9% ich budżetu na inwestycje oraz średnie publiczne – około 3% nakładów, a wśród pozostałych grup firm poniżej 1%. Zagraniczne kredyty sfinansowały 6,2% nakładów inwestycyjnych średnich firm prywatnych, a w pozostałych grupach firm nie wystąpiły. Około 2% nakładów inwestycyjnych MSP sfinansowały z innych niż wymienione źródła.

### 3.12. Województwo śląskie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie śląskim zarejestrowanych było 449,3 tys. podmiotów gospodarczych tj. 12% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 727 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm niezatrudniających pracowników – 11,2%. W 2006 roku powstało w śląskim 34,8 tys. nowych podmiotów tj. 11% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych 34,6 tys., co odpowiadało 12% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w przedsiębiorstwach nowo powstałych i zlikwidowanych w Polsce miał region w małych i średnich – odpowiednio po 12,1% i 12,9% oraz 16% i 15,3%.

Ponad 1% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 6,6% wszystkich średnich oraz dużych – 12,2% wszystkich zarejestrowanych w regionie dużych firm. 4,5% przedsiębiorstw zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 34,4% oraz firm największych – 48,8%. Najmniej natomiast wśród mikropodmiotów – 3,2%.

**Tabela 3.12.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

Śląskie	razem	0	0-9	10-49	50-249	>249
		449287	31925	423035	21741	3784
Udział regionu w Polsce (%)	12,0	11,2	11,9	13,9	12,5	13,4
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,1	1,6	0,9	3,8	6,6	12,2
Sektor publiczny udział w regionie (%)	4,5	31,4	3,2	23,1	34,4	48,8
Sektor prywatny udział w regionie (%)	95,5	68,6	96,8	76,9	65,6	51,2
Nowo powstałe	34825	1926	34226	532	58	9
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	11,0	10,2	11,0	12,1	12,9	9,8
Zlikwidowane	34645	500	33954	597	69	25
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	12,0	10,6	12,0	16,0	15,3	14,0

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w śląskim niż w kraju to *Hotele i restauracje*, *Pośrednictwo finansowe*, a także *Handel i naprawy*. Udział podmiotów MSP tych branż we wszystkich MSP regionu był w 2006 roku o 8%-12% większy niż przeciętna krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – 37,4% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – ponad 13,6%, a także *Przetwórstwa przemysłowego* i *Budowlane* – po około 10,2%. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – około 52,6% i *Edukacja* – blisko 27%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – 40,2%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 22% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 12,7%.

**Tabela 3.12.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w 2006 roku**

Śląskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,12	0,05	0,22	0,05	0,03	0,75	6
Przetwórstwo przemysłowe	1,02	10,20	22,14	8,59	8,92	0,95	-96
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,62	0,04	0,22	0,03	0,03	0,62	2
Budownictwo	0,44	10,15	6,92	9,94	10,27	0,97	-96
Handel i naprawy	0,43	37,38	40,18	35,55	42,88	1,08	-2467
Hotele i restauracje	0,52	3,77	2,42	4,61	4,55	1,12	30
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,52	7,40	5,54	5,68	6,10	1,00	-135
Pośrednictwo finansowe	0,24	4,19	5,40	4,64	4,88	1,09	-73
Obsługa nieruchomości i firm	52,58	13,65	12,66	16,77	12,92	0,88	1365
Administracja publiczna	4,74	0,22	0,06	0,13	0,03	0,49	37
Edukacja	26,98	1,63	0,71	2,25	1,98	1,00	96
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	4,53	4,25	1,19	3,01	2,37	0,91	229
Pozostała działalność usługowa	7,26	7,07	2,34	8,75	5,04	0,96	1301

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone firmy w śląskim to przede wszystkim podmioty z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 35,6%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 16,7% oraz firmy budowlane – blisko 10%, a także *Przetwórstwa przemysłowego* i *Pozostałej działalności przemysłowej* – po około 8,5%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie śląskim to głównie firmy handlowe – 43%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 12,9%, budowlane – 10,3% i z *Przetwórstwa przemysłowego* – 9%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe*, *Budownictwo*, *Handel i naprawy*, *Transport* i *Pośrednictwo finansowe*. Szczególnie duża przewaga zlikwidowanych nad nowo powstałymi wystąpiła w handlu, zaś najwięcej nowych firm w porównaniu ze zlikwidowanymi cechowało *Obsługę nieruchomości i firm* oraz *Pozostałą działalność usługową*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w śląskim są przeciętne w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 96 podmiotów sektora MSP, co oznaczało 8 lokatę w kraju. Ósme miejsce w Polsce zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych blisko 11 na 10 tys. osób. Śląskie cechuje przeciętna liczba podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około 74 firmy na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 8 lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak powstało dość mało nowych podmiotów, gdyż około 75 na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 11 lokatę w Polsce.

**Tabela 3.12.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Śląskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	960,7	8
MSP z kapitałem zagranicznym	10,6	8
MSP nowo powstałe	74,6	11
MSP zlikwidowane	74,1	8

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS



## Efektywność przedsiębiorstw aktywnych

W 2006 roku w województwie śląskim przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, było 209,1 tys., co oznacza 12,2% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>37</sup> Łącznie w tym województwie funkcjonowało 418 dużych firm, co stanowiło 14% aktywnych dużych firm w Polsce. Wśród MSP największy udział miało województwo w podmiotach małych tj. zatrudniających od 10 do 49 osób – 13,8% i średnich – 12,8%.

Aktywnych przedsiębiorstw w regionie było blisko 45 na 1000 mieszkańców. Liczba aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do ilości mieszkańców była szczególnie wysoka w klasie małych firm. Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową we wszystkich klasach przedsiębiorstw.

Średnia wielkość firmy w regionie była zbliżona do przeciętnej krajowej w firmach średnich i wynosiła 104,6 pracujących na podmiot. Małe firmy regionu zatrudniały przeciętnie 21,7 osoby, czyli o 2% mniej od przeciętnej krajowej, a mikro 2,2 osoby, o 4% więcej niż przeciętnie w kraju. Duża firma w regionie zatrudniała średnio 892 osoby tj. o 3,7% więcej niż przeciętna duża firma w kraju.

Przychody przeciętnej firmy w województwie śląskim wyniosły 1,5 mln zł i były niższe od średniej krajowej. Szczególnie duża różnica dotyczyła firm mikro, gdzie przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były o 25% niższe od przeciętnej dla kraju i wyniosły 0,3 mln zł. W przypadku małych firm przychód był niższy o 10% i wyniósł 6,9 mln zł a przychód przeciętnej firmy zatrudniającej od 50 do 249 pracowników był o 3% niższy od średniej krajowej i wyniósł w 2006 roku 37,1 mln zł.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie śląskim mierzona wielkością przychodu na pracującego rosła wraz z wielkością firmy i była najniższa w mikropodmiotach – 0,15 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,36 mln zł. We wszystkich klasach wielkościowych wydajność pracy była jednak niższa od przeciętnej w kraju.

Wynagrodzenia w regionie były niższe od przeciętnej krajowej w MSP od 2% do 4% w zależności od klasy wielkości. Tylko w firmach dużych przeciętne wynagrodzenie brutto było o 12% wyższe od średniej krajowej. Najniższe przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto na poziomie 1,46 tys. zł dotyczyło przedsiębiorstw najmniejszych zatrudniających do 9 pracowników a najwyższe firm średnich – 2,47 tys. zł i firm dużych – 3,48 tys. zł.

**Tabela 3.12.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Śląskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	209137	200708	6124	1887	418
udział w Polsce %	12,2	12,1	13,8	12,8	14,0
Firmy na 1000 mieszk.	44,8	43,0	1,3	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 1140685	38,4	11,6	17,3	32,7
Pracujący na 1000 mieszk.	244,3	93,8	28,4	42,3	79,8
Pracujący na podmiot	5,5	2,2	21,7	104,6	891,7
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,5	0,3	6,9	37,1	320,7
Udział kosztów w przychodach %	93,0	89,5	93,4	95,1	93,7
Przychody na pracującego w mln zł	0,27	0,15	0,32	0,35	0,36
Struktura przychodów %	100,0	21,1	13,6	22,4	42,9
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2704	1458	1803	2472	3484

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

<sup>37</sup> GUS (2008) *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 57,1%, zaś w liczbie pracujących 67,3%, przy największym znaczeniu firm mikro w strukturze pracujących, a dużych w strukturze przychodów, a najmniejszym podmiotów zatrudniających od 10 do 49 osób. Wskaźnik poziomu kosztów mikro i średnich firm był zbliżony do przeciętnej dla tych klas firm w Polsce i wyniósł odpowiednio 89,5% i 95,1%.

**Tabela 3.12.5. Przedsiębiorstwa województwa śląskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Śląskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	99,2	113,1	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	102,9	110,9	104,6	118,7
Pracujący na podmiot	103,8	98,1	99,8	103,7
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	90,1	97,1	93,7
Udział kosztów w przychodach	100,6	98,6	100,4	99,5
Przychody na pracującego w mln zł	82,2	91,9	97,5	90,3
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	96,6	98,5	95,9	112,2

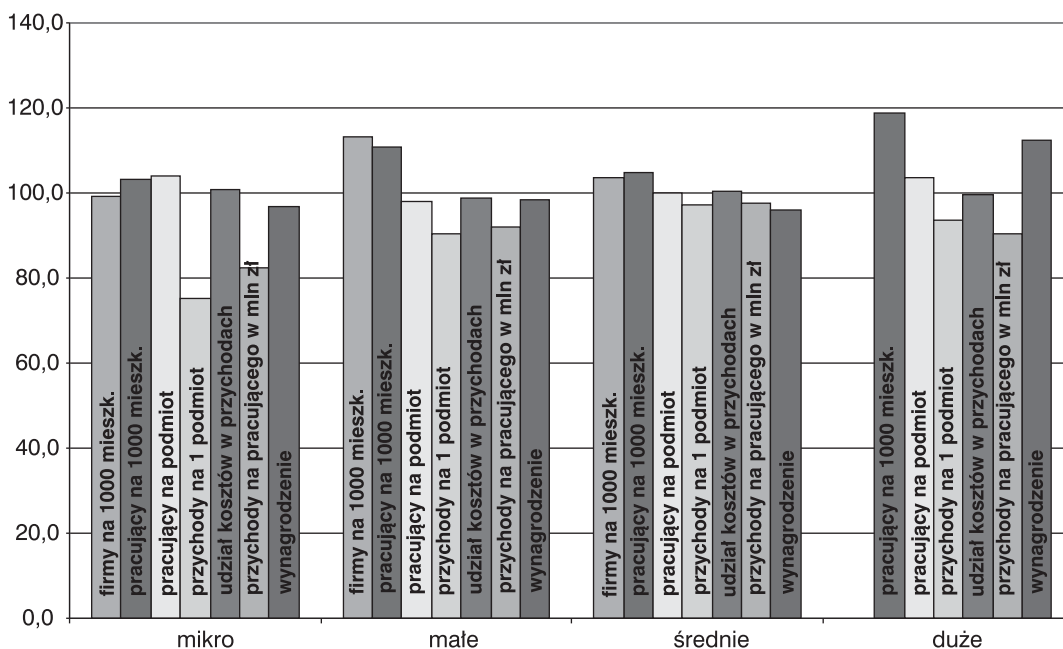
Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Mikroprzedsiębiorstwa prowadzące księgi rachunkowe jako jedyne wśród MSP miały przychody na podmiot wyższe o 7,5% w porównaniu z przeciętną dla kraju. Najwyższe – o 44% wyższe w stosunku do średniej dla Polski – przychody na mikrofirmę cechowały *Obsługę nieruchomości i firm*.

Przychody w przeliczeniu na podmiot w małych firmach prowadzących księgi rachunkowe w 2005 roku były w województwie śląskim o 4% niższe niż średnia krajowa. Wyższe przychody od przeciętnej miały tylko małe firmy z sekcji *Edukacja*. W pozostałych branżach przychody na podmiot były niższe od średniej krajowej, a szczególnie w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – o ponad 30% niższe.

W grupie średnich firm wyróżniały się na tle kraju firmy z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*, które miały przeciętne przychody o 16% większe od średniej krajowej oraz z sekcji *Handel i naprawy*, które były o 12% większe. W pozostałych branżach przychody na podmiot średnich firm były niższe od przeciętnej krajowej, a najbardziej w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz, wodę* oraz *Obsłudze nieruchomości i firm*.

**Wykres 3.12.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa śląskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Tabela 3.12.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Śląskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	3 458	10 235	37 493	107,5	95,9	97,9
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	20 011	x	x	82,6
Przetwórstwo przemysłowe	2 047	6 906	30 762	80,6	95,6	116,0
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	x	34 457	x	x	66,3
Budownictwo	1 309	5 963	20 707	82,9	87,3	80,8
Handel i naprawy	4 852	14 670	93 239	98,4	93,1	112,0
Hotele i restauracje	x	2 243	10 159	x	74,6	87,9
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	8 290	x	x	81,6	x
Pośrednictwo finansowe	x	28 877	x	x	87,7	x
Obsługa nieruchomości i firm	3 322	4 346	18 070	143,8	67,1	66,2
Edukacja	x	2 762	x	x	130,1	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	479	1 621	7 638	52,4	80,6	93,5
Pozostała działalność usługowa	x	3 473	14 645	x	73,8	86,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 14,33 mld zł, z czego po około 7% przypadało na podmioty mikro, 8% na małe, zaś 17,5% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 75,5%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 30,7%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw śląskich był najwyższy w grupie firm średnich – 16,5%, a najmniejszy w mikrofirmach – 0,4%. Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach średnich i małych firm śląskich. W grupie mikrofirm sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju.

Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie niższe od średniej krajowej. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 13,4 tys. zł i 1,4 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 2,4 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 5,2 tys. zł.

**Tabela 1.12.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Śląskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	14325784	986506	1114760	2512011
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	6,9	7,8	17,5
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	73,6	30,7	63,3	75,5
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	30,5	0,4	9,3	16,5
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	143	30	106	125
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	66,6	5,2	212,1	1399,3
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	99,9	60,8	73,0	73,4
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	12,2	2,4	9,8	13,4
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	91,4	58,5	74,4	73,6

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP śląskich należy uznać: *Przetwórstwo przemysłowe, Budownictwo, Handel, Ochronę zdrowia i pomoc społeczną oraz Pozostałą działalność usługową* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych śląskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę – blisko 70% i Działalności usługowej komunalnej, społecznej i indywidualnej – blisko 52%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP w Pośrednictwie finansowym i Handlu. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego województwa śląskiego we wszystkich sekcjach poza Budownictwem, Handlem i Pozostałą działalnością usługową.

**Tabela 3.12.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Śląskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	1,26	0,46	0,82	31,39	272,09
D	27,81	38,24	1,23	2,32	108,13
E	13,70	4,08	0,89	69,19	123,12
F	82,11	6,78	1,26	2,54	41,90
G	67,32	20,79	1,23	0,61	57,99
H	80,18	1,83	0,81	2,89	184,05
I	24,18	5,61	0,71	12,53	150,15
J	45,04	2,47	0,53	0,72	118,24
K	55,58	11,34	0,55	23,44	274,49
M	99,36	0,64	0,91	22,86	143,92
N	34,75	3,08	1,64	39,68	104,40
O	72,75	4,60	1,30	51,46	95,66

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczną; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – 79% w małych firmach sektora prywatnego, a około 67% wśród firm średnich prywatnych i 68,4% w małych publicznych i zaledwie 42% w średnich sektora publicznego.

Drugim co do ważności źródłem dla MSP, poza średnimi firmami w sektorze publicznym, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały od 15,3% nakładów małych firm prywatnych po około 21% w małych publicznych i średnich prywatnych oraz zaledwie 6% w grupie średnich przedsiębiorstw sektora publicznego. Środki budżetowe stanowiły 33,5% budżetu na inwestycje wśród średnich firm w sektorze publicznym przy śladowym znaczeniu dla MSP w sektorze prywatnym i 3,2% w grupie małych firm prywatnych. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy prywatne, gdzie stanowiły one około 7,4% ich budżetu na inwestycje oraz średnie publiczne – 2,1% nakładów, a wśród pozostałych grup firm nieznacznie powyżej 1%. Zagraniczne kredyty sfinansowały 5,3% nakładów inwestycyjnych średnich firm prywatnych, 0,7% małych prywatnych, a w sektorze publicznym nie wystąpiły. 2–3% nakładów inwestycyjnych MSP, oprócz średnich firm w sektorze publicznym, sfinansowały inne niż wymienione źródła. W grupie średnich firm sektora publicznego było to 11,6%.

**Tabela 3.12.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Śląskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	68,4	41,7	79,0	66,5
Środki budżetowe	3,2	33,5	0,4	0,5
Kredyty i pożyczki krajowe	21,5	5,8	15,3	20,7
Środki zagraniczne ogółem:	1,4	2,1	1,3	7,4
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,7	5,3
Inne źródła	2,3	11,6	3,0	2,5
Nakłady niesfinansowane	3,3	5,4	0,9	2,4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.13. Województwo świętokrzyskie

#### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie świętokrzyskim zarejestrowanych było 110 tys. podmiotów gospodarczych tj. 2,9% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 148 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm dużych i niezatrudniających pracowników – 2,7%. W 2006 roku powstało w świętokrzyskim 8,2 tys. nowych podmiotów tj. 2,6% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 5,9 tys., co odpowiadało 2,1% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w przedsiębiorstwach nowo powstałych w Polsce miał region w gronie podmiotów średnich i dużych – odpowiednio 3,8% i 4,3%, a w zlikwidowanych w grupie małych – 2,3% i dużych – 2,8%.

0,5% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 3,8% wszystkich średnich oraz dużych – 15,5% wszystkich zarejestrowanych dużych przedsiębiorstw w regionie. Blisko 4% podmiotów zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej przedsiębiorstw sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 45,4% oraz firm największych – 50%. Najmniej natomiast wśród mikropodmiotów – 2,1%.

**Tabela 3.13.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

Świętokrzyskie	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
		109941	7805	104411	4517	865
Udział regionu w Polsce (%)	2,9	2,7	2,9	2,9	2,9	2,7
Własność zagr. udział w regionie (%)	0,5	1,0	0,4	2,1	3,8	15,5
Sektor publiczny udział w regionie (%)	3,8	13,5	2,1	33,9	45,4	50,0
Sektor prywatny udział w regionie (%)	96,2	86,5	97,9	66,1	54,6	50,0
Nowo powstałe	8205	388	8067	117	17	4
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	2,6	2,1	2,6	2,7	3,8	4,3
Zlikwidowane	5910	52	5812	85	8	5
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	2,1	1,1	2,1	2,3	1,8	2,8

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w świętokrzyskim niż w kraju to *Górnictwo, Handel i naprawy* oraz *Budownictwo*. Udział MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku o 7–22% większy niż przeciętna krajowa. Region cechuje też ponadprzeciętny udział MSP z *Administracji publicznej*.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – 40,5% oraz *Obsługi nieruchomości i firm*, a także budowlane – po około 11%. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Edukacja* – ponad 41%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – około 29%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – 41%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 23% oraz *Budownictwo* – 12%.

**Tabela 3.13.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w 2006 roku**

Świętokrzyskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,05	0,08	0,00	0,09	0,07	1,22	3
Przetwórstwo przemysłowe	1,41	9,85	22,28	8,95	8,86	0,91	211
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,75	0,06	0,74	0,09	0,07	0,82	3
Budownictwo	0,61	11,15	10,50	12,79	10,82	1,07	410
Handel i naprawy	0,61	40,49	41,62	37,87	46,96	1,17	333
Hotele i restauracje	0,63	2,91	1,47	3,56	3,61	0,86	79
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,63	7,16	3,87	4,72	6,74	0,97	-11
Pośrednictwo finansowe	0,39	3,60	8,84	3,85	3,56	0,93	106
Obsługa nieruchomości i firm	26,05	11,47	7,55	12,86	11,09	0,74	400
Administracja publiczna	10,85	0,81	0,00	0,11	0,03	1,84	7
Edukacja	41,15	1,50	1,84	2,68	2,00	0,92	102
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	9,36	4,31	0,37	3,46	2,12	0,93	159
Pozostała działalność usługowa	6,52	6,60	0,92	8,96	3,96	0,90	501

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone firmy w świętokrzyskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 42%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* i *Budownictwem* – po około 11,5% oraz firmy *Przetwórstwa przemysłowego* – blisko 10%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie świętokrzyskim to głównie firmy handlowe – 47%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* i z *Budownictwa* – po około 11%, z *Przetwórstwa przemysłowego* – 9%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Handel i naprawy*, *Hotele i restauracje* oraz *Transport*. Jedynie w *Transportie* jednak wystąpiła przewaga podmiotów zlikwidowanych nad nowymi. Najwięcej nowych podmiotów w porównaniu ze zlikwidowanymi dotyczyło z kolei sekcji *Budownictwo* oraz *Obsługa nieruchomości i firm*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w świętokrzyskim są dość niskie w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie blisko 86 podmiotów sektora MSP, co oznaczało 12 lokatę w kraju. 14 miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 4,2 na 10 tys. osób. Świętokrzyskie cechuje niska liczba podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około 46 firmy na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało trzecią lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak powstało dość mało nowych podmiotów, gdyż 64 na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 13 lokatę w Polsce.

**Tabela 3.13.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Świętokrzyskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	857,9	12
MSP z kapitałem zagranicznym	4,2	14
MSP nowopowstałe	64,1	13
MSP zlikwidowane	46,1	3

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## Efektywność przedsiębiorstw aktywnych

Łącznie w województwie świętokrzyskim w 2006 roku liczba aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych, wynosiła blisko 46,1 tys., a ich udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 2,7%.<sup>38</sup> Aktywnych firm zatrudniających 249 osób i więcej było jedynie 79. Dokładnie taki sam procentowy udział miało województwo w podmiotach mikro tj. zatrudniających do 9 osób – 2,7% oraz małych – 2,7%.

Poziom przedsiębiorczości mieszkańców, mierzony liczbą aktywnych firm w odniesieniu do liczby mieszkańców był niższy w regionie świętokrzyskim od przeciętnej krajowej i wyniósł blisko 36 podmiotów na 1000 mieszkańców. Wskaźnik ten w odniesieniu do mikro i małych firm w regionie był o 20% niższy. Natomiast liczba przedsiębiorstw w relacji do liczby mieszkańców wśród przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 50 do 249 pracujących była o 22% niższa od przeciętnej dla kraju.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców w żadnej klasie wielkościowej nie przekroczyła 80% przeciętnej krajowej.

Średnia wielkość przedsiębiorstwa w regionie była mniejsza od przeciętnej krajowej o 6% w firmach mikro i wynosiła 2 pracujących na podmiot. W przypadku małych firm różnica na niekorzyść regionu w porównaniu z przeciętną krajową wyniosła 2%, a w dużych 36%. Średnie firmy regionu zatrudniały przeciętnie 107,5 osoby tj. o 2,5% więcej od średniej dla kraju.

Przychody przeciętnej firmy w regionie wyniosły 1,1 mln zł i były niższe od średniej krajowej. W przypadku mikrofirm przychód wyniósł 0,3 mln zł i był o 25% niższy od przychodu przeciętnej firmy w kraju w tej grupie wielkości przedsiębiorstw. Przeciętne przedsiębiorstwo małe i duże w regionie miało przychód o 30% i 40% niższy od średniej krajowej i wyniósł on w 2006 roku odpowiednio 5,4 mln zł i 38,7 mln zł. Jedynie w przypadku średnich firm przychód był o 1,3% wyższy od przeciętnej dla Polski.

Wydajność pracy w województwie była najniższa w mikroprzedsiębiorstwach – 0,15 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,38 mln zł, choć w porównaniu z przeciętną krajową to właśnie w średnich podmiotach wydajność pracy była najbardziej zbliżona do przeciętnej, dla tej klasy wielkości firm w Polsce, a w małych i mikro niższa odpowiednio o ok. 30% i 20%.

**Tabela 3.13.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Świętokrzyskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	46117	44454	1211	373	79
udział w Polsce %	2,7	2,7	2,7	2,5	2,7
Firmy na 1000 mieszk.	36,0	34,7	0,9	0,3	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 198126	44,5	13,3	20,2	22,0
Pracujący na 1000 mieszk.	154,8	68,9	20,5	31,3	34,0
Pracujący na podmiot	4,3	2,0	21,7	107,5	550,8
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,1	0,3	5,4	38,7	207,4
Udział kosztów w przychodach %	91,9	88,2	94,8	95,2	90,8
Przychody na pracującego w mln zł	0,25	0,15	0,25	0,36	0,38
Struktura przychodów %	100,0	25,6	13,0	28,7	32,6
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2154	1227	1497	2323	2872

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

<sup>38</sup> GUS (2008) *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

Niższy poziom wielkości przychodu na pracującego znalazł odzwierciedlenie w wielkości przeciętnego wynagrodzenia brutto, które w regionie świętokrzyskim we wszystkich klasach wielkości firm było o kilka a nawet kilkanaście procent niższe w porównaniu ze średnią ogólnopolską (wśród mikro i małych firm o ok. 20% niższe a w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw o 10% niższe). Wysokość wynagrodzenia rosła wraz ze wzrostem liczby zatrudnianych pracowników. Najniższe przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto na poziomie 1,23 tys. zł brutto dotyczyło przedsiębiorstw najmniejszych, zatrudniających do 9 pracowników, a najwyższe firm dużych 2,87 tys. zł.

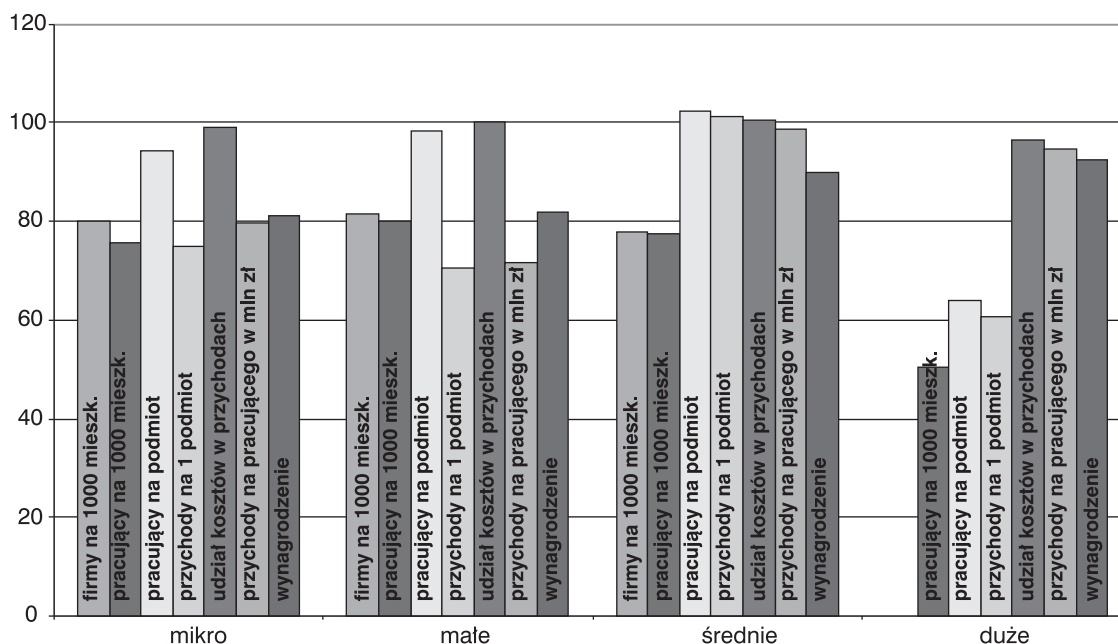
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 67,4%, zaś w liczbie pracujących 78%, przy największym znaczeniu firm mikro w strukturze pracujących, a dużych w strukturze przychodów, a najmniejszym podmiotów zatrudniających od 10 do 49 osób. Wskaźnik poziomu kosztów mikro, małych i średnich firm był zbliżony do przeciętnej dla tych klas firm w Polsce we wszystkich grupach firm i wyniósł odpowiednio 88,2%, 94,8% i 95,2%.

**Tabela 3.13.5. Przedsiębiorstwa województwa świętokrzyskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Świętokrzyskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	80,0	81,6	77,8	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	75,6	80,2	77,4	50,6
Pracujący na podmiot	94,4	98,3	102,5	64,1
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	70,4	101,3	60,6
Udział kosztów w przychodach	99,1	100,1	100,5	96,4
Przychody na pracującego w mln zł	79,7	71,6	98,9	94,5
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	81,3	81,8	90,1	92,5

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.13.1. Przedsiębiorstwa aktywne województwa świętokrzyskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przychody w przeliczeniu na podmiot w mikroprzedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku były w świętokrzyskim ogółem o 16% niższe niż średnia krajowa.



Wśród małych firm prowadzących księgi rachunkowe w regionie wyższe od przeciętnej dla kraju przychody na podmiot miały firmy z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*. Najniższe – prawie 80% niższe od średniej dla Polski – przychody na małą firmę cechowały sekcję *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*.

W grupie średnich firm wyróżniały się na tle kraju firmy z sekcji *Handel i naprawy* oraz *Przetwórstwo przemysłowe* – były odpowiednio o 21% i 4,5% wyższe od średniej krajowej. W pozostałych branżach przychody na podmiot średnich firm były niższe od średniej krajowej, a najbardziej w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*.

**Tabela 3.13.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Świętokrzyskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 704	7 838	38 601	84,1	73,5	100,8
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	22 931	x	x	94,7
Przetwórstwo przemysłowe	1 018	7 426	27 702	40,1	102,8	104,5
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	5 244	18 204	x	23,2	35,1
Budownictwo	x	5 269	23 381	x	77,1	91,3
Handel i naprawy	3 760	9 484	101 031	76,3	60,2	121,4
Hotele i restauracje	x	x	x	x	x	x
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	9 925	20 623	x	97,7	68,1
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	x	x	21 324	x	x	78,2
Edukacja	x	x	x	x	x	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	x	3 714	x	x	45,5
Pozostała działalność usługowa	x	x	10 864	x	x	63,9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 1,9 mld zł, z czego po około 12% przypadało na podmioty mikro i małe, zaś 31% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 60%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 34%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw świętokrzyskich był najwyższy w grupie firm średnich – 13%, a najmniejszy w mikrofirmach – 4%. Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był wyższy niż udział tego sektora w nakładach małych i średnich firm świętokrzyskich, a niższy w mikrofirmach.

Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie niższe od średniej krajowej. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 13,9 tys. zł i 1,5 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 2,6 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 5,2 tys. zł.

Za specjalizacje inwestycyjne MSP świętokrzyskich należy uznać *Górnictwo, Przetwórstwo przemysłowe, Budownictwo, Handel, Edukację* oraz *Ochronę zdrowia i pomoc społeczną* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych świętokrzyskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

**Tabela 3.13.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Świętokrzyskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	1873291,0	220189,0	231883,0	574241,0
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	11,8	12,4	30,7
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	62,5	33,7	48,9	60,2
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	16	4	7	13
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	74,7	289,2	77,3	97,9
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	40,8	5,2	262,1	1497,0
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	61,2	61,0	90,2	78,5
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	9,5	2,6	12,1	13,9
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	71,1	64,6	91,7	76,6

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP świętokrzyskich należy uznać *Górnictwo, Przetwórstwo przemysłowe, Budownictwo, Handel, Edukację oraz Ochronę zdrowia i pomoc społeczną* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych świętokrzyskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę* – blisko 96% oraz *Ochronie zdrowia i pomocy społecznej* – blisko 52%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP szczególnie w *Handlu*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego województwa świętokrzyskiego w sekcjach: *Przetwórstwo przemysłowe, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę, Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*.

**Tabela 3.13.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Świętokrzyskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	49,82	0,94	1,67	11,07	96,00
D	47,27	42,03	1,36	2,45	114,17
E	25,08	4,52	0,98	95,95	170,75
F	95,02	6,61	1,23	5,23	86,29
G	63,60	15,38	0,91	0,60	57,62
H	95,42	3,63	1,61	0,03	2,23
I	65,74	7,75	0,98	0,46	5,55
J	24,84	0,57	0,12	0,33	53,73
K	91,18	11,02	0,53	12,02	140,78
M	100,00	2,64	3,75	2,94	18,52
N	28,77	1,91	1,02	51,70	136,01
O	90,50	3,00	0,84	44,45	82,63

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – 80% w małych firmach sektora prywatnego, a 75% w średnich, a w sektorze publicznym 50% wśród firm małych i 55% wśród średnich.

Drugim co do ważności źródłem dla MSP, poza średnimi firmami w sektorze publicznym, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały około 15% nakładów małych firm prywatnych i średnich publicznych, po około 20% w średnich prywatnych i 32% w małych publicznych.

Środki budżetowe stanowiły 22% budżetu na inwestycje wśród średnich firm w sektorze publicznym przy śladowym znaczeniu dla MSP w sektorze prywatnym i 13,4% w grupie małych firm prywatnych. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy publiczne, gdzie stanowiły one 4,2% ich budżetu na inwestycje, a w pozostałych grupach firm po około 1%. Zagraniczne kredyty sfinansowały 0,7% nakładów inwestycyjnych średnich firm prywatnych, a w małych prywatnych i sektorze publicznym nie wystąpiły. 1-2% nakładów inwestycyjnych MSP, oprócz małych w sektorze publicznym, sfinansowały inne niż wymienione źródła. W grupie małych firm sektora publicznego było to 4,3%.

**Tabela 3.13.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Świętokrzyskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	49,5	54,9	80,0	74,7
Środki budżetowe	13,4	22,0	0,6	0,5
Kredyty i pożyczki krajowe	31,7	15,9	14,5	20,4
Środki zagraniczne ogółem:	1,2	4,2	1,1	1,2
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,0	0,7
Inne źródła	4,3	1,1	1,3	2,1
Nakłady niesfinansowane	0,0	1,9	2,6	1,1

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.14. Województwo warmińsko-mazurskie

#### **Struktura podmiotowa**

W 2006 roku w województwie warmińsko-mazurskim zarejestrowanych było 113,3 tys. podmiotów gospodarczych tj. 3% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 167 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Relatywnie najmniejszy udział regionu nastąpił w grupie firm mikro – 3%, a największy w niezatrudniających pracowników – 4,8%. W 2006 roku powstało w warmińsko-mazurskim 11,6 tys. nowych podmiotów tj. 3,7% nowo powstałych w Polsce, natomiast zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 9,8 tys., co odpowiadało 3,4%-om zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w przedsiębiorstwach nowo powstałych w Polsce miał region w gronie podmiotów dużych – 9,8%, a wśród zlikwidowanych w grupie firm średnich – 4,2%.

Nieco ponad 0,5% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich przedsiębiorstw jest w grupie firm średnich – 4,8% wszystkich średnich oraz dużych – 12% wszystkich zarejestrowanych dużych firm w regionie. Ponad 6% podmiotów zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 42,8% oraz firm największych – 52,7%. Najmniej natomiast wśród mikropodmiotów 0,5%.

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w warmińsko-mazurskim niż w kraju to *Górnictwo, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę, Ochrona zdrowia i pomoc społeczna oraz Pozostała działalność usługowa*. Udział MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku o 17% większy niż przeciętna krajowa. Region cechuje też nadprzeciętny udział MSP z *Administracji publicznej*.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – 32,7% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 15,3%, a także budowlane i z *Przetwórstwa przemysłowego* – po około 10%. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – około 49,5%, z sekcji *Edukacja* – 27%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – 33%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 26,5% oraz *Obsługa nieruchomości i firm, Pośrednictwo finansowe, Hotele i restauracje i Budownictwo* – około 7%.

**Tabela 3.14.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

Warmińsko-mazurskie	razem	0	0-9	10-49	50-249	>249
		113225	13651	106585	5379	1094
Udział regionu w Polsce (%)	3,0	4,8	3,0	3,4	3,6	3,1
Własność zagr. udział w regionie (%)	0,6	1,0	0,5	2,1	4,8	12,0
Sektor publiczny udział w regionie (%)	6,1	25,5	4,4	32,0	42,8	52,7
Sektor prywatny udział w regionie (%)	93,9	74,5	95,6	68,0	57,2	47,3
Nowo powstałe	11586	974	11352	206	19	9
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	3,7	5,2	3,6	4,7	4,2	9,8
Zlikwidowane	9774	123	9595	154	19	6
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	3,4	2,6	3,4	4,1	4,2	3,4

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

**Tabela 3.14.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w 2006 roku**

Warmińsko-mazurskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe - zlikwidowane
Górnictwo		0,08	0,86	0,09	0,07	1,23	3
Przetwórstwo przemysłowe	0,68	9,60	26,54	8,97	9,20	0,89	140
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,31	0,12	0,43	0,05	0,12	1,79	-6
Budownictwo	0,34	10,11	7,17	14,62	11,38	0,97	580
Handel i naprawy	0,42	32,71	33,14	31,51	40,90	0,95	-347
Hotele i restauracje	0,80	3,50	7,03	4,08	5,22	1,04	-38
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,70	7,24	5,88	5,32	5,78	0,98	51
Pośrednictwo finansowe	0,45	4,11	7,46	3,25	4,52	1,07	-66
Obsługa nieruchomości i firm	49,51	15,29	7,75	16,77	12,18	0,99	752
Administracja publiczna	8,57	0,56	0,00	0,03	0,03	1,25	1
Edukacja	26,98	1,73	1,87	2,58	2,46	1,06	59
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	5,36	6,36	0,57	3,77	3,31	1,37	114
Pozostała działalność usługowa	4,88	8,58	1,29	8,95	4,81	1,17	566

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; \* - LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone firmy w warmińsko-mazurskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – blisko 32%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 17% oraz firmy budowlane – 14,6% i *Przetwórstwa przemysłowego* oraz *Pozostałej działalności usługowej* – po około 9%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie warmińsko-mazurskim to głównie firmy handlowe – 41%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 12%, budowlane – około 11,4%, z *Przetwórstwa przemysłowego* – 9,2%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe*, *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*, *Handel i naprawy*, *Hotele i restauracje*, *Transport* i *Pośrednictwo finansowe*. Największa przewaga zlikwidowanych firm nad nowymi cechowała *Handel*, zaś największy dodatni bilans nowych i zlikwidowanych podmiotów wystąpił *Obsłudze nieruchomości i firm*, *Budownictwie*, *Pozostałej działalności usługowej*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w warmińsko-mazurskim są dość niskie w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 79 podmiotów sektora MSP, co oznaczało 13 lokatę w kraju. Dwunaste miejsce w Polsce zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 4,9 na 10 tys. osób. Warmińsko-mazurskie cechuje przeciętna liczba podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około

69 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 7 lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak powstało 81 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 9 lokatę w Polsce.

**Tabela 3.14.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Warmińsko-mazurskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	792,3	13
MSP z kapitałem zagranicznym	4,9	12
MSP nowo powstałe	81,1	9
MSP zlikwidowane	68,5	7

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

W województwie warmińsko-mazurskim przedsiębiorstw niefinansowych, które rzeczywiście prowadziły działalność, było w 2006 roku 58,3 tys., co stanowiło 3,4% podmiotów aktywnych w kraju.<sup>39</sup> Łącznie w tym regionie funkcjonowało 75 dużych firm, co stanowiło 2,5% aktywnych podmiotów w Polsce zatrudniających powyżej 249 pracowników. Przedsiębiorstw średnich zatrudniających od 50 do 249 osób było 535 i stanowiły one 0,9% ogółu aktywnych przedsiębiorstw w województwie, a ich udział w kraju wyniósł 3,6%. Identyczny udział – 3,6% w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju dotyczył firm małych. W przypadku mikroprzedsiębiorstw wyniósł natomiast 3,4%.

Przedsiębiorczość mieszkańców, mierzona liczbą aktywnych przedsiębiorstw w odniesieniu do liczby osób mieszkających w regionie wyniosła blisko 41 podmiotów na 1000 mieszkańców i była w klasie mikro i małych firm odpowiednio o 10% i 5% niższa od przeciętnej w kraju. Jedynie w przypadku średnich firm była o 3,7% wyższa w porównaniu do średniej dla kraju.

Średnia wielkość firmy w województwie warmińsko-mazurskim była niższa od przeciętnej dla kraju. Mała firma regionu, znajdująca się najbliżej średniej krajowej, zatrudniała przeciętnie około 22 osoby. Mikro i średnia firma w województwie przeciętnie zatrudniała odpowiednio 2 i blisko 99 osób, czyli mniej niż przeciętna mikro i średnia firma w kraju. Duża różnica w stosunku do przeciętnej dla Polski dotyczyła firm dużych, w których zatrudnienie przeciętnie w regionie wyniosło 611 osób i było o 30% niższe w stosunku dla przeciętnej dla kraju w tej klasie wielkości przedsiębiorstw.

Wśród różnych klas wielkości firm tylko przychody przeciętnej mikrofirmy w województwie były równe średniej krajowej i wyniosły 0,4 mln zł. W przypadku pozostałych klas wielkości przedsiębiorstw przychody ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot były niższe od przeciętnej dla kraju: wśród firm małych o 32%, w klasie średnich o 40%, a w odniesieniu do dużych podmiotów aż o 57%.

Wydajność pracy w województwie była najniższa w mikroprzedsiębiorstwach – 0,18 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,24 mln zł. We wszystkich klasach przedsiębiorstw wydajność pracy była niższa niż średnia krajowa – w klasie mikrofirm o 5%, a w małych i średnich o ponad 30%.

W rezultacie wynagrodzenia w regionie były niższe od przeciętnej krajowej, szczególnie w podmiotach średnich i dużych. Najniższe wynagrodzenia cechowały jednak mikropodmioty – 1,39 tys. zł brutto, a najwyższe średnie – 1,95 tys. zł i duże 2,3 tys. zł.

<sup>39</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 3.14.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Warmińsko-mazurskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	58327	56143	1574	535	75
udział w Polsce %	3,4	3,4	3,6	3,6	2,5
Firmy na 1000 mieszk.	40,9	39,3	1,1	0,4	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 245468	45,7	14,1	21,6	18,7
Pracujący na 1000 mieszk.	172,0	78,6	24,2	37,1	32,1
Pracujący na podmiot	4,2	2,0	21,9	98,9	611,0
Przychody na 1 podmiot w mln zł	0,9	0,4	5,2	22,8	148,3
Udział kosztów w przychodach %	92,3	87,0	93,1	94,9	97,9
Przychody na pracującego w mln zł	0,21	0,18	0,24	0,23	0,24
Struktura przychodów %	100,0	38,4	16,1	23,8	21,7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	1864	1389	1533	1948	2299

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

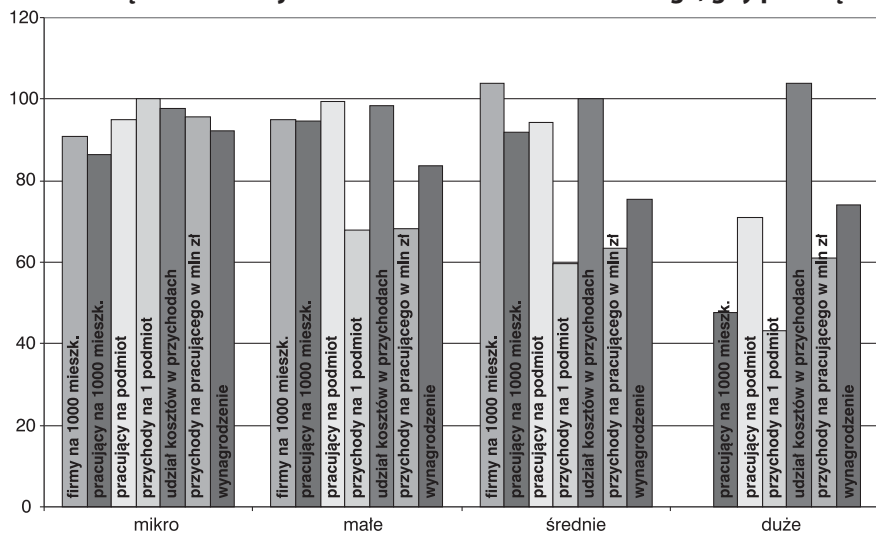
Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w województwie warmińsko-mazurskim w 2006 roku 78,3%, zaś w liczbie pracujących 81,3%, przy największym znaczeniu firm mikro zarówno w strukturze pracujących jak i w strukturze przychodów. Wskaźnik poziomu kosztów średnich podmiotów był równy przeciętnej dla klasy firm w Polsce i wyniósł 94,9%, a w mikro i małych był niższy niż przeciętnie w Polsce. Najwyższy poziom kosztów cechował natomiast firmy duże – 97,9%.

**Tabela 3.14.5. Przedsiębiorstwa województwa warmińsko-mazurskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Warmińsko-mazurskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	90,6	95,1	103,7	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	86,2	94,5	91,7	47,8
Pracujący na podmiot	95,1	99,3	94,3	71,1
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,0	67,9	59,7	43,3
Udział kosztów w przychodach	97,8	98,4	100,2	103,9
Przychody na pracującego w mln zł	95,6	68,3	63,3	61,0
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	92,0	83,7	75,5	74,0

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Wykres 3.14.1. Przedsiębiorstwa województwa warmińsko-mazurskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przychody w przeliczeniu na podmiot w mikrofirmach prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku były w warmińsko-mazurskim o około 9% niższe niż średnia krajowa i dotyczyło to wszystkich branż.

Wśród małych firm prowadzących księgi rachunkowe w regionie niższe od przeciętnej dla kraju przychody na podmiot miały firmy z wszystkich branż z wyjątkiem *Ochrony zdrowia i pomocy społecznej*, gdzie przychód na podmiot wyniósł 3,51 mln zł i tym samym był o 53% wyższy od przeciętnej w kraju.

W grupie średnich firm we wszystkich sekcjach przeciętnie przychody były o 38% niższe od średniej krajowej, najbardziej w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*, a także w sekcji *Transport, gospodarka magazynowa i łączność*.

**Tabela 3.14.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Warmińsko-mazurskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 609	7 589	23 812	81,1	71,1	62,2
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	x	x	x	x
Przetwórstwo przemysłowe	1 618	6 654	24 398	63,7	92,1	92,0
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	2 729	11 720	x	12,1	22,6
Budownictwo	1 260	5 352	19 340	79,7	78,3	75,5
Handel i naprawy	4 186	10 439	39 352	84,9	66,2	47,3
Hotele i restauracje	x	2 591	7 237	x	86,2	62,6
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	6 214	12 673	x	61,1	41,8
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	x	3 987	14 957	x	61,6	54,8
Edukacja	x	x	x	x	x	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	3 511	8 392	x	174,6	102,7
Pozostała działalność usługowa	x	2 711	8 610	x	57,6	50,7

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 3 mld zł, z czego 14,7% przypadało na podmioty mikro, 10,5% na małe, zaś 21,4% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 65%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 49%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw warmińsko-mazurskich był najwyższy w grupie firm małych – 27%, a najmniejszy w mikrofirmach – 1%.

Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach małych firm warmińsko-mazurskich. W grupie mikro i średnich firm sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo były w regionie niższe od średniej krajowej we wszystkich klasach firm, a na pracującego w małych i średnich. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 13,7 tys. zł i 1,4 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 4,2 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 8,4 tys. zł.

Za specjalizacje inwestycyjne MSP warmińsko-mazurskich należy uznać *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; Budownictwo, Handel, Hotele i restauracje, Obsługę nieruchomości i firm, Edukację oraz Pozostałą działalność usługową* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych warmińsko-mazurskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP w ujęciu krajowym.

**Tabela 3.14.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Warmińsko-mazurskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	3003723,0	442813,0	316490,0	642957,0
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	14,7	10,5	21,4
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	67,1	44,9	61,3	65,0
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	15	1	27	12
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	68,7	89,0	310,7	92,7
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	47,3	8,4	250,3	1358,9
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	71,0	98,1	86,2	71,3
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	11,2	4,2	11,4	13,7
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	84,2	103,2	86,8	75,6

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę* – blisko 84,4% oraz *Ochronie zdrowia i pomocy społecznej* – około 72%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP szczególnie w *Handlu* i *hotelarstwie*, a w ogóle nie wystąpiły w *Górnictwie*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego województwa warmińsko-mazurskiego w sekcjach: *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*, *Pośrednictwo finansowe*, *Obsługa nieruchomości i firm*, *Edukacja* oraz *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*.

**Tabela 3.14.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Warmińsko-mazurskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	69,76	0,53	0,94	0,00	0,00
D	24,83	27,53	0,89	1,76	81,93
E	37,92	6,84	1,49	84,44	150,27
F	94,86	6,53	1,21	5,97	98,56
G	77,17	17,13	1,02	0,47	44,69
H	93,34	7,18	3,19	0,47	29,98
I	45,16	4,68	0,59	6,81	81,55
J	32,91	0,94	0,20	1,68	277,40
K	94,48	22,11	1,07	8,88	104,01
M	95,33	1,30	1,85	23,65	148,94
N	28,60	1,49	0,79	72,14	189,79
O	81,97	3,73	1,05	45,69	84,93

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – około 65% w MSP sektora prywatnego i małych sektora publicznego, a około 46% w średnich sektora publicznego. Drugim co do ważności źródłem dla MSP sektora prywatnego były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały około 28% nakładów małych i średnich firm prywatnych, a w publicznym 7,3% wśród małych i 1,7% w grupie średnich.



Środki budżetowe stanowiły 34% budżetu na inwestycje wśród średnich firm w sektorze publicznym i 12,4% małych publicznych, przy śladowym znaczeniu dla MSP w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie małe i średnie firmy publiczne, gdzie stanowiły one odpowiednio 6,3% i 7,5% ich budżetu na inwestycje, a w sektorze prywatnym 5,8% w grupie firm średnich i 1,1% wśród małych. Zagraniczne kredyty sfinansowały 0,2% nakładów inwestycyjnych małych firm prywatnych, a w średnich prywatnych i w sektorze publicznym nie wystąpiły. Około 2% nakładów inwestycyjnych w sektorze prywatnym, a 4,5% wśród małych i 10% wśród średnich w sektorze publicznym, sfinansowały inne niż wymienione źródła.

**Tabela 3.14.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Warmińsko-mazurskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	65,2	45,6	66,8	63,4
Środki budżetowe	12,4	34,1	1,5	0,9
Kredyty i pożyczki krajowe	7,3	1,7	27,8	27,6
Środki zagraniczne ogółem:	6,3	7,5	1,1	5,8
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,2	0,0
Inne źródła	4,5	10,1	2,6	1,7
Nakłady niesfinansowane	4,2	1,0	0,3	0,7

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.15. Województwo wielkopolskie

#### *Struktura podmiotowa*

W 2006 roku w województwie wielkopolskim zarejestrowanych było 349,9 tys. podmiotów gospodarczych tj. 9,4% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 482 to przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 249 pracowników. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm niezatrudniających pracowników – 8% oraz dużych – 8,9%, a największy w małych i średnich. W 2006 roku powstało w wielkopolskim 30,9 tys. nowych podmiotów tj. 9,8% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 26,1 tys., co odpowiadało 9% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w przedsiębiorstwach nowo powstałych w Polsce miał region w gronie podmiotów średnich – 12,9%, zaś w zlikwidowanych w małych. 1,4 % firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 9,4% wszystkich średnich firm regionu oraz dużych – 18% wszystkich zarejestrowanych dużych podmiotów. Ponad 3% przedsiębiorstw zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej podmiotów sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 29% oraz firm największych – 37%. Najmniej natomiast wśród mikroprzedsiębiorstw – 1,2%.

**Tabela 3.15.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku wg liczby pracowników**

Wielkopolskie	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
		349877	22987	330105	16220	3070
Udział regionu w Polsce (%)	9,4	8,0	9,3	10,4	10,2	8,9
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,4	2,9	1,2	5,2	9,4	18,0
Sektor publiczny udział w regionie (%)	3,2	14,8	1,9	22,7	28,9	37,1
Sektor prywatny udział w regionie (%)	96,8	85,2	98,1	77,3	71,1	62,9
Nowo powstałe	30924	2204	30296	559	58	11
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	9,8	11,7	9,7	12,7	12,9	12,0
Zlikwidowane	26091	458	25642	394	43	12
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	9,1	9,7	9,1	10,5	9,5	6,7

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w wielkopolskim niż w kraju to *Górnictwo, Przetwórstwo przemysłowe, Ochrona zdrowia i pomoc społeczna oraz Budownictwo*. Udział MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku o ponad 7% większy niż przeciętna krajowa. Region cechuje też ponadprzeciętny udział MSP z *Administracji publicznej*.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy – 33,7%* oraz *Obsługi nieruchomości i firm – 15,6%*, a także budowlane i z *Przetwórstwa przemysłowego – po około 12%*. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm – około 30%*, z sekcji *Edukacja – 40%*. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy – 39%*, *Przetwórstwo przemysłowe – 24,5%* oraz *Obsługa nieruchomości i firm – około 14,5%*.

**Tabela 3.15.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w 2006 roku**

Wielkopolskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,04	0,08	0,18	0,05	0,05	1,11	3
Przetwórstwo przemysłowe	2,33	11,78	24,45	8,86	10,72	1,09	-58
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	1,34	0,06	0,36	0,04	0,07	0,81	-7
Budownictwo	0,85	11,56	5,59	14,11	11,79	1,11	1287
Handel i naprawy	0,67	33,69	39,05	31,70	39,26	0,98	-439
Hotele i restauracje	1,18	2,63	2,30	2,76	3,49	0,78	-56
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,67	6,68	5,27	4,75	5,95	0,90	-84
Pośrednictwo finansowe	0,57	3,51	4,95	3,76	3,63	0,91	215
Obsługa nieruchomości i firm	29,59	15,61	14,50	18,43	16,41	1,01	1418
Administracja publiczna	9,47	0,54	0,04	0,28	0,03	1,21	79
Edukacja	40,16	1,62	0,59	2,35	1,73	0,99	275
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	5,62	4,97	0,95	2,92	2,22	1,07	326
Pozostała działalność usługowa	7,52	7,28	1,78	9,98	4,62	0,99	1880

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone firmy w wielkopolskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy – 31,7%*, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm – 18,4%* oraz firmy budowlane – 14,1% i *Pozostałej działalności usługowej – około 10%*, a także *Przetwórstwa przemysłowego – około 9%*. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie wielkopolskim to głównie firmy handlowe – 39,3%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm – 16,4%*, budowlane – około 12%, z *Przetwórstwa przemysłowego – 11%*. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Przetwórstwo przemysłowe, Hotele i restauracje, Handel i naprawy, Transport* oraz *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*. Największa przewaga zlikwidowanych firm nad nowymi cechowała *Handel*, zaś największy dodatni bilans nowych i zlikwidowanych podmiotów wystąpił *Pozostałej działalności usługowej, Obsłudze nieruchomości i firm, Budownictwie*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w wielkopolskim są przeciętne w skali kraju. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku były zarejestrowane w regionie 103 podmioty sektora MSP, co oznaczało 6 lokatę w kraju. Szóste miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 14,7 na 10 tys. osób. Wielkopolskie cechuje przeciętna liczba podmiotów zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około 77 firm na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 10 lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak powstało 92 na 10 tys. mieszkańców, co odpowiadało szóstej lokacie w Polsce.

**Tabela 3.15.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Wielkopolskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	1034,2	6
MSP z kapitałem zagranicznym	14,7	6
MSP nowo powstałe	91,5	6
MSP zlikwidowane	77,2	10

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Efektywność przedsiębiorstw aktywnych**

W województwie wielkopolskim w 2006 roku liczba aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych, wynosiła 169,5 tys., a ich udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 9,9%.<sup>40</sup> Aktywną działalność w tym regionie prowadziło 306 dużych przedsiębiorstw, co stanowiło 10,3% aktywnych dużych firm w Polsce. Największy udział miało województwo wśród ogólnej liczby aktywnych firm średnich w kraju i wyniósł on 10,8%. Udział mikro i małych firm w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł odpowiednio 9,9% i 9,6%.

Liczba aktywnych firm w odniesieniu do liczby mieszkańców w województwie wielkopolskim wyniosła 50 podmiotów na 1000 mieszkańców, co przewyższało przeciętną krajową dla wszystkich klas firm, a szczególnie średnich.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową w przypadku wszystkich klas wielkości przedsiębiorstw.

Średnia wielkość firmy w regionie była nieznacznie niższa od przeciętnej krajowej w firmach mikro i średnich i wynosiła 2,1 i 103,9 pracujących na podmiot. Małe firmy regionu zatrudniały przeciętnie 22,5 osoby, co przewyższało o 1,8% przeciętną krajową, a duże 748 osób – 13% mniej niż przeciętnie w kraju.

Przychody przeciętnej mikro i średniej firmy były niższe od średniej krajowej i wyniosły w 2006 roku 0,3 mln zł i 33,4 mln zł. Przychody na podmiot firm małych były wyższe od przeciętnej dla kraju o 6,7% i wyniosły 8,2 mln zł.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie wielkopolskim mierzona wielkością przychodu na pracującego rosła wraz z wielkością firmy i była najniższa w mikropodmiotach – 0,15 mln zł, a najwyższa w dużych – 0,44 mln zł. Wśród mikro i średnich firm wydajność pracy była niższa od średniej krajowej. Ta dysproporcja w stosunku do średniej krajowej szczególnie uwidaczniała się w klasie mikrofirm, gdyż była niższa o 16%. W klasie przedsiębiorstw małych i dużych wydajność pracy wśród przedsiębiorstw była wyższa od średniej odpowiednio o 5% i 10%. Wynagrodzenia w regionie były niższe w MSP od średniej krajowej o ok. 10%, a w dużych firmach o 15%. Najniższe wynagrodzenia cechowały jednak podmioty mikro – 1,4 tys. zł brutto, a najwyższe średnie – 2,3 tys. zł i w duże 2,7 tys. zł.

<sup>40</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 3.15.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Wielkopolskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	169516	163390	4226	1594	306
udział w Polsce %	9,9	9,9	9,6	10,8	10,3
Firmy na 1000 mieszk.	50,2	48,4	1,3	0,5	0,1
Struktura pracujących %	Liczba: 831559	41,1	11,4	19,9	27,5
Pracujący na 1000 mieszk.	246,1	101,3	28,1	49,0	67,7
Pracujący na podmiot	4,9	2,1	22,5	103,9	748,0
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,4	0,3	8,2	33,4	328,3
Udział kosztów w przychodach %	93,0	87,2	94,0	95,1	94,6
Przychody na pracującego w mln zł	0,29	0,15	0,37	0,32	0,44
Struktura przychodów %	100,0	22,0	14,4	22,1	41,6
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2223	1401	1702	2325	2662

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników

Wskaźnik poziomu kosztów małych, średnich i dużych firm był zbliżony do przeciętnej dla kraju w tych klasach wielkości firm i wyniósł od 94% w małych podmiotach do 95,1% w średnich.

**Tabela 3.15.5. Przedsiębiorstwa województwa wielkopolskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Wielkopolskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	111,6	107,8	129,6	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	111,2	109,8	121,1	100,7
Pracujący na podmiot	99,6	101,8	99,0	87,0
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	106,7	87,4	95,9
Udział kosztów w przychodach	98,0	99,3	100,4	100,4
Przychody na pracującego w mln zł	84,5	104,8	88,4	110,2
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	92,8	93,0	90,2	85,7

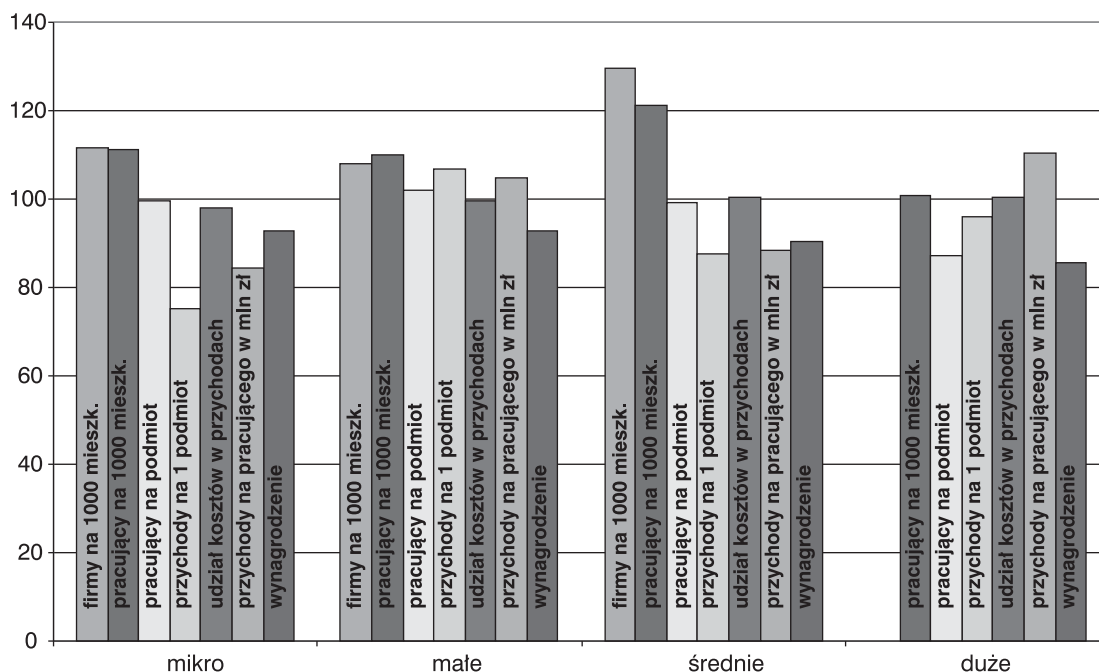
Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Przychody MSP prowadzących księgi rachunkowe w 2006 roku były w województwie wielkopolskim wyższe niż średnia krajowa tylko w przypadku małych firm. W tej grupie przedsiębiorstw przychody na podmiot były wyższe o 7% w stosunku do przeciętnej dla kraju i wyniosły 11,4 mln zł, co wynikało z wyższych od średniej wyników takich branż jak: *Budownictwo, Obsługa nieruchomości i firm, Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy oraz Ochrona zdrowia i pomoc społeczna*.

Wśród mikroprzedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe w regionie wyższe od przeciętnej dla kraju przychody na podmiot miały firmy z branży budowlanej.

Wśród średnich firm województwa wielkopolskiego prowadzących księgi rachunkowe najlepiej w porównaniu ze średnią krajową w ujęciu przychodów na podmiot wypadły w 2006 roku firmy z sekcji *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna* – ich przychody na podmiot były o 110,5% wyższe od średniej, następnie średnie firmy z sekcji *Pośrednictwo finansowe oraz Budownictwo*.

**Wykres 3.15.1. Przedsiębiorstwa województwa wielkopolskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Tabela 3.15.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Wielkopolskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	3 034	11 410	33 988	94,3	107,0	88,8
Górnictwo i kopalnictwo	x	x	x	x	x	x
Przetwórstwo przemysłowe	2 255	7 759	25 797	88,8	107,4	97,3
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	10 589	19 819	x	46,8	38,2
Budownictwo	1 703	8 832	26 297	107,8	129,3	102,7
Handel i naprawy	4 481	16 785	72 796	90,9	106,5	87,5
Hotele i restauracje	x	x	7 728	x	x	66,8
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	x	23 973	x	x	79,2
Pośrednictwo finansowe	x	17 551	80 809	x	53,3	107,3
Obsługa nieruchomości i firm	2 152	7 420	17 284	93,1	114,6	63,4
Edukacja	x	1 700	x	x	80,1	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	x	2 127	17 197	x	105,8	210,5
Pozostała działalność usługowa	x	3 663	10 804	x	77,8	63,6

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 9,3 mld zł, z czego 9,2% przypadało na podmioty mikro, około 10% na małe, zaś 23% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 73%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 31%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w nakładach przedsiębiorstw wielkopolskich był najwyższy w grupie firm średnich – 13%, a śladowy w mikrofirmach.

**Tabela 3.15.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Wielkopolskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	9282225,0	855590,0	961228,0	2146442,0
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	9,2	10,4	23,1
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	68,2	30,9	60,5	72,9
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	18	0	9	13
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	82,7	24,6	105,1	99,9
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	61,0	5,7	310,4	1524,9
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	91,5	66,5	106,9	80,0
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	12,4	2,7	13,8	14,7
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	93,0	66,8	104,9	80,8

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach małych firm wielkopolskich. W mikrofirmach udział sektora publicznego w inwestycjach był znacznie niższy od przeciętnej krajowej, a w średnich prawie równy. Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w małych firmach. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 14,7 tys. zł i 1,52 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 2,7 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 5,7 tys. zł.

Za specjalizacje inwestycyjne MSP wielkopolskich należy uznać *Przetwórstwo przemysłowe*, *Budownictwo* i *Handel* – udział tych branż w nakładach inwestycyjnych wielkopolskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę* – 85,5% oraz *Pozostalej działalności usługowej* – około 66%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP szczególnie w *Handlu*, a w ogóle nie wystąpiły w *Górnictwie*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego województwa wielkopolskiego w sekcjach: *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę*, *Budownictwo*, *Transport*, *Pośrednictwo finansowe*, *Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej*, *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna* oraz *Pozostała działalność usługowa*.

**Tabela 3.15.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Wielkopolskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	9,47	0,31	0,54	0,00	0,00
D	37,41	40,61	1,31	1,68	78,39
E	25,43	4,15	0,90	85,49	152,14
F	74,74	5,58	1,04	8,58	141,49
G	56,39	20,00	1,19	0,91	87,21
H	79,50	2,11	0,94	1,21	77,07
I	21,55	5,40	0,69	9,92	118,81
J	26,54	0,95	0,20	1,41	233,05
K	75,02	15,95	0,77	9,20	107,79
M	100,00	0,64	0,90	11,46	72,16
N	34,87	1,60	0,85	40,63	106,88
O	50,13	2,71	0,76	65,72	122,18

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Małe i średnie firmy regionu, wszystkich sektorów, sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – około 65% w MSP sektora publicznego, 60% małych i 71% średnich sektora prywatnego. Drugim co do ważności źródłem dla MSP sektora prywatnego były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały około 18% nakładów średnich firm prywatnych i publicznych oraz 25% małych i 36% średnich w sektorze publicznym.

Środki budżetowe to 7–8% budżetu na inwestycje wśród małych i średnich firm w sektorze publicznym, przy śladowym znaczeniu dla MSP w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy prywatne, gdzie stanowiły one 5% budżetu na inwestycje, a w przypadku średnich w sektorze publicznym i małych w prywatnym stanowiły około po 2%. Zagraniczne kredyty sfinansowały 0,1% nakładów inwestycyjnych średnich firm prywatnych, a w małych prywatnych i sektorze publicznym nie wystąpiły. Około 4% nakładów inwestycyjnych, poza grupą małych firm w sektorze prywatnym, sfinansowały inne niż wymienione źródła. Wśród małych firm prywatnych stanowiły przeciętnie 1,9%.

**Tabela 3.15.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Wielkopolskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	63,7	65,3	59,1	71,0
Środki budżetowe	6,9	8,6	0,4	0,7
Kredyty i pożyczki krajowe	24,5	18,7	36,3	17,4
Środki zagraniczne ogółem:	0,0	2,1	1,8	5,0
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,0	0,1
Inne źródła	3,8	3,5	1,9	4,0
Nakłady niesfinansowane	1,1	1,7	0,5	1,9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

## 1.16. Województwo zachodniopomorskie

### Struktura podmiotowa

W 2006 roku w województwie zachodniopomorskim zarejestrowanych było 210,4 tys. podmiotów gospodarczych tj. 5,6% widniejących w rejestrze REGON w Polsce, z czego zaledwie 205 to podmioty zatrudniające ponad 249 pracowników. Relatywnie najmniejszy był udział regionu w grupie firm dużych – 3,8%, a największy w mikro i niezatrudniających pracowników. W 2006 roku powstało w zachodniopomorskim 18,5 tys. nowych przedsiębiorstw tj. 5,9% nowo powstałych w Polsce, zostało zlikwidowanych mniej, gdyż 15,5 tys., co odpowiadało 5,4% zlikwidowanych w kraju. Najwyższy udział w podmiotach nowo powstałych w Polsce miał region w gronie firm niezatrudniających pracowników – 7%, podobnie jak w zlikwidowanych.

**Tabela 3.16.1. Podmioty zarejestrowane w REGON w 2006 roku**

Zachodniopomorskie	razem	0	0–9	10–49	50–249	>249
		210397	20394	202160	6662	1370
Udział regionu w Polsce (%)	5,6	7,1	5,7	4,3	4,5	3,8
Własność zagr. udział w regionie (%)	1,5	3,8	1,3	6,5	11,2	13,7
Sektor publiczny udział w regionie (%)	4,2	24,7	3,1	26,8	45,6	60,0
Sektor prywatny udział w regionie (%)	95,8	75,3	96,9	73,2	54,4	40,0
Nowo powstałe	18544	1314	18329	197	16	2
Nowo powstałe udział w Polsce (%)	5,9	7,0	5,9	4,5	3,6	2,2
Zlikwidowane	15521	294	15333	157	24	7
Zlikwidowane udział w Polsce (%)	5,4	6,2	5,4	4,2	5,3	3,9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

1,5% firm zarejestrowanych w regionie to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego. Najwięcej takich podmiotów jest w grupie firm średnich – 11,2% wszystkich średnich przedsiębiorstw regionu oraz dużych – 13,7% wszystkich zarejestrowanych dużych firm w województwie. Ponad 4% podmiotów zarejestrowanych w regionie stanowi własność publiczną. Najwięcej przedsiębiorstw sektora publicznego jest w grupie firm zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 46% oraz firm największych – 60%, najmniej natomiast wśród mikropodmiotów – 3,1%.

Branże o większym udziale w strukturze podmiotowej sektora MSP w zachodniopomorskim niż w kraju to *Hotele i restauracje, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę, Ochrona zdrowia i pomoc społeczna, Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Budownictwo*. Udział MSP tych branż we wszystkich podmiotach MSP regionu był w 2006 roku o od 99% do 6% większy niż przeciętna krajowa.

W MSP sektora prywatnego dominują firmy z branży *Handel i naprawy* – 31,5% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – 16,8%, a także budowlane – 11% i z *Przetwórstwa przemysłowego* – 9%. W strukturze MSP sektora publicznego dominują firmy z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – około 59%, z sekcji *Edukacja* – 21,6%. MSP z przewagą kapitału zagranicznego to głównie podmioty sekcji *Handel i naprawy* – 28%, *Przetwórstwo przemysłowe* – 27% oraz *Obsługa nieruchomości i firm* – około 13%.

**Tabela 3.16.2. Struktura branżowa MSP zarejestrowanych w REGON w 2006 roku**

Zachodniopomorskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagr. (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	LQ *	Nowe – zlikwidowane
Górnictwo	0,01	0,05	0,45	0,02	0,02	0,71	1
Przetwórstwo przemysłowe	1,00	9,14	26,87	9,91	9,63	0,85	344
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	0,78	0,14	1,40	0,16	0,13	1,99	10
Budownictwo	0,41	11,00	10,27	17,09	12,78	1,06	1186
Handel i naprawy	0,39	31,46	28,05	26,11	34,43	0,91	-500
Hotele i restauracje	1,32	6,39	5,52	6,25	6,76	1,89	110
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	0,58	7,11	7,75	4,45	5,65	0,96	-51
Pośrednictwo finansowe	0,41	3,63	3,41	3,22	3,47	0,94	58
Obsługa nieruchomości i firm	58,95	16,80	13,18	19,08	17,36	1,08	844
Administracja publiczna	7,35	0,21	0,00	0,11	0,02	0,47	17
Edukacja	21,63	1,57	0,57	2,05	2,04	0,96	65
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	4,09	5,73	0,54	3,63	2,68	1,23	259
Pozostała działalność usługowa	3,06	6,77	1,98	7,91	4,99	0,92	692

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; \* – LQ udział branży w MSP w regionie do udziału branży w MSP w kraju

Nowo utworzone firmy w zachodniopomorskim to przede wszystkim firmy z sekcji *Handel i naprawy* – 26%, a także zajmujące się *Obsługą nieruchomości i firm* – 19% oraz firmy budowlane – 17% i *Przetwórstwa przemysłowego* – 10%. Małe i średnie podmioty zlikwidowane w województwie zachodniopomorskim to głównie firmy handlowe – 34,4%, z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* – 17,4%, budowlane – około 13%, z *Przetwórstwa przemysłowego* – 9,6%. Większy udział wśród MSP zlikwidowanych niż nowo powstałych miały w regionie sekcje *Handel i naprawy, Hotele i restauracje, Transport* i *Pośrednictwo finansowe*. Ujemny bilans nowo utworzonych i zlikwidowanych podmiotów dotyczył jednak tylko *Handlu i napraw* oraz *Transportu*. Największy dodatni bilans nowych i zlikwidowanych podmiotów wystąpił w *Obsłudze nieruchomości i firm, Budownictwie, Pozostałej działalności usługowej*.

Wskaźniki przedsiębiorczości w zachodniopomorskim są najwyższe w Polsce. Na 1000 mieszkańców w 2006 roku było zarejestrowanych w regionie 124 podmioty sektora MSP. Czwarte miejsce w kraju zajął region pod względem liczby podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z liczbą mieszkańców – jest ich tu zarejestrowanych 19 na 10 tys. osób. Zachodniopomorskie cechuje dość wysoka liczba podmiotów



zlikwidowanych. W 2006 roku w regionie zlikwidowano około 92 firmy na 10 tys. mieszkańców, co oznaczało 15 lokatę w rankingu województw. Jednocześnie jednak powstało 110 firm na 10 tys. mieszkańców, czyli najwięcej w Polsce.

**Tabela 3.16.3. MSP zarejestrowane w REGON w porównaniu z liczbą mieszkańców**

Wielkopolskie	Liczba firm na 10 tys. mieszkańców	Miejsce w Polsce
MSP ogółem	1241,7	1
MSP z kapitałem zagranicznym	18,5	4
MSP nowo powstałe	109,5	1
MSP zlikwidowane	91,6	15

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### ***Efektywność przedsiębiorstw aktywnych***

W województwie zachodniopomorskim w 2006 roku liczba aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych, wynosiła 98,2 tys., a ich udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem w kraju stanowił 5,7 %.<sup>41</sup> Aktywną działalność w tym regionie prowadziły tylko 73 duże przedsiębiorstwa, co stanowiło 2,4% aktywnych dużych firm w Polsce. Największy udział miało województwo wśród ogólnej liczby aktywnych mikrofirm i wyniósł on 5,8%. Udział małych i średnich przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w kraju wyniósł odpowiednio 4,1% i 3,8%.

Liczba aktywnych firm w odniesieniu do liczby mieszkańców w województwie zachodniopomorskim wyniosła 58 podmiotów na 1000 mieszkańców. W odniesieniu do mikrofirm w regionie wskaźnik ten był o 30% wyższy od średniej dla kraju. Natomiast w pozostałych klasach wielkości niższy od średniej, szczególnie wśród średnich podmiotów, aż o 22%.

Liczba pracujących na 1000 mieszkańców przewyższała przeciętną krajową tylko w odniesieniu do mikro firm o 25%. Ten sam wskaźnik w przypadku dużych firm był o ponad 50% niższy od średniej dla tej klasy wielkości podmiotów w kraju.

Średnia wielkość firmy w regionie była mniejsza od przeciętnej krajowej we wszystkich klasach wielkości, najbardziej w mikro i dużych. Małe firmy regionu zatrudniały przeciętnie 21,5 osoby, co było o 2,7% mniej niż przeciętna krajowa, mikro – 2 osoby, co było o 4% mniej niż przeciętnie w kraju, a średnie 104,6 osoby, co odpowiadało przeciętnej dla Polski.

Wydajność pracy wśród przedsiębiorstw w województwie zachodniopomorskim mierzona wielkością przychodu na pracującego kształtowała się w mikroprzedsiębiorstwach na poziomie – 0,15 mln zł do 0,33 mln zł w podmiotach małych. Przychód w przeliczeniu na pracującego w firmach średnich i dużych był niższy od tego, jaki uzyskiwały przedsiębiorstwa małe.

Wynagrodzenia w regionie były niższe od przeciętnej krajowej w MSP o około 6–8%, a w firmach największych o 16%. Najniższe kwotowo wynagrodzenia cechowały jednak mikroprzedsiębiorstwa – 1,4 tys. zł brutto, a najwyższe duże – 2,6 tys. zł.

<sup>41</sup> GUS (2008) Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku, Warszawa; Opracowanie GUS przygotowano na podstawie wyników pełnych badań przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanych na sprawozdaniach: SP – Roczna ankieta przedsiębiorstw za rok 2006 i F-02 – Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 XII 2006 r., oraz reprezentacyjnego badania mikroprzedsiębiorstw (do 9 pracujących), realizowanego na formularzu SP-3 – Sprawozdanie o działalności gospodarczej przedsiębiorstw za 2005 r. Dane o przedsiębiorstwach aktywnych obejmują wszystkie podmioty następujących sekcji według Polskiej Klasyfikacji Działalności: przemysł (sekcje C, D i E), budownictwo (sekcja F), handel (sekcja G), hotele i restauracje (sekcja H), transport, gospodarka magazynowa i łączność (sekcja I), obsługa nieruchomości, wynajem i prowadzenie interesów (sekcja K), edukacja (sekcja M), ochrona zdrowia (sekcja N), pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna (sekcja O – działy 90, 92, 93), a także sekcji A i B tj. leśnictwo, rolnictwo i rybactwo. W opracowaniu uwzględniono także wybrane podmioty prowadzące działalność z zakresu pośrednictwa finansowego (sekcja J), z wyłączeniem podmiotów prowadzących działalność bankową, ubezpieczeniową, maklerską, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych i funduszy inwestycyjnych, powszechnych towarzystw emerytalnych i otwartych funduszy emerytalnych, narodowych funduszy inwestycyjnych.

**Tabela 3.16.4. Przedsiębiorstwa aktywne w 2006 r.**

Zachodniopomorskie	ogółem	mikro	małe	średnie	duże
Liczba aktywnych podmiotów	98166	95709	1818	566	73
udział w Polsce %	5,7	5,8	4,1	3,8	2,4
Firmy na 1000 mieszk.	58,0	56,5	1,1	0,3	0,0
Struktura pracujących %	Liczba: 346527	55,7	11,3	17,1	16,0
Pracujący na 1000 mieszk.	204,7	113,9	23,1	35,0	32,7
Pracujący na podmiot	3,5	2,0	21,5	104,6	759,4
Przychody na 1 podmiot w mln zł	0,8	0,3	7,2	26,3	223,2
Udział kosztów w przychodach %	93,1	88,3	93,7	95,4	99,4
Przychody na pracującego w mln zł	0,21	0,15	0,33	0,25	0,29
Struktura przychodów %	100,0	40,2	17,6	20,1	22,0
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2111	1397	1688	2417	2603

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa; w przypadku wynagrodzeń dane dla podmiotów małych dotyczą zatrudniających od 0 do 49 osób, w pozostałych przypadkach podmiotów od 10 do 49 pracowników.

Udział sektora MSP w przychodach przedsiębiorstw wyniósł w 2006 roku 78%, zaś w liczbie pracujących 84%, przy największym znaczeniu firm mikro, które zatrudniały 56% ogółu pracowników w regionie, a ich przychody stanowiły 40% ogółu przychodów przedsiębiorstw. Wskaźnik poziomu kosztów firm średnich i dużych był nieznacznie wyższy od przeciętnej dla tych klas firm w Polsce, a dla firm mikro zbliżony do średniej, zaś w przypadku dużych podmiotów wyższy od przeciętnej i wyniósł 99,4%.

**Tabela 3.16.5. Przedsiębiorstwa województwa zachodniopomorskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**

Zachodniopomorskie	mikro	małe	średnie	duże
Firmy na 1000 mieszk.	130,3	92,6	77,8	bd
Pracujący na 1000 mieszk.	125,0	90,0	86,5	48,6
Pracujący na podmiot	95,9	97,3	99,7	88,3
Przychody na 1 podmiot w mln zł	75,0	93,1	68,8	65,2
Udział kosztów w przychodach	99,2	99,0	100,7	105,5
Przychody na pracującego w mln zł	84,2	95,8	69,0	73,8
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	92,6	92,2	93,7	83,8

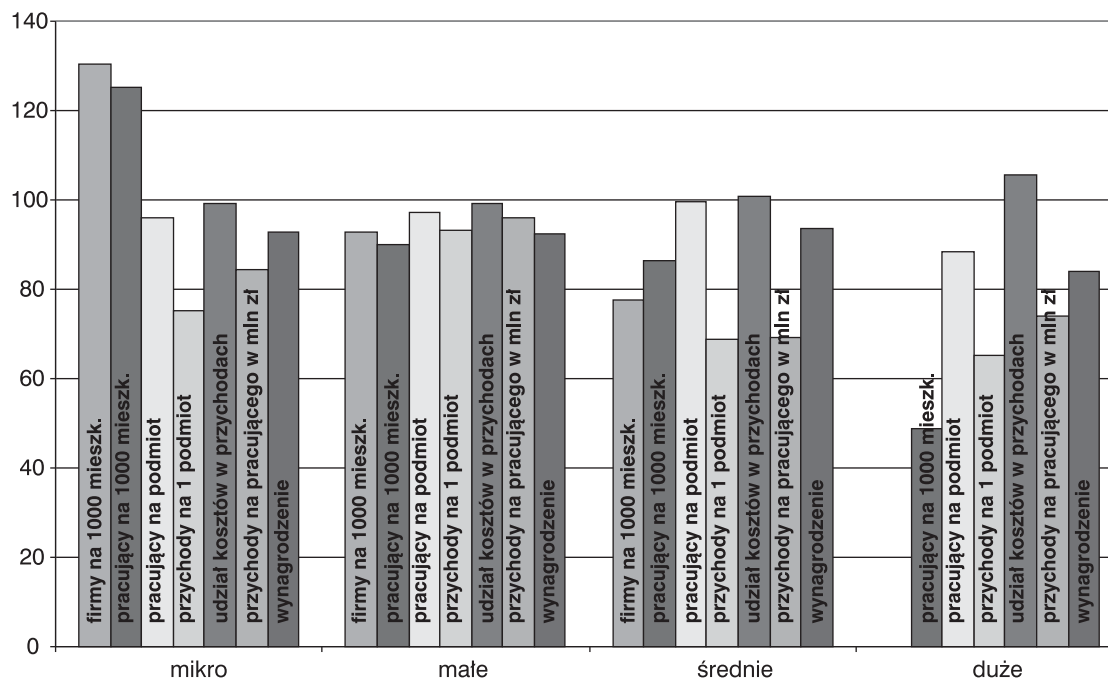
Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Wśród MSP prowadzących księgi rachunkowe firmy wszystkich klas wielkości miały w 2006 roku przychody w przeliczeniu na podmiot niższe od średniej krajowej. Najbardziej od średniej krajowej odstawały przychody podmiotów mikro w sekcji *Ochrona zdrowia i pomoc społeczna* – były wyższe od średniej krajowej o 73% i wyniosły 1,58 mln zł. Relatywnie najniższe przychody miały natomiast mikrofirmy budowlane, które były niższe pięciokrotnie od średniej krajowej i wyniosły 0,3 mln zł w przeliczeniu na podmiot.

W grupie małych firm przychody w przeliczeniu na podmiot były niższe od średniej krajowej o 9%. W tej grupie przedsiębiorstw w regionie lepiej niż przeciętna dla kraju w ujęciu przychodów na podmiot wypadły jedynie firmy z sekcji *Budownictwo* – przychody były o 4% wyższe od średniej krajowej oraz *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* – przychody wyższe o 1% od przeciętnej w kraju. W pozostałych branżach przychody na małą firmę w regionie w porównaniu z przeciętną krajową były niższe. W przypadku sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* przychód na podmiot stanowił 3,48 mln zł, co stanowiło zaledwie 15% przychodu uzyskiwanego przez przeciętne małe przedsiębiorstwo z tej branży w kraju.

W grupie średnich firm prowadzących księgi rachunkowe przychody w przeliczeniu na podmiot były o 31% niższe od średniej krajowej. We wszystkich branżach poza *Transportem, gospodarką magazynową i łącznością* przeciętne przychody na podmiot były niższe od średniej krajowej. Podobnie jak w przypadku firm małych szczególnie widoczne jest to w sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę* – przychód na podmiot firm średnich były w tej branży o ponad 70% niższy od przeciętnej dla kraju.

**Wykres 3.16.1. Przedsiębiorstwa województwa zachodniopomorskiego, gdy przeciętna dla Polski=100**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

**Tabela 3.16.6. MSP prowadzące księgi rachunkowe – przychody na podmiot w tys. zł**

Zachodniopomorskie	Przychody na podmiot w tys. zł			Przychody na podmiot gdy Polska=100		
	0–9	10–49	50–249	0–9	10–49	50–249
Ogółem województwo bez A i B	2 397	9 726	26 197	74,5	91,2	68,4
Górnictwo i kopalnictwo	x	4 898	24 148	x	93,6	99,7
Przetwórstwo przemysłowe	2 234	6 537	21 343	88,0	90,5	80,5
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	x	3 478	14 278	x	15,4	27,5
Budownictwo	303	7 111	19 637	19,2	104,1	76,7
Handel i naprawy	4 132	14 907	60 407	83,8	94,6	72,6
Hotele i restauracje	1 359	2 278	9 774	x	75,8	84,5
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	x	10 308	34 081	x	101,4	112,5
Pośrednictwo finansowe	x	x	x	x	x	x
Obsługa nieruchomości i firm	1 315	4 856	19 618	56,9	75,0	71,9
Edukacja	x	1 428	x	x	67,2	x
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	1 585	x	x	173,4	x	x
Pozostała działalność usługowa	x	x	11 567	x	x	68,1

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Nakłady inwestycyjne**

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 4,46 mld zł, z czego około 16% przypadało na podmioty mikro, 9% na małe, zaś 29% na firmy średnie. Udział firm w nakładach w gospodarce narodowej był najwyższy w grupie podmiotów zatrudniających od 50 do 249 pracowników – 70%, a najmniejszy w klasie podmiotów zatrudniających do 9 osób – 51%. Udział przedsiębiorstw własności publicznej w na-

kładach przedsiębiorstw zachodniopomorskich był najwyższy w grupie firm małych – 17%, a najmniejszy w mikrofirmach – 1%.

Wyższy od przeciętnego udziału sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych w Polsce był udział tego sektora w nakładach małych i średnich firm zachodniopomorskich. W mikrofirmach sektor publiczny miał mniejszy udział w inwestycjach niż przeciętnie w kraju. Inwestycje w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, jak też na pracującego były w regionie wyższe od średniej krajowej w przypadku podmiotów średnich, a niższe w mikro i małych firmach. Nakłady inwestycyjne na pracującego i przedsiębiorstwo były najwyższe w podmiotach średnich i wyniosły odpowiednio 24,2 tys. zł i 2,5 mln zł. Inwestycje na pracującego w mikrofirmach wyniosły natomiast 3,8 tys. zł, a na przedsiębiorstwo 7,7 tys. zł.

**Tabela 3.16.7. Nakłady inwestycyjne MSP**

Zachodniopomorskie	ogółem	0–9 prac.	10–49 prac.	50–249 prac.
Nakłady w tys. zł	4462532,0	699898,0	391265,0	1302371,0
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,0	15,7	8,8	29,2
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych w regionie (%)	71,4	51,3	61,4	70,0
Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)	28	1	17	14
Udział sektora publicznego w nakładach firm w regionie gdy Polska=100	133,3	50,2	195,1	104,2
Inwestycje na przedsiębiorstwo niefinansowe w tys. zł	42,9	7,7	273,8	2532,5
Inwestycje na przedsiębiorstwo gdy Polska=100	64,3	90,2	94,3	132,8
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w tys. zł	12,1	3,8	12,8	24,2
Inwestycje na pracującego gdy Polska=100	90,9	94,1	96,9	133,2

Źródło: Obliczenia na podstawie GUS oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Za specjalizacje inwestycyjne MSP zachodniopomorskich należy uznać *Przetwórstwo przemysłowe, Hotele i restauracje, Transport, Edukację, Ochronę zdrowia i pomoc społeczną, Działalność usługową komunalną, społeczną i indywidualną*. Udział tych branż w nakładach inwestycyjnych zachodniopomorskich MSP był wyższy niż udział tych branż w nakładach MSP polskich.

**Tabela 3.16.8. Struktura branżowa inwestycji MSP**

Zachodniopomorskie	udział w nakładach przedsiębiorstw branży (%)	struktura inwestycji MSP w regionie	udział branży w nakładach MSP w regionie do udziału branży w nakładach MSP w kraju	udział sektora publicznego w inwestycjach MSP	udział sektora publicznego w inwestycjach gdy Polska=100 MSP
C	14,54	0,35	0,62	0,00	0,00
D	51,30	35,65	1,15	0,43	20,15
E	15,18	4,32	0,94	42,72	76,02
F	85,98	4,37	0,81	4,47	73,74
G	59,99	13,19	0,78	0,59	56,64
H	89,64	5,37	2,38	3,71	236,04
I	44,90	8,03	1,02	10,03	120,15
J	38,49	1,27	0,27	1,45	239,22
K	90,93	16,59	0,80	27,15	318,00
M	100,00	0,73	1,04	17,05	107,35
N	52,72	2,87	1,53	27,60	72,61
O	97,75	7,25	2,04	24,35	45,26

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS; C – Górnictwo; D – Przetwórstwo przemysłowe; E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę; F – Budownictwo; G – Handel i naprawy; H – Hotele i restauracje; I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność; J – Pośrednictwo finansowe; K – Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej; M – Edukacja; N – Ochrona zdrowia i pomoc społeczna; O – Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała

Sektor publiczny wygenerował największą część inwestycji MSP w *Wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię, gaz i wodę* – 43%. Śladowe były inwestycje sektora publicznego w MSP szczególnie w *Przetwórstwie przemysłowym i Handlu*, a w ogóle nie wystąpiły w *Górnictwie*. Więcej niż średnio w kraju inwestycje wygenerowały MSP sektora publicznego województwa zachodniopomorskiego w sekcjach: *Handel i naprawy, Hotele i restauracje, Transport, gospodarka magazynowa i łączność, Pośrednictwo finansowe, Obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz Edukacja*.

Małe i średnie firmy regionu, poza firmami małymi w sektorze publicznym sfinansowały inwestycje w większości ze środków własnych – około 63% w średnich sektora publicznego i małych prywatnego, a 49% w grupie firm średnich prywatnych, przy 30% wśród firm małych sektora publicznego. Drugim co do ważności źródłem, a w przypadku małych firm sektora publicznego najważniejszym, były kredyty i pożyczki krajowe, które sfinansowały około 60% nakładów małych firm publicznych oraz od 19% do 28% nakładów pozostałych grup firm.

Środki budżetowe to około 5% budżetu na inwestycje wśród małych i średnich firm w sektorze publicznym, przy śladowym znaczeniu dla MSP w sektorze prywatnym. Po środki zagraniczne sięgały głównie średnie firmy prywatne, gdzie stanowiły one 20% budżetu na inwestycje, a w przypadku średnich w sektorze publicznym i małych w prywatnym stanowiły odpowiednio 2,5% i 0,3%. Zagraniczne kredyty sfinansowały 14,3% nakładów inwestycyjnych średnich firm prywatnych, a w małych prywatnych i sektorze publicznym nie wystąpiły. Z innych niż wymienione źródła sfinansowano 6% nakładów inwestycyjnych średnich firm publicznych, 3,3% małych prywatnych i około 1% wśród pozostałych grup firm.

**Tabela 3.16.9. Źródła finansowania inwestycji MSP (%)**

Zachodniopomorskie	sektor publiczny		sektor prywatny	
	małe	średnie	małe	średnie
Środki własne	30,4	62,4	63,3	48,9
Środki budżetowe	5,6	5,1	0,5	0,5
Kredyty i pożyczki krajowe	60,4	19,3	23,4	28,1
Środki zagraniczne ogółem:	0,0	2,5	0,3	20,0
w tym zagraniczne kredyty	0,0	0,0	0,0	14,3
Inne źródła	0,8	6,0	3,3	1,3
Nakłady niesfinansowane	2,8	4,6	9,3	1,2

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### 3.17. Przekroje regionalne – synteza

W rozdziale porównano rozwój sektora MSP w województwach Polski w 2006 roku w przekroju podmiotowym, efektywności i nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw aktywnych, a także w ujęciu znaczenia na rynku pracy. Podsumowaniem analiz jest wskaźnik syntetyczny obrazujący poziom rozwoju i efektywność sektora małych i średnich firm w regionach w 2006 roku.

#### **Struktura podmiotowa**

W 2006 roku sektor MSP w porównaniu z liczbą mieszkańców regionu zatrudniał najwięcej osób w województwie mazowieckim – 189 pracujących w MSP na 1000 mieszkańców oraz w wielkopolskim, gdzie w MSP pracowało 178 osób na 1000 mieszkańców regionu. Więcej niż przeciętna krajowa osób pracowało w MSP w regionach pomorskim, zachodniopomorskim, śląskim, lubuskim i łódzkim. W tych województwach pracowało od 173 do 163 osób na 100 mieszkańców, przy średniej dla kraju 157 osób.

157 osób na 1000 mieszkańców, czyli wartość zbliżona do średniej krajowej pracowało w MSP w dolnośląskim i małopolskim. 141 osób na 1000 mieszkańców pracowało w MSP w kujawsko-pomorskim, 140 na 1000 mieszkańców w warmińsko-mazurskim, a 132 osoby w opolskim. Najmniej pracujących w MSP na 1000 mieszkańców było w regionach Polski Wschodniej tj. świętokrzyskim, podkarpackim, podlaskim i lubelskim – od 121 do 115 pracujących w MSP na 1000 mieszkańców.

**Tabela 3.17.1. Przedsiębiorczość w regionach i pracujący w MSP w 2006**

	Przedsiębiorstwa MSP na 1000 mieszkańców	Pracujący w MSP na 1000 mieszkańców	Udział w liczbie przedsiębiorstw (%)	Udział w pracujących (%)
POLSKA	44,9	157,2	100	100
Dolnośląskie	44,8	157,3	7,54	7,56
Kujawsko-pomorskie	39,0	141,8	4,71	4,89
Lubelskie	34,1	115,0	4,33	4,17
Lubuskie	46,2	164,3	2,72	2,76
Łódzkie	45,3	162,6	6,80	6,96
Małopolskie	45,9	157,0	8,76	8,57
Mazowieckie	53,8	189,2	16,24	16,33
Opolskie	35,7	131,8	2,17	2,29
Podkarpackie	31,9	118,0	3,90	4,13
Podlaskie	35,4	117,2	2,47	2,34
Pomorskie	50,2	172,8	6,46	6,35
Śląskie	44,7	164,5	12,19	12,81
Świętokrzyskie	36,0	120,8	2,69	2,58
Warmińsko-mazurskie	40,8	139,9	3,40	3,33
Wielkopolskie	50,1	178,4	9,88	10,06
Zachodniopomorskie	57,9	172,0	5,73	4,86

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

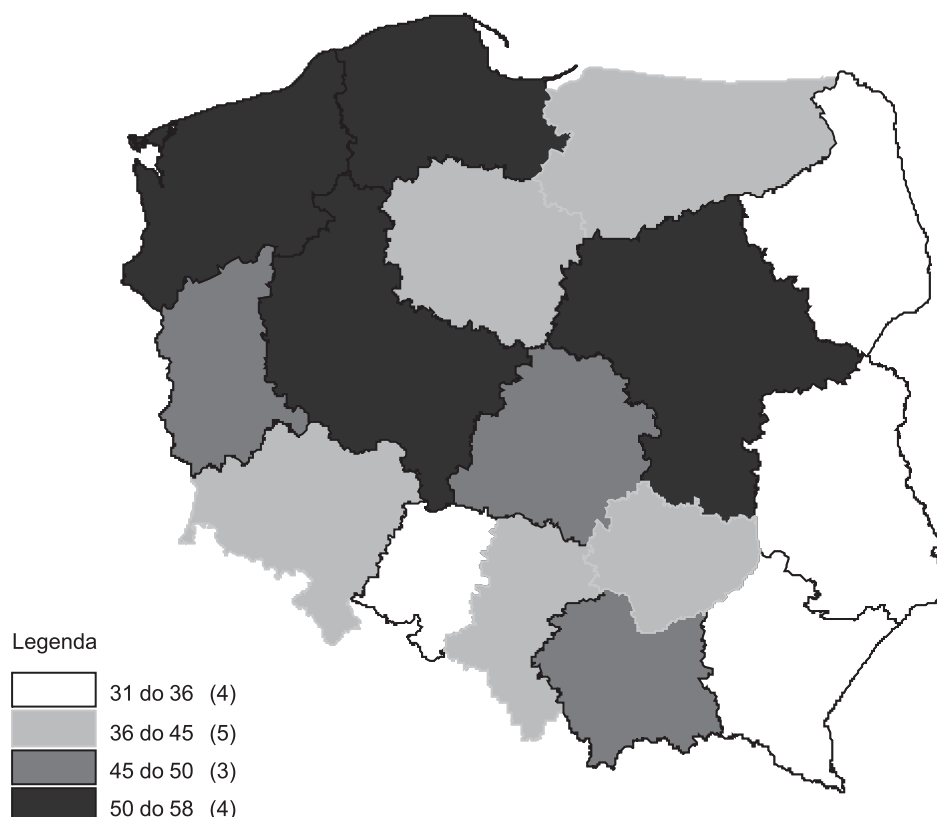
Pod względem ilościowym sektor MSP rozumiany jako liczba firm rzeczywiście prowadząca działalność w porównaniu z potencjałem ludnościowym regionu w 2006 roku jest najlepiej rozwinięty w województwie zachodniopomorskim, gdzie w 2006 roku było 58 aktywnych firm sektora MSP na 1000 osób oraz mazowieckim – 54 podmioty MSP na 1000 mieszkańców. Wiele aktywnych podmiotów MSP było też w pomorskim i wielkopolskim, gdzie działało 50 podmiotów sektora MSP na 1000 osób oraz lubuskim i małopolskim – po około 46 firm na 1000 osób. Na poziomie przeciętnej krajowej – 45 podmiotów sektora MSP na 1000 mieszkańców było też w województwach łódzkim, dolnośląskim i śląskim. Warmińsko-mazurskie i kujawsko-pomorskie miały odpowiednio 41 i 39 firm aktywnych na 1000 mieszkańców. Około 36 podmiotów MSP na 1000 osób było w opolskim, podlaskim i świętokrzyskim, w lubelskim 34 podmioty na 1000 mieszkańców i najmniej – 32 na 1000 osób w podkarpackim.

Udział regionów w liczbie aktywnych podmiotów i liczbie pracujących w MSP jest bardzo zbliżony i najwyższy w mazowieckim – ponad 16%, śląskim – około 12,5% i wielkopolskim – około 10% oraz w małopolskim – około 9%, a także w dolnośląskim i łódzkim – odpowiednio 7,5% i 7%. Najmniejszy udział w polskim sektorze MSP pod względem liczby podmiotów i pracujących mają regiony: podlaski, świętokrzyski, lubuski, opolski – poniżej 3% każdy z nich.

Najwięcej podmiotów nowo powstałych w 2006 roku zostało zarejestrowanych w gminach miejskich w województwie śląskim – blisko 80% oraz mazowieckim, pomorskim i łódzkim – po około 70%. Około 65% nowych podmiotów powstało w gminach miejskich w podlaskim i dolnośląskim, a 60%, czyli tyle co przeciętna krajowa, w lubelskim. Więcej niż połowa nowych firm została założona w miastach jeszcze w warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim. W pozostałych regionach, czyli małopolskim, lubuskim, podkarpackim, wielkopolskim i opolskim więcej nowych firm zostało zarejestrowanych w gminach miejsko-wiejskich i na wsiach. Najwięcej – ponad 50% nowych podmiotów powstało w gminach miejsko-wiejskich w opolskim. W ujęciu znaczenia terenów wiejskich jako miejsca lokalizacji dla nowych przedsiębiorstw liderem w 2006 roku było województwo podkarpackie – blisko 35% nowych firm w tym regionie zostało zarejestrowanych na wsiach oraz lubelskie – 30%, a także świętokrzyskie i małopolskie – po około 25% nowych podmiotów. Najmniej – po około 12% nowych podmiotów powstało w gminach wiejskich w zachodniopomorskim i dolnośląskim. Gminy miejsko-wiejskie jako miejsce lokalizacji nowych firm, poza opolskim, wyróżniały się jeszcze w lubuskim, wielkopolskim

i zachodniopomorskim – ponad 30% nowych podmiotów zostało tam zarejestrowanych. Najmniej nowych przedsiębiorstw zostało zarejestrowanych w gminach miejsko-wiejskich w województwie śląskim – około 7% oraz w lubelskim i pomorskim – po około 10%.

**Mapa 3.17.1 Aktywne przedsiębiorstwa sektora MSP na 1000 mieszkańców**

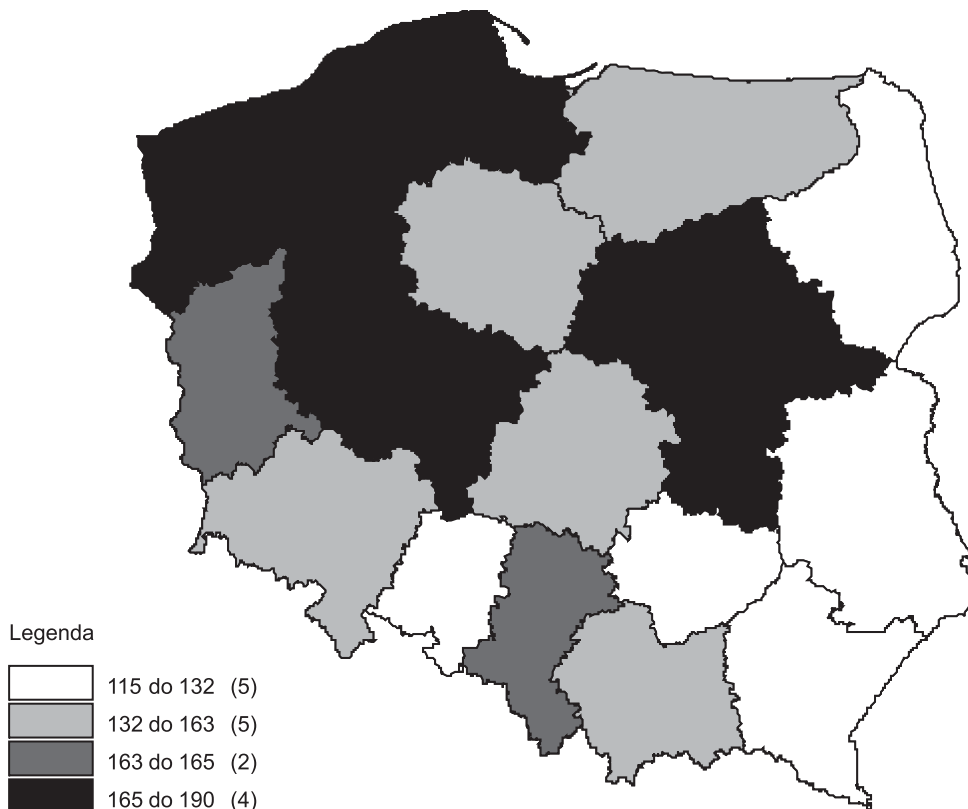


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Najwięcej nowych przedsiębiorstw w porównaniu z liczbą mieszkańców zostało zarejestrowanych w 2006 r. w tradycyjnie wyróżniających się przedsiębiorczością, turystycznych regionach tj. zachodniopomorskim i pomorskim – powstało tam ponad 100 nowych firm na 10 tys. mieszkańców. Ponad 90 nowych podmiotów sektora MSP w porównaniu z liczbą ludności zostało zarejestrowanych w 2006 roku w mazowieckim, lubuskim, dolnośląskim i wielkopolskim. Więcej niż przeciętna krajowa firm – 83 podmioty na 10 tys. osób – powstało jeszcze w łódzkim i kujawsko-pomorskim, a ponad 80 jeszcze w warmińsko-mazurskim. Ponad 74 nowe podmioty na 10 tys. mieszkańców zostały zarejestrowane w małopolskim i śląskim, a 69 w podlaskim. Niestety w regionach o niskiej ogólnej liczbie firm także w 2006 roku powstało najmniej nowych podmiotów w porównaniu z liczbą mieszkańców i były to świętokrzyskie, lubelskie, opolskie i podkarpackie, gdzie zarejestrowano od 64 do 56 nowych firm na 10 tys. osób.

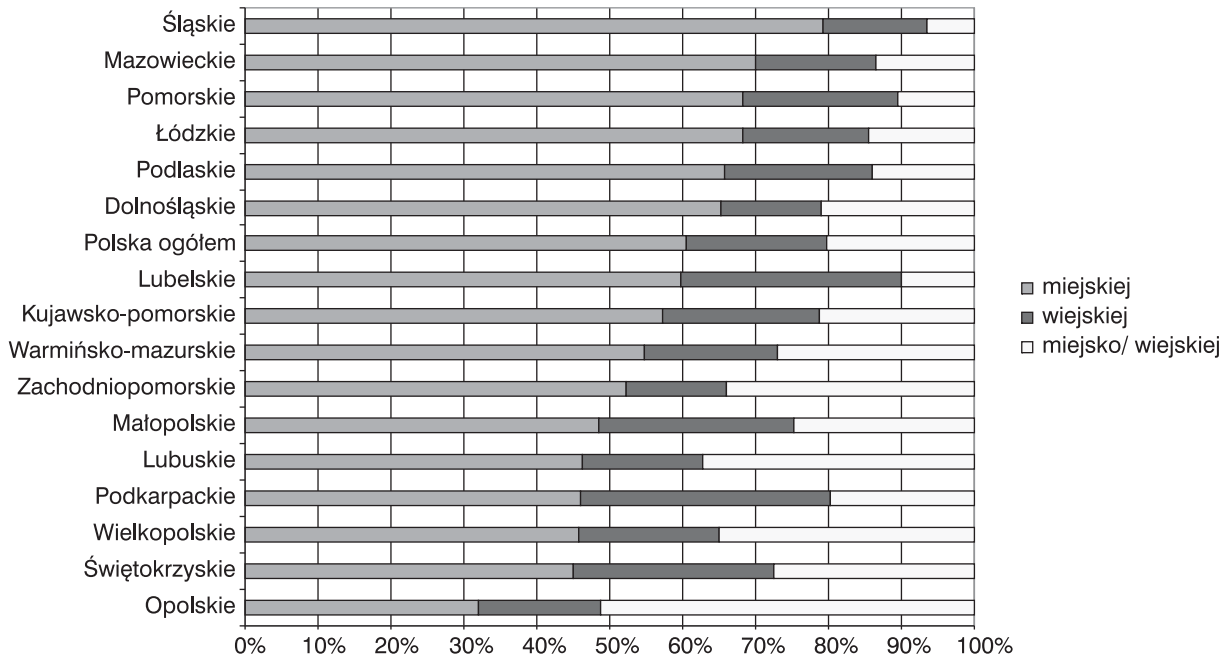
Bilans podmiotów nowo powstałych i zlikwidowanych w 2006 roku był najwyższy w województwie mazowieckim – powstało tam 7,3 tys. podmiotów więcej niż uległo likwidacji. Procesy kreacji przeważały też istotnie nad destrukcją w wielkopolskim, lubuskim i zachodniopomorskim – bilans nowych i zlikwidowanych podmiotów wyniósł tam odpowiednio 4,8 tys., 3,6 tys. i 3 tys. firm. Dość znaczna przewaga nowo powstałych podmiotów nad zlikwidowanymi – ponad 1,8 tys. firm – cechowała jeszcze pomorskie, lubelskie, świętokrzyskie, opolskie, podkarpackie i warmińsko-mazurskie. Jedynym regionem gdzie znacznie więcej przedsiębiorstw zlikwidowano niż powstało nowych było łódzkie.

**Mapa 3.17.2. Pracujący w MSP na 1000 mieszkańców**



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

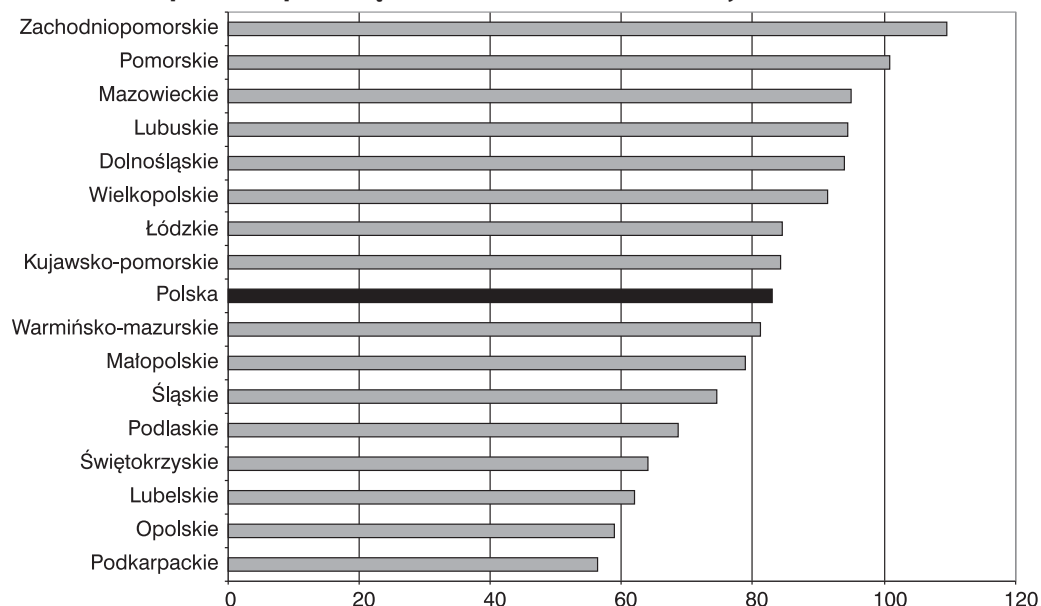
**Wykres 3.17.1. Struktura terytorialna nowo powstałych podmiotów w 2006 roku**



Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

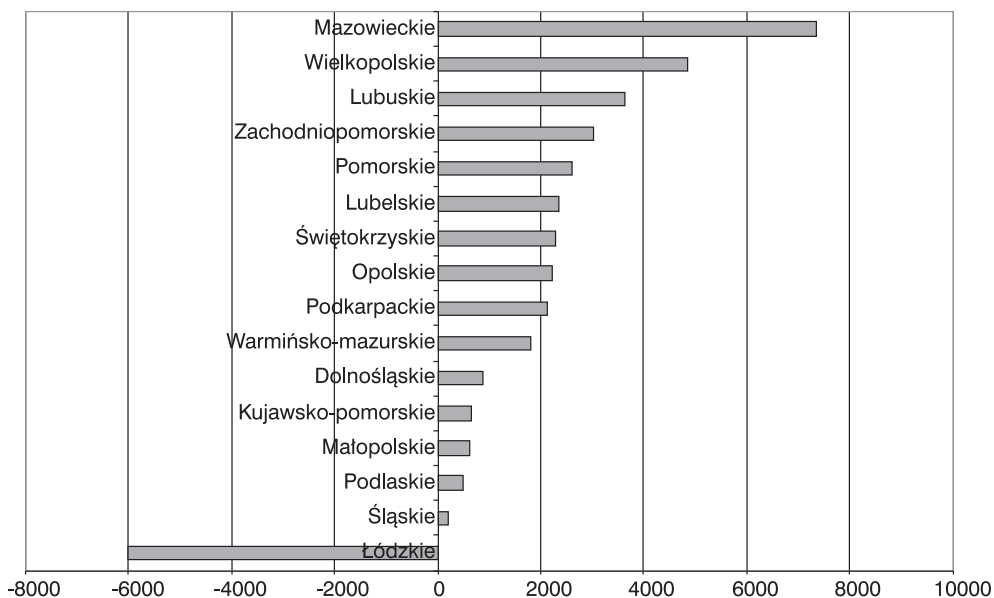


**Wykres 3.17.2. Nowo powstałe przedsiębiorstwa sektora MSP na 10 tys. mieszkańców**



Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

**Wykres 3.17.3. Przedsiębiorstwa nowo powstałe sektora MSP pomniejszone o liczbę firm zlikwidowanych w regionie w 2006 r. według REGON**



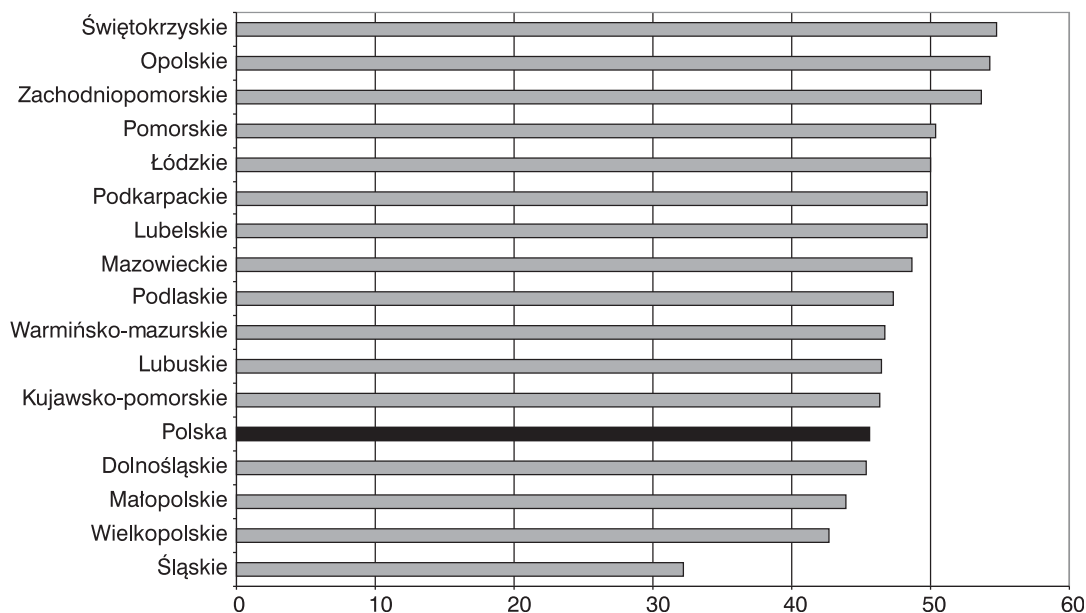
Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

### **Efektywność i inwestycje**

Liderem pod względem udziału sektora MSP w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw regionu w 2006 roku były województwa świętokrzyskie, opolskie i zachodniopomorskie, gdzie wyniósł on około 54%. Około połowa nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw pochodziła z sektora MSP w pomorskim, łódzkim, podkarpackim i lubelskim. W mazowieckim i podlaskim sektor MSP wygenerował odpowiednio 49% i 47% inwestycji firm, a w warmińsko-mazurskim, lubuskim i kujawsko-pomorskim około 46,5%, przy przeciętnej krajowej

wej 45,6%. Zbliżone znaczenie w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw regionu miały MSP dolnośląskie. Najmniejszy udział w inwestycjach przedsiębiorstw regionalnych miał sektor MSP w małopolskim i wielkopolskim – około 43% oraz w śląskim – 32%.

**Wykres 3.17.4. Udział MSP w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw w 2006 r. (%)**



Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

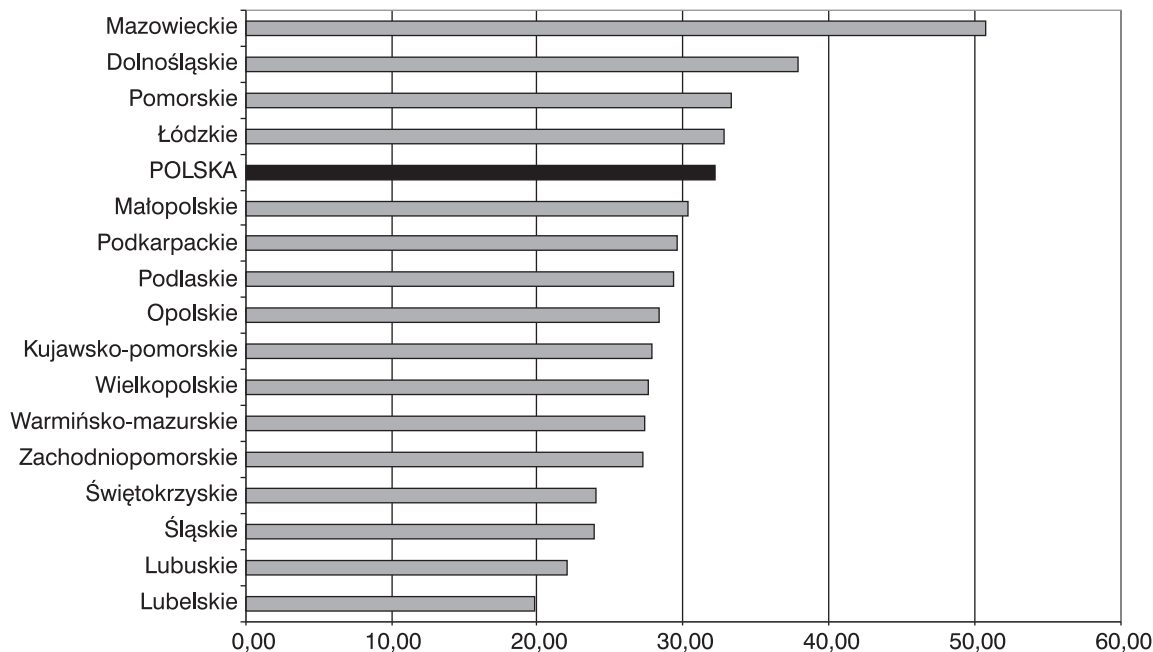
**Tabela 3.17.2. Przychody, koszty i inwestycje MSP w regionach**

	Przychody na firmę w mln zł	Przychody na pracującego w mln zł	Udział kosztów w przychodach %	Nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo w tys. zł	Nakłady inwestycyjne na pracującego w tys. zł
POLSKA	0,90	0,257	92,3	32,17	9,19
Dolnośląskie	0,77	0,220	91,9	37,85	10,78
Kujawsko-pomorskie	0,82	0,225	91,0	27,80	7,64
Lubelskie	0,88	0,260	90,6	19,78	5,86
Lubuskie	0,70	0,196	92,4	22,08	6,21
Łódzkie	0,71	0,198	91,9	32,81	9,15
Małopolskie	0,86	0,251	92,8	30,29	8,85
Mazowieckie	1,47	0,417	93,3	50,68	14,40
Opolskie	0,75	0,203	91,0	28,37	7,68
Podkarpackie	0,78	0,210	93,4	29,62	8,00
Podlaskie	0,77	0,233	92,0	29,34	8,85
Pomorskie	0,84	0,243	91,3	33,31	9,67
Śląskie	0,86	0,232	92,6	23,88	6,49
Świętokrzyskie	0,74	0,219	92,4	24,07	7,17
Warmińsko-mazurskie	0,69	0,201	90,7	27,35	7,98
Wielkopolskie	0,83	0,234	91,9	27,63	7,76
Zachodniopomorskie	0,59	0,198	91,3	27,23	9,18

Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

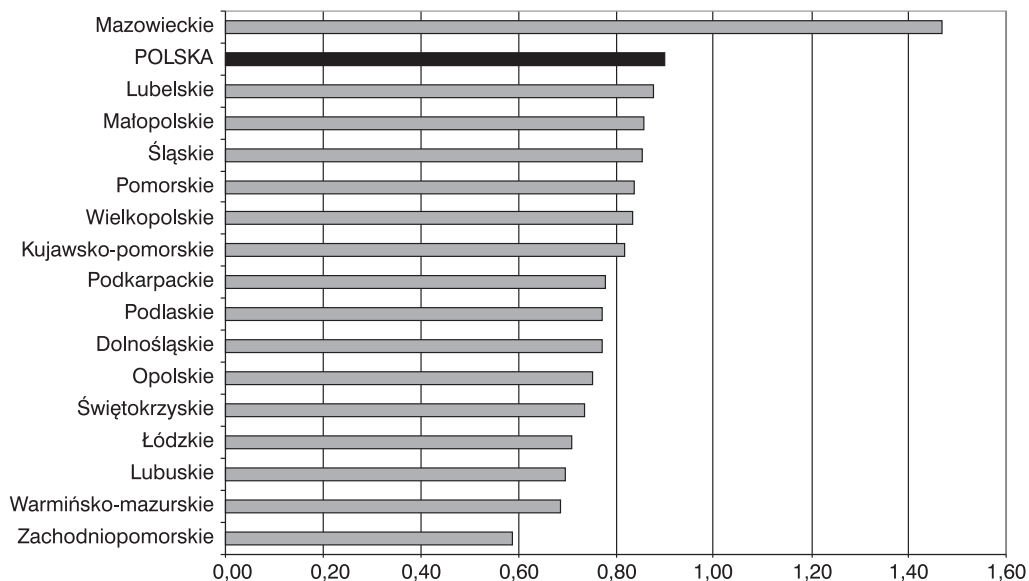
Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na przedsiębiorstwo należące do sektora MSP w 2006 roku były zdecydowanie najwyższe w regionie mazowieckim i wyniosły około 51 tys. zł. Więcej od przeciętnej polskiej inwestowały też MSP dolnośląskie, pomorskie i łódzkie – odpowiednio 38 tys. zł i po 33 tys. zł na MSP. Najniższe nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na podmiot w 2006 roku cechowały MSP lubelskie – około 19 tys. zł na MSP oraz lubuskie i śląskie, które zainwestowały średnio odpowiednio 22 tys. i 24 tys. zł na firmę.

**Wykres 3.17.5. Nakłady inwestycyjne na podmiot sektora MSP w tys. zł w 2006 roku w regionach**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

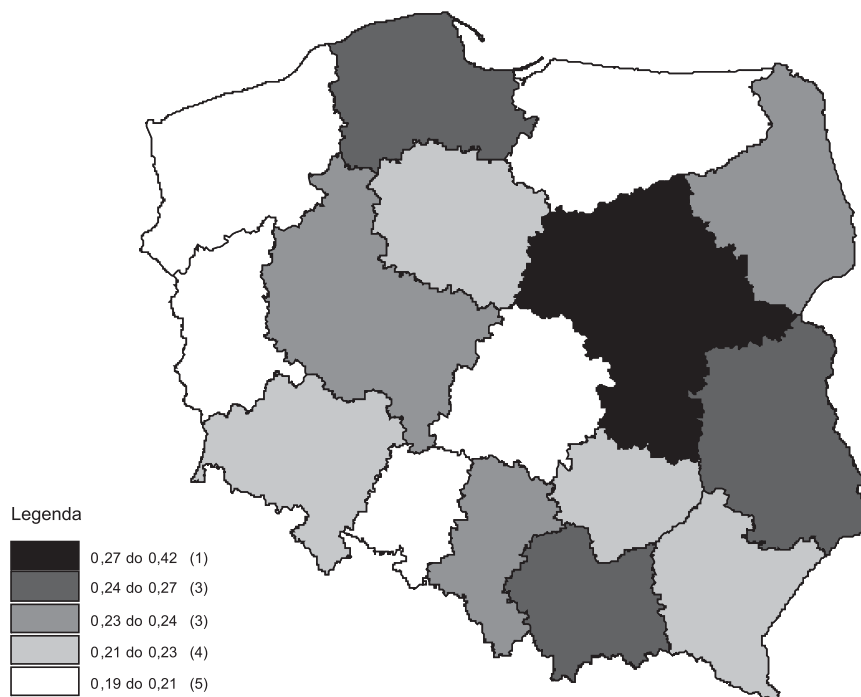
**Wykres 3.17.6. Przychody ze sprzedaży na podmiot sektora MSP w regionach w mln zł w 2006 roku w regionach**



Źródło: Obliczenia na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2006 roku*, GUS (2008) Warszawa

Najwyższe średnie przychody ze sprzedaży cechowały w 2006 roku MSP mazowieckie – 1,47 mln zł na podmiot. W rezultacie we wszystkich pozostałych regionach przychody MSP były niższe niż przeciętna. Wynika to jednak częściowo z faktu obecności na Mazowszu central przedsiębiorstw posiadających jednostki lokalne w innych regionach. Stosunkowo wysokie przychody w przeliczeniu na jeden podmiot sektora małych i średnich przedsiębiorstw cechowały MSP lubelskie – 0,88 mln zł oraz małopolskie i śląskie – 0,86 mln zł na podmiot. Najmniejsze średnie przychody ze sprzedaży zrealizowały w 2006 roku MSP zachodniopomorskie – 0,59 mln zł oraz warmińsko-mazurskie, lubuskie i łódzkie – od 0,69 mln zł do 0,71 mln zł.

**Mapa 3.17.3. Przychody na pracującego w MSP w 2006 roku w mln zł**

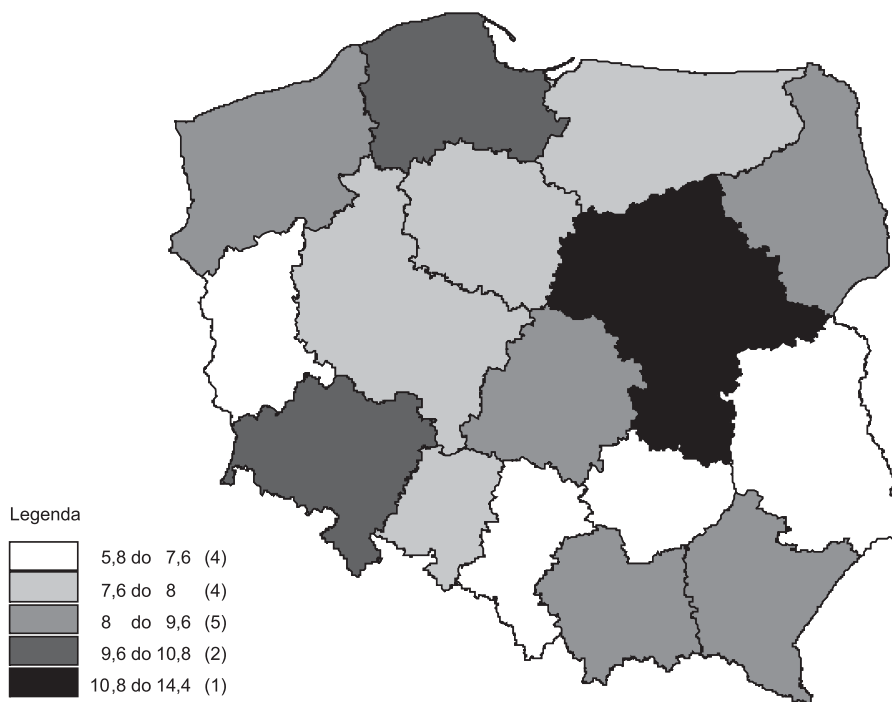


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

W porównaniu z liczbą pracujących najwyższe przychody ze sprzedaży cechowały MSP mazowieckie – 0,42 mln zł i lubelskie – 0,26 mln zł, najniższe natomiast MSP regionów lubuskiego, łódzkiego, warmińsko-mazurskiego, zachodniopomorskiego i opolskiego – około 0,2 mln zł. Nakłady inwestycyjne w porównaniu z liczbą pracujących były najwyższe w województwach mazowieckim, dolnośląskim i pomorskim – od 14,4 tys. zł do 9,7 tys. zł na mieszkańca. Najniższe nakłady inwestycyjne na pracownika poczyniły natomiast MSP w regionach świętokrzyskim, śląskim, lubuskim i lubelskim – odpowiednio od 7,2 tys. do 5,9 tys. zł na zatrudnionego.

Najniższe koszty tj. stanowiące poniżej 91% przychodów ze sprzedaży cechowały w 2006 roku MSP województw lubelskiego, warmińsko-mazurskiego, opolskiego i kujawsko-pomorskiego. Najwyższy wskaźnik kosztów cechował natomiast aktywne małe i średnie firmy podkarpackiego i mazowieckiego – powyżej 93%. Wyższy od przeciętnej krajowej wynoszącej 92,3% wskaźnik poziomu kosztów cechował jeszcze MSP świętokrzyskie, lubuskie, śląskie i małopolskie.

**Mapa 3.17.4. Nakłady inwestycyjne na pracującego w MSP w 2006 roku w tys. zł**



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

### **Wskaźnik syntetyczny**

Wskaźnik syntetyczny sporządzono na bazie miejsca regionu w 26 rankingach województw obrazujących kształtowanie się zmiennych dotyczących stopnia rozwoju przedsiębiorczości oraz efektywności i działalności inwestycyjnej mikro, małych i średnich firm województwa w 2006 roku. Szczegółowo uwzględniono następujące zmienne:

- Przedsiębiorstwa aktywne na 1000 mieszkańców: mikro, małe i średnie;
- Pracujący na aktywny podmiot mikro, mały i średni;
- Pracujący w przedsiębiorstwach aktywnych mikro, małych i średnich na 1000 mieszkańców;
- Przychody na aktywny podmiot mikro, mały i średni;
- Przychody na pracującego w mikro, małej i średniej firmie;
- Wskaźnik poziomu kosztów w mikro, małych i średnich firmach;
- Przeciętne wynagrodzenia brutto w małych i średnich firmach;
- Nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie;
- Nakłady inwestycyjne na pracującego w mikro, małej i średniej firmie.

Wskaźnik syntetyczny został sporządzony według wzoru:

$$\text{Wskaźnik syntetyczny} = (p * n - x) * 100 / \text{max}$$

n – liczba zmiennych

x – liczba punktów za zmienne stanowiąca sumę miejsc zajętych przez region w poszczególnych podrankingach

p – liczba miejsc w rankingach

max = (p \* n - x) – maksymalna liczba punktów jakie można uzyskać w przypadku zajęcia pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach

Rezultat odpowiada poziomowi zrealizowania przez region maksymalnego wyniku tj. zajęcia 1 miejsca we wszystkich podrankingach.<sup>42</sup> Na bazie uzyskanej punktacji powstał ostateczny ranking regionów według poziomu rozwoju i efektywności sektora MSP w 2006 roku.

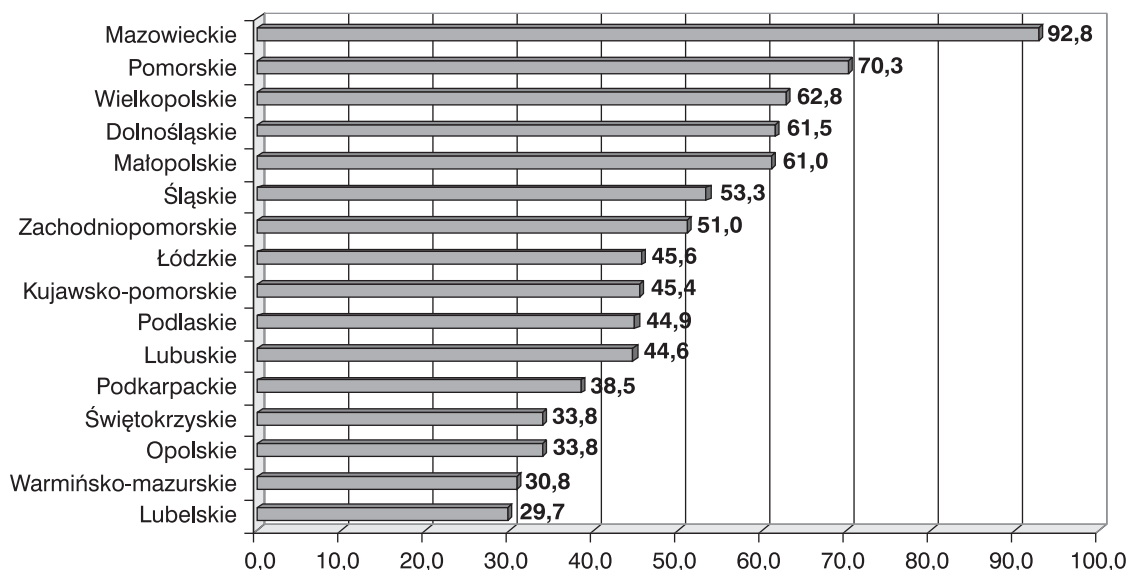
Najwięcej szans na zajęcie pierwszego miejsca w 26 podrankingach zrealizowało Mazowsze – blisko 92%. Sektor MSP województwa we wszystkich klasach wielkościowych firm cechowała w 2006 roku wysoka efektywność zarówno w ujęciu przychodów jak i działalności inwestycyjnej, czy poziomu kosztów. Przedsiębiorczość w regionie jest bardzo dobrze rozwinięta. Województwo pomorskie zajęło drugie miejsce realizując 71% szans na bycie liderem wszystkich rankingów. Wysoką efektywnością cechował się w 2006 roku także sektor MSP wielkopolskiego, dolnośląskiego i małopolskiego – wartość wskaźnika syntetycznego wyniosła tutaj od 62,8% do 61%.

Ponad 50% szans na zajęcie najwyższych lokat w 26 podrankingach, zrealizował jeszcze sektor MSP śląski i zachodniopomorski.

Średnio niski poziom rozwoju MSP i efektywność sektora w 2006 roku cechowała łódzkie, kujawsko-pomorskie, podlaskie i łódzkie, które zrealizowały około 45% szans na zajęcie najwyższych lokat w podrankingach.

Najslabiej rozwinięty i najmniej efektywny w 2006 roku był sektor MSP w rolniczych, słabo zurbanizowanych regionach tj. podkarpackim – 38,5%, świętokrzyskim, opolskim, warmińsko-mazurskim i lubelskim. Wskaźnik syntetyczny dla tych regionów osiągnął wartość odpowiednio 38,5%, po 33,8%, 30,8% i 29,7%.

**Wykres 3.17.7. Poziom rozwoju i efektywność sektora MSP w regionach w 2006 roku – wskaźnik syntetyczny (%)**



Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS

<sup>42</sup> E. Wojnicka (2007) *Klimat koniunktury dla rozwoju przedsiębiorstw w gminach Podkarpacia i Lubelszczyzny* w: E. Wojnicka (red.) (2007) *Koniunktura konsumencka na poziomie lokalnym w podkarpackim i lubelskim. Raport III*, Instytut Gospodarki Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie; WWW.e-barometr.pl

**Część II**

**Czynniki rozwoju i konkurencyjności  
przedsiębiorstw**

## Rozdział 4

# Czynniki konkurencyjności sektora MSP

*Zagadnienie czynników determinujących konkurencyjność sektora MSP było przedmiotem badania zrealizowanego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w połowie 2008 r.<sup>43</sup>. Badaniu poddano trzy elementy: zasoby przedsiębiorstw (badano potencjał konkurencyjny przedsiębiorstwa pod kątem takich składników przedsiębiorstwa jak m.in.: technologia, zarządzanie, innowacyjność, kwalifikacje i wiedza zarządu oraz pracowników), instrumenty konkurencyjności wykorzystywane przez przedsiębiorstwa do budowy pozycji konkurencyjnej oraz mechanizmy i źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa (wraz z oceną ex post i ex ante konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MSP pod kątem potencjału przyszłego rozwoju).*

Konkurencyjność przedsiębiorstwa na rynku jest efektem oddziaływania wielu mechanizmów oraz czynników wewnętrznych, tkwiących w przedsiębiorstwie i zewnętrznych, istniejących w otoczeniu. Można ją rozumieć m.in. jako:

- zdolność do rozwoju
- zdolność do osiągania korzyści
- zdolność do osiągania zysków
- zdolność do osiągania przewagi konkurencyjnej.

W badaniu założono, że tworzenie potencjału konkurencyjności przez firmy jest procesem ciągłym, uwzględniającym zmiany w otoczeniu rynkowym. Ze względu na ograniczoną zasobów, firmy winny koncentrować swoje środki na kwestiach kluczowych, wynikających ze strategii rozwoju firmy. Zadaniem tych instrumentów jest zainteresowanie potencjalnych klientów ofertą przedsiębiorstwa i spowodowanie, aby została uznana za atrakcyjniejszą od oferty konkurentów. Ocena konkurencyjności badanych podmiotów w oparciu o stopień dopasowania wykorzystywanych instrumentów konkurencyjności do posiadanego potencjału, może pozwolić na lepszą realizację strategii konkurencyjności na rynku.

Osiągnięcie pożądanego poziomu konkurencyjności jest warunkowane posiadaniem przewagi konkurencyjnej. Przewaga konkurencyjna może być zatem rozumiana jako zajmowanie przez przedsiębiorstwo lepszej pozycji w branży, osiąganie lepszych wyników, umiejętność robienia czegoś lepiej niż rywale. Dążenie przedsiębiorstwa i jego konkurentów do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej jest jedną z sił, która będzie przyczyniała się do rozwoju konkurencyjności, a także będzie motywowała przedsiębiorstwa do jeszcze intensywniejszych działań w zakresie procesów konkurencyjnych.

W badaniu założono także, że poprawa konkurencyjności następuje, gdy firma się rozwija (zwiększa przychody ze sprzedaży, zyski), przeznaczając środki na inwestycje, wdraża nowe rozwiązania, obserwuje i dobrze zna rynek obecny, próbuje wchodzić na nowe rynki, optymistycznie ocenia swoje perspektywy rozwoju. Oczywiście jest, że żaden z tych elementów nie przesądza o silnej pozycji konkurencyjnej lub o poprawie konkurencyjności, ale ich występowanie to warunek konieczny do tego by konkurencyjność danej firmy lub całego sektora oceniał pozytywnie. Uznaje się, że konkurencyjność ex post wpływa na konkurencyjność ex ante, a kluczowym czynnikiem jest rozwój każdej z firm. Rozwój osiągnięty w ostatnim okresie silnie wpływa na pozycję konkurencyjną firmy (konkurencyjność ex post). Rozwój zamierzony, traktowany jako jeden z głównych celów działalności firmy jest z kolei ważnym elementem konkurencyjności ex ante. Rozwój przedsiębiorstwa zależy zatem z jednej strony od jego aktualnej sytuacji, pozycji na rynku i poniesionych wcześniej nakładów – z drugiej od postrzeganych szans na rynku i oczekiwań co do kształtowania się rynku w przyszłości.

W badaniu uwzględniono także takie czynniki jak: informacja rynkowa, działalność badawczo-rozwojowa, marketing czy kultura korporacyjna. Są to ważne czynniki w procesie rozwoju konkurencyjności przedsiębiorstw, nie mniej zazwyczaj nie były brane pod uwagę w dotychczasowych badaniach nad konkurencyjnością polskich firm MSP. Mogło być to związane z trudnościami w zmierzeniu niektórych cech bądź czynników

<sup>43</sup> Badanie pt. *Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP* zostało wykonane na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przez Pentor Research International i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Badanie zrealizowano na reprezentatywnej próbie losowo-kwotowej przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce o liczności N=1000.



lub też szacowania ich mniejszego znaczenia w zakresie sektora MSP w stosunku do przedsiębiorstw ogółem. Czynniki te zostały uwzględnione w omawianym badaniu dla przeanalizowania ich faktycznej roli w kształtowaniu konkurencyjności małych i średnich firm.

#### 4.1. Wzrost konkurencyjności polskich MSP

Z danych uzyskanych w trakcie badania wynika, że polskie małe i średnie przedsiębiorstwa systematycznie poprawiają swą konkurencyjność. Wskazuje na to chociażby analiza czynników, którymi konkurują przedsiębiorstwa, wśród których coraz większe znaczenie odgrywa jakość produktów/usług, a spada znaczenie konkurencji cenowej. Na poprawę konkurencyjności wskazuje również dynamika przychodów ze sprzedaży, jakie wykazują polskie małe i średnie przedsiębiorstwa – ponad połowa z nich zanotowała wzrost przychodów w ostatnich latach. Należy przy tym podkreślić, że wyniki badania pokazują, iż wielkość przychodów firm sektora MSP jest powiązana z wielkością przedsiębiorstwa, o czym świadczyć może chociażby fakt, że roczne przychody co czwartej mikrofirmy nie przekraczają 100 tys. zł. Z kolei, już wśród firm małych największy odsetek (12%) zadeklarował wielkość przychodów z przedziału 1-4,99 mln zł, a wśród firm średnich dominowały przedsiębiorstwa o przychodach z przedziału 5-19,99 mln zł (15%). Przychody wyższe od 20 mln zł były osiągalne jedynie dla firm średnich. Widać więc, że firmy mikro najczęściej cechują się gorszą sytuacją finansową. Znajduje to częściowe odzwierciedlenie w samoocenie sytuacji finansowej. Z obecnej kondycji finansowej zadowolenie wyrażały przede wszystkim przedsiębiorstwa średnie – aż 14% z nich określiło swoją obecną sytuację finansową za bardzo dobrą (dla porównania wśród firm mikro podobną ocenę wyraziło już tylko 3%). Co należy jednak zaznaczyć, relatywnie niewiele jest przedsiębiorców dostrzegających występowanie problemów w finansowaniu bieżącej działalności. Istnienie tego typu problemów deklaruje jedynie co dziesiąta firma.

Mimo systematycznej poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw z sektora MSP nadal inwestują one w swój rozwój jedynie w ograniczonym zakresie. W roku 2007 prawie połowa firm nie ponosiła żadnych nakładów inwestycyjnych. Najslabiej pod tym względem wyglądają firmy mikro, w następnej kolejności znalazły się firmy małe (27%) i na końcu średnie (18%). Przyczyn ograniczonej skali działalności inwestycyjnej firm mikro należy upatrywać m.in. w:

- ograniczonym kapitale, jaki mogą przeznaczyć na rozwój – co czwarta firma mikro nie osiąga przychodów przekraczających 100 tys. zł,
- odczuwanym braku potrzeby inwestowania w nowe technologie – aż 16% z podmiotów mikro uważa nowe technologie za zupełnie nieważne w obszarze działalności firmy, a 27% za mało ważne.

Fakt, iż przedsiębiorstwa mikro nie odczuwają potrzeby inwestowania może dziwić, chociażby ze względu na fakt, iż aż co dziesiąta mikrofirma ocenia, że poziom jej zaawansowania technologicznego jest niższy od średniej w innych polskich firmach, a ponad połowa (56%) określa zaawansowanie jako zbliżone do tej średniej. Co należy jednak zaznaczyć – co piąta firma mikro nie potrafiła ocenić swojego zaawansowania technologicznego w odniesieniu do konkurencji. Może to wynikać z ograniczonej skali wiedzy przedsiębiorców na temat aktualnie stosowanych na rynku technologii.

Skala i charakter podejmowanych przez przedsiębiorstwa z sektora MSP inwestycji są uzależnione od: wielkości przedsiębiorstwa, rynku jego działania, natężenia konkurencji, osiągniętych przychodów oraz branży. Małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej inwestowały w zakup technologii ucieleśnionej, w postaci maszyn i urządzeń technicznych (9%), oprogramowania (18%) oraz środków transportu (15%). Znacznie mniejszy odsetek firm angażował się w zakup (lub budowę) budynków, lokali lub obiektów inżynierii lądowej i wodnej (3%) oraz zakup gruntów (2%). Jedynie niewielki odsetek (1%) zainteresowany był inwestowaniem we własne prace badawczo-rozwojowe czy zakup zewnętrznych prac B+R. Widać więc, że polskie MSP wciąż w ograniczonym stopniu inwestują w nowe technologie i wdrażają rozwiązania innowacyjne na skalę branży. Jest to spowodowane tym, że inwestycje w maszyny i urządzenia wiążą się ze zdecydowanie mniejszym ryzykiem aniżeli inwestycje w zakup technologii, czy prace badawczo-rozwojowe. Mniejsze firmy (mające ograniczone rezerwy finansowe) często nie mogą sobie pozwolić na podjęcie takiego ryzyka. Inną przyczyną ograniczonych inwestycji w technologię jest to, iż zwrot z tego typu inwestycji uzyskuje się często w dłuższym okresie, a zdecydowana większość MSP – szczególnie mniejszych – koncentruje się na działalności bieżącej i nie ma zaplanowa-

nych działań na dłuższy okres. Brak kapitału sprawia, że innowacje wprowadzane w firmach mają raczej charakter innowacji przyrostowych oraz zmian organizacyjnych. Na wprowadzenie znacznych zmian w swoich produktach decyduje się zaledwie co szósta firma.

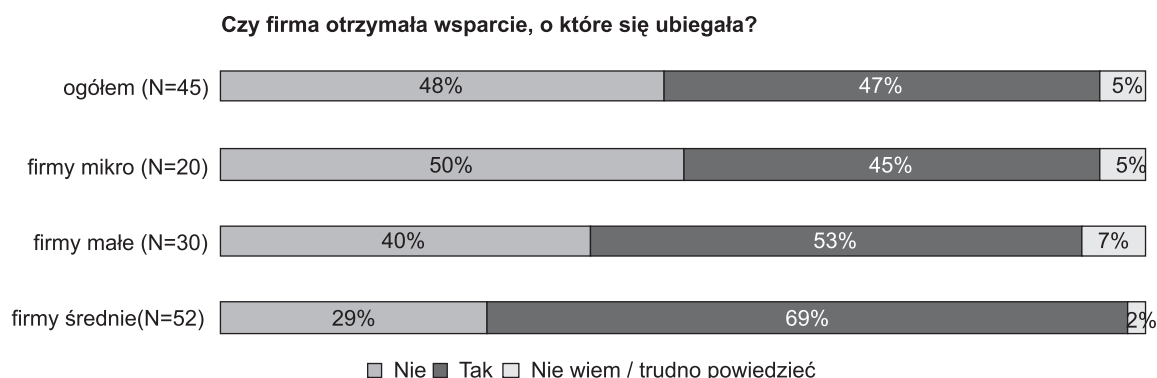
Skala i charakter podejmowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa inwestycji są dodatnio skorelowane z wielkością przedsiębiorstwa, rynkiem jego działania, natężeniem konkurencji oraz jego przychodami ze sprzedaży. Im większe jest przedsiębiorstwo i im szerszy jest rynek jego działania a także im silniejsza jest jego konkurencja i im większe są jego przychody ze sprzedaży, tym częściej podejmowana jest przez nie działalność inwestycyjna. Znajduje to odzwierciedlenie w udziale przychodów ze sprzedaży angażowanych w działalność inwestycyjną. Firmy mikro i małe, o ograniczonej skali działania, przeznaczają na inwestycje najczęściej poniżej 5% swoich przychodów. Z kolei, firmy większe częściej decydują się na przeznaczenie na ten cel powyżej 6% przychodów (co dziesiąta średnia firma w inwestycje angażuje ponad 30% przychodów).

W strukturze źródeł finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw z sektora MSP można zauważyć prawidłowość polegającą na tym, że większe firmy relatywnie częściej korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania.

Z badania wynika, że podejmowaną działalność inwestycyjną 3/4 przedsiębiorstw finansuje ze środków własnych (77%). Firmy mniejsze rzadziej korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania (takich jak: kredyty czy środki publiczne), częściej z kolei pozyskują środki od znajomych czy rodziny. Firmy większe relatywnie częściej od firm mniejszych finansują swoją działalność poprzez zaciągnięcie kredytu, pozyskiwanie środków publicznych czy korzystanie z funduszy wysokiego ryzyka (typu *Venture Capital*, *Business Angels*). Wiąże się to z faktem, że firmy średnie częściej podejmują starania o wsparcie publiczne i częściej je uzyskują. Wyniki badania pokazują, że tylko co czwarta firma deklaruje podejmowanie starań o pozyskanie środków wsparcia publicznego, przy czym zaangażowanie poszczególnych przedsiębiorstw w tym zakresie wzrasta wraz z ich wielkością. Wsparcie, o które się ubiegała, otrzymała co druga (47%) firma. Stosunkowo najczęściej (71%) starania o wsparcie były zakończone sukcesem w przypadku przedsiębiorstw pochodzących z województw o najwyższym poziomie atrakcyjności inwestycyjnej.

Z badania wynika także, że wielkość przedsiębiorstwa związana jest w znaczącym stopniu z charakterem działań, o które firma ubiegała się chcąc uzyskać wsparcie publiczne. Około 90% mikroprzedsiębiorstw starało się o dofinansowanie do inwestycji, 40% na szkolenia, 10% na zakup licencji i know-how, a 5% na prace badawczo-rozwojowe. Przedsiębiorstwa średnie stosunkowo częściej koncentrowały się na „instrumentach miękkich” takich jak doradztwo (17%) czy szkolenia (35%), a także na działalności innowacyjnej – tu: prace B+R (5%), rozwój technologii (2%). Dziwić może fakt, iż żadna z firm średnich, uczestniczących w badaniu, nie podejmowała starań o uzyskanie środków finansowych na zakup licencji i *know-how*. Cel ten był częściej wymieniany przez firmy mikro i małe. Około połowy firm otrzymało wsparcie publiczne, o które się starało. Co warto zauważyć, swój cel w tym zakresie częściej osiągały przedsiębiorstwa większe, wśród których około 69% uzyskało wsparcie (dla porównania wśród przedsiębiorstw małych 53%, a mikro już tylko 45%).

#### Wykres 4.1. Sukces w ubieganiu się o wsparcie



Źródło: PENTOR, IBnGR *Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP*

Również przedsiębiorstwa średnie częściej deklarowały, iż w planach mają ubieganie się o wsparcie publiczne. Motywem przemawiającym za niekorzystaniem z zewnętrznych źródeł finansowania jest brak odczuwanej potrzeby. Wśród barier w tym zakresie wskazywano również na trudności w pozyskiwaniu środków unijnych oraz przekonanie o tym, iż koszty zaciągnięcia kredytu byłyby dla firmy zbyt wysokie. Nie bez znaczenia pozostaje również ograniczona wiedza przedsiębiorców, np. nieznanomość obowiązujących przepisów i regulacji oraz trudności w pozyskiwaniu tego typu informacji, np. poprzez korzystanie z doradztwa. Co warto zaznaczyć, na problemy związane z ograniczoną wiedzą czy brakiem dostępnej pomocy informacyjnej wskazywały relatywnie częściej firmy mikro.

Badani przez Pentor przedsiębiorcy deklarowali, że wartość nakładów inwestycyjnych w 2008 r., w porównaniu do ubiegłego roku, nie uległa znaczącym zmianom – największy odsetek firm zadeklarował zmianę o skali 1-10%. Wśród czynników, które w ciągu ostatnich dwóch lat w sposób najbardziej znaczący wpłynęły na ograniczenie działań inwestycyjnych MSP, przedsiębiorcy wskazywali brak dostępu do kapitału na inwestycje (33%), duże ryzyko zmian w prawie i związaną z tym niestabilność funkcjonowania (27%) oraz brak popytu na rynku (24%). Zidentyfikowane bariery znalazły swoje odzwierciedlenie wśród wskazywanych przez przedsiębiorców czynników, które mogłyby skłonić firmy do podjęcia działalności inwestycyjnej – firmy byłyby w stanie zachęcić niższe koszty (większa zyskowość), niższe ryzyko podejmowania inwestycji oraz większy popyt na produkowane wyroby/świadczony usługi.

Jednym z problemów, jakie zostały uwidocznione w wynikach badania jest bardzo ograniczony rynek działania krajowych MSP. Aż 63% firm wskazało, że działa na rynku lokalnym, a jedynie kilka procent sprzedaje swe produkty na rynkach zagranicznych. Kolejnym jest jakość zarządzania, struktury organizacyjne, kompetencje kadry zarządzającej oraz brak/słabość zbierania i analizy danych rynkowych.

## 4.2. Zasoby ludzkie i system zarządzania w konkurencyjności przedsiębiorstw

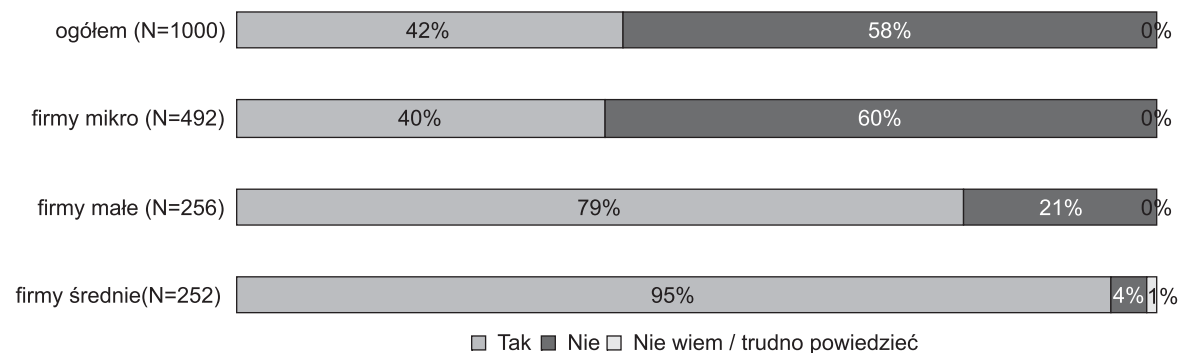
W zakresie roli jakości kadry przedsiębiorstwa w stymulowaniu jego rozwoju należy zwrócić uwagę na dwa czynniki: zatrudnianie pracowników z wykształceniem wyższym oraz doświadczenie kadry zarządzającej w pracy w zagranicznej korporacji. W obu wymienionych sferach większą aktywnością wykazywały się przedsiębiorstwa:

- osiągające wyższe przychody ze sprzedaży,
- częściej współpracujące z jednostkami B+R,
- konkurencyjne w skali międzynarodowej,
- częściej prowadzące działalność innowacyjną.

Ponad połowa przedsiębiorstw sektora MSP nie zatrudnia pracowników z wykształceniem wyższym. W sposób szczególnie dotyczy to przedsiębiorstw mikro, które dzieli w tym zakresie wyraźny dystans do pozostałych podmiotów.

### Wykres 4.2. Pracownicy z wyższym wykształceniem a wielkość firmy

Czy firma zatrudnia pracowników z wyższym wykształceniem?



Źródło: PENTOR, IBnGR *Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP*

Co więcej, ponad połowa mikrofirm (52%) deklaruje, iż pracownicy wraz z kadrą zarządzającą uczestniczą w szkoleniach rzadziej niż raz w roku lub wcale – dla porównania wśród średnich firm był to odsetek 15%. Dość często także przedsiębiorcy z sektora MSP mają problemy z pozyskaniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach. Z badania wynika, że dotyczą one 36% przedsiębiorstw. Najczęściej uskarżają się na nie przedsiębiorstwa średniej wielkości (52%), najrzadziej – mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające stosunkowo więcej niewykwalifikowanej kadry.

Trudności ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach odczuwają stosunkowo najczęściej przedsiębiorstwa innowacyjne (52%), prowadzące działalność inwestycyjną (51%), działające na rynkach ponadregionalnym (63%) i europejskim/globalnym (63%), zamierzające wchodzić na nowe rynki zbytu i założone przed 1989 r. (55%). Problemy z pozyskaniem odpowiednio wykwalifikowanej kadry zgłasza 44% przedsiębiorstw zatrudniających pracowników z wyższym wykształceniem.

Stosunkowo najmniejsze problemy (32% wskazań) ze znalezieniem odpowiednio wykwalifikowanych pracowników mają firmy z województw najbardziej atrakcyjnych inwestycyjnie.

Zauważalna jest także negatywna zależność między stopniem trudności w znalezieniu kadry z wykształceniem wyższym a wielkością miejscowości, w której znajduje się siedziba firmy. Im mniejszy jest ośrodek, w którym znajduje się przedsiębiorstwo, tym większych problemów z zatrudnieniem odpowiednio wykwalifikowanych pracowników doświadcza kierownictwo.

Na rozwój firmy w znaczący sposób wpływa proces zarządzania organizacją, między innymi struktura kadry zarządzającej. Dotyczy to w szczególności mikroprzedsiębiorstw, które w 81% są zarządzane przez jedną osobę (właściciela), gdy w przypadku małych procent ten wynosi 49, a dla średnich – 21%. W sytuacji, kiedy w kompetencjach jednego człowieka leży cały proces decyzyjny związany z organizacją wszystkich płaszczyzn funkcjonowania firmy, rozwój stać się może kwestią drugorzędną, z uwagi na konieczność skupienia się na koordynacji bieżącej działalności firmy. Problem ten dotyczący w szczególności przedsiębiorstw, gdzie kadrę zarządzającą stanowi jednoosobowo właściciel firmy. Siłą rzeczy dotyczy w głównej mierze firm mikro (gdzie trudno oddelegować dodatkową osobę do zarządzania), ale również firm większych, które w ostatnim czasie urosły z firm małych, ale nie rozwinęły jeszcze odpowiednio struktury zarządzania przedsiębiorstwem. Firmy te często działają jedynie na rynku lokalnym/regionalnym i na co dzień kontaktują się z ograniczoną liczbą kooperantów (dostawców/odbiorców – często będących na podobnym poziomie rozwoju). Teza ta znajduje odzwierciedlenie w przeprowadzonym badaniu – firmy zarządzane przez jedną osobę charakteryzowały się m.in:

- węższym rynkiem działania – aż 68% firm działających na rynku lokalnym/regionalnym zarządzanych było przez jedną osobę;
- niższą świadomością innowacyjną – relatywnie wysoki był udział przedsiębiorców, którzy nie potrafili określić, czy w ogóle prowadzą działalność innowacyjną, ograniczony był zakres współpracy z zapleczem naukowym, firmy relatywnie częściej nie miały wydzielonej jednostki B+R oraz nie planowały ekspansji firmy na nowe rynki (geograficzne czy segmentu klientów);
- niższym poziomem wykształcenia pracowników;
- niższym zaangażowaniem w pozyskiwanie pomocy publicznej.

Znaczną poprawę w zakresie działalności innowacyjnej zaobserwować można już w sytuacji, gdy organizacją firmy zajmuje się zatrudniony menedżer, jednak najbardziej aktywnymi innowacyjnie firmami są podmioty zarządzane przez kilka osób odpowiedzialnych za poszczególne obszary.

### **4.3. Zarządzanie wiedzą w badanych MSP**

Wyniki badania pokazują także, że duża część małych i średnich przedsiębiorstw posiada słabą wiedzę na temat otoczenia konkurencyjnego oraz własnego potencjału konkurencyjnego na tle innych firm. Jest to spowodowane tym, iż, po pierwsze, firmy (szczególnie działające lokalnie/regionalnie) mają kontakt jedynie z ograniczoną liczbą partnerów biznesowych (najczęściej o podobnym do nich potencjale), a po drugie, zdecydowana większość przedsiębiorstw nie prowadzi (lub nie zleca) badań i analiz rynku, na którym funkcjonuje. Większość firm nie gromadzi żadnych informacji związanych z potrzebami klientów lub otoczeniem zewnętrznym przez co ma ograniczoną znajomość rynku. Niewiele firm prowadzi jakiegokolwiek działania marketingowe, co ma wpływ na budowanie ich przewagi konkurencyjnej wobec rywali. Co za tym idzie,

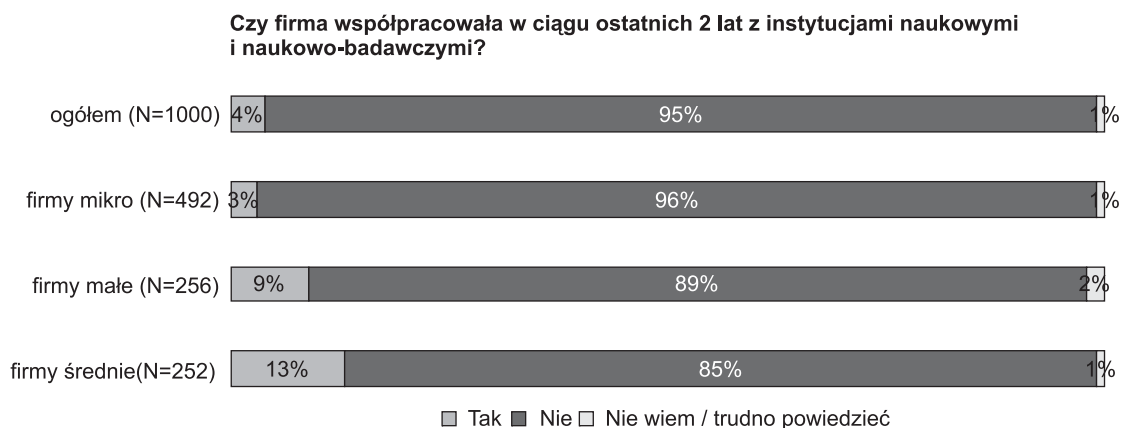
firmy te rzadko działają na rynkach zagranicznych, nie będąc zdolnymi do konkutowania z firmami o międzynarodowym rynku działania. Prowadzi to do paradoksalnej sytuacji, w której wyżej swoją konkurencyjność oceniają przedsiębiorstwa mniejsze, działające na rynkach lokalnych aniżeli firmy działające na rynkach międzynarodowych.

Generalnie rzecz ujmując należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa MSP cechują się zróżnicowanym stopniem rozwoju, zaangażowania w inwestycje oraz innowacyjności. Należy również podkreślić, iż część przedsiębiorców nie jest zainteresowana rozwojem firmy, a jedynie jej przetrwaniem – funkcjonowaniem w obecnej formie. Ponad 60% firm biorących udział w badaniu wskazało jako cel na najbliższe dwa lata – utrzymanie dotychczasowej pozycji na rynku. Tego typu zachowania są częstsze wśród firm mniejszych, często działających na rynkach lokalnych i konkurujących ceną.

Wyniki badania pokazują, że polskie MSP cechuje również zróżnicowanie pod względem wykorzystania ICT. Mikroprzedsiębiorstwa dzieli w tym zakresie znaczny dystans w stosunku do pozostałych podmiotów. Dla przykładu, komputery czy Internet wykorzystuje w swojej działalności 90-99% firm małych i dużych, z kolei, wśród przedsiębiorstw mikro udział podmiotów użytkujących te technologie zawiera się w granicach 70–79%. Warto dodać, że wraz z wielkością przedsiębiorstwa wzrasta stopień zaawansowania stosowanych narzędzi ICT, takich jak własna strona www czy lokalna sieć komputerowa. Podobną tendencję zauważyć można w kategoriach zakresu zastosowania Internetu czy specjalistycznego oprogramowania. Mało zróżnicowana pod względem wielkości firmy jest jedynie powszechność stosowania aplikacji biurowych (np. Microsoft Office). Jednak w zakresie wykorzystania specjalistycznych programów księgowych, systemów zarządzania produkcją i innych programów wspomagających zarządzanie firmą, przedsiębiorstwa mikro cechują się znacznym zapóźnieniem w porównaniu do firm większych.

Z badania wynika, że ponad 3/4 MSP nie prowadzi działalności w celu rozwoju/wdrożenia nowych lub znacząco udoskonalonych produktów/usług. Tylko 5% firm posiada wyodrębnioną jednostkę zajmującą się w sposób stały rozwijaniem nowych usług lub są do tego zadania wyznaczeni konkretni pracownicy. Około 4% firm współpracowało w ciągu ostatnich 2 lat z jednostkami badawczymi, przy czym aż 95% firm niewspółpracujących nie zadeklarowało w tej sferze zmian jeśli chodzi o przyszłość.

#### Wykres 4.3. Współpraca MSP z instytucjami naukowymi i naukowo-badawczymi



Źródło: PENTOR, IBnGR *Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP*

Przedsiębiorstwami relatywnie częściej zaangażowanymi w prace B+R (wewnętrzne i zewnętrzne) są przede wszystkim firmy:

- nastawione na ekspansję na nowe rynki (segmentów, klientów),
- rywalizujące z konkurentami działającymi za granicą,
- zatrudniające pracowników z wykształceniem wyższym,
- osiągające relatywnie wysokie przychody,
- zatrudniające pracowników mających doświadczenie w zagranicznych korporacjach,
- współpracujące z innymi firmami z branży.

Mało znaczącą rolę jednostek B+R w działalności MSP odzwierciedla również relatywnie niski udział nakładów na badania w sumie środków finansowych przeznaczonych na działalność inwestycyjną. Co więcej, zaplecze naukowe uważane jest przez zdecydowaną większość MSP za mało ważne źródło informacji.

Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa koncentrują się na pozyskiwaniu informacji ze swojego najbliższego otoczenia, w tym: klientów, dostawców i konkurentów. Dość wysokie znaczenie mają w tym zakresie również źródła otwarte, takie jak: czasopisma, targi czy wystawy. Szkoły wyższe oraz jednostki badawczo-rozwojowe nie są uważane za wartościowe źródło informacji – ponad połowa przedsiębiorstw sektora MSP określiło je jako zupełnie nieważne. Z kolei, 19-22% uważa je za mało ważne. Docenianie informacyjnej roli jednostek naukowych wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa.

Charakter współpracy z przedsiębiorstwami z branży w zakresie rozwoju nowych produktów i usług jest zróżnicowany ze względu na wielkość firmy. Co dziesiąta firma podejmowała współpracę z innymi firmami w branży w zakresie rozwoju nowych produktów i usług. Co należy zaznaczyć, zakres tego typu współpracy był zróżnicowany ze względu na wielkość przedsiębiorstwa. Jak wskazuje analiza wyników przeprowadzonego badania, firmy większe częściej podejmowały współpracę w celu wymiany doświadczeń/informacji (46%) co było motywem znacznie mniej popularnym wśród przedsiębiorstw mikro (37%). Mikrofirmy w dominującej części oczekiwały od tego typu współpracy możliwości udziału w szkoleniach (22%) czy przeprowadzania wspólnych badań marketingowych. O ograniczonej skali kooperacji podejmowanej przez mikrofirmy świadczy również fakt, iż przedsiębiorstwa mikro znacznie rzadziej są członkami organizacji zrzeszających przedsiębiorców.

Wyniki badania pokazują, że województwa najbardziej atrakcyjnie inwestycyjnie nakładają na firmy konieczność sprostania wysokiej presji konkurencyjnej.

#### 4.4. Czynniki lokalizacyjne a konkurencyjność MSP

Firmy z regionu najbardziej atrakcyjnego inwestycyjnie<sup>44</sup> częściej deklarowały, iż na ich rynku działania funkcjonuje więcej niż 10 głównych konkurentów, przy czym ich otoczenie konkurencyjne cechuje, relatywnie do innych regionów, wyższa dynamika zmian. Firmy te częściej wskazują, że ich główni konkurenci pochodzą z regionu – wskazuje to, iż są poddawani większej presji konkurencyjnej, a liderzy z branży częściej zlokalizowani są w obrębie regionu. Interesujący jest fakt, iż relatywnie wysoka presja konkurencyjna, jaką obciążona jest działalność tych firm, sprawia, iż podmioty te:

- częściej zainteresowane są pozyskiwaniem informacji o działaniach konkurencji (inna sytuacja miała miejsce w przypadku firm z regionu D, które były częściej zaangażowane w pozyskiwanie informacji nt. potrzeb klientów czy oferty dostawców);
- częściej określają konkurencję jako źródło innowacji o istotnym znaczeniu dla działalności;
- częściej korzystają z narzędzi ochrony przed konkurencją (patentów, wzorów użytkowych i znaków towarowych);
- częściej wskazują konkurencję, jako główny czynnik mogący wpłynąć na zahamowanie dynamiki rozwoju firmy.

Firmy zlokalizowane w województwach najatrakcyjniejszych inwestycyjnie mają zarówno lepszy dostęp do kapitału na inwestycje, jak i częściej decydują się na wprowadzanie innowacji o charakterze przełomowym. Firmy te częściej działalność inwestycyjną finansują w oparciu o zewnętrzne źródła finansowania, w tym istotnie częściej korzystają z pomocy banków i firm leasingowych. Warto odnotować, iż firmy te jako jedyne korzystały z funduszy wysokiego ryzyka (*venture capital, business angels*), a także funduszy poręczeniowych. Można wnioskować, iż firmy zlokalizowane w najmniej atrakcyjnych regionach napotykają trudności w uzyskaniu dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania – wśród czynników ograniczających działalność innowacyjną częściej deklarowały „brak dostępu do kapitału na inwestycje”.

<sup>44</sup> Przy interpretacji wyników wykorzystana została klasyfikacja województw na regiony charakteryzujące się różnym poziomem atrakcyjności inwestycyjnej. Każde województwo jest przynależne do jednej z czterech klas województw określonych na podstawie stopnia ryzyka inwestycyjnego, gdzie Klasa A – województwa o najwyższej atrakcyjności inwestycyjnej (mazowieckie, śląskie), Klasa B – województwa o średniej atrakcyjności inwestycyjnej (wielkopolskie, dolnośląskie, zachodniopomorskie), Klasa C – województwa o niskiej atrakcyjności inwestycyjnej (małopolskie, lubuskie, łódzkie, pomorskie, kujawsko-pomorskie, opolskie), Klasa D – województwa o najniższej atrakcyjności inwestycyjnej (podkarpackie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, podlaskie, lubelskie).

W zakresie działalności inwestycyjnej firm warto również odnotować, iż firmy z regionu najbardziej atrakcyjnego inwestycyjnie różnią się od pozostałych przedsiębiorstw w zakresie charakteru wprowadzanych zmian. Częściej koncentrują się na wdrażaniu radykalnych zmian w postaci wprowadzenia nowego produktu/usługi na rynek. Istotnie rzadziej z kolei, przyjmują jako cel wprowadzenie usprawnień w dotychczasowych produktach/usługach (modernizację). Warto odnotować, iż przedsiębiorstwa częściej opracowują wprowadzane zmiany samodzielnie.

Interesujące wnioski można też wysnuć z analizy danych zgromadzonych w trakcie badania dotyczących przedsiębiorstw MSP zlokalizowanych w większych miastach. Mają one łatwiejszy dostęp do wykwalifikowanych pracowników oraz łatwiej jest im nawiązać współpracę ze środowiskiem nauki. Firmy lokalizowane w większych miastach istotnie częściej:

- korzystają ze zlecenia prac B+R;
- decydują się na zakup praw w postaci prawa do wynalazku, licencji, know how;
- posiadają certyfikaty;
- posiadają sformułowane strategie rozwoju;
- zatrudniają pracowników z wykształceniem wyższym;
- zatrudniają osoby z doświadczeniem w zagranicznej korporacji.

Zidentyfikowane zależności świadczą mogą przed wszystkim o tym, że przedsiębiorstwa zlokalizowane w większych miastach mają łatwiejszy dostęp do wykwalifikowanych pracowników oraz zdecydowanie łatwiej jest tym podmiotom zawiązywać współpracę ze środowiskiem nauki.

#### **4.5. MSP w kontaktach z klientem**

W zakresie charakteru relacji utrzymywanych z klientem kluczowe znaczenie odgrywa wielkość firmy, jej rynek działania oraz branża. Ogółem, około 44% firm deklaruje utrzymywanie długoterminowych kontaktów, podobny udział firm twierdzi, że z klientem łączą je relacje krótkoterminowe. Długoterminowe relacje częściej utrzymują firmy:

- małe oraz (głównie) średnie,
- działające na rynkach ogólnokrajowych i europejskich,
- usługowe, takie jak: działalność B+R, informatyka, handel hurtowy i detaliczny.

Warto zaznaczyć, że firmy mikro znacznie częściej od firm większych deklarują, iż udział głównego klienta w osiągniętych przychodach nie przekracza 1%. Podobną tendencję zauważyć można również w udziale w przychodach trzech głównych klientów. Świadczy to o tym, iż firmy mikro, często niezainteresowane długoterminowym utrzymaniem kontaktu z klientem, opierają się na ciągłym pozyskiwaniu nowych klientów. Relatywnie rzadziej dbają o satysfakcję i spełnianie wymagań konsumentów, choć raz korzystających z ich usług czy użytkujących ich wyroby.

Nieco większy odsetek przedsiębiorstw długookresowo współpracuje z dostawcami (52%), przy czym – podobnie jak w przypadku sfery klientów – firmami angażującymi się w stałą współpracę są najczęściej firmy większe, bardziej dynamiczne i innowacyjne. W zakresie udziału zaopatrzenia dostarczanego przez głównego dostawcę należy zwrócić uwagę, że przedsiębiorstwa mikro i małe relatywnie częściej od firm średnich: przypisują dostawcy kluczowe znaczenie w działalności poprzez przekazanie mu ponad 50% udziału w zaopatrzeniu firmy oraz nie przekazują głównemu dostawcy udziału przekraczającego 1% całości zaopatrzenia. Z kolei, najczęściej firm średnich deklaruje udział głównego dostawcy mieszczący się w przedziale od 21–50% zaopatrzenia. Co należy dodać, firmy większe częściej zawiązują umowy z dostawcami na więcej niż jedną umowę naraz.

#### **4.6. Instrumenty konkurowania MSP**

W trakcie badania analizie poddano także instrumenty konkurowania przedsiębiorstw z sektora MSP. Wyniki badań pozwalają stwierdzić, że wśród nich dominowała wysoka jakość wyrobów. Ten czynnik wskazany został jako ważny lub bardzo ważny przez prawie wszystkie badane przedsiębiorstwa. Jakość była bardzo ważna szczególnie dla przedsiębiorstw sprzedających produkty na rynku krajowym (ponadregionalnym) i euro-

pejskim oraz firm zamierzających wejść na nowy rynek pod względem geograficznym lub segmentu klientów. Częściej wskazywały na ten czynnik firmy innowacyjne, a także przedsiębiorstwa z branż związanych z działalnością usługową.

**Tabela 4.1. Instrumenty konkurowania**

Instrumenty konkurowania firm na rynku (od najważniejszego do najmniej ważnego)	Średnia
Jakość dostarczonej usługi	3.8
Posiadanie ugruntowanej reputacji	3.6
Zwracanie uwagi na indywidualne potrzeby klienta	3.6
Szybkie i terminowe dostarczanie usługi	3.6
Stołość relacji z odbiorcami	3.6
Posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności	3.4
Dostarczanie pełnego asortymentu usług	3.4
Dostarczanie usług po najniższej cenie	3.1
Spełnianie standardów i regulacji	3.1
Wprowadzanie nowych usług	3.0
Intensywny marketing i promocja	2.9
Duża liczba kanałów dystrybucji	2.8
Wykorzystywanie zaawansowanych technologii	2.6
Struktura organizacyjna firmy ( np. liczba oddziałów firmy).	2.4

Źródło: PENTOR, IBnGR *Analiza czynników konkurencyjności sektora MSP*

Bardzo ważnym czynnikiem dla sukcesu badanych firm, zaraz za jakością, jest posiadanie ugruntowanej reputacji. Na ten instrument konkurowania wskazywały częściej firmy wprowadzające innowacje i współpracujące z innymi partnerami na rynku (zarówno z instytucjami badawczo-rozwojowymi jak i innymi firmami). Wysoką pozycję zajęł także czynnik związany ze zwracaniem uwagi na indywidualne potrzeby klienta. Za ważny czynnik konkurowania badane firmy uznały także posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności. Jednocześnie ponad połowa firm wysłała pracowników na szkolenia rzadziej niż raz w roku lub wcale, a 1/5 nie więcej niż raz w roku. Firmy przywiązują relatywnie dużą wagę do kompetencji pracowników, a zatem zaczynają dostrzegać istotne znaczenie personelu pozwalającego na wyróżnienie poprzez system obsługi oferty na rynku. Firmy MSP, a w szczególności mikro często działają na rynkach niszowych oraz w małej skali przez co indywidualne podejście do każdego klienta oraz stołość relacji z odbiorcami jest podstawą ich działania. Tu także wyróżniają się pozytywnie firmy innowacyjne oraz współpracujące z innymi partnerami.

Coraz mniej firm za podstawę swojego sukcesu uznaje dostarczanie produktów i usług po najniższej cenie. Nadal wiele firm uznaje ten czynnik za bardzo ważny jednak nie jest on już dominującym, a raczej wspomagającym instrumentem konkurowania. Wykorzystywanie ceny jako instrumentu konkurowania bardzo często naraża przedsiębiorstwa na możliwość utraty części klientów w momencie, gdy konkurencja zaoferuje podobną cenę. Możliwość zaoferowania niższej ceny w dużym stopniu uzależniona jest od zdolności finansowej przedsiębiorstwa, czyli przewagi, która jest stosunkowo łatwa do imitacji.

Powyższe czynniki świadczą o coraz większym znaczeniu wykorzystania instrumentów konkurowania jakością, do których można zaliczyć jakość, markę czy szerokość asortymentu. Widać tu jednak pewną niekonsekwencję, gdyż zaledwie 10% przedsiębiorstw może się pochwalić certyfikatami jakości firmy lub jej produktów. Są to głównie certyfikaty typu ISO lub specjalistyczne dla danej branży. Symptomatyczny jest także fakt, iż wg literatury przedmiotu<sup>45</sup> do instrumentów konkurowania jakością zaliczane są także zróżnicowanie i nowoczesność produktu, a w przypadku badanych firm czynniki związane z wprowadzaniem nowych produktów oraz wykorzystywaniem nowoczesnych technologii uznane zostały za jedne z najmniej ważnych – (odpowiednio 1/3 i 1/2 firm uważa je za mało ważne lub zupełnie nieważne).

<sup>45</sup> Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstw. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, TNOiK, „Dom Organizatora” Toruń 2002



Innowacje wprowadzane w firmach miały raczej charakter organizacyjny, polegały najczęściej na poprawie umiejętności pracowników (wskazało tak 1/5 firm). Natomiast na wprowadzenie znacznych zmian w swoich produktach zdecydowało się zaledwie 15% firm. Na zmiany w technologii wytwarzania oraz w sposobach współpracy z klientami zdecydowała się co ósma firma. O małej wadze przykładanej do innowacyjności świadczą też trudności ze zlokalizowaniem źródeł innowacji w firmie. Ponad jedna czwarta firm nie jest w stanie określić źródła zmian w swoich produktach i usługach. Obecnie, zaledwie co piąta firma prowadzi działalność w celu rozwoju nowych lub znacząco udoskonalonych produktów. Jedynie 5% firm posiada wyodrębnioną jednostkę lub pracowników zajmujących się w sposób stały rozwijaniem nowych produktów lub usług.

Inwestycje w nowe technologie w obszarze działania firmy uznane zostały za mało ważne lub nieważne przez połowę z badanych przedsiębiorstw. Niskie znaczenie instrumentu konkurowania jakim jest wykorzystywanie zaawansowanych technologii związane jest z m.in. niską skłonnością firm do inwestowania. Prawie połowa firm w ogóle nie inwestowała w ubiegłym roku. Firmy, które inwestowały ponosiły nakłady głównie na środki trwałe, takie jak maszyny i urządzenia lub środki transportu, oraz oprogramowanie. Jedynie kilka firm, wśród wszystkich przebadanych (około 1%), inwestowało we własne prace badawczo-rozwojowe lub zakup zewnętrznych prac tego typu.

Niskie znaczenie mają także instrumenty konkurowania związane z obsługą np. zapewnienie łatwego dostępu do produktu na rynku czy zapewnienie dogodnego czasu i miejsca nabycia produktu. W małym stopniu wykorzystywane są także instrumenty konkurowania związane z komunikacją i informacją, do których zaliczyć można marketing, promocję sprzedaży, programy utrzymywania kontaktów z klientami. Mniej niż połowa firm prowadzi jakiegokolwiek działania marketingowe, a firmy które je prowadzą przeznaczają na nie nie więcej niż 1 % przychodów. Na tej podstawie można postawić tezę, że w zdecydowanej większości, przedsiębiorstwa nie posiadają odpowiednich umiejętności marketingowych, umiejętności w zakresie projektowania produktów oraz w zakresie tworzenia odpowiedniego wizerunku firmy na rynku.

#### **4.7. Wnioski**

Na podstawie otrzymanych wyników badań stosowanych instrumentów konkurowania stwierdzić można, że badane przedsiębiorstwa niekonsekwentnie realizują swoje strategie konkurencji. Przy czym dodatkowo jeżeli chodzi o rolę jakości można wyrazić pewne wątpliwości czy istotnie badane przedsiębiorstwa dysponują obiektywnymi zasobami, które pozwalałyby im zapewniać jakość produktów wyższą niż u konkurentów. Podobnie w odniesieniu do innych instrumentów konkurowania zauważyć można, że ich wykorzystanie kształtuje się niekorzystnie. Badane podmioty nie wykorzystują instrumentów konkurowania jakimi są: marketing i promocja czy też zróżnicowanie produktów w porównaniu do produktów konkurentów (innowacyjność).

Brak wykorzystywania określonych instrumentów jest przede wszystkim podyktowany ograniczonymi środkami finansowymi, będącymi w dyspozycji przedsiębiorstw. Ponadto brak odpowiedniego potencjału konkurencyjności czyli m.in. zaplecza technologicznego oraz badawczo-rozwojowego powoduje, że przedsiębiorstwa bardzo często opierają swoją konkurencyjność na przewagach krótkotrwałych. W efekcie generowane przez przedsiębiorstwa przewagi konkurencyjne narażone są na imitowanie, a konkurenci łatwo je pokonują. Do tego dochodzą także czynniki związane z brakiem wiedzy o rynku oraz biernością firm, które są zajęte bieżącą działalnością. W obliczu nieustannie zmieniającego się otoczenia przedsiębiorstwa powinny dążyć do stosowania różnych unikatowych kombinacji instrumentów konkurowania, które będą wspierać się wzajemnie i zapewniać osiągnięcie efektu synergicznego i ich zintegrowanego stosowania. Oparcie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa na pojedynczym instrumencie konkurowania, niezależnie od tego, czy ma on charakter jakościowy czy kosztowy wcale nie gwarantuje sukcesu rynkowego w dłuższym okresie.

Zaskakującym wnioskiem płynącym z badań jest fakt, że firmami wykazującymi większą elastyczność w dostosowywaniu się do potrzeb klienta są firmy mikro, o czym świadczyć może fakt, iż udział podmiotów deklarujących wyłącznie produkowanie / świadczenie produktów / usług dostosowanych do wymagań klienta dwukrotnie przewyższa odsetek zanotowany wśród przedsiębiorstw średnich. Co warto zaznaczyć, firmy działające na rynkach krajowych, a szczególnie europejskich relatywnie częściej produkują/świadczą standardowe usługi, a najbardziej elastycznymi w tym zakresie są firmy działające na rynkach lokalnych/regionalnych i po-

nadregionalnych. Elastyczność oferty jest również związana z wiekiem firmy i doświadczeniem kadry zarządzającej – podmioty relatywnie młodsze częściej kładą nacisk na zdolność do realizacji indywidualnych potrzeb klienta.

Kolejnym wnioskiem płynącym z badania jest ograniczony stopień sformalizowania działania przedsiębiorstw sektora MSP. Analizując wyniki przeprowadzonego badania, należy stwierdzić, iż poziom formalizacji działalności przedsiębiorstw sektora MSP jest bardzo ograniczony. Co czwarta firma opiera swoją działalność na nieformalnych zasadach działania, w co dziesiątej funkcjonują formalne procedury działania, a formalny system zarządzania jakością np. ISO wdrożony jest tylko niewielkim odsetku firm (3%). Około 85% firm deklaruje, iż ich wyroby/usługi nie posiadają żadnych certyfikatów, w tym bardzo duży odsetek firm mikro. Wśród certyfikatów, jakie posiadają polskie MSP najczęściej wymieniano ISO 9000, ISO 18000 (bezpieczeństwo i higiena pracy), ISO 14000 (środowiskowe). Relatywnie niewielki jest również udział firm, które mają pisemnie sformułowaną strategię działania przedsiębiorstwa. Formalizacja może z jednej strony stanowić barierę w stymulowaniu kreatywnych zachowań pracowników. Z drugiej strony jednak, może stymulować inne aspekty działalności rozwojowej podmiotu, np. sformalizowana procedura nawiązywania współpracy z zapleczem naukowym lub innymi firmami z branży, stymulować będzie procesy transferu technologii pomiędzy obydwoma środowiskami.

Interesujący jest także wniosek o braku zaangażowania firm z sektora MSP w systematyczne gromadzenie informacji na temat ich otoczenia. Ponad połowa przedsiębiorstw (52%) deklaruje, iż w sposób systematyczny nie gromadzi informacji o swoim otoczeniu.

Obszarami, które cieszą się największym zainteresowaniem firm w tym zakresie są te, które dotyczą najbliższego otoczenia firmy – jej partnerów rynkowych. Szczególnie intensywną uwagę otaczane są potrzeby klientów, przy czym, przyszłymi potrzebami klientów zainteresowane są przede wszystkim firmy:

- małe i średnie,
- prowadzące działalność inwestycyjną,
- planujące ekspansję na nowe rynki,
- posiadające wyodrębnioną jednostkę B+R,
- podejmujące współpracę (zarówno z jednostkami naukowymi jak i innymi firmami z branży).

Sposób pozyskiwania informacji o poziomie zadowolenia klienta z produktów/usług firmy opiera się najczęściej na bezpośrednim kontakcie z klientem, zbieraniu jego opinii. Ta droga pozyskiwania informacji była szczególnie powszechna wśród przedsiębiorstw mikro i małych. Firmy średnie z kolei, częściej angażują się w prowadzenie badań marketingowych.

W zakresie obszarów, o jakich w sposób ciągły gromadzi się informacje, przedsiębiorcy wskazywali sferę rynku zaopatrzenia oraz zbieranie informacji o działaniach konkurentów i stosowanych przez nich instrumentach konkurencyjności. Choć zdecydowana większość firm potrafi orientacyjnie wskazać, jaka jest liczba jej głównych konkurentów, już około 37% nie potrafi określić, ilu nowych konkurentów weszło na rynek działania w ciągu ostatnich dwóch lat, a co dziesiąta nie jest w stanie określić strategii przedsiębiorstw funkcjonujących na jej rynku działania.

## Rozdział 5

### Potencjał rozwojowy małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Potencjał rozwojowy polskich MSP, postrzegany przede wszystkim przez pryzmat aktywności inwestycyjnej i źródła jej finansowania, jest wysoki. Świadczy o tym stały wzrost nakładów inwestycyjnych w ostatnich latach oraz zwiększenie zaufania przedsiębiorców do źródeł finansowania zewnętrznego, dzięki którym zmniejsza się zaangażowanie środków własnych. Istnieją jednak dziedziny stanowiące barierę w pełnym wykorzystaniu możliwości polskich MSP i w odniesieniu do których konieczna jest poprawa – w szczególności w aspekcie deklaracji przedsiębiorców mikro oraz małych dotyczących ograniczenia nakładów inwestycyjnych w latach 2009–2011. W tym kontekście należy przede wszystkim wskazać niedostateczne wykorzystanie narzędzi planowania strategicznego oraz postrzeganie rynku zamówień publicznych jako niedostępnego. Wsparcie przedsiębiorców w tych dziedzinach zidentyfikować można więc jako priorytetowe dla instytucji państwowych odpowiedzialnych za kreowanie i realizację polityki wobec sektora MSP.

W połowie 2008 r. na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przeprowadzono badanie na ogólnopolskiej próbie 802 polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)<sup>46</sup>. Tematem badania była weryfikacja potencjału rozwojowego sektora polskich małych i średnich przedsiębiorstw, w aspekcie ich działalności inwestycyjnej. W badaniu przyjęto iż potencjał rozwojowy przedsiębiorstwa to zespół czynników zapewniających jego przetrwanie na rynku oraz dynamiczny i wielokierunkowy rozwój. Zależy on od posiadanych przez przedsiębiorstwo zasobów a także od umiejętności tworzenia ich optymalnych kombinacji przez prowadzących firmę. Potencjał rozwojowy odnosi się więc do wielu wymiarów prowadzenia działalności gospodarczej.

Badanie pozwoliło na analizę potencjału rozwojowego sektora MSP w Polsce z uwzględnieniem następujących elementów:

- struktura i wielkość inwestycji zrealizowanych,
- źródła finansowania inwestycji,
- zastosowanie narzędzi planowania strategicznego,
- potencjał polskich MSP w kontekście rynku zamówień publicznych,
- czynniki zewnętrzne i wewnętrzne – istotne z punktu widzenia budowy potencjału przedsiębiorstwa.

**Tabela 5.1. Podział województw na potrzeby badania ze względu na poziom PKB**

Województwa o wartości PKB per capita mniejszej niż 40% średniej UE-27 (2004) – województwa o niskim poziomie rozwoju	
Województwo	Wartość PKB jako % średniej UE-27
Lubelskie	35,2%
Podkarpackie	35,4%
Podlaskie	37,9%
Świętokrzyskie	39,3%
Warmińsko-mazurskie	39,4%
Województwa o wartości PKB per capita większej niż 40% i mniejszej niż 50% średniej UE-27 (2004) – województwa o przeciętnym poziomie rozwoju	
Województwo	Wartość PKB jako % średniej UE-27
Małopolskie	43,4%
Opolskie	43,6%
Lubuskie	45,4%
Kujawsko-pomorskie	45,4%
Łódzkie	46,7%
Zachodniopomorskie	47,2%
Pomorskie	49,6%

<sup>46</sup> Badanie zostało przeprowadzone w okresie kwiecień–czerwiec 2008 przez PSDB Sp. z o.o. oraz GFK Polonia Sp. z o.o.

Województwa o wartości PKB per capita większej niż 50% średniej UE-27 (2004) – województwa o wysokim poziomie rozwoju	
Województwo	Wartość PKB jako % średniej UE-27
Dolnośląskie	51,7%
Wielkopolskie	54,5%
Śląskie	57,9%
Mazowieckie	76,8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT

Na potrzeby badania, a także późniejszych analiz, dokonano podziału województw na trzy kategorie, obrazujące ich potencjał rozwojowy: województwa o niskim poziomie rozwoju (średni PKB per capita w roku 2004 był niższy niż 40% średniej UE-27), województwa o przeciętnym poziomie rozwoju (średni PKB per capita w roku 2004 stanowił od 40% do 50% średniej UE-27) oraz województwa o wysokim poziomie rozwoju (średni PKB per capita w roku 2004 był wyższy niż 50% średniej UE-27). Zgodnie z tak przyjętą metodą podziału, 31% badanych firm działa na terenie województw należących do pierwszej kategorii, 43% – do kategorii drugiej, a 24% – do kategorii trzeciej.

## 5.1. Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw

### Struktura i wielkość inwestycji realizowanych w 2007 r.

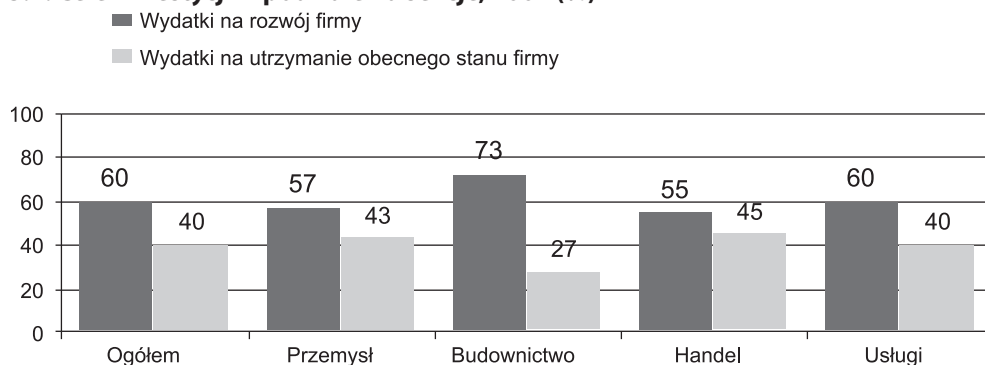
Zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw inwestuje w swoje firmy. W 2007 roku aż 86% wszystkich badanych firm poniosło wydatki inwestycyjne związane z nieruchomościami, środkami transportu, maszynami i urządzeniami czy też wartościami niematerialnymi i prawnymi.

Skłonność do inwestowania zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości firmy. W grupie mikroprzedsiębiorstw inwestycji nie dokonało 14% firm, w grupie firm małych – 6%, a średnich – 1%. Skłonność do inwestowania rośnie także w zależności od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego regionu, w którym przedsiębiorstwo działa. 18% firm zlokalizowanych w regionach o niskim poziomie rozwoju nie dokonało jakichkolwiek inwestycji, podczas gdy w województwach o przeciętnym poziomie rozwoju było to 15% firm, a w województwach o wysokim poziomie rozwoju – 11%.

W 2007 roku badane firmy na inwestycje wydały średnio 120,6 tys. zł (na jedną firmę). Wielkość tych nakładów zależy od wielkości badanej firmy. Firmy z segmentu mikro wydały średnio 100,8 tys. zł, małe firmy – 371,4 tys. zł, zaś średnie firmy – 1,8 mln zł. Największe nakłady inwestycyjne poczyniły firmy z sekcji przemysł (średnio 212,3 tys. zł), najmniejsze zaś przedsiębiorstwa z sekcji handel (90,8 tys. zł).

Ponad połowa wszystkich inwestycji realizowanych przez firmy (60%) w 2007 roku przeznaczona została na cele rozwojowe (tzn. były to wydatki ukierunkowane np. na zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie nowych produktów lub usług bądź też rozwiązań technologicznych). Pozostałe 40% inwestycji miało charakter odtworzeniowy, podtrzymujący funkcjonowanie firmy na zbliżonym poziomie.

#### Wykres 5.1. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2007 (%)



Źródło: PSDB, GFK *Raport końcowy: Potencjał rozwojowy polskich MSP*

W 2007 roku przedsiębiorcy najczęściej realizowali wydatki na zakup i modernizację maszyn i urządzeń (70%). Rzadziej inwestowali w zakup lub modernizację środków transportu (40%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (38%). Najmniejszy odsetek firm decydował się na zakup lub modernizację nieruchomości (21%).

Zdolności inwestycyjne firm w roku 2007 w największym stopniu warunkuje ich wielkość. Obserwuje się również zróżnicowanie rodzaju inwestycji w zależności od przynależności firm do sektorów gospodarki. Firmy usługowe statystycznie częściej inwestowały w wartości niematerialne i prawne, firmy handlowe – w środki transportu, zaś przemysłowe – w zakup lub modernizację maszyn i urządzeń.

Firmy z województw o wysokim poziomie rozwoju częściej niż z województw o niskim poziomie rozwoju inwestowały w 2007 roku w środki transportu. Nieco częściej wydatki kierowały również na zakup wartości niematerialnych i prawnych. Częściej w zakup lub modernizację nieruchomości, maszyn i urządzeń oraz środków transportu inwestują firmy działające w danej branży mniej niż 5 lat. Z kolei zakupów wartości niematerialnych i prawnych częściej dokonują firmy działające w branży co najmniej 20 lat. Ta kategoria firm częściej niż firmy młodsze podejmuje aktywność inwestycyjną.

### **Struktura i wielkość inwestycji realizowanych i planowanych w 2008 r.**

Według deklaracji badanych firm w 2008 roku inwestycje będą większe niż w roku poprzednim. Firmy zamierzają wydać na różne cele inwestycyjne średnio 157 tys. zł (wobec 120,6 tys. zł w 2007 roku). Różnice w wysokości deklarowanych wydatków zależą od wielkości firmy. Firmy mikro przeznaczą na inwestycje do końca 2008 roku średnio 134,9 tys. zł, małe – 415,4 tys. zł, a średnie – 1,9 mln zł. Najwięcej wydadzą w 2008 roku na inwestycje przedsiębiorstwa przemysłowe – 240,9 tys. zł. Natomiast firmy handlowe wydadzą średnio 147,76 tys. zł, budowlane – 142,1 tys. zł, zaś usługowe – 128,4 tys. zł.

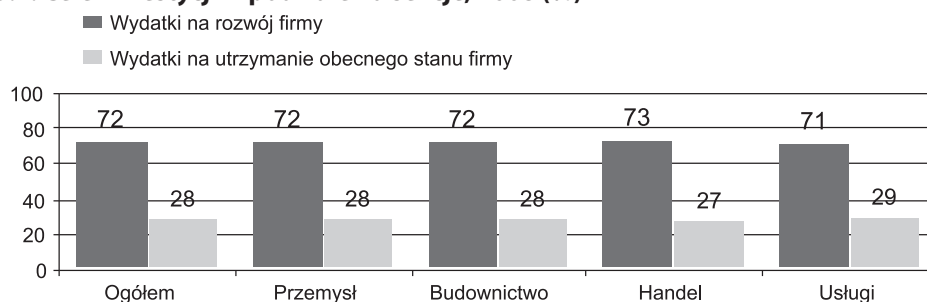
Firmy działające na terenie województw o przeciętnym poziomie rozwoju zainwestują w 2008 roku średnio najwięcej – 173,8 tys. zł. Przedstawiciele przedsiębiorstw działających na terenie województw o wysokim poziomie rozwoju planują przeznaczyć na inwestycje w 2008 roku średnio 157,5 tys. zł. Natomiast firmy w województwach o niskim poziomie rozwoju wydadzą na inwestycje najmniej – średnio 113 tys. zł.

W 2008 roku zwiększy się odsetek przedsiębiorstw realizujących inwestycje prorozwojowe i wyniesie on 72% (wobec 60% w 2007 roku). Celem 28% inwestycji w 2008 roku będzie utrzymanie firmy na zbliżonym poziomie.

Biorąc pod uwagę podział branżowy można stwierdzić, że nie różnicuje on w istotny sposób celu dokonanych inwestycji. Istotnie częściej w 2008 roku charakter prorozwojowy mają inwestycje realizowane na obszarze województw o wysokim poziomie rozwoju. Istotnie rzadziej natomiast na terenie województw o przeciętnym poziomie rozwoju. Co ważne, częściej prorozwojowy charakter inwestycji deklarują przedsiębiorcy, którzy posiadają strategię rozwoju firmy (91%). Natomiast w firmach, gdzie takiej strategii nie opracowano prorozwojowy charakter inwestycji deklaruje się rzadziej (67%).

Przedsiębiorcy w 2008 roku najczęściej przeznaczają wydatki inwestycyjne na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń (49%). Dość często inwestują w zakup lub modernizację środków transportu (40%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (25%). Nieco rzadziej firmy decydują się na zakup lub modernizację nieruchomości (17%). W 2008 roku firmy z terenu województw o niskim poziomie rozwoju nieco częściej niż firmy z terenu województw o przeciętnym i wysokim poziomie rozwoju inwestują w nieruchomości. Firmy z terenu województw o przeciętnym poziomie rozwoju rzadziej niż pozostałe inwestują w środki transportu.

### **Wykres 5.2. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2008 (%)**



Źródło: PSDB, GfK Raport końcowy: Potencjał rozwojowy polskich MSP

Z deklaracji przedsiębiorców podających kwoty przeznaczone na inwestycje wynika, że blisko połowa z nich planuje przeznaczyć na inwestycje w firmie w 2008 roku generalnie wyższe nakłady niż w roku poprzednim. W przypadku co dziesiątego przedsiębiorcy wydatki pozostaną bez zmian, natomiast w 40% firm przewidywane jest ich obniżenie. Nie obserwujemy istotnych ze statystycznego punktu widzenia różnicowań planów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach różnej wielkości. Można zauważyć, że firmy o ugruntowanej pozycji na rynku, założone przed 1989 rokiem nieco częściej planują obniżyć wydatki na inwestycje, zaś firmy, które powstały między 1999 a 2004 rokiem myślą o wzroście nakładów.

Podstawową przesłanką zwiększenia wydatków inwestycyjnych przeznaczonych na rok 2008 jest poprawa sytuacji finansowej firmy. Innymi często wskazywanymi przyczynami są nowe możliwości finansowania i obniżenie cen kupowanych dóbr i usług. Najczęściej wskazywanym powodem zmniejszenia nakładów inwestycyjnych niezależnie od ich rodzaju okazał się brak potrzeb. W przypadku zmniejszenia wydatków inwestycyjnych nie obserwuje się istotnych ze statystycznego punktu widzenia różnicowań w firmach różnej wielkości, sektorach gospodarki, regionach oraz ze względu na długość działania firmy.

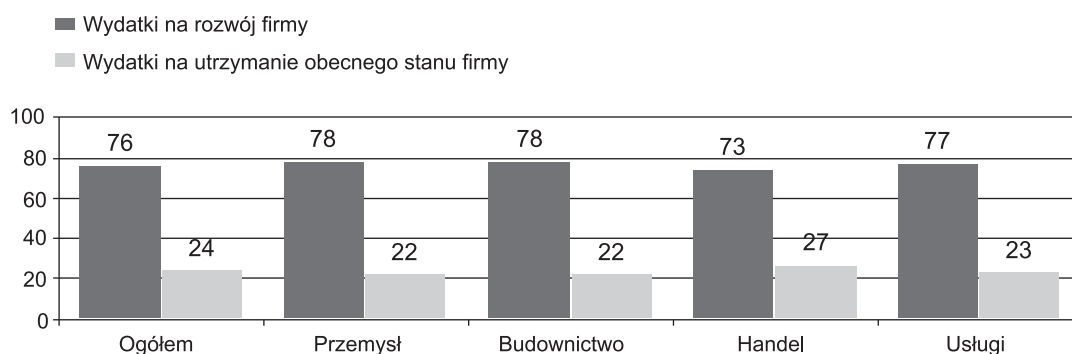
### Struktura i wielkość inwestycji planowanych w latach 2009–2011

Przedstawiciele badanych firm są umiarkowanie optymistyczni przy deklarowaniu planów inwestycyjnych na okres lat 2009–2011. W tym okresie inwestycje planuje 64% małych i średnich przedsiębiorstw. Średnie przedsiębiorstwa planują realizację inwestycji częściej niż ogół badanych firm (76%). Podobna tendencja występuje w grupie firm małych (71%). Natomiast przedsiębiorstwa mikro planują realizację inwestycji na takim samym poziomie co ogół przedsiębiorstw (64%). Przedsiębiorstwa działające w sferze budowlanej oraz usługowej planują realizację inwestycji w latach 2009-2011 częściej niż ogół badanych firm (odpowiednio 73% oraz 69%). Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku przedsiębiorstw działających w sferze przemysłowej (68%). Wyróżnić należy firmy handlowe, które istotnie częściej niż ogół firm twierdzą, że w latach 2009–2011 nie będą realizowały żadnych inwestycji (46%).

W latach 2009–2011 firmy zamierzają wydać na inwestycje średnio 402,1 tys. zł. Odnosząc te deklaracje do 2008 roku można stwierdzić, że w okresie 2009–2011 średniorocznie polskie MSP będą wydawały mniej. Jest to odwrotna tendencja niż zaobserwowana w latach 2007 i 2008. Jednocześnie zauważyć można różnice w wydatkach w zależności od wielkości firmy. Firmy mikro przeznaczą na inwestycje w całym okresie 2009-2011 średnio 336,4 tys. zł, małe – 649,2 tys. zł, a średnie – 8,2 mln zł. W ostatniej grupie firm widoczny jest większy optymizm inwestycyjny, gdyż średnioroczna wartość wydatków inwestycyjnych będzie wyższa niż w 2008 roku. Firmy działające na terenie województw o wysokim poziomie rozwoju planują zainwestować w okresie 2009-2011 najwięcej – 542,7 tys. zł. Przedstawiciele przedsiębiorstw działających na terenie województw o przeciętnym i niskim poziomie rozwoju planują inwestować średnio odpowiednio 249,2 tys. zł oraz 217,1 tys. zł, czyli mniej niż ogół badanych.

W latach 2009–2011 ponad 3/4 inwestycji planowanych na okres 2009–2011 będzie miało charakter rozwojowy (76%). Celem 24% inwestycji będzie utrzymanie firmy na zbliżonym poziomie

Wykres 5.3. Cele inwestycji w podziale na sekcje, 2009–2011 (%)



Źródło: PSDB, GfK Raport końcowy: Potencjał rozwojowy polskich MSP

Przedsiębiorcy planują w latach 2009–2011 najczęściej przeznaczać wydatki inwestycyjne na zakup lub modernizację maszyn i urządzeń (48%). Dość często przewidują inwestycje w zakup lub modernizację środków transportu (35%) oraz zakup wartości niematerialnych i prawnych (22%). Nieco rzadziej firmy decydowały się na zakup lub modernizację nieruchomości (20%).

Plany dotyczące realizacji inwestycji o charakterze rozwojowym wzrastają wraz z poziomem zamożności regionu. W okresie 2009–2011 inwestycje o charakterze rozwojowym planuje się częściej na obszarze województw o przeciętnym i wysokim poziomie rozwoju (odpowiednio 78% i 77%). Rzadziej natomiast będą miały taki charakter inwestycje planowane do realizacji na terenie województw niskim poziomem rozwoju (71%).

Szczególną uwagę zwrócić należy na inwestycje w wartości niematerialne i prawne, które w zdecydowanej większości przypadków (2/3) traktowane są (we wszystkich analizowanych okresach) jako przedsięwzięcia o charakterze rozwojowym.

Jak wynika z deklaracji przedsiębiorców, 46% firm, które pragną inwestować w wartości niematerialne i prawne wyda na ten cel w 2008 roku więcej niż w 2007 roku. W przypadku 32% firm nakłady te będą mniejsze, a 21% przedsiębiorców utrzyma je na tym samym poziomie. Głównym powodem zwiększenia wydatków na wartości niematerialne i prawne jest chęć poszerzenia oferty rynkowej (14%), utrzymanie na rynku (13%), nowe możliwości finansowania (12%) lub też obniżenie cen wartości niematerialnych i prawnych (10%). Znacznie częściej zwiększenie wydatków na ten cel z powodu polepszenia sytuacji finansowej firmy planują przedstawiciele branży budowlanej. Z kolei przedsiębiorstwa usługowe przeznaczą większe nakłady na wartości niematerialne i prawne ze względu na poszerzenie oferty firmy.

Pozytywna tendencja w zakresie aktywności inwestycyjnej sektora MSP zaobserwowana w okresie 2002–2004 oraz 2004–2006 utrzyma się. Średnia wartość nakładów inwestycyjnych w roku 2008 będzie bowiem wyższa niż w roku 2007. Wyniki badania odnoszące się do prognoz wartości inwestycji w latach 2009–2011 wskazują natomiast na fakt, iż w tym okresie średnioroczne wydatki na inwestycje firm mikro i małych będą niższe niż w roku 2008. Zjawisko to nie będzie jednak dotyczyć przedsiębiorstw średnich, w przypadku których nakłady we wszystkich analizowanych okresach będą rosły. W szczególności dotyczy to lat 2009–2011, w których średnioroczna wartość nakładów wyniesie ponad 2,7 mln zł, co stanowi istotny wzrost w porównaniu do okresów poprzednich.

**Tabela 5.2. Średnia wysokość wydatków inwestycyjnych w świetle badania ankietowego według wielkości przedsiębiorstw (tys. zł)**

Wielkość przedsiębiorstwa /Lata	2007	2008*	2009–2011*
Mikro	100,8	134,9	336,4
Małe	371,4	415,4	649,2
Średnie	1800	1900	8200

Źródło: PSDB, GFK *Raport końcowy: Potencjał rozwojowy polskich MSP*. W 2007 roku dla firm mikro n=293, dla firm małych n=198, dla firm średnich n=117. W 2008 roku odpowiednio: n=229, n=166, n=104. W okresie 2009–2011 odpowiednio: n=149, n=119, n=73. \* Prognoza wartości średnich wydatków (dla okresu 2009-2011 łącznie).

W odniesieniu do struktury realizowanych i planowanych do realizacji inwestycji, należy zwrócić uwagę na zarysowującą się tendencję do zwiększania w kolejnych latach udziału wydatków na inwestycje o charakterze rozwojowym (wydatki ukierunkowane np. na zwiększenie sprzedaży, wprowadzenie nowych produktów lub usług bądź też rozwiązań technologicznych), kosztem wydatków na przedsięwzięcia o specyfice odtworzeniowej (inwestycje podtrzymujące funkcjonowanie firmy na zbliżonym poziomie).

**Tabela 5.3. Cel inwestycji w świetle badania ankietowego (jak % wydatków na inwestycje ogółem)**

Cel inwestycji /Lata	2007	2008*	2009–2011*
Inwestycja rozwojowa	60	72	76
Inwestycja odtworzeniowa	40	28	24

Źródło: PSDB, GFK *Raport końcowy: Potencjał rozwojowy polskich MSP*. Liczba inwestycji w 2007 n=1570, liczba inwestycji w 2008 n=1114, w okresie 2009-2011, n= 1055. \* Prognoza.

Jak wynika z przeprowadzonego badania, realizowane inwestycje najczęściej dotyczą lub będą dotyczyć zakupu i modernizacji maszyn i urządzeń, przy czym należy zwrócić uwagę na fakt, iż w roku 2008 oraz w okresie 2009–2011 przedsiębiorcy zamierzają dokonywać tego rodzaju inwestycji znacznie rzadziej niż w roku 2007 (spadek z 70% w roku 2007 do 45% w latach 2009–2011). Zakup lub modernizacja środków transportu wskazywana jest jako drugi najczęściej dokonywany lub przewidywany rodzaj inwestycji. Zdecydowanie rzadziej przedsiębiorcy skłaniają się do podjęcia decyzji o inwestycji w wartości niematerialne i prawne (podobnie jak w przypadku zakupu i modernizacji maszyn i urządzeń zaobserwować można spadek zainteresowania tego rodzaju inwestycjami w roku 2008 oraz 2009–2011 w porównaniu z rokiem 2007). Ostatnie miejsce pod względem częstości alokowania środków na inwestycje, zajmują inwestycje w zakup lub modernizację nieruchomości.

**Tabela 5.4. Najczęściej i najrzadziej realizowane inwestycje w świetle badania ankietowego (%)**

Cel inwestycji /Lata	2007	2008*	2009–2011*
Zakup lub modernizacja maszyn i urządzeń	70	49	45
Zakup lub modernizacja środków transportu	40	28	33
Zakup wartości niematerialnych i prawnych	38	25	22
Zakup lub modernizacja nieruchomości	21	17	20

Źródło: PSDB, GFK *Raport końcowy: Potencjał rozwojowy polskich MSP*. Respondent mógł wskazać, iż zrealizował lub będzie realizował więcej niż jeden rodzaj inwestycji. W 2007 roku w nieruchomości zainwestowało n=245 przedsiębiorców, w maszyny i urządzenia- n=608, w środki transportu n=403, w wartości niematerialne – n=326. W 2008 roku odpowiednio n=226; 438,264, 198. W okresie 2009–2011 odpowiednio n=204; 385, 286;182. \* Prognoza.

Z punktu widzenia zróżnicowania geograficznego, należy zwrócić uwagę, iż w 2007 roku 18% firm zlokalizowanych w regionach o niskim poziomie rozwoju nie dokonało jakichkolwiek inwestycji, podczas gdy na obszarze województw o przeciętnym poziomie rozwoju było to 15% firm, a w województwach o wysokim poziomie rozwoju – 11%. Jednocześnie, analizując aktywność inwestycyjną ze względu na lokalizację przedsiębiorstw, można zauważyć, że przedsiębiorstwa działające na terenie województw o wysokim poziomie rozwoju w kolejnych analizowanych okresach będą zwiększać średnią wartość inwestycji. Sytuacja ta nie będzie miała miejsca jednak na terenie województw o niskim poziomie rozwoju (gdzie w kolejnych latach przewidywany jest spadek średniej wartości inwestycji), a także w województwach o przeciętnym poziomie rozwoju, gdzie po przewidywanym wzroście średnich nakładów inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007, w latach 2009–2011 przewiduje się zmniejszenie średniorocznych nakładów inwestycyjnych – do poziomu niższego niż w roku 2007.

Z przeprowadzonego badania wynika, że biorąc pod uwagę sektory działalności zaobserwować można przewidywany wzrost nakładów inwestycyjnych w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 we wszystkich sektorach, niemniej wzrost ten utrzyma się w okresie 2009–2011 jedynie w sektorze usług. Przedsiębiorcy z sektora handlowego deklarują utrzymanie w okresie 2009–2011 średniorocznie wydatków inwestycyjnych na poziomie z roku 2008, natomiast w sektorze budownictwa i przemysłu deklarowany jest spadek nakładów inwestycyjnych.

Szczególnie niekorzystne zjawiska odnoszące się do spadku aktywności inwestycyjnej charakterystyczne są dla przedsiębiorstw działających na terenie województw o niskim poziomie rozwoju – respondenci z tych podmiotów deklarują spadek średnich nakładów inwestycyjnych zarówno w roku 2008 (w porównaniu do roku 2007), jak i w latach 2009–2011 (spadek zarówno w odniesieniu do poziomu z roku 2008, jak i 2007). Biorąc pod uwagę strukturę nakładów inwestycyjnych w analizowanych okresach w województwach o niskim poziomie rozwoju, zauważyć można szczególnie wysoki spadek nakładów na zakup wartości niematerialnych i prawnych w wśród firm mikro (średnioroczne wydatki planowane na lata 2009-2011 są około 3 razy niższe niż w roku 2007 lub 2008).



## 5.2. Źródła finansowania inwestycji

Przeważająca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw (94%) deklaruje, że inwestycje realizowane w 2007 roku były finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 29% badanych. Zaobserwowana w tym zakresie prawidłowość jest zgodna z wynikami badań statystyk dotyczących źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych w latach poprzednich. Środki publiczne wykorzystywało w 2007 roku 3% badanych, natomiast kredyty zagraniczne wykorzystywał tylko 1% przedstawicieli sektora MSP.

Zachowania mikroprzedsiębiorstw pod względem źródeł finansowania inwestycji były podobne do zachowań ogółu firm. Finansowały one wydatki inwestycyjne w 2007 roku głównie ze źródeł własnych – 94%, kredytów i pożyczek krajowych – 28%, środków publicznych – 2% oraz kredytów zagranicznych – 1%. Firmy małe częściej niż ogół firm korzystały z kredytów i pożyczek krajowych (44%) oraz środków publicznych (7%), rzadziej natomiast ze środków własnych (92%), przy czym z kredytów zagranicznych nie korzystały wcale. Firmy średnie najczęściej finansowały inwestycje ze środków własnych (98%) oraz środków publicznych (12%) i częściej niż ogół korzystały z kredytów i pożyczek krajowych (39%). Podobnie jak firmy małe, firmy średnie nie korzystały z kredytów zagranicznych. Najczęściej środki własne wykorzystywały firmy utworzone w latach 1999–2004 (97%), które z kolei najrzadziej wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (22%). Natomiast firmy utworzone do 1989 roku i po 2005 roku najczęściej wykorzystywały kredyty i pożyczki krajowe (33%). W przypadku pozostałych firm poziom korzystania wszystkich źródeł finansowania był podobny do ogółu.

Większość przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw deklaruje, że inwestycje realizowane w 2008 roku były i będą finansowane ze środków własnych (84%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji są kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 35% badanych. Środki publiczne wykorzystuje w 2008 roku 10% badanych, natomiast kredyty zagraniczne tylko 2% przedstawicieli sektora MSP. W porównaniu do 2007 roku obserwuje się wyższy odsetek firm, które wykorzystują środki publiczne (wzrost o 7 pkt. procentowych). Zmniejszył się natomiast odsetek firm, które realizują wydatki inwestycyjne ze źródeł własnych (spadek o 10 pkt. procentowych).

Większość przedstawicieli sektora MSP deklaruje, że inwestycje planowane w latach 2009–2011 będą finansowane ze środków własnych (78%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty i pożyczki krajowe, co deklaruje 42% badanych. Środki publiczne deklaruje wykorzystywać w latach 2009–2011 19% badanych MSP, natomiast kredyty zagraniczne tylko 2%. 5% respondentów nie wie, z jakich źródeł pokryje wydatki. W porównaniu do poprzednich lat obserwuje się wyższy odsetek firm, które planują wykorzystać środki publiczne. Zmniejsza się natomiast odsetek firm, które planują wydatki inwestycyjne ze źródeł własnych (spadek o 6 pkt. procentowych).

Odnosząc się, podobnie jak w przypadku analizy aktywności inwestycyjnej, do zagadnienia inwestycji w wartości niematerialne i prawne warto zwrócić uwagę, że dominująca grupa przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw realizujących w 2007 roku tego rodzaju inwestycje (97%) deklaruje, że były one finansowane ze środków własnych. Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji były kredyty krajowe, co deklaruje 6% badanych. Środki publiczne oraz kredyty zagraniczne wykorzystywał w 2007 roku 1% badanych. W 2008 roku obniżyło się porównaniu do 2007 roku wykorzystanie środków własnych (91%) i kredytów zagranicznych (0%), a wzrosło wykorzystanie kredytów krajowych (12%) i środków publicznych (6%). W przypadku okresu 2009–2011, po raz kolejny obserwujemy spadek udziału środków własnych (89%). Drugim ważnym źródłem finansowania inwestycji będą kredyty krajowe, co deklaruje 13% badanych. Środki publiczne będzie wykorzystywać 12% badanych, a kredyty zagraniczne 0%. W porównaniu do 2008 roku obniży się więc wykorzystanie środków własnych, a wzrośnie wykorzystanie dotacji budżetowych i kredytów krajowych.

W ramach kolejnych rozpatrywanych okresów odnotować można spadek zainteresowania przedsiębiorstw z sektora MSP wykorzystaniem środków własnych, choć pozostają one głównym źródłem finansowania inwestycji. Jednocześnie zauważalna jest tendencja do coraz częstszego wykorzystywania środków pochodzących z kredytów i pożyczek krajowych, oraz ze środków publicznych. Tendencja ta jest zauważalna również w odniesieniu do inwestycji w wartości niematerialne i prawne.

**Tabela 5.5. Częstość wykorzystania wybranych źródeł finansowania inwestycji w świetle badania ankietowego w latach 2007, 2008, 2009–2011 (% wskazań)**

Źródło finansowania /Lata	2007	2008*	2009–2011*
Środki własne	94	84	78
Kredyty i pożyczki krajowe	29	35	42
Środki publiczne	3	10	19

Źródło: PSDB, GFK *Raport końcowy: Potencjał rozwojowy polskich MSP*. W 2007 roku ze środków własnych n=668, z kredytów i pożyczek n=241, ze środków publicznych n=43. W roku 2008 odpowiednio: n=513, n=241, n=96. W okresie 2009–11 odpowiednio: n=430, n=242, n=129. \* Prognoza.

Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstw, prawidłowość ta jest charakterystyczna dla mikroprzedsiębiorstw i firm małych. W przypadku przedsiębiorstw średnich – choć zauważyć można spadek zainteresowania środkami własnymi w roku 2008 w porównaniu do roku 2007 – w okresie 2009–2011 planuje się znów częstsze niż w 2008 roku (choć nieco niższe niż w roku 2007) wykorzystanie tego źródła finansowania.

Analizując źródło finansowania w postaci środków własnych w aspekcie zróżnicowania regionalnego nie odnotowuje się różnic – zarówno przedsiębiorstwa działające na terenie województw o niskim, jak i przeciętnym oraz wysokim poziomie rozwoju przewidują zmniejszenie stopnia wykorzystania tej metody finansowania. Tendencję tę można ocenić pozytywnie, w szczególności w kontekście wyników, które obrazują w analizowanych okresach – zarówno w ujęciu całego sektora MSP, jak i wielkości firm – wzrost wykorzystania kredytów i pożyczek krajowych. Należy dodać, że wzrost ten odnotować można w odniesieniu do wszystkich regionów, bez względu na ich poziom rozwoju.

Także w przypadku finansowania inwestycji ze źródeł publicznych zarysowuje się tendencja do coraz częstszego wykorzystywania tej możliwości finansowania przez MSP w kolejnych analizowanych okresach. Biorąc pod uwagę wielkość firm, najwyższy wzrost wykorzystania tego rodzaju środków charakterystyczny jest dla mikroprzedsiębiorstw (2% w roku 2007, 9% w roku 2008 oraz planowane wykorzystanie na poziomie 19% w latach 2009–2011), co może mieć związek z wysokimi oczekiwaniami przedsiębiorstw tej wielkości w odniesieniu do bieżącego (lata 2007–2013) okresu wydatkowania funduszy strukturalnych. Analizując oczekiwania firm mikro w tym zakresie warto zwrócić uwagę na sektory działalności, wśród których oczekiwania w tym zakresie są największe. Jak wynika z przeprowadzonej analizy uzyskanych w trakcie badania danych, zwiększenie wykorzystania środków publicznych, jako źródła finansowania działalności inwestycyjnej w najwyższym stopniu przewidują podmioty mikro prowadzące działalność w sektorze przemysłu. Natomiast biorąc pod uwagę położenie geograficzne mikroprzedsiębiorstw, największy wzrost wykorzystania środków publicznych deklarują podmioty z województw o niskim poziomie rozwoju.

Na przestrzeni wszystkich analizowanych okresów (2007–2011) widoczny jest także wzrost zainteresowania przedsiębiorstw mikro i małych finansowaniem działalności inwestycyjnej z kredytów i pożyczek krajowych oraz środków publicznych, przy jednoczesnym zmniejszeniu zainteresowania finansowaniem inwestycji ze środków własnych.

### 5.3. Zastosowanie narzędzi planistycznych

Większość badanych przedsiębiorstw deklaruje dysponowanie opracowaną strategią rozwoju przedsiębiorstwa (tzn. istniejącym w formie spisanej lub nie spisanej planem kolejnych etapów rozwoju działalności firmy). Strategię opracowaną w formie dokumentu posiada 12% ogółu badanych firm. Warto nadmienić, iż jest to wynik wyższy niż zdiagnozowany dla lat 2005–2006 w ramach badania przeprowadzonego na zlecenie PARP, gdzie wskaźnik ten kształtował się na poziomie 8%.

Należy zaznaczyć, że 47% respondentów deklaruje posiadanie strategii, która nie została ujęta w formie pisemnej. Łącznie 40% ogółu badanych przyznaje, że ich firma nie posiada opracowanej strategii rozwoju. Biorąc pod uwagę wielkość firmy, należy zauważyć, że firmy większe częściej posiadają strategię w formie spisanej. Analizując natomiast fakt posiadania spisanej strategii w zależności od regionu działalności przedsiębiorstwa,

zauważyć można prawidłowość, zgodnie z którą im wyższy jest poziom rozwoju regionu, tym częściej przedsiębiorstwa funkcjonujące na jego terenie posiadają tego rodzaju dokument. W tym kontekście w zdecydowanie niekorzystnej sytuacji znajdują się przedsiębiorstwa mikro zlokalizowane na terenie województw o niskim poziomie rozwoju, spośród których tylko 5% deklaruje posiadanie spisanej strategii rozwoju.

Wśród firm posiadających spisaną strategię rozwoju, nieco częściej występują firmy z branży usług. W przypadku niemal wszystkich firm (92%) posiadających plany rozwoju (bez względu na formę spisaną lub nie spisaną) opracowana strategia dotyczy sprzedaży obecnie posiadanych produktów lub usług na dotychczasowych rynkach. Również znakomita większość firm (86%) czyni plany dotyczące sprzedaży nowych produktów/usług na dotychczasowym rynku. Nowe rynki planuje zdobywać 70% przedsiębiorców, którzy chcą sprzedawać na nim swoje dotychczasowe usługi lub produkty oraz 63% firm, które zamierzają na nowe rynki wprowadzić nowe usługi lub produkty. W przedsiębiorstwach, które posiadają strategię rozwoju w postaci spisanej opracowuje się ją najczęściej raz na rok (43%). W przypadku 27% firm strategia opracowywana jest doraźnie, a dla 26% przedsiębiorstw raz na kilka lat. Wielkość firmy nie różnicuje w sposób statystycznie istotny kwestii związanych z rodzajem ani horyzontem czasowym strategii rozwoju.

## 5.4. Udział w rynku zamówień publicznych

Spośród firm, które wzięły udział w badaniu, 2/3 nie brało w 2007 roku udziału w żadnym przetargu. Należy zwrócić uwagę, że najczęściej do przetargów nie przystępowały firmy mikro (71%), a także przedsiębiorstwa założone po 2005 roku (82%).

Ponadto, 22% ogółu firm deklaruje, że w 2007 roku wzięło udział w mniej niż 10 przetargach (z czego częściej deklaracje takie składały firmy działające w branży budowlanej – 38%). Start w więcej niż 10 przetargach zgłosiło 7% badanych przedsiębiorstw. Spośród niemal 30% firm, które w 2007 roku wzięły udział w jakimkolwiek przetargu 81% zadeklarowało wygraną któregośkolwiek z nich, z czego 69% wygrało od 1 do 10 przetargów, a kolejne 12% – powyżej 10. Najczęściej powyżej 10 wygranych przetargów deklarują firmy usługowe z terenów najbogatszych. Brak wygranych przetargów częściej obserwujemy wśród firm handlowych z województw przeciętnie rozwiniętych (57% w porównaniu do 20% ogółem).

Spośród firm, które w 2007 roku nie przystąpiły do przetargów aż 81% nie zamierza do nich przystąpić także w 2008 roku. Częściej są to podmioty prowadzące działalność handlową (88%). Wielkość firmy i region nie różnicują w sposób istotny statystycznie chęci uczestnictwa w przetargach w roku 2008. W opinii 39% badanych przedstawicieli firm znaczącym problemem w przystępowaniu do przetargów jest zbyt mała wielkość firmy. Kolejne 27% jest zdania, że utrudnieniem są zawiłe procedury administracyjne i biurokracja. W dalszej kolejności pojawiają się niejasne kryteria wyboru najlepszej oferty (18% wskazań) oraz wysokie koszty przygotowania oferty (13%). Wśród ogółu badanych blisko połowa (47%) uważa, że start w przetargach ułatwia posiadanie systemu zarządzania jakością ISO. Jednocześnie, prawie co trzeci badany jest w tej kwestii przeciwnego zdania.

Analizując wskazywane przez przedstawicieli sektora MSP bariery ograniczające dostęp do rynku zamówień publicznych należy mieć na uwadze, że ograniczenia te częściowo mogą posiadać źródło w istniejącym prawodawstwie, a którego przepisy nie mogą tworzyć preferencji dla żadnego z uczestników postępowań. Z tego też względu, sugerując podjęcie działań ukierunkowanych na zwiększenie uczestnictwa przedsiębiorstw sektora MSP w rynku zamówień publicznych, należy pamiętać, że nie jest możliwe dokonanie zmian np. wprowadzających w trakcie postępowań o udzielenie zamówienia publicznego preferencji w ocenie ofert np. dla przedsiębiorstw mikro.

Kolejnym istotnym ograniczeniem wskazywanym przez przedsiębiorców z sektora MSP jest postrzeganie procedur związanych z udzieleniem zamówienia publicznego jako zawiłych oraz biurokracja z nim związana. Aspekt ten, jak wynika z przeprowadzonego badania jest szczególnie często wskazywany przez przedsiębiorstwa działające w sektorze przemysłu w regionach o wysokim poziomie rozwoju oraz przedsiębiorstwa mikro działające w sektorze budowlanym.

## 5.5. Czynniki determinujące rozwój przedsiębiorstw

Czynnikiem, który w opinii przedstawicieli badanych firm najsilniej determinuje rozwój przedsiębiorstw są odpowiednio wykwalifikowani pracownicy (64% wskazań). W następnej kolejności wskazywana była możliwość wykorzystania nowych technologii (37%), niskie podatki (35%) i łatwy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (22%). Stosunkowo rzadko wymieniano inne aspekty, takie jak możliwość eksportu dóbr/usług czy łatwy dostęp do zamówień publicznych (po 14%).

Wielkość firmy nie różnicuje w sposób istotny statystycznie czynników, które w opinii przedstawicieli firm wpływają na ich rozwój. Różnice te widać natomiast analizując branże, w których działają firmy. Przedstawiciele branży budowlanej szans rozwoju upatrują częściej w odpowiednio wykwalifikowanej kadrze (74% wskazań) oraz wykorzystaniu nowych technologii (50%). Reprezentanci przedsiębiorstw związanych z przemysłem są zdania, że na rozwój firmy w niemal równej mierze wpłynie wysoki poziom kadr, jak i niskie podatki.

Biorąc pod uwagę zróżnicowanie regionalne, należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa działające w województwach o wysokim poziomie rozwoju, zdecydowanie częściej niż ogół przedsiębiorstw (70%), wskazują na odpowiednio wykwalifikowanych pracowników jako źródło rozwoju przedsiębiorstwa (przy czym odsetek wskazań jest najwyższy w przypadku województwa mazowieckiego oraz śląskiego). Warto w tym miejscu podkreślić istotne powiązanie przez przedsiębiorstwa działające na terenie województw o wysokim poziomie rozwoju w branży budowlanej kwestii rozwoju firmy z dostępem do odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (90% firm z tych regionów działających w tej branży wskazało na powyższy czynnik).

W przedsiębiorstwach działających na terenie województw o niskim poziomie rozwoju (szczególnie w firmach prowadzących działalność handlową) czynnik ludzki postrzegany jest jako potencjalne źródło rozwoju zdecydowanie rzadziej (województwa świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie charakteryzują się najniższym poziomem wskazań w tym zakresie).

Posiadanie lub możliwość zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanych pracowników stanowi – obok znajomości rynku i potrzeb klientów oraz potrzeby dostosowania do określonych norm jakości/bezpieczeństwa – jeden z trzech najważniejszych czynników wpływających na decyzje inwestycyjne MSP. Jako czynnik mający wpływ na podejmowane decyzje inwestycyjne był on istotnie częściej wskazywany przez przedsiębiorców rozwijających swoje firmy w szybkim tempie, a nieco częściej przez firmy ograniczające działalność. Z kolei znacznie rzadziej jego wpływ zaznaczyły firmy przeżywające stagnację.

Tak jak wspomniano powyżej, odpowiednio wykwalifikowani pracownicy, jako czynnik pozytywnie wpływający na rozwój firmy, relatywnie większe znaczenie mają dla przedsiębiorców budowlanych, a mniejsze dla przedsiębiorstw przemysłowych. Ponadto, jego wagę doceniają nieco częściej firmy, które rozwijają się w oparciu o posiadaną (niekoniecznie spisana w formie dokumentu) strategię rozwoju.

W oparciu o powyższy obraz, a w szczególności fakt, że potencjał ludzki jest czynnikiem determinującym rozwój firm (w szczególności szybko zwiększających wartość przychodów), zarysowuje się dwubiegunowość, odnosząca się do postrzegania kwalifikacji pracowników jako źródła rozwoju przedsiębiorstwa przez firmy działające na terenach województw o wysokim i niskim poziomie rozwoju. Utrzymanie się powyższej sytuacji w kolejnych latach powodować może pogłębianie się różnic w rozwoju społeczno-gospodarczym pomiędzy tymi regionami.

### **Bariery rozwoju firm**

W opinii przedstawicieli badanych firm do czynników posiadających najbardziej negatywny wpływ na rozwój firmy zalicza się istniejący system prawa podatkowego (47% wskazań) oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy (44%). Warto zaznaczyć, że czynniki te zostały uznane za źródła barier w rozwoju także w ramach badania *Konkurencyjność sektora MSP* przeprowadzonego w 2007 roku przez PKPP Lewiatan.

Jako kolejne czynniki ograniczające rozwój MSP wskazano silną konkurencję (30%), brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników (27%) i zatory płatnicze (24%). Rzadziej wskazywano natomiast na system prawa pracy (17%), wysokie płace (14%), niedostateczny popyt na usługi/dobra oferowane przez firmy reprezentowane przez respondentów (11%), a także trudności w dostępie do kredytów (10%) i kontrole działalności gospodarczej (8%).

Wielkość firm nie różnicuje w sposób istotny statystycznie czynników, które w opinii przedstawicieli firm mogą być barierami w rozwoju. Widać je natomiast analizując poszczególne branże. I tak reprezentanci firm przemysłowych częściej niż przedstawiciele pozostałych firm za przeszkodę w rozwoju firm uznali zatory płatnicze. Przedstawiciele branży budowlanej (działający na terenie województw o wysokim poziomie rozwoju, a także mikroprzedsiębiorstwa) istotnie częściej wskazywali na brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry, a dla reprezentantów sektora handlu (w szczególności w województwach o przeciętnym poziomie rozwoju) częstszą przeszkodą niż dla innych jest silna konkurencja.

Podsumowując wyniki przeprowadzonego badania, należy stwierdzić, że w odniesieniu do aspektu potencjału rozwojowego sektora polskich MSP, jakim jest zdolność do ponoszenia nakładów inwestycyjnych, w latach 2007–2008 zaobserwować można utrzymanie się pozytywnej, zaobserwowanej w latach poprzednich tendencji polegającej na wzroście wartości nakładów inwestycyjnych. Niemniej jednak zwrócić należy uwagę na deklarowanie przez przedstawicieli mikro i małych przedsiębiorstw spadku wartości średniorocznych nakładów inwestycyjnych w latach 2009–2011 w porównaniu z rokiem 2008. W tym kontekście konieczne wydaje się podjęcie działań, których zadaniem będzie złagodzenie lub zahamowanie tego zjawiska. Sytuacja ta nie odnosi się do przedsiębiorstw średnich, które deklarują wzrost średniorocznych wydatków w okresie 2009–2011 w porównaniu do roku 2008.

Odnosząc się do kwestii źródeł finansowania inwestycji przez polskie MSP w analizowanych okresach, należy podkreślić, że zaobserwowana w latach ubiegłych pozytywna tendencja polegająca na zwiększeniu zainteresowania środkami z kredytów i pożyczek krajowych uległa wzmocnieniu i – zgodnie z deklaracjami przedsiębiorców utrzyma się także w latach 2008 oraz 2009–2011. Biorąc jednak pod uwagę uzależnienie kosztu kredytu od decyzji banku centralnego, dostępność tych źródeł finansowania może w przyszłości ulec obniżeniu – stąd warto rozważyć zatem niezależne stymulowanie wykorzystania tego źródła finansowania poprzez udzielanie pożyczek, w szczególności przez władze regionalne, znające potrzeby przedsiębiorstw na rynkach lokalnych.

Prawie 12% badanych MSP posiada spisaną strategię rozwoju. Bardziej szczegółowa analiza wyników w tym zakresie wskazuje jednak na istotne zróżnicowanie w wykorzystaniu tego narzędzia, w tym w szczególności – niskie jego zastosowanie w firmach mikro, w związku z czym wskazane jest podjęcie działań ukierunkowanych na zwiększenie odsetka firm tej wielkości dysponujących tym narzędziem.

Pośród firm, które wzięły udział w badaniu, 2/3 nie brało w 2007 roku udziału w żadnym przetargu. Najczęściej do przetargów nie przystępowały firmy mikro, a także przedsiębiorstwa założone po 2005 roku, co świadczyć może o niskiej zdolności przedsiębiorstw o tych cechach do uczestnictwa w rynku zamówień publicznych. Wydaje się, że w kontekście zdiagnozowanych zjawisk, a w szczególności w obliczu decyzji aż 81% firm, które w 2007 roku nie przystąpiły do przetargów, o nie przystępowaniu do nich także w 2008 roku, wskazane jest podjęcie m.in. działań edukacyjnych a także wprowadzanie ułatwień w podejmowaniu przez firmy współpracy w ramach konsorcjów, które ukierunkowane będą na zwiększenie udziału MSP (w szczególności mikroprzedsiębiorstw) w tym rynku. Jest to niezmiernie istotne w szczególności w aspekcie rosnącej z roku na rok wartości zamówień oferowanych na rynku zamówień publicznych, którego wolumen w okresie 2000–2006 zwiększył się z 23 mld zł do 79,6 mld zł.

Jak wynika z przeprowadzonego badania, w opinii MSP czynnikiem, który w największym stopniu posiada wpływ na rozwój firmy są odpowiednio wykwalifikowani pracownicy, w następnej kolejności wskazuje się natomiast na możliwość wykorzystania nowych technologii. Z kolei do czynników, które ograniczają rozwój firm należy przede wszystkim system prawa podatkowego oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy. Warto zwrócić uwagę na fakt, że wagę zasobów ludzkich w rozwoju przedsiębiorstwa w największym stopniu dostrzegają firmy z województw o wysokim poziomie rozwoju, zaś w najmniejszym – z województw o niskim poziomie rozwoju, co przyczynić się może do powiększania się różnic w tempie rozwoju na tych obszarach.

Potencjał rozwojowy polskich MSP, postrzegany głównie przez pryzmat aspektów, jakimi są aktywność inwestycyjna i źródła jej finansowania, jest wysoki. Dowodem na to jest stały wzrost nakładów inwestycyjnych w ostatnich latach oraz coraz powszechniejsze wykorzystanie źródeł finansowania zewnętrznego, a zmniejszanie zaangażowania środków własnych. Tak jak zaznaczono, pewne dziedziny, stanowią jednak barierę w pełnym wykorzystaniu możliwości polskich MSP i w odniesieniu do nich konieczna wydaje się poprawa, w tym przy udziale instytucji publicznych.

## **Rozdział 6**

# **Wspieranie rozwoju sektora MSP w Polsce ze środków publicznych na przykładzie działalności Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości**

*Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości jest agencją rządową podległą Ministrowi Gospodarki i działa na mocy ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Ustawa ta reguluje m.in. zakres działania Agencji, jej rolę w realizacji programów finansowanych ze środków pomocowych, katalog zadań Agencji oraz spektrum instrumentów, jakimi dysponuje na ich realizację.*

*Misją Agencji jest działanie na rzecz rozwoju gospodarczego i społecznego Polski, co przekłada się na cele, jakie stawia przed sobą PARP na najbliższe lata jej funkcjonowania. Do najważniejszych z nich należy wspieranie polskiej przedsiębiorczości poprzez wdrażanie programów pomocowych, służących wykorzystaniu innowacyjnych rozwiązań i technologii, rozwojowi zasobów ludzkich, eksportu, czy też rozwojowi regionalnemu. Agencja realizuje swoje zadania poprzez wdrażanie programów finansowanych ze środków funduszy strukturalnych, programów wieloletnich Komisji Europejskiej oraz ze środków budżetu krajowego. Są to programy związane z rozwojem przedsiębiorczości i adaptacyjności polskich firm do zmieniających się warunków rynkowych, ze szczególnym uwzględnieniem działań nakierowanych na rozwój innowacyjności w przedsiębiorstwach.*

*Do najczęściej stosowanych przez PARP instrumentów należy udzielanie bezzwrotnego wsparcia finansowego, finansowanie kosztów usług, a także – w mniejszym stopniu – udzielanie pożyczek. Agencja czynnie uczestniczy w promowaniu innowacyjności i przedsiębiorczości w kraju i za granicą, co przejawia się zarówno w organizacji licznych seminariów i konferencji, prowadzeniu akcji promocyjnych, jak również działalności wydawniczej.*

### **6.1. Działania PARP w roku 2007**

Prace Agencji w roku 2007 determinowały przede wszystkim działania związane z funduszami strukturalnymi. Agencja pełniła w tym zakresie zarówno rolę instytucji wdrażającej dla poszczególnych działań, jak również beneficjenta realizującego tzw. projekty własne.

Do głównych programów realizowanych przez PARP w 2007 roku należał Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) oraz Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO RZL), a także Program Ramowy na rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP), Program Unii Europejskiej na wsparcie Centrum Euro Info – *Wieloletni Program na Rzecz Przedsiębiorczości*. PARP wdrażała także działania powierzone jej przez instytucje rządowe, w tym prowadzenie Biura ds. Organizacji EXPO 2008 oraz realizację programu „Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013”, Rządowego programu rozbudowy systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2002–2006 „Kapitał dla przedsiębiorczych”. Prowadziła równolegle zamykanie programów finansowanych ze środków przedakcesyjnych PHARE. Agencja rozpoczęła także prace związane z przygotowaniem do wdrażania działań adresowanych do środowiska przedsiębiorców finansowanych w ramach Programów Operacyjnych na lata 2007–2013. Należą do nich Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG), Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL) oraz Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW). Zarówno PO IG, jak i PO KL wdrażane są obecnie na terenie całego kraju, natomiast PO RPW, którego celem głównym jest przyspieszenie tempa rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej, wdrażany jest w województwach: lubelskim, podkarpackim, podlaskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim.

### **Charakterystyka programów perspektywy finansowej 2004–2006**

#### Realizacja Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP)

Sektorowy Program Operacyjny WKP jest adresowany w głównej mierze do przedsiębiorców, a jego celem jest poprawa pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw działających na terenie Polski w warunkach Jednolitego

Rynku Europejskiego. Program ten finansowany jest ze środków funduszy strukturalnych w ramach tzw. „starej perspektywy”, czyli budżetu na lata 2004-2006. PARP odpowiada za wdrażanie 4 działań w ramach SPO WKP – 1.1, 1.2, 2.1, 2.3 oraz poddziałania 2.2.1 o łącznej wartości ponad 859,9 mln euro.

### **Rozwój instytucji otoczenia biznesu**

Celem działania 1.1 jest poprawa dostępności dla MSP do wysokiej jakości usług świadczonych przez instytucje otoczenia biznesu. W jego ramach PARP realizuje 2 projekty własne dotyczące działań na rzecz budowy i rozwoju sieci organizacji należących do Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU) oraz sieci Punktów Konsultacyjnych w ramach KSU. Bezpośrednie zaangażowanie Agencji wiąże się z prowadzeniem rejestracji w KSU dla instytucji zainteresowanych współpracą w ramach sieci, nadzorowaniem, certyfikacją ośrodków, podnoszeniem kompetencji ich kadry oraz promocją sieci. W przypadku projektu *Budowa sieci Punktów Konsultacyjnych w ramach KSU* na koniec 2007 r. działało 188 PK, w tym 16 PK Regionalnych i 172 PK Lokalne. Punkty Konsultacyjne wykonały ok. 93,1 tys. usług informacyjnych dla ok. 63,2 tys. klientów.

Ponadto w ramach działania wspierane są projekty innych instytucji regionalnych i lokalnych zainteresowanych uczestnictwem w instytucjonalnym systemie wsparcia MSP. Projekty realizowane w ramach poddziałania 1.1.2 *Wsparcie instytucji otoczenia biznesu oraz sieci instytucji otoczenia biznesu* związane są z podnoszeniem potencjału merytorycznego instytucji działających na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Dofinansowaniu podlegały projekty zgłaszane przez instytucje wspierania biznesu i sieci tych instytucji w celu poprawy jakości usług świadczonych na rzecz przedsiębiorstw. Od początku realizacji poddziałania wdrażane są 92 projekty na kwotę ponad 75,3 mln zł.

Agencja wspiera rozwój przedsiębiorczości również poprzez dokapitalizowanie instytucji otoczenia biznesu działających na szczeblu regionalnym i lokalnym. Służy temu działanie 1.2 *Poprawa dostępności do zewnętrznego finansowania inwestycji*, którego celem jest ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji poprzez dokapitalizowanie funduszy mikropożyczkowych, poręczeniowych oraz funduszy kapitału załóżkowego. Agencja dokapitalizowała łącznie 53 fundusze pożyczkowe na łączną kwotę 346 mln zł, dzięki czemu do końca 2007 roku udzieliły one ponad 9,4 tys. pożyczek. 39 funduszy poręczeń kredytowych zostało objętych wsparciem Agencji, a jego wartość wynosiła 366,5 mln zł. Pozwoliło to na udzielenie ponad 8,2 tys. poręczeń według stanu na koniec 2007 roku. Dodatkowo, Agencja uruchomiła poddziałanie 1.2.3 *Wspieranie powstawania funduszy seed capital*, w ramach którego podpisano 6 umów o dofinansowanie na kwotę ok. 65,9 mln zł.

### **Bezpośrednia pomoc dla przedsiębiorstw**

Działania finansowane z funduszy strukturalnych adresowane były również bezpośrednio do przedsiębiorstw. Agencja wdraża trzy takie działania, związane z finansowaniem kosztów usług doradczych oraz zakupów inwestycyjnych dla firm.

W ramach działania 2.1 *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez doradztwo* udzielane jest wsparcie MSP, mające na celu zwiększenie poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez ułatwienie dostępu do specjalistycznej pomocy doradczej, świadczonej przez akredytowanych przez PARP wykonawców (na koniec 2007 działało ich ok. 1370). Wnioskodawcy mogli uzyskać wsparcie na doradztwo w zakresie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium UE, jakości, innowacji i nowych technologii, w zakresie wprowadzania przez przedsiębiorcę produktów na nowe rynki zagraniczne, tworzenia sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw, łączenia się przedsiębiorstw, pozyskiwania zewnętrznego finansowania na rozwój działalności itp. W ramach działania 2.1 Agencja zawarła w sumie ponad 2,5 tys. umów o dofinansowanie z beneficjentami na kwotę ok. 79 mln zł.

Poddziałanie 2.2.1 SPO WKP *Wsparcie dla przedsiębiorstw dokonujących nowych inwestycji* dotyczy wsparcia nowych inwestycji MSP, polegających na utworzeniu lub rozbudowie przedsiębiorstwa zarówno ze sfery produkcyjnej, jak i usługowej, jak również na rozpoczęciu w przedsiębiorstwie działalności obejmującej dokonywanie zasadniczych zmian produkcji, produktu lub procesu produkcyjnego. Do końca 2007 r. Agencja zawarła z przedsiębiorstwami 250 umów o łącznej wartości ok. 810 mln zł.

Z kolei w zakresie realizacji działania 2.3 *Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje* dofinansowane zostały inwestycje mikro, małych i średnich przedsiębiorców, mające na celu zwiększenie ich konkurencyjności poprzez unowocześnienie ich oferty produktowej i technologicznej. Projekty obejmują m.in. działania modernizacyjne w MSP prowadzące do znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego, wdrażanie wspólnych przedsięwzięć inwestycyjnych, zakup wyników prac B+R i/lub praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa, zastosowanie i wykorzystanie ICT w procesach zarządzania, dostosowywanie technologii i produktów do wymagań dyrektyw unijnych, zwłaszcza norm zharmonizowanych i prawodawstwa w zakresie BHP itp. O wsparcie ubiegało się ponad 21,5 tys projektów inwestycyjnych, ok. 3 tys. wniosków ostatecznie zaowocowało podpisaniem umów na łączną kwotę ok. 1,5 mld złotych.

#### Sektorowy Program Operacyjny Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO RZL)

Głównym celem SPO RZL jest budowa otwartego, opartego na wiedzy społeczeństwa poprzez zapewnienie warunków do rozwoju w drodze kształcenia, szkolenia i pracy. Celem działania 2.3 *Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki* wdrażanego przez Agencję jest podniesienie konkurencyjności i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw poprzez doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr zarządzających i pracowników, rozwijanie nowych form pracy, wzmacnianie transferu wiedzy i zacieśnianie związków między szkołami wyższymi i przedsiębiorstwami oraz podnoszenie umiejętności i kwalifikacji pracowników służby zdrowia.

W ramach działania 2.3 PARP realizuje 3 schematy o łącznej wartości 253,3 mln euro. PARP wspiera projekty realizowane przez wybranych w drodze konkursu projektodawców (instytucje szkoleniowe, szkoły wyższe oraz ich organy założycielskie, jednostki naukowe, organizacje pracodawców i przedsiębiorców, związki zawodowe), a także opracowuje i wdraża tzw. projekty własne. Opracowane przez PARP projekty, po uzyskaniu akceptacji ze strony odpowiednich instytucji, są realizowane na mocy umowy z wybranym w drodze przetargu wykonawcą. PARP podpisała w sumie umowy z wykonawcami 20 projektów na kwotę prawie 220 mln zł. Należą do nich: *Ogólnopolski program szkoleń w zakresie ochrony środowiska, Szkolenie kadr MSP w zakresie wdrażania norm BHP, Telepraca – Ogólnopolski program promocji i szkoleń dla przedsiębiorców, Inwestycja w kadry, Program szkoleń promujących clustering, Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych, Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw sektora przemysłu drzewnego, Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw branży elektronicznej, Zwiększenie innowacyjności sektora MSP, Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych II, Przygotowanie do eksportu I, Wsparcie rozwoju polskiego eksportu II, Rotacja pracy, Firma XXI wieku, Program szkoleń wspierających e-biznes, Inwestycja w kadry II, Projekt w zakresie przygotowania modelowych programów szkoleniowych on-line (Akademia PARP), Program szkolenia kadr dla rozwoju produktów turystycznych III, BHP w budownictwie, Program szkoleń dla rozwoju małych firm w regionach wschodniej Polski oraz *Możliwość podniesienia innowacyjności polskich MSP – projekt badawczy*.*

W ramach schematu *Podnoszenie umiejętności i kwalifikacji służby zdrowia* uprawniony do składania wniosków był wyłącznie jeden beneficjent – Centrum Onkologii – Instytut im. Marii Skłodowskiej Curie w Warszawie. Projekt przewiduje realizację ogólnopolskich szkoleń z zakresu screeningu raka szyjki macicy. Docelowo projektem ma zostać objętych ponad 1700 osób. W 2007 roku szkoleniami objęto 1245 osób.

Od początku realizacji SPO RZL do końca grudnia 2007 r. w ramach schematu konkursowego szkoleniami objęto ponad 398,9 tys. osób. W ramach projektów własnych PARP szkolenia ukończyło ok. 76,6 tys. pracowników przedsiębiorstw, ok. 1200 osób zatrudnionych w jednostkach samorządu terytorialnego, ok. 1000 przedstawicieli organizacji pracodawców i przedsiębiorców, a także 1322 przedstawicieli instytucji szkoleniowych.

W ramach SPO RZL finansowane jest także wsparcie beneficjentów oraz pracowników instytucji wdrażających ten program poprzez bezpłatne szkolenia, doradztwo oraz informację i promocję zasad korzystania z Europejskiego Funduszu Społecznego. Realizacji tego działania służy działający w strukturach PARP Krajowy Ośrodek Szkoleniowy z Europejskiego Funduszu Społecznego oraz wybranych w drodze konkursu przez Agencję 49 Regionalnych Ośrodków Europejskiego Funduszu Społecznego.



## **6.2. Wdrażanie Programów Operacyjnych w ramach nowej perspektywy finansowej 2007–2013**

Rok 2007 wiązał się z aktywnym uczestnictwem PARP w opracowywaniu dokumentów związanych z uruchomieniem nowych środków na rzecz rozwoju firm i finansowanych z funduszy strukturalnych. W ramach projektów własnych PARP trwały prace nad przygotowaniem wniosków aplikacyjnych, zakresów zadań dla wykonawców usług realizowanych w tych projektach, tworzeniem wytycznych dla beneficjentów trybu konkursowego realizowanego w ramach projektów własnych. W przypadku projektów konkursowych prowadzono prace nad dokumentacją wdrożeniową.

### Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG)

Program ten jest skierowany do instytucji otoczenia biznesu oraz przedsiębiorców. Te pierwsze mogą otrzymać wsparcie m.in. na poprawę jakości świadczonych usług na rzecz przedsiębiorców oraz tworzenie sieci prywatnych inwestorów. Przedsiębiorcy z kolei mają możliwość dofinansowania projektów inwestycyjnych związanych z badaniami i rozwojem, nowoczesnymi technologiami, inwestycjami o dużym znaczeniu dla gospodarki oraz wdrażaniem i stosowaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Wsparcie w ramach Programu przeznaczone jest także na ochronę własności przemysłowej oraz zacieśnianie współpracy pomiędzy sferą nauki i gospodarki. Agencji powierzone zostało do realizacji 13 działań w ramach PO IG o łącznym budżecie 3,9 mld euro. Należą do nich:

#### *Działanie 1.4 Wsparcie projektów celowych*

Celem działania jest podniesienie innowacyjności przedsiębiorców dzięki wykorzystywaniu rezultatów prac B+R zrealizowanych na ich potrzeby. Przedsiębiorca otrzymujący wsparcie może sam przeprowadzić te prace lub zlecić je jednostce naukowej, innemu przedsiębiorcy lub konsorcjum naukowo-przemysłowemu. Działanie to stanowi integralną część z działaniem 4.1.

#### *Działanie 3.1 Inicjowanie działalności innowacyjnej*

Instrument ten służy zwiększeniu liczby przedsiębiorstw działających w oparciu o innowacyjne rozwiązania. Jego realizacja odbywa się poprzez wybór instytucji poszukujących i dokonujących selekcji innowacyjnych pomysłów na biznes, pomagających utworzyć daną firmę (tzw. preinkubacja), a następnie wchodzących kapitałowo w przedsięwzięcie.

#### *Działanie 3.3 Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP*

Realizacja działania składa się z dwóch schematów. Z jednej strony dofinansowuje ono koszty usług doradczych dla przedsiębiorców poszukujących zewnętrznego źródła finansowania. Z drugiej z kolei służyć ma wsparciu sieci prywatnych inwestorów, podnoszeniu świadomości firm o korzyściach płynących z usług takich sieci i ich ofercie, tworzeniu platform ułatwiających kojarzenie inwestorów z przedsiębiorcami szukającymi finansowania.

#### *Działanie 4.1 Wsparcie wdrożeń wyników prac B+R*

Działanie polega na kontynuacji wsparcia dla projektów badawczych realizowanych w ramach działania 1.4 – dofinansowaniu projektów dotyczących wdrożenia wyników badań, w tym inwestycji oraz doradztwa niezbędnego do wdrożenia wyników prac.

#### *Działanie 4.2 Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego*

Poprawa pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw poprzez wspieranie projektów prowadzących do wdrożenia nowych rozwiązań organizacyjnych oraz technologicznych to główny cel działania 4.2. Dofinansowaniem objęte mogą być projekty dotyczące wzmocnienia działalności przedsiębiorców w zakresie prowadzenia przez nich prac badawczo-rozwojowych.

#### *Działanie 4.4 Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym*

Działanie polega na dofinansowaniu projektów przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych w zakresie nowych inwestycji oraz niezbędnych dla ich realizacji usług doradczych i szkoleniowych, obejmujących naby-

cie rozwiązań technologicznych i organizacyjnych stosowanych w Polsce w danej branży nie dłużej niż przez 36 miesięcy. Dofinansowanie obejmuje projekty prowadzące do powstania nowych produktów i usług.

#### *Działanie 5.1 Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym*

Projekty służące współpracy podmiotów na poziomie ponadregionalnym, ułatwiające przepływ wiedzy i wymianę doświadczeń, przyczyniające się do transferu technologii i rozpowszechniania informacji będą mogły uzyskać dofinansowanie w ramach tego instrumentu. Projekty te będą jednocześnie wzmacniały rozwój powiązań między przedsiębiorstwami oraz pomiędzy przedsiębiorstwami a instytucjami otoczenia biznesu, w tym jednostkami naukowymi.

#### *Działanie 5.2 Wspieranie instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne oraz ich sieci o znaczeniu ponadregionalnym*

Wsparcie tych organizacji ma na celu ułatwienie przedsiębiorcom na terenie całego kraju dostępu do kompleksowych, wysokiej jakości usług biznesowych, niezbędnych z punktu widzenia prowadzenia działalności innowacyjnej. Jest ono adresowane do instytucji otoczenia biznesu i ich sieci, świadczących kompleksowe usługi o charakterze proinnowacyjnym, w tym przede wszystkim w obszarze transferu technologii, audytu technologicznego, prowadzenia działalności kooperacyjnej, wykorzystania wzornictwa przemysłowego oraz praw ochrony własności przemysłowej.

#### *Działanie 5.3 Wspieranie Ośrodków Innowacyjności*

Jego celem jest stworzenie sprzyjających warunków inwestycyjnych do dyfuzji innowacji oraz rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości, a także zacieśnienie współpracy pomiędzy sferą nauki i gospodarki. Dofinansowaniem zostaną objęte przedsięwzięcia głównie parków technologicznych zlokalizowanych na obszarach o największym potencjale rozwojowym z punktu widzenia gospodarki.

#### *Działanie 5.4 Zarządzanie własnością intelektualną*

Dofinansowanie ze środków funduszy strukturalnych obejmuje projekty służące upowszechnianiu i popularyzacji wiedzy nt. korzyści wynikających z ochrony praw własności intelektualnej, a także bezpośrednie wsparcie przedsiębiorców sektora MSP w zakresie uzyskania praw ochrony własności przemysłowej i realizacji tych praw.

#### *Działanie 6.1 Paszport do eksportu*

Realizacja działania służy zwiększeniu wielkości polskiego eksportu i sprzedaży na JRE przez zwiększenie liczby firm prowadzących działalność eksportową i sprzedaż na JRE. Wsparcie uzyskują przedsiębiorcy na pokrycie kosztów usług doradczych związanych z przygotowaniem Planu Rozwoju Eksportu oraz na pokrycie kosztów ich udziału w targach, imprezach wystawienniczych, zagranicznych misjach gospodarczych.

#### *Działanie 8.1 Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej*

Myślą przewodnią działania jest stymulowanie rozwoju rynku e-usług poprzez wsparcie mikro oraz małych przedsiębiorców. Dofinansowanie jest udzielane w formie bezzwrotnego wsparcia, a objęta nim może być realizacja projektów związanych z uruchomieniem świadczenia usług drogą elektroniczną.

#### *Działanie 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B*

Stymulowaniu tworzenia wspólnych przedsięwzięć biznesowych prowadzonych w formie elektronicznej służy wdrażanie tego działania. Przedmiotem wsparcia są wszelkie przedsięwzięcia o charakterze zarówno technicznym (informatycznym), jak i organizacyjnym, które prowadzą do realizacji procesów biznesowych w formie elektronicznej, obejmujących trzy lub więcej przedsiębiorstw.

Z ww. oferty powyższych działań skorzystać mogą przede wszystkim przedsiębiorcy, instytucje otoczenia biznesu – w tym inkubatory, parki naukowo-technologiczne, centra transferu technologii i innowacji, jednostki badawczo-rozwojowe, organizacje przedsiębiorców, sieci instytucji otoczenia biznesu oraz sieci inwestorów.

### Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO KL)

Głównym celem Programu jest wzrost zatrudnienia i spójności społecznej oraz upowszechnienie idei podnoszenia kwalifikacji pracowników. PARP wdraża działania Priorytetu II Programu, którego celem jest wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez zwiększenie nakładów inwestycyjnych w kapitał ludzki (przede wszystkim poprzez szkolenia) oraz poprawę dostępu do wysokiej jakości usług wspierających rozwój przedsiębiorczości. Należą do nich:

#### *Działanie 2.1 Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki*

Założeniem działania jest podnoszenie i dostosowanie do wymogów gospodarki opartej na wiedzy kwalifikacji pracowników i przedsiębiorców. Działanie skierowane jest do przedsiębiorców i menedżerów zamierzających podnieść kwalifikacje swoje oraz swoich pracowników, a znaczna część budżetu przeznaczona została na dofinansowanie szkoleń i doradztwa dla firm. Ponadto w jego ramach przewiduje się realizację projektów związanych z wprowadzeniem nowych form i metod organizacji pracy, zarządzaniem oraz planowaniem strategicznym, prognozowaniem zapotrzebowania na dane kwalifikacje i zawody, podnoszeniem świadomości w zakresie innowacyjności wśród polskich przedsiębiorców oraz promowaniem współpracy świata nauki ze światem biznesu.

#### *Działanie 2.2 Wsparcie dla systemu adaptacyjności kadr*

Zwiększenie dostępności i poprawa jakości usług świadczonych na rzecz przedsiębiorców oraz osób rozpoczynających działalność gospodarczą przez instytucje otoczenia biznesu oraz instytucje szkoleniowe to cel wdrażania działania 2.2. Jego realizacja odbywa się poprzez m.in. podnoszenie kwalifikacji trenerów i wykładowców, wzbogacanie oferty instytucji wspierających przedsiębiorców w celu jak najlepszego dotarcia z oferowanymi usługami i pomocą do firm, budowę efektywnego systemu doskonalenia kadr przedsiębiorstw.

Adresatami ww. działań (o budżecie 672 mln euro) są przedsiębiorcy i ich pracownicy, partnerzy społeczno-gospodarczy, jednostki naukowe, badawczo-rozwojowe, parki technologiczne, centra transferów technologii, inkubatory przedsiębiorczości, instytucje szkoleniowe, instytucje i ośrodki wspierające przedsiębiorczość, osoby zamierzające rozpocząć działalność gospodarczą, administracja rządowa i samorządowa oraz media.

### Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW)

Założeniem Programu jest przyspieszenie tempa rozwoju społeczno-gospodarczego województw tzw. ściany wschodniej, tj. lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego. Projekty realizowane przez PARP w ramach PO RPW dotyczą m.in. usprawnienia sieci drogowej, rozwoju uczelni, infrastruktury kongresowej, parków technologicznych, szerokopasmowych sieci dostępu do Internetu, przygotowania terenów pod inwestycje oraz rozwoju ekologicznego transportu publicznego. Projekty otrzymujące dofinansowanie przyczynią się do zwiększenia atrakcyjności turystycznej i inwestycyjnej pięciu województw, a także do wzrostu innowacyjności i przedsiębiorczości mieszkańców.

Pula środków przeznaczona na ich realizację wynosi ponad 2,67 mld euro, a środki trafią do takich beneficjentów, jak: szkoły wyższe, jednostki samorządu terytorialnego, państwowe jednostki budżetowe, przedsiębiorcy, instytuty badawczo-rozwojowe, organizacje pozarządowe, agencje rozwoju. Największa część środków trafi na budowę lub modernizację dróg (ok. 663 mln euro), rozwój infrastruktury edukacyjnej (ponad 337 mln euro), następnie inwestycje infrastrukturalne w wojewódzkich ośrodkach wzrostu w zakresie dotyczącym rozwoju systemów miejskiego transportu oraz infrastruktury kongresowej i targowej (ok. 452,6 mln euro). Znaczna pula została przeznaczona na infrastrukturę dla przedsiębiorców ułatwiającą prowadzenie działalności innowacyjnej (407 mln euro) oraz na nakłady na infrastrukturę teleinformatyczną (ok. 255 mln euro).

### 6.3. Upowszechnianie wiedzy, promocja przedsiębiorczości oraz innowacyjności

Jednym z priorytetów Agencji jest promowanie postaw przedsiębiorczych oraz innowacyjnych. Odbywa się to zarówno poprzez dofinansowywanie przedsięwzięć biznesowych, o których była mowa wyżej, ale również poprzez realizację projektów promocyjno-informacyjnych, organizację seminariów, konkursów oraz działalność wydawniczą. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości prowadzi portal internetowy poświęcony tematyce innowacyjnej, a także corocznie organizuje konkurs Polski Produkt Przyszłości. Przedstawiciele MSP mogą w ramach Klubu Innowacyjnych Przedsiębiorstw uczestniczyć w cyklicznych spotkaniach. W ramach portalu edukacyjnego Akademia PARP upowszechniany jest wśród mikro, małych i średnich firm dostęp do wiedzy biznesowej w formie e-learningu.

W Agencji działa także ośrodek sieci Enterprise Europe Network, której podstawowym celem jest zwiększenie efektywności działań małych i średnich firm na Jednolitym Rynku. Sieć ta, powołana w ramach Programu Ramowego na Rzecz Konkurencyjności i Innowacji (Competitiveness and Innovation Framework Programme 2007–2013 – CIP), łączy w sobie dorobek dwóch poprzednio działających na rzecz sektora MSP sieci: *Euro Info Centre* oraz *Innovation Relay Centre*. Jej zadaniem jest świadczenie na rzecz MSP następujących usług:

- działania informacyjne i doradcze z zakresu prawa wspólnotowego UE, prowadzenia działalności gospodarczej za granicą, udziału w programach pomocowych Unii Europejskiej, poszukiwania źródeł finansowania zewnętrznego dla firmy,
- organizacja szkoleń, warsztatów i seminariów,
- pomoc w poszukiwaniu partnerów handlowych,
- pomoc w transferze technologii, w tym audyty technologiczne, wymiana ofert technologicznych, pomoc w poszukiwaniu partnerów technologicznych oraz kojarzenie przedsiębiorców z jednostkami naukowymi.

### 6.4. Działalność PARP na rzecz Krajowego Systemu Usług dla MSP

Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU) to system grup usługodawców, organizacji wyspecjalizowanych w świadczeniu usług wspierających przedsiębiorstwa i osoby podejmujące działalność gospodarczą. W roku 2008 uzyskał rekomendację Komisji Europejskiej jako dobra praktyka w obszarze odpowiadania administracji publicznej na potrzeby MSP, mająca służyć inspiracji we wdrażaniu „Small Business Act” – nowego planu Komisji Europejskiej na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, który ma ograniczyć obciążenia administracyjne i inne przeszkody, z którymi zmagają się małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej.

KSU powstał w październiku 1996 r., funkcjonuje obecnie w oparciu o Rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 stycznia 2005 r. w sprawie Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw i jest wspierany organizacyjnie oraz merytorycznie przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

W latach 2006–2008 PARP przeprowadziła szereg badań dotyczących funkcjonowania instytucji wspierających przedsiębiorczość zrzeszonych w Krajowym Systemie Usług dla MSP. Wnioski z nich płynące, choć dotyczą przede wszystkim organizacji zarejestrowanych w KSU, w dużej części mają znaczenie dla całego systemu wspierania przedsiębiorczości w Polsce.

Institucje wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa są cennym partnerem administracji publicznej we wdrażaniu publicznych programów wsparcia. Prowadząc działalność poprzez realizację projektów, dzięki posiadanemu doświadczeniu i swojej elastyczności, podążają zakresem tematycznym i rodzajem realizowanych przedsięwzięć i świadczonych usług za strategicznymi celami interwencji publicznych<sup>47</sup>. Ośrodki KSU w zdecydowanej większości realizują projekty finansowane lub współfinansowane ze środków zewnętrznych i funkcjonują w ten sposób według logiki, nazywanej przez badaczy „projektową”<sup>48</sup>. Dostosowanie do pracy w owej logice projekto-

<sup>47</sup> *Institucje otoczenia biznesu wspierane w ramach SPO WKP, lata 2004–2006 – określenie wpływu programu na ofertę usługową oraz poziom jakości świadczonych usług* – badanie przeprowadzone w okresie luty-czerwiec 2007 przez konsorcjum WYG International i PSDB Sp. z o.o. na zlecenie Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

<sup>48</sup> *Badanie doświadczenia ośrodków Krajowego Systemu Usług dla MSP w prowadzeniu projektów*, przeprowadzone w okresie październik-grudzień 2007 r. przez konsorcjum Pracowni Badań i Doradztwa „Re-Source” oraz Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu – Poznańskiego Parku Naukowo-Technologicznego, na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

wej zabrało organizacjom niewiele czasu. Jak wynika z przeprowadzonego badania doświadczenia ośrodków KSU w prowadzeniu projektów, rok 2005, w którym otworzyły się nowe możliwości związane z akcesją do Unii Europejskiej i dostępem do wsparcia ze środków publicznych, charakteryzował się bezprecedensowym zwiększeniem aktywności projektowej badanych organizacji. Aktywność ta, wyrażona liczbą rozpoczętych w 2005 r. projektów ośrodków KSU, wzrosła w stosunku do roku 2004 prawie dwukrotnie (start 37% wszystkich projektów ośrodków KSU w okresie 2002 r. – 2007 r., które poddane zostały analizie miał miejsce w 2005 r.).

Przedsiębiorcy w Polsce widzą potrzebę istnienia zintegrowanego systemu wsparcia zrzeszającego organizacje pomagające przedsiębiorcom. Jak wynika z prowadzonych badań, 87% przedsiębiorców pochwała taką ideę<sup>49</sup>. Funkcjonowanie instytucji otoczenia biznesu w ramach KSU obarczone jest równocześnie szeregiem problemów. Ich identyfikacja pozwoliła na opracowanie na przełomie 2007 i 2008 r. przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości i przedstawicieli ministerstw oraz środowisk otoczenia biznesu, *strategii rozwoju Krajowego Systemu Usług dla MSP*.

Według badań z 2007 r.<sup>50</sup>, cechą charakterystyczną instytucji wspierania biznesu jest niski potencjał do świadczenia usług proinnowacyjnych. Przyczyny tego stanu rzeczy to m.in: brak wykwalifikowanej kadry, słaba współpraca ze sferą nauki, trudności w utrzymaniu wysokiej jakości usług oraz braki występujące w jej standaryzacji. Powyższe zidentyfikowane problemy wskazują na konieczność zapewnienia mechanizmów gwarantujących podnoszenie wiedzy i umiejętności w organizacjach KSU świadczących usługi doradcze o charakterze proinnowacyjnym i rozbudowy tej sieci poprzez wyposażenie jej w nowe kompetencje i mechanizmy ich wykorzystywania. Działania o takim charakterze zaplanowano m.in. w strategii rozwoju KSU na lata 2008–2012.

W dokumencie tym przewidziano również działania wspomagające instytucje inżynierii finansowej, takie jak fundusze pożyczkowe i fundusze poręczeń kredytowych. Mają one na celu zwiększenie profesjonalizacji funkcjonowania powyższych podmiotów, m. in. poprzez wdrożenie kompleksowych programów doradczo-szkoleniowych dla obu rodzajów funduszy oraz wprowadzenie systemu monitorowania działalności pożyczkowej i poręczeniowej, obrazującego efektywność wykorzystywania kapitału. Rozwiązania powyższe rekomendowano do wdrożenia na podstawie wyników badania przeprowadzonego w pierwszej połowie 2008 r. na populacji funduszy pożyczkowych i poręczeń kredytowych działających w Polsce.<sup>51</sup>

System wdrażania Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka oraz Regionalnych Programów Operacyjnych, a także zidentyfikowane w trakcie prowadzonych badań problemy w zakresie funkcjonowania instytucjonalnego systemu wsparcia przedsiębiorczości, wskazują na konieczność zmodyfikowania struktur wewnętrznych systemu. W związku z tym w strategii rozwoju KSU zaplanowano opracowanie koncepcji powiązań wewnętrznych, obejmujących struktury krajowe oraz regionalne i specjalistyczne, oparte na poszczególnych kategoriach usług, które zapewnią rozwój i sprawne funkcjonowanie systemu w województwach oraz współpracę z przedstawicielami władz lokalnych i regionalnych, stowarzyszeń gospodarczych, itp.

Strategia rozwoju KSU wprowadza nową misję systemu oraz „otwiera” system na nowe usługi. Misją KSU jest: „rozwój przedsiębiorczości poprzez zapewnienie najwyższej jakości usług w kluczowych obszarach wymagających wsparcia państwa”.

W chwili obecnej w oparciu o zdiagnozowane obszary wymagające interwencji w Programach Operacyjnych na lata 2007–2013, w ramach KSU wspierane są następujące usługi:

⇒ **informacyjne** – m.in. na temat:

- administracyjno-prawnych aspektów rozpoczynania, wykonywania, zawieszania i rezygnacji z prowadzonej działalności gospodarczej,
- dostępnych źródeł pomocy publicznej i innych źródeł finansowania działalności gospodarczej,
- możliwości, zakresu i zasad świadczenia innych usług dostępnych w systemie (np. wsparcie rozwoju działalności eksportowej, możliwości udziału w szkoleniach, możliwość uzyskania pomocy promo-

<sup>49</sup> *Badanie wizerunku Krajowego Systemu Usług dla MSP*, przeprowadzone w okresie maj-czerwiec 2008 r. przez Pracownię Badań i Doradztwa „Re-Source” na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

<sup>50</sup> *Badanie możliwości świadczenia usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym przez organizacje wspierania biznesu w ramach Krajowego Systemu Usług dla MSP* przeprowadzone w okresie maj-sierpień 2007 r. przez konsorcjum WYG International – PSDB – CBOS na zlecenie PARP.

<sup>51</sup> *Fundusze pożyczkowe i fundusze poręczeń kredytowych a Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw*, badanie przeprowadzone przez Policy & Action Group Uniconsult Sp. z o.o. w okresie luty-kwiecień 2008 r. na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

ra projektów innowacyjnych, możliwość uzyskania środków na sfinansowanie działalności w ramach funduszy pożyczkowych czy poręczeniowych),

⇒ **doradcze o charakterze proinnowacyjnym** – w tym:

- przeprowadzenie audytu technologicznego oraz
- obsługa procesu transferu technologii, która obejmować będzie:
  - przygotowanie oferty lub zapytania o technologię,
  - przegląd profili dostawców lub odbiorców technologii,
  - nawiązanie kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii,
  - pomoc doradczą we wdrażaniu technologii lub podczas negocjacji i zawierania umowy pomiędzy odbiorcą a dostawcą technologii,
  - monitorowanie wdrażania technologii lub realizacji umowy oraz inne aspekty pomocy powdrożeniowej,

⇒ **finansowe w zakresie udzielania pożyczek** – usługi umożliwiające uzyskanie finansowania zewnętrznego przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą,

⇒ **finansowe w zakresie udzielania poręczeń** – usługi umożliwiające uzyskanie dodatkowego zabezpieczenia kredytów lub pożyczek przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą.

Kierowaniu środków publicznych w obszary, w których ingerencja państwa jest wskazana, służyć mają cyklicznie prowadzone badania zapotrzebowania na usługi wspierające przedsiębiorców, ich podaży, odbioru świadczonych usług przez klientów i monitorowanie efektywności dokonań systemu. Założenia strategii rozwoju KSU realizowane będą w ramach projektu własnego PARP do poddziałania 2.2.1 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, mającego na celu poprawę jakości usług świadczonych przez instytucje wspierające rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności.

Krajowy System Usług stoi po 12 latach funkcjonowania u progu reformy, która ma przełożyć się na skalę i jakość jego działania. Wdrożenie strategii rozwoju KSU pozwolić ma na stworzenie efektywnego, rozpoznawalnego systemu wsparcia przedsiębiorczości w Polsce i obsłużenie ponad 350 tysięcy niepowtarzających się klientów do 2015 roku. To, iż opracowywano ją zgodnie z zasadami „*good governance*” – tj. m.in. przejrzystości i jawności, efektywności oraz partycypacji, a także przyjęto założenie o corocznej jej aktualizacji, rokują na skuteczniejsze instytucjonalne wsparcie przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce oraz trafne wydatkowanie środków publicznych, w zakresie adekwatnym do potrzeb przedsiębiorców, osób podejmujących działalność gospodarczą i uwzględniającym priorytety polskiej gospodarki.

**Część III**

**Badania nad innowacyjnością  
przedsiębiorstw**

## Rozdział 7

# Rola kapitału ludzkiego w innowacyjności przedsiębiorstw na przykładzie sektora usług

*Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową wraz z PENTOR Research International przeprowadził w pierwszej połowie 2008 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości badanie innowacyjności sektora usług<sup>52</sup>. Jednym z celów badania było określenie stopnia wykorzystania kapitału ludzkiego w innowacyjnych przedsiębiorstwach tego sektora oraz zbadanie stopnia konkurencyjności firm usługowych. Kompetencje kadry zarządzającej i jakość kapitału ludzkiego, to – obok takich czynników jak wielkość przedsiębiorstwa, rynek działania, wykształcenie pracowników, branża, intensywność konkurencji – główne determinanty aktywności innowacyjnej firm usługowych. Kluczową rolę w działalności usługowej odgrywa jakość dostarczanej usługi. Duże znaczenie przypisuje się również elastyczności działania oraz posiadaniu specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności. Z badań wynika, że pracownicy należą do najbardziej istotnych źródeł innowacji firm usługowych.*

### 7.1. Tło badania

Od końca XX wieku obserwowany jest systematyczny wzrost zainteresowania innowacyjnością w usługach. Wiąże się z jednej strony z rosnącym udziałem usług tego sektora w strukturze gospodarek krajów rozwiniętych, a z drugiej strony z rosnącym wykorzystaniem wiedzy, technologii (w tym B+R) oraz wysokiej jakości kapitału ludzkiego w usługach. W odróżnieniu od innowacji przemysłowej, która dotyczy przede wszystkim wprowadzania nowych produktów na rynek lub zmian w procesie ich wytwarzania, innowacja usługowa sięga znacznie głębiej, aż do struktury wewnętrznej przedsiębiorstwa. Obejmuje nie tylko zmiany w sposobie świadczenia usług, ale może wymagać również sformułowania nowej strategii organizacyjnej firmy, przeprowadzenia szkoleń personelu czy wdrożenia nowego modelu biznesowego.

Analiza wyników badań międzynarodowych pozwala stwierdzić, iż na tle innych krajów europejskich, sektor usług w Polsce charakteryzuje bardzo niski poziom innowacyjności. Wskaźnik SSII (*Service Sector Innovation Index*) w notowaniu z 2007 r. osiągnął dla Polski wartość 0,33 i był jednym z najniższych osiągniętych przez poszczególne państwa UE. Analiza wskaźników częściowych indeksu pozwala stwierdzić, iż na tle państw europejskich silnymi stronami polskiego sektora usług są: wykwalifikowani pracownicy, popyt na innowacyjne rozwiązania oraz aktywność polskich przedsiębiorców w kontaktach z partnerami rynkowymi.

Polski produkt usługowy cechuje się dużą elastycznością. Jedynie co czwarta firma świadczy wyłącznie usługi wystandaryzowane, w ofercie pozostałych znajdują się (o mniejszym lub większym udziale) usługi dostosowane do poszczególnych konsumentów.

Usługę cechuje unikalność i niestandardowość – trudno jest zidentyfikować moment, w którym zyskuje miano innowacji. Jak się okazuje, unikalność świadczonych usług jest zjawiskiem typowym dla przedsiębiorstw usługowych – zwykle nie doprowadza do wyróżnienia się firmy na tle konkurencji. Działalność innowacyjna firm usługowych rzadko obejmuje wprowadzanie radykalnych zmian. Jedynie niewielki odsetek (2–3%) inwestuje w bardziej ryzykowne formy działalności innowacyjnej (np. zakup prac B+R).

Ponad 3/4 firm usługowych objętych badaniem (77%) określa jakość usługi jako czynnik o bardzo ważnym znaczeniu dla działalności przedsiębiorstwa. Porównywalny odsetek firm (70%) za bardzo ważne uznał szybkie i terminowe dostarczenie usługi, 65% za kluczowe uważa posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności, a 63% zwraca uwagę na indywidualne potrzeby klienta. Wysokie znaczenie, jakie przypisano wymienio-

<sup>52</sup> Badanie wykonano na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przez Pentor Research International i Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową w maju 2008 r. na reprezentatywnej próbie przedsiębiorstw sektora MSP o liczebności N=1035. Ponadto przeprowadzono 20 wywiadów pogłębionych z przedstawicielami firm usługowych (badanie jakościowe). Badaniem objęto firmy z następujących działów PKD: transport lądowy, rurociągowy, wodny i lotniczy (Działy 60–62), działalność wspomagająca transport, działalność związana z turystyką (Dział 63), poczta i telekomunikacja (Dział 64), pośrednictwo finansowe (Sekcja J), informatyka (Dział 72), nauka (Dział 73), działalność w zakresie architektury, inżynierii (Grupa 74.2), badania i analizy techniczne (Grupa 74.3).



nym czynnikiem sugeruje, iż kluczową rolę w działalności usługowej odgrywa elastyczność działania i wysokiej jakości kadra, które – w synergii – przyczyniają się do zwiększenia jakości dostarczanej usługi. Postrzeganie wysokiej jakości jako kluczowego czynnika konkurencyjności firm usługowych znajduje odzwierciedlenie w celach stawianych przed wprowadzanymi zmianami – najczęściej wskazywanym przez przedsiębiorców celem było zwiększanie jakości usług. W dalszej kolejności wskazywano na zwiększanie efektywności procesów, większą elastyczność działania oraz rozszerzenie asortymentu usług. Wśród ocenianych czynników konkurencyjności firm usługowych, relatywnie mniejsze znaczenie ma cena świadczonej usługi, ilość kanałów dystrybucji czy wprowadzanie nowych usług. W zakresie zróżnicowania oceny znaczenia poszczególnych czynników konkurencyjności nie bez znaczenia pozostaje wielkość przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony około połowy firm deklaruje przyjęcie strategii konkurencyjnej opartej na dostarczaniu klientowi usługi po jak najniższej cenie. Co czwarta firma stawia sobie za cel wyróżnienie się na tle konkurencji. Strategię opartą na specjalizacji (oferowanie usług określonej grupie klientów lub działanie na określonym rynku geograficznym) deklaruje około 15% firm.

Głównymi motywami wprowadzania zmian są: opracowanie nowych rozwiązań wewnątrz firmy, wprowadzenie rozwiązań zgłaszanych przez klientów oraz wprowadzenie rozwiązań przez dostawców. Około 1/3 firm deklaruje, że wprowadzane zmiany były wynikiem opracowywanych rozwiązań wewnątrz firmy. W dalszej kolejności wskazywano na wprowadzanie rozwiązań zgłaszanych przez klientów (17%) oraz dostawców (10%) – szczególnie przedsiębiorstwa mikro. Istotne znaczenie w zakresie motywów wprowadzania zmian ma również odczuwana chęć rozwoju (9%), co odgrywa istotną rolę głównie dla firm „młodszych”, powstałych po 2005 roku. MSP częściej angażują się w mniej ryzykowne formy działalności innowacyjnej – zakup maszyn i urządzeń, oprogramowania; Jedynie nieliczne firmy inwestują w zakup technologii nieucieleśnionej (licencje, B+R). W strukturze nakładów inwestycyjnych poniesionych w roku objętym badaniem dominowały maszyny i urządzenia (36%) oraz oprogramowanie (34%). Istotnie mniejszy był udział firm inwestujących w szkolenia (24%) czy specjalistyczne usługi doradcze (9%). Jedynie niewielki odsetek firm (2–3%) inwestował w bardziej ryzykowne formy działalności innowacyjnej tj. prace badawczo-rozwojowe prowadzone w firmie, prawa do wynalazku, licencji, know-how, gotowe prace badawczo-rozwojowe.

Ponad połowa firm usługowych współpracowała z odbiorcami (51%). W dalszej kolejności współpracę podejmowano najczęściej z dostawcami (29%), konkurentami i innymi firmami (18%). Zdecydowanie mniej podmiotów (5-6%) angażowało się we współpracę z firmami konsultingowymi czy uczelniami wyższymi. Zawijaniem współpracy stosunkowo częściej zainteresowane są przedsiębiorstwa prowadzące własną działalność badawczo-rozwojową oraz korzystające z usług instytucji pośredniczących. Współpraca z zapleczem naukowym miała szczególnie wysokie znaczenie dla firm B+R oraz przedsiębiorstw zajmujących się pośrednictwem finansowym.

Wprowadzone w firmie zmiany były głównie wynikiem opracowania nowych rozwiązań wewnątrz firmy (33%). Mniejszy odsetek firm wskazał na wprowadzanie zmian zgłaszanych przez klientów (17%). Choć przedsiębiorcy wskazywali na konsumentów jako nadrzędne źródło informacji należy zauważyć, że uwaga zgłoszona przez klienta może stać się źródłem innowacji, tylko wtedy, gdy spotka się z uwagą pracowników. W związku z tym, to właśnie personel staje się głównym źródłem innowacji, a uwagi zgłaszane przez klientów są przede wszystkim źródłem inspiracji dla opracowywanych przez pracowników projektów zmian. Istotne znaczenie w zakresie źródeł innowacji mają również rozwiązania proponowane przez dostawców czy podpatrywanie działań podejmowanych przez konkurencję.

Istotnym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność są sieci komunikacji pomiędzy pracownikami, tworzenie grup zadaniowych do projektów. W najbardziej innowacyjnych i konkurencyjnych firmach pracownicy zachęceni są do zachowań kreatywnych. W większości firm (78%) w zakresie opracowywania nowych rozwiązań, wiedza jest przekazywana głównie w bezpośrednim kontakcie – szczególnie wśród firm mikro. W firmach większych, bardziej innowacyjnych częściej funkcjonują sieci komunikacji pomiędzy pracownikami oraz do opracowywania nowego projektu częściej tworzona jest odrębna grupa zadaniowa. Co warto zaznaczyć, firmy o wyższym poziomie innowacyjności deklarują, iż pracownicy zachęceni są aktywnie do zachowań kreatywnych – tworzenia nowych rozwiązań, a nie bazowania na już istniejących.

Na nowe rynki zbytu w sensie geograficznym weszła w ciągu ostatnich trzech lat co piąta firma (22%), podobnie jak w sensie segmentu klientów (23%). Co warto zauważyć, ekspansja tych firm jest zdeterminowana

zaangażowaniem podmiotów w działalność innowacyjną. Firmy, które wprowadziły w ciągu ostatnich trzech lat usługi nowe w skali rynku/branży stosunkowo częściej rozszerzały dotychczasową skalę działania. Znaczące różnice w tym zakresie można zauważyć, patrząc przez pryzmat branż, a konkretniej – przez dynamikę ich rozwoju.

Otoczenie konkurencyjne firm cechuje wysoka dynamika zmian. Aż 1/4 firm zadeklarowała, iż w ostatnich trzech latach na rynek weszło więcej niż 10 nowych konkurentów. Częściej niż w przypadku regionów mniej atrakcyjnych inwestycyjnie, zagrożenie konkurencyjne stanowią firmy o krajowym lub międzynarodowym rynku działania, a także szara strefa. Należy odnotować fakt, iż przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwach najbardziej atrakcyjnych inwestycyjnie częściej były w stanie określić efektywność poszczególnych narzędzi ochrony przed konkurencją. Relatywnie większe znaczenie firmy te przypisywały m.in. umowie o zakazie konkurencji z kluczowymi pracownikami, działaniom marketingowym i znakom towarowym.

## **7.2. Konkurencyjność, rynki i klienci sektora usług**

Konkurencyjność we współczesnej gospodarce w coraz większym stopniu zależy od zdolności do wprowadzania nowych rozwiązań, podnoszenia jakości oferowanych produktów i usług, a także możliwości zaspokojenia specyficznych potrzeb odbiorców. Cykl życia produktu i technologii w wielu branżach uległ bardzo radykalnemu skróceniu, co powoduje, iż przedsiębiorstwa, aby utrzymać swoją pozycję na rynku, muszą bardzo szybko wprowadzać ulepszenia do swych produktów lub zastępować je nowszymi produktami o większej funkcjonalności, wydajności itp. Kluczowe w tym zakresie jest badanie satysfakcji klientów i zbieranie ich opinii w celu jak najlepszego dostosowania usług do wymagań odbiorców.

Co trzecie spośród przedsiębiorstw sektora MSP działających w branży usługowej dostarcza głównie usługi dostosowane do potrzeb poszczególnych klientów, co czwarte – tylko usługi wystandaryzowane. Co charakterystyczne, struktura typu świadczonych usług nie zależy od wielkości MSP i wygląda podobnie wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jedyna istotna statystycznie różnica zachodzi w przypadku firm świadczących głównie wystandaryzowane usługi: wśród średnich przedsiębiorstw jest ich 39%, natomiast wśród mikroprzedsiębiorstw – 28%.

Poziom zadowolenia klientów ze swoich usług mierzy zaledwie co czwarte MSP działające w branży usługowej. Skłonność do prowadzenia badań tego rodzaju wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa: dokonywanie pomiarów poziomu zadowolenia deklaruje 31% średnich przedsiębiorstw i tylko 22% mikroprzedsiębiorstw. Jednocześnie zachodzi silny związek między innowacyjnością przedsiębiorstwa a gotowością do mierzenia poziomu zadowolenia klientów. Spośród firm, które w ciągu ostatnich 3 lat wprowadziły innowacyjne usługi w skali rynku/branży, poziom zadowolenia klientów mierzy 43% (wśród przedsiębiorstw, które takich usług nie wprowadziły, odsetek ten wynosi 34%). Blisko połowa MSP prowadzących obecnie działalność w celu rozwoju usług jest zainteresowana poziomem zadowolenia swoich klientów, natomiast aż 80% spośród przedsiębiorstw nie prowadzących działalności innowacyjnej poziomu tego nie bada. Bardziej skłonne do badania poziomu zadowolenia klientów są MSP korzystające z usług instytucji wspierających rozwój innowacyjności i przedsiębiorczości. Mierzenie poziomu zadowolenia klienta deklaruje 47% takich firm (przy 22% wśród przedsiębiorstw nie korzystających ze wsparcia ww. instytucji). Największy odsetek przedsiębiorstw badających poziom satysfakcji klienta znaleźć można w branżach pośrednictwa finansowego (35%), informatyki oraz architektury i inżynierii/badań i analiz technicznych (po 30%), a najniższy – transportu, gospodarki magazynowej i łączności (18%). Rolę pomiarów poziomu zadowolenia klienta doceniają zwłaszcza przedsiębiorstwa dłużej obecne na rynku.

Na mierzenie poziomu zadowolenia swoich klientów pozwalają sobie głównie MSP średniej wielkości, działające już dłuższy czas na rynku i wprowadzające innowacyjne rozwiązania. Odsetek firm badających satysfakcję swoich klientów wzrasta również wraz z wielkością przychodów ze sprzedaży (20% wśród firm z przychodem do 499 tys. zł i 55% wśród firm z przychodem 5–99,99 mln zł). Stosunkowo większe zainteresowanie opinią klientów przejawiają podmioty operujące głównie na rynku krajowym oraz wchodzące na nowe rynki zbytu pod względem geograficznym czy – co wydaje się oczywiste – pod względem rodzaju klientów. W tym ostatnim przypadku odsetek firm badających poziom zadowolenia klientów wynosi 39% (w porównaniu z 20% wśród firm, które nie weszły na nowy rynek zbytu w sensie rodzaju klientów).

Połowa spośród MSP deklarujących mierzenie poziomu zadowolenia klientów posługuje się w tym celu po prostu opiniami klientów. Na badania rynkowe pozwolić sobie może mniejsza liczba firm (28%), przy czym odsetek przedsiębiorstw wybierających tę formę badania opinii klientów wzrasta z wielkością firmy (44% wśród średnich przedsiębiorstw). Na trzecim miejscu (10%) wśród źródeł informacji wymieniana jest liczba klientów, służąca najpewniej za miarę szacunkową w myśl zasady „jeśli klientów przybywa, to znaczy, że są zadowoleni”. Opinie klientów są równie ważne mniej więcej dla wszystkich przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości, innowacyjności, branży itd. Bardziej zaawansowane metody (badania marketingowe) stosują za to stosunkowo częściej MSP prowadzące działalność innowacyjną (42%), posiadające wyodrębnione jednostki do rozwijania innowacji (47%), korzystające z usług instytucji wspierających innowacyjność i przedsiębiorczość (51%). Zdaniem ankietowanych, o sukcesie ich firmy w branży decydują przede wszystkim jakość dostarczonej usługi (średnia ocena – 3,8 w czteropunktowej skali), szybkie i terminowe dostarczenie usługi (3,7), posiadanie ugruntowanej reputacji (3,7), zwracanie uwagi na indywidualne potrzeby klienta (3,6) i posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności (3,6).

**Tabela 7.1. Elementy wpływające na sukces firmy (tabela średnich)**

Elementy wpływające na sukces firmy	Ogółem (N=1035)	Firma Mikro (N=499)	Firma Mała (N=274)	Firma Średnia (N=262)
Jakość dostarczonej usługi	3.8	3.8	3.7	3.8
Szybkie i terminowe dostarczenie usługi	3.7	3.7	3.7	3.7
Posiadanie ugruntowanej reputacji	3.7	3.7	3.6	3.7
Zwracanie uwagi na indywidualne potrzeby klienta	3.6	3.6	3.6	3.7
Posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności	3.6	3.6	3.5	3.6
Stołość relacji z odbiorcami	3.5	3.5	3.5	3.6
Dostarczanie pełnego asortymentu usług	3.4	3.4	3.4	3.5
Spełnianie standardów i regulacji	3.4	3.4	3.4	3.5
Wprowadzanie nowych usług	3.2	3.2	3.1	3.3
Dostarczanie usług po najniższej cenie	3.1	3.1	3.1	3.1
Intensywny rozwój działań marketingowych i promocja	3.1	3.0	3.2	3.4
Wykorzystywanie zaawansowanych technologii	3.1	3.0	3.1	3.4
Duża liczba kanałów dystrybucji	2.9	2.9	3.0	3.2
Struktura organizacyjna firmy ( np. liczba oddziałów firmy)	2.6	2.6	2.8	3.0

Źródło: PENTOR, IBnGR *Badanie innowacyjności przedsiębiorstw sektora usługowego*

Chociaż oceny poszczególnych czynników mogących mieć wpływ na sukces przedsiębiorstwa wykazują raczej niewielkie różnicowanie w przedsiębiorstwach o różnej wielkości, poziomie innowacyjności, miejscu (województwie) operowania itp., to daje się zauważyć ogólna tendencja, zgodnie z którą bardziej innowacyjne MSP wykazują większą świadomość znaczenia poszczególnych elementów dla ich sukcesu. Świadomość ta przejawia się w przyznawaniu nieco wyższych ocen niemal każdemu z czynników sukcesu, które były przedmiotem badania. Widoczne jest to zwłaszcza w zestawieniu ocen wystawionych przez pracowników przedsiębiorstw posiadających jednostki do rozwijania innowacyjności i ich nie posiadających oraz w zestawieniu przedsiębiorstw, dla których ważne są inwestycje w nowe technologie i takich, dla które inwestycje te są mniej ważne.

Stosunkowo większe znaczenie do badanych czynników sukcesu przywiązują firmy z branż pocztowej i telekomunikacyjnej oraz pośrednictwa finansowego; najmniejsze – architektury i inżynierii/badań i analiz technicznych oraz transportu, gospodarki magazynowej i łączności. Wyższe oceny poszczególnym elementom wystawili również pracownicy firm dostarczających usługi dostosowane do potrzeb i nakierowanych na klientów z UE i całego świata. Jeśli wziąć pod uwagę najważniejsze dla ankietowanych czynniki sukcesu, *jakość dostarczanych usług* jest bardzo ważna dla 77% respondentów i ważna dla 21%. Znaczenie jakości podkreślają zwłaszcza pracownicy MSP prowadzących działalność innowacyjną (średnia ocena – 3,8), posiadających wyod-

rębnione jednostki do rozwijania innowacji (3,8) i określających inwestycje w nowe technologie jako ważne/bardzo ważne (3,8). Jakość oferowanych usług jest ważna także dla MSP dostarczających usługi dostosowane do potrzeb (3,8), posiadających klientów z UE i całego świata (3,9), posiadających ponad dwudziestoletnie doświadczenie w branży (3,8).

*Szybkie i terminowe wykonanie usługi* jako bardzo ważny czynnik sukcesu swojego przedsiębiorstwa uważa 70% badanych. Przekonanie o istotności tego czynnika jest wspólne dla wszystkich typów przedsiębiorstw i jego ocena wykazuje niewielkie zróżnicowanie. *Posiadanie ugruntowanej reputacji* jest szczególnie ważne dla firm średniej wielkości (średnia ocena – 3,7) i wykazujących duże zainteresowanie podwyższaniem poziomu swojej innowacyjności. Na czynnik ten kładą nacisk przede wszystkim firmy, które w zasadzie się go już dopracowały, a więc takie, które najdłużej są obecne na rynku (3,8), posiadające najbardziej doświadczoną kadrę (3,8) i nastawione na klientów z całego kraju (3,7) czy nawet całej UE/całego świata (3,8).

63% ankietowanych określiło jako bardzo ważne *zwracanie uwagi na indywidualne potrzeby klienta*. Dbalność o potrzeby klienta przejawiają oczywiście przede wszystkim MSP dostarczające usługi dostosowane do potrzeb (3,8 w porównaniu z 3,5 wśród przedsiębiorstw dostarczających usługi wystandaryzowane). Wydaje się, że zainteresowanie potrzebami klienta zwiększa się na rynkach bardziej konkurencyjnych: największe jest w grupie MSP posiadających klientów z całej UE/świata (3,7).

*Posiadanie specjalistycznej wiedzy bądź umiejętności* to bardzo ważny czynnik sukcesu dla 2/3 MSP. Jest on stosunkowo bardziej istotny dla firm prowadzących działalność innowacyjną (3,7), uważających inwestowanie w nowe technologie jako ważne/bardzo ważne (3,7), zatrudniających pracowników z wyższych wykształceniem (3,6), o sporym stażu rynkowym i oferujących usługi dostosowane do potrzeb.

Połowa MSP działających w branży usługowej ma ponad 10 konkurentów na swoim rynku działania. Liczba konkurentów maleje wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa: o ile mikroprzedsiębiorstw z co najmniej 10 konkurentami jest 51%, to średnich przedsiębiorstw w tej grupie już tylko 42%. Analogicznie, średnich MSP z 3–4 konkurentami jest 17%, a mikroprzedsiębiorstw – 10%. Największą liczbę konkurentów posiadają firmy z branży informatycznej (52% MSP posiada 10 i więcej konkurentów) i transportu, gospodarki magazynowej i łączności (50%). Najmniejszą konkurencją cieszą się przedsiębiorstwa z sektora poczty i telekomunikacji (12% respondentów twierdzi, że ich firma w ogóle nie posiada konkurentów na rynku działania).

W ostatnich 3 latach na rynek działania badanych MSP w największej liczbie przypadków weszło więcej niż 10 konkurentów (21% wskazań). 15% MSP przybyło 1-2 konkurentów więcej, 14% – 3-4, a 12% – 5–10 firm konkurencyjnych. W 9% przypadków sytuacja na rynku, zdaniem respondentów, nie uległa zmianie. Co charakterystyczne, niemal co trzeci ankietowany nie potrafi określić, jak zmieniła się sytuacja na rynku działania jego firmy w tym okresie. Przyrost liczby konkurentów wydaje się być mało zróżnicowany ze względu na branżę. Najmniejsze zmiany odnotowały przedsiębiorstwa założone najdawniej, o ugruntowanej pozycji rynkowej (15% MSP założonych przed 1989 r. nie przybył ani jeden konkurent). Przyrost liczby konkurentów wiąże się ściśle z wychodzeniem na nowe rynki zbytu. Co czwarte (27%) przedsiębiorstwo wchodzące na nowe rynki pod względem geograficznym zyskało więcej niż 10 konkurentów, podobnie (25%) stało się w przypadku firm wchodzących na nowe rynki pod względem rodzaju klientów.

Najczęściej wymienianym (81% wskazań) źródłem konkurencji dla badanych MSP są firmy o kapitale krajowym zlokalizowane w regionie. Na drugim miejscu (49%) uplasowały się firmy o kapitale krajowym zlokalizowane w kraju, a na trzecim (33%) – firmy międzynarodowe o kapitale zagranicznym (zlokalizowane w Polsce). Szara strefa jest źródłem konkurencji dla 17% MSP z badanego sektora, zaś firmy zlokalizowane za granicą – zaledwie dla 3% MSP. Małe i mikroprzedsiębiorstwa muszą konkurować głównie z firmami o kapitale krajowym. Odsetek konkurentów o kapitale zagranicznym zwiększa się wraz z wielkością analizowanego podmiotu i wśród średnich MSP wynosi 43% (firmy zlokalizowane w Polsce) oraz 6% (firmy zlokalizowane za granicą).

Stosunkowo największą konkurencję ze strony firm z kapitałem międzynarodowym zlokalizowanych w Polsce odczuwają MSP zajmujące się pośrednictwem finansowym (47% wskazań). Zwraca również uwagę wysoki udział szarej strefy w branżach informatycznej (21%) oraz transportowej, gospodarki magazynowej i łączności (19%).

**Tabela 7.2. Źródła konkurencji MSP a branże**

Co jest głównym źródłem konkurencji dla Pana(i) firmy?	Branża					
	Trans., gosp. mag.	Poczta i telekom.	Pośr. finansowe	Informatyka	B+R	Archit., inżyn., anal. techn.
Ogółem	N=468	N=42	N=194	N=101	N=18	N=222
Firmy o kapitale krajowym zlokalizowane w regionie	78%	64%	72%	74%	50%	76%
Firmy o kapitale krajowym zlokalizowane w kraju	59%	55%	55%	61%	72%	52%
Firmy międzynarodowe o kapitale zagranicznym (zlokalizowane w Polsce)	38%	40%	47%	33%	22%	32%
Szara strefa	19%	12%	9%	21%	6%	10%
Import (firmy zlokalizowane za granicą)	4%	0%	4%	2%	0%	2%

Źródło: PENTOR, IBnGR *Badanie innowacyjności przedsiębiorstw sektora usługowego*

Konkurenci o zasięgu krajowym i międzynarodowym trafiają się częściej przedsiębiorstwom, które weszły na nowe rynki zbytu pod względem geograficznym (blisko 70% z nich wymienia jako konkurentów firmy o kapitale krajowym zlokalizowane w kraju, a 42% – firmy o kapitale zagranicznym zlokalizowane w kraju) bądź pod względem rodzaju klientów (odpowiednio 69% i 43%). Firmy o kapitale krajowym zlokalizowane w kraju są stosunkowo częściej głównym źródłem konkurencji dla MSP z województw o najwyższej atrakcyjności inwestycyjnej (63%).

Połowa respondentów przyznaje, że strategie przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku, na którym działa ich firma, charakteryzuje dostarczanie klientom usług po najniższych cenach. Co czwarty ankietowany stwierdza, że strategie uczestników jego rynku cechują się dostarczaniem klientowi usług, które zdecydowanie różnią się od usług firm konkurencyjnych. 15% badanych za cechę charakterystyczną strategii firm ze swojego sektora uznaje specjalizację, czyli oferowanie usług określonej grupie klientów lub działanie na określonym rynku geograficznym (usługi niszowe).

*Oferowanie usług po najniższych cenach* to w głównej mierze strategia firm nie prowadzących działalności innowacyjnej (55%), traktujących inwestycje w nowe technologie jako nieważne/mało ważne (57%), nie posiadające jednostek do rozwijania innowacji (52%), nie korzystających z usług instytucji wspierających innowacyjność i przedsiębiorczość (51%). Są to stosunkowo najczęściej MSP z branży transportu, gospodarki magazynowej i łączności (57%), nie zatrudniające pracowników z wyższym wykształceniem (55%) i przez to nie posiadające problemów ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach. Firmy te dostarczają usługi wystandaryzowane mieszkańcom obszaru lokalnego i regionu i nie są zainteresowane wchodzeniem na nowe rynki zbytu. Ponoszą stosunkowo największe nakłady na zakup maszyn i urządzeń (46%). Działają w województwach o najwyższej atrakcyjności inwestycyjnej (58%).

*Dostarczanie usług zdecydowanie różniących się od usług konkurentów* to domena firm wprowadzających innowacyjne rozwiązania w skali rynku/branży (33%), uważających za ważne/bardzo ważne inwestowanie w nowe technologie (29%), posiadających jednostkę/pracowników do rozwijania innowacji (40%) i korzystających z usług instytucji wspierania innowacji (34%). MSP charakteryzujące się taką strategią zatrudniają stosunkowo dużo pracowników z wyższym wykształceniem (27%) i posiadają klientów w całym kraju (29%) i w UE/na całym świecie (34%), ponieważ wchodzą na nowe rynki – zarówno pod względem geograficznym (31%), jak i pod względem rodzaju klientów (34%). Stosunkowo największe nakłady ponoszą na usługi specjalistyczne i doradztwo (36%), a ich kadra zarządzająca ma często (36%) doświadczenie w pracy w firmie zagranicznej lub w międzynarodowej korporacji.

*Specjalizacja/świadczanie usług niszowych* jest strategią przedsiębiorstw o charakterystyce nieco zbliżonej do tych z poprzedniej grupy. Prowadzą one działalność innowacyjną (24%), rozwijają usługi innowacyjne w skali rynku/branży (24%), posiadają jednostkę mającą na celu rozwijanie innowacji (22%). Stosunkowo najczęściej działają one w branżach architektury i inżynierii/badań i analiz technicznych (23%) oraz informatycznej

(20%). Cechą charakterystyczną tej grupy przedsiębiorstw jest ponoszenie stosunkowo dużych nakładów na zakup praw do wynalazku, licencji i know-how (49%), w dalszej kolejności na zakup oprogramowania (22%). Są to na ogół firmy dość długo obecne na rynku, z kadrą zarządzającą najczęściej w wieku 40–59 lat, posiadającą doświadczenia w pracy w firmie zagranicznej/korporacji międzynarodowej.

Niektóre sektory usługowe w dalszym ciągu produkują swe usługi głównie na rynki lokalne lub krajowe i są w małym stopniu zaangażowane na rynkach międzynarodowych (a presja ze strony konkurencji międzynarodowej jest jednym z istotnym stymulatorów wdrażania innowacji). Mimo iż badania wskazują na możliwości większego otwarcia międzynarodowego rynku usług, działalność eksportowa może nie być dostępna dla wszystkich typów usług. Może to być związane ze specyfiką usługi lub ze specyficznym rynkiem, który istnieje tylko w danym regionie i nie może być bezpośrednio przeniesiony.

Klienci niemal połowy MSP działających w branży usługowej pochodzą z obszaru lokalnego (powiatu). 29% przedsiębiorstw ma głównie klientów z regionu (województwa), a 17% – z terenu całego kraju. Na klientów z Unii Europejskiej nastawionych jest 4%, a na rynek światowy – 1% MSP. Między obszarem pochodzenia klientów a wielkością przedsiębiorstwa zachodzi łatwy do przewidzenia związek: mikro i małe przedsiębiorstwa koncentrują się głównie na rynku lokalnym (klientów w obrębie powiatu ma połowa mikroprzedsiębiorstw), a do poszukiwania klientów za granicą bardziej skłonne są przedsiębiorstwa średniej wielkości (17% klientów w UE/na świecie). Warto dodać, że małe przedsiębiorstwa (10-49 pracowników) z branży usługowej najczęściej mają klientów w całym kraju (36%), a dopiero w dalszej kolejności – w województwie czy w powiecie.

Wydaje się interesujące, że odsetek firm posiadających klientów pochodzących z całej Unii Europejskiej jest istotnie wyższy wśród przedsiębiorstw prowadzących działalność innowacyjną (13%) niż wśród firm takiej działalności nie prowadzących (5%). Można zakładać, że istnieje wzajemna zależność między innowacyjnością przedsiębiorstwa a odsetkiem jego zagranicznych (z UE lub całego świata) klientów: wdrażanie innowacji pozwala na zdobywanie nowych rynków, a z drugiej strony konkurowanie o klienta z przedsiębiorcami zagranicznymi wymusza na MSP przykładanie większej uwagi do własnej innowacyjności. Znajduje to odbicie w zgromadzonych danych: klientów z całej UE ma 12% spośród MSP wprowadzających innowacyjne usługi w skali rynku/branży (w zestawieniu z 5% spośród MSP takich usług nie wprowadzających), 12% MSP posiadających jednostki do rozwijania innowacji (6% odpowiednio) i 14% MSP korzystających z usług instytucji wspierających innowacyjność/przedsiębiorczość (6% odpowiednio).

Działanie na rynkach zagranicznych łączy się z większą skłonnością do ubiegania się o wsparcie publiczne. Wśród przedsiębiorstw występujących o takie wsparcie w ciągu ostatnich 3 lat aż 20% stanowią firmy działające na rynku unijnym (wśród firm nie ubiegających się o takie wsparcie było ich tylko 7%). MSP z klientami w całej UE stosunkowo częściej otrzymują też tego rodzaju wsparcie (24% i 4%, odpowiednio).

2/3 MSP z branży usługowej ma głównie klientów indywidualnych, natomiast co piąta firma świadczy usługi głównie przedsiębiorstwom. Rola klientów indywidualnych jest zdecydowanie największa w przypadku mikroprzedsiębiorstw (67%), natomiast na inne przedsiębiorstwa nastawione jest 38% małych MSP i 36% średnich.

MSP nastawione na klientów indywidualnych są stosunkowo częściej przedsiębiorstwami nie przywiązanymi zbyt dużej wagi do innowacyjności (stanowią 63% grupy firm deklarujących, że inwestycje w nowe technologie są dla nich zupełnie nieważne/mało ważne), nie ubiegającymi się o wsparcie ze strony instytucji rozwijania innowacyjności (59%), nie zatrudniającymi pracowników z wyższym wykształceniem (75%). Firmy te powstały najczęściej po 2000 r. i nakierowane są głównie na klientów ze swojego obszaru lokalnego, nie wykazując zainteresowania wejściem na nowe rynki. Stanowią przeważającą grupę (64%) wśród przedsiębiorstw o najniższym poziomie przychodu ze sprzedaży w 2007 r.

MSP oferujące usługi głównie innym przedsiębiorstwom doceniają już rolę innowacji i wprowadzania nowych technologii. Stosunkowo częściej wprowadzają innowacyjne usługi w skali rynku/branży (37%) i prowadzą działalność innowacyjną (34%) oraz korzystają z usług instytucji wspierających rozwój innowacyjności/przedsiębiorczości (40%). Działają w branży informatycznej (46%) i odnotowują przychody w wysokości 5–99,99 mln zł (48%). Wchodzą na nowe rynki zbytu i mają klientów z całej UE/całego świata (60%), co wiąże się jednak w większości przypadków z większą liczbą konkurentów.

Na nowy rynek zbytu pod względem geograficznym weszło w zeszłym roku co piąte (22%) MSP z branży usługowej. Stosunkowo częściej robiły to małe i średnie MSP, wprowadzające innowacyjne rozwiązania (50%),

zatrudniające pracowników z wyższym wykształceniem (31%), działające w branży informatycznej (41%), pochodzące z województw o najniższej atrakcyjności inwestycyjnej (38%). Wejście na obcy rynek wiąże się często z korzystaniem z usług instytucji wspierających innowacyjność/przedsiębiorczość (46%) oraz ze wsparcia publicznego (55%). Opanowywanie nowych rynków stawia MSP przed koniecznością ponoszenia nakładów na zakup prawa do wynalazków, licencji i know-how (67%) i pokonywania problemów związanych z zatrudnianiem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach (41%).

Ekspansja na nowy rynek pod względem geograficznym jest w przypadku MSP z branży usługowej bardzo ściśle związana z ekspansją na nowy rynek w sensie segmentu (rodzaju klientów). Nowy rynek zbytu w sensie segmentu zdobyło w 2007 r. 23% badanych MSP, głównie małych i średnich przedsiębiorstw przykładających duże znaczenie do rozwijania swojej innowacyjności. Ze względu na podobieństwo struktury grup MSP zdobywających nowe rynki geograficzne i klienckie można postawić hipotezę, że ekspansja terytorialna wiąże się na ogół z poszerzeniem segmentu rynku, do którego MSP kierują swoje usługi. Można też przypuszczać, że wyjście na nowe geograficznie rynki (np. zagraniczne) ankietowani utożsamiają ze zdobyciem jakościowo nowych segmentów klientów.

Co piąta (22%) z firm poddanych badaniu w ciągu ostatnich 3 lat wykonywała prace na zasadzie podwykonawstwa dla innego przedsiębiorstwa. 17% MSP samo zlecało podwykonawstwo innym firmom. Najliczniejsza grupa przedsiębiorstw nie wykonywała tego rodzaju działań, przy czym najmniej do nich skłonne były mikroprzedsiębiorstwa (69%). Małe i średnie MSP przejawiały stosunkowo większe zainteresowanie pracą na zasadach podwykonawstwa lub outsourcingiem. Wybraną część działalności za granicę przeniósł zaledwie 1% przedsiębiorstw.

Jest charakterystyczne, że profile grup MSP zajmujących się podwykonawstwem oraz zlecających prace innym firmom są bardzo zbliżone. W obu przypadkach są to przedsiębiorstwa wprowadzające innowacyjne usługi (odpowiednio – 38% i 32%), prowadzące działalność innowacyjną (30% i 35%) i korzystające z usług instytucji wspierających innowacyjność (42% i 40%). Stosunkowo najczęściej firmy te działają w branżach informatycznej i architektury i inżynierii/badań i analiz technicznych i zatrudniają pracowników z wyższym wykształceniem. Swoim klientom, pochodzącym z całego kraju/UE/całego świata oferują usługi dostosowane do potrzeb i mają spore doświadczenie, jeśli chodzi o okres działalności w swojej branży. Prace na zasadzie podwykonawstwa dla innej firmy wykonywało co trzecie MSP spośród firm działających w województwach o najniższej atrakcyjności inwestycyjnej. Taki sam (33%) odsetek firm z tej grupy zlecał podwykonawstwo innym podmiotom. MSP nie zainteresowane podwykonawstwem ani outsourcingiem nie przejawiają większego zainteresowania podnoszeniem poziomu swojej innowacyjności: stanowią aż 69% firm nie prowadzących działalności innowacyjnej i niemal 3/4 MSP deklarujących, że inwestycje w nowe technologie są dla ich działalności zupełnie nieważne/mało ważne. Działają stosunkowo częściej w branżach pocztowo-telekomunikacyjnej i pośrednictwie finansowym, zatrudniając największą liczbę pracowników bez wyższego wykształcenia i odnotowując najmniejsze przychody ze sprzedaży (firmy te stanowią 71% MSP o dochodach do 499 tys. zł). Nastawione są głównie na rynek lokalny/krajowy i nie wykazują zainteresowania zdobywaniem nowych odbiorców, czy to w sensie geograficznym, czy segmentów rynku. W większości są to przedsiębiorstwa o krótkim bądź bardzo krótkim stażu rynkowym (stanowią aż 78% MSP założonych nie wcześniej niż w 2005 r.).

### **7.3. Kapitał ludzki w sektorze usług**

Konkurencyjność i innowacyjność firm jest często uwarunkowana otoczeniem, w którym działa przedsiębiorstwo – dostępnością partnerów do współpracy, zapleczem dostawców, możliwością podpatrywania konkurentów, ale przede wszystkim jakością kapitału ludzkiego. W wielu sektorach usługowych pracownicy są dużo mocniej zaangażowani w tworzenie i dostarczanie wartości dla klienta oraz w procesy innowacyjne przedsiębiorstwa niż w firmach przemysłowych. W tego typu usługach wiedza i umiejętności pracowników są kluczowym elementem konkurencyjności przedsiębiorstwa. Według niektórych opracowań umiejętności pracowników są najważniejszym stymulatorem konkurencyjności przedsiębiorstwa a dostępność na rynku pracy lepiej wykwalifikowanych pracowników jest jednym z najważniejszych czynników zapewniających dobry rozwój firmy. Pracownicy są jednym z głównych źródeł innowacyjności w firmach usługowych, a poziom inno-

wacyjności firm jest skorelowany z poziomem kwalifikacji pracowników (wykształceniem wyższym, uczestnictwem w szkoleniach). Szczególnie istotne znaczenie ma w tym zakresie edukacja kadry menedżerskiej, której niskie kwalifikacje są często uważane za główną słabość firm. Brak odpowiedniej wiedzy prowadzi często do niepodejmowania aktywnej działalności innowacyjnej, a przyjęcie strategii reaktywnej, polegającej na imitowaniu zmian wprowadzanych przez konkurencję.

### **Wykształcenie pracowników**

Pracowników z wyższym wykształceniem zatrudnia 72% MSP zajmujących się świadczeniem usług. Udział zatrudnionych z wyższym wykształceniem rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa i w średnich MSP wynosi nawet 95% (w małych 89%, a w mikroprzedsiębiorstwach – 71%).

Stosunkowo częściej pracowników z wyższym wykształceniem zatrudniają przedsiębiorstwa prowadzące działalność innowacyjną (93%), posiadające jednostki/pracowników do rozwijania innowacji (93%), korzystające z usług instytucji wspierających rozwój innowacyjności (98%). Najwięcej pracowników z wyższym wykształceniem pracuje w branżach B+R, informatycznej, pośrednictwa finansowego i architektury i inżynierii, badań i analiz technicznych (85%). Wykształcenie kadry wzrasta z wielkością przychodu ze sprzedaży (wyższe wykształcenie ma 99% pracowników firm o przychodzie z przedziału 5–99,99 mln zł.). Na wejście na nowe rynki decydują się firmy zatrudniające większą liczbę pracowników z wyższym wykształceniem (90%).

Z drugiej strony problemy z pozyskaniem pracowników o wymaganych w firmie kwalifikacjach zgłasza co trzecie badane przedsiębiorstwo. Najczęściej są one udziałem mikroprzedsiębiorstw (63% z nich nie ma tego rodzaju kłopotów), ponieważ stosunkowo częściej zatrudniają one kadry niewykwalifikowaną lub o niskich kwalifikacjach.

Problemy ze znalezieniem pracowników o żądanych kwalifikacjach mają stosunkowo częściej firmy prowadzące działalność innowacyjną (52%), zatrudniające pracowników z wyższym wykształceniem (39%), dostarczające usługi dostosowane do potrzeb (43%). Stosunkowo największe problemy z uzupełnianiem stanu zatrudnienia mają firmy z branży architektonicznej i inżynierskiej/badań i analiz technicznych (49%) i informatycznej (42%), założone przed 1989 r., posiadające klientów na rynkach zagranicznych (54%) i zdobywające nowe. Można zakładać, że problemy ze znalezieniem pracowników mają doświadczone przedsiębiorstwa o wysokich wymaganiach oraz te, które zajmują się działalnością mocno wyspecjalizowaną (inżynierską, techniczną itp.).

### **Struktura wiekowa pracowników**

Innowacyjność przedsiębiorstwa wydaje się nie być związana ze średnim wiekiem kadry wyraźną zależnością. Zwracają uwagę stosunkowo większa skłonność do ubiegania się o wsparcie publiczne wśród MSP zarządzanych przez kadry o średniej wieku z przedziału 50-59 lat (28% w porównaniu z 13% w grupie firm nie ubiegających się o wsparcie) oraz problemy ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach w tej samej grupie firm (23%). Są to bowiem MSP o długim stażu rynkowym (27% spośród założonych przed 1989 r.), zajmujące się działalnością dość wyspecjalizowaną (27% firm z branży architektonicznej i inżynierskiej/badań i analiz technicznych).

### **Szkolenia pracowników**

W niemal połowie (48%) MSP pracownicy wraz z kadry zarządzającą uczestniczą w szkoleniach rzadziej niż raz w roku lub w ogóle. Raz w roku uczęszczają na szkolenia pracownicy 14% przedsiębiorstw, a kilka razy w roku, ale rzadziej niż raz w miesiącu – pracownicy 28% firm. Comiesięczne szkolenia dla kadry organizuje 4% MSP. Częstość szkoleń wzrasta z wielkością przedsiębiorstwa. Przykładowo, w grupie MSP średniej wielkości firm organizujących szkolenia kilka razy w ciągu roku jest 38%, a analogiczny odsetek w grupach mikro- i małych przedsiębiorstw wynosi odpowiednio 28% i 29%.

Częstość organizowania wewnętrznych szkoleń silnie zależy od poziomu innowacyjności przedsiębiorstwa. Jest też stosunkowo większa w firmach zatrudniających pracowników z wyższym wykształceniem, o sporym stażu na rynku, dostarczających usługi dostosowane do potrzeb i wchodzących na nowe rynki zbytu. Stosunkowo najczęściej szkolą swoich pracowników firmy z branży pocztowej i telekomunikacyjnej oraz pośrednictwa finansowego, najrzadziej – z branży transportowej, gospodarki magazynowej i łączności.



Więcej częstych szkoleń ma miejsce w firmach ponoszących nakłady na prawa do wynalazku, licencji, know-how, co wydaje się wynikać z potrzeby przyuczenia kadry do obsługi nowych technologii/rozwiązań.

O roli szkoleń są przekonani pracownicy zarządu o największym doświadczeniu w branży, zwłaszcza z doświadczeniem w pracy w firmie zagranicznej lub międzynarodowej korporacji. MSP najczęściej (52% wskazań) podejmują szkolenia branżowe/specjalistyczne. Na drugim miejscu (23%) znajdują się szkolenia poświęcone sprzedaży (organizacja, obsługa klienta itp.) i/lub marketingowi. Trzecie miejsce (16% wskazań) należy do szkoleń nt. szeroko rozumianych „kadr” (szkolenia BHP, ZUS, przeciwpożarowe itp.), a czwarte (13%) – do szkoleń z finansów. Pozostałe tematy szkoleń (prawo, zarządzanie, IT itd.) otrzymały mniej niż 10% wskazań. Struktura tematów szkoleń nie wykazuje większego zróżnicowania w zależności od wielkości MSP.

Rola szkoleń branżowych/specjalistycznych jest stosunkowo większa w przedsiębiorstwach zatrudniających pracowników z wyższym wykształceniem (53% w porównaniu z 36% firm nie zatrudniających pracowników z wyższym wykształceniem, a organizujących tego typu szkolenia) i posiadających klientów z całego kraju (66%).

Szkolenia ze sprzedaży/marketingu są stosunkowo częściej organizowane w firmach nie zatrudniających kadry z wyższym wykształceniem (31%) i uznających inwestycje w nowe technologie za nieważne/mało ważne dla swojej działalności (32%).

Struktura tematyczna szkoleń wykazuje pewne zróżnicowanie, jeśli wziąć pod uwagę podział przedsiębiorstw wg branż ich działalności. Wynika to w głównej mierze z faktu, że organizowane w firmach szkolenia odpowiadają bardzo często głównemu profilowi ich działalności. Widać to na przykładzie firm informatycznych, w których stosunkowo najczęstsze (31%) są szkolenia IT, czy przedsiębiorstwach pośrednictwa finansowego, z których 39% organizuje szkolenia z finansów.

Duży udział szkoleń branżowych/specjalistycznych występuje w gałęziach związanych z nowymi technologiami/innowacjami, a więc w informatycznej (65%), architektury i inżynierii/badań i analiz technicznych (63%) oraz badawczo-rozwojowej (60%). Z drugiej strony, standardowe szkolenia kadr mają stosunkowo największy udział (27%) w branży transportowej, gospodarki magazynowej i łączności, a więc w gałęzi skupiającej przedsiębiorstwa w mniejszym stopniu zainteresowane swoją innowacyjnością, dostarczające na ogół wystandaryzowane usługi itp.

W ponad połowie (52%) MSP w ostatnim roku w szkoleniach uczestniczyła co najmniej połowa pracowników. W 15% przedsiębiorstw szkoleniom poddano od 21 do 50% zatrudnionych, a w 10% – nie więcej niż 5% ogółu pracowników. Przeszkolona w stosunkowo najszerszym zakresie wydaje się być kadra mikroprzedsiębiorstw (w 53% MSP z tej grupy firm szkoleniami objęto co najmniej połowę pracowników), co wynika jednak w większym stopniu z małej liczby pracowników, niż z rozwiniętego programu szkoleń. Na o wiele istotniejszą rolę szkoleń wskazują dane dot. średnich MSP: w co czwartym (26%) z nich w szkoleniach uczestniczyło od 21 do 50% zatrudnionych, a w 23% – od 51 do 100% pracowników.

W przedsiębiorstwach innowacyjnych stosunkowo większą rolę – niż w przedsiębiorstwach o niskim poziomie innowacyjności – odgrywają szkolenia specjalistyczne. Może to służyć za wyjaśnienie faktu, iż wśród innowacyjnych MSP stosunkowo wyższy jest odsetek przedsiębiorstw, które w zeszłym roku poddały szkoleniom od 11 do 20% swojej kadry. Przykładowo, wśród firm korzystających z pomocy instytucji wspierających innowacyjność/przedsiębiorczość, udział ten wynosi 22% i jest istotnie wyższy od analogicznego odsetka wśród MSP z takiego wsparcia nie korzystających (9%).

Hipotezę o tym, że firmy z kadrą przeszkoloną w ponad połowie to głównie małe MSP, potwierdzają dane: takie MSP stanowią niemal połowę (48%) firm z najniższym przychodem, 43% przedsiębiorstw posiadających klientów głównie w obszarze lokalnym i 61% firm nie zatrudniających pracowników z wyższym wykształceniem. Mniej więcej tyle samo MSP działających w usługach zarządzanych jest przez kadrę o średniej wieku z przedziału 40–49 lat (38%), co przez kadrę o średniej wieku z przedziału 30–39 lat (37%). Niemal co piątym przedsiębiorstwem zarządza kadra o średniej wieku z przedziału 50–59 lat. Wraz z wielkością MSP wzrasta odsetek firm zarządzanych przez bardziej doświadczoną kadrę (47% średnich MSP zarządzają ludzie w wieku 40–49 lat; w przypadku mikroprzedsiębiorstw odsetek ten wynosi 37%, a małych MSP – 41%).

### **Kadra zarządzająca**

Najwięcej (35%) MSP jest zarządzanych przez kadrę o 5–10-letnim doświadczeniu w branży. Nieco mniej (29%) przedsiębiorstw ma kadrę o przeciętnym doświadczeniu 10–20 lat pracy w branży. Prawie co piąte (18%)

MSP jest zarządzane przez kadre o ponad dwudziestoletnim stażu. Kadra o 10-20 latach doświadczenia stosunkowo najczęściej zarządza średnimi przedsiębiorstwami (38% z nich ma zarząd z takim doświadczeniem).

Wydaje się, że nie ma wyraźnej zależności między doświadczeniem kadry a poziomem innowacyjności przedsiębiorstwa. W podziale na branże uwidacznia się fakt, że najczęściej najmłodszą kadre zarządzającą mają firmy informatyczne i zajmujące się pośrednictwem finansowym, najstarszą natomiast – MSP z branży architektonicznej i inżynierskiej/badań i analiz technicznych oraz transportowej, gospodarki magazynowej i łączności. Doświadczenie w pracy w firmie zagranicznej lub w międzynarodowej korporacji ma kadra zarządzająca w 17% MSP z branży usługowej. Stosunkowo najczęściej (29%) są to średnie MSP, a najrzadziej – mikroprzedsiębiorstwa (17%).

Między zagranicznymi doświadczeniami kadry a innowacyjnością przedsiębiorstwa zachodzi silny związek. Firmy zarządzane przez taką kadre stosunkowo częściej oferują innowacyjne w skali rynku/branży usługi (30%), posiadają wyodrębnione jednostki/pracowników do rozwijania innowacji (34%) i uważają inwestycje w nowe technologie za ważne/bardzo ważne dla swojej działalności (23%). Doświadczona kadra chętniej sięga po wsparcie ze strony instytucji pomagających w rozwijaniu innowacji/przedsiębiorczości (30%) czy po środki publiczne (34%).

Zagraniczne/międzynarodowe doświadczenia kadry zarządzającej wydają się nabierać znaczenia wraz ze wzrostem obszaru rynku, na którym działa dane MSP: wśród firm posiadających klientów z całej UE/całego świata pracowników z takim doświadczeniem ma aż 38% przedsiębiorstw, wśród firm nastawionych na rynek krajowy – 28%, a na rynek lokalny – 15%. Analogicznie, niemal co trzecia firma wchodząca na nowy rynek zbytu jest zarządzana przez kadre z doświadczeniem zagranicznym/korporacyjnym. W 2/3 MSP z branży usługowej zarządzanie jest skupione w rękach jednej osoby (właściciela); w większości przypadków są to naturalnie mikroprzedsiębiorstwa (68%) i małe MSP (41%). Model zarządzania, w którym firmą kieruje kilka osób odpowiedzialnych za poszczególne obszary, dominuje wśród średnich MSP (74%) i jest o wiele mniej popularny wśród przedsiębiorstw małych (42%) i mikro (16%). Opcja, w której zarządzaniem zajmuje się jeden zatrudniony menedżer jest stosunkowo najbardziej popularna wśród małych MSP (14%).

Innowacyjności sprzyja zarządzanie rozproszone między kilka osób odpowiedzialnych za poszczególne obszary działalności. Wśród przedsiębiorstw dostarczających usługi innowacyjne w skali rynku/branży aż 52% jest kierowanych w ten właśnie sposób, wśród posiadających jednostki/pracowników do rozwijania innowacji – 58%, a wśród firm ubiegających się o wsparcie instytucji rozwijających innowacyjność – aż 65%. Kilkuosobową kadre zarządzającą mają stosunkowo częściej firmy informatyczne (43%) i pośrednictwa finansowego (40%). Rozwiązanie z zatrudnionym menedżerem skupiającym zarządzanie w swoim ręku cieszy się popularnością wśród firm z branży pocztowej i telekomunikacyjnej, gdzie stosuje je co trzecie przedsiębiorstwo. Właściciel zarządzający całym MSP to opcja najczęstsza wśród firm z branż transportowej, gospodarki magazynowej i łączności oraz architektonicznej i inżynierskiej/badań i analiz technicznych (po 50%).

Firmy, w których proces zarządzania należy w pełni do właściciela, odnotowują najczęściej najniższe przychody, mają klientów z obszaru lokalnego, nie wchodzą na nowe rynki zbytu a nakłady ponoszą na zakup maszyn i urządzeń i oprogramowania. Dokładnie odwrotnie jest w przypadku firm zarządzanych przez kilka osób: są to przedsiębiorstwa z grupy MSP o najwyższych przychodach, klientach rekrutujących się z całego kraju czy świata, zainteresowane zdobywaniem nowych rynków i ponoszące nakłady na prace B+R prowadzone w firmie, specjalistyczne usługi i doradztwo i szkolenia.

## **7.4. Zarządzanie wiedzą w sektorze usług**

Doświadczenia firm pokazują, iż duże znaczenie dla innowacyjności przedsiębiorstw mają czynniki wewnętrzne, takie jak organizacja pracy, motywacja pracowników i kultura korporacyjna firmy. Te czynniki różnią się w zależności od firmy, ale często uwzględniają też decentralizację uprawnień i odpowiedzialności, płaską strukturę zarządzania, dodatkowe wynagrodzenie stymulujące osiągnięcie wyników lub lojalność wobec firmy. W sumie te czynniki prowadzą do stworzenia środowiska opartego na wysokich umiejętnościach i wysokim poziomie zaufania, które stymuluje innowacyjność przedsiębiorstwa. Zarządzanie wiedzą jest oceniane jako ważne lub bardzo ważne przez ponad 3/4 (76%) ankietowanych (przeciętna ocena 4,2 w pięciostopniowej skali). Jest ono bardzo ważne dla co drugiego MSP średniej wielkości.

Ocena znaczenia zarządzania wiedzą w zależności od poziomu innowacyjności ma nietypowy rozkład: firmy mało innowacyjne stosunkowo częściej uważają zarządzanie wiedzą za nieważne, mało ważne, przeciętnie ważne lub nawet „ważne”, ale do przyznania oceny „bardzo ważne” bardziej skłonne są firmy innowacyjne (tak uważa mniej więcej 60% z nich). Za „bardzo ważne” zarządzanie wiedzą uważają stosunkowo najczęściej przedsiębiorstwa z branży B+R, architektury i inżynierii/badań i analiz technicznych (54%), pośrednictwa finansowego (53%) i informatycznej (49%), a stosunkowo najrzadziej – transportowej, gospodarki magazynowej i łączności (28%). Co dziesiąte MSP z branży pocztowej/telekomunikacyjnej uważa zarządzanie wiedzą za zupełnie nieważne dla prowadzenia działalności w swojej gałęzi.

Rola zarządzania wiedzą jest większa w przedsiębiorstwach założonych przed 1989 r. (średnia ocena 4,4), o przychodach z przedziału 5-99,99 mln zł (4,6) i wchodzących na nowe rynki zbytu. Bardzo wysoko znaczenie zarządzania wiedzą oceniają MSP ponoszące nakłady na zakup praw do wynalazku, licencji, know-how (4,8).

W ponad 76% MSP z branży usługowej istotna jest umiejętność wykorzystywania istniejących procedur i rozwiązań (stosunkowo częściej są to małe i średnie MSP). 69% firm przyznaje, że w związku ze stosowaniem gotowych procedur i projektów skróceniu ulega czas wykonania zadania/obsługi klienta, a 61% – że informacje są przechowywane w bazach danych, skąd mogą być łatwo i szybko pobrane przez każdego pracownika. Z „najlepszych praktyk” i doświadczeń innych firm korzysta 58% przedsiębiorstw (w szczególności 2/3 średnich MSP).

Mniej więcej co drugie (53%) MSP inwestuje w systemy informatyczne i ułatwiające przepływ i wykorzystanie wiedzy, a w co trzecim istnieje system oceniania wykonywanych zadań i projektów (w szczególności, systemy takie ma 56% średnich MSP). W 12% mikroprzedsiębiorstw nie jest prawdziwe żadne z powyższych twierdzeń.

Przedsiębiorstwa innowacyjne stosunkowo częściej inwestują w systemy informatyczne ułatwiające przepływ i wykorzystanie wiedzy (robi to 81% firm dostarczających innowacyjne usługi i 58% firm takich usług nie dostarczających) oraz korzystają z najlepszych praktyk i doświadczeń innych firm (72% spośród MSP prowadzących działalność innowacyjną i 56% spośród MSP takiej działalności nie prowadzących). Niejednokrotnie posiadają też system oceniania wykonywanych zadań, co może się wiązać z istnieniem wyodrębnionych komórek ds. rozwijania innowacji: aż 68% przedsiębiorstw posiadających takie komórki ma system oceniania wykonywanych zadań/projektów.

W 78% MSP zajmujących się usługami wiedza przekazywana jest głównie w bezpośrednim kontakcie, podczas którego dochodzi do tworzenia nowych sposobów działania. Ten sposób przekazywania wiedzy jest szczególnie popularny wśród małych przedsiębiorstw (83%). Mniej więcej taka sama liczba przedsiębiorstw (77%) obsługuje klienta w sposób zindywidualizowany, ściśle dopasowując się do jego wymagań i oczekiwań. Rozmowy, spotkania, wspólne rozwiązywanie problemów są ważniejsze niż procedury w 68% firm usługowych. Rola kontaktów nieformalnych jest stosunkowo większa w małych i średnich MSP. W co drugim (53%) przedsiębiorstwie pracownicy są zachęceni raczej do tworzenia nowych rozwiązań, niż do bazowania na już istniejących (w szczególności, dzieje się tak w 2/3 średnich MSP). Zwraca też uwagę stosunkowo wyższy udział grup zadaniowych w działalności średnich MSP (55% na tle 30% wśród ogółu przedsiębiorstw).

Rola przekazywania wiedzy w bezpośrednim kontakcie wzrasta z atrakcyjnością inwestycyjną województwa, w którym operuje dane MSP.

Zachęcanie pracowników do opracowywania nowych rozwiązań, sieci komunikacji między pracownikami zajmującymi się obsługą klienta a osobami odpowiedzialnymi za innowacje oraz tworzenie grup zadaniowych do każdego projektu skutkują wyższym poziomem innowacyjności firm: dostarczaniem nowatorskich w skali rynku/branży usług, oferowaniem usług dostosowanych do potrzeb klienta, prowadzeniem działalności innowacyjnej itp. Te sposoby zarządzania wiedzą wymagają jednak zatrudniania pracowników z wyższym wykształceniem i nieraz powodują problemy ze znalezieniem kadry o odpowiednich kwalifikacjach.

Najwyższy poziom zarządzania wiedzą (wyrażający się najwyższymi poziomami wskazań na badane stwierdzenia) wydają się posiadać firmy z branż architektury i inżynierii/badań i analiz technicznych, informatycznej i pośrednictwa finansowego, zwłaszcza o sporym doświadczeniu na rynku. Roli zarządzania wiedzą są świadome przedsiębiorstwa zamierzające wejść na nowe rynki zbytu. Przykładowo, w 2/3 z nich pracownicy są zachęceni do innowacyjnych rozwiązań i istnieją sieci komunikacji pomiędzy pracownikami ds. innowacji a obsługującymi klientów; w połowie z nich do każdego projektu tworzona jest grupa zadaniowa wypracowująca

rozwiązanie w dialogu między poszczególnymi ludźmi. Grupy zadaniowe pełnią stosunkowo największą rolę w grupie MSP ponoszących nakłady na prace badawczo-rozwojowe prowadzone w firmie (74% w porównaniu z 30% dla ogółu przedsiębiorstw). Do analizowanych metod zarządzania wiedzą większe znaczenie przywiązują firmy kierowane przez kadre z doświadczeniem w pracy w firmach zagranicznych lub międzynarodowych korporacjach.

## 7.5. Rekomendacje

Jednym z kluczowych czynników w działalności usługowej jest jakość kadry zarządzającej – wiedza, doświadczenie, a także jej świadomość innowacyjna. Jak można wywnioskować z badania, kierownictwo firm usługowych często nie odczuwa potrzeby wprowadzania zmian, ograniczając lub całkowicie zatrzymując rozwój dotychczasowej działalności. Zainteresowani są przede wszystkim prowadzeniem swego biznesu w dotychczasowej skali i na dotychczasowych zasadach. Z jednej strony może być to spowodowane tym, iż całą uwagę kierownictwa absorbuje koordynowanie bieżącej działalności firmy – na ten czynnik ograniczający działalność innowacyjną wskazała co piąta firma uczestnicząca w badaniu. Z drugiej jednak strony, może być to konsekwencją niskiego poziomu wiedzy kierownictwa oraz nieumiejętności formułowania długofalowych planów rozwoju firmy. **Rozwiązaniem w tym zakresie mogłyby być działania (np. szkolenia, wsparcie doradcze) ukierunkowane na zwiększanie wiedzy kierownictwa, w szczególności w zakresie strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem.**

W wynikach badania można również upatrywać sygnałów niskiego poziomu wiedzy kierownictwa na temat rynku. Świadczyć może o tym chociażby fakt, iż znaczna część respondentów (30%) miała trudności w udzieleniu odpowiedzi na pytania dotyczące liczby konkurentów, którzy weszli na rynek w przeciągu ostatnich trzech lat. Również ograniczona jest liczba przedsiębiorstw, która gromadzi systematycznie uwagi od klientów i tylko co czwarta mierzy poziom ich satysfakcji z świadczonych usług. Firmy mają również problem z pozyskiwaniem informacji na temat nowych technologii – kierownictwo skupione na bieżącej działalności ma ograniczoną możliwość systematycznego śledzenia rynku, a tylko nieliczne firmy mają wyznaczonych do tego pracowników. **Wsparcie publiczne powinno być w związku z tym ukierunkowane na dystrybucję wśród przedsiębiorców bieżących informacji dotyczących zmian, w tym technologicznych, związanych z daną branżą (Technology Watch).**

Kolejnym problemem leżącym po stronie kadry zarządzającej jest fakt, iż często kierownictwo firm skoncentrowane jest na szybkim reagowaniu na standardy dyktowane przez rynek, a nie na podejmowanie bardziej nowatorskich działań. W znacznej części realizowana jest strategia defensywna poprzez imitowanie działań podejmowanych przez konkurencję. Wobec tego, motywem wprowadzanych zmian staje się nie tyle szansa na ekspansję działalności na nowe rynki, co obawa przed utraceniem dotychczas osiągniętej pozycji konkurencyjnej. Zachowawczość wykazywana przez kierownictwo może wynikać z faktu, iż przedsiębiorcy nie znają przykładów firm, które osiągnęły sukces poprzez swoją innowacyjną aktywność i nie upatrują w pionierskich działaniach szansy na zwiększenie swojej konkurencyjności. **Promocja „success stories” mogłaby zachęcić kierownictwo do inwestowania w bardziej ryzykowne i nowatorskie formy działalności innowacyjnej.**

Oprócz kompetencji kierownictwa, w działalności firm usługowych istotną rolę odgrywają kwalifikacje i umiejętności pracowników. Większość przedsiębiorców wysoko ceni sobie wykwalifikowanie zatrudnionych pracowników oraz zdaje sobie sprawę z istotnej roli szkoleń w tym zakresie. Problemem stanowi jednak fakt, iż w małych przedsiębiorstwach – w tym zwłaszcza w firmach mikro – udział pracownika w szkoleniu zakłóca bieżącą działalność firmy, a niekiedy oznacza konieczność jej czasowego przerwania. **Wykorzystanie nowoczesnych form kształcenia (e-learning) oraz prowadzenie zajęć w systemie wieczorowym i weekendowym umożliwiłoby uczestnictwo w kształceniu osobom, które nie były w stanie z niego korzystać.**

Kolejnym problemem ograniczającym udział pracowników w kształceniu jest brak szkoleń o charakterze specjalistycznym, stricte branżowym. Pracownicy oddelegowywani są często wyłącznie na bezpłatne szkolenia, które mają charakter bardzo ogólny i często niezwiązany ze specyfiką danej działalności, np. nauka języka obcego, kurs księgowości. **Oferta szkoleniowa powinna być ukierunkowana na zapotrzebowanie zgłaszane przez podmioty działające w konkretnych branżach.**

Należy zaznaczyć, iż pomoc publiczna skierowana do przedsiębiorstw musi uwzględniać w szczególności etap rozwoju, na którym się znajduje. Przedsiębiorstwa będące na różnym poziomie rozwoju mają inne potrzeby w zakresie wprowadzania zmian (innowacji). Na przykład działania mające na celu stymulowanie inwestycji w prace badawczo-rozwojowe lub współpracę z sektorem nauki skierowane do przedsiębiorstw z grupy czwartej będą nieefektywne, gdyż przedsiębiorstwa te nie mają odpowiedniego potencjału (ludzkiego, finansowego, wiedzy), aby angażować się w tego typu przedsięwzięcia.

Należy również wskazać, iż wsparcie publiczne jakkolwiek często skierowane horyzontalnie do wszystkich firm, i tak w konsekwencji jest częściej wykorzystywane przez firmy większe dysponujące większym potencjałem ludzkim i finansowym. Małe, a szczególnie mikro firmy często nie mogą sobie pozwolić na oddelegowanie pracownika, który mógłby na bieżąco śledzić informacje o dostępnej pomocy, a następnie przygotować wniosek i go rozliczyć. Czasami problemem jest również minimalna wartość projektu, która z punktu widzenia najmniejszych firm jest zbyt duża (biorąc pod uwagę potrzebę wkładu własnego).

Biorąc te uwarunkowania pod uwagę, kierując wsparcie publiczne do firm małych i mikro należy z jednej strony dołożyć starań, aby informacja o dostępnym wsparciu dotarła do potencjalnego zainteresowanego, a z drugiej strony, w maksymalnym stopniu uprościć procedurę przyznawania i rozliczania takiego wsparcia. Obciążenia biurokratyczne związane z przyznawaniem wsparcia powinny być proporcjonalne do skali pomocy – zdecydowanie mniejsze w przypadku mniejszej skali wsparcia.

Biorąc pod uwagę powyższe czynniki rekomendowane są następujące kierunki wsparcia publicznego:

- poprawa jakości kapitału ludzkiego (edukacja, szkolenia) zarówno ogólnie pracowników jak i w szczególności kadry zarządzającej;
- oddziaływania na zwiększenie potencjału finansowego firm – zarówno bezpośrednio, poprzez różnego rodzaju instrumenty finansowe (granty na B+R/zakup technologii itp.), jak również pośrednio poprzez poprawę wiedzy i umiejętności przedsiębiorców w zakresie pozyskiwania komercyjnego kapitału zewnętrznego (szkolenia, doradztwo);
- wzrost potencjału i kompetencji infrastruktury pośredniczącej w transferze technologii;
- stymulowanie działań ułatwiających nawiązywanie bezpośrednich kontaktów pomiędzy przedstawicielami przedsiębiorstw i naukowcami;
- stymulowanie popytu na innowacyjne rozwiązania;
- lepszą promocję dostępnego wsparcia i uproszczenie procedur uzyskiwania pomocy – szczególnie dla firm mniejszych.

## Rozdział 8

# Mechanizmy tworzenia innowacji w przedsiębiorstwach we współpracy ze środowiskiem naukowym

*Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przeprowadził badanie dotyczące stymulatorów i hamulców współpracy sektora nauki z przedsiębiorstwami. Badanie zostało przeprowadzone metodą delficką oraz metodą wywiadów pogłębionych w pierwszej połowie 2008 roku<sup>53</sup>. Celem badania było dokonanie szczegółowej analizy czynników, które w sposób najbardziej negatywny (bariery) oraz najbardziej pozytywny (stymulatory) oddziałują na poziom innowacyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw oraz ocena świadomości przedsiębiorców oraz pracowników naukowych w zakresie innowacji. Ponadto ocenie poddany został stan świadomości przedsiębiorców oraz naukowców w zakresie innowacji i transferu technologii.*

*Do głównych i najczęściej wskazywanych barier transferu technologii należą czynniki finansowe, związane z ograniczonym potencjałem wewnętrznym przedsiębiorstwa, wysokie ryzyko związane z inwestowaniem w działalność w nowe technologie, ograniczony popyt na nowe produkty, informacyjne, ograniczony potencjał sfery B+R, niedostatecznie rozwinięta infrastruktura pośrednicząca, prawno-administracyjne, czy wreszcie niewystarczające i niewłaściwie ukierunkowane wsparcie publiczne.*

*Dużo trudniej wskazać jednoznacznie stymulatory – czynniki, które zwiększają transfer technologii ze sfery badawczo-rozwojowej do przedsiębiorstw. Niewątpliwie należy jednak zaliczyć do nich wyczerpywanie się prostych rezerw poprawy konkurencyjności, konieczność konkurowania jakością wobec skutecznej konkurencji cenowej ze strony innych krajów, oczekiwania klientów, ale także przedsiębiorstwa w ramach grupy kapitałowej, czy inwestycje zagraniczne. Wymienić można także czynniki zewnętrzne, takie jak np. dostawcy, wzrost gospodarczy, możliwości wchodzenia na rynki zagraniczne, regulacje i nowe standardy, profesjonalizacja usług, mobilność pracowników pomiędzy nauką a biznesem oraz przedsiębiorczość akademicka czyli wzrastająca wśród pracowników naukowych i władz uczelni świadomość potrzeby i opłacalności komercyjnego wykorzystania wiedzy.*

### 8.1. Innowacyjność polskich przedsiębiorstw

Polska gospodarka na tle innych krajów cechuje się niskim udziałem wydatków na B+R (0,6% PKB), przy średniej unijnej 1,8% PKB. Ponadto niemal 60% wszystkich nakładów ponosi budżet państwa. Wpływa to na dużo niższą efektywność wydatkowania środków oraz niekorzystną z punktu widzenia potrzeb gospodarki strukturę rodzajową prowadzonych w Polsce badań B+R. W krajach OECD większość działalności naukowej finansowana jest przez sektor przedsiębiorstw. W 2003 r. w Polsce jedynie 24,3% całości nakładów ponosiły przedsiębiorstwa, przy średniej w UE kształtującej się na poziomie 55,5%.

Porównania międzynarodowe wskazują na duży dystans w sferze innowacyjności między Polską, a pozostałymi krajami Unii Europejskiej. Przyczyn takiej sytuacji należy szukać m.in. w tym, iż do niedawna większy nacisk kładziono na procesy restrukturyzacji i tworzenia nowych przedsiębiorstw, aniżeli na rozwój zaplecza naukowego i rozwijanie nowych technologii.

Dostępne badania wskazują jednak również, że polską gospodarkę cechuje duża dynamika i zwiększająca się liczba firm innowacyjnych. Udział innowacyjnych przedsiębiorstw wzrósł na tle innych krajów UE, powodując, że Polska zaczyna doganiać niektóre kraje wysoko rozwinięte, choć nie te, które przodują w poziomie

<sup>53</sup> Część pierwsza badania dotycząca identyfikacji i oceny barier oraz stymulatorów transferu technologii ze środowiska naukowego do sektora przedsiębiorstw została przeprowadzona metodą delphi. W badaniu udział wzięły 4 grupy ekspertów (30 osób) zajmujących się procesami transferu technologii, tj. reprezentanci przedsiębiorstw współpracujących ze sferą nauki, reprezentanci jednostek naukowych współpracujących z biznesem, eksperci zajmujący się badaniami i analizami zagadnienia transferu technologii oraz reprezentanci instytucji pośredniczących w transferze technologii. Druga część badania obejmowała analizę stanu świadomości przedsiębiorców oraz naukowców w zakresie innowacji i transferu technologii. Analiza ta została przeprowadzona w oparciu o wyniki indywidualnych wywiadów pogłębionych (75 wywiadów) przeprowadzonych z przedstawicielami wyższego kierownictwa przedsiębiorstw przemysłowych, reprezentantami instytucji otoczenia biznesu i organizacji pracodawców oraz naukowcami.

innowacyjności. Według badań, większość polskich przedsiębiorstw jako cel wdrażanych innowacji wskazuje poprawę jakości wytwarzanych przez siebie produktów i dywersyfikację oferowanego przez siebie asortymentu. Blisko 1/4 badanych podmiotów gospodarczych ma na celu sprostanie wymogom rynku i dostosowanie produkcji do powstałych norm, standardów i przepisów. Na tle krajów Unii Europejskiej, motywy polskich przedsiębiorców są zbliżone do tych, którymi kierują się menedżerowie przedsiębiorstw w innych państwach. Warto jednak zauważyć, że w odróżnieniu od większości krajów wspólnoty, polskie firmy częściej wskazują na dostosowanie do norm i standardów oraz spełnienie regulacji w zakresie ochrony środowiska, co może wskazywać, iż mają one wciąż większy dystans do nadrobienia w stosunku do ich zachodnich konkurentów.

Nakłady na działalność innowacyjną przedsiębiorstw wzrosły na przestrzeni lat 1995–2005 czterokrotnie. W tym okresie, polscy przedsiębiorcy inwestowali głównie w technologię ucieleśnioną, które to inwestycje charakteryzują się dużo niższym ryzykiem np. w stosunku do prac badawczo-rozwojowych. Z roku na rok, nakłady na działalność innowacyjną przedsiębiorstw wzrastały, aż do 2005 r., w którym miał miejsce niewielki spadek, co było spowodowane głównie zmniejszeniem nakładów na maszyny i urządzenia. Spadek nakładów na maszyny i urządzenia – pierwszy w ciągu ostatnich lat – może wskazywać na zakończenie pewnego etapu modernizacji parku maszynowego w przedsiębiorstwach i może sugerować, iż w przyszłości udział tego typu nakładów w całkowitych nakładach na działalność innowacyjną będzie w dłuższej perspektywie mały, a środki w ten sposób „zaoszczędzone” skierowane zostaną na inną działalność, w tym działalność badawczo-rozwojową.

Polskie przedsiębiorstwa wskazują głównie partnerów biznesowych (dostawców, odbiorców, inne przedsiębiorstwa z branży) i swoje wewnętrzne zasoby (pracownicy), jako główne źródła informacji dla wprowadzanych innowacji. Jedynie niewielki procent korzysta z wiedzy generowanej przez zaplecze naukowe w Polsce.

Na tle krajów UE, Polskę charakteryzuje porównywalny lub wyższy poziom współpracy z partnerami zewnętrznymi. Nie dotyczy to jednak kooperacji z zapleczem naukowym kraju, która kształtuje się na bardzo niskim poziomie. Powodów upatruje się w niewystarczających środkach finansowych, niedostosowaniu opracowywanych rozwiązań technologicznych w placówkach badawczo-rozwojowych do praktycznego zastosowania w działalności gospodarczej, a także trudności w uzyskaniu wyczerpującej informacji o zespołach/jednostkach badawczych i ich potencjale.

Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw jest ograniczona ze względu na trudności w pozyskaniu zewnętrznego finansowania – szczególnie na bardziej ryzykowne przedsięwzięcia, jakimi są inwestycje w zakup licencji czy działalność badawczo-rozwojowa. Koszty opracowań technicznych wykonywanych na zlecenie, a także utrzymania własnej bazy badawczo-rozwojowej są wysokie, co wiąże się z koniecznością ponoszenia znacznych nakładów finansowych. Duże ryzyko, wysokie koszty finansowania zewnętrznego oraz brak rozwiniętego rynku *venture capital* stanowią trudną do pokonania barierę. Dotyka to szczególnie małych przedsiębiorstw, które w porównaniu z dużymi firmami mają znacznie większe problemy z uzyskaniem komercyjnego finansowania.

Większość firm finansuje działalność innowacyjną w oparciu o środki własne, korzystając w następnej kolejności ze środków pozyskanych z kredytów bankowych. Mała znajomość instytucji wspierających działalność innowacyjną przedsiębiorstw prowadzi również do ograniczonego wykorzystania w działalności innowacyjnej dostępnych publicznych środków finansowych. Wciąż niewielki procent firm podejmuje jakiegokolwiek starania o uzyskanie dofinansowania działalności innowacyjnej ze środków publicznych.

## **8.2. Bariery i stimulatory dla działalności innowacyjnej i transferu technologii.**

### **Wyniki badania delphi**

Przeprowadzone badania literaturowe dotyczące innowacji i transferu technologii pozwoliły na wskazanie szeregu barier, ograniczających skalę tych zjawisk w polskiej gospodarce, oraz czynników stymulujących te procesy. Do głównych i najczęściej wskazywanych w literaturze barier należą:

- czynniki finansowe (w tym: wysokie koszty prac B+R i technologii, ograniczony dostęp do kapitału),
- ograniczony potencjał wewnętrzny przedsiębiorstwa (w tym: brak planowania strategicznego, brak kultury innowacyjnej, opór pracowników przed wprowadzaniem zmian),
- wysokie ryzyko związane z inwestowaniem w nowe technologie,

- ograniczony popyt na nowe produkty,
- czynniki informacyjne (w tym: brak informacji na temat technologii, potencjalnych partnerów, wsparcia publicznego, ochrony własności intelektualnej),
- ograniczony potencjał sfery B+R (w tym: niskie nakłady, konserwatyzm środowiska naukowego, pasywna postawa jednostek naukowych w stosunku do przedsiębiorstw),
- niedostatecznie rozwinięta infrastruktura pośrednicząca,
- czynniki prawno-administracyjne,
- niewystarczające i niewłaściwie ukierunkowane wsparcie publiczne.

Wśród czynników stymulujących transfer technologii z nauki do małych i średnich przedsiębiorstw w literaturze wskazuje się na:

- wyczerpywanie się prostych rezerw poprawy konkurencyjności,
- konieczność konkurowania jakością wobec skutecznej konkurencji cenowej ze strony innych krajów,
- zgłaszanie zapotrzebowania na nowe produkty/usługi przez klientów,
- przedsiębiorstwa w ramach grupy kapitałowej,
- inwestycje zagraniczne,
- dostawcy,
- wzrost gospodarczy,
- wchodzenie na rynki zagraniczne,
- regulacje, nowe standardy,
- rosnący dostęp do środków publicznych na innowacje i B+R,
- zasoby wewnętrzne,
- pojawienie się komercyjnych firm/jednostek zajmujących się badaniami/doradztwem technologicznym oraz transferem technologii,
- mobilność pracowników pomiędzy nauką a biznesem,
- wzrastająca wśród pracowników naukowych i władz uczelni świadomość potrzeby i opłacalności komercyjnego wykorzystania wiedzy,
- zmiany regulacji w zakresie uczelni wyższych (ocena parametryczna) stwarzające większe bodźce do współpracy pracowników naukowych z przemysłem,
- edukacja i szkolenia,
- rozwój infrastruktury pośredniczącej (centrów transferu technologii, parków i inkubatorów technologicznych),
- aktywizacja środowiska naukowego.

Wśród 30 ekspertów biorących udział w badaniu Delhi, ponad 2/3 respondentów (21 ekspertów) jest zdania, że skala transferu technologii z jednostek naukowych do małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jest zdecydowanie zbyt mała, nawet biorąc pod uwagę poziom rozwoju kraju. O konieczności zwiększenia skali transferu technologii byli przekonani w szczególności przedstawiciele jednostek pośredniczących w transferze technologii zajmujących się tą tematyką (10 ekspertów) oraz reprezentanci nauki (5 ekspertów). Część transferu technologii dokonuje się z pominięciem jednostek naukowych – tj. bezpośrednio pomiędzy firmami i pracownikami naukowymi. Skala tego typu transferu technologii jest dość znaczna – zdaniem 40 proc. respondentów (12 ekspertów) jest zdecydowanie większa niż skala transferu z udziałem jednostek naukowych. Ponad połowa ekspertów (7 osób) wskazujących na taką odpowiedź pochodziła z instytucji zajmujących się transferem technologii. Mniej niż 1/5 badanych (5 osób), a w szczególności reprezentanci przedsiębiorstw (3 ekspertów), uważa że skala takiego bezpośredniego transferu jest mniejsza niż poprzez jednostki naukowe. Niewątpliwie transfer technologii odbywający się poza oficjalnymi kanałami współpracy instytucja naukowa-przedsiębiorstwo dotyczy wartościowo mniejszych kontraktów – często są to pewnego rodzaju ekspertyzy, opinie czy doradztwo. Przyczyną takiego stanu jest z jednej strony, brak przejrzystych i jednoznacznych regulacji (regulaminów dotyczących własności intelektualnej, braku odpowiednich zapisów w umowach o pracę) w zakresie własności intelektualnej w szczególności podziału praw majątkowych. Z drugiej strony niewątpliwie wartość takich kontraktów (usług) jest relatywnie niewielka, a przez to wrażliwa na wzrost cen, co mogłoby skutkować, iż zlecenie takiej usługi jednostce naukowej (wiążące się z pokryciem dodatkowych kosztów pośrednich) byłoby nieopłacalne dla zlecającego.



Niewątpliwie skala transferu technologii (wiedzy) w przyszłości będzie zależała, z jednej strony, od wprowadzenia odpowiednich regulacji prawnych (ale także od wzrostu świadomości/wiedzy wśród pracowników naukowych odnośnie praw własności intelektualnej) na uczelniach, a z drugiej od wzrostu popytu i potencjału ekonomicznego przedsiębiorstw.

Przewidywania ekspertów wskazują, iż w ciągu najbliższych 5 lat skala transferu technologii wzrośnie, lecz raczej w niewielkim stopniu – uważa tak ponad 2/3 badanych (22 ekspertów, w tym 7 z instytucji pośredniczących i 6 z biznesu). Mniej niż 1/4 respondentów (7 osób) przewiduje znaczący wzrost skali transferu technologii, w tym najbardziej optymistycznie względem tego wzrostu wypowiadali się przedstawiciele instytucji pośredniczących (5 osób).

## **Bariery**

Sektor nauki uważany jest za główną stronę, po której leżą przyczyny ograniczające transfer technologii. Podkreślają to zarówno eksperci zajmujący się tą tematyką jak i przedstawiciele przedsiębiorstw, a także sami naukowcy. Mniejsze znaczenie w ograniczaniu transferu technologii przypisano sektorowi przedsiębiorstw. Najmniejszy wpływ na ograniczanie transferu technologii respondenci przypisują jednostkom pośredniczącym, których głównym zadaniem jest ułatwianie przepływu wiedzy.

Wśród barier dotyczących sfery gospodarki za najważniejsze czynniki ograniczające transfer technologii ze środowiska nauki do sektora przedsiębiorstw uznano: „*ograniczony potencjał finansowy przedsiębiorstw*” oraz „*ograniczony potencjał przedsiębiorstw do absorpcji nowych technologii*”. W dalszej kolejności respondenci wskazywali na „*złe ukierunkowane wsparcie publiczne*” oraz „*trudności w uzyskaniu zewnętrznego finansowania*”. Trzeba zaznaczyć, że zdanie poszczególnych ekspertów znacznie różni się w kwestii tego czynnika – reprezentanci biznesu przypisywali mu wyższe znaczenie (nawet maksymalne) natomiast reprezentanci nauki raczej wskazywali niższe znaczenie. Najmniejsze znaczenie przypisano m.in. czynnikom „*niskie kwalifikacje kadry zarządzającej*” oraz „*rozproszenie informacji o technologiach, potencjalnym rynku i wysoki koszt jej uzyskania*”. Co warto zaznaczyć – według respondentów – w ciągu najbliższych 5 lat znaczenie niemal wszystkich barier dotyczących sfery gospodarki będzie malało. Niewielki wzrost przewiduje się jedynie w obszarze „*złego ukierunkowywania finansowego wsparcia publicznego*”.

Jak można wnioskować z wyników badania, główną barierą transferu technologii dotyczącą przedsiębiorstw jest brak kapitału na rozwój (niewystarczający potencjał finansowy czy trudności w pozyskiwaniu zewnętrznego kapitału). Ograniczenia finansowe zniechęcają przedsiębiorców do inicjowania działalności inwestycyjnej, przy czym szczególnie wysokim ryzykiem obarczone mogą być środki zaangażowane w działalność badawczo-rozwojową.

Nie bez znaczenia pozostaje ograniczona zdolność do wdrażania nowych technologii (dotycząca kapitału ludzkiego, poziomu wiedzy/umiejętności), która zniechęca przedsiębiorców do inwestowania w nową myśl technologiczną w związku z trudnościami organizacyjnymi i kosztami, jakie mogą się pojawić w drodze jej implementacji (np. konieczność przeprowadzenia szkoleń).

Za najbardziej znaczącą barierę dotyczącą sfery badawczo-rozwojowej uznano „*brak wiedzy na temat środowiska gospodarczego wśród naukowców*”. Niewiele niższe znaczenie przypisano „*słabości bodźców dla naukowców do współpracy ze środowiskiem biznesowym*” oraz „*brakowi umiejętności menadżerskiego zarządzania jednostkami organizacyjnymi jednostek naukowych*”. Wśród czynników w najmniej istotnym stopniu ograniczającym procesy transferu technologii wymieniano „*brak zasobów ludzkich na uczelniach mogących prowadzić prace badawcze na rzecz przedsiębiorstw*” oraz „*brak przejrzystych i precyzyjnych regulacji w zakresie własności intelektualnej*”. Analizując wyniki dotyczące tendencji znaczenia, warto podkreślić, że przewiduje się spadek znaczenia dwóch barier zidentyfikowanych jako najbardziej ograniczające procesy transferu technologii.

Barierami transferu technologii dotyczącymi infrastruktury pośredniczącej, które zostały uznane przez ekspertów za najbardziej istotne są: „*złe ukierunkowane wsparcie na rozwój instytucji*” oraz „*brak niektórych specjalistycznych kwalifikacji na rynku*” (zaledwie kilku respondentów wyraziło opinię, iż bariera ta nie ma znaczenia – byli to głównie reprezentanci biznesu). Poza tym wskazywano na „*niedostosowanie oferty infrastruktury do potrzeb przedsiębiorców*”. Reszta czynników w badanym obszarze – zdaniem respondentów – ma zdecydowanie mniejsze znaczenie. Nie przewiduje się większych zmian w znaczeniu barier dotyczących infrastruktury

pośredniczącej – jedynym czynnikiem, której znaczenie w przyszłości ma zmaleć jest „*niedoinwestowanie jednostek pośredniczących w transferze technologii*”.

Wsparcie jednostek pośredniczących jest ukierunkowane przede wszystkim na rozwój samych podmiotów – rzadziej na procesy transferu technologii. Co więcej, działalność podmiotów cechuje umiarkowana intensywność współpracy z sektorami przedsiębiorstw i bazą naukową – oferta usług często jest niedopasowana do rzeczywistych potrzeb zgłaszanych przez oba sektory.

## **Stymulatory**

Za najbardziej istotny stymulator transferu technologii badani eksperci uznali „*konkurencję i wyczerpanie prostych rezerw poprawy konkurencyjności*”. Przy wysokiej średniej z ocen, prawie 1/3 respondentów (z różnych grup) nisko oceniła znaczenie tego czynnika, co może wskazywać na duże pole niepewności w tej kwestii. Niniejszemu czynnikowi przewiduje się największy wzrost znaczenia w przeciągu następnych 5 lat. W dalszej kolejności wskazywano „*dostęp do środków publicznych na innowacje i B+R*” oraz „*odbiurokratyzowanie gospodarki, zmiana prawa podatkowego i rachunkowego*”. Za najmniej oddziaływujący czynnik stymulujący uznano „*wzrost nakładów na infrastrukturę pośredniczącą*” oraz „*wzrost/dostępne środki publiczne na finansowanie usług/doradztwa w zakresie transferu technologii do przedsiębiorstw*”. W przeciągu następnych 5 lat czynniki będą zyskiwać na znaczeniu, przy czym największych zmian oczekuje się w obszarze „*konkurencji i wyczerpania prostych rezerw poprawy konkurencyjności*” oraz „*rozwoju kapitału ryzyka*”.

Za najważniejszy stymulator procesów transferu technologii uznano mechanizmy konkurencji, które skłaniają przedsiębiorców do inicjowania działalności inwestycyjnej w celu utrzymania się rynku. Niewielki potencjał finansowy (istotny szczególnie dla sektora przedsiębiorstw MSP) znacznie ogranicza jej skalę. W związku z tym, jednym z najbardziej znaczących czynników stymulujących transfer technologii jest poszerzenie dostępu do środków publicznych przeznaczonych na działalność innowacyjną i prace o charakterze badawczo-rozwojowym. Istotne okazują się być również zmiany związane ze zniesieniem ciężaru biurokracji, podatkowych uregulowań prawnych i rachunkowych. Co warto zauważyć – zgodnie z odpowiedziami respondentów – najefektywniejszymi stymulatorami transferu technologii są czynniki dotyczące sektora przedsiębiorstw (najczęściej mających na celu ich finansowanie). Znacznie mniejszym zainteresowaniem cieszy się wspieranie nawiązywania współpracy (partnerstwa) między środowiskiem naukowym a przemysłowym (np. platformy technologiczne, centra zaawansowanych technologii, klastry) czy wzrastająca wśród pracowników naukowych i władz uczelni świadomość potrzeby i opłacalności komercyjnego wykorzystania wiedzy. Za mniej efektywne czynniki uznano również działalność mającą na celu m.in. rozpowszechnianie informacji na temat możliwości współpracy – doradztwo czy rozwój infrastruktury pośredniczącej.

## **Wzajemne wpływy barier i stymulatorów**

W badaniu przeprowadzono analizę krzyżową wpływu barier i stymulatorów. Jej celem była identyfikacja tych barier, które w największym stopniu mogą ograniczyć działanie stymulatorów oraz stymulatorów, które w największym stopniu mogą zmniejszyć negatywne oddziaływanie barier na procesy transferu technologii. Do obliczenia siły wpływu danego czynnika w przyszłości wzięto pod uwagę znaczenie danego czynnika oraz przewidywaną tendencję jego zmian w przyszłości. Największy wpływ na ograniczenie barier transferu technologii będą mieć następujące stymulatory: dostęp do środków publicznych na innowacje, zmiany regulacji w zakresie uczelni wyższych (zmiana struktury bodźców), rosnąca mobilność pracowników pomiędzy nauką a biznesem. W nieco mniejszym stopniu bariery będą ograniczać wzrost gospodarczy, profesjonalizacja usług w zakresie transferu technologii oraz rozwój struktur współpracy pomiędzy środowiskiem naukowym a sektorem przedsiębiorstw.

Pozytywny wpływ działania stymulatorów w największym stopniu będzie ograniczał negatywne działanie następujących barier: słabość bodźców dla jednostek naukowych do angażowania się w procesy transferu technologii oraz w mniejszym stopniu, trudności w uzyskaniu zewnętrznego finansowania, brak wiedzy na temat potrzeb środowiska gospodarczego, brak kultury innowacji i przedsiębiorczości na uczelniach oraz niedopasowanie badań prowadzonych w jednostkach naukowych do potrzeb przedsiębiorstw.

Z kolei, do najważniejszych barier, które jeśli nie zostaną wyeliminowane, w największym stopniu będą działać osłabiająco na stymulatory należy zaliczyć: ograniczony potencjał finansowy przedsiębiorstw, źle ukierunkowane wsparcie publiczne (dla przedsiębiorstw) oraz brak umiejętności menadżerskiego zarządzania w jednostkach naukowych, a także w nieco mniejszym stopniu ograniczony potencjał przedsiębiorstw do absorpcji nowych technologii, ograniczony potencjał naukowy jednostek sfery B+R, słabe bodźce dla jednostek naukowych do angażowania się w procesy komercjalizacji technologii, brak kultury innowacji i przedsiębiorczości (wśród studentów, naukowców) oraz źle ukierunkowane wsparcie na rozwój instytucji pośredniczących.

Najbardziej wrażliwe z punktu widzenia ograniczającego działania barier transferu technologii będą następujące stymulatory: rozwój struktur współpracy pomiędzy nauką a biznesem oraz w nieco mniejszym stopniu, zmiany regulacji (struktury bodźców) w zakresie uczelni wyższych, lepsze rozpoznanie potrzeb podmiotów gospodarczych, rosnąca mobilność pracowników pomiędzy nauką a biznesem, profesjonalizacja usług w zakresie transferu technologii, wzrost wśród naukowców świadomości komercyjnego wykorzystania wiedzy, wzrost środków na finansowanie doradztwa/usług transferu technologii.

Przeprowadzona analiza pozwala zidentyfikować kilka głównych determinant, które są kluczowe dla określenia przyszłej skali transferu technologii ze środowiska naukowego do sektora przedsiębiorstw. Po pierwsze skala transferu technologii jest zdeterminowana tempem rozwoju gospodarczego. Rozwój gospodarczy oddziałuje przede wszystkim na stronę popytową gospodarki – w szczególności poprzez:

- zwiększenie potencjału finansowego przedsiębiorstw (wzrost przychodów przedsiębiorstw przekłada się na możliwość wygenerowania nadwyżki, która może zostać przeznaczona na inwestycje rozwojowe),
- łatwiejszy dostęp do kapitału zewnętrznego (instytucje finansowe łatwiej udzielają kredytów – banki lub inwestują – podmioty zasilające kapitałem typu *equity* w okresach lepszej koniunktury),
- wzrost popytu na innowacyjne rozwiązania – zarówno popytu inwestycyjnego, jak i konsumpcyjnego (będącego wynikiem wzrostu dochodów ludności).

Wzrost gospodarczy jest jednym z kluczowych stymulatorów transferu technologii, a także może przyczynić się do obniżenia jednej z kluczowych barier w tym procesie jaką jest ograniczony potencjał finansowy przedsiębiorstw. W związku z tym tempo wzrostu gospodarczego (zarówno w kraju jak i za granicą) będzie w istotny sposób oddziaływać na skalę transferu technologii z sektora nauki do przedsiębiorstw, w tym MSP.

Drugim istotnym obszarem, który będzie oddziaływał na skalę transferu technologii z nauki do przedsiębiorstw jest polityka innowacyjna. Istotne w tym zakresie są zarówno kierunki tej polityki (jakie będą priorytety, instrumenty oraz do jakiej grupy podmiotów będą one skierowane), jak również efektywność realizacji tej polityki czyli efektywność poszczególnych programów i działań.

Biorąc pod uwagę skalę środków publicznych w najbliższych latach przeznaczonych na stymulowanie szeroko rozumianej innowacyjności, mogą one stanowić istotny bodziec stymulujący przedsiębiorstwa do szerszego angażowania się w działalność innowacyjną – zarówno poprzez zwiększenie liczby przedsiębiorstw inwestujących w nowe technologie, jak również zwiększenie możliwości i skali inwestycji przedsiębiorstw już obecnie inwestujących w nowe technologie.

Zakres niepewności co do rzeczywistej siły oddziaływania tego czynnika na transfer technologii do MSP w najbliższych latach jest największa. W szczególności niepewność ta dotyczy tego czy, i ewentualnie w jakim zakresie, środki publiczne zostaną skierowane na wsparcie transferu technologii do MSP. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, iż z wsparcia publicznego na innowacje zdecydowanie częściej korzystają firmy duże lub co najmniej średnie, natomiast firmy małe a szczególnie mikro w zdecydowanie mniejszym zakresie. Rodzi to uzasadnione podejrzenie, iż tak będzie również w przyszłości czego konsekwencją będzie ograniczony bodziec do transferu technologii z nauki do MSP. Po drugie powstaje pytanie o efektywność wsparcia publicznego. W Polsce problemem polityki publicznej wciąż jest słabość ewaluacji różnych programów i instrumentów wsparcia publicznego, a co za tym idzie ograniczone możliwości szybkiego i sprawnego modyfikowania kierunków tego wsparcia. Po trzecie wreszcie należy wskazać, iż jakkolwiek wsparcie publiczne może być istotnym stymulatorem transferu technologii do przedsiębiorstw, to w pewnych okolicznościach może okazać się tak naprawdę czynnikiem ograniczającym skalę tego procesu. Taka sytuacja może mieć miejsce jeżeli nastąpi istotny wzrost środków finansowych na działalność badawczo-rozwojową w jednostkach naukowych, a nie pójść za tym zmiany regulacyjne zmieniające strukturę bodźców (w większym stopniu promującą współpracę z gospodarką) i w silniej promujących wysoką jakość badań, a także poprawa umiejętności menadżerskich

i przyciągnięcie młodych ludzi do nauki. W takim przypadku tak de facto może nastąpić obniżenie bodźców dla naukowców/jednostek badawczych do angażowania się w prace badawcze na rzecz przedsiębiorstw.

Trzecim istotnym obszarem determinant wpływających na skalę transferu technologii są zmiany regulacyjne w jednostkach naukowych (w szczególności uczelniach wyższych) w większym stopniu promujących komercyjne efekty prowadzonych prac badawczo-rozwojowych, a także regulujących i porządkujących odpowiednie regulacje w tym zakresie (m.in. w zakresie własności intelektualnej). Udana współpraca nauki z biznesem jest możliwa tylko przy współdziałaniu bodźców, które w większym stopniu promują kontakty uczelni oraz poszczególnych badaczy z gospodarką. Usystematyzowanie i uproszczenie zasad współpracy wpływa nie tylko na jej praktyczne aspekty jak ułatwienie podpisywania umów, ale też na zmniejszenie barier mentalnych, takich jak niechęć pracowników naukowych do współpracy z przedsiębiorstwami i poddawanie weryfikacji ich umiejętności. Ma to też wpływ na promowanie kultury innowacji i przedsiębiorczości.

Elementem tych zmian powinno być również wzmocnienie kompetencji w zakresie obsługi transferu technologii z jednostek badawczych do sektora przedsiębiorstw (*menadżeryzacja*, i poprawa jakości usług). Zmiany te będą w istotny sposób wpływać na stronę podażową czyli sektor naukowo-badawczy, gdzie zgodnie ze wskazaniem ekspertów leżą najważniejsze bariery ograniczające transfer technologii do MSP.

Kolejnym obszarem kluczowym jest kwestia kapitału ludzkiego. Kwestia ta jest istotna zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstw (poprawa kompetencji menadżerskich, zwiększenie potencjału do absorpcji nowych technologii) jak również sektora nauki (w szczególności przyciągania talentów – najlepszych potencjalnych naukowców – w tym kwestia przyciągania młodych ludzi do nauki). Z punktu widzenia kapitału ludzkiego kluczowym czynnikiem determinującym będą tutaj wspomniane zmiany regulacyjne, oddziałujące na strukturę bodźców, a także generalny wzrost nakładów na naukę. Z perspektywy przedsiębiorstw pozytywny wpływ na jakość tego kapitału powinno mieć dostępne w najbliższych latach wsparcie publiczne (w szczególności w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki). Innym pozytywnym impulsem może okazać się powrót pracowników z zagranicy, którzy wyemigrowali kilka lat temu i zdobyli doświadczenie w firmach zagranicznych. Z drugiej jednak strony należy podkreślić, iż wciąż istnieje ryzyko „drenażu mózgow” czyli emigracji najlepiej wykształconych i najbardziej dynamicznych ludzi za granicę.

W najbliższych latach prawdopodobna jest generalna poprawa jakości kapitału ludzkiego w sektorze przedsiębiorstw, która jednak nie obejmie małych i średnich przedsiębiorstw. Jakość kapitału ludzkiego w mniejszych przedsiębiorstwach już obecnie jest niższa niż w większych (dużych) przedsiębiorstwach, a ponadto firmy mniejsze rzadziej i w mniejszej skali inwestują w rozwój kapitału ludzkiego. Sytuacja taka, jeśli będzie się utrzymywać w przyszłości, rodzi ryzyko pogarszania się jakości kapitału ludzkiego w MSP w stosunku do firm większych. Po drugie, negatywnie na jakość kapitału ludzkiego w mniejszych firmach może oddziaływać sytuacja na rynku pracy związana z niedoborem wykwalifikowanych pracowników. Ponieważ w większych firmach (w tym w firmach z kapitałem zagranicznym) generalnie płace są wyższe rodzi to ryzyko „drenażu” najlepszych specjalistów z mniejszych firm. Konsekwencją tych negatywnych czynników może być generalne obniżenie potencjału małych i średnich przedsiębiorstw do absorpcji nowych technologii.

### 8.3. Scenariusze rozwoju sytuacji w zakresie transferu technologii

Przeprowadzone powyżej analizy pozwoliły na wskazanie kluczowych obszarów i determinant, od których będzie zależać skala transferu technologii z sektora nauki do małych i średnich przedsiębiorstw. Analiza ta pozwoliła na przygotowanie potencjalnych scenariuszy w zakresie transferu technologii do MSP oraz wskazanie na kluczowe czynniki, od których będzie zależało spełnienie się poszczególnych scenariuszy.

- 1) **Scenariusz skokowego przyspieszenia** – którego konsekwencją będzie bardzo duży wzrost skali transferu technologii z nauki do gospodarki, w tym do małych i średnich przedsiębiorstw. Scenariusz ten, aby mógł się zrealizować, wymagałby szybkiego wzrostu gospodarczego, a także znaczącego wzrostu efektywności we wszystkich obszarach związanych z procesami transferu technologii tj. szybkiej poprawy kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach, wprowadzenia odpowiednich zmian regulacyjnych w jednostkach naukowych oraz odpowiedniego dostosowania kierunków wsparcia publicznego oraz poprawy jego efektywności.

- 2) **Scenariusz pelzającego wzrostu.** Scenariusz ten zakłada dalszy wzrost skali transferu technologii do małych i średnich przedsiębiorstw w tempie zbliżonym do tempa wzrostu gospodarczego (zakładając jednocześnie, iż tempo wzrostu gospodarczego będzie podobne do tempa, które notowaliśmy w ostatniej dekadzie – w szczególności scenariusz ten zakłada, że nie wystąpi recesja). Opiera on się na założeniu, iż zapotrzebowanie na nowe technologie w gospodarce jest wprost proporcjonalne do skali wzrostu gospodarczego i polityka innowacyjna (wsparcie publiczne) może jedynie w niewielkim stopniu oddziaływać na jego skalę, a głównym czynnikiem determinującym jest tempo wzrostu gospodarczego.
- 3) **Scenariusz selektywnego wzrostu.** Zakłada on, iż transfer technologii z sektora naukowego będzie przebiegał w kierunku dużych przedsiębiorstw lub odbywał się poprzez tworzenie technologicznych firm akademickich. Natomiast większość małych i średnich przedsiębiorstw nie będzie w nim bezpośrednio uczestniczyć. Firmy te będą, choć również w ograniczonym stopniu, inwestować w wiedzę ucieleśnioną – zakupy maszyn i urządzeń. Czynnikiem wzmacniającym realizację tego scenariusza będzie napływ do najważniejszych ośrodków naukowych inwestycji zagranicznych w szczególności inwestycji technologicznych a także rosnąca mobilność pracowników naukowych – szczególnie w wymiarze międzynarodowym.
- 4) **Scenariusz spadku i peryferyzacji.** Zakłada on obniżenie lub utrzymanie na porównywalnym do obecnego (niewielkim) poziomie skali transferu technologii do przedsiębiorstw. Scenariusz ten może wystąpić w przypadku nałożenia się na siebie kilku negatywnych czynników jednocześnie tj. znacznego spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego (w tym możliwości wystąpienia kryzysu), którego jedną z konsekwencji mógłby być dalszy „drenaż mózgów”, brak reform sektora nauki a także niska efektywność wsparcia publicznego w zakresie polityki innowacyjnej.

Powyższe scenariusze z pewnością nie wyczerpują wszystkich możliwości rozwoju sytuacji w zakresie transferu technologii z sektora nauki do małych i średnich przedsiębiorstw, wskazują jednakże na główne możliwe warianty rozwoju sytuacji oraz na kluczowe determinanty. Trudno jednoznacznie wskazać, który z tych scenariuszy jest najbardziej prawdopodobny. Można jednakże wskazać, iż dwa skrajne scenariusze (1 i 4) są z punktu widzenia obecnych uwarunkowań Polski mało prawdopodobne. Ich wystąpienie wymagałoby zaistnienia jednocześnie albo samych pozytywnych zmian/impulsów (scenariusz 1), albo jedynie negatywnych (scenariusz 4). Z kolei wystąpienie któregoś z pozostałych dwóch scenariuszy jest w dużym stopniu uzależnione od oddziaływania polityki. Wystąpienie scenariusza drugiego będzie prawdopodobne w przypadku ograniczonej skali oraz tempa zmian w zakresie polityki innowacyjnej (kierunki i efektywność wsparcia) i naukowej (zmiany regulacyjne w zakresie jednostek naukowych). Biorąc pod uwagę dotychczasowe doświadczenia z realizacji polityki innowacyjnej oraz tempa zmian regulacyjnych, scenariusz ten wydaje się być na dzisiaj najbardziej prawdopodobny. Scenariusz trzeci z kolei zakłada wprowadzenie regulacji reformujących strukturę bodźców po stronie jednostek naukowych, jednakże nie zakłada wprowadzenia specjalnych preferencji dla MSP. Sytuacja taka w połączeniu z dodatkowym napływem inwestycji zagranicznych (technologicznych i wiedzochłonnych), a pewne oznaki tego są już widoczne, może spowodować, iż scenariusz ten będzie się urzeczywistniał.

#### **8.4. Stan świadomości przedsiębiorców i naukowców na temat problematyki innowacji i transferu technologii<sup>54</sup>**

Kierownictwo przedsiębiorstw dość wysoko ocenia konkurencyjność firmy, wymieniając najczęściej wśród jej atutów elastyczność realizacji zamówień, niską cenę i wysoką jakość sprzedawanych wyrobów. Niewiele jednak jest firm, które wprost wymieniły wśród istotnych czynników konkurencyjności innowacyjność i stosowanie nowoczesnych technologii. Przedsiębiorcy w znacznej części dostrzegają lukę technologiczną dzielącą

<sup>54</sup> Poniższy podrozdział przedstawia wyniki wywiadów pogłębionych z 20 przedstawicielami wyższego kierownictwa losowo wybranych przedsiębiorstw przemysłowych, niewspółpracujących z sektorem naukowym, 20 przedstawicielami kierownictwa przedsiębiorstw utrzymujących istotne związki merytoryczne z sektorem naukowym, 10 przedstawicielami kierownictwa instytucji zrzeszających przedsiębiorców, 10 przedstawicielami kierownictwa firm konsultingowych działających na rzecz sektora małych i średnich przedsiębiorstw, 5 przedstawicielami instytucji promujących, wspierających przedsiębiorczość w środowisku akademickim, 5 przedstawicielami jednostek naukowych odpowiedzialnych za współpracę ze środowiskiem naukowym oraz 5 pracownikami naukowymi instytucji naukowo-badawczych współpracującymi z gospodarką, zaangażowanych w realizację wspólnych projektów badawczo-rozwojowych z przedsiębiorstwami.

stosowane przez nie technologie od standardów wyznaczanych przez rynek, ale szukają innych czynników, które mogłyby stanowić o ich wysokiej konkurencyjności. Większość przedstawicieli firm konsultingowych, a także niektórzy przedstawiciele izb gospodarczych (szczególnie rzemieślniczych) twierdzi, iż samoocena poziomu konkurencyjności sektora MSP jest jednak zbyt optymistyczna. Warto chociażby zwrócić uwagę na fakt, iż duża część małych i średnich przedsiębiorstw działa na rynku lokalnym lub regionalnym. Co za tym idzie, mają ograniczoną zdolność do zweryfikowania rzeczywistego poziomu swojej konkurencyjności – przyrównują oni swój potencjał tylko do konkurentów działających co najwyżej na rynku na którym sami działają (lokalnym/regionalnym).

Kluczowy wniosek, jaki wynika z przeprowadzonych analiz jest taki, iż polskie małe i średnie przedsiębiorstwa są bardzo zróżnicowane pod względem skłonności i potencjału do inwestowania w nową technologię. Poziom świadomości odnośnie znaczenia inwestycji w technologię, a także wiedzy i umiejętności w zakresie jej pozyskiwania jest dodatnio skorelowany z rzeczywistym potencjałem przedsiębiorstw do absorpcji technologii (rozumiany jako potencjał finansowy oraz ludzki).

### **Klasyfikacja przedsiębiorców**

Można wyróżnić, w pewnym uproszczeniu, istnienie trzech grup przedsiębiorstw odróżniających się zarówno pod względem stopnia świadomości odnośnie potrzeby inwestowania w technologię, posiadania niezbędnej wiedzy w zakresie jej pozyskiwania jak również potencjału do jej absorpcji:

- 1) Firmy tradycyjne (rzemieślnicze), które w bardzo ograniczonym zakresie inwestują w nowe technologie, cechują się jednocześnie najniższą świadomością w zakresie innowacji oraz wiedzą zarówno w zakresie źródeł i procedur związanych z transferem technologii, jak i wiedzą na temat wsparcia publicznego w tym obszarze,
- 2) „Aktywni imitatorzy” – firmy, które inwestują głównie w technologię ucieleśnioną oraz w pewnym zakresie w rozwój kapitału ludzkiego. Firmy te charakteryzują się przeciętną (a niektóre wysoką) świadomością innowacyjną, posiadają również przeciętną wiedzę w zakresie źródeł i procedur transferu technologii, a także stosunkowo dobrą wiedzą w zakresie wsparcia publicznego w obszarze innowacji,
- 3) Innowatorzy – firmy, które aktywnie inwestują w nowe technologie, w tym w formach najbardziej ryzykownych jak prowadzenie własnych prac badawczo-rozwojowych bądź zlecające takie badania instytucjom naukowo-badawczym. Przedsiębiorstwa te cechuje wysoka świadomość innowacyjna, jak również dobry poziom wiedzy w zakresie, zarówno źródeł i procedur transferu technologii, jak i dostępnego wsparcia publicznego w tym zakresie.

**Firmy tradycyjne** to grupa przedsiębiorców charakteryzująca się bardzo niską świadomością innowacyjną i odczuwanym brakiem potrzeby wprowadzania istotnych zmian w dotychczasowej działalności. Najczęściej są to niewielkie firmy (np. rzemieślnicze), funkcjonujące na rynku od dłuższego czasu (od kilku do kilkunastu lat). Głównymi czynnikami wpływającymi na konkurencyjność tego typu przedsiębiorstw są: niska cena wyrobów, duża elastyczność, a także wykształcone przez czas relacje z klientami. Właścicielami są najczęściej osoby z wykształceniem podstawowym, zawodowym lub średnim, nienastawione prorozwojowo, trzymające się w zarządzaniu przedsiębiorstwem zasad, które zapewniły im dotychczasowe przetrwanie na rynku. Przedsiębiorstwa tego typu często cechuje znaczna luka technologiczna w stosunku do liderów na rynku – park maszynowy jest przestarzały, ponieważ w firmie wciąż znajdują zastosowanie urządzenia zakupione w chwili rozpoczynania działalności gospodarczej. Jak wynika z wywiadów przeprowadzonych wśród przedstawicieli izb rzemieślniczych – barierą w aktywizacji działań innowacyjnych tego typu przedsiębiorstw jest jednak ich ograniczona zdolność do zaadaptowania nowych maszyn. Jako przykład podać można małą firmę produkującą pasty do butów za pośrednictwem przestarzałych technologicznie linii produkcyjnych. Próba technicznego unowocześnienia tej firmy najprawdopodobniej łączyłaby się z koniecznością „zamknięcia na klucz” dotychczasowej działalności i tworzeniem wszystkiego od podstaw. Innym istotnym motywem braku chęci rozwoju tego typu przedsiębiorstw jest problem braku następcy. Przedsiębiorstwa prowadzone przez osoby starsze, nie mające komu przekazać firmy nie są zainteresowane inwestowaniem w rozwój. Konsekwencją takiego stanu jest to, że kierownictwo tego typu firm często nie jest zainteresowane obserwowaniem nowych technicznych rozwiązań pojawiających się na rynku, a aktywność innowacyjna firmy zazwyczaj ujawnia się w postaci drobnych technologicznych usprawnień. Jak wynika z wywiadów

przeprowadzonych wśród firm konsultingowych, przedsiębiorstwa tego typu najrzadziej korzystają z usług doradczych w zakresie działalności innowacyjnej.

**Aktywni imitatorzy** to firmy, których kadra zarządzająca, zdaje sobie sprawę, że firma musi się rozwijać, jeśli chce się utrzymać lub wzmocnić swoją pozycję na rynku. Są to najczęściej właściciele lub menadżerowie małych i średnich firm, działających głównie na rynku krajowym, czasem regionalnym. Głównymi atutami działalności – wskazywanymi przez przedstawicieli tego typu firm – jest wysoka jakość wyrobów, konkurencyjna cena, duża elastyczność realizacji zleceń i wykwalifikowana kadra. Generowana przez tego typu przedsiębiorstwa nadwyżka finansowa pozwala na podjęcie działalności inwestycyjnej, ale z uwagi na ograniczony kapitał, jaki może być przeznaczony na rozwój, właściciele nie są skłonni do ponoszenia zbyt dużego ryzyka. Sytuacja ta jest w dużej mierze spowodowana horyzontem czasowym, w jakim działają te przedsiębiorstwa. Nie dysponują one wystarczającymi środkami finansowymi, aby podejmować inwestycje, z których zwrot będzie osiągnięty w perspektywie kilkuletniej. Zdecydowana większość koncentruje się wyłącznie na bieżącej działalności, nie planując w dłuższej perspektywie niż 1–2 lata. Powoduje to, iż siłą rzeczy nie są one zainteresowane inwestycjami w nowe technologie gdzie zwrot poniesionych nakładów uzyskuje się zazwyczaj w dłuższej perspektywie.

Konsekwencją takiego stanu jest to, iż duża część z tych firm w ogóle nie rozważa inwestycji w technologię w bardziej ryzykownej formie tj. zlecenia prac B+R czy wreszcie zaangażowania się w prowadzenie własnych prac B+R. Stosunkowo rzadkie są również zakupy licencji czy *know-how*. Wprowadzanie zmian w dotychczasowej działalności jest decyzją o wadze przełomowej dla tego typu przedsiębiorstw, co szczególnie dla mniejszych firm związane jest z bardzo dużym obciążeniem finansowym. W wielu przypadkach inwestycja taka podyktowana jest wręcz koniecznością. Przykład stanowić może mały zakład masarski, w których jedyną innowacją wprowadzoną w ciągu ostatnich kilku lat był zakup nowej technologii konserwacji mięsa, ponieważ dotychczasowy sposób przechowywania wyrobów nie spełniał norm unijnych. Innym przykładem jest firma zajmująca się przetwórstwem tworzyw sztucznych, której kierownictwo decyduje się na zakupienie nowego oprzyrządowania laboratorium badań środowiska pracy w efekcie nałożenia nowych uregulowań prawnych związanych z medycyną pracy.

**Innowatorzy** to firmy, którzy chcą budować swą przewagę konkurencyjną w oparciu o zastosowanie nowych eksperymentalnych technologii. Kadra zarządzająca tych firm to najczęściej właściciele/menadżerowie z wykształceniem wyższym, nastawieni na długookresowe planowanie rozwoju firmy. Zarządzane przez nich przedsiębiorstwa – choć niekiedy bardzo małe – często konkurują z przedsiębiorstwami zlokalizowanymi na terenie całego kraju lub działającymi w skali globalnej. Przedsiębiorstwa tej kategorii często utrzymują bardzo intensywną współpracę z nauką, zarówno poprzez zlecenie jednostkom naukowym pojedynczych zleceń badawczych lub zawierając formalne umowy o długookresowej współpracy. Wybierają najczęściej strategię specjalizacji – decydują się na wybór jednej lub kilku dziedzin działalności, w których chcą się technologicznie doskonalić. Przykładem może być firma zajmująca się dwoma dziedzinami działalności: produkcją podzespołów elektronicznych, które dystrybuowane są wyłącznie na rynku krajowym oraz produkcją kontraktonów, które są konkurencyjne w skali globalnej – głównie ze względu na nowoczesne technologie stosowane przy ich produkcji i systematyczne prace badawcze prowadzone w celu dalszego rozwoju tych technologii. Specyficzną grupą tego typu firm są przedsiębiorstwa odpryskowe (*spin-off*), koncentrujące swoją działalność na rozwoju i praktycznym zastosowaniu innowacyjnej technologii opracowanej przy współudziale uczelni.

Trudno jednoznacznie wskazać, jaka jest liczebność poszczególnych grup przedsiębiorstw, gdyż jakiegokolwiek szacunki wymagałyby dalszego badania ankietowego na reprezentatywnej próbie, co nie było przedmiotem tego projektu. Jakkolwiek, biorąc pod uwagę strukturę populacji przedsiębiorstw po względem wielkości (dominującą przewagę przedsiębiorstw mikro) a także, z jednej strony opinie przedstawicieli instytucji zrzeszających (w tym w szczególności izb rzemieślniczych) a z drugiej strony, opinie instytucji pośredniczących w transferze technologii oraz naukowców/przedstawicieli jednostek naukowych, którzy wskazywali na bardzo ograniczoną liczbę podmiotów zainteresowanych i angażujących się w procesy transferu technologii z nauki do biznesu, można stwierdzić, iż najliczniejszą grupę stanowią firmy z grupy pierwszej. Drugie miejsce pod względem liczebności stanowią firmy z grupy drugiej a najmniej liczną grupę stanowią firmy o znacznym potencjale technologicznym (w największym stopniu inwestujące w technologię).

Porównywalne proporcje odnośnie liczebności wskazanych grup przedsiębiorstw są niejako naturalne dla każdej gospodarki i można przyjąć, iż są one porównywalne z innymi bardziej rozwiniętymi gospodarkami. W Polsce jest generalnie przeciętnie niższy potencjał i skłonność do absorpcji technologii, w poszczególnych grupach przedsiębiorstw w stosunku do przeciętnego poziomu w krajach bardziej rozwiniętych. Jest to konsekwencją określonego poziomu rozwoju gospodarczego, a także relatywnie krótkiego okresu funkcjonowania gospodarki rynkowej w Polsce, co przełożyło się na relatywnie niższą akumulację kapitału, a także niższy poziom organizacji i kompetencji zarządczych w krajowych przedsiębiorstwach.

### **Klasyfikacja środowisk naukowych**

Oceniając świadomość środowiska naukowego na temat współpracy z gospodarką poszczególnych naukowców można skategoryzować na trzy grupy: (1) biernych niewspółpracujących, (2) potencjalnych współpracujących, (3) aktywnych współpracujących.

**Bierni niewspółpracujący** przedstawiciele środowiska naukowego to osoby nie zainteresowane podjęciem współpracy z gospodarką. Świadomość na temat transferu technologii tej grupy naukowców jest żadna lub bardzo niska. Są skoncentrowani na działalności naukowej stricte teoretycznej, nastawionej na tworzenie wyników badania – często w ich mniemaniu tzw. „wielkiej nauki”. Najczęściej nawet nie rozważają podjęcia współpracy z przedsiębiorstwami, ze względu na niechęć „zniżania się” do poziomu praktyków gospodarczych oraz panującą w środowisku naukowym niską „estymę” podejmowania tego typu działań. Działalność naukową realizują wyłącznie na uczelni, pracując najczęściej przy badaniach podstawowych.

**Potencjalni współpracujący** naukowcy to pracownicy, wyrażający chęci zawiązania współpracy z biznesem, ale nie do końca świadomi tego, jak inicjuje się tego typu działania oraz, jak powinny one przebiegać. Cechuje ich raczej postawa pasywna w nawiązywaniu kontaktów z przedsiębiorstwami poprzez oczekiwanie na zlecenia. Mają bardzo ograniczoną wiedzę w zakresie procedur związanych z transferem technologii (w tym w zakresie regulacji obowiązujących w ich własnych jednostkach naukowych), ochroną własności intelektualnej, jak również na temat dostępnych różnych instrumentów wsparcia publicznego w zakresie stymulowania współpracy pomiędzy nauką i biznesem. Również w tym aspekcie sytuacja jest zróżnicowana i w dużej mierze zależy od tego czy w danej jednostce sprawnie działa biuro/zespół osób obsługujących transfer technologii czy nie. Zazwyczaj taka jednostka prowadzi szkolenia i wsparcie doradcze w kwestiach związanych z komercjalizacją technologii, czasami również w zakresie pozyskiwania dofinansowania publicznego. Tę niekorzystną sytuację pogłębia jeszcze fakt, iż w niektórych jednostkach naukowych nie ma jasnych regulacji czy procedur w zakresie transferu technologii oraz podziału korzyści z komercjalizacji własności intelektualnej. Zgodnie z wywiadami przeprowadzonymi wśród przedstawicieli jednostek naukowych, instytucji pośredniczących oraz firm współpracujących naukowcy niewspółpracujący z gospodarką stanowią zdecydowaną większość pracowników zatrudnionych na uczelni. Przy czym, na uczelniach politechnicznych ich udział jest relatywnie mniejszy niż na uniwersytetach.

**Aktywni współpracujący** to naukowcy, których cechuje wysokie zaangażowanie we współpracę z przedsiębiorstwami. Charakter tej współpracy jest bardzo zróżnicowany. Może on polegać zarówno na realizacji konkretnych zleceń zdefiniowanych przez przedsiębiorstwo (np. w ramach projektów celowych), komercjalizacji opracowanej już technologii, usług doradczych czy zakładania własnej działalności gospodarczej przez pracowników uczelni. Jak wynika z wywiadów przeprowadzonych wśród przedstawicieli jednostek naukowych – udział tej kategorii naukowców jest relatywnie niewielki – ich udział można szacować na kilka do kilkunastu procent. W przypadku jednej z politechnik, oszacowano go na około 5–6%.

### **Uwarunkowania procesów transferu technologii z perspektywy przedsiębiorców**

Przedsiębiorcy decydują się na współpracę z sektorem nauki kierując się konkretnymi pobudkami i wielu z nich potrafi jasno zdefiniować cele, które chce dzięki tej współpracy osiągnąć. W przeważającej części przedsiębiorcy współpracujący z nauką widzą w tym szansę na rozwój dotychczasowej działalności – inwestycję, która pozwoli firmie w przyszłości wdrożyć do produkcji nowe w skali rynku wyroby/usługi. Wiele z tych firm definiuje konkretne cele, jakie chce uzyskać poprzez zawiązanie współpracy. Dla przykładu, kierownictwo fir-



my zajmującej się produkcją substancji czynnych leków było przekonane o tym, że możliwości technologiczne firmy nie są w stanie sprostać wykonywaniu badania nad substancją o skomplikowanej syntezie. W związku z tym, zawieszono stałą współpracę ze znajdującymi się w regionie jednostkami naukowymi: politechniką, placówką PAN i instytutem farmaceutycznym, które dysponowały odpowiednią technologią.

Co warto zaznaczyć, wiele firm – pomimo zatrudniania w firmie wyspecjalizowanych inżynierów i technologów – nie potrafi jednak precyzyjnie zdefiniować technologicznych potrzeb organizacji, a czasem nawet określić, które obszary działania przedsiębiorstwa wymagają modernizacji. Przedsiębiorcom brakuje wiedzy na temat właściwości obecnych już na rynku technologii i ich potencjalnych możliwości, jakie mogą uzyskać w drodze swojego dalszego rozwoju. W takim wypadku, skłaniają się do zawiazania współpracy z jednostką naukową, która byłaby w stanie zidentyfikować obszary funkcjonowania firmy wymagające unowocześnienia oraz zaproponować gotowe rozwiązania technologiczne.

Kolejnym motywem podejmowanych starań o zawiązanie kontaktu z nauką jest brak bazy aparaturowej lub laboratoryjnej, umożliwiającej wykonanie pewnych specjalistycznych pomiarów. Przykładem może być przedsiębiorstwo produkujące podzespoły elektroniczne, którego kierownictwo chciało poznać i ocenić parametry funkcjonujących w organizacji procesów. W związku z tym, firma zwróciła się do pracowników politechniki w celu uzyskania dostępu do uczelnianych laboratoriów środowiskowych zaopatrzonych w specjalistyczne urządzenia.

Decyzja o podjęciu współpracy wynikać może również z konieczności zasięgnięcia opinii jednostki badawczej przy wprowadzaniu nowej technologii przez przedsiębiorstwo. Przykładem mogą być procedury regulujące wprowadzanie nowych produktów w branży budowlanej. Źródłem pomysłów dla wprowadzanych zmian w MSP jest jednak obserwacja aktualnej sytuacji na rynku – oferowanych przez dostawców nowych technologii, potrzeb zgłaszanych przez klientów oraz działań podejmowanych przez konkurencję. Jednostki naukowe w przeważającej części nie są postrzegane jako „osiągalne” źródło wprowadzanych innowacji. Jak wynika z wywiadów przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw, można wymienić szereg barier, które menedżer musi pokonać w drodze do formalnego zawiązania współpracy z środowiskiem naukowym.

Bariera świadomości dotyczy przede wszystkim tych przedsiębiorców, którzy są skoncentrowani na operacyjnym zarządzaniu przedsiębiorstwem i nie zajmują się długookresowym planowaniem rozwoju firmy. Bariera ta dotyczy w największym stopniu firm tradycyjnych oraz w mniejszym stopniu firm zaliczonych do kategorii „aktywny imitator”. Część uczestniczących w badaniu menedżerów w ogóle nie zastanawiała się nad możliwością podjęcia takiej współpracy, argumentując, iż pełnego zaangażowania ich czasu wymaga koordynacja bieżącej działalności firmy. Brak potrzeby zawierania kontaktu z nauką odczuwają również ci przedsiębiorcy, którzy nie dostrzegają współpracy z B+R jako czynnika mogącego zwiększyć ich konkurencyjność. Jak wynika z wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami instytucji zreszających – znaczna część przedsiębiorców reprezentuje postawę: „*po co nam odkrywać proch, skoro proch został już odkryty?*”. Menedżerowie wolą pozyskiwać informacje o technologiach, jakie pojawiają się na zachodnich rynkach europejskich. Wychodzą z założenia, że – gdyby rzeczywiście chcieli – mogą pozyskać potrzebne technologie z zagranicy w czasie znaczenie krótszym i przy mniejszych nakładach niż w przypadku prowadzenia własnych prac B+R lub zlecenia takich prac jednostkom naukowym.

Przedsiębiorstwa niezaangażowane we współpracę z nauką często deklarują brak potrzeby podejmowania się tego typu inicjatywy również ze względu na specyfikę działalności firmy. Rozwój przedsiębiorstw działających w niektórych branżach jest w mniejszym stopniu uzależniony od absorpcji nowych rozwiązań technologicznych. Przedsiębiorstwami najbardziej zainteresowanymi współpracą z nauką są firmy z sektora *high-tech*: farmaceutyki, elektronika, informatyka, biotechnologia lub większe firmy z pozostałych branż. Z kolei, mniejszym zainteresowaniem cechują się małe firmy, których efektywność działania jest często w większym stopniu zdeterminowana umiejętnościami pracowników niż stosowanymi technologiami.

Znaczącą rolę w tym obszarze odgrywa również wielkość przedsiębiorstwa. Jak twierdzą przedstawiciele organizacji zreszających, współpracą z nauką bardziej zainteresowane są przedsiębiorstwa średnie i większe. Podmioty te mogą pozwolić sobie na zatrudnienie pracowników, którzy mogliby poświęcić swój czas na zainicjowanie współpracy z nauką, a także na jej dalszy rozwój. W firmach mniejszych najczęściej praca wszystkich pracowników jest związana stricte z produkcją lub świadczeniem usługi. Całokształt spraw związanych z plano-

waniem ekspansji firmy i bieżącym śledzeniem pojawiających się szans na rozwój należy do zadań kierownika, który jest jednak zbyt zajęty koordynowaniem bieżącej działalności, by angażować swój czas w poszukiwanie partnerów do współpracy.

Zaangażowanie podmiotów gospodarczych w zawieranie kontaktów ze środowiskiem naukowym jest uzależniona w decydującym stopniu od kondycji finansowej firmy. Fundamentalną determinantą tego, czy przedsiębiorca będzie rozważał podjęcie tego typu współpracy jest zasób środków pieniężnych, które mogłyby zostać przeznaczone przez niego na rozwój działalności. Kierownictwo MSP skoncentrowane jest jednak głównie na finansowaniu bieżącej działalności, a długofalowe planowanie rozwoju firmy – nastawione m.in. na inwestowanie w działalność o charakterze badawczym – jest dla wielu z nich zagadnieniem niemalże obcym.

Determinantą tego, czy przedsiębiorca będzie podejmował starania o zawiązaniu współpracy z jednostką naukową jest również jakość kapitału ludzkiego, w tym w szczególności kadry zarządzającej. Znaczenie tego czynnika było szczególnie podkreślane przez instytucje zrzeszające przedsiębiorców oraz firmy konsultingowe – kierownictwo z wykształceniem wyższym częściej upatruje w kontaktach z zapleczem naukowym szansy na dynamiczny rozwój działalności. Świadczyć może o tym chociażby istotnie większe zaangażowanie wykształconych menedżerów w projektach szkoleniowych dotyczących transferu technologii, organizowanych przez tego typu organizacje. Małe, rodzinne firmy, których właścicielami są często osoby o wykształceniu średnim lub zawodowym w zarządzaniu działalnością przedsiębiorstwa trzymają się konserwatywnych zasad, które zapewniły im prowadzenie działalności kilkanaście lat temu i nie dostrzegają potrzeby rozwoju własnych umiejętności czy podejmowania innych działań o charakterze innowacyjnym.

Kolejnym czynnikiem, jaki decyduje o zainicjowaniu współpracy z zapleczem naukowym jest mentalność przedsiębiorców. Znaczna część uczestniczących w badaniu menedżerów przekonana jest o niewspółmierności uzyskiwanych wyników ze współpracy ze środowiskiem naukowym z poniesionymi na ten cel nakładami. Przy czym, najczęściej są to odczucia nie weryfikowane empirycznie, a zaczerpnięte z doświadczeń innych firm. Problemem staje się fakt, iż informacje o tym, co firmy mogą zyskać poprzez kooperację z nauką docierają do przedsiębiorców w bardzo ograniczonym zakresie. W związku z tym, menedżer wciąż postrzega współpracę z B+R przez pryzmat kosztów, jakie musi na nią ponieść, a nie w kontekście korzyści, jakie może dzięki niej uzyskać.

Wśród barier mentalnych zniechęcających przedsiębiorców do współpracy z nauką jest świadomość dużej skali ryzyka, jakim obarczone jest prowadzenie prac badawczych. Małe i średnie firmy, jako przedsiębiorstwa ostrożnie angażujące środki pieniężne w działalność innowacyjną, wolą zainwestować w coś, czego pozyskanie niesie ze sobą pewne korzyści. Przedsiębiorców zniechęca obawa przed „chybionym inwestowaniem” – uzyskaniem wyników badań dostarczających wniosków, do których de facto doszli sami w ciągu swojej działalności lub nie mających realnej szansy na wdrożenie. Tylko bardzo wysoka pewność powodzenia inwestycji mogłaby skłonić firmę do podjęcia się takiej współpracy – z uwzględnieniem możliwości finansowych i technicznych przedsiębiorstwa. W opinii przedstawicieli jednostek pośredniczących w transferze technologii, bariery mentalne przedsiębiorców mają raczej mniejsze znaczenie – firmy cechują się większą otwartością na współpracę niż środowisko nauki. Znajduje to odzwierciedlenie w wykazywanym przez przedsiębiorców relatywnie większym zainteresowaniu korzystaniem z usług świadczonych przez tego typu instytucje.

Kiedy firma dysponuje już wystarczającym kapitałem i jest otwarta na współpracę pojawia się kłopot z odnalezieniem odpowiedniego partnera. Przedsiębiorcom brakuje wiedzy na temat oferty naukowców i wiele z firm nawet nie podejmuje prób, by taką informację zdobyć – brakuje im na to czasu. Naukowcy z kolei, zazwyczaj oczekują inicjatywy ze strony przedsiębiorstw, ponieważ nie są nastawieni marketingowo na komercjalizację wyników swoich badań. Efektem ograniczonego dostępu do informacji dotyczących oferty B+R jest „zgaszenie” zapału przedsiębiorcy do związania kontaktu i jednocześnie zniechęcenie do podejmowania tego typu inicjatyw w przyszłości.

Większość współpracujących z nauką firm, które uczestniczyły w badaniu, zgłaszało się bezpośrednio do jednostek naukowych. Przy czym, najczęściej wybór jednostki naukowej wynikał z wcześniejszych kontaktów z konkretnymi pracownikami naukowymi. Przykładem mogą być inżynierowie zatrudnieni w firmie produkującej części zamienne do tramwajów. W wypadku zaistnienia „technologicznych kłopotów” konsultują się z wykładowcami uczelni, na której się kształcili. Innym przykładem może być firma zajmująca się produkcją sprzężarek i układów hamulcowych, w której zatrudnieni technologowie studiowali równolegle z naukowcami pracującymi obecnie na uczelni – kontakty z nauką funkcjonują w trybie „koleżeńskej współpracy”.

Nie zawsze jednak firmy zgłaszają się bezpośrednio do pracowników naukowych kierując się utrzymywanymi znajomościami. Przykład stanowić może firma zajmująca się automatyką cyfrową i integracją danych, która zgłosiła ofertę współpracy bezpośrednio do katedry specjalizującej się w elektronice i technologii informacyjnej działającej na uczelni politechnicznej. Efektem zawiązania współpracy było formalne zatrudnienie pracownika naukowego na kierowniczym stanowisku jednego działu firmy, stała, formalna współpraca z jednostką naukową i innowacyjność wielokrotnie nagradzana w rankingach najdynamiczniej rozwijających się polskich firm.

Pomimo chęci bycia innowacyjnym – przedsiębiorca nie zawsze jest w stanie sformułować i złożyć ofertę, która w sposób precyzyjny definiowałaby potrzeby technologiczne podmiotu gospodarczego. W takim wypadku, niektóre badane przedsiębiorstwa zgłaszały się do instytucji pośredniczących (np. centrum transferu technologii) czy instytucji zrzeszających (np. regionalnej izby gospodarczej) oczekując wsparcia w poszukiwaniu kontaktu z jednostką naukową. Instytucje tego typu często aktywnie współpracują z jednostkami naukowymi, realizujących projekty mające na celu związanie obu środowisk. Przykładem firmy, która skorzystała z jednego z projektów jest przedsiębiorstwo produkujące maszyny transportowe, które uczestnicząc w sympoziach organizowanych przez park naukowo-technologiczny (PNT) zawiązało kontakt z jednostką naukową. Przy czym, należy dodać, że rola instytucji nie ograniczyła się do zorganizowania spotkania, ale pracownicy PNT aktywnie pomagali w znalezieniu firmie odpowiedniego partnera.

Wśród źródeł zawiązywania współpracy środowiska warto również wymienić staże doktoranckie. Naukowcy, którzy na jakiś okres czasu zaangażowali swoją działalność badawczą w realia firmy, chcą utrzymać z nią kontakt. Osoby takie znają mechanizmy działania przedsiębiorstwa, są w stanie zidentyfikować wady funkcjonowania podmiotu gospodarczego i często zaproponować nowe technologiczne rozwiązania. Jednym z przedsiębiorstw, które zawiązało współpracę tym sposobem jest firma produkująca podzespoły elektroniczne. Działalność badawcza przyszłych doktorów była również źródłem zawiązania współpracy z nauką producenta zabezpieczeń przeciwpożarowych. Doktoranci zgłaszali się do przedsiębiorstwa z prośbą o udostępnienie materiałów do wykorzystania w pracach naukowych. Firma, godząc się na udzielenie informacji zapewniła kierownictwu dostęp do ekspertyz sporządzanych przez naukowców.

Pokonanie barier informacyjnych i znalezienie odpowiedniego partnera do współpracy pociąga za sobą konieczność formalnego zawiązania współpracy. Problemem w tym obszarze staje się machina biurokratyczna i brak wiedzy przedsiębiorców o tym, jak funkcjonuje proces transferu technologii. Jak twierdzi większość przedstawicieli instytucji zrzeszających przedsiębiorców – ilość dokumentacji demotywuje członków organizacji do podejmowania tego typu inicjatyw.

Trudności pojawiają się również w zakresie wiedzy przedsiębiorstw dotyczącej obsługi procesów transferu technologii. Niektóre firmy zatrudniają rzeczników patentowych, ale – zdaniem współpracujących z nimi pracowników naukowych – zazwyczaj brak im odpowiednich kompetencji i doświadczenia. Zrzeszenia firm często oferują szkolenia w zakresie ochrony własności intelektualnej oraz udzielają informacji swoim członkom na temat instytucji, które pośredniczyć mogą w formalnej obsłudze procesów transferu technologii. Trzeba jednak dodać, że stosunkowo niewielki udział przedsiębiorców zainteresowanych jest korzystaniem z tego typu usług. Większą popularnością cieszą się szkolenia z zakresu pozyskiwania funduszy unijnych.

Zarówno w opinii samych przedsiębiorców, zrzeszeń firm konsultingowych oraz niektórych przedstawicieli jednostek pośredniczących w transferze technologii – bariery w procesach transferu technologii leżą nie tyle w braku świadomości i ograniczonej wiedzy przedsiębiorców, co po stronie postaw reprezentowanych przez środowisko nauki. Przedsiębiorcy nie podejmujący starań o zawiązanie współpracy uważają, że sektor naukowy jest zamkniętym, hermetycznym środowiskiem, skupionym na działalności typowo dydaktycznej i teoretycznej – nie mającej wiele wspólnego z praktyką gospodarczą. W wielu przypadkach mają rację – naukowcy cechują się wciąż bardzo ograniczoną świadomością w obszarze współpracy z przemysłem. Mimo dość pejoratywnego przekonania panującego wśród znacznej części przedstawicieli środowiska gospodarczego, należy zaznaczyć, że choć naukowcy niewspółpracujący z przedsiębiorstwami niewątpliwie dominują w środowisku nauki, można wyróżnić grupę, która aktywnie się w tej sferze udziela. Podobnie jak w przypadku przedsiębiorców, poziom świadomości naukowców na temat transferu technologii cechuje się bardzo dużym zróżnicowaniem.

## **Uwarunkowania procesów transferu technologii z perspektywy przedstawicieli nauki**

Fundamentalnym warunkiem tego, czy oba środowiska zawiążą współpracę jest postawa naukowca, a konkretnie to, czy pracownik naukowy jest na tyle ambitny i zdeterminowany, by zweryfikować swoje osiągnięcia naukowe w rzeczywistości gospodarczej.

Jak można wnioskować z wypowiedzi naukowców, chęć aplikacji opracowanych przez siebie technologii był najczęściej wymienianym motywem zaangażowania się we współpracę w działalność sektora przedsiębiorstw – zarówno poprzez zawieranie porozumień z działającymi już na rynku firmami, jak i założenie firmy odpryskowej opartej na opracowanej przez siebie technologii (*spin-off*). Jak podkreślali właściciele firm odpryskowych – założenie własnej działalności gospodarczej stwarzało wiele problemów (w tym zakresie wymieniano szczególnie problemy natury formalno-prawnej i brak kapitału początkowego) i głównie dzięki własnej determinacji zdołali uruchomić produkcję.

Innym motywem wymienianym przez naukowców była możliwość pozyskania środków unijnych na finansowanie prowadzonych na uczelni badań. Środki publiczne, jakimi uczelnia dysponuje, przeznaczone są głównie na finansowanie badań podstawowych – stąd naukowcy mają niewielkie szanse na uzyskanie środków na realizowanie badań typowo rozwojowych, eksperymentalnych, obarczonych relatywnie wysokim ryzykiem.

Kolejnym motywem – choć o wyraźnie mniejszym znaczeniu – jest chęć uzyskania szacunku w środowisku naukowym poprzez współpracę z gospodarką. Jeden z przedstawicieli uczelni politechnicznych zaobserwował wyraźną rywalizację pomiędzy katedrami o największą ilość praktycznych wdrożeń. Są to jednak nieliczne jednostki naukowe, które traktowałyby współpracę z gospodarką jako sposób na zwiększenie własnego prestiżu, a w większości uczelni taka postawa w ogólnie nie została wykształcona. Naukowiec zainteresowany związaniem współpracy z gospodarką, podobnie jak przedsiębiorca zmuszony jest pokonać bariery ograniczające jego dostęp do formalnego zawiązania współpracy.

Istotą bariery świadomości jest brak zainteresowania współpracą wykazywany przez środowisko naukowe, który w dużym stopniu związany jest z koncentracją pracowników na działalności dydaktycznej. Jak twierdzą niektórzy przedsiębiorcy – naukowcy zajmują się głównie uprawianiem swojego „*naukowego ogródka*” poprzez systematyczne mnożenie ilości pisanych prac oraz wydawanie licznych publikacji nie mających zastosowania w praktyce gospodarczej. Naukowcy często zainteresowani wyłącznie zwiększaniem własnego prestiżu w swoim środowisku poprzez skoncentrowanie się na zdobywaniu kolejnych tytułów naukowych. Na barierę świadomości naukowców oddziaływać może również brak jasnych procedur zgłaszania potencjalnych wynalazków/technologii, który powoduje, iż część z nich nie jest świadoma, że prowadzone przez nich badania mogłyby zostać wykorzystane komercyjnie.

Istotnym czynnikiem wpływającym na ograniczenie skali współpracy z przedsiębiorstwami może być również brak porozumienia pomiędzy władzami jednostki naukowej lub władzami poszczególnych wydziałów/institutów jednostki naukowej, a poszczególnymi pracownikami naukowymi. Jeden z naukowców specjalizujący się w opracowywaniu technologii farmaceutycznych stwierdził, iż dla niego wystarczającą formą wsparcia władz uczelni jest to, iż nie ingerują w kierunki jego działalności naukowej. W innym przypadku zaangażowanie jednego z naukowców było systematycznie „gaszone” przez komisję zatwierdzającą realizowane projekty badań poprzez nieudzielenie zgody na zrealizowanie składanych przez niego projektów prac badawczych. Niektórzy wskazywali, iż pomimo tego, iż władze całej uczelni są przychylne i popierają współpracę z przedsiębiorstwami to klimat panujący we władzach poszczególnych wydziałów czy katedr jest zgoła odmienny i niesprzyjający współpracy naukowców z przedsiębiorstwami.

Przyczyn braku zaangażowania pracowników uczelni w tym zakresie można upatrywać również w systemie bodźców dla naukowców do podejmowania współpracy z gospodarką. Znaczący wpływ w tej sferze wywierają czynniki finansowe. Jak wynika z wywiadów przeprowadzonych wśród przedstawicieli jednostek naukowych, pracownicy uczelni czerpią większe korzyści z prowadzenia wykładów i zajęć. Konsekwencją tego, jest fakt, iż naukowcy, szukając zajęcia, za priorytet stawiają sobie udział w działalności dydaktycznej. Na brak bodźców finansowych wpływa również fakt, iż przedsiębiorstwa wciąż dysponują stosunkowo niewielkimi zasobami finansowymi. Nie są w stanie finansować badań przez czas, w jakim chcieliby pracować naukowcy. Z kolei, środowisko naukowe nie jest przygotowane do pracy w warunkach, jakich oczekivaliby przedsiębiorcy (dla których liczy się czas i terminowość). Wśród czynników demotywuujących naukowców do podejmowania

współpracy z gospodarką wymienić można również system oceny parametrycznej pracowników naukowych, który jeszcze do niedawna w znikomym stopniu premiował współpracę z gospodarką, więc naukowcy koncentrowali się na tym, co przyczyniało się do rozwoju ich kariery zawodowej – prowadzeniu badań naukowych i publikacjach.

Kolejnym czynnikiem, jaki ogranicza skalę procesów transferu technologii jest bariera komunikacyjna, związana z brakiem sprawnego systemu przepływu informacji pomiędzy środowiskami nauki i biznesu. Po pierwsze, naukowcom brakuje wiedzy na temat potrzeb przedsiębiorstw. Kierunki badań prowadzonych na polskich uczelniach w większości dyktowane są przez Ministerstwo Nauki (szczególnie na uniwersytetach), rzadko kiedy należą do inwencji pracowników naukowych uczelni, a jeszcze rzadziej inspirowane są potrzebami zgłaszanymi przez gospodarkę. Relatywnie większy związek z zapotrzebowaniem przedsiębiorstw wykazują badania prowadzone przez uczelnie politechniczne, które częściej realizują prace badawcze na zlecenie przedsiębiorstw. Przedstawiciele władz jednostek naukowych twierdzą jednak, że podejmują starania w celu identyfikacji potrzeb przedsiębiorstw. W przypadku jednej z politechnik był to program, którego celem było zidentyfikowanie działalności innowacyjnej i potrzeb gospodarki w trzech regionach Polski. Projekt zakończył się w tym roku, ale zdecydowano o jego kontynuacji. Program polega na udostępnieniu strony internetowej, na której przedsiębiorcy mogą zgłaszać tematy prac magisterskich i inżynierskich, które mogły znaleźć zastosowanie w realiach funkcjonowania zarządzanych przez nich firm. Poza tym, organizowane są konkursy wynalazczości studenckiej, na które zapraszani są przedstawiciele sektora przedsiębiorstw. Inną próbę mającą na celu identyfikację potrzeb przedsiębiorstw podjęła kolejna uczelnia politechniczna, która systematycznie przeprowadzała w firmach audyty technologiczne i badania ankietowe. Niestety skala tego typu projektów jest w znacznym stopniu ograniczona ze względu na brak środków, jakie mogłyby zostać przeznaczone na ten cel. W przypadku jednej z uczelni – wraz z utraceniem dopływu środków unijnych – władze jednostki naukowej zmuszone były zakończyć podejmowane w tym kierunku działania.

Drugim istotnym czynnikiem składającym się na barierę komunikacyjną jest trudność dotarcia z ofertą naukowców do środowiska gospodarczego. Jednym z działań uczelni zmierzającej do niwelowania tej bariery jest organizowanie spotkań nauka-biznes. Przy czym, w organizowanie tego typu inicjatyw angażują się nie tylko władze uczelni, ale również poszczególne katedry. Warto w tym zakresie odnieść się do przykładu katedry specjalizującej się w badaniach nad technologią mikrofalową i bezprzewodową. Pierwszym etapem podjętych starań w zawiązaniu kontaktu z przemysłem było założenie forum, które było „załącznikiem” podjętej współpracy poprzez wyrażanie przez obie strony samej chęci zawiązania kontaktu. Działania katedry – po uzyskaniu dofinansowania z środków unijnych – ewoluowały do przeprowadzania szkoleń dla przedsiębiorców z zakresu technologii, w której katedra specjalizowała się w organizowaniu tzw. „demonstratorów technologicznych” – spotkań obu środowisk, na których pracownicy katedry demonstrowali możliwości technologii mikrofalowej i bezprzewodowej. Kolejnym programem zainicjowanym przez katedrę był projekt stażowy, w ramach którego absolwenci elektroniki mogli pracować w firmach, współpracując przy projektach posiadających komponent innowacyjny. Duża część rozpoczętych w ten sposób projektów kończyła się zatrudnieniem stażysty w firmie. Jak ocenia przedstawiciel katedry, podjęte działania były bardzo efektywne i duża część przedsiębiorstw przekonała się do technologii, do której dotychczas była nieufna. Organizowane przez uczelnie spotkania nauka-biznes spotykają się z chłodniejszą oceną ze strony przedsiębiorców. Jeden z przedstawicieli organizacji zraszających firmy twierdzi, że choć naukowcy poprzez organizowanie tego typu spotkań wyrażają wyraźną chęć zawiązania współpracy, ich język nie jest dla firm zrozumiały. Środowisku naukowemu brakuje podejścia marketingowego. Podczas tego typu konferencji prezentują swoje osiągnięcia naukowe, ale nie zachęcają do ich wdrożenia, np. poprzez osadzenie ich roli w praktyce gospodarczej. Wysublimowany, naukowy język jest często niezrozumiały dla przedsiębiorców, którzy obawiają się zawiązania kontaktu z osobą przewyższającą ich intelektualnie.

Barierą w zawiązywaniu formalnego kontaktu pomiędzy środowiskami może być brak sformalizowanych procedur komercjalizacji technologii. Problemem staje się przede wszystkim kwestia własności intelektualnej – związany z nią podział praw do opracowanej technologii i rozdysponowanie zysku wygenerowanego z jej eksploatacji. Większość przedstawicieli deklaruje, że procedury takie od niedawna funkcjonują na uczelni lub są w trakcie przygotowywania. Regulacje te są najczęściej indywidualną sprawą instytucji. Na jednej z uczelni o przydziale praw do opracowywanej technologii decyduje rektor wraz z powołaną do tego radą. Z kolei, w

innej instytucji prawa te określają stałe proporcje podziału praw. Co należy dodać – nawet jeśli na uczelni wdrożono regulaminy dotyczące komercjalizacji wiedzy – często naukowcy ich nie znają. Potwierdzeniem tego może być bardzo niskie zainteresowanie szkoleniami z zakresu ochrony własności intelektualnej organizowane przez rzeczników patentowych zatrudnionych w uczelnianym biurze transferu technologii. Władze jednej z politechnik planują wdrożyć w instytucji audyty, mające na celu weryfikację znajomości regulaminu przez poszczególnych pracowników naukowych.

W celu ułatwienia formalnego zawiązania współpracy pomiędzy sektorami nauki i przedsiębiorstw władze uczelni uruchamiają również specjalistyczne jednostki pośredniczące w procesach transferu technologii, wśród nich m.in. centra transferu technologii i inkubatory przedsiębiorczości. Do zakresu zadań tych jednostek należy szeroko pojęta obsługa współpracy nauki z biznesem, przy czym – według ustalonych regulaminów funkcjonujących na niektórych uczelniach – pracownicy naukowcy mają obowiązek z nich korzystać przy inicjowaniu współpracy z sektorem przedsiębiorstw. Stworzenie „brokerów” pośredniczących w procesach transferu technologii było podyktowane przede wszystkim niskim poziomem wiedzy pracowników uczelni na temat formalnej obsługi współpracy. Większość biorących udział w wywiadach naukowców pozytywnie wypowiadało się na temat funkcjonowania jednostek infrastruktury pośredniczącej. Z odmienną oceną ich organizacja spotyka się ze strony środowiska przedsiębiorców (tu: firm współpracujących, instytucji zraszających przedsiębiorców i firm konsultingowych). Jak twierdzą uczestnicy wywiadów z sektora gospodarki, organizacja infrastruktury pośredniczącej w transferze technologii pozostawia wiele do życzenia – zatrudnieni są tam przeważnie ludzie młodzi, którym często brakuje odpowiedniego doświadczenia w zarządzaniu tego typu jednostkami.

## 8.5. Rekomendacje dla wsparcia publicznego

Wyniki realizowanego badania jednoznacznie wskazują, iż świadomość, wiedza i oczekiwania w zakresie transferu technologii z nauki do przedsiębiorstw jest bardzo zróżnicowana zarówno po stronie przedsiębiorstw jak i naukowej. W związku z powyższym instrumenty publiczne nakierowane na przezwyciężanie barier i stymulowanie transferu technologii muszą być odpowiednio dobrane i dostosowane do potrzeb konkretnej grupy docelowej. W szczególności w konstrukcji poszczególnych programów/instrumentów należy uwzględnić:

- na jaką barierę chcemy oddziaływać?
- czy dana bariera rzeczywiście występuje w grupie docelowej do której jest kierowane wsparcie?
- czy eliminacja tej bariery sprawi, że dane przedsiębiorstwo/naukowiec zaangażuje się w proces transferu technologii?

Istotne jest również, by patrzeć na kwestie transferu technologii i barier widzianych zarówno przez przedsiębiorstwa jak i pracowników naukowych w sposób całościowy, co oznacza, że aby doszło do transferu technologii z jednostki naukowej do przedsiębiorstwa muszą zostać wyeliminowane/przezwyciężone wszystkie bariery jakie widzi przedsiębiorstwo i naukowiec.

Z tego punktu widzenia, chcąc oddziaływać na przełamywanie barier świadomości, mentalnych oraz wiedzy ważne jest dobranie odpowiedniej grupy docelowej tj. takiej, w której dana bariera występuje oraz, w której eliminacja tej bariery rzeczywiście doprowadzi do zaangażowania się przedsiębiorstw w procesy transferu technologii.

Chociaż – szczególnie w przypadku najmniejszych firm – bariery świadomości, czy bariery mentalne (m.in. postrzeganie przez nich środowiska naukowego jako teoretyków) są stosunkowo istotne to ich wyeliminowanie nie sprawi, że przedsiębiorstwa zaangażują się w proces transferu technologii, gdyż bariery finansowe (brak kapitału) czy kompetencyjne (brak odpowiednich pracowników) skutecznie im to uniemożliwią.

Podobnie kwestia wygląda w przypadku naukowców. Chociaż w tym przypadku można powiedzieć, iż kwestie świadomości, czy czynników mentalnych odgrywają większą rolę niż w przypadku przedsiębiorców to również na czynniki ograniczające angażowanie się naukowców w procesy komercjalizacji technologii należy patrzeć w sposób kompleksowy. Zmiana świadomości i nastawienia naukowców w zakresie komercjalizacji, współpracy z przedsiębiorstwami nie będzie wystarczającym impulsem dla znacznego wzrostu skali transferu technologii, jeśli nie zostaną rozwiązane kwestie takie jak regulacje w zakresie procedur transferu technologii, ochrony własności intelektualnej czy wreszcie zapewnione wsparcie doradcze i administracyjne odciążające pracowników naukowych od czynności organizacyjnych i administracyjnych.

Niewątpliwie szkolenia dla pracowników naukowych mogą w pewnym stopniu oddziaływać na zmianę tej sytuacji – poprawę wiedzy pracowników naukowych w tym zakresie. Z drugiej jednak strony dużo ważniejsze wydaje się wzmocnienie kompetencyjne jednostek obsługujących transfer technologii tak aby pracownicy naukowcy, którzy chcą współpracować z przedsiębiorstwami, mieli zapewnione profesjonalne doradztwo i odciążeni zostali od kwestii administracyjnych. Bez tego – biorąc pod uwagę ograniczony czas pracowników naukowych – trudno będzie skłonić ich do angażowania się we współpracę z gospodarką.

Spośród wymienionych czynników te, na które – zdaniem autorów raportu z badań – polityka publiczna może oddziaływać (biorąc pod uwagę aktualne uwarunkowania w kraju) to w szczególności działania w obszarze:

- poprawy jakości kapitału ludzkiego – zarówno pracowników jak i kadry zarządzającej;
- oddziaływania na zwiększenie potencjału finansowego firm – zarówno bezpośrednio, poprzez różnego rodzaju instrumenty finansowe (pożyczki, granty na B+R/zakup technologii itp.), jak również pośrednio poprzez poprawę wiedzy i umiejętności przedsiębiorców w zakresie pozyskiwania komercyjnego kapitału zewnętrznego (szkolenia, doradztwo);
- analizy konkurencyjności, w tym benchmarking przedsiębiorstw, mające na celu poprawę dostępu do informacji na temat otoczenia konkurencyjnego (m.in. po to aby przedsiębiorstwa mogły realnie ocenić własną pozycję konkurencyjną);
- działań promocyjnych uświadamiających potrzebę i znaczenie inwestycji w technologię oraz prezentacje dobrych praktyk, przykładów sukcesu, które warto naśladować;
- wzmocnienia kompetencji instytucji/zespołów pośredniczących w transferze technologii;
- stymulowania działań brokerskich – ułatwiających nawiązywanie bezpośrednich kontaktów pomiędzy przedstawicielami przedsiębiorstw i naukowcami, w tym również poprzez „vouchery” na B+R.

Istotną kwestią w zakresie wdrażania różnych instrumentów wsparcia jest również jego forma i sposób realizacji. Bardzo ważne jest takie zaprogramowanie wsparcia, aby miało one szansę dotrzeć do grupy docelowej. Jest to szczególnie istotne w przypadku wsparcia ukierunkowanego na potrzeby firm mikro i małych. Firmy te bardzo często nie uczestniczą w szkoleniach, nie korzystają z doradztwa czy wręcz nie otrzymują określonych informacji np. o dostępnym wsparciu. Konsekwencją takiej sytuacji jest to, iż ich pracownicy (oraz sami przedsiębiorcy) są bardzo obciążeni bieżącą działalnością i nie mogą przeznaczyć określonego czasu na podnoszenie swoich kompetencji.

Jednym z rozwiązań byłoby np. organizowanie szkoleń w weekendy lub po godzinach pracy. Kluczowe, w przypadku najmniejszych firm, jest również dotarcie z informacją o dostępnym wsparciu. Firmy te – z braku czasu – nie śledzą informacji o dostępnym wsparciu (często nawet nie mają wiedzy o tym gdzie takich informacji mieliby szukać), a ponadto często (szczególnie, jeśli mowa o wsparciu na innowacje) myślą one, że innowacje to bardzo wysoka technologia – czyli coś co nie dotyczy ich firmy i dlatego nie ubiegają się o pomoc publiczną. Inną propozycją mogłoby być organizowanie szkoleń on-line, co umożliwiłoby zainteresowanym „uczestnictwo” w takich szkoleniach w dowolnym preferowanym przez nich czasie. Wciąż nie wszyscy sprawnie posługują się narzędziami internetowymi i wykorzystują Internet na co dzień, co w pewnym stopniu ogranicza przydatność tego narzędzia – szczególnie dla niektórych grup docelowych.

Największe „braki” (w pewnym uproszczeniu) w zakresie świadomości, wiedzy, umiejętności w zakresie transferu technologii z nauki do przedsiębiorstw mają przedsiębiorstwa mikro i małe (a mówiąc bardziej precyzyjnie, przedsiębiorstwa zaliczone do kategorii „przedsiębiorstw tradycyjnych”). Jednakże skoncentrowanie wsparcia publicznego, mającego na celu stymulowanie współpracy nauki z przedsiębiorstwami, właśnie na tej grupie niekoniecznie byłoby właściwe, gdyż duża część z tych firm nigdy w sposób bezpośredni nie angażuje się we współpracę z sektorem nauki – szczególnie w takich formach jak zakup licencji, know-how, czy zlecenie badań. Nie oznacza to oczywiście, iż pewne działania nie powinny być ukierunkowane również na tę grupę firm, ale trzeba mieć świadomość, iż przedsiębiorstwa te będą raczej w sposób pośredni korzystać z sektora nauki – poprzez doradztwo, pozyskiwanie wiedzy w zakresie zmian technologicznych, niż bezpośrednio poprzez inwestycje w zakup technologii z sektora nauki.

## Rozdział 9

# Projekty celowe – badanie wykorzystania środków publicznych na działalność badawczą i rozwojową w Polsce

*PAG Uniconsult wraz z PENTOR Research International przeprowadził w pierwszej połowie 2008 roku na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości badanie na temat efektywności wykorzystania środków przeznaczanych na wsparcie tzw. projektów celowych. Poniższy rozdział został opracowany na podstawie raportu z tego badania.<sup>55</sup>*

Projekty celowe umożliwiają przedsiębiorstwom uzyskanie wsparcia finansowego na realizację prac B+R związanych z innowacjami technologicznymi i produktowymi. Badaniu zostały poddane projekty realizowane w oparciu o trzy dostępne źródła finansowania:

- a) **projekty dedykowane dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) realizowane w oparciu o środki finansowe pochodzące z budżetu państwa.** Koordynacją projektów obejmującą przyjmowanie aplikacji, ocenę i rozliczanie projektów oraz ich finansowaniem zajmowała się Federacja Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych NOT w ramach programu FSNT NOT.
- b) **projekty celowe realizowane w ramach poddziałania 1.4.1 SPO WKP.** Projekty te finansowane były ze środków funduszy strukturalnych. Projekty mogły być realizowane przez przedsiębiorstwa, lub grupy przedsiębiorstw, samodzielnie lub we współpracy z instytucjami sfery B+R.
- c) **projekty celowe realizowane w ramach wsparcia finansowego budżetu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.** Projekty te mogły być realizowane przez przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw, samodzielnie oraz we współpracy z instytucjami sfery B+R.

Działalność badawczo-rozwojowa ma kluczowe znaczenie dla innowacyjności firm oraz innowacyjności i konkurencyjności całej gospodarki. Biorąc pod uwagę występujące niedoskonałości rynku, istotne znaczenie ma sprawne funkcjonowanie mechanizmu z jednej strony pomagającego przedsiębiorcom realizować ambitne projekty badawczo-rozwojowe, a z drugiej mobilizującego ich do prowadzenia tego typu działań. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że przedsiębiorcy w większości pozytywnie oceniali mechanizm wspierania działalności badawczo-rozwojowej, jakim są projekty celowe. Wykazywali, że pomimo dużego formalizmu, projekty te dają szansę na realizację ambitnych projektów, które bez wsparcia byłyby zbyt kosztowne dla ich firm. Wskazywali również korzyści wynikające z faktu współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi. Według nich, projekty te z jednej strony wymagały od przedsiębiorcy nawiązania współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi, a z drugiej pozwalały pokryć wysokie koszty takiej współpracy. Jest to o tyle istotny czynnik, że duża część przedsiębiorców realizujących projekty celowe nie współpracowała wcześniej z jednostkami B+R.

Kolejną korzyścią wskazywaną przez respondentów była możliwość zaangażowania innych firm do działań prowadzonych w ramach większych projektów. Dzięki temu można było pokryć koszty stosunkowo drogiej inwestycji, które zwrócą się dopiero w dalszej perspektywie czasowej. Interesującym aspektem był fakt, że duża część firm chwaliła duże sformalizowanie przygotowywania wniosku oraz późniejszej realizacji i rozliczania projektu. Respondenci mówili, że choć przygotowanie wniosku oraz realizacja projektu wymagały od nich dużo pracy, to jednak ze względu na konieczność precyzyjnego zaplanowania projektu łatwiej było go później zrealizować. Przy czym na zaletę tę wskazywali raczej respondenci realizujący kolejny projekt oraz respondenci z lepiej zorganizowanych firm o wyższej, niż przeciętnej, kulturze organizacyjnej.

Często podkreślanym problemem był brak pieniędzy na wdrożenie opracowanej technologii lub na budowę i badania prototypu zaprojektowanych urządzeń. W ocenie respondentów nie pozwala to w wielu przypadkach na uzyskanie w pełni funkcjonalnej technologii, czy urządzenia, gdyż często po zbudowaniu prototypu trzeba nadal prowadzić badania mające na celu udoskonalenie technologii, co jest już nie możliwe z uwagi na zakończenie projektu.

<sup>55</sup> Badanie zostało przeprowadzone metodą jakościową (30 wywiadów pogłębionych z losowo wybranymi wykonawcami projektów celowych) oraz metodą ilościową (wywiady kwestionariuszowe na grupie 108 przedsiębiorstw wdrażających projekty celowe). W rozdziale przedstawiono wyniki badania jakościowego.



Respondenci byli natomiast zgodni co do tego, że w projektach tego typu powinien występować udział własny.

Projekty najczęściej mogły być zrealizowane tylko dzięki wsparciu ze źródeł publicznych. W przypadku braku takiego wsparcia nie byłyby one realizowane lub też znacznie zostałyby zmniejszony ich zakres, a co za tym idzie stopień ich innowacyjności. Najczęściej firmy nie decydowałyby się wówczas na współpracę z jednostkami naukowymi, co mogłoby znacznie obniżyć ich wartość merytoryczną. Niektórzy respondenci wskazywali na możliwość realizacji projektów bez wsparcia ze źródeł publicznych, w tym samym zakresie, ale wymagałoby to rozłożenia ich realizacji w znacznie dłuższym czasie, co miałoby negatywny wpływ na sytuację rynkową i uzyskane efekty (rozwiązania z założenia innowacyjne w momencie ich zrealizowania mogłyby się okazać już przestarzałe). Realizacja badanych projektów wymagała dużego zaangażowania finansowego firm, w tym również środków komercyjnych – były to koszty związane z wdrażaniem wyników projektów.

Zwiększenie zaangażowania środków publicznych w finansowanie projektów celowych teoretycznie powinno pozwolić na realizację większej ilości projektów. Respondenci wskazywali jednak, że znaczne zwiększenie środków mogłoby prowadzić do obniżenia kryteriów oceny i co za tym idzie do finansowania słabych projektów. Korzystne natomiast, mogłoby być zwiększenie środków wraz z promocją postaw proinnowacyjnych w firmach, tak, aby rosła liczba firm innowacyjnych. Badania pokazały, że dobrze byłoby przeznaczyć środki na działania, które małym firmom, dysponującym interesującymi pomysłami i realizującym projekty celowe, pozwoliłyby skorzystać z profesjonalnych usług doradczych w zakresie planowania strategicznego, rozwoju technologii oraz efektywnej komercjalizacji wyników projektów. Natomiast ograniczenie finansowania prowadziło do zmniejszenia liczby realizowanych projektów lub ich skali, a co za tym idzie w dużej mierze również ich innowacyjności.

W trakcie badania pytano również o możliwości finansowania projektów ze źródeł komercyjnych, takich jak kredyty bankowe, czy fundusze venture-capital. W przypadku kredytów bankowych respondenci zdecydowanie twierdzili, że nie jest to dobre źródło finansowania ze względu na problemy z uzyskaniem kredytu, wysokością oprocentowania, długim czasem realizacji inwestycji, wysokim ryzykiem oraz ograniczonymi możliwościami kredytowymi (szczególnie w przypadku MŚP). Respondentów pytano również o możliwość finansowania projektów z funduszy venture-capital. Mniejsze firmy obawiają się tego typu finansowania lub nie chcą go wykorzystywać z uwagi na konieczność zmniejszenia udziałów własnych w firmie. Jednak kilka najbardziej innowacyjnych firm, które poddano badaniu, rozwija się właśnie dzięki takim funduszom, a projekty celowe stanowią źródło dodatkowego finansowania zwiększające możliwości ich rozwoju. W przypadku tych firm inwestycja funduszu była uwarunkowana uzyskaniem dofinansowania w ramach projektów celowych. Z projektów celowych był finansowany rozwój technologii, natomiast badania wstępne przed realizacją projektu oraz budowa stanowisk produkcyjnych po zrealizowaniu projektu były finansowane przez fundusze venture-capital. Wydaje się, że jest to optymalny model rozwoju firm innowacyjnych.

Podsumowując należy stwierdzić, iż do grupy firm, które:

1. **nie podjęłyby się realizacji projektów**, jeśli nie otrzymałyby wsparcia ze środków publicznych – można zaliczyć około połowy badanych projektów, bardzo często są to duże i ambitne projekty, jednak również zdarzają się projekty o mniejszej skali i innowacyjności,
2. w przypadku braku wsparcia publicznego **zrealizowałyby projekty, jednak w mniejszym zakresie** i zdecydowanie mniej ambitne – należy blisko połowa zbadanych projektów. Należy zaznaczyć, że przy braku wsparcia projekty te w dużej części straciłyby swój innowacyjny charakter,
3. nawet bez wsparcia **zrealizowałyby analizowane projekty** – w trakcie badań zidentyfikowano jedynie 2–3 takie projekty i były to raczej mało ambitne projekty, które pierwotnie były planowane do realizacji za pomocą środków własnych.

### **Zagadnienie niedoskonałości rynku**

Formuła projektów celowych ma na celu wsparcie finansowe firm w zakresie prowadzenia prac badawczo-rozwojowych. Działania te są wspomagane z uwagi na ich specyfikę oraz kluczowe znacznie dla rozwoju firm i całej gospodarki. Specyfika projektów badawczo-rozwojowych polega na wysokim koszcie realizacji, konieczności zaangażowania wysoko wykwalifikowanych ekspertów z jednostek badawczo-rozwojowych, stonkowo wysokim ryzyku niepowodzenia oraz na fakcie, że rezultaty projektu przynoszą korzyści biznesowe

w dłuższej perspektywie niż, na przykład, inwestycje w nowe maszyny czy inwestycje w rozwój sieci handlowej. Jednoczesne prowadzenie prac badawczo-rozwojowych, mających na celu opracowywanie nowych innowacyjnych produktów i technologii jest najprostszą, a często jedyną drogą do sukcesu, zarówno firm jak i całych gospodarek. Dlatego też, tego rodzaju działania są wspierane finansowo we wszystkich krajach wysoko rozwiniętych.

Najczęściej wskazywanym zjawiskiem niedoskonałości rynku jest wysoki koszt korzystania z usług jednostek naukowych, dysponujących specjalistyczną wiedzą, kadrą oraz specjalistycznymi laboratoriami. Innymi zidentyfikowanymi zjawiskami niedoskonałości rynku były: brak specjalistycznej wiedzy i kadry oraz związana z tym konieczność współpracy z firmami zewnętrznymi. Do niedoskonałości należy również ryzyko technologiczne, ekonomiczne i rynkowe – wynika to ze specyfiki projektów B+R. Jako niedoskonałość rynku można potraktować również brak gotowej technologii. Z drugiej strony brak gotowej technologii, w przypadku niektórych realizowanych projektów doprowadził też do korzystnych rezultatów: dzięki temu zrealizowano projekty wysoko innowacyjne, często w skali światowej. W najbliższej przyszłości raczej nie należy się spodziewać, żeby zidentyfikowane niedoskonałości rynku zniknęły lub zmniejszyło się ich oddziaływanie.

Dofinansowanie projektów realizowanych przez firmy, w tym projektów badawczo-rozwojowych z pieniędzy publicznych powinno być odpowiedzią na występujące niedoskonałości rynku. Jak wykazały przeprowadzone badania, w zakresie analizowanych projektów, główną niedoskonałością utrudniającą, lub w wielu przypadkach uniemożliwiającą realizację projektów badawczo-rozwojowych, był brak kadry dysponującej wiedzą niezbędną do realizacji projektu. Najczęściej była to wiedza specjalistyczna oraz wiedza niezbędna do poszukiwania nowych rozwiązań. Badane podmioty to firmy produkcyjne, informatyczne lub projektowe. Jednak nawet jeśli zatrudniały one wysoko wykwalifikowaną kadrę, to nie ma ona doświadczenia w prowadzeniu badań, szczególnie, jeśli wykraczają one poza kompetencje wykorzystywane w bieżącym działaniu firmy. Problem ten jest szczególnie istotny w przypadku MŚP, jednak dotyczy również dużych firm. Istotnym dla badanych firm wsparciem, które oferowały projekty celowe była możliwość współpracy z innymi firmami i z jednostkami badawczymi – bez dofinansowania ze środków publicznych badanych firm nie byłoby na to stać. Należy zaznaczyć, że kontakty nawiązane przy realizacji projektów są wykorzystywane również po zakończeniu projektu. Na ich bazie prowadzona jest współpraca na zasadach czysto komercyjnych, jak również przygotowywane są nowe projekty, w wyniku których są rozwijane nowe produkty i technologie.

Należy zaznaczyć, że niektórzy respondenci zwracali uwagę, że jednostki naukowe mają wysokie koszty działania, nie zawsze wynikające z oferowanych usług i kosztów wykorzystania posiadanego wyposażenia. Jednak z uwagi na wymagane kwalifikacje kadry, posiadane wyposażenie laboratoryjne oraz doświadczenie w prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych korzystanie z usług instytucji naukowo-badawczych jest istotnym czynnikiem decydującym o powodzeniu innowacyjnych projektów. Jednak należy zaznaczyć, że w trakcie badań spotykano się też z zupełnie odmiennymi opiniami, w których respondenci podważali sens korzystania z usług jednostek badawczych.

### ***Efekty ekonomiczne i rynkowe realizowanych projektów – wyniki badania jakościowego***

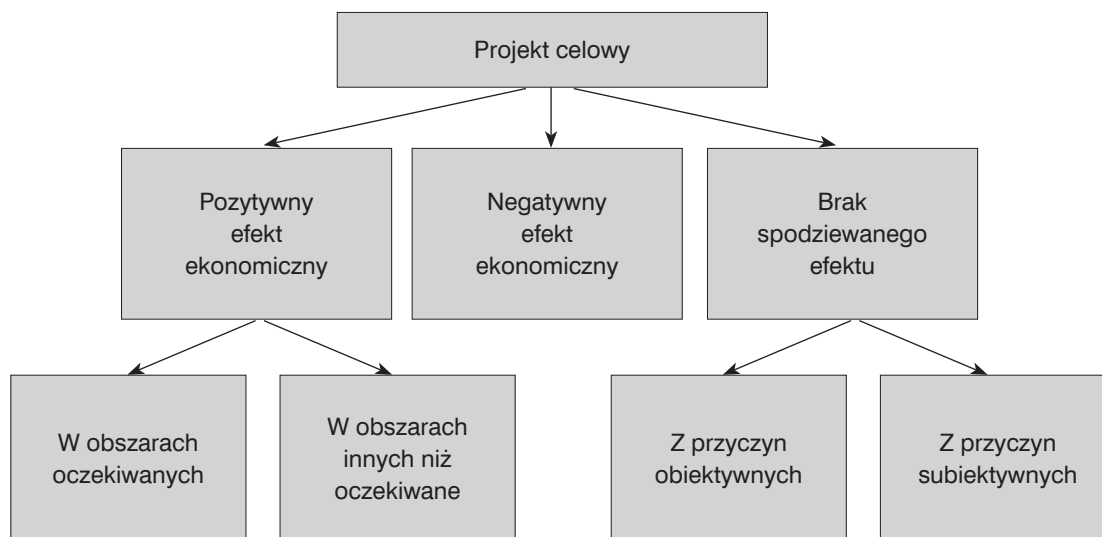
Analiza poddanych badaniu projektów celowych pozwala na zdefiniowanie wielu płaszczyzn oddziaływania przeprowadzonej inwestycji na funkcjonowanie firmy. Co ciekawe, nie ma tu znaczenia czy projekt był finansowany w ramach środków dystrybuowanych przez NOT, przez Ministerstwo, czy w ramach działania 1.4.1. SPO WKP. Wnioski płynące z analizy wszystkich grup projektów prowadzą do bardzo podobnych konstatacji. Źródło finansowania mogło mieć wpływ na ocenę systemu wdrażania programów wsparcia lub na ocenę współpracy z instytucją wdrażającą, ale nie na efektywność ekonomiczną i rynkową.

W przypadku kilku firm (7 na 30 analizowanych) wystąpiła sytuacja, w której rezultaty ekonomiczne i rynkowe **osiągnęły poziom zakładany** we wniosku lub go przewyższyły i dotyczyły dokładnie obszarów, jakie przewidywano od samego początku.

Kluczem do osiągnięcia efektu dokładnie takiego, jak zakładał wniosek aplikacyjny, wydają się być bardzo dokładne badania poprzedzające aplikację. Tylko dogłębne zbadanie potrzeb rynkowych prowadzi do pełnej realizacji założeń.

Warto jednak zwrócić uwagę, że takie podejście marginalizuje znaczenie projektów najbardziej innowacyjnych, dotyczących produktów nieistniejących na rynku, na które popyt jest trudny do określenia.

**Rysunek 9.1. Efekty ekonomiczne i rynkowe realizowanych projektów**



Źródło: PAG Uniconsult, PENTOR *Badanie efektywności wykorzystania środków publicznych na działalność badawczą i rozwojową w Polsce dla przedsiębiorstw i gospodarki; Projekty celowe Raport z badań*

Omawiana w tej części sytuacja jest niezwykle charakterystyczna dla projektów o charakterze innowacyjnym. Innowacja sama w sobie, jako zmiana pewnego stabilnego układu, jakim jest działające przedsiębiorstwo, może prowadzić do efektów nieprzewidzianych. Zarówno w skali makro-, jak i mikroekonomicznej, podstawową zaletą projektów innowacyjnych jest bardzo szeroki, interdyscyplinarny wpływ na rzeczywistość. Rozwiązania stosowane jako innowacja w jednym obszarze, czasami zmieniają inne obszary gospodarczo-społeczne. Sztandarowy charakter to przykład łączności komórkowej, opartej o schemat plastra miodu, która została opracowana na potrzeby zarządzania dużymi zgrupowaniami czołgów. Dzisiaj, czołgi kierowane są przy pomocy innych systemów, zaś telefonia komórkowa zmieniła rzeczywistość społeczną i gospodarczą, w tym np. relacje międzyludzkie.

Grupa kilku firm (6) deklaruje, że projekt celowy nie przyniósł spodziewanych efektów w obszarze, dla którego został uruchomiony, ale wpłynął na znaczną poprawę pozycji rynkowej firmy i wejście na nowe rynki. Reasumując, efektów ekonomicznych projektów celowych, zwłaszcza projektów celowych o jednoznacznie innowacyjnym charakterze, należy poszukiwać nie tylko w obszarze przewidzianym we wniosku aplikacyjnym, ale także poza nim. Nie można przecież uznać, iż omówione przypadki nie przyniosły efektów przedsiębiorcom. Gdybyśmy bazowali tylko na wskaźnikach oddziaływania przewidzianych we wniosku aplikacyjnym, to niewątpliwie musielibyśmy negatywnie ocenić ich efektywność. W rzeczywistości ta efektywność może być nawet większa niż zakładana.

W około 10 przypadkach mamy do czynienia z sytuacją, kiedy różne **czynniki obiektywne stanęły na przeszkodzie osiągnięcia spodziewanego rezultatu** ekonomicznego lub rynkowego. Jest to grupa dość liczna, ale należy pamiętać, że mamy tu do czynienia z projektami o wysokim poziomie innowacyjności, a zatem immanentnie obdarzonych wysokim ryzykiem.

Wiele czynników jest trudnych do przewidzenia na etapie aplikacji. Część z nich możemy wręcz uznać za niemożliwe do przewidzenia, nawet przy podjęciu znacznego wysiłku analitycznego.

Nie powinna także dziwić stosunkowo duża liczba projektów w tej grupie. Jest to dowód na to, w jak dużym tempie zmienia się współczesna gospodarka, jak często następują nieoczekiwane zwroty prawne, technologiczne, czy zachowania konsumentów. Tworzenie programów wsparcia innowacyjności musi brać pod uwagę tę specyfikę. W praktyce oznacza to konieczność koncentrowania się na rozliczaniu beneficjenta z rezultatów, a nie z celów na poziomie oddziaływania. W projektach innowacyjnych, częściej niż w projektach tradycyjnych, powiązanie poziomu rezultatu z poziomem oddziaływania jest bardzo trudne i zdecydowanie mniej oczywiste.

Jest niezwykle istotne, aby właściwie odróżniać sytuacje, w których brak efektu ma charakter obiektywny, spowodowany nowymi, nieprzewidywalnymi czynnikami, od sytuacji, w których efekt ten nie mógł być osiągnięty od początku. Przy czym, sytuacji takiej nie należy utożsamiać z nierzetelnością czy wręcz nieuczciwością beneficjentów. W badanych przypadkach nie stwierdzono bowiem żadnych sygnałów mogących świadczyć o tego typu zachowaniach. W zdecydowanej większości przypadków niezdefiniowanie ex-ante czynników uniemożliwiających realizację zakładanych celów na poziomie oddziaływania, wynikało z braku lub niewystarczającej skali badań wstępnych. Należy wziąć przy tym pod uwagę skalę wielu dofinansowań (zwłaszcza udzielonych przez NOT), która nie stwarzała możliwości prowadzenia rozległych działań badawczych poprzedzających aplikację. W efekcie, w dobrej wierze, przedsiębiorcy przeprowadzali badania, które okazały się wysoce niewystarczające i mylące.

Kolejna, ostatnia grupa, najmniej liczna, to przedsiębiorcy, u których zaobserwowano **negatywny wpływ** dotacji na efektywność finansową. Są to te przypadki, gdzie nie osiągnięto efektu dodatniego, przewidywanego we wniosku aplikacyjnym, a jednocześnie poniesiono koszty związane z samą aplikacją.

Przypadki wpływu negatywnego są jednak sporadyczne. Nie powinny one decydować o ocenie całego sposobu finansowania i jego efektywności ekonomicznej i rynkowej.

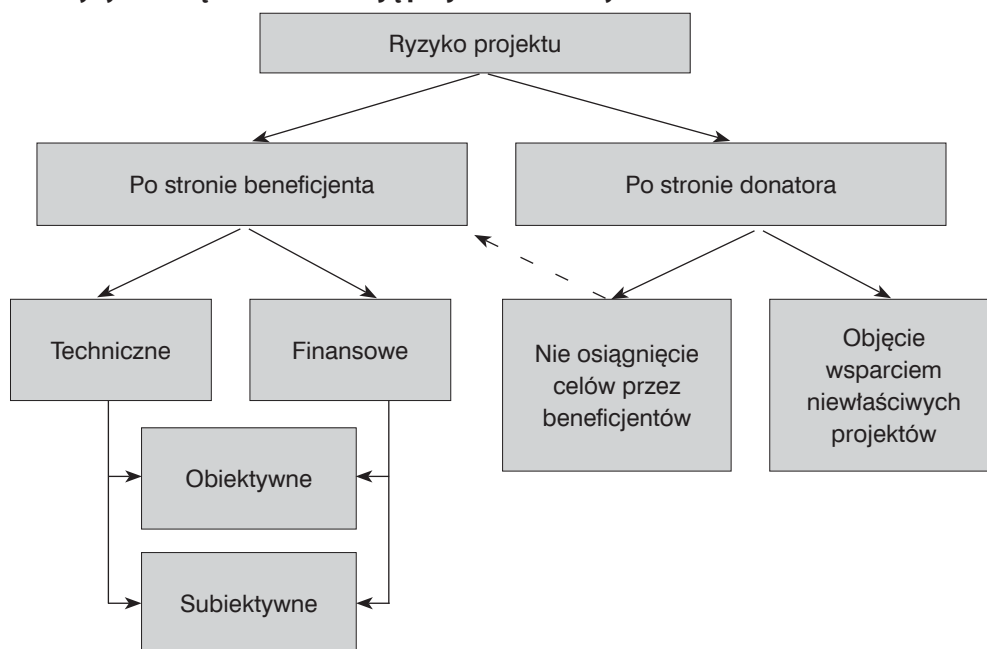
Reasumując całą analizę efektywności należy stwierdzić, że:

- niemal wszystkie projekty osiągnęły cele na poziomie rezultatu,
- jedynie mniejszość projektów osiągnęła zakładane cele ekonomiczne,
- część spośród projektów, które osiągnęły dodatnią efektywność ekonomiczną na zakładanym poziomie, wzrost sprzedaży i zyskowności zanotowała w obszarze innym niż spodziewany,
- w projektach wysoce innowacyjnych, poziom ryzyka ekonomicznego jest relatywnie dużo wyższy niż w innych – stąd też nie może dziwić, iż tak wiele projektów mimo sukcesu technicznego i organizacyjnego (spełnienia celów rezultatu) nie odniosła sukcesu ekonomicznego,
- sukces na poziomie rezultatu stwarza poważną szansę na pojawienie się w przyszłości konkretnych efektów ekonomicznych – być może przy okazji zupełnie innych projektów.

### **Ryzyko związane z realizacją projektów celowych**

Przeprowadzona analiza 30 przypadków wsparcia celowych projektów innowacyjnych pozwala na zdefiniowanie kilku rodzajów ryzyk, jakie wiążą się z procesem finansowania. Posłużono się schematem graficznym do przedstawienia rodzajów zdefiniowanych ryzyk. Prezentuje go poniższy rysunek.

**Rysunek 9.2. Ryzyko związane z realizacją projektów celowych**



Źródło: PAG Uniconsult, PENTOR *Badanie efektywności wykorzystania środków publicznych na działalność badawczą i rozwojową w Polsce dla przedsiębiorstw i gospodarki; Projekty celowe Raport z badań*

Fakt **wyboru niewłaściwych projektów** może wynikać z bardzo wielu przyczyn. Z pewnością istnieje ryzyko niezrealizowania celów donatora, poprzez dobór beneficjentów nie do końca spełniających podstawowe kryteria, jakim było w tym przypadku wdrażanie projektu innowacyjnego. Skala tego zjawiska, w badanej próbie wynosiła około 20%. Można więc powiedzieć, iż nie jest to poziom ryzyka zagrażający ogólnej zasadności całego sposobu finansowania.

Nieco trudniejszy, i zapewne powszechniejszy problem wiąże się ze stopniem innowacyjności wymuszonym przez procedury. Co do zasady, projekty objęte wsparciem miały charakteryzować się maksymalnie wysokim stopniem innowacyjności. Z drugiej jednak strony, wskaźniki rezultatu są kluczowym miernikiem pozwalającym na skuteczne rozliczenie dotacji. Oznacza to, że donator nie chce uczestniczyć w ryzyku związanym z realizacją projektu innowacyjnego. W wywiadach pojawiły się odpowiedzi, że do wsparcia publicznego trafiają nie te najbardziej innowacyjne projekty, a jedynie te relatywnie bezpieczne. Mogą one świadczyć o ryzyku systemowym, wynikającym z konieczności pogodzenia ryzykownych z natury projektów innowacyjnych, z rygorem bezpieczeństwa środków publicznych. Poza nielicznymi wyjątkami, można przyjąć zasadę, iż ryzyko związane z realizacją przedsięwzięcia jest wprost proporcjonalne do stopnia innowacyjności tego przedsięwzięcia. Chcąc minimalizować ryzyko niepowodzenia, automatycznie musimy obniżyć próg innowacyjności. W efekcie, do wsparcia publicznego mogą trafiać projekty jedynie umiarkowanie innowacyjne. Już bowiem zbadana grupa projektów celowych wskazuje, że tylko część z nich przyniosła spodziewany efekt ekonomiczny. Warto w tym miejscu podkreślić, iż ryzyko ma charakter immanentny w projektach innowacyjnych. Zgoda na realizację projektów innowacyjnych musi zawsze wiązać się ze zgodą na podjęcie zwiększonego ryzyka. W przeciwnym bowiem razie występuje realne zagrożenie, iż środki na projekty innowacyjne trafią do niewłaściwych, umiarkowanie innowacyjnych przedsiębiorców. Z formalnego punktu widzenia, wszystkie zakładane rezultaty beneficjentów zostaną osiągnięte, lecz nie poprawi się od tego poziom innowacyjności gospodarki.

**Ryzyko techniczne** nie odgrywało kluczowej roli w analizowanej grupie beneficjentów. Może to być efekt mechanizmów opisanych w punkcie poprzednim. Istnieje bowiem domniemanie, iż wiedząc, że w razie niepowodzenia trzeba będzie nie tylko wydać środki własne, ale jeszcze zwrócić dotację, beneficjent obejmował projektem badania w jakiś sposób zweryfikowane wcześniej.

W kilku przypadkach, dotyczących kompletnych urzędzeń, które miały później podlegać określonym normom parametrycznym pojawiało się ryzyko certyfikacyjne. Takie subiektywne ryzyko techniczne należy jednoznacznie oddzielić od zjawisk obiektywnych. Nie można bowiem obciążać beneficjenta odpowiedzialnością za niepowodzenie techniczne, obiektywne. Jeśli przedsiębiorca od początku wiedziałby, że urządzenie zadziała, to nie potrzebowałby badań. Można natomiast oczekiwać od beneficjenta przewidzenia ryzyka subiektywnego. Znajomość norm, prawa, zwyczajów, zakresu dopuszczalności określonych rozwiązań minimalizuje ryzyko subiektywne. Jeśli beneficjent podejmuje się realizacji projektu, to musi uwzględnić wszystkie uwarunkowania. Oczywiście wyjątek stanowią zmiany zasad w trakcie realizacji projektu.

Generalnie jednak, w żadnym z analizowanych przypadków, ryzyko techniczne – tak obiektywne, jak i subiektywne – nie okazało się na tyle duże, aby doprowadzić do niepowodzenia całego projektu. Jest to bardzo ciekawa konstatacja, gdyż przeważnie ryzyko innowacji jest upatrywane w sferze technicznej. Oczywiście, tutaj nie bez znaczenia był fakt selekcji wniosków. Do finansowania zapewne trafiły te, które od początku rokowały większe szanse na sukces.

W przeciwieństwie do ryzyka technicznego, **ryzyko finansowe**, czy też szerszej ekonomiczne, występowało w bardzo wielu wypowiedziach beneficjentów wsparcia projektów celowych objętych badaniem. Co więcej, efekty tego ryzyka przyczyniły się w wielu przypadkach do nieosiągnięcia zakładanej efektywności ekonomicznej. Ryzyko ekonomiczne stało się przyczyną nieosiągnięcia zamierzonych parametrów finansowych. Ciekawe jest to, że to czynnik ekonomiczny determinuje powodzenie projektu innowacyjnego, a nie czynnik technologiczny.

Zdarza się, iż produkt, pomimo swego innowacyjnego charakteru oraz faktu, że z technologicznego punktu widzenia może być uznawany za sukces, nie zostaje wdrożony ze względów finansowych. To właśnie obiektywne ryzyka rynkowe stanowią największe zagrożenie dla projektów innowacyjnych. Cóż z tego, że statek powietrzny produkowany przez jednego z beneficjentów okazał się technologicznie doskonały, co udowodnił zwyciężając we wszystkich istotnych zawodach na świecie, skoro firma nie jest w stanie sprzedać ich więcej

niż kilka sztuk. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, iż jest to szczególne ryzyko w odniesieniu do małych podmiotów gospodarczych, w tym tzw. spin-off'ów. To właśnie takie firmy napotykać barierę organizacyjną, finansową, ludzką w konsumpcji sukcesu technologicznego.

Niestety, w kilku spośród badanych przypadkach ryzyko finansowe miało charakter subiektywny. Najprościej rzecz ujmując – wynikało z podjętych lub niepodjętych działań samego beneficjenta. Przedsiębiorcy przeważnie zdają sobie sprawę z własnych błędów. Tego typu ryzyko będzie charakterystyczne zwłaszcza dla technostarterów, czy firm typu spin-off. Istnieje domniemanie, że doświadczony przedsiębiorca będzie bardziej wyczulony na zjawiska rynkowe, niż naukowiec rozpoczynający komercjalizację swojego wynalazku.

Reasumując całą analizę ryzyka, można stwierdzić, iż:

- badania wykazały duże znaczenie ryzyka związanego z wyborem do wsparcia projektów może bezpieczniejszych, ale mniej innowacyjnych i rozwojowych; jest to czynnik trudny do wykrycia przy zastosowaniu tradycyjnych metod ewaluacyjnych (gdyż nominalne wskaźniki są wykonane),
- nie potwierdza się natomiast teza o dużym znaczeniu ryzyka technologicznego – przedsiębiorcy przeważnie podejmują się projektów celowych, jeśli są w ogromnym stopniu przekonani o dużej szansie powodzenia, brak jest skłonności do podejmowania zwiększonego ryzyka w tym względzie,
- nieoszacowywane jest natomiast ryzyko finansowe, wynikające głównie z reakcji rynku na produkt innowacyjny – beneficjenci są absolutnie przeświadczeni, iż sam fakt pojawienia się rzeczywiście innowacyjnego produktu rozwiąże wszystkie problemy rynkowe,
- zarówno w odniesieniu do problemów technicznych, jak i finansowych, zaobserwowano zarówno takie, które wynikają z zewnętrznych zjawisk, na które beneficjent nie miał realnego wpływu (większość), jak i takie, które są efektem niewłaściwego działania samych beneficjentów (mniejszość) – należy zawsze badać ryzyka indywidualnie, gdyż różny może być ich charakter.

**Załącznik**

**Podstawowe dane liczbowe  
dla sektora MSP  
w latach 2005–2006**

Tablica 1. Wartość dodana brutto wytworzona w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2005 r. z uwzględnieniem szarej strefy gospodarczej (w mln zł)

Wyszczególnienie	Ogółem PKB	w tym wartość dodana brutto z tego przedsiębiorstwa												
		Wartość dodana brutto ogółem	Wartość dodana przez przedsiębiorstwa			małe (0-49 zatr.)			średnie (50-249 zatr.)			duże (pow. 249 zatr.)		
			razem	z tego		razem	w tym do 9 zatr.		razem	z tego		razem	z tego	
				sektor publiczny	sektor prywatny		sektor publiczny	sektor prywatny		sektor publiczny	sektor prywatny		sektor publiczny	sektor prywatny
<b>Ogółem</b>	<b>983 302,0</b>	<b>866 329,0</b>	<b>382 983,2</b>	<b>2 375,0</b>	<b>380 608,2</b>	<b>310 027,6</b>	<b>280,3</b>	<b>309 747,3</b>	<b>87 628,9</b>	<b>10 008,3</b>	<b>77 620,6</b>	<b>221 200,8</b>	<b>69 079,6</b>	<b>152 121,2</b>
<b>Ogółem bez sekcji A i B</b>		<b>827 094,0</b>	<b>380 893,6</b>	<b>2 295,4</b>	<b>378 598,2</b>	<b>308 966,3</b>	<b>279,9</b>	<b>308 686,4</b>	<b>86 982,4</b>	<b>9 894,3</b>	<b>77 088,1</b>	<b>218 957,0</b>	<b>67 243,1</b>	<b>151 713,9</b>
A. Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	39 051,0	4 805,8	1 935,0	77,8	1 857,2	960,2	0,4	959,8	639,6	11,05	529,1	2 231,2	1 823,9	407,3
B. Rybołówstwo i rybactwo	184,0	174,1	154,6	1,8	152,8	101,1	0,0	101,1	6,9	3,5	3,4	12,6	12,6	0,0
C-D+E. Przemysł	213 836,0	212 889,5	46 432,8	696,2	45 736,6	26 941,0	0,0	26 941,0	32 257,2	3 966,1	28 291,1	134 199,5	43 757,5	90 442,0
C. Górnictwo i kopalnictwo	21 960,0	21 959,2	493,3	6,2	487,1	244,7	0,0	244,7	1 062,7	236,9	825,8	20 403,2	14 903,7	5 499,5
D. Przetwórstwo przemysłowe	160 374,0	160 340,8	44 421,0	254,9	44 166,1	25 944,9	0,0	25 944,9	27 168,7	11,68	27 051,9	88 751,1	7 981,4	80 769,7
E. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	31 502,0	30 589,5	1 518,5	435,1	1 083,4	751,4	0,0	751,4	4 025,8	3 612,4	413,4	25 045,2	20 872,4	4 172,8
F. Budownictwo	52 207,0	51 282,5	38 958,4	180,3	38 778,1	31 824,6	49,2	31 775,4	6 559,2	401,5	6 157,7	5 764,9	425,2	5 339,7
G. Handel i naprawy	164 154,0	164 069,1	135 163,5	177,2	134 986,3	113 864,6	37,9	113 826,7	14 547,4	354,5	14 192,9	14 358,2	605,7	13 752,5
H. Hotele i restauracje	10 691,0	10 323,9	7 418,1	33,7	7 384,4	5 785,5	5,9	5 779,6	996,2	79,3	916,9	1 909,6	197,7	1 711,9
I. Transport, gospodarka magazynowa i łączność	62 701,0	61 007,0	21 918,1	175,5	21 742,6	18 679,5	6,0	18 673,5	6 579,8	1 095,1	5 484,7	32 509,1	13 018,3	19 490,8
J. Pośrednictwo finansowe	37 729,0	37 610,2	7 205,5	18,6	7 186,9	4 146,2	-	4 146,2	13 655,0	2 406,0	11 249,0	16 749,7	2 903,2	13 846,5
K. Obsługa nieruchomości i firm; nauka	119 068,0	112 591,2	94 453,4	735,8	93 717,6	84 332,5	167,4	84 165,1	9 423,2	764,9	8 658,3	8 714,6	3 526,1	5 188,5
L. Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenia społeczne i zdrowotne	53 323,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
M. Edukacja	44 296,0	3 443,1	3 258,9	3,4	3 255,5	1 517,4	-	1 517,4	141,6	11,0	130,6	42,6	-	42,6
N. Ochrona zdrowia i opieka społeczna	31 599,0	13 281,0	11 333,7	37,2	11 296,5	8 554,6	1,0	8 553,6	1 142,6	128,1	1 014,5	804,7	294,8	509,9
O. Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	32 438,0	15 283,3	9 699,0	237,5	9 461,5	8 268,2	12,5	8 255,7	1 680,2	687,8	992,4	3 904,1	2 514,6	1 389,5
P. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	5 052,0	5 052,2	5 052,2	-	5 052,2	5 052,2	-	5 052,2	-	-	-	-	-	-



Tablica 2. Struktura produktu krajowego brutto i wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach w 2005 r. z uwzględnieniem szarej strefy gospodarczej (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem PKB	w tym wartość dodana brutto wytworzona przez przedsiębiorstwa ( bez sekcji A i B )														
		z tego przedsiębiorstwa						średnie ( 50- 249 zatrud. )								
		male ( 0-49 zatrud. )			w tym do 9 zatrud.			razem			z tego					
		razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny			
<b>Ogółem</b>	<b>100,0</b>	<b>69,7</b>	<b>38,7</b>	<b>0,2</b>	<b>38,5</b>	<b>31,4</b>	<b>0,0</b>	<b>31,4</b>	<b>0,0</b>	<b>31,4</b>	<b>8,8</b>	<b>1,0</b>	<b>7,8</b>	<b>22,2</b>	<b>6,8</b>	<b>15,4</b>
<b>Ogółem bez sekcji A i B</b>		<b>100,0</b>	<b>55,5</b>	<b>0,3</b>	<b>55,2</b>	<b>44,9</b>	<b>0,0</b>	<b>44,9</b>	<b>0,0</b>	<b>44,9</b>	<b>12,6</b>	<b>1,4</b>	<b>11,2</b>	<b>31,9</b>	<b>9,8</b>	<b>22,1</b>
C.+D+E. Przemysł	100,0	21,8	21,8	0,3	21,5	12,7	0,0	12,7	0,0	12,7	15,2	1,9	13,3	63,0	20,6	42,4
C. Górnictwo i kopalnictwo	100,0	2,2	2,2	0,0	2,2	1,1	0,0	1,1	0,0	1,1	4,9	1,1	3,8	92,9	67,9	25,0
D. Przetwórstwo przemysłowe	100,0	27,7	27,7	0,2	27,5	16,2	0,0	16,2	0,0	16,2	17,0	0,1	16,9	55,3	5,0	50,3
E. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	100,0	4,9	4,9	1,4	3,5	2,5	0,0	2,5	0,0	2,5	13,2	11,8	1,4	81,9	68,3	13,6
F. Budownictwo	100,0	76,0	76,0	0,4	75,6	62,1	0,1	62,0	0,1	62,0	12,8	0,8	12,0	11,2	0,8	10,4
G. Handel i naprawy	100,0	82,3	82,3	0,1	82,2	69,4	0,0	69,4	0,0	69,4	8,9	0,2	8,7	8,8	0,4	8,4
H. Hotele i restauracje	100,0	71,8	71,8	0,3	71,5	56,1	0,1	56,0	0,1	56,0	9,7	0,8	8,9	18,5	1,9	16,6
I. Transport, gospodarka magazynowa i łączność	100,0	36,0	36,0	0,3	35,7	30,6	0,0	30,6	0,0	30,6	10,8	1,8	9,0	53,2	21,3	31,9
J. Pośrednictwo finansowe	100,0	19,1	19,1	0,0	19,1	11,0	-	11,0	-	11,0	36,3	6,4	29,9	44,6	7,7	36,9
K. Obsługa nieruchomości i firm; nauka	100,0	83,9	83,9	0,7	83,2	74,9	0,1	74,8	0,1	74,8	8,4	0,7	7,7	7,7	3,1	4,6
M. Edukacja	100,0	94,7	94,7	0,1	94,6	44,1	-	44,1	-	44,1	4,1	0,3	3,8	1,2	-	1,2
N. Ochrona zdrowia i opieka socjalna	100,0	85,4	85,4	0,3	85,1	64,4	-	64,4	-	64,4	8,6	1,0	7,6	6,0	2,2	3,8
O. Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	100,0	63,4	63,4	1,6	61,8	54,1	0,1	54,0	0,1	54,0	11,0	4,5	6,5	25,6	16,5	9,1

Tablica 3. Wartość dodana brutto wytworzona w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2006 r. z uwzględnieniem szarej strefy gospodarczej (w mln zł)

Wyszczególnienie	Ogółem PKB	Wartość dodana brutto ogółem	Wartość dodana wytworzona przez przedsiębiorstwa	z tego przedsiębiorstwa													
				małe (0-49 zatr.)			w tym do 9 zatr.			średnie (50-249 zatr.)			duże (pow. 249 zatr.)				
				z tego		razem	z tego		razem	z tego		razem	z tego		razem	z tego	
				sektor publiczny	sektor prywatny		sektor publiczny	sektor prywatny		sektor publiczny	sektor prywatny		sektor publiczny	sektor prywatny		sektor publiczny	sektor prywatny
<b>Ogółem</b>	<b>1 060 031,0</b>	<b>933 854,0</b>	<b>751 962,2</b>	<b>409 084,0</b>	<b>2 085,5</b>	<b>406 998,5</b>	<b>330 410,5</b>	<b>14,6</b>	<b>330 395,9</b>	<b>99 271,0</b>	<b>11 244,8</b>	<b>88 026,2</b>	<b>71 234,9</b>	<b>172 372,3</b>			
<b>Ogółem bez sekcji A i B</b>	<b>893 924,0</b>	<b>893 924,0</b>	<b>746 549,2</b>	<b>406 665,8</b>	<b>2 003,4</b>	<b>404 662,4</b>	<b>329 150,4</b>	<b>14,6</b>	<b>329 135,8</b>	<b>98 602,8</b>	<b>11 092,9</b>	<b>87 509,9</b>	<b>69 300,7</b>	<b>171 979,9</b>			
A. Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	39 712,0	39 712,0	5 203,7	2 226,7	80,6	2 146,1	1 148,6	0,0	1 148,6	662,3	149,2	513,1	1 922,3	392,4			
B. Rybolarstwo i rybactwo	218,0	218,0	209,3	191,5	1,5	190,0	111,5	0,0	111,5	5,9	2,7	3,2	11,9	0,0			
C+D+E. Przemysł	231 402,0	231 402,0	230 438,2	49 167,0	688,6	48 478,4	29 033,1	0,0	29 033,1	34 826,8	4 011,5	30 815,3	43 984,0	102 460,4			
C. Górnictwo i kopalnictwo	22 484,0	22 484,0	22 484,0	488,2	8,8	479,4	211,6	0,0	211,6	1 225,2	219,5	1 005,7	13 551,3	7 219,3			
D. Przetwórstwo przemysłowe	176 406,0	176 406,0	176 388,8	47 246,7	201,4	47 045,3	28 269,2	0,0	28 269,2	29 367,3	113,8	29 253,5	9 328,7	90 446,1			
E. Wytworzenie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	32 512,0	32 512,0	31 565,4	1 432,1	478,4	953,7	552,3	0,0	552,3	4 234,3	3 678,2	556,1	21 104,0	4 795,0			
F. Budownictwo	59 777,0	59 777,0	58 936,3	43 170,6	146,2	43 024,4	35 486,4	0,0	35 486,4	8 130,0	376,7	7 753,3	393,6	7 242,1			
G. Handel i naprawy	176 588,0	176 588,0	176 393,9	142 182,0	148,8	142 033,2	120 283,5	0,0	120 283,5	17 244,4	405,6	16 838,8	16 967,5	16 456,6			
H. Hotele i restauracje	11 055,0	11 055,0	10 673,0	8 146,4	33,5	8 112,9	6 122,3	0,0	6 122,3	933,9	85,4	848,5	233,6	1 359,1			
I. Transport, gospodarka magazynowa i łączność	68 859,0	68 859,0	67 076,4	25 385,8	150,1	25 235,7	21 156,7	6,4	21 150,3	6 979,5	1 196,2	5 783,3	14 158,5	20 552,6			
J. Pośrednictwo finansowe	42 025,0	42 025,0	41 657,8	5 621,7	13,2	5 608,5	2 030,7	-	2 030,7	16 595,8	3 199,6	13 396,2	3 632,1	15 808,2			
K. Obsługa nieruchomości i firm; nauka	128 552,0	128 552,0	121 773,0	101 607,7	555,8	101 051,9	90 299,0	6,2	90 292,8	10 793,6	927,6	9 866,0	3 487,0	5 884,7			
L. Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe ubezpieczenia społeczne i zdrowotne	55 292,0	55 292,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
M. Edukacja	45 932,0	45 932,0	3 842,2	3 645,8	3,2	3 642,6	1 722,6	-	1 722,6	1 613	111,6	1 497	0,0	35,1			
N. Ochrona zdrowia i opieka społeczna	34 489,0	34 489,0	14 159,9	11 981,3	40,4	11 940,9	9 131,6	-	9 131,6	1 179,0	156,2	1 022,8	301,9	697,7			
O. Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	34 717,0	34 717,0	16 332,5	10 491,5	223,6	10 267,9	8 618,5	2,0	8 616,5	1 758,5	722,5	1 036,0	2 599,1	1 483,4			
P. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	5 266,0	5 266,0	5 266,0	5 266,0	-	5 266,0	5 266,0	-	5 266,0	-	-	-	-	-			

Tablica 4. Struktura produktu krajowego brutto i wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach w 2006 r. z uwzględnieniem szarej strefy gospodarczej (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem PKB	w tym wartość dodana brutto wytworzona przez przedsiębiorstwa* (bez sekcji A i B)															
		z tego przedsiębiorstwa							średnie (50-249 zatr.)							duże (pow. 249 zatr.)	
		male (0-49 zatr.)			w tym do 9 zatr.				razem			z tego		z tego		razem	
		razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny	sektor publiczny	sektor prywatny	sektor publiczny	sektor prywatny	sektor publiczny	sektor prywatny	sektor publiczny	sektor prywatny	sektor publiczny	sektor prywatny
Ogółem	100,0	38,4	0,2	38,2	31,0	0,0	31,0	0,0	31,0	9,3	1,0	8,3	22,7	6,5	16,2		
Ogółem bez sekcji A i B	100,0	54,5	0,3	54,2	44,1	0,0	44,1	0,0	44,1	13,2	1,5	11,7	32,3	9,3	23,0		
C+D+E. Przemysł	1000	21,3	0,3	21,0	12,6	0,0	12,6	0,0	12,6	15,1	1,7	13,4	63,6	19,1	44,5		
C. Górnictwo i kopalnictwo	1000	2,1	0,0	2,1	0,9	0,0	0,9	0,0	0,9	5,5	1,0	4,5	92,4	60,3	32,1		
D. Przetwórstwo przemysłowe	1000	26,8	0,1	26,7	16,0	0,0	16,0	0,0	16,0	16,7	0,1	16,6	56,5	5,3	51,2		
E. Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	1000	4,5	1,5	3,0	1,7	0,0	1,7	0,0	1,7	13,5	11,7	1,8	82,0	66,8	15,2		
F. Budownictwo	1000	73,2	0,2	73,0	60,2	0,0	60,2	0,0	60,2	13,8	0,6	13,2	13,0	0,7	12,3		
G. Handel i naprawy	1000	80,7	0,1	80,6	68,2	0,0	68,2	0,0	68,2	9,7	0,2	9,5	9,6	0,3	9,3		
H. Hotele i restauracje	1000	76,4	0,3	76,1	57,4	0,0	57,4	0,0	57,4	8,7	0,8	7,9	14,9	2,2	12,7		
I. Transport, gospodarka magazynowa i łączność	1000	37,9	0,2	37,7	31,5	0,0	31,5	0,0	31,5	10,4	1,8	8,6	51,7	21,1	30,6		
J. Pośrednictwo finansowe	1000	13,5	0,0	13,5	4,9	0,0	4,9	0,0	4,9	39,9	7,7	32,2	46,6	8,7	37,9		
K. Obsługa nieruchomości i firm; nauka	1000	83,4	0,5	82,9	74,1	0,0	74,1	0,0	74,1	8,9	0,8	8,1	7,7	2,9	4,8		
M. Edukacja	1000	94,9	0,1	94,8	44,8	0,0	44,8	0,0	44,8	4,2	0,3	3,9	0,9	0,0	0,9		
N. Ochrona zdrowia i opieka socjalna	1000	84,7	0,3	84,4	64,5	0,0	64,5	0,0	64,5	8,3	1,1	7,2	7,0	2,1	4,9		
O. Pozostała działalność: usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	1000	64,3	1,4	62,9	52,8	0,0	52,8	0,0	52,8	10,7	4,4	6,3	25,0	15,9	9,1		

Tablica 5. Podmioty gospodarcze nowo zarejestrowane w latach 2005–2007 według sekcji gospodarki

Wyszczególnienie	Liczba podmiotów			Rok poprzedni = 100%			Wielkość ogółem = 100%		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
<b>Ogółem (sekcje C–K, M, N oraz O)</b>	<b>255 624</b>	<b>291 201</b>	<b>289 436</b>	<b>112,2</b>	<b>113,9</b>	<b>99,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>w tym: spółki</b>	<b>23 465</b>	<b>26 044</b>	<b>29 559</b>	<b>101,5</b>	<b>111,0</b>	<b>113,5</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą</b>	<b>214 391</b>	<b>245 207</b>	<b>246 122</b>	<b>117,2</b>	<b>114,4</b>	<b>100,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
C – Górnictwo i kopalnictwo	189	163	207	142,1	86,2	127,0	0,1	0,1	0,1
w tym: spółki	68	70	116	90,7	102,9	165,7	0,3	0,3	0,4
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	119	92	91	205,2	77,3	98,9	0,1	0,0	0,0
D – Przetwórstwo przemysłowe	22 942	25 990	25 397	118,3	113,3	97,7	9,0	8,9	8,8
w tym: spółki	3 392	3 397	3 502	95,7	100,1	103,1	14,5	13,0	11,8
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	19 506	22 549	21 848	123,3	115,6	96,9	9,1	9,2	8,9
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	220	259	370	103,3	117,7	142,9	0,1	0,1	0,1
w tym: spółki	133	162	280	133,0	121,8	172,8	0,6	0,6	0,9
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	65	81	71	91,5	124,6	87,7	0,0	0,0	0,0
F – Budownictwo	27 469	39 117	49 843	140,5	142,4	127,4	10,7	13,4	17,2
w tym: spółki	1 864	2 659	4 010	110,6	142,7	150,8	7,9	10,2	13,6
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	25 566	36 424	45 787	143,3	142,5	125,7	11,9	14,9	18,6
G – Handel i naprawy	86 347	87 587	80 112	113,5	101,4	91,5	33,8	30,1	27,8
w tym: spółki	7 599	7 590	7 486	98,7	99,9	98,6	32,4	29,1	25,3
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	78 683	79 935	72 545	115,2	101,6	90,8	36,7	32,6	29,5
H – Hotele i restauracje	10 681	10 549	11 917	108,3	98,8	113,0	4,2	3,6	4,1
w tym: spółki	1 390	1 424	1 347	101,5	102,4	94,6	5,9	5,5	4,6
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	9 250	9 084	10 545	109,6	98,2	116,1	4,3	3,7	4,3
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	13 565	15 907	18 240	105,2	117,3	114,7	5,3	5,5	6,3
w tym: spółki	1 433	1 484	1 821	93,8	103,6	122,7	6,1	5,7	6,2
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	12 112	14 403	16 392	106,7	118,9	113,8	5,6	5,9	6,7
J – Pośrednictwo finansowe	9 747	11 618	13 435	99,8	119,2	115,6	3,8	4,0	4,6
w tym: spółki	650	782	769	97,6	120,3	98,3	2,8	3,0	2,6
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	8 927	10 685	12 482	99,3	119,7	116,8	4,2	4,4	5,1
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	49 981	57 921	50 620	102,1	115,9	87,4	19,6	19,9	17,5
w tym: spółki	4 947	6 433	8 025	109,9	130,0	124,7	21,0	24,7	27,1
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	36 535	44 678	36 769	113,7	122,3	82,3	17,0	18,2	14,9
M – Edukacja	6 657	5 922	6 357	119,2	89,0	107,3	2,6	2,0	2,2
w tym: spółki	356	394	493	97,3	110,7	125,1	1,5	1,5	1,7
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	4 004	4 714	5 029	132,1	117,7	106,7	1,9	1,9	2,0
N – Ochrona zdrowia i opieka społeczna	9 042	9 379	10 837	107,3	103,7	115,5	3,5	3,2	3,7
w tym: spółki	788	698	711	96,5	88,6	101,9	3,4	2,7	2,4
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	8 092	8 554	10 020	108,7	105,7	117,1	3,8	3,5	4,1
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	18 784	26 789	22 101	111,2	142,6	82,5	7,3	9,2	7,6
w tym: spółki	845	951	999	109,9	112,5	105,0	3,6	3,7	3,4
osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	11 532	14 008	14 543	121,6	121,5	103,8	5,4	5,7	5,9

Tablica 6. Przedsiębiorstwa aktywne według sekcji gospodarki w latach 2005-2006

Wyszczególnienie	Rok	Liczba przedsiębiorstw aktywnych				Rok poprzedni = 100%				Liczba przedsiębiorstw ogółem = 100%				
		ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249
<b>Ogółem</b>	<b>2005</b>	<b>1 666 679</b>	<b>1 605 276</b>	<b>44 326</b>	<b>14 245</b>	<b>2 832</b>	<b>97,8</b>	<b>100,3</b>	<b>101,8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
	<b>2006</b>	<b>1 704 262</b>	<b>1 642 552</b>	<b>44 034</b>	<b>14 698</b>	<b>2 978</b>	<b>102,3</b>	<b>99,3</b>	<b>103,2</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
C+D+E - Przemysł	2005	194 871	170 932	15 188	7 098	1 653	92,7	100,1	100,9	111,7	10,6	34,3	49,9	58,4
	2006	197 493	173 671	14 840	7 241	1 741	101,3	101,6	102,0	111,6	10,6	33,8	49,3	58,4
w tym: D - Przetwórstwo przemysłowe	2005	191 550	168 787	14 657	6 608	1 498	92,5	100,0	101,2	111,5	10,5	33,1	46,4	52,9
	2006	194 374	171 765	14 279	6 743	1 587	101,5	101,8	102,0	111,4	10,5	32,4	45,9	53,3
F - Budownictwo	2005	160 224	154 457	4 259	1 343	165	100,2	100,1	101,2	102,5	9,6	9,6	9,4	5,8
	2006	169 662	163 798	4 236	1 451	177	105,9	106,0	108,0	107,3	10,0	9,6	9,9	5,9
G - Handel i naprawy	2005	591 131	573 928	14 060	2 809	334	96,8	96,7	103,9	106,7	35,4	31,7	19,7	11,8
	2006	608 179	591 028	13 879	2 897	375	102,9	103,0	103,1	112,3	35,6	31,5	19,7	12,6
H - Hotele i restauracje	2005	57 144	55 320	1 594	201	29	100,9	101,0	106,9	100,0	3,4	3,6	1,4	1,0
	2006	56 246	54 379	1 614	222	31	98,4	98,3	110,4	106,9	3,3	3,7	1,5	1,0
I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	136 380	133 565	1 962	645	208	96,0	95,8	100,8	102,0	8,2	4,4	4,5	7,3
	2006	142 541	139 600	2 034	691	216	104,5	104,5	107,1	103,8	8,4	4,6	4,7	7,3
J - Pośrednictwo finansowe	2005	52 642	52 328	229	62	23	101,1	101,1	119,2	100,0	3,2	3,3	0,4	0,8
	2006	53 946	53 620	234	66	26	102,5	102,2	106,5	113,0	3,2	3,3	0,4	0,9
K - Obsługa nieruchomości i firm; nauka	2005	267 797	261 655	4 271	1 532	339	96,6	96,5	100,0	105,6	16,1	9,6	10,8	12,0
	2006	272 184	265 802	4 424	1 601	357	101,6	101,6	104,5	105,3	15,9	10,0	10,9	12,0
M - Edukacja	2005	26 870	26 454	390	24	2	98,4	98,5	100,0	x	1,6	0,9	0,2	0,1
	2006	28 752	28 291	431	28	2	107,0	106,9	116,7	100,0	1,7	1,0	0,2	0,1
N - Ochrona zdrowia	2005	105 947	104 169	1 532	206	40	110,9	110,9	105,1	121,2	6,4	3,5	1,4	1,4
	2006	99 872	98 182	1 514	164	12	94,3	94,3	79,6	30,0	5,9	3,4	1,1	0,4
O - Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	73 674	72 469	841	325	39	101,8	101,8	102,8	108,3	4,4	1,9	2,3	1,4
	2006	75 387	74 181	828	337	41	102,3	102,4	103,7	105,1	4,4	1,9	2,3	1,4

Tablica 7. Pracujący w przedsiębiorstwach różnej wielkości według sekcji gospodarki w latach 2005–2006 (stan na 31 XII)

Wyszczególnienie	Rok	Liczba pracujących (tys. osób)					Rok poprzedni = 100%					Liczba pracujących w MSP ogółem = 100%					Liczba pracujących w sekcji ogółem = 100%				
		ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249	ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249	MSP razem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	MSP razem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249		
<b>Ogółem</b>	<b>2005</b>	<b>8 234,1</b>	<b>3 380,9</b>	<b>968,4</b>	<b>1 493,4</b>	<b>2 391,4</b>	<b>101,6</b>	<b>100,6</b>	<b>100,5</b>	<b>102,2</b>	<b>103,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>71,0</b>	<b>41,1</b>	<b>11,8</b>	<b>18,1</b>			
	<b>2006</b>	<b>8 500,7</b>	<b>3 450,2</b>	<b>972,8</b>	<b>1 541,7</b>	<b>2 536,0</b>	<b>103,2</b>	<b>102,0</b>	<b>100,5</b>	<b>103,2</b>	<b>106,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>70,1</b>	<b>40,6</b>	<b>11,4</b>	<b>18,1</b>				
C+D+E – Przemysł	2005	2 867,8	450,5	353,4	778,2	1 285,7	99,3	90,4	100,3	101,5	101,2	13,3	36,5	52,2	55,1	15,7	12,3	27,1			
	2006	2 965,1	468,8	349,6	794,7	1 352,0	103,4	104,1	98,9	102,1	105,2	13,6	36,0	51,5	54,4	15,8	11,8	26,8			
w tym: D – Przetwórstwo przemysłowe	2005	2 473,5	444,5	339,5	724,8	964,7	99,7	90,2	100,1	101,7	102,9	13,1	35,1	48,5	61,0	18,0	13,7	29,3			
	2006	2 576,4	463,5	335,1	740,0	1 037,8	104,2	104,3	98,7	102,1	107,6	13,4	34,4	48,0	59,7	18,0	13,0	28,7			
F – Budownictwo	2005	648,3	340,9	93,8	131,0	82,6	105,7	107,6	101,7	102,6	107,7	10,1	9,7	8,8	87,3	52,6	14,5	20,2			
	2006	699,5	362,5	96,0	142,9	98,1	107,9	106,3	102,3	109,1	118,8	10,1	10,5	9,3	85,9	51,8	13,7	20,4			
G – Handel i naprawy	2005	2 186,6	1 330,5	294,4	268,6	293,1	102,8	102,0	98,6	104,3	110,4	32,4	30,4	18,1	86,6	60,8	13,5	12,3			
	2006	2 234,6	1 328,4	294,1	277,2	334,9	102,2	99,8	99,9	103,2	114,3	31,9	30,2	18,0	85,0	59,4	13,2	12,4			
H – Hotele i restauracje	2005	224,0	144,9	30,5	18,5	30,1	105,6	107,9	98,7	110,1	99,7	3,3	4,3	1,2	86,6	64,7	13,6	8,3			
	2006	231,3	147,2	31,7	20,8	31,6	103,3	101,6	103,9	112,4	105,0	3,3	4,3	1,3	86,3	63,6	13,7	9,0			
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	723,3	234,2	42,6	73,9	372,6	98,6	95,6	109,8	100,7	99,1	6,0	6,9	4,9	48,5	32,4	5,9	10,2			
	2006	758,4	256,5	44,2	76,5	381,2	104,9	109,5	103,8	103,5	102,3	6,3	7,4	5,0	49,7	33,8	5,8	10,1			
J – Pośrednictwo finansowe	2005	126,2	82,6	4,4	6,6	32,6	111,2	115,8	97,8	113,8	102,2	1,6	2,4	0,4	74,2	65,5	3,5	5,2			
	2006	130,4	81,0	4,6	7,1	37,7	103,3	98,1	104,5	107,6	115,6	1,6	2,3	0,5	71,0	62,1	3,5	5,4			
K – Obsługa nieruchomości i firm, nauka	2005	973,0	467,1	92,8	161,6	251,5	101,7	98,6	101,6	101,4	108,3	12,3	13,8	9,6	74,2	48,1	9,5	16,6			
	2006	1 015,0	480,1	96,6	171,0	267,3	104,3	102,8	104,1	105,8	106,3	12,5	13,9	9,9	73,6	47,3	9,5	16,8			
M – Edukacja	2005	50,5	41,2	6,9	#	#	103,1	104,6	93,2	#	#	0,9	1,2	#	#	81,5	#	#			
	2006	54,0	43,2	7,6	#	#	106,9	104,9	110,1	#	#	0,9	1,3	#	#	80,0	#	#			
N – Ochrona zdrowia	2005	220,6	154,0	30,4	19,9	16,3	107,7	106,7	108,2	105,3	119,9	3,5	4,6	3,1	92,6	69,8	13,8	9,0			
	2006	197,7	148,2	29,6	14,4	5,5	89,6	96,2	97,4	72,4	33,7	3,2	4,3	3,0	97,3	75,0	15,0	7,3			
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	213,8	135,0	19,2	33,2	26,4	102,1	101,4	98,5	102,8	108,2	3,2	4,0	2,0	87,7	63,2	9,0	15,5			
	2006	214,7	134,3	18,8	34,5	27,1	100,4	99,5	97,9	103,9	102,7	3,1	3,9	1,9	87,5	62,6	8,8	16,1			

Tablica 8. Przeciętne zatrudnienie w przedsiębiorstwach różnej wielkości według sekcji gospodarki w latach 2005-2006

Wyszczególnienie	Rok	Liczba zatrudnionych (tys. osób)					Rok poprzedni = 100%				
		ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249
<b>Ogółem</b>	<b>2005</b>	<b>5 778,6</b>	<b>1 206,3</b>	<b>881,9</b>	<b>1 421,2</b>	<b>2 269,2</b>	<b>102,6</b>	<b>104,9</b>	<b>100,5</b>	<b>101,6</b>	<b>102,8</b>
	<b>2006</b>	<b>5 959,9</b>	<b>1 230,5</b>	<b>882,4</b>	<b>1 465,1</b>	<b>2 381,9</b>	<b>103,1</b>	<b>102,0</b>	<b>100,1</b>	<b>103,1</b>	<b>105,0</b>
C+D+E - Przemysł	2005	2 530,5	210,5	322,5	744,8	1 252,7	100,2	94,4	100,0	101,2	100,8
	2006	2 593,0	213,7	317,7	756,5	1 305,1	102,5	101,5	98,5	101,6	104,2
w tym: D - Przetwórstwo przemysłowe	2005	2 143,0	207,4	309,0	692,1	934,5	100,9	94,2	99,8	101,5	102,4
	2006	2 209,7	211,3	303,9	702,9	991,6	103,1	101,9	98,3	101,6	106,1
F - Budownictwo	2005	434,4	139,9	87,7	126,3	80,5	108,4	119,2	101,2	102,3	110,1
	2006	462,8	147,5	87,8	135,3	92,2	106,5	105,4	100,1	107,1	114,5
G - Handel i naprawy	2005	1 271,6	493,6	268,1	253,1	256,8	105,6	106,8	99,0	103,6	113,3
	2006	1 316,2	493,0	267,3	267,0	288,9	103,5	99,9	99,7	105,5	112,5
H - Hotele i restauracje	2005	121,2	52,1	26,2	16,9	26,0	105,6	111,6	99,6	107,0	100,0
	2006	127,4	54,8	27,1	18,7	26,8	105,1	105,2	103,4	110,7	103,1
I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	549,1	74,4	39,4	71,0	364,3	99,6	97,1	110,4	100,1	98,9
	2006	569,4	84,7	41,4	73,4	369,9	103,7	113,8	105,1	103,4	101,5
J - Pośrednictwo finansowe	2005	51,4	20,2	4,1	5,8	21,3	132,1	171,2	100,0	113,7	119,0
	2006	53,7	18,4	4,2	6,6	24,5	104,5	91,1	102,4	113,8	115,0
K - Obsługa nieruchomości i firm, nauka	2005	607,2	141,2	86,0	152,3	227,7	101,9	100,4	101,7	98,9	105,3
	2006	637,7	145,4	89,1	159,8	243,4	105,0	103,0	103,6	104,9	106,9
M - Edukacja	2005	16,4	8,7	5,5	#	#	113,1	129,9	94,8	#	#
	2006	18,8	9,6	6,4	#	#	114,6	110,3	116,4	#	#
N - Ochrona zdrowia	2005	88,1	29,4	25,1	17,9	15,7	107,2	102,4	107,3	105,3	119,8
	2006	72,7	30,1	24,5	13,0	5,1	82,5	102,4	97,6	72,6	32,5
O - Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	108,7	36,3	17,3	31,4	23,7	101,3	100,8	97,2	103,6	102,2
	2006	108,2	33,3	16,9	32,6	25,4	99,5	91,7	97,7	103,8	107,2

Tablica 9. Przeciętne wynagrodzenia miesięczne brutto w przedsiębiorstwach różnej wielkości w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Wynagrodzenie miesięczne brutto w zł					Rok poprzedzini = 100%					Średnia krajowa = 100%					Przeciętne wynagrodzenie w sekcji = 100%				
		l. zatr. ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249	ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249	ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249	ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249
<b>Ogółem</b>	2005	2 397	1 486	2 180	2 441	2 938	102,7	102,3	102,6	102,9	103,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	62,0	90,9	101,8	122,6	
	2006	2 521	1 511	2 283	2 579	3 095	105,2	101,7	104,7	105,7	105,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	59,9	90,6	102,3	122,8	
C-D+E - Przemysł	2005	2 527	1 510	1 888	2 153	3 084	103,5	105,8	102,2	102,4	103,5	105,4	101,6	86,6	88,2	105,0	59,8	74,7	85,2	122,1	
	2006	2 658	1 465	1 981	2 279	3 237	105,2	97,0	104,9	105,9	105,0	105,4	97,0	86,8	88,4	104,6	55,1	74,5	85,7	121,8	
w tym: D - Przetwórstwo przemysłowe	2005	2 286	1 451	1 862	2 101	2 749	103,4	106,8	102,1	102,5	103,1	95,4	97,7	85,4	86,1	93,6	63,5	81,4	91,9	120,3	
	2006	2 420	1 455	1 952	2 227	2 905	105,9	100,3	104,8	106,0	105,7	96,0	96,3	85,5	86,4	93,9	60,1	80,7	92,0	120,0	
F - Budownictwo	2005	2 210	1 409	2 118	2 450	3 323	102,6	106,8	102,0	105,7	100,5	92,2	94,8	97,2	100,4	113,1	63,8	95,8	110,9	150,4	
	2006	2 347	1 383	2 207	2 597	3 657	106,2	98,1	104,2	106,0	110,0	93,1	91,5	96,7	100,7	118,2	58,9	94,0	110,7	155,8	
G - Handel i naprawy	2005	1 987	1 377	2 132	2 564	2 440	101,6	102,2	102,8	102,5	98,8	82,9	92,6	97,8	105,1	83,0	69,3	107,3	129,1	122,8	
	2006	2 085	1 425	2 210	2 698	2 527	104,9	103,5	103,7	105,2	103,6	82,7	94,3	96,8	104,6	81,6	68,3	106,0	129,4	121,2	
H - Hotele i restauracje	2005	1 590	1 156	1 503	2 038	2 257	103,5	107,2	105,9	102,8	102,0	66,4	77,8	68,9	83,5	76,8	72,7	94,5	128,1	141,9	
	2006	1 645	1 166	1 590	2 135	2 340	103,4	100,8	105,8	104,8	103,7	65,3	77,2	69,6	82,8	75,6	70,9	96,7	129,8	142,2	
I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	2 628	1 419	2 390	2 624	2 902	101,1	92,9	98,5	99,9	102,5	109,6	95,5	109,6	107,5	98,8	54,0	90,9	99,8	110,4	
	2006	2 717	1 456	2 427	2 685	3 044	103,4	102,6	101,5	102,3	104,9	107,8	96,4	106,3	104,1	98,4	53,6	89,3	98,8	112,0	
J - Pośrednictwo finansowe	2005	3 399	1 990	5 773	5 667	3 666	86,5	90,6	101,8	98,2	88,4	141,8	133,9	264,8	232,1	124,8	58,5	169,8	166,7	107,8	
	2006	3 461	1 865	5 155	5 582	3 798	101,8	93,7	89,3	98,5	103,6	137,3	123,4	225,8	216,4	122,7	53,9	148,9	161,3	109,7	
K - Obsługa nieruchomości i firm, nauka	2005	2 742	2 030	3 301	3 383	2 544	104,9	99,7	103,1	104,4	110,0	114,4	136,6	151,5	138,6	86,6	74,0	120,4	123,4	92,8	
	2006	2 916	2 099	3 483	3 596	2 748	106,3	103,4	105,5	106,3	108,0	115,7	138,9	152,6	139,4	88,8	72,0	119,4	123,3	94,2	
M - Edukacja	2005	2 576	1 741	2 723	#	#	102,7	97,0	109,1	#	#	107,5	117,2	124,9	#	#	100,0	67,6	105,7	#	
	2006	2 892	2 264	2 849	#	#	112,3	130,0	104,6	#	#	114,7	149,8	124,8	#	#	100,0	78,3	98,5	#	
N - Ochrona zdrowia	2005	1 914	1 451	2 109	2 272	2 060	104,9	102,8	103,9	102,9	110,3	79,9	97,7	96,8	93,1	70,1	100,0	75,8	110,2	118,7	107,6
	2006	2 159	1 642	2 344	2 597	3 196	112,8	113,1	111,1	114,3	155,1	85,6	108,7	102,7	100,7	103,3	100,0	76,1	108,6	120,3	148,0
O - Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	2 619	1 319	2 762	2 814	4 243	108,9	112,7	104,1	106,5	111,2	109,3	88,8	126,7	115,3	144,4	100,0	50,4	105,5	107,5	162,0
	2006	2 692	1 271	2 913	2 734	4 356	102,8	96,3	105,5	97,2	102,7	106,8	84,1	127,6	106,0	140,7	47,2	108,2	101,6	161,8	



Tablica 10. Przychody z całokształtu działalności przedsiębiorstw różnej wielkości według sekcji gospodarki w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Przychody (w mln zł)					Rok poprzedni = 100%					Przychody MSP ogółem = 100%					Przychody w sekcji ogółem = 100%					
		ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	MSP razem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	MSP razem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	MSP razem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49
<b>Ogółem</b>	2005	2 257 202	551 679	322 171	501 310	882 042	1 053,2	102,1	99,5	102,9	105,6	100,0	100,0	100,0	60,9	24,4	14,3	22,2	60,9	24,4	14,3	22,2
	2006	2 551 193	635 064	339 812	561 214	1 015 103	1 113,0	115,1	105,5	111,9	115,1	100,0	100,0	100,0	60,2	24,9	13,3	22,0	60,2	24,9	13,3	22,0
C+D+E - Przemysł	2005	866 979	56 602	69 457	187 451	553 469	103,2	104,9	100,8	98,9	104,8	22,8	10,3	21,6	37,4	6,5	8,0	21,6	22,8	10,3	21,6	37,4
	2006	976 064	60 805	75 866	202 379	637 014	112,6	107,4	109,2	108,0	115,1	22,1	9,6	22,3	36,1	6,2	7,8	20,7	22,1	9,6	22,3	36,1
w tym: D - Przetwórstwo przemysłowe	2005	704 414	53 938	63 107	163 108	424 261	102,4	107,1	99,2	99,4	103,6	20,4	9,8	19,6	32,5	7,7	9,0	23,2	20,4	9,8	19,6	32,5
	2006	798 261	58 838	66 234	177 248	495 941	113,3	109,1	105,0	108,7	116,9	19,7	9,3	19,5	31,6	7,4	8,3	22,2	19,7	9,3	19,5	31,6
F - Budownictwo	2005	111 785	38 258	18 935	30 059	24 533	112,9	119,0	108,7	110,8	109,9	6,3	6,9	5,9	6,0	34,2	16,9	26,9	6,3	6,9	5,9	6,0
	2006	135 923	45 162	21 732	37 537	31 492	121,6	118,0	114,8	124,9	128,4	6,8	7,1	6,4	6,7	33,2	16,0	27,6	6,8	7,1	6,4	6,7
G - Handel i naprawy	2005	863 721	297 462	175 922	214 861	175 476	102,1	99,1	96,5	105,4	110,1	50,1	54,0	54,5	42,9	34,4	20,4	24,9	50,1	54,0	54,5	42,9
	2006	945 359	317 476	181 933	240 240	205 710	109,5	106,7	103,4	111,8	117,2	48,2	49,9	53,6	42,7	33,6	19,2	25,4	48,2	49,9	53,6	42,7
H - Hotele i restauracje	2005	16 367	7 999	2 909	2 218	3 241	108,2	113,2	105,1	111,5	98,2	1,0	1,4	0,9	0,4	80,3	48,9	13,6	1,0	1,4	0,9	0,4
	2006	18 073	8 756	3 162	2 572	3 583	110,4	109,5	108,7	116,0	110,6	0,9	1,4	0,9	0,5	80,1	48,4	14,2	0,9	1,4	0,9	0,5
I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	144 889	30 649	15 426	18 975	79 839	97,1	88,4	110,7	94,7	99,2	4,7	5,6	4,8	3,8	44,9	21,2	13,1	4,7	5,6	4,8	3,8
	2006	165 276	38 627	16 818	21 263	88 568	114,1	126,0	109,0	112,1	110,9	5,0	6,1	4,9	3,8	46,5	23,4	12,9	5,0	6,1	4,9	3,8
J - Pośrednictwo finansowe	2005	67 122	47 240	8 017	5 163	6 702	108,2	108,6	92,2	128,7	115,1	4,4	8,6	2,5	1,0	90,0	70,4	7,7	4,4	8,6	2,5	1,0
	2006	102 983	81 655	7 902	5 721	7 705	153,4	172,9	98,6	110,8	115,0	6,2	12,9	2,3	1,0	92,6	79,3	5,6	6,2	12,9	2,3	1,0
K - Obsługa nieruchomości i firm, nauka	2005	143 454	55 428	26 212	35 114	26 700	105,2	107,8	106,0	102,8	102,4	8,5	10,0	8,1	7,0	81,4	38,6	24,5	8,5	10,0	8,1	7,0
	2006	162 399	63 719	26 507	43 696	28 477	113,2	115,0	101,1	124,4	106,7	8,7	10,0	7,8	7,8	82,4	39,2	26,9	8,7	10,0	7,8	7,8
M - Edukacja	2005	3 793	2 795	505	#	#	102,7	102,1	84,7	#	#	0,3	0,5	#	#	73,7	#	#	0,3	0,5	#	#
	2006	4 609	3 329	650	#	#	121,5	119,1	128,7	#	#	0,3	0,5	#	#	72,2	#	#	0,3	0,5	#	#
N - Ochrona zdrowia	2005	12 890	7 998	2 144	1 546	1 202	113,6	110,4	115,1	112,9	137,4	0,8	1,4	0,7	0,3	90,6	62,0	12,0	0,8	1,4	0,7	0,3
	2006	13 023	8 755	2 232	1 306	730	101,0	109,5	104,1	84,5	60,7	0,8	1,4	0,7	0,2	94,3	67,2	10,0	0,8	1,4	0,7	0,2
O - Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	26 202	7 248	2 644	5 511	10 799	109,7	99,7	98,0	117,7	116,8	1,1	1,3	0,8	1,1	58,8	27,7	21,0	1,1	1,3	0,8	1,1
	2006	27 484	6 780	3 010	6 010	11 684	104,9	93,5	113,8	109,1	108,2	1,0	1,1	0,9	1,1	57,6	24,7	21,9	1,0	1,1	0,9	1,1

**Tablica 11. Dochody firm zatrudniających do 9 osób w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w latach 2005–2006**

Wyszczególnienie	Dochody (w tys. zł)			Rok poprzedni = 100%		Dynamika liczby przedsiębiorstw (rok poprzedni = 100%)	
	2005	2006	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Ogółem</b>	<b>39.3</b>	<b>42.5</b>	<b>108.1</b>	<b>115.6</b>	<b>108.1</b>	<b>97.7</b>	<b>102.3</b>
C+D+E - Przemysł	47.6	46.9	98.5	121.7	98.5	91.7	101.6
w tym: D - Przetwórstwo przemysłowe	47.6	46.8	98.3	121.4	98.3	91.5	101.8
F - Budownictwo	50.8	60.8	119.7	120.7	119.7	100.1	106.0
G - Handel i naprawy	37.9	38.8	102.4	114.5	102.4	96.7	103.0
H - Hotele i restauracje	18.8	18.1	96.3	129.7	96.3	101.0	98.3
I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność	33.6	37.8	112.5	107.7	112.5	95.8	104.5
J - Pośrednictwo finansowe	31.7	36.2	114.2	142.2	114.2	101.1	102.5
K - Obsługa nieruchomości i firm; nauka	53.9	59.2	109.8	123.1	109.8	96.5	101.6
M - Edukacja	25.1	27.9	111.2	77.0	111.2	98.5	106.9
N - Ochrona zdrowia	22.7	27.4	120.7	92.7	120.7	110.9	94.3
O - Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	15.0	18.3	122.0	94.9	122.0	101.8	102.4

**Tablica 12. Wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto w przedsiębiorstwach różnej wielkości prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób według sektorów własności i sekcji gospodarki w latach 2005–2006**

Wyszczególnienie	Rentowność obrotu brutto (w %)								Rentowność obrotu netto (w %)							
	ogółem		l. zatrudn. 10–49		l. zatrudn. 50–249		l. zatrudn. >249		ogółem		l. zatrudn. 10–49		l. zatrudn. 50–249		l. zatrudn. >249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Ogółem</b>	4,8	5,4	4,6	4,1	3,9	5,0	5,5	5,9	3,9	4,4	3,8	3,6	3,1	4,1	4,3	4,7
<b>sektor publiczny</b>	4,8	5,0	16,6	2,8	3,1	6,4	4,7	4,8	3,4	3,7	14,9	1,9	2,0	4,7	3,2	3,5
<b>sektor prywatny</b>	4,9	5,4	4,2	4,1	4,0	4,9	5,7	6,2	4,0	4,5	3,5	3,7	3,2	4,1	4,6	5,1
C – Górnictwo i kopalnictwo	14,1	15,0	7,3	10,0	7,0	9,4	14,7	15,4	11,2	11,7	5,6	8,4	5,4	7,4	11,7	12,1
sektor publiczny	8,2	4,2	6,5	15,9	0,8	2,8	8,3	4,2	5,9	3,2	4,9	12,6	-0,4	1,3	6,0	3,3
sektor prywatny	26,3	30,6	7,4	9,9	9,1	11,0	29,8	34,1	22,1	24,1	5,6	8,3	7,3	8,9	25,1	26,8
D – Przetwórstwo przemysłowe	5,6	5,9	5,8	6,2	4,9	5,6	5,8	6,0	4,5	4,9	4,9	5,2	4,0	4,7	4,7	4,9
sektor publiczny	4,2	2,5	3,1	-14,2	-2,6	1,8	5,1	2,8	3,0	1,4	2,1	-15,1	-3,4	0,9	3,8	1,7
sektor prywatny	5,7	6,2	5,9	6,4	5,2	5,8	5,9	6,4	4,7	5,2	4,9	5,4	4,3	4,8	4,8	5,3
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	5,3	7,4	1,0	1,0	4,6	11,9	5,7	6,9	3,9	5,8	0,6	0,7	3,3	9,1	4,3	5,5
sektor publiczny	5,2	7,5	#	0,5	4,9	12,1	5,4	6,6	3,8	5,9	#	0,1	3,5	9,2	4,0	5,2
sektor prywatny	5,4	6,9	#	1,2	2,2	10,9	6,5	8,0	4,4	5,6	#	0,8	1,8	8,9	5,3	6,5
F – Budownictwo	3,2	5,5	6,9	9,0	3,3	6,3	0,8	2,5	2,4	4,5	5,8	7,6	2,5	5,3	0,4	1,9
sektor publiczny	1,9	3,9	#	5,5	2,9	5,0	1,5	2,6	1,2	3,1	#	4,4	1,8	3,8	0,9	2,1
sektor prywatny	3,3	5,5	#	9,0	3,4	6,4	0,8	2,5	2,5	4,6	#	7,7	2,5	5,3	0,3	1,9
G – Handel i naprawy	2,4	3,1	3,5	3,8	2,2	3,0	1,7	2,5	2,0	2,5	2,9	3,3	1,8	2,5	1,2	2,0
sektor publiczny	2,4	1,9	#	3,5	1,4	2,2	-0,5	0,8	1,9	1,4	#	2,8	1,0	1,6	-0,4	0,6
sektor prywatny	2,4	3,1	#	3,8	2,3	3,0	1,8	2,6	2,0	2,6	#	3,3	1,9	2,5	1,3	2,1
H – Hotele i restauracje	7,1	7,7	5,1	5,1	6,5	4,0	8,5	11,5	5,9	6,5	4,2	4,2	5,2	3,2	7,2	9,7
sektor publiczny	2,5	4,3	#	2,5	1,6	6,0	3,9	3,9	1,7	3,4	#	0,6	0,9	5,6	3,1	2,9
sektor prywatny	7,6	8,0	#	5,2	7,0	3,9	9,1	12,5	6,4	6,8	#	4,4	5,6	3,0	7,8	10,6
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	6,8	7,5	4,8	6,3	1,8	4,6	8,2	8,4	5,2	5,9	4,4	5,4	1,1	3,9	6,2	6,5
sektor publiczny	0,2	4,3	8,5	4,7	0,3	2,3	0,1	4,4	-0,9	2,8	5,9	2,5	-0,5	1,0	-1,1	2,9
sektor prywatny	9,4	8,8	4,7	6,3	2,1	5,0	12,9	10,6	7,7	7,2	4,3	5,5	1,3	4,3	10,4	8,5
J – Pośrednictwo finansowe	10,5	5,2	6,1	5,6	24,0	11,6	5,3	0,5	8,0	4,2	5,0	4,9	19,2	9,3	3,1	-0,1
sektor publiczny	0,7	2,3	#	23,1	45,4	58,2	-3,1	-2,0	-1,2	1,6	#	22,2	36,0	46,8	-4,5	-2,0
sektor prywatny	12,1	6,2	#	5,4	22,8	8,6	12,9	4,0	9,7	5,0	#	4,7	18,3	6,9	9,9	2,5
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	7,2	5,3	8,2	-2,7	7,4	8,6	6,2	7,1	5,8	4,6	6,7	-0,6	6,0	6,9	4,9	5,4
sektor publiczny	12,3	7,3	30,4	10,1	9,3	4,7	7,2	8,9	10,8	5,2	29,3	8,8	7,1	3,2	5,8	6,2
sektor prywatny	6,1	4,8	4,8	-3,6	7,2	9,4	5,6	6,4	4,7	4,4	3,2	-1,3	5,8	7,7	4,5	5,1
M – Edukacja	8,8	9,8	7,7	6,8	6,6	10,5	#	#	7,2	8,0	6,4	5,6	5,5	8,4	#	#
sektor publiczny	0,0	2,0	-0,6	1,1	0,1	2,2	-	-	-0,4	1,2	-1,2	-0,4	-0,2	1,5	-	-
sektor prywatny	9,3	10,2	7,9	6,9	7,2	11,2	#	#	7,6	8,3	6,6	5,7	6,0	9,0	#	#
N – Ochrona zdrowia	4,3	5,2	6,4	7,0	4,2	5,8	2,0	2,9	3,3	4,2	5,2	5,6	3,2	4,7	1,3	2,3
sektor publiczny	2,4	1,8	#	-2,4	2,8	2,6	1,2	2,0	1,7	1,0	#	-4,0	1,9	1,8	0,8	1,4
sektor prywatny	4,8	6,1	#	7,5	4,4	6,5	2,8	3,5	3,7	5,1	#	6,2	3,5	5,3	1,8	2,9
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	7,5	8,3	1,9	4,2	3,3	4,7	10,7	11,1	6,3	6,4	0,7	2,8	2,4	3,6	9,3	8,6
sektor publiczny	6,2	5,9	#	2,8	3,4	3,8	7,3	6,8	4,0	3,9	#	1,7	2,4	2,8	4,7	4,4
sektor prywatny	8,6	10,0	#	4,5	3,2	5,1	14,7	15,8	8,0	8,1	#	3,0	2,4	4,0	14,5	13,2

Tablica 13. Wskaźniki płynności finansowej I i II stopnia w przedsiębiorstwach różnej wielkości prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób według sektorów własności i sekcji gospodarki w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Płynność finansowa I stopnia (w %)								Płynność finansowa II stopnia (w %)							
	ogółem		I. zatr. 10–49		I. zatr. 50–249		I. zatr. >249		ogółem		I. zatr. 10–49		I. zatr. 50–249		I. zatr. >249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Ogółem</b>	<b>32,3</b>	<b>35,0</b>	<b>31,0</b>	<b>35,5</b>	<b>28,3</b>	<b>33,1</b>	<b>35,1</b>	<b>35,9</b>	<b>99,3</b>	<b>100,7</b>	<b>98,3</b>	<b>106,9</b>	<b>97,6</b>	<b>102,1</b>	<b>100,6</b>	<b>98,0</b>
<b>sektor publiczny</b>	<b>51,4</b>	<b>56,1</b>	<b>58,3</b>	<b>75,4</b>	<b>49,0</b>	<b>65,4</b>	<b>51,5</b>	<b>53,4</b>	<b>119,3</b>	<b>110,3</b>	<b>96,1</b>	<b>114,4</b>	<b>117,5</b>	<b>140,6</b>	<b>121,2</b>	<b>104,6</b>
<b>sektor prywatny</b>	<b>28,7</b>	<b>31,4</b>	<b>29,6</b>	<b>33,9</b>	<b>26,3</b>	<b>30,6</b>	<b>29,8</b>	<b>30,9</b>	<b>95,5</b>	<b>99,0</b>	<b>98,4</b>	<b>106,6</b>	<b>95,7</b>	<b>99,1</b>	<b>94,1</b>	<b>96,2</b>
C – Górnictwo i kopalnictwo	58,0	63,3	35,0	30,8	43,7	49,1	59,3	65,0	96,9	106,9	88,7	82,6	96,9	111,7	97,0	107,0
sektor publiczny	45,2	38,3	109,0	110,4	13,7	13,4	46,6	39,3	86,7	73,9	223,8	221,2	37,0	45,4	88,9	74,9
sektor prywatny	78,6	108,7	34,2	30,0	67,2	69,3	81,7	119,2	113,2	166,8	87,3	81,3	144,0	149,2	111,3	174,6
D – Przetwórstwo przemysłowe	25,2	25,7	25,0	24,7	22,6	23,7	26,3	26,6	94,2	95,6	90,8	90,9	89,6	91,3	96,6	97,8
sektor publiczny	37,4	40,4	9,1	14,3	20,2	25,9	42,8	44,3	91,2	95,4	28,9	34,1	58,8	72,0	102,1	102,6
sektor prywatny	23,8	24,4	26,0	25,1	22,8	23,6	24,0	24,6	94,5	95,6	94,7	93,1	91,7	92,3	95,8	97,3
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	61,6	76,2	44,8	36,2	39,8	77,7	67,7	79,0	137,3	149,8	123,9	114,0	120,0	166,9	142,1	149,3
sektor publiczny	56,3	68,8	#	68,8	39,4	69,9	60,1	68,6	131,3	139,0	#	151,8	125,2	162,3	132,4	134,2
sektor prywatny	79,5	98,2	#	27,4	41,6	104,8	97,9	117,6	157,0	182,3	#	103,8	102,0	182,9	180,4	205,1
F – Budownictwo	38,1	41,8	35,5	48,2	36,1	38,8	41,7	41,5	112,6	117,2	105,8	119,1	111,6	113,8	117,8	119,6
sektor publiczny	34,1	39,2	#	124,6	45,3	47,0	24,4	24,3	109,4	115,8	#	181,6	123,6	124,2	107,0	102,8
sektor prywatny	38,1	41,9	#	47,3	35,7	38,4	43,2	42,5	112,1	117,3	#	118,3	111,0	113,4	118,8	120,5
G – Handel i naprawy	19,5	23,9	20,3	21,8	15,6	26,4	23,1	22,6	80,0	84,5	88,9	92,2	83,2	95,2	68,8	67,8
sektor publiczny	33,2	40,7	#	174,0	12,7	27,5	40,7	39,9	101,4	114,0	#	265,6	100,0	117,3	91,9	98,7
sektor prywatny	18,7	23,2	#	20,8	15,8	26,4	22,0	21,6	78,9	83,4	#	91,1	82,3	94,2	67,3	66,0
H – Hotele i restauracje	57,7	73,9	41,6	56,3	61,4	81,4	63,1	77,1	92,3	124,8	76,3	108,5	100,8	137,4	94,3	123,8
sektor publiczny	113,3	116,1	#	137,9	64,8	89,3	151,6	131,4	168,8	170,1	#	174,9	92,6	120,5	232,5	204,1
sektor prywatny	53,6	70,5	#	53,9	61,1	80,6	56,4	71,9	86,0	121,1	#	106,6	101,6	139,0	83,8	116,1
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	32,4	40,4	43,6	42,9	28,8	34,1	31,9	41,2	85,8	96,4	150,7	147,3	97,4	120,7	77,9	87,5
sektor publiczny	29,5	43,3	190,0	72,9	51,0	53,1	27,0	42,4	77,1	90,3	250,3	121,4	105,2	104,4	74,1	89,2
sektor prywatny	33,8	39,0	38,2	41,7	25,4	31,0	35,2	40,5	90,3	99,4	147,0	148,3	96,3	123,3	80,4	86,4
J – Pośrednictwo finansowe	41,3	36,1	47,3	75,5	30,9	23,9	48,3	34,1	116,4	85,8	131,3	148,2	121,9	80,7	99,6	67,1
sektor publiczny	68,5	37,0	#	522,9	2166,8	160,2	52,2	29,9	81,5	45,9	#	541,3	2387,3	257,5	63,8	35,2
sektor prywatny	35,1	35,7	#	72,2	25,4	20,6	44,0	41,7	124,1	100,7	#	145,2	116,0	76,4	139,1	125,9
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	68,6	66,6	55,3	64,5	81,1	73,1	69,2	59,8	158,9	141,7	105,0	138,2	150,2	141,3	241,4	146,9
sektor publiczny	122,3	122,2	53,7	73,7	243,2	209,7	118,6	114,0	323,8	185,3	79,0	98,4	310,8	295,3	444,7	189,9
sektor prywatny	58,5	57,7	55,5	63,3	68,4	62,3	45,1	40,6	127,8	134,7	108,5	143,4	137,6	129,1	142,7	131,5
M – Edukacja	94,7	112,1	130,7	91,6	86,8	158,8	#	#	174,7	179,0	239,8	179,6	156,4	223,3	#	#
sektor publiczny	84,7	73,4	387,3	237,7	61,5	60,7	-	-	132,1	134,1	501,6	374,7	103,8	115,5	-	-
sektor prywatny	95,3	114,2	126,5	90,1	89,8	170,6	#	#	177,6	181,5	235,5	177,7	162,6	236,2	#	#
N – Ochrona zdrowia	38,8	57,1	52,5	62,9	29,1	51,8	44,6	60,0	107,4	124,2	135,7	147,4	85,2	108,3	122,7	128,6
sektor publiczny	64,6	84,8	#	58,3	68,8	84,1	64,2	90,0	146,0	162,1	#	141,7	133,6	163,1	148,9	165,4
sektor prywatny	33,0	51,4	#	63,3	24,0	47,9	30,1	44,8	98,3	116,4	#	147,9	79,0	101,6	103,2	110,0
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	104,3	103,6	47,3	45,7	52,7	61,3	201,6	173,5	163,5	168,3	109,3	111,8	106,8	130,1	265,9	233,8
sektor publiczny	179,2	192,9	#	94,7	75,5	117,6	261,9	250,1	239,5	257,3	#	156,9	143,3	195,3	317,2	308,1
sektor prywatny	67,9	66,0	#	36,3	45,0	44,7	139,9	115,9	127,4	130,9	#	103,2	94,6	110,8	213,4	177,7

Tablica 14. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach różnej wielkości według sekcji gospodarki w latach 2005-2006

Wyszczególnienie	Rok	Nakłady inwestycyjne (w mln zł)										Rok poprzedni = 100%																														
		Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe					Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe																									
		ogółem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	i. zatr. >249	ogółem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	i. zatr. >249	ogółem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	i. zatr. >249	ogółem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	i. zatr. >249																					
<b>Ogółem</b>	2005	99 418,2	11 790,1	10 450,9	21 384,3	55 792,9	84 674,7	10 849,0	7 932,4	18 397,2	47 496,1	110,4	103,9	90,2	98,5	122,9	106,1	102,9	89,3	101,8	112,4	2006	113 895,1	14 125,5	12 720,1	27 647,7	59 247,6	101 678,4	12 916,4	9 628,2	24 072,9	55 060,9	114,6	119,8	121,7	129,3	106,2	120,1	119,1	121,4	130,9	115,9
C+D+E - Przemysł	2005	48 959,4	2 191,6	3 145,6	11 098,3	32 523,9	44 882,9	2 052,3	2 481,0	9 818,9	30 530,7	107,6	125,7	91,5	104,0	109,7	108,1	124,7	91,2	108,3	108,7	2006	56 036,1	2 267,7	3 815,4	13 243,5	36 709,5	52 109,4	3 051,5	11 895,6	35 092,3	114,5	103,5	121,3	119,3	112,9	116,1	100,9	123,0	121,2	114,9	
w tym: D - Przetwórstwo przemysłowe	2005	36 340,0	1 531,5	2 896,9	9 331,9	22 579,7	32 631,9	1 417,4	2 287,7	8 184,4	20 742,4	106,2	117,1	93,8	102,9	108,7	107,1	115,8	94,8	108,5	107,5	2006	42 091,8	1 781,5	3 314,5	11 332,1	25 663,7	38 480,1	1 626,9	2 600,7	10 078,3	24 174,2	115,8	116,3	114,4	121,4	113,7	117,9	114,8	113,7	123,1	116,5
F - Budownictwo	2005	3 110,8	798,6	834,3	970,8	507,1	2 336,2	740,7	494,6	687,9	413,0	103,5	107,0	73,6	129,8	134,5	91,0	103,5	51,2	120,5	130,8	2006	4 239,6	1 069,2	973,8	1 323,2	873,4	3 415,8	939,1	709,5	996,1	771,1	136,3	133,9	116,7	172,2	146,2	126,8	143,4	144,8	186,7	
G - Handel i naprawy	2005	15 838,2	3 598,6	2 769,0	3 578,2	5 892,4	12 992,4	3 394,2	2 006,8	2 944,0	4 647,4	109,8	130,6	94,0	94,7	119,2	113,9	130,9	95,6	103,3	120,3	2006	17 733,0	2 994,0	3 069,8	4 115,2	7 554,0	14 076,6	2 717,7	2 185,4	3 329,6	5 843,9	112,0	83,2	110,9	115,0	128,2	108,3	80,1	108,9	113,1	125,7
H - Hotele i restauracje	2005	1 042,1	482,2	1 977,7	1 310,2	231,2	962,4	473,1	158,0	117,8	213,5	105,5	144,9	95,2	41,1	179,6	109,9	144,9	94,4	44,9	178,2	2006	1 519,6	515,1	246,6	536,7	221,2	1 349,3	447,2	1 898	512,5	199,8	145,8	106,8	124,7	409,7	95,7	140,2	94,5	120,1	435,1	93,6
I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	17 037,2	970,3	749,3	1 321,8	13 995,8	11 804,3	865,9	5 194	11 242	9 294,8	144,6	76,3	88,0	69,1	180,6	106,2	76,2	82,2	65,2	121,9	2006	15 184,7	1 991,2	934,7	1 749,0	10 509,8	14 025,8	1 714,7	626,5	1 496,6	10 188,0	89,1	205,2	124,7	132,3	75,1	118,8	198,0	120,6	133,1	109,6
J - Pośrednictwo finansowe	2005	1 416,7	79,6	276,4	822,3	238,4	1 327,0	74,0	256,3	781,3	215,4	74,1	28,3	139,2	78,0	63,1	75,3	28,1	132,9	79,4	66,9	2006	2 235,4	266,7	438,2	1 258,4	272,1	2 056,0	205,8	371,7	1 217,4	261,1	157,8	335,1	158,5	153,0	114,1	154,9	278,1	145,0	155,8	121,2
K - Obsługa nieruchomości i firm; nauka	2005	9 575,3	2 961,3	2 062,2	2 689,6	1 862,2	8 199,5	2 584,9	1 725,5	2 212,6	1 676,5	96,9	87,6	84,5	114,0	109,1	98,5	83,9	95,8	115,3	110,3	2006	13 914,9	4 308,9	2 763,4	4 509,3	2 333,3	11 987,3	4 141,9	2 094,6	3 668,5	2 082,3	145,3	145,5	134,0	167,7	125,3	146,2	160,2	121,4	165,8	124,2
M - Edukacja	2005	139,0	85,5	21,1	#	#	1 229	81,4	16,6	#	#	112,9	126,7	72,3	#	#	118,1	125,8	77,6	#	2006	232,0	117,5	24,4	#	#	183,2	115,1	18,7	#	#	166,9	137,4	115,6	#	149,1	141,4	112,7	#	#		
N - Ochrona zdrowia	2005	762,9	421,9	121,9	130,9	88,2	701,5	400,0	97,0	119,7	84,8	112,6	121,9	105,5	87,7	132,4	115,1	125,5	104,4	89,9	130,9	2006	744,5	305,1	141,6	147,1	150,7	634,3	288,9	113,0	123,9	108,5	97,6	72,3	116,2	112,4	170,9	90,4	72,2	116,5	103,5	127,9
O - Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	1 536,6	200,5	273,4	609,0	453,7	1 345,6	182,5	177,2	565,9	420,0	88,9	47,8	119,5	87,7	117,4	90,1	46,4	93,6	103,7	115,2	2006	2 055,3	290,1	312,2	869,4	583,6	1 840,7	276,0	267,5	807,8	489,4	133,8	144,7	114,2	142,8	128,6	136,8	151,2	151,0	142,7	116,5

Tablica 15. Struktura nakładów inwestycyjnych według sekcji gospodarki i wielkości przedsiębiorstw w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Nakłady inwestycyjne w grupach przedsiębiorstw według wielkości = 100%										Nakłady inwestycyjne w sekcjach = 100%									
		Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe					Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe				
		ogółem	razem MSP	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	ogółem	razem MSP	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	razem MSP	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	razem MSP	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249
<b>Ogółem</b>	2005	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	43,9	11,9	10,5	21,5	43,9	12,8	9,4	21,7
	2006	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	47,9	12,4	11,2	24,3	45,9	12,7	9,5	23,7
C+D+E – Przemysł	2005	49,3	37,7	18,6	30,1	51,9	58,3	53,1	38,6	18,9	31,4	53,4	64,2	33,6	4,5	6,4	22,7	32,0	4,6	5,5	21,9
	2006	49,2	35,4	16,1	30,1	47,8	62,0	51,3	36,5	16,0	31,6	49,4	63,7	34,4	4,0	6,8	23,6	32,7	4,0	5,9	22,8
w tym: D – Przetwórstwo przemysłowe	2005	36,6	31,5	13,0	27,7	43,6	40,5	38,5	32,0	13,1	28,8	44,5	43,7	37,9	4,2	8,0	25,7	36,4	4,3	7,0	25,1
	2006	37,0	30,1	12,6	26,1	41,0	43,3	37,8	30,7	12,6	27,0	41,9	43,9	39,0	4,2	7,9	26,9	37,2	4,2	6,8	26,2
F – Budownictwo	2005	3,1	6,0	6,8	8,0	4,5	0,9	2,8	5,2	6,8	6,2	3,7	0,9	8,37	2,57	2,68	31,2	82,3	31,7	21,2	29,4
	2006	3,7	6,2	7,6	7,7	4,8	1,5	3,4	5,7	7,3	7,4	4,1	1,4	7,94	2,52	2,30	31,2	77,5	27,5	20,8	29,2
G – Handel i naprawy	2005	16,0	22,8	30,5	26,5	16,7	10,6	15,3	22,4	31,2	25,3	16,0	9,8	6,28	2,27	17,5	22,6	64,2	26,1	15,4	22,7
	2006	15,6	18,6	21,2	24,1	14,8	12,7	13,8	17,7	21,0	22,6	13,8	10,6	5,74	1,69	17,3	23,2	58,5	19,3	15,5	23,7
H – Hotele i restauracje	2005	1,0	1,9	4,1	1,9	0,6	0,4	1,1	2,0	4,4	2,0	0,6	0,4	7,79	4,63	19,0	12,6	77,8	49,2	16,4	12,2
	2006	1,3	2,4	3,6	1,9	1,9	0,4	1,3	2,5	3,5	2,0	2,1	0,4	8,54	3,39	16,2	35,3	85,2	33,1	14,1	38,0
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	17,2	7,0	8,2	7,2	6,2	25,1	13,9	6,7	8,0	6,5	6,1	19,6	17,9	5,7	4,4	7,8	21,2	7,3	4,4	9,5
	2006	13,3	8,6	14,1	7,3	6,3	17,7	13,8	8,2	13,3	6,5	6,2	18,5	30,8	13,1	6,2	11,5	27,4	12,2	4,5	10,7
J – Pośrednictwo finansowe	2005	1,4	2,7	0,7	2,6	3,8	0,4	1,6	3,0	0,7	3,2	4,2	0,5	8,31	5,6	19,5	58,0	83,8	5,6	19,3	58,9
	2006	2,0	3,6	1,9	3,4	4,6	0,5	2,0	3,9	1,6	3,9	5,1	0,5	8,78	11,9	19,6	56,3	87,3	10,0	18,1	59,2
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	2005	9,6	17,7	25,1	19,7	12,6	3,3	9,7	17,5	23,8	21,8	12,0	3,5	80,5	30,9	21,5	28,1	79,5	31,5	21,0	27,0
	2006	12,2	21,2	30,4	21,7	16,2	3,9	11,8	21,2	32,1	21,8	15,2	3,8	83,3	31,0	19,9	32,4	82,7	34,6	17,5	30,6
M – Edukacja	2005	0,1	#	0,7	0,2	#	#	0,1	#	0,8	0,2	#	#	#	61,5	15,2	#	#	66,2	13,5	#
	2006	0,2	#	0,8	0,2	#	#	0,2	#	0,9	0,2	#	#	#	50,6	10,5	#	#	62,8	10,2	#
N – Ochrona zdrowia	2005	0,8	1,5	3,6	1,2	0,6	0,2	0,8	1,7	3,7	1,2	0,7	0,2	88,5	55,3	16,0	17,2	87,9	57,0	13,8	17,1
	2006	0,7	1,1	2,2	1,1	0,5	0,3	0,6	1,1	2,2	1,2	0,5	0,2	79,8	41,0	19,0	19,8	82,8	45,5	17,8	19,5
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	1,5	2,5	1,7	2,6	2,8	0,8	1,6	2,5	1,7	2,2	3,1	0,9	70,4	13,0	17,8	39,6	68,9	13,6	13,2	42,1
	2006	1,8	2,7	2,1	2,5	3,1	1,0	1,8	2,9	2,1	2,8	3,4	0,9	71,6	14,1	15,2	42,3	73,4	15,0	14,5	43,9

Tablica 16. Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na przedsiębiorstwo i pracującego według sekcji gospodarki w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo (w tys. zł)										Nakłady inwestycyjne na pracującego (w tys. zł)																														
		Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe					Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe																									
		ogółem	I. zatr. 0–9	I. zatr. 10–49	I. zatr. 50–249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0–9	I. zatr. 10–49	I. zatr. 50–249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0–9	I. zatr. 10–49	I. zatr. 50–249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0–9	I. zatr. 10–49	I. zatr. 50–249	I. zatr. >249																					
<b>Ogółem</b>	2005	59,7	7,3	235,8	1 501,2	19 700,8	50,8	6,8	179,0	1 291,5	16 771,2	12,1	3,5	10,8	14,3	23,3	10,3	3,2	8,2	12,3	19,9	2006	66,8	8,6	288,9	1 881,1	19 895,1	59,7	7,9	218,7	1 637,8	18 489,2	13,4	4,1	13,1	17,9	23,4	12,0	3,7	9,9	15,6	21,7
C+D+E – Przemysł	2005	251,2	12,8	207,1	1 563,6	19 675,7	230,3	12,0	163,4	1 383,3	18 469,9	17,1	4,9	8,9	14,3	25,3	15,7	4,6	7,0	12,6	23,7	2006	283,7	13,1	257,1	1 829,0	21 085,3	263,9	11,9	205,6	1 642,8	20 156,4	18,9	4,8	10,9	16,7	27,2	17,6	4,4	8,7	15,0	26,0
w tym: D – Przetwórstwo przemysłowe	2005	189,7	9,1	197,6	1 412,2	15 073,3	170,4	8,4	156,1	1 238,6	13 846,7	14,7	3,4	8,5	12,9	23,4	13,2	3,2	6,7	11,3	21,5	2006	216,6	10,4	232,1	1 680,6	16 171,2	198,0	9,5	182,1	1 494,6	15 232,6	16,3	3,8	9,9	15,3	24,7	14,9	3,5	7,8	13,6	23,3
F – Budownictwo	2005	19,4	5,2	195,9	722,9	3 073,1	14,6	4,8	116,1	512,2	2 502,8	4,8	2,3	8,9	7,4	6,1	3,6	2,2	5,3	5,3	5,0	2006	25,0	6,5	229,9	911,9	4 934,5	20,1	5,7	167,5	686,5	4 356,5	6,1	2,9	10,1	9,3	8,9	4,9	2,6	7,4	7,0	7,9
G – Handel i naprawy	2005	26,8	6,3	196,9	1 273,8	17 641,9	22,0	5,9	142,7	1 048,1	13 914,5	7,2	2,7	9,4	13,3	20,1	5,9	2,6	6,8	11,0	15,9	2006	29,2	5,1	221,2	1 420,5	20 144,0	23,1	4,6	157,5	1 149,3	15 583,7	7,9	2,3	10,4	14,8	22,6	6,3	2,0	7,4	12,0	17,4
H – Hotele i restauracje	2005	18,2	8,7	124,0	651,6	7 972,3	16,8	8,6	99,1	585,8	7 360,4	4,7	3,3	6,5	7,1	7,7	4,3	3,3	5,2	6,4	7,1	2006	27,0	9,5	152,8	2 417,6	7 135,5	24,0	8,2	117,6	2 308,6	6 445,2	6,6	3,5	7,8	25,8	7,0	5,8	3,0	6,0	24,6	6,3
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	124,9	7,3	381,9	2 049,3	6 728,4	86,6	6,5	264,7	1 743,0	44 686,4	23,6	4,1	17,6	17,9	37,6	16,3	3,7	12,2	15,2	24,9	2006	106,5	14,3	459,5	2 531,1	48 656,5	98,4	12,3	308,0	2 165,8	47 166,7	20,0	7,8	21,1	22,9	27,6	18,5	6,7	14,2	19,6	26,7
J – Pośrednictwo finansowe	2005	26,9	1,5	1 207,2	13 262,5	10 364,2	25,2	1,4	1 119,4	12 602,0	9 365,1	11,2	1,0	6,30	124,2	7,3	10,5	0,9	5,84	11,80	6,6	2006	41,4	5,0	1 872,6	19 066,7	10 465,4	38,1	3,8	1 588,5	18 445,5	10 042,3	17,1	3,3	9,53	177,2	7,2	15,8	2,5	80,8	171,5	6,9
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	2005	35,8	11,3	482,8	1 755,6	5 493,2	30,6	9,9	404,0	1 444,2	4 945,6	9,8	6,3	22,2	16,6	7,4	8,4	5,5	18,6	13,7	6,7	2006	51,1	16,2	624,6	2 816,6	6 535,9	44,0	15,6	473,5	2 291,4	5 832,8	13,7	9,0	28,6	26,4	8,7	11,8	8,6	21,7	21,5	7,8
M – Edukacja	2005	5,2	3,2	54,0	#	#	4,6	3,1	42,4	#	#	2,7	2,1	3,0	#	#	2,4	2,0	2,4	#	#	2006	8,1	4,2	56,6	#	#	4,3	2,7	3,2	#	#	3,4	2,7	2,5	#	#	#	#	#	#	
N – Ochrona zdrowia	2005	7,2	4,1	79,6	635,5	2 204,3	6,6	3,8	63,3	581,3	2 120,0	3,5	2,7	4,0	6,6	5,4	3,2	2,6	3,2	6,0	5,2	2006	7,5	3,1	93,5	897,0	12 558,3	6,4	2,9	74,6	755,5	9 041,7	3,8	2,1	4,8	10,2	27,4	3,2	1,9	3,8	8,6	19,7
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	20,9	2,8	325,0	1 873,9	11 632,1	18,3	2,5	210,7	1 741,4	10 768,0	7,2	1,5	14,2	18,3	17,2	6,3	1,4	9,2	17,0	15,9	2006	27,3	3,9	377,1	2 579,8	14 234,1	24,4	3,7	323,1	2 397,0	11 936,6	9,6	2,2	16,6	25,2	21,5	8,6	2,1	14,2	23,4	18,1

Tablica 17. Wartość brutto środków trwałych w przedsiębiorstwach różnej wielkości według sekcji gospodarki – stan na koniec lat 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Wartość brutto środków trwałych (w mln zł)				Rok poprzedni = 100%				Wartość środków trwałych w MSP ogółem = 100%				Wartość środków trwałych w sekcji ogółem = 100%				
		ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	MSP razem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	MSP razem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49
<b>Ogółem</b>	<b>2005</b>	<b>1 058 929,4</b>	<b>107 823,9</b>	<b>108 534,6</b>	<b>225 637,0</b>	<b>616 933,9</b>	<b>104,5</b>	<b>112,2</b>	<b>101,8</b>	<b>101,9</b>	<b>104,6</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>41,7</b>	<b>10,2</b>	<b>10,2</b>	<b>21,3</b>
	<b>2006</b>	<b>1 103 817,4</b>	<b>115 342,0</b>	<b>111 958,9</b>	<b>237 875,9</b>	<b>638 640,6</b>	<b>104,2</b>	<b>107,0</b>	<b>103,2</b>	<b>105,4</b>	<b>103,5</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>42,1</b>	<b>10,4</b>	<b>10,1</b>	<b>21,6</b>
C+D+E – Przemysł	2005	549 426,6	16 537,5	24 829,4	102 661,9	405 397,8	103,2	116,7	106,2	105,6	102,0	32,7	15,3	22,8	45,4	3,0	4,5	18,7
	2006	582 447,5	17 611,8	25 617,9	110 318,6	428 899,2	106,0	106,5	103,2	107,5	105,8	32,9	15,3	22,9	46,4	3,0	4,4	18,9
w tym: D – Przetwórstwo przemysłowe	2005	311 329,8	14 226,2	20 721,6	67 442,5	208 939,5	105,6	113,7	105,7	106,6	104,8	23,2	13,2	19,1	29,9	4,6	6,7	21,7
	2006	333 473,5	15 153,3	20 652,1	72 874,0	224 794,1	107,1	106,5	99,7	108,1	107,6	23,4	13,1	18,4	30,6	4,5	6,2	21,9
F – Budownictwo	2005	23 950,1	6 629,1	7 792,1	6 031,0	3 497,9	106,0	113,0	105,0	100,9	105,1	4,6	6,1	7,2	2,7	85,4	27,7	32,5
	2006	25 981,9	7 179,5	7 936,5	6 617,5	4 248,4	108,5	108,3	101,9	109,7	121,5	4,7	6,2	7,1	2,8	83,6	27,6	30,5
G – Handel i naprawy	2005	99 470,4	25 712,6	17 212,0	20 744,2	35 801,6	109,9	114,7	103,2	107,4	111,5	14,4	23,9	15,9	9,2	64,0	25,8	17,3
	2006	104 087,7	26 947,6	17 906,2	21 912,3	37 321,6	104,6	104,8	104,0	105,6	104,2	14,4	23,4	16,0	64,2	25,9	17,2	21,1
H – Hotele i restauracje	2005	12 948,6	2 958,8	2 145,7	3 384,9	4 459,2	111,3	137,0	101,0	106,1	107,0	1,9	2,7	2,0	1,5	65,6	22,9	16,6
	2006	13 545,5	3 053,0	2 225,4	3 835,5	4 431,6	104,6	103,2	103,7	113,3	99,4	2,0	2,6	2,0	1,6	67,2	22,5	16,4
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	151 002,3	12 353,9	5 522,1	10 566,6	122 559,7	108,4	107,4	115,2	65,3	114,7	6,4	11,5	5,1	4,7	18,9	8,2	3,7
	2006	145 511,6	13 202,1	5 357,3	9 692,9	117 259,3	96,4	106,9	97,0	91,7	95,7	6,1	11,4	4,8	4,1	19,5	9,1	3,7
J – Pośrednictwo finansowe	2005	5 742,9	2 518,8	1 068,1	804,3	1 351,7	98,5	103,9	70,9	121,4	109,6	1,0	2,3	1,0	0,4	76,5	43,9	18,6
	2006	5 900,4	2 626,4	481,6	1 416,3	1 376,1	102,7	104,3	45,1	176,1	101,8	1,0	2,3	0,4	0,6	76,7	44,5	8,2
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	2005	190 736,1	35 136,8	46 220,8	72 847,8	36 530,7	100,3	108,8	98,0	102,1	92,6	34,9	32,7	42,5	32,3	80,8	18,4	24,2
	2006	197 889,2	38 277,7	48 508,6	74 041,6	37 061,3	103,8	108,9	104,9	101,6	101,5	34,5	33,2	43,3	31,1	81,2	19,3	24,5
M – Edukacja	2005	1 088,7	689,0	167,0	#	#	109,5	113,8	80,1	#	#	0,2	0,6	#	#	63,3	15,3	#
	2006	1 259,0	785,8	175,6	#	#	115,6	114,0	105,1	#	#	0,3	0,7	#	#	62,4	13,9	#
N – Ochrona zdrowia	2005	5 602,5	3 036,7	700,6	942,8	922,4	115,8	116,3	111,4	116,1	117,6	1,1	2,8	0,6	0,4	83,5	54,2	12,5
	2006	6 223,8	3 282,7	802,3	1 068,9	1 069,9	111,1	108,1	114,5	113,4	116,0	1,1	2,8	0,7	0,4	82,8	52,7	12,9
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	18 961,2	2 250,7	2 876,8	7 463,8	6 369,9	121,1	111,7	107,6	114,2	143,7	2,8	2,1	2,7	3,3	66,5	11,9	39,4
	2006	20 970,8	2 375,4	2 947,5	8 724,7	6 923,2	110,6	105,5	102,5	116,9	108,7	3,0	2,1	2,6	3,7	67,0	11,3	41,6



Tablica 18. Stopień zużycia środków trwałych w przedsiębiorstwach różnej wielkości według sekcji gospodarki – stan na koniec lat 2005–2006 (w %)

Wyszczególnienie	Rok	Środki trwałe ogółem												w tym											
		budynki i budowle						maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia						środki transportu											
		ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249	ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249	ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	l. zatr. >249									
<b>Ogółem</b>	<b>2005</b>	44,2	25,6	35,4	42,3	49,7	31,3	12,5	24,5	32,0	36,2	60,5	44,4	60,3	59,0	62,2	47,7	33,2	56,0	56,0	55,0	54,6			
	<b>2006</b>	45,0	31,6	36,1	42,9	49,9	32,3	19,3	27,0	32,9	36,3	60,7	49,1	59,0	59,0	62,1	49,3	39,0	45,7	53,4	54,6				
C-D+E - Przemysł	2005	50,5	28,8	43,7	48,6	52,2	38,0	15,0	25,7	37,8	39,7	60,2	37,5	57,8	58,0	61,6	58,1	40,6	58,0	58,5	64,0				
	2006	51,0	35,3	43,1	48,7	52,6	38,3	21,7	28,0	37,5	39,9	60,7	44,3	62,2	58,2	62,1	58,4	45,1	57,1	57,7	63,0				
w tym: D - Przetwórstwo przemysłowe	2005	47,1	30,6	45,7	46,4	48,6	29,2	14,7	25,4	26,7	31,5	56,6	39,3	60,1	57,2	57,0	55,8	40,3	57,9	57,6	61,1				
	2006	47,7	36,8	45,5	46,4	49,1	29,3	21,1	28,0	26,1	31,4	57,3	45,8	64,1	57,1	57,8	56,3	44,9	56,9	56,8	60,2				
F - Budownictwo	2005	36,9	23,7	26,5	54,3	55,0	14,7	9,7	9,9	29,3	29,3	60,5	41,6	62,2	64,8	66,1	50,8	33,6	61,7	65,9	62,3				
	2006	38,0	28,0	27,8	52,6	50,9	16,2	12,5	11,5	28,7	27,4	58,5	43,4	62,8	62,6	60,3	52,0	42,0	49,6	60,1	56,6				
G - Handel i naprawy	2005	36,8	29,9	43,1	40,5	36,5	21,8	12,7	27,9	25,8	21,0	58,4	50,2	64,6	59,8	59,8	42,3	32,8	57,8	50,6	49,6				
	2006	39,4	35,7	43,2	41,5	38,9	24,2	19,1	28,4	26,8	23,2	59,6	54,2	61,0	60,9	60,2	45,9	38,6	45,4	51,8	50,7				
H - Hotele i restauracje	2005	28,0	15,4	28,1	24,0	39,3	19,6	9,1	19,5	15,9	29,4	58,2	30,8	60,0	60,5	69,4	43,1	35,2	52,7	65,4	51,4				
	2006	30,8	21,8	30,1	27,3	40,4	22,2	14,4	20,4	19,0	30,7	59,2	37,4	53,6	61,5	68,4	47,1	42,0	44,9	64,4	52,2				
I - Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	45,8	33,6	51,2	47,9	46,6	29,3	21,3	26,5	29,7	29,6	62,2	38,1	58,7	53,7	63,5	48,1	35,1	59,8	57,0	50,7				
	2006	44,3	38,1	49,5	49,3	44,4	27,3	22,8	25,8	30,7	27,4	60,3	43,2	55,1	61,1	60,9	48,8	40,2	44,8	54,0	50,7				
J - Pośrednictwo finansowe	2005	36,5	27,9	45,1	42,1	42,3	16,6	7,2	25,1	15,3	19,7	49,8	38,2	53,1	67,1	54,0	29,5	23,6	43,6	29,9	35,8				
	2006	38,3	30,8	42,4	41,5	47,9	19,8	14,8	22,5	17,9	21,1	53,5	38,2	41,6	63,7	64,1	30,2	28,4	29,5	28,8	43,7				
K - Obsługa nieruchomości i firm; nauka	2005	31,4	19,0	27,5	33,2	44,7	27,7	12,2	25,4	30,1	39,8	66,8	57,6	66,2	69,9	70,8	37,2	30,0	34,3	45,1	52,1				
	2006	33,5	25,7	29,1	34,2	45,7	29,4	19,7	28,6	31,3	40,6	67,1	60,5	68,2	68,1	68,1	41,8	37,0	42,9	36,7	49,8				
M - Edukacja	2005	33,0	30,7	35,3	#	#	15,9	6,4	18,0	#	#	60,1	49,5	69,3	#	#	31,1	29,9	52,6	#	#				
	2006	38,2	38,8	38,3	#	#	20,5	21,3	20,4	#	#	66,3	58,7	61,9	#	#	37,5	36,7	37,4	#	#				
N - Ochrona zdrowia	2005	33,0	25,8	39,0	37,7	47,2	21,6	8,0	19,9	24,1	38,2	46,1	37,5	62,4	53,3	65,2	22,8	19,0	48,5	63,4	46,8				
	2006	37,7	33,5	40,1	39,6	46,5	25,7	20,6	20,5	24,3	36,4	51,2	44,1	47,8	58,3	64,8	27,7	24,2	26,0	53,9	51,8				
O - Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	2005	44,5	26,1	38,8	40,9	57,8	27,8	10,1	26,2	29,0	34,2	60,5	40,5	57,8	52,4	73,1	61,9	36,8	63,8	65,6	71,7				
	2006	44,6	33,0	39,1	39,1	57,7	29,2	18,0	34,5	29,4	34,8	57,7	45,6	57,5	45,6	72,1	64,1	45,9	57,5	66,5	73,1				

Tablica 19. Nowe podmioty gospodarcze zarejestrowane w REGON w latach 2005 – 2007 według województw

Województwa a – podmioty ogółem b – spółki c – osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	Nowe zarejestrowane podmioty gospodarcze			Polska ogółem = 100%			Rok poprzedni = 100%			Nowo zarejestrowane spółki i osoby prowadzące działalność gospodarczą na 1000 mieszkańców województwa w 2006 r.	
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007		
Polska	a	261 507	297 302	295 033	100,0	100,0	100,0	112,0	113,7	99,2	7,3
	b	23 864	26 388	29 966	100,0	100,0	100,0	100,8	110,6	113,6	
	c	219 117	250 144	250 676	100,0	100,0	100,0	116,9	114,2	100,2	
02 – Dolnośląskie	a	23 389	25 970	25 580	8,9	8,7	8,7	114,1	111,0	98,5	7,9
	b	1 999	2 169	2 508	8,4	8,2	8,4	102,7	108,5	115,6	
	c	17 941	20 699	20 760	8,2	8,3	8,3	118,6	115,4	100,3	
04 – Kujawsko-pomorskie	a	13 939	15 923	15 606	5,3	5,4	5,3	117,6	114,2	98,0	7,1
	b	876	870	1 016	3,7	3,3	3,4	99,7	99,3	116,8	
	c	12 084	13 813	13 812	5,5	5,5	5,5	119,1	114,3	100,0	
06 – Lubelskie	a	11 191	12 489	12 825	4,3	4,2	4,3	111,3	111,6	102,7	5,4
	b	746	752	824	3,1	2,8	2,7	92,9	100,8	109,6	
	c	9 684	10 937	11 354	4,4	4,4	4,5	112,9	112,9	103,8	
08 – Lubuskie	a	7 990	9 142	8 986	3,1	3,1	3,0	104,7	114,4	98,3	8,4
	b	642	645	672	2,7	2,4	2,2	112,0	100,5	104,2	
	c	6 782	7 863	7 828	3,1	3,1	3,1	117,0	115,9	99,6	
10 – Łódzkie	a	16 509	18 375	18 084	6,3	6,2	6,1	111,9	111,3	98,4	6,7
	b	1 396	1 444	1 641	5,8	5,5	5,5	101,3	103,4	113,6	
	c	14 377	15 641	15 635	6,6	6,3	6,2	115,1	108,8	100,0	
12 – Małopolskie	a	20 564	24 367	24 119	7,9	8,2	8,2	110,3	118,5	99,0	7,1
	b	2 096	2 558	2 754	8,8	9,7	9,2	104,0	122,0	107,7	
	c	17 331	20 591	20 422	7,9	8,2	8,1	113,4	118,8	99,2	
14 – Mazowieckie	a	40 541	46 900	47 717	15,5	15,8	16,3	106,0	115,7	101,7	8,6
	b	5 894	7 236	8 223	24,7	27,5	27,5	99,5	122,8	113,6	
	c	31 987	37 445	37 730	14,7	15,0	15,2	114,7	117,1	100,8	
16 – Opolskie	a	5 422	6 020	5 907	2,1	2,0	2,0	106,9	111,0	98,1	5,2
	b	457	482	519	1,9	1,8	1,7	95,2	105,5	107,7	
	c	4 454	4 956	5 004	2,0	2,0	2,0	111,1	111,3	101,0	
18 – Podkarpackie	a	9 662	11 332	11 049	3,7	3,8	3,7	108,5	117,3	97,5	4,9
	b	714	667	882	3,0	2,5	2,9	93,9	93,4	132,2	
	c	8 288	9 593	9 563	3,8	3,8	3,8	113,8	115,7	99,7	
20 – Podlaskie	a	7 095	7 682	7 074	2,7	2,6	2,4	123,3	108,3	92,1	6,1
	b	447	503	518	1,9	1,9	1,7	96,1	112,5	103,0	
	c	6 320	6 775	6 291	2,9	2,7	2,5	129,1	107,2	92,9	
22 – Pomorskie	a	18 608	21 239	22 737	7,1	7,1	7,7	123,6	114,1	107,1	9,1
	b	1 361	1 563	1 792	5,7	5,9	6,0	102,6	114,8	114,7	
	c	16 029	18 458	20 070	7,3	7,4	8,0	128,1	115,2	108,7	
24 – Śląskie	a	28 674	31 755	30 646	11,0	10,7	10,4	105,1	110,7	96,5	6,4
	b	2 942	2 979	3 361	12,3	11,4	11,3	103,0	101,3	112,8	
	c	23 992	26 723	25 922	10,9	10,7	10,3	110,2	111,4	97,0	
26 – Świętokrzyskie	a	6 748	7 712	7 305	2,6	2,6	2,5	113,3	114,3	94,7	5,7
	b	397	434	581	1,7	1,6	1,9	86,9	109,3	133,9	
	c	5 955	6 815	6 459	2,7	2,7	2,6	116,0	114,4	94,8	
28 – Warmińsko-mazurskie	a	10 003	10 816	10 409	3,8	3,6	3,5	115,5	108,1	96,2	6,9
	b	530	526	567	2,2	2,0	1,9	103,7	99,2	107,8	
	c	8 756	9 344	9 107	4,0	3,7	3,6	118,5	106,7	97,5	
30 – Wielkopolskie	a	25 170	29 398	29 249	9,6	9,9	9,9	117,8	116,8	99,5	8,0
	b	2 183	2 427	2 761	9,1	9,2	9,2	101,0	111,2	113,8	
	c	21 479	24 672	25 253	9,8	9,9	10,1	121,8	114,9	102,4	
32 – Zachodniopomorskie	a	16 002	18 182	17 740	6,1	6,1	6,0	116,1	113,6	97,6	10,0
	b	1 184	1 133	1 347	5,0	4,3	4,5	103,0	95,7	118,9	
	c	13 658	15 819	15 466	6,2	6,3	6,2	119,4	115,8	97,8	

Tablica 20. Przedsiębiorstwa aktywne według województw w latach 2005-2006

Wyszczególnienie	Rok	Liczba przedsiębiorstw aktywnych				Rok poprzedni = 100%				Liczba MSP ogółem = 100%				MSP na 1000 mieszkańców województwa w latach 2005-2006
		ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	ogółem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	MSP razem	l. zatr. 0-9	l. zatr. 10-49	l. zatr. 50-249	
<b>Polska</b>	<b>2005</b>	<b>1 676 775</b>	<b>1 615 167</b>	<b>44 519</b>	<b>14 254</b>	<b>2 835</b>	<b>97,8</b>	<b>100,3</b>	<b>101,8</b>	<b>102,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>43,9</b>
	<b>2006</b>	<b>1 714 916</b>	<b>1 652 999</b>	<b>44 228</b>	<b>14 708</b>	<b>2 981</b>	<b>102,3</b>	<b>99,3</b>	<b>103,2</b>	<b>105,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>44,9</b>
02 - Dolnośląskie	2005	119 246	114 499	3 452	1 044	251	88,8	102,8	103,3	104,1	7,1	7,8	7,3	41,2
	2006	129 370	124 624	3 399	1 105	242	108,5	98,5	105,8	96,4	7,5	7,7	7,5	44,8
04 - Kujawsko-pomorskie	2005	79 632	76 574	2 120	792	146	100,9	94,3	101,0	98,6	4,7	4,8	5,6	38,4
	2006	80 715	77 632	2 125	807	151	101,4	100,2	101,9	103,4	4,7	4,8	5,5	39,0
06 - Lubelskie	2005	74 301	71 739	1 927	548	87	100,3	101,6	100,6	101,2	4,4	4,3	3,8	34,0
	2006	74 163	71 577	1 939	560	87	99,8	100,6	102,2	100,0	4,3	4,4	3,8	34,1
08 - Lubuskie	2005	43 151	41 281	1 417	388	65	97,9	108,7	102,6	101,6	2,6	3,2	2,7	42,7
	2006	46 645	44 797	1 390	385	73	108,1	98,1	99,2	112,3	2,7	3,1	2,6	46,2
10 - Łódzkie	2005	119 943	115 451	3 315	1 030	147	99,9	95,1	102,4	98,0	7,2	7,1	7,4	46,5
	2006	116 521	111 892	3 411	1 054	164	97,1	102,9	102,3	111,6	6,8	7,7	7,2	45,3
12 - Małopolskie	2005	139 817	134 683	3 778	1 145	211	94,9	100,1	104,2	97,7	8,3	8,5	8,0	42,7
	2006	150 244	145 053	3 757	1 212	222	107,5	99,4	105,9	105,2	8,8	8,5	8,2	45,9
14 - Mazowieckie	2005	277 386	268 308	6 182	2 292	604	102,4	97,5	101,6	106,2	16,6	13,8	16,2	53,7
	2006	278 756	269 601	6 124	2 363	668	100,5	99,1	103,1	110,6	16,2	13,8	16,2	53,8
16 - Opolskie	2005	36 612	35 078	1 144	329	61	101,5	100,0	106,8	100,0	2,2	2,6	2,3	34,9
	2006	37 215	35 654	1 149	359	53	101,6	100,4	109,1	86,9	2,2	2,6	2,4	35,7
18 - Podkarpackie	2005	65 344	62 445	2 116	636	147	101,3	102,6	100,5	104,3	3,9	4,8	4,5	31,1
	2006	66 968	64 111	2 060	644	153	102,5	97,4	101,3	104,1	3,9	4,7	4,4	31,9
20 - Podlaskie	2005	40 135	38 626	1 110	342	57	96,6	101,4	97,2	101,8	2,4	2,5	2,4	33,4
	2006	42 345	40 835	1 107	346	57	105,5	99,7	101,2	100,0	2,5	2,5	2,4	35,4
22 - Pomorskie	2005	108 110	104 307	2 798	859	146	93,1	106,2	99,5	107,4	6,4	6,5	6,3	49,1
	2006	110 711	106 819	2 814	918	160	102,4	100,6	106,9	109,6	6,5	6,5	6,4	50,2
24 - Śląskie	2005	214 169	205 534	6 373	1 856	406	98,1	101,3	101,0	104,1	12,8	12,7	14,2	45,6
	2006	209 137	200 708	6 124	1 887	418	97,7	96,1	101,7	103,0	12,2	12,1	13,8	44,7
26 - Świętokrzyskie	2005	41 697	40 033	1 232	358	74	87,4	100,8	97,3	105,7	2,5	2,8	2,5	32,4
	2006	46 117	44 454	1 211	373	79	110,6	98,3	104,2	106,8	2,7	2,7	2,5	36,0
28 - Warmińsko-mazurskie	2005	55 758	53 606	1 573	514	65	110,9	101,4	104,5	97,0	3,3	3,5	3,6	39,0
	2006	58 327	56 143	1 574	535	75	104,6	100,1	104,1	115,4	3,4	3,6	3,6	40,8
30 - Wielkopolskie	2005	165 652	159 623	4 166	1 566	297	95,7	100,3	101,8	104,2	9,9	9,4	11,0	49,0
	2006	169 516	163 390	4 226	1 594	306	102,3	101,4	101,8	103,0	9,9	9,6	10,8	50,1
32 - Zachodniopomorskie	2005	95 821	93 379	1 816	555	71	98,0	100,3	104,5	95,9	5,7	5,8	4,1	56,5
	2006	98 166	95 709	1 818	566	73	102,4	100,1	102,0	102,8	5,7	5,8	4,1	57,9

Tablica 21. Pracujący według województw w latach 2005–2006 (stan na 31 XII)

Wyszczególnienie	Rok	Liczba pracujących (w tys. osób)				Rok poprzedni = 100%							Liczba pracujących w MSP ogółem = 100%					Liczba pracujących w województwie ogółem = 100%				
		i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	i. zatr. >249	ogółem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	i. zatr. >249	MSP razem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	MSP razem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249	MSP razem	i. zatr. 0-9	i. zatr. 10-49	i. zatr. 50-249
<b>Polska</b>	<b>2005</b>	<b>8 287,2</b>	<b>3 403,0</b>	<b>971,7</b>	<b>1 494,0</b>	<b>2 418,5</b>	<b>101,5</b>	<b>100,6</b>	<b>100,5</b>	<b>102,2</b>	<b>103,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>70,8</b>	<b>41,1</b>	<b>11,7</b>	<b>18,0</b>	<b>70,8</b>	<b>41,1</b>	<b>11,7</b>	<b>18,0</b>
	<b>2006</b>	<b>8 556,1</b>	<b>3 474,7</b>	<b>976,3</b>	<b>1 542,4</b>	<b>2 562,7</b>	<b>103,2</b>	<b>102,1</b>	<b>100,5</b>	<b>103,2</b>	<b>106,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>70,0</b>	<b>40,6</b>	<b>11,4</b>	<b>18,0</b>	<b>70,0</b>	<b>40,6</b>	<b>11,4</b>	<b>18,0</b>	
02 - Dolnośląskie	2005	622,9	241,2	74,8	107,6	199,3	97,1	88,7	102,5	101,8	104,5	7,2	7,1	68,0	38,7	12,0	17,3	68,0	38,7	12,0	17,3	
	2006	661,5	263,9	74,2	115,3	208,1	106,2	109,4	99,2	107,2	104,4	7,6	7,6	68,5	39,9	11,2	17,4	68,5	39,9	11,2	17,4	
04 - Kujawsko-pomorskie	2005	367,2	154,5	48,4	84,2	80,1	100,3	103,0	97,4	100,8	96,5	4,9	4,5	78,2	42,1	13,2	22,9	78,2	42,1	13,2	22,9	
	2006	376,6	156,4	49,3	87,2	83,7	102,6	101,2	101,9	103,6	104,5	4,9	4,5	77,8	41,5	13,1	23,2	77,8	41,5	13,1	23,2	
06 - Lubelskie	2005	307,1	148,4	41,7	58,0	59,0	103,6	105,5	101,0	101,4	103,0	4,2	4,4	80,8	48,3	13,6	18,9	80,8	48,3	13,6	18,9	
	2006	309,7	148,8	42,5	58,6	59,8	100,8	100,3	101,9	101,0	101,4	4,2	4,3	80,6	48,0	13,7	18,9	80,6	48,0	13,7	18,9	
08 - Lubuskie	2005	184,8	82,3	30,5	41,3	30,7	99,0	92,7	107,0	104,8	102,3	2,6	2,4	83,3	44,5	16,5	22,3	83,3	44,5	16,5	22,3	
	2006	202,0	93,9	30,7	41,1	36,3	109,3	114,1	100,7	99,5	118,2	2,8	2,7	82,0	46,5	15,2	20,3	82,0	46,5	15,2	20,3	
10 - Łódzkie	2005	531,9	251,4	71,9	107,5	101,1	103,0	106,7	96,1	103,1	99,3	7,3	7,4	81,0	47,3	13,5	20,2	81,0	47,3	13,5	20,2	
	2006	525,9	233,2	75,0	109,2	108,5	98,9	92,8	104,3	101,6	107,3	7,0	6,7	79,4	44,3	14,3	20,8	79,4	44,3	14,3	20,8	
12 - Małopolskie	2005	662,2	294,9	82,1	119,5	165,7	101,5	102,9	101,0	105,2	96,9	8,5	8,7	74,9	44,5	12,4	18,0	74,9	44,5	12,4	18,0	
	2006	683,3	306,7	82,0	124,9	169,7	103,2	104,0	99,9	104,5	102,4	8,6	8,8	75,2	44,9	12,0	18,3	75,2	44,9	12,0	18,3	
14 - Mazowieckie	2005	1 780,5	576,5	137,7	247,0	819,3	103,8	105,2	99,0	102,9	104,0	16,5	16,8	54,0	32,4	7,7	13,9	54,0	32,4	7,7	13,9	
	2006	1 859,8	586,3	138,1	254,3	881,1	104,5	101,7	100,3	103,0	107,5	16,2	16,9	52,6	31,5	7,4	13,7	52,6	31,5	7,4	13,7	
16 - Opolskie	2005	174,9	78,3	24,5	34,1	38,0	103,6	106,4	99,6	104,9	99,5	2,3	2,3	78,3	44,8	14,0	19,5	78,3	44,8	14,0	19,5	
	2006	171,9	76,1	24,4	36,9	34,5	98,3	97,2	99,6	108,2	90,8	2,3	2,2	80,0	44,3	14,2	21,5	80,0	44,3	14,2	21,5	
18 - Podkarpackie	2005	335,5	128,0	45,6	68,4	93,5	101,3	100,6	102,0	101,5	101,6	4,1	3,8	72,2	38,2	13,6	20,4	72,2	38,2	13,6	20,4	
	2006	345,8	131,7	45,7	70,0	98,4	103,1	102,9	100,2	102,3	105,2	4,1	3,8	71,5	38,1	13,2	20,2	71,5	38,1	13,2	20,2	
20 - Podlaskie	2005	169,8	77,8	24,6	35,1	32,3	100,1	100,1	102,5	97,8	100,9	2,3	2,3	81,0	45,8	14,5	20,7	81,0	45,8	14,5	20,7	
	2006	171,8	79,8	24,7	35,7	31,6	101,2	102,6	100,4	101,7	97,8	2,3	2,3	81,6	46,4	14,4	20,8	81,6	46,4	14,4	20,8	
22 - Pomorskie	2005	459,7	214,4	61,4	88,2	95,7	102,3	98,2	106,0	100,2	112,3	6,2	6,3	79,2	46,6	13,4	19,2	79,2	46,6	13,4	19,2	
	2006	485,6	224,6	62,3	94,0	104,7	105,6	104,8	101,5	106,6	109,4	6,4	6,5	78,5	46,3	12,8	19,4	78,5	46,3	12,8	19,4	
24 - Śląskie	2005	1 133,7	445,2	136,2	194,9	357,4	99,4	96,0	100,7	100,7	102,5	13,3	13,1	68,5	39,3	12,0	17,2	68,5	39,3	12,0	17,2	
	2006	1 140,6	437,9	132,6	197,4	372,7	100,6	98,4	97,4	101,3	104,3	12,7	12,6	67,3	38,4	11,6	17,3	67,3	38,4	11,6	17,3	
26 - Świętokrzyskie	2005	192,1	84,6	26,0	38,6	42,9	97,7	93,9	100,0	97,5	104,9	2,5	2,5	77,6	44,0	13,5	20,1	77,6	44,0	13,5	20,1	
	2006	198,1	88,2	26,3	40,1	43,5	103,1	104,3	101,2	103,9	101,4	2,6	2,5	78,0	44,5	13,3	20,2	78,0	44,5	13,3	20,2	
28 - Warmińsko-mazurskie	2005	235,5	108,7	34,3	51,2	41,3	104,4	107,1	99,4	105,6	100,5	3,3	3,2	82,5	46,2	14,6	21,7	82,5	46,2	14,6	21,7	
	2006	245,4	112,2	34,5	52,9	45,8	104,2	103,2	100,6	103,3	110,9	3,3	3,2	81,4	45,7	14,1	21,6	81,4	45,7	14,1	21,6	
30 - Wielkopolskie	2005	798,9	332,9	93,2	160,6	212,2	101,0	97,3	99,5	102,1	107,4	10,0	9,8	73,5	41,7	11,7	20,1	73,5	41,7	11,7	20,1	
	2006	831,6	342,1	95,0	165,6	228,9	104,1	102,8	101,9	103,1	107,9	10,1	9,8	72,4	41,1	11,4	19,9	72,4	41,1	11,4	19,9	
32 - Zachodniopomorskie	2005	330,5	183,9	38,8	57,8	50,0	105,7	109,5	99,5	105,1	98,2	4,8	5,4	84,8	55,6	11,7	17,5	84,8	55,6	11,7	17,5	
	2006	346,5	192,9	39,0	59,2	55,4	104,8	104,9	100,5	102,4	110,8	4,9	5,6	84,1	55,7	11,3	17,1	84,1	55,7	11,3	17,1	

Tablica 22. Przychody według województw w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Przychody (w mln zł)						Rok poprzedni = 100%						Przychody MSP ogółem = 100%						Przychody w województwie ogółem = 100%									
		ogółem		i. zatr. 0-9		i. zatr. 10-49		i. zatr. 50-249		i. zatr. >249		ogółem		i. zatr. 0-9		i. zatr. 10-49		i. zatr. 50-249		MSP razem		i. zatr. 0-9		i. zatr. 10-49		i. zatr. 50-249			
		2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006		
<b>Polska</b>		<b>2 264 420</b>	<b>2 558 711</b>	<b>553 120</b>	<b>636 689</b>	<b>322 524</b>	<b>340 232</b>	<b>501 361</b>	<b>561 268</b>	<b>887 415</b>	<b>1 020 522</b>	<b>103,3</b>	<b>113,0</b>	<b>102,2</b>	<b>115,1</b>	<b>99,5</b>	<b>105,5</b>	<b>102,9</b>	<b>111,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>60,7</b>	<b>60,7</b>	<b>24,4</b>	<b>24,9</b>	<b>14,2</b>	<b>13,3</b>	<b>22,1</b>	<b>21,9</b>
02 – Dolnośląskie		146 138	38 686	20 325	29 843	20 931	37 001	69 928	69 928	57 284	112,4	106,3	105,6	104,4	95,7	104,4	112,4	112,4	6,0	6,0	60,8	60,8	26,5	26,5	13,9	13,9	20,4	20,4	
04 – Kujawsko-pomorskie		169 465	41 605	20 931	37 001	69 928	69 928	69 928	69 928	69 928	116,0	116,0	107,5	103,0	103,0	124,0	122,1	122,1	6,6	6,6	58,8	58,8	24,6	24,6	15,4	15,4	21,8	21,8	
06 – Lubelskie		82 784	24 404	13 064	24 397	24 397	24 397	24 397	24 397	24 397	105,0	105,0	127,4	106,5	104,1	104,1	89,3	89,3	4,2	4,2	70,6	70,6	29,5	29,5	15,8	15,8	25,3	25,3	
06 – Lubelskie		93 736	27 548	14 099	24 250	27 839	27 839	27 839	27 839	27 839	113,2	113,2	112,9	107,9	115,9	114,1	114,1	114,1	4,3	4,3	70,3	70,3	29,4	29,4	15,0	15,0	25,9	25,9	
06 – Lubelskie		62 485	23 412	10 064	13 526	15 483	15 483	15 483	15 483	15 483	106,8	106,8	112,4	99,7	104,5	105,7	105,7	105,7	3,4	3,4	75,2	75,2	37,5	37,5	16,1	16,1	21,6	21,6	
06 – Lubuskie		81 518	25 798	11 477	27 670	16 573	16 573	16 573	16 573	16 573	130,5	130,5	110,2	114,0	204,6	107,0	107,0	107,0	4,2	4,2	79,6	79,6	31,6	31,6	14,1	14,1	33,9	33,9	
06 – Lubuskie		38 329	11 735	7 891	9 047	9 047	9 047	9 047	9 047	9 047	98,4	98,4	88,6	102,1	108,6	100,0	100,0	100,0	2,1	2,1	74,8	74,8	30,6	30,6	20,6	20,6	23,6	23,6	
06 – Lubuskie		43 006	14 135	8 933	9 379	10 559	10 559	10 559	10 559	10 559	112,2	112,2	120,4	113,2	103,7	109,3	109,3	109,3	2,1	2,1	75,5	75,5	32,9	32,9	20,8	20,8	21,8	21,8	
10 – Łódzkie		108 808	36 473	17 959	24 655	29 721	29 721	29 721	29 721	29 721	109,0	109,0	126,0	103,1	108,1	108,1	108,1	108,1	5,7	5,7	72,7	72,7	33,5	33,5	16,5	16,5	22,7	22,7	
10 – Łódzkie		117 178	34 655	19 766	28 011	34 746	34 746	34 746	34 746	34 746	107,7	107,7	95,0	110,1	113,6	116,9	116,9	116,9	5,4	5,4	70,4	70,4	29,6	29,6	16,9	16,9	23,9	23,9	
12 – Małopolskie		173 965	48 436	26 822	32 333	36 375	36 375	36 375	36 375	36 375	101,0	101,0	92,0	101,4	101,9	108,0	108,0	108,0	7,8	7,8	61,8	61,8	27,8	27,8	15,4	15,4	18,6	18,6	
12 – Małopolskie		206 516	62 573	28 408	37 764	44 771	44 771	44 771	44 771	44 771	118,7	118,7	129,2	105,9	116,8	117,2	117,2	117,2	8,4	8,4	62,4	62,4	30,3	30,3	13,8	13,8	18,3	18,3	
14 – Mazowieckie		698 167	116 381	80 691	159 358	341 737	341 737	341 737	341 737	341 737	105,4	105,4	106,2	105,0	100,7	107,5	107,5	107,5	26,0	26,0	51,1	51,1	16,7	16,7	11,6	11,6	22,8	22,8	
14 – Mazowieckie		802 410	162 608	82 925	162 426	394 451	394 451	394 451	394 451	394 451	114,9	114,9	139,7	102,8	101,9	115,4	115,4	115,4	26,5	26,5	50,8	50,8	20,3	20,3	10,3	10,3	20,2	20,2	
16 – Opolskie		40 230	11 669	6 829	8 207	13 525	13 525	13 525	13 525	13 525	102,2	102,2	106,9	102,3	113,2	93,2	93,2	93,2	1,9	1,9	66,4	66,4	29,0	29,0	17,0	17,0	20,4	20,4	
16 – Opolskie		41 060	11 183	7 149	9 594	13 134	13 134	13 134	13 134	13 134	102,1	102,1	95,8	104,7	116,9	97,1	97,1	97,1	1,8	1,8	68,0	68,0	27,2	27,2	17,4	17,4	23,4	23,4	
18 – Podkarpackie		70 478	23 209	10 629	15 678	20 963	20 963	20 963	20 963	20 963	107,0	107,0	120,4	97,6	104,2	101,4	101,4	101,4	3,6	3,6	70,2	70,2	32,9	32,9	15,1	15,1	22,2	22,2	
18 – Podkarpackie		75 211	23 222	11 317	17 377	23 295	23 295	23 295	23 295	23 295	106,7	106,7	100,1	106,5	110,8	111,1	111,1	111,1	3,4	3,4	69,0	69,0	30,9	30,9	15,0	15,0	23,1	23,1	
20 – Podlaskie		46 865	15 267	7 994	9 544	14 060	14 060	14 060	14 060	14 060	106,3	106,3	112,0	93,8	107,8	107,5	107,5	107,5	2,4	2,4	70,1	70,1	32,6	32,6	17,1	17,1	20,4	20,4	
20 – Podlaskie		47 539	14 399	7 907	10 391	14 842	14 842	14 842	14 842	14 842	101,4	101,4	94,3	98,9	108,9	105,6	105,6	105,6	2,1	2,1	68,8	68,8	30,3	30,3	16,6	16,6	21,9	21,9	
22 – Pomorskie		127 934	37 683	22 349	32 643	59 068	59 068	59 068	59 068	59 068	118,6	118,6	118,9	107,5	123,4	120,6	120,6	120,6	6,0	6,0	61,0	61,0	24,8	24,8	14,7	14,7	21,5	21,5	
22 – Pomorskie		151 743	37 683	22 349	32 643	59 068	59 068	59 068	59 068	59 068	118,6	118,6	118,9	107,5	123,4	120,6	120,6	120,6	6,0	6,0	61,0	61,0	24,8	24,8	14,7	14,7	21,5	21,5	
24 – Śląskie		289 038	63 348	42 524	62 061	121 105	121 105	121 105	121 105	121 105	94,9	94,9	88,8	90,3	104,4	95,5	95,5	95,5	12,2	12,2	58,1	58,1	21,9	21,9	14,7	14,7	21,5	21,5	
24 – Śląskie		312 538	65 994	42 467	70 024	134 053	134 053	134 053	134 053	134 053	108,1	108,1	104,2	99,9	112,8	110,7	110,7	110,7	11,6	11,6	57,1	57,1	21,1	21,1	13,6	13,6	22,4	22,4	
26 – Świętokrzyskie		46 199	12 775	5 955	12 943	14 526	14 526	14 526	14 526	14 526	98,1	98,1	92,7	100,9	98,6	101,7	101,7	101,7	2,3	2,3	68,6	68,6	27,7	27,7	12,9	12,9	28,0	28,0	
26 – Świętokrzyskie		50 246	12 879	6 557	14 427	16 383	16 383	16 383	16 383	16 383	108,8	108,8	100,8	110,1	111,5	112,8	112,8	112,8	2,2	2,2	67,3	67,3	25,6	25,6	13,0	13,0	28,7	28,7	
28 – Warmińsko-mazurskie		46 418	17 563	7 882	11 067	9 907	9 907	9 907	9 907	9 907	106,2	106,2	118,8	100,2	98,9	100,4	100,4	100,4	2,7	2,7	78,6	78,6	37,8	37,8	17,0	17,0	23,8	23,8	
28 – Warmińsko-mazurskie		51 195	19 658	8 217	12 197	11 123	11 123	11 123	11 123	11 123	110,3	110,3	111,9	104,3	110,2	112,3	112,3	112,3	2,6	2,6	78,3	78,3	38,4	38,4	16,1	16,1	23,8	23,8	
30 – Wielkopolskie		216 529	47 952	30 424	52 940	85 213	85 213	85 213	85 213	85 213	99,4	99,4	86,1	98,1	101,2	108,1	108,1	108,1	9,5	9,5	60,6	60,6	22,1	22,1	14,1	14,1	24,4	24,4	
30 – Wielkopolskie		241 411	52 990	34 703	53 254	100 464	100 464	100 464	100 464	100 464	111,5	111,5	110,5	114,1	100,6	117,9	117,9	117,9	9,2	9,2	58,5	58,5	22,0	22,0	14,4	14,4	22,1	22,1	
32 – Zachodniopomorskie		70 051	30 105	12 685	12 779	14 482	14 482	14 482	14 482	14 482	110,3	110,3	131,0	100,2	101,9	94,5	94,5	94,5	4,0	4,0	79,3	79,3	43,0	43,0	18,1	18,1	18,2	18,2	
32 – Zachodniopomorskie		73 939	29 759	13 027	14 860	16 293	16 293	16 293	16 293	16 293	105,6	105,6	98,9	102,7	116,3	112,5	112,5	112,5	3,7	3,7	77,9	77,9	40,2	40,2	17,6	17,6	20,1	20,1	

Tablica 23. Dochody na przedsiębiorstwo zatrudniające do 9 osób według województw w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Dochody (w tys. zł)		Rok poprzedni = 100%		Dochody – średnia krajowa = 100%		Liczba przedsiębiorstw – rok poprzedni = 100%	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Polska</b>	<b>39,4</b>	<b>42,6</b>	<b>115,5</b>	<b>108,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>97,7</b>	<b>102,3</b>
02 – Dolnośląskie	41,6	41,1	120,6	98,8	105,6	96,5	88,3	108,8
04 – Kujawsko-pomorskie	35,4	48,0	110,3	135,6	89,8	112,7	101,1	101,4
06 – Lubelskie	29,7	41,4	108,8	139,4	75,4	97,2	100,3	99,8
08 – Lubuskie	32,2	34,9	109,9	108,4	81,7	81,9	97,5	108,5
10 – Łódzkie	33,2	35,7	128,7	107,5	84,3	83,8	100,0	96,9
12 – Małopolskie	50,2	38,8	149,4	77,3	127,4	91,1	94,7	107,7
14 – Mazowieckie	53,2	60,3	123,1	113,3	135,0	141,5	102,5	100,5
16 – Opolskie	38,2	42,4	124,8	111,0	97,0	99,5	101,6	101,6
18 – Podkarpackie	23,4	31,7	81,0	135,5	59,4	74,4	101,3	102,7
20 – Podlaskie	34,3	40,2	109,9	117,2	87,1	94,4	96,5	105,7
22 – Pomorskie	39,2	43,1	119,1	109,9	99,5	101,2	92,7	102,4
24 – Śląskie	39,5	34,6	109,1	87,6	100,3	81,2	97,9	97,7
26 – Świętokrzyskie	34,7	34,3	132,4	98,8	88,1	80,5	86,9	111,0
28 – Warmińsko-mazurskie	37,3	45,4	86,3	121,7	94,7	106,6	111,3	104,7
30 – Wielkopolskie	34,0	41,5	96,9	122,1	86,3	97,4	95,5	102,4
32 – Zachodniopomorskie	28,8	36,5	104,3	126,7	73,1	85,7	98,0	102,5

Tablica 24. Udział kosztów w przychodach w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób według województw w latach 2005–2006 (w %)

Wyszczególnienie	Ogółem		z tego w przedsiębiorstwach o liczbie zatrudnionych					
			10–49		50–249		powyżej 249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
<b>Polska</b>	<b>94,9</b>	<b>94,4</b>	<b>94,3</b>	<b>94,7</b>	<b>95,8</b>	<b>94,7</b>	<b>94,6</b>	<b>94,2</b>
02 – Dolnośląskie	94,0	92,4	94,1	93,1	96,6	95,9	92,6	90,3
04 – Kujawsko-pomorskie	95,8	94,3	94,6	94,0	95,5	94,4	96,6	94,4
06 – Lubelskie	95,8	93,0	95,3	95,3	97,7	90,5	94,6	95,4
08 – Lubuskie	95,0	94,4	95,6	94,4	95,4	95,7	94,2	93,3
10 – Łódzkie	95,6	94,8	94,9	94,1	95,8	94,7	95,8	95,2
12 – Małopolskie	95,9	94,9	95,2	94,5	95,8	94,5	96,3	95,2
14 – Mazowieckie	94,5	94,7	94,7	97,0	95,3	94,8	94,1	94,1
16 – Opolskie	92,9	92,9	95,0	93,8	96,1	94,0	89,9	91,6
18 – Podkarpackie	95,1	94,3	95,4	93,7	96,3	96,2	94,1	93,1
20 – Podlaskie	96,2	96,0	94,5	93,6	96,3	95,4	97,1	97,7
22 – Pomorskie	95,1	95,1	94,1	93,8	95,7	93,8	95,1	96,4
24 – Śląskie	94,7	94,0	92,1	93,4	96,5	95,1	94,8	93,7
26 – Świętokrzyskie	95,8	93,2	95,3	94,8	96,7	95,2	95,2	90,8
28 – Warmińsko-mazurskie	94,6	95,5	92,3	93,1	95,0	94,9	95,9	97,9
30 – Wielkopolskie	95,2	94,7	94,6	94,0	95,7	95,1	95,1	94,6
32 – Zachodniopomorskie	96,0	96,4	94,5	93,7	96,8	95,4	96,6	99,4





Tablica 26. Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na przedsiębiorstwo i pracującego według województw w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo (w tys. zł)										Nakłady inwestycyjne na pracującego (w tys. zł)									
		Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe					Nakłady inwestycyjne ogółem					w tym na nowe środki trwałe				
		ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249	ogółem	I. zatr. 0-9	I. zatr. 10-49	I. zatr. 50-249	I. zatr. >249
<b>Polska</b>	2005	59,6	7,3	238,4	1 522,6	19 687,8	50,8	6,7	181,6	1 312,7	16 758,7	12,1	3,5	10,9	14,5	23,1	10,3	3,2	8,3	12,5	19,6
	2006	66,7	8,6	290,4	1 906,5	19 884,2	59,5	7,8	220,3	1 654,4	18 471,7	13,4	4,1	13,2	18,2	23,1	11,9	3,7	10,0	15,8	21,5
02 – Dolnośląskie	2005	70,0	6,7	248,7	2 064,4	18 202,9	61,2	5,8	186,9	1 808,5	16 336,4	13,4	3,2	11,5	20,0	22,9	11,7	2,8	8,6	17,6	20,6
	2006	81,2	9,8	350,5	2 235,3	23 195,0	72,3	8,8	277,6	2 006,5	21 050,0	15,9	4,6	16,1	21,4	27,0	14,1	4,2	12,7	19,2	24,5
04 – Kujawsko-pomorskie	2005	40,6	3,8	209,9	1 429,9	9 340,4	36,0	3,4	161,6	1 268,7	8 615,4	8,8	1,9	9,2	13,4	17,0	7,8	1,7	7,1	11,9	15,7
	2006	46,1	3,6	250,2	1 773,2	9 827,2	38,3	3,1	184,7	1 351,5	9 062,9	9,9	1,8	10,8	16,4	17,7	8,2	1,5	8,0	12,5	16,4
06 – Lubelskie	2005	30,0	4,2	187,7	1 231,9	10 245,3	25,9	3,8	143,4	961,4	9 750,1	7,3	2,0	8,7	11,6	15,1	6,3	1,9	6,6	9,1	14,4
	2006	33,6	5,2	199,7	1 261,3	11 795,4	28,8	5,0	136,2	1 053,4	10 620,7	8,0	2,5	9,1	12,1	17,2	6,9	2,4	6,2	10,1	15,5
08 – Lubuskie	2005	34,3	4,6	204,9	1 370,6	7 208,6	30,2	4,3	161,6	1 134,6	7 003,7	8,0	2,3	9,5	12,9	15,3	7,1	2,2	7,5	10,7	14,8
	2006	37,4	4,7	232,6	1 284,9	9 795,9	32,6	4,2	183,7	1 130,6	8 786,3	8,6	2,2	10,5	12,0	19,7	7,5	2,0	8,3	10,6	17,7
10 – Łódzkie	2005	47,1	9,2	182,6	1 289,1	18 095,6	42,0	8,2	135,2	1 112,3	17 015,8	10,6	4,2	8,4	12,3	26,3	9,5	3,8	6,2	10,7	24,7
	2006	53,8	7,4	202,2	2 184,0	14 953,7	48,6	6,9	147,2	1 966,5	14 151,8	11,9	3,5	9,2	21,1	22,6	10,8	3,3	6,7	19,0	21,4
12 – Małopolskie	2005	47,2	12,4	197,3	1 137,6	13 628,6	41,6	10,7	148,4	973,9	12 801,6	10,0	5,7	9,1	10,9	17,4	8,8	4,9	6,8	9,3	16,3
	2006	57,3	12,3	244,5	1 519,2	18 289,2	49,5	10,1	177,8	1 313,0	16 702,3	12,6	5,8	11,2	14,7	23,9	10,9	4,8	8,1	12,7	21,8
14 – Mazowieckie	2005	122,9	10,3	384,9	2 370,2	38 927,3	99,1	9,8	318,6	2 156,2	29 751,2	19,1	4,8	17,3	22,0	28,7	15,4	4,5	14,3	20,0	21,9
	2006	123,8	13,4	511,4	3 104,5	30 582,2	112,8	12,6	393,3	2 787,4	28 542,7	18,6	6,2	22,7	28,8	23,2	16,9	5,8	17,4	25,9	21,6
16 – Opolskie	2005	42,1	5,7	205,1	1 278,9	11 205,5	36,1	5,4	153,4	1 010,5	10 227,3	8,8	2,6	9,6	12,3	18,0	7,5	2,4	7,2	9,8	16,4
	2006	39,5	6,9	198,9	1 610,3	7 864,2	34,6	6,2	144,6	1 415,0	7 386,8	8,6	3,3	9,4	15,7	12,1	7,5	2,9	6,8	13,8	11,3
18 – Podkarpackie	2005	45,5	7,7	182,0	1 277,2	8 822,6	39,2	7,3	128,8	1 063,1	7 892,4	8,9	3,8	8,4	11,9	13,9	7,6	3,5	6,0	9,9	12,4
	2006	49,5	9,4	204,4	1 479,7	8 732,0	42,8	8,9	150,2	1 233,7	7 779,1	9,6	4,6	9,2	13,6	13,6	8,3	4,3	6,8	11,4	12,1
20 – Podlaskie	2005	39,8	5,4	275,3	1 178,3	11 908,1	35,0	5,0	201,0	1 000,1	11 366,6	9,4	2,7	12,4	11,5	21,0	8,3	2,5	9,1	9,7	20,1
	2006	47,7	8,3	308,4	1 614,2	13 675,4	40,7	7,7	227,0	1 221,1	12 938,6	11,8	4,3	13,8	15,6	24,7	10,0	3,9	10,2	11,8	23,3
22 – Pomorskie	2005	49,1	5,4	266,6	1 599,8	17 964,3	41,1	5,1	193,0	1 369,0	15 100,9	11,5	2,6	12,1	15,6	27,4	9,7	2,5	8,8	13,3	23,0
	2006	59,2	11,6	306,0	1 721,1	17 953,8	50,4	10,8	210,8	1 384,4	16 034,4	13,5	5,5	13,8	16,8	27,4	11,5	5,1	9,5	13,5	24,5
24 – Śląskie	2005	51,0	5,1	208,8	1 098,6	16 018,5	45,2	4,7	139,9	941,8	14 943,7	9,6	2,4	9,8	10,5	18,2	8,5	2,2	6,5	9,0	17,0
	2006	66,6	5,2	212,1	1 399,3	21 408,1	61,7	4,9	166,7	1 200,3	20 678,7	12,2	2,4	9,8	13,4	24,0	11,3	2,2	7,7	11,5	23,2
26 – Świętokrzyskie	2005	46,5	7,5	223,1	1 399,6	11 643,7	41,0	7,0	164,3	1 141,5	11 036,9	10,1	3,5	10,6	13,0	20,1	8,9	3,3	7,8	10,6	19,0
	2006	40,8	5,2	262,0	1 497,1	9 794,9	35,4	4,9	190,2	1 309,9	8 810,1	9,5	2,6	12,1	13,9	17,8	8,2	2,5	8,8	12,2	16,0
28 – Warmińsko-mazurskie	2005	37,7	5,2	171,8	1 119,3	15 034,7	33,7	4,9	130,1	934,7	14 366,6	8,9	2,6	7,9	11,2	23,7	8,0	2,4	6,0	9,4	22,6
	2006	47,3	8,4	250,3	1 358,9	15 566,7	43,1	7,9	196,7	1 220,4	14 773,3	11,3	4,2	11,4	13,7	25,5	10,3	4,0	9,0	12,3	24,2
30 – Wielkopolskie	2005	52,2	7,5	236,1	1 360,2	14 549,2	46,7	7,2	191,6	1 166,9	13 317,8	10,8	3,6	10,5	13,3	20,4	9,7	3,5	8,6	11,4	18,6
	2006	61,0	5,7	310,4	1 524,9	18 510,5	53,9	5,2	246,4	1 309,1	16 888,6	12,4	2,7	13,8	14,7	24,7	11,0	2,5	11,0	12,6	22,6
32 – Zachodniopomorskie	2005	34,6	5,4	218,1	1 602,8	21 534,9	28,3	5,1	168,8	1 185,6	17 847,8	10,0	2,7	10,2	15,4	30,6	8,2	2,6	7,9	11,4	25,3
	2006	42,9	7,7	273,9	2 532,5	21 038,4	38,6	7,4	213,4	2 225,4	19 731,5	12,1	3,8	12,8	24,2	27,7	10,9	3,7	9,9	21,3	26,0

Tablica 27. Podmioty z kapitałem zagranicznym według sekcji gospodarki w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym				Rok poprzedni = 100%				Liczba podmiotów ogółem = 100%				Udział w liczbie firm aktywnych ogółem (w %)			
		z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	
		10-49 osób	50-249 osób		10-49 osób	pow. 249 osób		10-49 osób	pow. 249 osób		10-49 osób	pow. 249 osób		10-49 osób	pow. 249 osób		
<b>Ogółem</b>	<b>2005</b>	<b>6 977</b>	<b>3 856</b>	<b>2 221</b>	<b>900</b>	<b>106,4</b>	<b>107,0</b>	<b>104,9</b>	<b>107,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>11,3</b>	<b>8,7</b>	<b>15,6</b>	<b>31,7</b>	
	<b>2006</b>	<b>7 363</b>	<b>4 009</b>	<b>2 346</b>	<b>1 008</b>	<b>105,5</b>	<b>104,0</b>	<b>105,6</b>	<b>112,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>11,9</b>	<b>9,1</b>	<b>16,0</b>	<b>33,8</b>	
A+B – Rolnictwo, leśnictwo, rybactwo	2005	159	139	#	#	107,4	106,1	#	#	2,3	3,6	#	77,6	72,0	#	#	
	2006	150	128	#	#	94,3	92,1	#	#	2,0	3,2	#	72,5	66,0	#	#	
C+D+E – Przemysł	2005	3 281	1 327	1 319	635	103,4	102,9	102,3	106,7	47,1	34,3	59,4	13,7	8,7	18,6	38,4	
	2006	3 397	1 351	1 361	685	103,5	101,8	103,2	107,9	46,2	33,7	58,0	14,3	9,1	18,8	39,3	
D – Przetwórstwo przemysłowe	2005	3 200	1 300	1 285	615	103,8	103,8	102,3	107,1	45,9	33,7	57,9	14,1	8,9	19,4	41,1	
	2006	3 314	1 321	1 326	667	103,6	101,6	103,2	108,5	45,0	33,0	56,5	14,7	9,3	19,7	42,0	
F – Budownictwo	2005	270	164	77	29	110,2	103,1	120,3	131,8	3,9	4,3	3,5	4,7	3,9	5,7	17,6	
	2006	310	194	77	39	114,8	118,3	100,0	134,5	4,2	4,8	3,3	5,3	4,6	5,3	22,0	
G – Handel i naprawy	2005	1 760	1 263	383	114	107,7	108,8	104,9	105,6	25,2	32,8	17,2	10,2	9,0	13,6	34,1	
	2006	1 785	1 259	397	129	101,4	99,7	103,7	113,2	24,2	31,4	16,9	10,4	9,1	13,7	34,4	
H – Hotele i restauracje	2005	124	92	22	10	100,8	103,4	95,7	90,9	1,8	2,4	1,0	6,8	5,8	10,9	34,5	
	2006	133	95	27	11	107,3	103,3	122,7	110,0	1,8	2,4	1,2	7,1	5,9	12,2	35,5	
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	380	228	110	42	114,8	115,7	118,3	102,4	5,4	5,9	5,0	13,5	11,6	17,1	20,2	
	2006	430	258	123	49	113,2	113,2	111,8	116,7	5,8	6,4	5,2	14,6	12,7	17,8	22,7	
J – Pośrednictwo finansowe	2005	79	49	22	8	111,3	114,0	115,8	88,9	1,1	1,3	1,0	25,2	21,4	35,5	34,8	
	2006	85	45	28	12	107,6	91,8	127,3	150,0	1,2	1,1	1,2	26,1	19,2	42,4	46,2	
K – Obsługa nieruchomości i firm	2005	772	510	216	46	111,9	113,6	107,5	115,0	11,1	13,2	9,7	12,6	11,9	14,1	13,6	
	2006	904	584	258	62	117,1	114,5	119,4	134,8	12,3	14,6	11,0	14,2	13,2	16,1	17,4	
M – Edukacja	2005	17	14	3	-	94,4	100,0	75,0	-	0,2	0,4	0,1	4,1	3,6	12,5	-	
	2006	22	#	#	-	129,4	#	#	-	0,3	#	#	4,8	#	#	-	
N – Ochrona zdrowia	2005	31	11	#	#	110,7	91,7	#	#	0,4	0,3	#	1,7	0,7	#	#	
	2006	39	#	#	7	125,8	#	#	#	0,5	#	#	2,3	#	#	58,3	
O – Pozostała działalność usługowa	2005	104	59	35	10	107,2	101,7	109,4	142,9	1,5	1,5	1,6	8,6	7,0	10,8	25,6	
	2006	108	56	40	12	103,8	94,9	114,3	120,0	1,5	1,4	1,7	9,0	6,8	11,9	29,3	

Tablica 28. Pracujący w podmiotach z kapitałem zagranicznym według sekcji gospodarki w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Rok	Liczba pracujących w podmiotach z kapitałem zagranicznym (w tys.)				Rok poprzedni = 100%				Liczba pracujących w podmiotach zagranicznych odpowiedniej wielkości ogółem = 100%				Udział w liczbie pracujących łącznie w krajowych i zagranicznych firmach odpowiedniej wielkości (w %)			
		z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych			
		10-49 osób	50-249 osób		10-49 osób	50-249 osób		10-49 osób	50-249 osób		10-49 osób	50-249 osób		10-49 osób	50-249 osób		
<b>Ogółem</b>	<b>2005</b>	<b>1 159,2</b>	<b>86,9</b>	<b>257,1</b>	<b>815,2</b>	<b>106,7</b>	<b>106,3</b>	<b>105,3</b>	<b>107,2</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>23,7</b>	<b>8,9</b>	<b>17,2</b>	<b>33,7</b>
	<b>2006</b>	<b>1 285,1</b>	<b>91,2</b>	<b>269,9</b>	<b>924,0</b>	<b>110,9</b>	<b>104,9</b>	<b>105,0</b>	<b>113,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>25,3</b>	<b>9,3</b>	<b>17,5</b>	<b>36,1</b>
A+B – Rolnictwo, leśnictwo, rybactwo	2005	5,6	2,7	#	#	106,8	102,7	#	#	0,5	3,1	#	#	17,9	75,8	#	#
	2006	5,4	2,5	#	#	96,4	92,6	#	#	0,4	2,7	#	#	17,4	69,4	#	#
C+D+E – Przemysł	2005	676,9	33,5	161,7	481,7	105,9	103,6	103,1	107,0	58,4	38,6	62,9	59,1	28,0	9,5	20,8	37,5
	2006	731,6	33,8	166,4	531,4	108,1	100,9	102,9	110,3	57,0	37,1	61,7	57,5	29,3	9,7	20,9	39,3
D – Przetwórstwo przemysłowe	2005	657,4	32,8	157,9	466,7	105,9	104,3	103,2	107,0	56,7	37,7	61,4	57,3	32,4	9,7	21,8	48,4
	2006	713,5	33,1	162,3	518,1	108,5	100,9	102,8	111,0	55,5	36,3	60,1	56,1	33,8	9,9	21,9	49,9
F – Budownictwo	2005	29,6	3,7	7,9	18,0	119,3	100,2	112,6	127,6	2,5	4,2	3,1	2,2	9,6	3,9	6,0	21,8
	2006	40,8	4,4	8,5	27,9	137,8	118,9	107,6	155,0	3,2	4,8	3,1	3,0	12,1	4,6	5,9	28,4
G – Handel i naprawy	2005	236,2	26,8	41,1	168,3	107,6	109,3	106,7	107,5	20,4	30,8	16,0	20,6	27,6	9,1	15,3	57,4
	2006	257,7	27,4	41,6	188,7	109,1	102,2	101,2	112,1	20,1	30,0	15,4	20,4	28,4	9,3	15,0	56,3
H – Hotele i restauracje	2005	25,6	1,7	2,8	21,1	99,0	101,2	102,8	98,3	2,2	1,9	1,1	2,6	32,3	5,5	15,1	70,0
	2006	26,9	1,8	3,1	22,0	105,1	105,9	110,7	104,3	2,1	2,0	1,1	2,4	32,0	5,7	14,9	69,6
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	2005	77,3	5,1	11,8	60,4	100,1	116,1	116,5	96,3	6,7	5,9	4,6	7,4	15,8	11,9	16,0	16,2
	2006	88,8	5,7	12,5	70,6	114,9	111,8	105,9	116,9	6,9	6,3	4,6	7,6	17,7	12,9	16,3	18,5
J – Pośrednictwo finansowe	2005	20,5	1,0	2,4	17,1	96,2	113,6	112,1	93,5	1,8	1,2	0,9	2,1	47,1	24,1	36,3	52,5
	2006	24,9	1,0	2,9	21,0	121,5	100,0	120,8	122,8	1,9	1,1	1,1	2,3	50,4	21,7	40,8	55,7
K – Obsługa nieruchomości i firm	2005	72,3	10,6	22,3	39,4	120,0	110,8	108,3	131,0	6,2	12,2	8,7	4,8	14,3	11,5	13,8	15,6
	2006	91,5	12,6	27,5	51,4	126,6	118,9	123,3	130,5	7,1	13,8	10,2	5,6	17,1	13,0	16,1	19,2
M – Edukacja	2005	0,5	0,2	0,3	-	83,0	97,8	73,4	-	0,0	0,3	0,1	-	5,1	3,2	13,4	-
	2006	0,5	#	#	-	100,0	#	#	-	0,0	#	#	-	4,6	#	#	-
N – Ochrona zdrowia	2005	4,8	0,3	#	#	125,7	87,3	#	#	0,4	0,3	#	#	7,2	0,9	#	#
	2006	5,7	#	#	3,8	118,8	#	#	#	0,4	#	#	0,4	11,5	#	#	69,1
O – Pozostała działalność usługowa	2005	9,9	1,3	3,4	5,2	118,8	83,9	99,1	155,3	0,9	1,5	1,3	0,6	12,6	6,8	10,3	19,8
	2006	11,3	1,3	4,2	5,8	114,1	100,0	123,5	111,5	0,9	1,4	1,6	0,6	14,1	6,9	12,2	21,4

**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.

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.

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](http://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.akademiaparp.gov.pl](http://www.akademiaparp.gov.pl)) jest upowszechnienie wśród mikro, małych i średnich firm dostępu do wiedzy biznesowej w formie e-learningu. W PARP 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 sieci regionalnych ośrodków wspierających MSP tj. **Krajowego Systemu Usług dla MSP, Krajowej Sieci Innowacji i Punktów Konsultacyjnych**. Instytucje te świadczą nieodpłatnie lub wg preferencyjnych stawek usługi z zakresu informacji, doradztwa, szkoleń oraz usługi finansowe. Partnerami regionalnymi PARP we wdrażaniu wybranych działań są **Regionalne Instytucje Finansujące (RIF)**.

**Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości**

ul. Pańska 81/83 00-834 Warszawa  
 tel. + 48 22 432 80 80  
 faks: + 48 22 432 86 20  
[biuro@parp.gov.pl](mailto:biuro@parp.gov.pl)  
[www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl)

**Punkt informacyjny PARP**

tel. + 48 22 432 89 91-93  
 0 801 332 202  
 0 801 406 416  
[info@parp.gov.pl](mailto:info@parp.gov.pl)