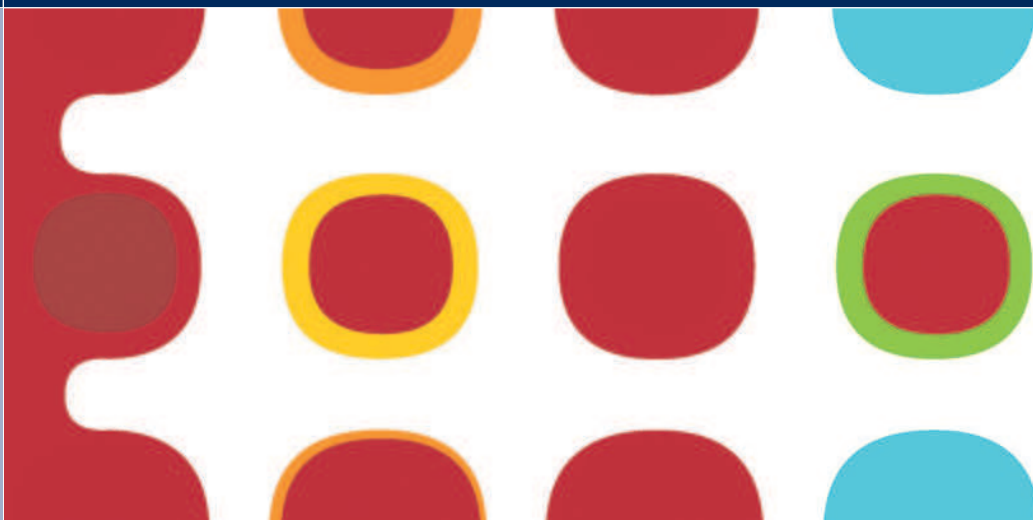


2015

Raport o stanie sektora
małych i średnich
przedsiębiorstw
w Polsce
w latach 2013–2014



**Raport o stanie sektora
małych i średnich
przedsiębiorstw w Polsce
w latach 2013–2014**

Warszawa 2015

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014

Redakcja: Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota

Autorzy Raportu

PARP:

- Jacek Łapiński – Rozdział 2
- Melania Nieć – Rozdział 2; Rozdział 3; Załączniki nr 1, 2, 3; Profile regionalne (w wersji elektronicznej)
- Joanna Orłowska – Profile regionalne (w wersji elektronicznej)
- Grzegorz Rzeźnik – Rozdział 2; Rozdział 6
- Anna Tarnawa – Rozdział 1; Rozdział 6
- Maja Wasilewska – Profile regionalne (w wersji elektronicznej)
- Robert Zakrzewski – Rozdział 2; Rozdział 6

Eksperti zewnętrzni:

dr hab. Krzysztof Wach, profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie – Rozdział 5

dr hab. Przemysław Zbierowski, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach – Rozdział 4

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2015

ISBN 978-83-7633-301-4

Wydanie I

Nakład: 1000 egzemplarzy

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB
26-600 Radom, ul. K. Pułaskiego 6/10, tel. centr. (48) 36 442 41, fax (48) 36 447 65
e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

Spis treści

Słowo wstępne	5
Część I. Statystyczny obraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	7
Rozdział 1. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce w 2014 roku	9
Rozdział 2. Przedsiębiorczość i perspektywy rozwojowe sektora MSP w Polsce	13
Rozdział 3. Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny	54
Część II. Internacjonalizacja przedsiębiorstw	61
Rozdział 4. Determinanty wczesnej internacjonalizacji przedsiębiorstw	63
Rozdział 5. Wzorce internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw: synteza wyników ankietowych badań eksploracyjnych	75
Rozdział 6. Polskie przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym – na podstawie wyników badania PARP	83
Załączniki	
Tabele zawierające dane statystyczne nt. przedsiębiorstw w Polsce oraz symbole sekcji wg PKD 2007	107
Spis tabel	109
Załącznik 1. Tabele statystyczne – informacje ogólne nt. przedsiębiorstw	113
Załącznik 2. Tabele statystyczne – mikroprzedsiębiorstwa	123
Załącznik 3. Symbole sekcji wg Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007)	135



Szanowni Państwo!

Miło mi jest przekazać w Państwa ręce 18. edycję Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Podobnie jak w poprzednich latach prezentujemy w nim zarówno informacje nt. stanu sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, jak również zgłębiamy wybrany wątek tematyczny, istotny z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości. W niniejszym Raporcie tematem specjalnym jest umiędzynarodowienie przedsiębiorstw w Polsce. Zagadnienie uważamy za istotne, ze względu na zmiany zachodzące w wymiarze globalnym w zakresie dostępności czynników produkcji, w tym kapitału ludzkiego, nasilającej się konkurencji oraz dynamicznego rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych. Te z kolei wpływają na sposób prowadzenia biznesu – od nowych sposobów dystrybucji i marketingu produktów, przez sposoby wytwarzania, aż do wewnętrznej organizacji firmy i zagęszczającej się sieci relacji z otoczeniem zewnętrznym.

W pierwszej części Raportu został nakreślony obraz przedsiębiorczości w trzech wymiarach. Pierwszym z nich jest znaczenie przedsiębiorstw dla gospodarki, drugim – demograficzny obraz przedsiębiorczości wraz ze wskazaniem zmian, jakie zachodzą w strukturze przedsiębiorstw w Polsce. Trzeci to z kolei spojrzenie na to zjawisko przez pryzmat przedsiębiorcy jako jednostki, którego zamierzenia, decyzje i aspiracje przekładają się na powstanie i wzrost jakościowy przedsiębiorstwa. W każdym z trzech ujęć przedstawiono aktualne dane nt. przedsiębiorczości w Polsce w odniesieniu do sytuacji w Unii Europejskiej lub innych wybranych krajów europejskich (tzn. bazującą na danych dostępnych w I poł. 2015 r.). Wykorzystano w tym celu m.in. dane GUS (zamawiane przez PARP na potrzeby niniejszego Raportu oraz pochodzące z ogólnodostępnych publikacji), Eurostatu, SBA Factsheet, a także badania Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Dodatkowo, podobnie jak w poprzednich latach, prezentujemy porównanie stanu przedsiębiorczości w poszczególnych regionach naszego kraju, wykorzystując w tym celu wybrane dane tworzące syntetyczny wskaźnik przedsiębiorczości. Przygotowaliśmy także szczegółowy opis przedsiębiorczości dla każdego z województw, który dostępny jest w wersji elektronicznej na stronie Ośrodka Badań nad Przedsiębiorczością PARP: <http://badania.parp.gov.pl>.

Drugą część naszej publikacji otwiera analiza uwarunkowań wczesnej internacjonalizacji zarówno na poziomie kraju, jak i indywidualnym. W oparciu o dane z badania Global Entrepreneurship Monitor Autor przedstawia zakres wczesnej internacjonalizacji przedsiębiorstw w 70 krajach oraz dynamikę tego zjawiska w ostatnich latach w Polsce. Bada także wpływ zmiennych indywidualnych na ten proces, m.in. płci, wieku, wykształcenia, dochodu i wielkości gospodarstwa domowego, motywacji i aspiracji wzrostu, innowacji, a także tworzenia nowych rynków i wykorzystania nowych technologii. Jak się okazuje, prawie co czwarty (23,58%) przedsiębiorca w Polsce deklaruje, że przynajmniej 25% jego klientów pochodzi spoza kraju. Co więcej, wynik ten jest wyraźnie lepszy w porównaniu z wynikiem sprzed dwóch lat, jest on także wyższy niż średni poziom w UE.

Kolejny rozdział stanowi opis wzorców internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, przygotowany na podstawie badań terenowych. Zaobserwowane w nim relacje dotyczą w szczególności motywów internacjonalizacji, jej form i zasięgu terytorialnego, a także tempa internacjonalizacji oraz stosowanych strategii międzynarodowych. Główne obserwacje, jakie wylaniają się z przeprowadzonych analiz, wskazują, że badane przedsiębiorstwa podejmują decyzję o wyjściu poza rynek krajowy przede wszystkim w poszukiwaniu rynków zbytu. Ciekawe jest także to, że małe i średnie przedsiębiorstwa szybciej się umiędzynarodawiają niż duże podmioty pomimo braku strategii w tym obszarze, którą z kolei posiadają duże firmy. Niewątpliwie dowodzi to elastyczności mniejszych podmiotów, dzięki której mogą one szybciej dostosowywać się do potrzeb rynku.

Następny rozdział przedstawia wyniki Ewaluacji potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce przeprowadzonej przez PARP w ubiegłym roku. Badanie to służyło z jednej strony pozyskaniu dogłębnej wiedzy na temat stanu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w Polsce, jak również ocenie potencjału jego rozwoju. Z drugiej, poprzez ocenę bieżących uwarunkowań w zakresie umiędzynarodowienia, w tym dostępnych instrumentów wsparcia, pozwoliło ono na przygotowanie propozycji nowych działań, które odpowiadałyby na bieżące potrzeby przedsiębiorstw w tym obszarze.

Wyniki badania wskazują na wysoki – w porównaniu z danymi GUS czy Eurostatu – odsetek przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową, co z kolei jest zbieżne z danymi GEM. Działalność międzynarodową prowadzi co piąte polskie przedsiębiorstwo¹. Skłonność do internacjonalizacji rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa i jego potencjałem: najniższa jest dla mikroprzedsiębiorstw, wśród których jedna piąta firm podejmuje działania poza rynkiem krajowym, w grupie dużych podmiotów prawie 60% firm jest aktywna na tym polu. Badanie wskazało także na duży potencjał wzrostu zaangażowania polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Blisko 8% firm z sektora MSP planuje rozpoczęcie działalności międzynarodowej w najbliższych 3 latach², a 14% jest zainteresowanych prowadzeniem tej działalności w nieokreślonej bliżej przyszłości³. Wciąż wiele jednak będzie zależało od uwarunkowań sytuacji makroekonomicznej na rynkach będących naszymi głównymi partnerami handlowymi oraz czynników związanych z rynkiem krajowym i samym przedsiębiorstwem.

Zachęcam do zapoznania się z całą publikacją, ufając, że będzie ona stanowić również dla Państwa dobre źródło informacji w tym obszarze.

Bożena Lublińska-Kasprzak

Prezes

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

¹ Bez samozatrudnionych.

² Badanie CATI (N = 4824).

³ Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP nieplanujących działalności międzynarodowej (N = 245).

Część I
**Statystyczny obraz sektora małych
i średnich przedsiębiorstw w Polsce**

Rozdział 1

Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorstw w Polsce w 2014 roku

Poprawa koniunktury gospodarczej w 2014 r.

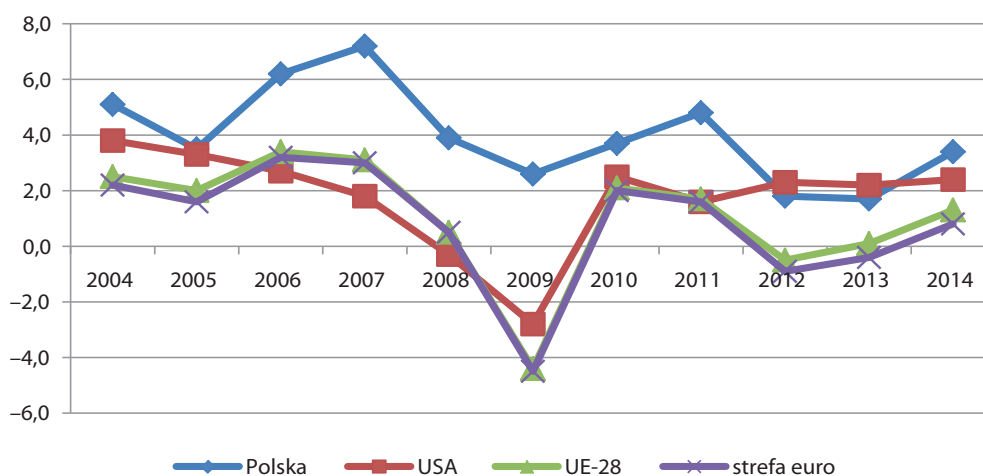
W 2014 r. kontynuowana była, zapoczątkowana w II połowie 2013 r., poprawa koniunktury w polskiej gospodarce. Produkt krajowy brutto wzrósł o 3,4% r/r, tym samym aktywność gospodarki polskiej zwiększyła się dwukrotnie szybciej niż miało to miejsce w 2013 r., kiedy wzrost gospodarczy wyniósł 1,7% r/r. Dynamika wzrostu PKB w poszczególnych kwartałach 2014 r. była relatywnie stabilna, przyjmując wartości rzędu 3,3–3,6% r/r. Głównym motorem wzrostu polskiej gospodarki był popyt krajowy, który wyraźnie przyspieszył w 2014 r., osiągając wzrost 4,9% r/r (w poprzednim roku wzrost popytu wewnętrznego wyniósł jedynie 0,4% r/r).

Silne ożywienie popytu krajowego spowodowane było przede wszystkim wysokim wzrostem inwestycji (9,2% r/r wobec 1,1% r/r w 2013 r.) oraz konsumpcji gospodarstw domowych (3,1% r/r wobec 1,2% r/r w 2013 r.). Zgodnie z danymi Eurostatu przez cały 2014 r. dynamika inwestycji przedsiębiorstw utrzymywała się na wysokim poziomie, czemu sprzyjała dobra kondycja finansowa firm, wysokie wykorzystanie mocy wytwórczych oraz niskie oprocentowanie kredytów. Pomimo obaw przed osłabieniem inwestycji przedsiębiorstw w związku ze wzrostem niepewności związanej z konfliktem na Ukrainie, ostatecznie czynnik ten nie wpłynął znacząco negatywnie na skłonność polskich przedsiębiorstw do inwestycji. Jednocześnie według szacunków NBP¹ w II poł. 2014 r. przyspieszyła także dynamika inwestycji publicznych, co wynikało z okresowego silnego wzrostu inwestycji samorządów lokalnych.

Jeśli chodzi o konsumpcję prywatną, jej wzrost umożliwiła poprawa dochodów realnych gospodarstw domowych będąca efektem obniżenia inflacji. Jednocześnie śmielszym wydatkom konsumentów sprzyjała poprawa na rynku pracy przejawiająca się we wzroście zatrudnienia oraz spadku stopy bezrobocia. Dodatkowym czynnikiem, działającym pro wzrostowo na wydatki konsumpcyjne, była wyższa dynamika kredytów konsumpcyjnych.

Ożywieniu aktywności gospodarki polskiej sprzyjała także poprawa koniunktury gospodarczej w jej otoczeniu zagranicznym - w szczególności w strefie euro. W 2014 r. wzrost PKB w strefie euro wyniósł 0,9% r/r, podczas gdy w poprzednim roku dynamika PKB była ujemna a strefa euro przechodziła recesję (spadek PKB o 0,3% r/r). Dla polskiej gospodarki istotne znaczenie miała poprawa koniunktury w Niemczech, gdzie dynamika PKB przyspieszyła do 1,6% r/r wobec zaledwie 0,2% r/r w 2013 r. W rezultacie w 2014 r. dynamika polskiego eksportu wzrosła do 5,7% r/r z 4,8% r/r w 2013 r. Zwiększył się także udział rynków krajów strefy euro w strukturze polskiego eksportu, jednocześnie wyraźnie spadł udział rynków Europy Wschodniej (co było skutkiem m.in. rosyjskiego embarga na eksport polskiej żywności oraz wyraźnego osłabienia koniunktury na Ukrainie). Jednocześnie wspomniany powyżej wzrost popytu krajowego przyczynił się do znaczącego wzrostu dynamiki importu do Polski – do 9,1% r/r wobec 1,8% r/r w 2013 r.

Wykres 1.1. Dynamika PKB w Polsce i na świecie w latach 2004–2014 (r/r, %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

¹ Raport o inflacji – lipiec 2015, NBP.

Stabilizacja na rynku pracy

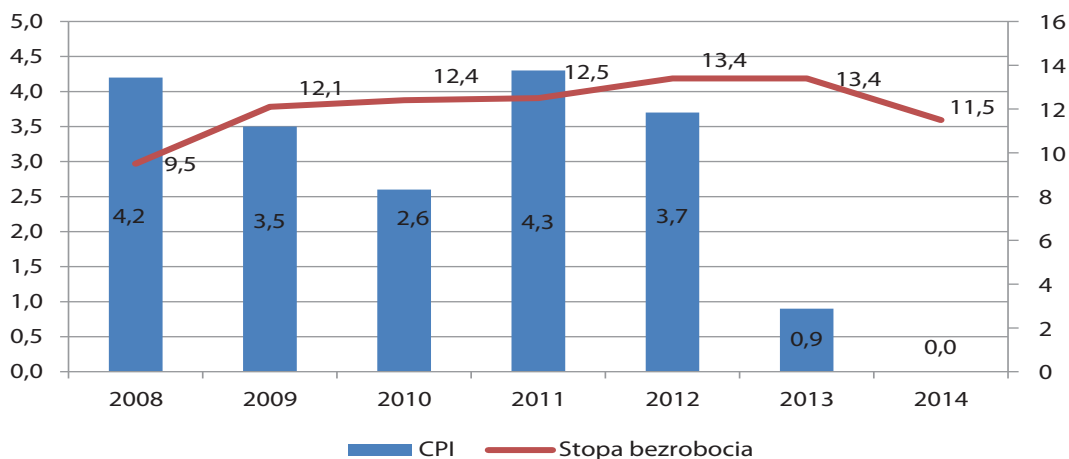
W 2014 r. średni wzrost zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw wyniósł 0,6% r/r wobec spadku zatrudnienia o 0,5% r/r w 2013 r. Jednocześnie stopa bezrobocia rejestrowanego obniżyła się do 11,5% na koniec 2014 r. wobec 13,4% w grudniu 2013 r. W 2014 r. liczba bezrobotnych spadła o 333 tys. osób i na koniec 2014 roku wyniosła 1.825 tys. osób. Bez prawa do zasiłku na koniec 2014 r. pozostawało 1.582,8 tys. osób (tj. 86,7% ogółu zarejestrowanych bezrobotnych), tj. o 277 tys. mniej niż na koniec poprzedniego roku. W tej grupie bezrobotnych 44,7% to mieszkańcy wsi.

Bezrobotni zarejestrowani w urzędach pracy na koniec 2014 r. stanowili 11,5% cywilnej ludności aktywnej zawodowo (na koniec 2013 r. – 13,4%). W ujęciu regionalnym najwyższa stopa bezrobocia była w województwach: warmińsko-mazurskim (18,9%), kujawsko-pomorskim (15,7%), zachodniopomorskim (15,6%), podkarpackim (14,8%) i świętokrzyskim (14,2%). Najniższa z kolei w województwach: wielkopolskim (7,8%), śląskim (9,6%), mazowieckim (9,8%) oraz małopolskim (9,9%).

W grudniu 2014 r. do urzędów pracy zgłosiło się 232,3 tys. osób poszukujących zatrudnienia (o 2,1 tys. więcej niż w grudniu 2013 r.). Ponad 88% tej grupy to osoby rejestrujące się po raz kolejny, zaś 17,6% to osoby, które dotychczas nie pracowały. Osoby do 24. roku życia oraz absolwenci stanowili, podobnie jak przed rokiem, odpowiednio ok. 27% i 8% ogólnej liczby nowo zarejestrowanych. Prawie połowę (46%) osób nowo zarejestrowanych stanowili mieszkańcy wsi (45% w 2013 r.).

Większość bezrobotnych pozostających w ewidencji urzędów pracy, to osoby, które wcześniej pracowały zawodowo. W końcu grudnia 2014 r. zbiorowość ta liczyła 1.510 tys. (tj. 82,7% ogółu zarejestrowanych) wobec 1.765 tys. (81,8%) w grudniu 2013 r. W tej grupie 94,6 tys. osób, tj. 6,3%, utraciło pracę z przyczyn dotyczących zakładu pracy (przed rokiem 113,5 tys., tj. 6,4%). W grudniu 2014 r. przedsiębiorcy zgłosili do urzędów pracy prawie 55 tys. ofert pracy (więcej o ok. 9 tys. w porównaniu z grudniem 2013 r.). W tym aspekcie widać wyraźnie poprawę na rynku pracy w postaci niższej redukcji zatrudnienia oraz tworzenia miejsc pracy.

Wykres 1.2. Inflacja (w %, rok poprzedni = 100) i bezrobocie (w %) w Polsce w latach 2008–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wyraźny spadek inflacji

W 2014 r. kontynuowany był spadek wskaźnika inflacji CPI, a od lipca 2014 r. w II połowie roku notowana była w Polsce deflacja. Przez większość minionego roku główną przyczyną spadku wskaźnika inflacji był spadek dynamiki cen żywności w wyniku obniżenia cen surowców żywnościowych na rynkach światowych, a w II połowie roku – embargo na eksport żywności unijnej (w tym polskiej) do Rosji. Pod koniec 2014 r. deflacja pogłębiła się z powodu obniżenia cen paliw na rynku krajowym, będącego następstwem gwałtownego spadku notowań ropy naftowej. W rezultacie w grudniu 2014 r. wskaźnik CPI wyniósł –1,0% r/r wobec 0,7% r/r w grudniu 2013 r.

Średnioroczny wskaźnik inflacji obniżył się w 2014 r. do 0,0% wobec 0,9% r/r w poprzednim roku. Przez cały 2014 rok inflacja pozostawała istotnie poniżej celu inflacyjnego NBP (wyznaczonego na poziomie 2,5%), w tym poniżej poziomu dolnej granicy przedziału dopuszczalnych wahań inflacji wokół celu inflacyjnego NBP (1,5%).

Niższe stopy procentowe NBP

Przez pierwsze trzy kwartały 2014 r. Rada Polityki Pieniężnej (RPP) utrzymywała stabilne stopy procentowe NBP z główną stopą referencyjną na poziomie 2,5%. W październiku RPP zdecydowała się na obniżenie stopy referencyjnej NBP o 0,5 p.p. (do 2%) oraz stopy lombardowej – o 1 p.p. (do 3%). RPP utrzymała jednocześnie stopę depozytową na dotychczasowym poziomie (1%). Przesłankami dla poluzowania polityki monetarnej banku centralnego był pogłębiający się spadek cen oddalający w czasie powrót inflacji do celu inflacyjnego NBP. Do końca 2014 r. RPP nie dokonała już zmian w polityce monetarnej.

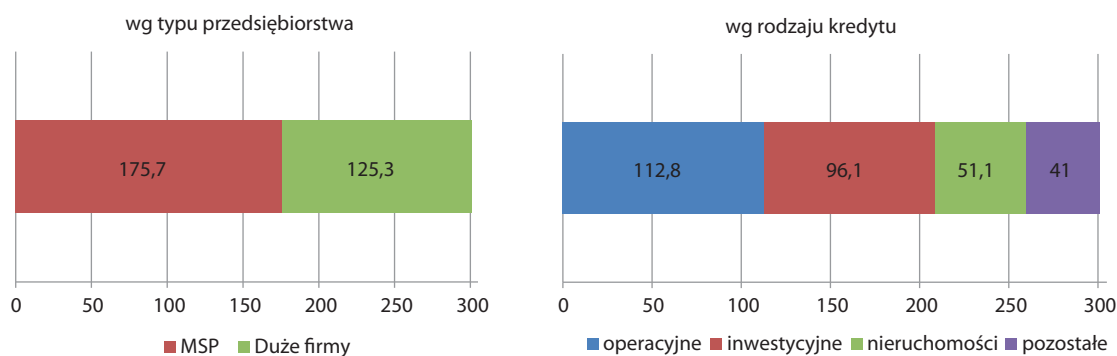
Po okresie stabilizacji w I połowie 2014 r., od połowy roku stawki pożyczek na rynku międzybankowym WIBOR obniżały się. Spadek ten nasilił się w IV kw. 2014 r. w reakcji na obniżenie stóp procentowych NBP oraz w wyniku oczekiwań rynkowych na dalsze ich obniżenie na przełomie 2014 i 2015 r. W skali całego roku stawka WIBOR 3M, obniżyła się o 65 pkt. baz. do poziomu 2,06% na koniec grudnia 2014 r., co przełożyło się m.in. na niższe oprocentowanie kredytów w bankach.

Przyspieszenie akcji kredytowej

W 2014 r. nastąpiło wyraźne przyspieszenie dynamiki kredytów w polskim sektorze bankowym². Kredyty ogółem dla podmiotów niefinansowych wzrosły o 6,9% – ponad dwukrotnie więcej w porównaniu z poprzednim rokiem (kiedy to wzrost kredytów dla tej grupy wyniósł 3,4%) i ponad pięciokrotnie więcej niż w 2012 r. Przyspieszenie dynamiki wzrostu kredytów w 2014 r. miało miejsce zarówno w segmencie kredytów dla przedsiębiorstw, jak i dla gospodarstw domowych.

Kredyty dla przedsiębiorstw rosły w 2014 r. najszybciej. Ich tempo wzrostu było trzykrotnie wyższe niż w 2013 r. (8,3% vs 2,1% r/r), dzięki czemu osiągnęły one wartość 301 mld PLN³. Wyraźne przyspieszenie dynamiki kredytów odnotowano zarówno w przypadku kredytów dla dużych przedsiębiorstw (do 9,9% r/r wobec 6,1% r/r w 2013 r.), jak i w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw (7,2% r/r), które w 2013 r. wykazywały stagnację (-0,5% r/r). W rezultacie stan kredytów dla sektora MSP wyniósł na koniec 2014 r. 175,7 mld zł i był wyższy o 50 mld PLN od stanu kredytów dla dużych firm. W strukturze branżowej najwięcej kredytów udzielono przedsiębiorstwom zajmującym się przetwórstwem przemysłowym, handlem, nieruchomościami i budownictwem (ok. 70% wartości udzielonych kredytów).

Wykres 1.3. Struktura kredytów dla przedsiębiorstw na koniec 2014 r. (mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UKNF, Raport o sytuacji banków w 2014 r.

Spadek niepewności odnośnie do rozwoju sytuacji gospodarczej, po spowolnieniu odczuwanym jeszcze w II połowie 2012 i I połowie 2013 r., sprzyjał wzrostowi popytu na kredyty inwestycyjne, które wraz z kredytami na działalność operacyjną stanowią większość kredytów dla przedsiębiorstw. W trakcie 2014 r., wraz z poprawą otoczenia makroekonomicznego, obserwowane było dalsze stopniowe rozluźnianie polityki kredytowej banków wobec przedsiębiorstw⁴. W rezultacie tych tendencji w 2014 r. dynamika kredytów inwestycyjnych przyspieszyła do 10,5% wobec wzrostu o 6,6% r/r w 2013 r. Badania przeprowadzone przez Komisję Europejską nt. dostępności finansowania bankowego dla przedsiębiorstw sektora MSP w UE pokazują, że dostęp do kredytów,

² Opracowania Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, m.in. *Raport o sytuacji banków w 2014 r.*, UKNF, Warszawa 2015.

³ Stan kredytów dla przedsiębiorstw zwiększył się w 2014 r. o 8,3% r/r, podczas gdy w 2013 r. wzrost ten wyniósł 2,1% r/r.

⁴ Na co wskazały kolejne wyniki ankiety NBP wśród przewodniczących komitetów kredytowych zgodnie z kwartalnymi publikacjami NBP pt. *Sytuacja na rynku kredytowym*.

jako bariera dla funkcjonowania firm, znacznie stracił na znaczeniu w 2014 r. w porównaniu do lat 2009–2013⁵. W Polsce mniej przedsiębiorców niż średnio w UE twierdzi, że to dostęp do finansowania w największym stopniu utrudnia ich działanie i dalszy rozwój (10% wobec 13%).

W 2014 r. dynamika kredytów dla gospodarstw domowych wzrosła zarówno dzięki wzrostowi kredytów mieszkaniowych (o 6,0% r/r wobec 4,3% r/r w 2013 r.), jak i kredytów konsumpcyjnych (o 4,2% r/r wobec spadku o 2,3% r/r w 2013 r.). Szybszemu wzrostowi kredytów dla gospodarstw domowych sprzyjała lepsza koniunktura gospodarcza, w tym poprawa sytuacji dochodowej gospodarstw domowych, spadek niepewności co do sytuacji na rynku pracy oraz niski poziom oprocentowania kredytów.

Kurs złotego kształtowany głównie przez tendencje na globalnym rynku finansowym

W 2014 r. złoty osłabił się wobec głównych walut rezerwowych – najsilniej wobec dolara amerykańskiego (o 16,4%) i w wyraźnie mniejszej skali wobec franka szwajcarskiego (o 4,8%) oraz wobec euro (o 2,8%).

Czynnikiem negatywnie wpływającym na kurs złotego w 2014 r. była eskalacja konfliktu Ukraina – Rosja, w wyniku czego nastąpił odpływ kapitału portfelowego z rynków Europy Środkowo-Wschodniej. W II połowie roku wrosły oczekiwania na obniżenie stóp procentowych przez RPP, co także przełożyło się na osłabieniu kursu naszej waluty. Z drugiej strony silniejsze osłabienie kursu złotego ograniczała m.in. korzystna sytuacja krajowej gospodarki, stabilność napływu kapitału zagranicznego na polski rynek obligacji skarbowych.

W efekcie w 2014 r. w porównaniu z latami poprzednimi zmienność notowań kursu złotego była niższa (wyjątkiem była relacja złotego wobec dolara), gdyż sytuacja na międzynarodowych rynkach finansowych była wyraźnie stabilniejsza. Spadły obawy przed realizacją skrajnie negatywnych scenariuszy kryzysowych w światowej gospodarce i globalnym systemie finansowym, spowodowanych sytuacją w Grecji, ale także Hiszpanii oraz Włoch i zagrożeniem stabilności strefy euro.

Odnotowane w 2014 r. silne osłabienie złotego wobec dolara było wynikiem istotnej aprecjacji dolara amerykańskiego wobec większości walut (w tym ponad 10-procentowego umocnienia dolara wobec euro). Umocnienie dolara było przede wszystkim efektem oczekiwań na podwyższenie stóp procentowych przez Bank Rezerwy Federalnej (Fed) w trakcie 2015 r., przy spodziewanym utrzymaniu luźnej polityki monetarnej lub dalsze poluzowanie polityki pieniężnej przez pozostałe główne banki centralne.

Na koniec grudnia 2014 r. kurs złotego ukształtował się na poziomie 4,26 złotego za euro, 3,50 złotego za dolara amerykańskiego oraz 3,54 złotego za franka szwajcarskiego.

Podsumowanie

W 2014 r. warunki makroekonomiczne dla funkcjonowania przedsiębiorstw uległy wyraźnej poprawie po silnym spowolnieniu gospodarki pod koniec 2012 r. i na początku 2013 r. Stabilny rozwój gospodarczy u głównych zagranicznych partnerów handlowych Polski (z wyjątkiem rynków wschodnich) oraz przyspieszenie dynamiki popytu krajowego, wpływały pozytywnie rozwojowi sektora przedsiębiorstw. W tych warunkach nastąpiło wyraźne przyspieszenie dynamiki inwestycji w gospodarce, w tym inwestycji przedsiębiorstw. Pomimo eskalacji kryzysu na Ukrainie i embarga na polskie produkty żywnościowe do Rosji, skutkujących ograniczeniem eksportu na te rynki oraz wzrostem niepewności co do dalszego rozwoju sytuacji we Wschodniej Europie, czynnik ten nie wpłynął znacząco i trwale negatywnie na krajową sytuację gospodarczą oraz sytuację przedsiębiorstw. W rezultacie w 2014 r. nastąpiła poprawa sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz obniżyło się ryzyko działalności przedsiębiorstw z tytułu otoczenia gospodarczego.

⁵ Obecnie jest to piąta co do ważności bariera dla funkcjonowania firm MSP, w latach 2009-2013 była to bariera wymieniana jako druga co do ważności.

Źródło: Informacje nt. badania Komisji Europejskiej *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)*, Brussels 2014 w *Szybkim monitoringu NBP*.

Rozdział 2

Przedsiębiorczość i perspektywy rozwojowe sektora MSP w Polsce

Niniejszy rozdział jest próbą spojrzenia na przedsiębiorczość poprzez trzy wymiary. Pierwszym z nich jest znaczenie przedsiębiorstw dla gospodarki poprzez pokazanie ich wkładu w tworzenie PKB, miejsc pracy, jak również liczebność, wyniki finansowe i produktywność, a także aktywność inwestycyjną i międzynarodową. Drugi wymiar to demograficzny obraz przedsiębiorczości wraz ze wskazaniem zmian, jakie zachodzą w strukturze przedsiębiorstw w Polsce. Trzeci to z kolei spojrzenie na to zjawisko przez pryzmat przedsiębiorcy jako człowieka, którego zamierzenia i decyzje przekładają się na powstanie nowego podmiotu gospodarczego lub rozwój już działającego.

W każdym z trzech ujęć przedstawiono aktualne dane nt. przedsiębiorczości w Polsce w odniesieniu do sytuacji w Unii Europejskiej lub innych wybranych krajów europejskich (dostępne w I poł. 2015 r.). Wykorzystano w tym celu m.in. dane GUS (zamawiane przez PARP na potrzeby niniejszego Raportu oraz pochodzące z ogólnodostępnych publikacji), Eurostatu, SBA Factsheet, a także badania Global Entrepreneurship Monitor.

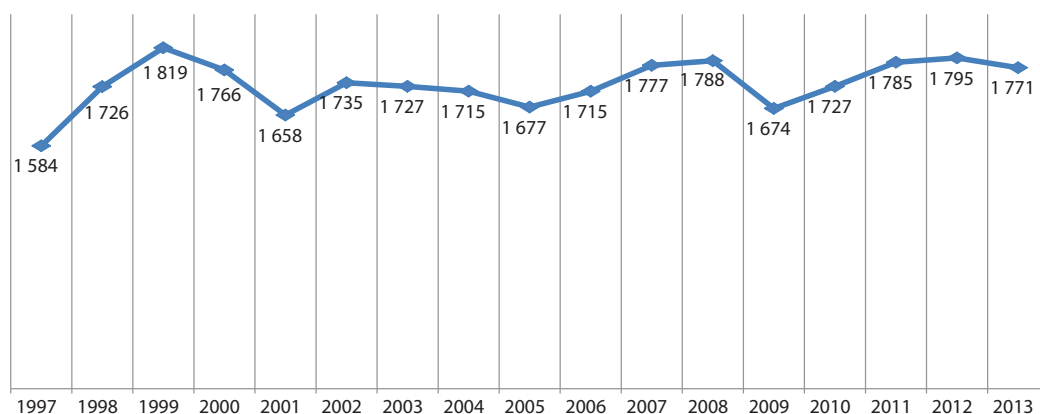
WYMIAR I

PRZEDSIĘBIORCY A GOSPODARKA

1. Liczebność przedsiębiorstw

W Polsce działa 1,77 mln przedsiębiorstw niefinansowych (dane za 2013 r.) określanych jako przedsiębiorstwa aktywne⁶. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią aż 99,8% tych podmiotów. Dane za ostatnie 18 lat (wykres 2.1) pokazują, że liczba przedsiębiorstw aktywnych rośnie (z ok. 1,58 mln w 1997 r. do ponad 1,77 mln w 2013 r., przy czym największy wzrost liczebności firm odnotowano w latach 1998–1999⁷). W 2013 r. w porównaniu z poprzednim 2012 r., wartość tego wskaźnika obniżyła się o 1,3%⁸.

Wykres 2.1. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce w latach 1997–2013 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych (lata 2004–2013)* oraz danych GUS wykorzystanych w Raportach o stanie sektora MSP (lata 1999–2003).

⁶ Dane za 2013 r. za publikacją *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, 2014. Dane dotyczą sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007. Określenie „aktywne przedsiębiorstwa” pochodzi z niniejszego Raportu.

⁷ Liczba przedsiębiorstw aktywnych zwiększyła się w 1999 r. prawie o 15% w porównaniu z 1997 r. Kolejne okresy wzrostu to lata: 2002, 2006–2008 oraz 2010–2012.

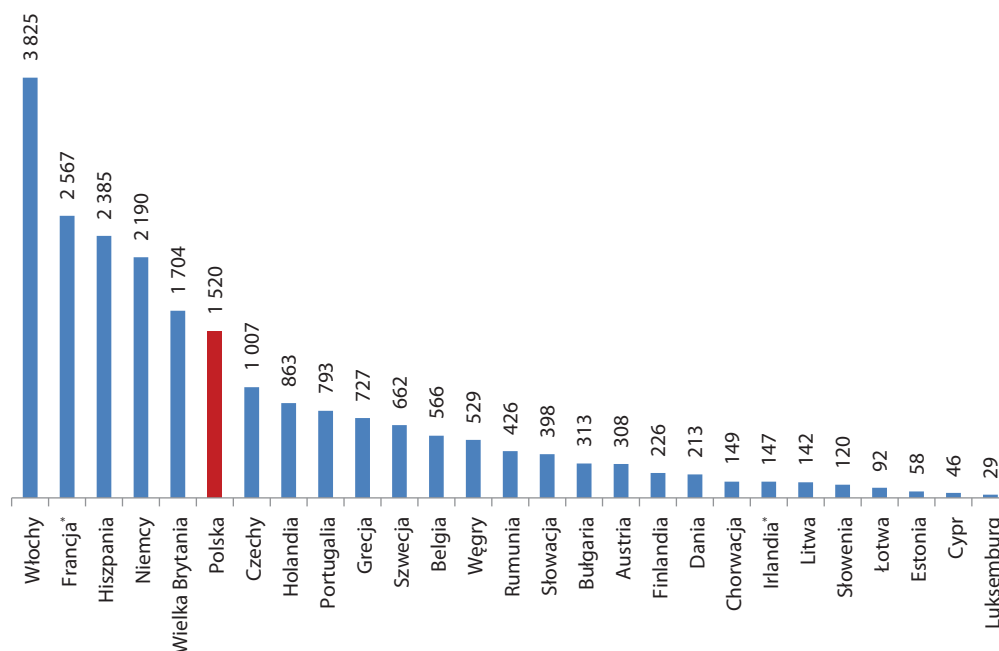
⁸ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS 2014.

Kolejnym źródłem danych nt. liczby przedsiębiorstw jest rejestr REGON⁹, wpisowi do którego podlegają wszystkie osoby prawne, jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (w tym prowadzące indywidualne gospodarstwa rolne), jednostki lokalne wyżej wymienionych podmiotów. Według REGON-u w Polsce zarejestrowanych jest blisko 4,1 mln firm (dane za 2013 r.)¹⁰. Co więcej na przestrzeni lat ich liczba stale rośnie – w 1991 r.¹¹ rejestr obejmował około 500 tys. przedsiębiorstw, zaś w 2013 r. przyrost liczby firm w porównaniu z poprzednim rokiem wyniósł 2,4%.

Jak zaznaczono powyżej, uzyskanie wpisu do REGONu jest obowiązkowe dla każdego przedsiębiorcy, wprowadzanie zmian, dotyczących m.in. zawieszenia lub zakończenia działalności, jest czynnością dobrowolną. Część podmiotów po rejestracji nie zawsze też podejmuje działalność gospodarczą. Dlatego, mimo przeprowadzanych przez GUS aktualizacji rejestru, zawiera on wciąż dane o podmiotach, które nie prowadzą czynnej działalności gospodarczej. To po części tłumaczy przytoczone powyżej dane za 2013 r. mówiące z jednej strony o wzroście podmiotów rejestrujących działalność gospodarczą o 2,4% r/r i spadku firm aktywnych o 1,3% r/r z drugiej.

W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej Polska zajmuje szóste miejsce pod względem liczby przedsiębiorstw (według Eurostatu jest ich 1,5 mln¹²). Łącznie w UE działalność gospodarczą prowadzi ok. 22 mln podmiotów, najwięcej we Włoszech (tj. około dwa i pół razy więcej niż w Polsce), Francji, Hiszpanii i Niemczech. Podobna liczba przedsiębiorstw jak w Polsce działa w Wielkiej Brytanii (1,7 mln) (wykres 2.2). Jednak sama liczebność przedsiębiorstw, choć istotna, nie jest wystarczająca jeśli chodzi o ocenę potencjału przedsiębiorczości danego kraju w kontekście liczebności firm. Lepszym wskaźnikiem jest odniesienie liczby przedsiębiorstw do populacji w danym kraju. Tu okazuje się, że z wynikiem 40 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców zajmujemy 19 miejsce w UE. Najwyższą wartością tego wskaźnika mogą się pochwalić Czechy (96), Portugalia (75), Słowacja (74), Szwecja (70) i Grecja (66). Najmniej przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców jest w Rumunii (21), Niemczech (27) i Wielkiej Brytanii (27)¹³.

Wykres 2.2. Liczba przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach UE w 2012 r. (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu. * dane za 2011 r.

⁹ REGON jest najstarszym rejestrem podmiotów gospodarki narodowej – funkcjonuje od 1966 r., zaś od 1995 r. działa w ramach ustawy o statystyce publicznej. Od lipca 2011 r. przedsiębiorcy w przypadku działalności w formie jednoosobowej lub spółki cywilnej pozyskują wpis do REGONu poprzez rejestrację firmy w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) – rejestrze prowadzonym przez Ministra Gospodarki. Liczba 4,1 mln podmiotów zarejestrowanych w REGONie obejmuje zarówno przedsiębiorstwa (jednostki macierzyste), jak i ich jednostki lokalne. Z kolei liczba 1,77 mln przedsiębiorstw aktywnych obejmuje jednostki macierzyste.

¹⁰ Dane GUS z rejestru REGON przygotowane na potrzeby niniejszego Raportu. Dane dotyczą sekcji B-U PKD 2007.

¹¹ Brak danych za lata 1989–1990.

¹² Dane Eurostatu na temat liczby przedsiębiorstw dotyczą sekcji B-N i S95 NACE Rev.2 (sekcja K jest objęta jedynie częściowo i dotyczy usług ubezpieczeniowych, instytucji kredytowych i funduszy emerytalnych).

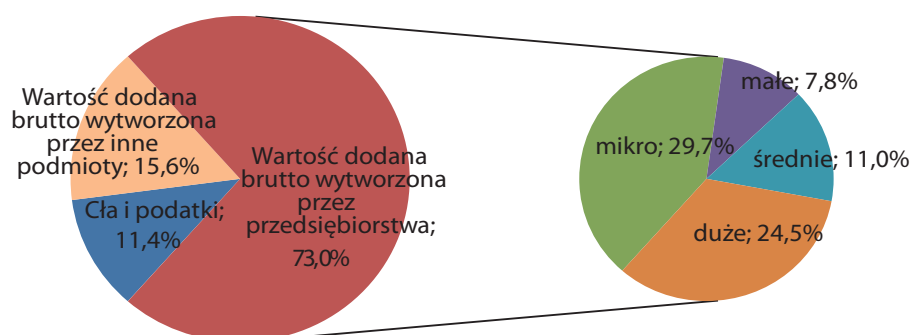
¹³ Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu za 2012 r.

2. Udział MSP w wytwarzaniu PKB¹⁴

Sektor przedsiębiorstw ma znaczący udział w generowaniu produktu krajowego brutto. Polskie przedsiębiorstwa tworzą 73% PKB, a MSP generują 48,5% PKB, czyli co drugą złotówkę tej wartości. Spośród wszystkich grup przedsiębiorstw największy udział w tworzeniu PKB mają mikroprzedsiębiorstwa – ok. 30% (dane za 2012 r.).

Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB rośnie od lat, aczkolwiek tempo tego wzrostu trudno uznać za zadowalające z perspektywy potrzeb rozwojowych kraju. Od 2004 do 2012 r.¹⁵ wkład przedsiębiorstw w tworzenie PKB zwiększył się o 2,5 p.p. (z 70,5% do 73,0%). Stało się to przede wszystkim dzięki aktywności dużych podmiotów, których udział w PKB w latach 2004–2012 wzrósł z 21,9% do 24,5%. Jeśli chodzi o MSP, ich udział w analizowanym okresie wahał się od 47,2% do 48,6%, a w 2012 r. wrócił do poziomu z 2004 r. Przy tym zmniejszył się udział mikroprzedsiębiorstw, a wzrósł nieznacznie małych i średnich firm (wykres 2.3 oraz tabela). W tym samym okresie liczba aktywnych firm zwiększyła się o 4,6%, przy czym najbardziej wzrosła liczba małych przedsiębiorstw (o 28%) i dużych (o 14%)¹⁶, co może wskazywać na niewystarczającą produktywność szczególnie w grupie małych firm.

Wykres 2.3. Struktura PKB w Polsce (wg udziału) (wykres – rok 2012, tabela – lata 2004–2012)



Rok	PKB (mln PLN)	Wartość dodana brutto wytworzona przez przedsiębiorstwa						Wartość dodana brutto innych podmiotów	Cła i podatki*
		ogółem	MSP				duże		
			razem	mikro	małe	średnie			
2004	923 248	70,5%	48,6%	31,0%	7,6%	10,0%	21,9%	18,3%	11,1%
2005	983 302	70,3%	47,8%	31,5%	7,4%	8,9%	22,5%	17,8%	11,9%
2006	1 060 031	70,7%	47,8%	31,0%	7,4%	9,3%	22,9%	17,2%	12,2%
2007	1 176 737	70,8%	47,3%	30,4%	7,2%	9,8%	23,5%	16,7%	12,5%
2008	1 275 432	71,1%	47,2%	29,9%	7,4%	9,9%	23,9%	16,5%	12,5%
2009	1 343 366	72,3%	48,4%	30,4%	7,9%	10,1%	23,9%	16,5%	11,1%
2010	1 416 447	71,6%	47,6%	29,6%	7,7%	10,4%	24,0%	16,5%	11,9%
2011	1 528 127	71,8%	47,3%	29,4%	7,8%	10,1%	24,5%	16,1%	12,2%
2012	1 596 378	73,0%	48,5%	29,7%	7,8%	11,0%	24,5%	15,6%	11,4%

* Pozycja ta obejmuje podatki i cła od importu (łącznie z podatkiem akcyzowym), VAT – podatek od towarów i usług (od produktów krajowych i zagranicznych), podatek akcyzowy od produktów krajowych, podatki od niektórych rodzajów usług (np. od gier losowych i zakładów wzajemnych), wpłaty (składki) dokonywane przez budżet państwa do budżetu Unii Europejskiej z tytułu tzw. tradycyjnych środków własnych, tj. opłaty celne, rolne, cukrowe oraz wpłaty (składki) obliczane na podstawie podatku VAT, dotacje do produktów.

Źródło: opracowanie na podstawie danych GUS przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

¹⁴ Jeśli nie zaznaczono inaczej dane GUS obejmują przedsiębiorstwa należące do sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007, dane Eurostat – B-N i S95 NACE Rev.2 (sekcja K jest objęta jedynie częściowo i dotyczy usług ubezpieczeniowych, instytucji kredytowych i funduszy emerytalnych), a dane Komisji Europejskiej (Arkusze Informacyjne SBA): B-J, L-N NACE Rev.2.

¹⁵ Najnowsze dane Eurostatu nt. wartości dodanej brutto wg cen czynników produkcji dotyczą 2012 r.

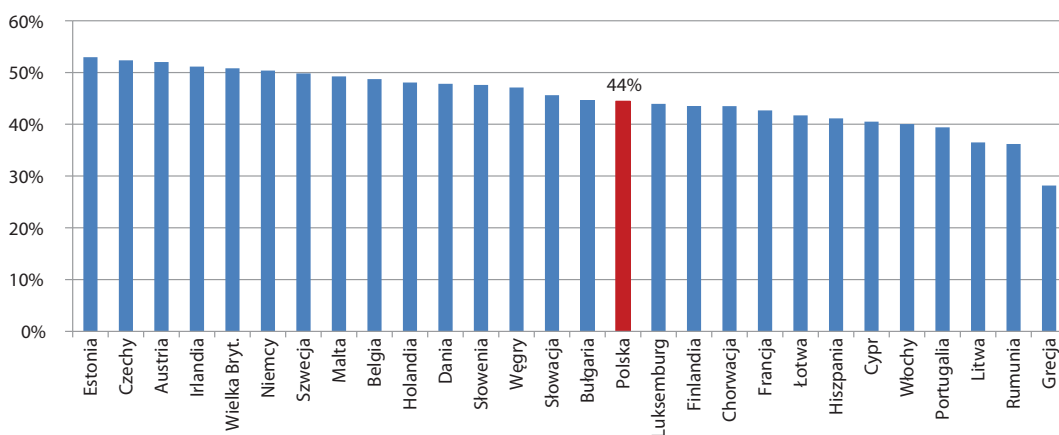
¹⁶ Wzrost liczebności mikroprzedsiębiorstw w okresie 2004–2012 wyniósł niecałe 4%, a średnich firm – 10%.

Tworzenie PKB przez polskie przedsiębiorstwa na tle krajów UE

W celu porównania potencjału polskich przedsiębiorstw w tworzeniu wartości dodanej brutto w Polsce z ich odpowiednikami w UE wykorzystano dane dotyczące wartości dodanej brutto¹⁷ według cen czynników produkcji wytwarzanej przez przedsiębiorstwa. Danych tych nie można bezpośrednio odnosić do przytaczanych powyżej danych GUS ze względu na istotne różnice metodologiczne, w tym dotyczące uwzględnianych sekcji gospodarki¹⁸.

Według danych Eurostatu udział sektora przedsiębiorstw w tworzeniu PKB w Polsce, mierzony udziałem wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji w PKB, jest na zbliżonym, choć niższym poziomie niż przeciętna dla krajów Unii Europejskiej (dane za 2012 r.: Polska – 44%, UE 28 – 46%) (wykres 2.4). Co więcej, w porównaniu z poprzednim rokiem (2011) nastąpił spadek tego wskaźnika w 2012 r. (o 2,6 p.p.).

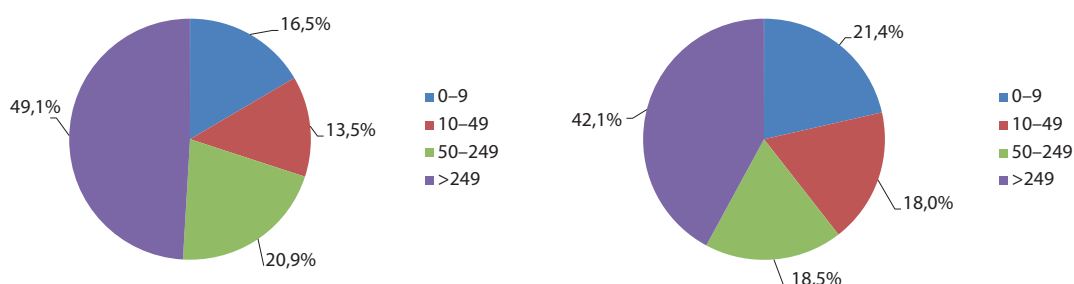
Wykres 2.4. Udział wartości dodanej brutto wygenerowanej w sektorze przedsiębiorstw w PKB w Polsce i w krajach UE w 2012 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Również udział sektora MSP w wartości dodanej brutto, według cen czynników produkcji wytworzonej przez przedsiębiorstwa w Polsce, jest wyraźnie niższy niż przeciętnie w UE. Według Eurostatu¹⁹ mikroprzedsiębiorstwa w Polsce generują 16,5% tego wskaźnika, podczas gdy w UE udział ten wynosi 21,4% (4,9 p.p. różnicy). Podobna różnica występuje w przypadku małych firm (4,6p.p.). Wyraźnie większy wkład w tworzenie wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji w Polsce niż w UE cechuje średnie i duże podmioty (wykres 2.5).

Wykres 2.5. Struktura wytwarzania wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji w sektorze przedsiębiorstw wg wielkości przedsiębiorstw w Polsce (z lewej) i UE (z prawej) w 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

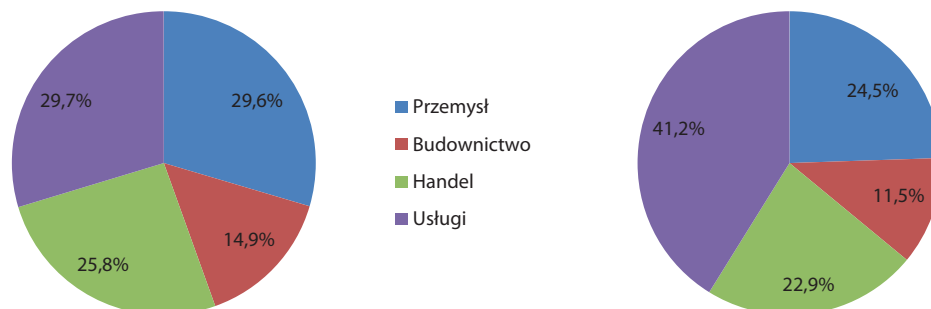
¹⁷ Dane Eurostatu oraz KE (Arkusze Informacyjne SBA) dotyczące wartości dodanej brutto wg cen czynników produkcji (valueaddedatfactorcost). Value added at factor costs to przychód brutto z działalności operacyjnej pomniejszony o dotacje i podatki pośrednie.

¹⁸ Według informacji pozyskanej w GUS największy wpływ na różnice w wartości dodanej wytworzonej przez przedsiębiorstwa pozyskane przez PARP z GUS na potrzeby niniejszego Raportu a danymi pochodzącymi ze statystyki strukturalnej, prezentowanymi przez Eurostat, ma działalność finansowa i ubezpieczeniowa, podatek akcyzowy oraz doszacowania przeprowadzane przez GUS z tytułu szarej gospodarki. Różnica wynika także z faktu, że: – dane opracowywane przez GUS dla PARP wyliczane są w cenach bazowych, natomiast dane statystyki strukturalnej przedsiębiorstw prezentowane są w cenach producenta, a więc zawierają podatek akcyzowy, – dane opracowywane przez GUS dla PARP obejmują całą zbiorowość jednostek (doszacowania dla podmiotów, które nie złożyły sprawozdań), natomiast statystyka strukturalna przedsiębiorstw dotyczy tylko tych jednostek, które złożyły sprawozdania, – w danych dla PARP uwzględniono wymagane metodyką rachunków narodowych doszacowania, np. z tytułu szarej gospodarki, FISIM (usługa pośrednictwa finansowego) oraz usługi ubezpieczeniowej.

¹⁹ Dane za 2011 r. – ostatnie dostępne dane dotyczące wszystkich krajów UE w podziale na wielkość firmy.

Różnice w odniesieniu do średniej UE występują także w przypadku udziału poszczególnych branż sektora MSP w generowaniu wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji (wykres 2.6). W Polsce mniejsze znaczenie niż w UE ma sektor usług, którego udział w tworzeniu tej wartości w sektorze MSP wynosi ok. 30%, podczas gdy w UE – ponad 41%²⁰. W efekcie, widocznie większy wkład w wartość dodaną w polskiej gospodarce, w porównaniu z gospodarkami wysokorozwiniętymi, mają handel i przemysł. Sektory te, wraz z rozwojem gospodarki, a wraz z nią branż usługowych (na co wskazują doświadczenia państw zachodnich), powinny tracić na znaczeniu. Ta tendencja powoli zarysowuje się w Polsce – w latach 2009–2011 systematycznie spadał udział przedsiębiorstw z sektorów przemysłu (z 29,7% do 29,6%) i handlu (z 27,1% do 25,8%) w wartości dodanej brutto, podczas gdy udział podmiotów z sektora usługowego wzrósł (z 28,0% do 29,7%). Tempo tych zmian jest jednak powolne²¹.

Wykres 2.6. Struktura wartości dodanej brutto w sektorze MSP wg sektorów gospodarki w Polsce (z lewej) i UE-28 (z prawej)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Arkuszy Informacyjnych SBA – Annual Report on European SMEs 2013/2014, Komisja Europejska, Bruksela 2014; dane dotyczą 2011 r.

Niekorzystne wyniki dla całego sektora przedsiębiorstw w Polsce w porównaniu ze średnią unijną przekładają się na rezultaty w ujęciu jednostkowym. Wartość dodana brutto, według cen czynników produkcji, w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo w Polsce, jest niższa niż w UE. Szczególnie niekorzystna sytuacja dotyczy mikroprzedsiębiorstw (wartość dodana brutto wytworzona przez mikrofirmę w Polsce stanowi niecałą jedną trzecią wartości jej odpowiednika w UE). Przeciętna polska średnia i duża firma generuje wartość dodaną brutto na poziomie mniej niż połowy wyniku firmy unijnej. Jedynie w przypadku małych przedsiębiorstw wartość ta stanowi ponad połowę wartości dodanej przeciętnego przedsiębiorstwa tej kategorii w UE.

Tabela 2.1. Wartość dodana brutto wg cen czynników produkcji wytworzona przez przeciętne przedsiębiorstwo w Polsce w rozbiciu na klasy wielkości przedsiębiorstw, dane dotyczą 2011 r.

Wielkość przedsiębiorstwa	Wartość dodana brutto	Wartość dodana brutto wytworzona przez przeciętne przedsiębiorstwo w Polsce w odniesieniu do wyniku przeciętnej firmy w UE
Mikro	20,2 tys. EUR	31,1%
Małe przedsiębiorstwo	450,3 tys. EUR	55,6%
Średnie przedsiębiorstwo	2,4 mln EUR	47,9%
Duże przedsiębiorstwo	28,9 mln EUR	48,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Chociaż wszystkie grupy przedsiębiorstw w Polsce co do zasady wykazują tendencję wzrostową w zakresie poziomu wypracowanej wartości dodanej brutto, jak i relacji tego wskaźnika do wartości dodanej wytworzonej w UE²², widać że istnieje jeszcze przestrzeń do zwiększenia produktywności w krajowych przedsiębiorstwach, szczególnie podmiotów mikro, ale też średnich i dużych. Warto przy tym podkreślić dobre wyniki małych firm.

Mimo relatywnie dużego udziału sektora przedsiębiorstw (szczególnie mikrofirm) w tworzeniu PKB w Polsce, nie jest to zadowalający wynik z punktu widzenia potrzeb i możliwości rozwojowych polskiej gospodarki. Dane pokazują też, że wyraźnie niższy udział wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji generowanej przez przeciętne polskie przedsiębiorstwo w porównaniu do UE nie poprawia się istotnie. W latach 2008–2012 w większości krajów UE, w tym w Polsce, spadł udział przedsiębiorstw w tworzeniu wartości dodanej brutto o kilka punktów procentowych (PL o 6 p.p., UE średnio o 1 p.p.)²³. Pozytywnym

²⁰ Dane opracowane na podstawie Arkuszy Informacyjnych SBA – Annual Report on European SMEs 2013/2014, Komisja Europejska, Bruksela 2014.

²¹ Ibidem.

²² Dane Eurostatu.

²³ Wzrost udziału firm w tworzeniu wartości dodanej brutto w okresie 2008–2012 odnotowano w 8 na 28 krajów UE, największy w Danii (13%) i Słowacji (8%).

zjawiskiem w tym kontekście jest ponadprzeciętna aktywność małych przedsiębiorstw, a także fakt, że 2013 rok przyniósł zmianę w obserwowanej od czasu kryzysu wstrzemięźliwości przedsiębiorstw w Polsce, jeśli chodzi o realizację inwestycji (o czym w dalszej części niniejszego rozdziału). Warto dodać, że ostatnie dostępne dane (za 2012 r.) wskazywały na znaczny potencjał finansowy polskich przedsiębiorstw – udział nadwyżki operacyjnej brutto²⁴ w wartości dodanej przedsiębiorstw był w Polsce jednym z najwyższych spośród krajów europejskich (nieznacznie wyższy z krajów UE miała w 2012 r. tylko Słowacja).

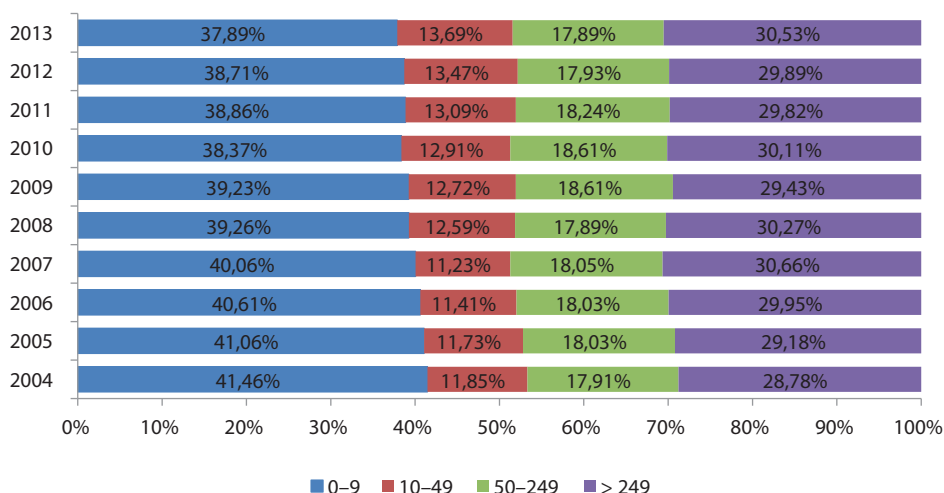
3. Tworzenie miejsc pracy²⁵

Pracujący a wielkość przedsiębiorstw w Polsce

Kolejnym obszarem, w ramach którego pokazujemy znaczenie sektora przedsiębiorstw dla gospodarki w Polsce, jest rynek pracy. Zgodnie z danymi GUS, liczba osób pracujących w gospodarce narodowej wynosi 14,2 mln²⁶ (dane za 2013 r.), w porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyła się ona nieznacznie (0,5%). W sektorze prywatnym odnotowano wzrost liczby pracujących r/r o 1,2%, z kolei w sektorze publicznym spadek – o 1,5%. Na przestrzeni ostatnich pięciu lat (2009–2013) liczba osób pracujących w gospodarce narodowej wzrosła o 3,4%²⁷.

Na koniec 2013 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosiła blisko 8,9 mln osób, z czego 6,2 mln (69%) pracowało w podmiotach sektora MSP²⁸. Według danych GUS w Polsce utrzymuje się wyraźna dominacja osób pracujących w mikro i małych firmach – pracuje tam ponad połowa (4,6 mln osób) populacji pracujących w całym sektorze przedsiębiorstw²⁹ (wykres 2.7). Firmy średnie to miejsce pracy dla prawie co piątego pracującego (1,6 mln osób), a duże – prawie co trzeciego (2,7 mln osób). W porównaniu z 2012 r. sytuacja nie uległa większym zmianom³⁰.

Wykres 2.7. Struktura liczby pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2004–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z publikacji pt. *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych z lat 2009–2013 r.*

W przeciętnym przedsiębiorstwie w Polsce pracuje 5 osób³¹ (dane dotyczą 2013 r. i zasadniczo są niezmiennie od 2011 r.). Przeciętna duża firma w 2013 r. miała 844 pracujących, średnia – 103, mała – 21, zaś mikro 2 osoby pracujące. Warto zauważyć, że

²⁴ Jest to wartość dodana brutto, która pozostaje w dyspozycji przedsiębiorstwa po odjęciu kosztów związanych z zatrudnieniem i podatków związanych z produkcją, a powiększona o otrzymane dotacje.

²⁵ Jeśli nie zaznaczono inaczej dane GUS obejmują przedsiębiorstwa należące do sekcji B–J, L–N, P–S PKD 2007, dane Eurostat – B–J, L–N i S95 NACE Rev.2, a dane KE (SBA FactSheet 2012): B–J, L–N NACE Rev.2.

²⁶ *Pracujący w gospodarce narodowej w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s.10; Liczba pracujących w gospodarce narodowej w 2013 roku wyniosła 14 244 250 osób.

²⁷ *Ibidem*, s.10.

²⁸ Z kolei przeciętna liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w 2013 r. wyniosła ponad 6,4 mln osób, w tym 3,8 mln osób było zatrudnionych w mikro, małych i średnich firmach.

²⁹ GUS, dane za 2013 r.

³⁰ Liczba pracujących w mikro i średnich firmach łącznie zmniejszyła się o blisko 90 tys. osób, zaś w małych i dużych firmach powiększyła się o ok. 60 tys. osób.

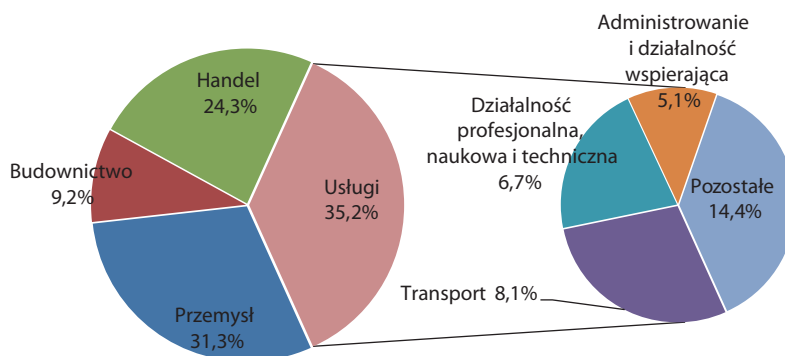
³¹ Dokładnie 5,5.

w latach 2011–2013 przeciętne duże i średnie przedsiębiorstwo wzrosło, jeśli chodzi o liczbę pracujących, pozostałe wielkości firm utrzymują średnio tę samą liczbę pracujących.

Struktura pracujących w przedsiębiorstwach według branż w Polsce w 2013 r.

Według danych GUS za 2013 r. dominującą pozycję w strukturze pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce zajmuje sektor usług, który jest miejscem pracy dla ponad 3 mln osób, a następnie przemysł (2,8 mln osób) oraz handel (2,2 mln osób) (wykres 2.8). Struktura liczby pracujących, jeśli chodzi o tworzenie miejsc pracy, zmienia się bardzo powoli – od 2004 r. rośnie znaczenie usług, spada zaś budownictwa i handlu³².

Wykres 2.8. Struktura branżowa pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce w 2012 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z publikacji pt. *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, Warszawa 2014.

Udział pracujących według formy prawnej przedsiębiorstwa³³

Dwóch na pięciu pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce³⁴ to osoby pracujące w podmiotach prowadzonych przez osoby fizyczne (stanowiących 91,2% przedsiębiorstw w Polsce). Ogromna większość (93,5%) pracujących w podmiotach osób fizycznych to pracujący w jednostkach mikro i małych (3,2 mln osób), z czego 79,3% pracuje w mikroprzedsiębiorstwach. Średnie firmy prowadzone przez osoby fizyczne w 2013 r. dały miejsce pracy co dwudziestemu pracującemu³⁵, a jednostki duże – co setnemu³⁶. Wielkości udziału wszystkich grup przedsiębiorstw nie uległy istotnej zmianie od 2010 r.

Odwrotna tendencja ma miejsce w przedsiębiorstwach mających osobowość prawną. Stanowią one niewielki odsetek (9%) przedsiębiorstw, jednak wciąż są miejscem pracy dla ponad połowy pracujących³⁷ (5,2 mln osób). Połowa pracujących w podmiotach prawnych (2,7 mln osób) to pracownicy dużych firm, jedna czwarta (1,4 mln osób) pracuje w średnich firmach, a co piąty pracujący (22%, 1,1 mln osób) – w mikroprzedsiębiorstwach lub małych firmach.

Koszty osobowe i wynagrodzenia w przedsiębiorstwach

Poziom wynagrodzeń brutto jest wyraźnie zróżnicowany w zależności od klasy wielkości przedsiębiorstwa. W 2013 r. w grupie przedsiębiorstw małych przeciętna płaca brutto wynosiła 2 799 zł (w tym 2 210 zł w mikroprzedsiębiorstwach) i wahała się w zależności od branży: od 2 035 zł (w pozostałej działalności usługowej) do 4 922 zł (w działalności związanej z informacją i komunikacją). W przedsiębiorstwach średnich przeciętna płaca brutto ukształtowała się na poziomie 3 850 zł (najniższa w pozostałej działalności usługowej – 3 069 zł, a najwyższa w informacji i komunikacji – 7 067 zł). W przedsiębiorstwach dużych była średnio na poziomie 4 563 zł³⁸.

Od lat firmy w Polsce korzystają z utrzymującej się przewagi konkurencyjnej względem przedsiębiorstw z innych krajów UE, jaką są niskie koszty pracy. W 2013 r., podobnie jak rok wcześniej, koszty osobowe (wynagrodzenia plus składki na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne) na jednego zatrudnionego w Polsce wyniosły niespełna 12 tys. EUR. Wysokość kosztów osobowych

³² W 2004 r. udział handlu w strukturze pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosił 32% w 2004 r., zaś usług 30,9%.

³³ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, Tabela nr 1, GUS, Warszawa 2014.

³⁴ 41%, 3,7 mln.

³⁵ 5,3%.

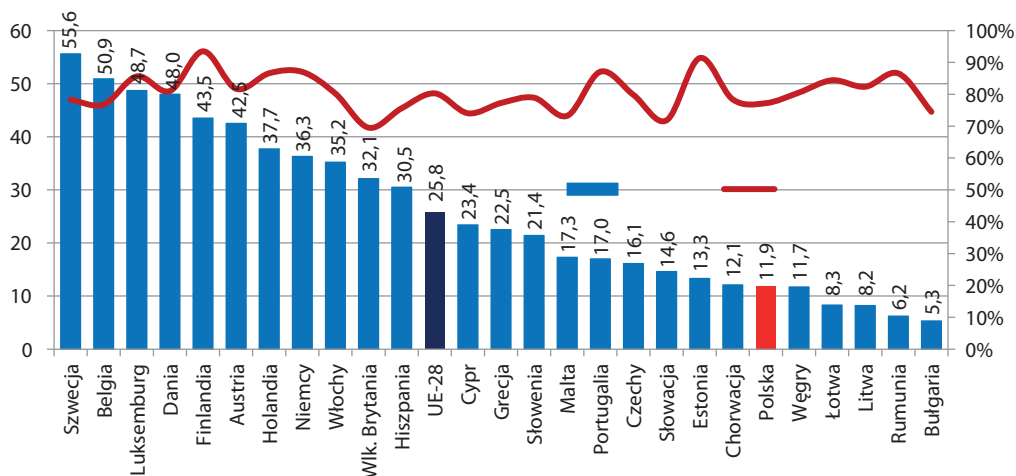
³⁶ 1,2%.

³⁷ 58%.

³⁸ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 25.

pozycjonuje nas na piątej pozycji od końca na tle UE³⁹. Najwyższe wartości kosztów osobowych notuje się w Szwecji i Belgii – powyżej 50 tys. EUR (wykres 2.9).

Wykres 2.9. Średnie koszty osobowe w Polsce i krajach UE w 2012 r. (w tys. EUR) oraz udział wynagrodzeń w kosztach osobowych (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Polska jest atrakcyjna dla inwestorów pod względem udziału kosztów zabezpieczenia społecznego ponoszonych przez przedsiębiorców w kosztach osobowych – należymy do grona państw, gdzie tego typu koszty są poniżej średniej unijnej (PL 18,2%, UE 19,8%)⁴⁰. Najwyższy udział kosztów ubezpieczenia społecznego pracowników występuje w Szwecji (32%), Włoszech (28,2%) oraz Belgii (26,2%). Z kolei najniższa wartość tego wskaźnika dotyczy Malty (6,5%), Danii (8,6%) oraz Luksemburga, Wielkiej Brytanii, Cypru, Słowenii i Irlandii (poniżej 14%).

Według ostatnich dostępnych danych Eurostatu (za 2012 r.) wynagrodzenia polskich pracowników stanowią 77,2% kosztów osobowych⁴¹, co plasuje nas na 19 miejscu w gronie państw europejskich⁴². Różnica pomiędzy Polską a liderem rankingu – Finlandią (93,5%) jest spora. Z kolei najniższy udział wynagrodzeń w kosztach osobowych – poniżej 70% – obserwujemy jedynie w Wielkiej Brytanii (69,5%).

Pracujący w przedsiębiorstwach w UE

W europejskich przedsiębiorstwach pracuje ponad 133 mln osób⁴³, najwięcej w Niemczech (26,4 mln pracujących w firmach), Wielkiej Brytanii (17,8 mln), Francji (15,3 mln), Włoszech (14,9 mln) oraz Hiszpanii (10,9 mln)⁴⁴. W pozostałych 22 krajach członkowskich UE w sektorze przedsiębiorstw pracuje łącznie ponad 48 mln osób, przy czym liderem w tej grupie jest Polska (8,3 mln osób wg Eurostatu) (wykres 2.10). Liczba pracujących w europejskich przedsiębiorstwach nadal nie osiągnęła poziomu sprzed kryzysu. I choć w 2012 r. odnotowano nieznaczny wzrost tego wskaźnika (o 0,8 mln) w porównaniu z poprzednim rokiem⁴⁵, to w większości krajów UE nastąpiło pogorszenie sytuacji na rynku pracy⁴⁶.

Duże firmy odpowiadają średnio za 30% miejsc pracy w przedsiębiorstwach zarówno w Polsce, jak i przeciętnie w UE. W Niemczech funkcjonuje ponad 10,6 tys. dużych przedsiębiorstw tworzących miejsca pracy dla 10 mln osób, w Wlk. Brytanii – to odpowiednio 5,9 tys. firm dających miejsca pracy dla 8,3 mln osób⁴⁷. Dla porównania w Polsce, według Eurostatu, działalność prowadzi 2,9 tys. dużych podmiotów gospodarczych będących miejscem pracy dla 2,6 mln osób. Udział dużych firm w rynku pracy jest ważny pod względem liczebności miejsc pracy, ale też ich relatywnej stałości – od 2010 r. liczby te pozostają na podobnym poziomie.

³⁹ Dane Eurostatu – Structural Business Statistics Database za 2012 r. dotyczą 26 z 28 państw UE, braki danych dotyczą Irlandii i Francji.

⁴⁰ Dane Eurostatu.

⁴¹ Dla porównania w 2011 r. były one wyższe: 82,9%.

⁴² Ibidem. co stawia nas na 17 pozycji wśród 26 badanych państw.

⁴³ Eurostat, *Structural Business Statistics*. Dane za 2012 r.

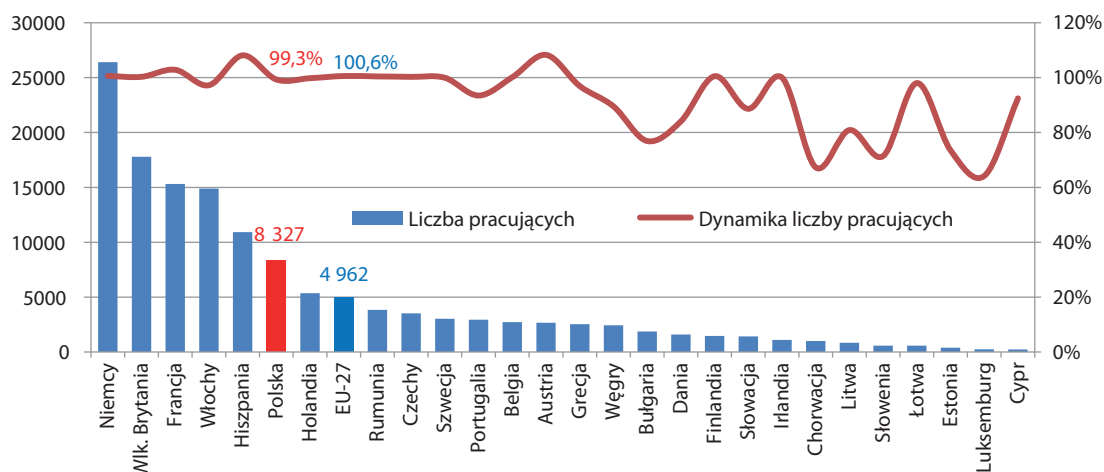
⁴⁴ Co stanowi blisko dwie trzecie łącznej liczby pracujących w UE-28 (ok. 85,3 mln osób).

⁴⁵ Głównie w Hiszpanii, Włoszech oraz Austrii – łącznie o 1,5 mln w tych krajach.

⁴⁶ W 14. krajach (o 5 więcej niż w 2011 r.) odnotowano zmniejszenie liczby pracujących w firmach.

⁴⁷ Dane Small Business Act Database 2014.

Wykres 2.10. Liczba pracujących (w tys. osób) oraz dynamika liczby pracujących (r/r)⁴⁸ w przedsiębiorstwach w państwach członkowskich UE (dane za 2012 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Większość jednak, bo 70% miejsc pracy zarówno w Polsce, jak i średnio w UE – tworzona jest w sektorze małych i średnich firm. Tu widoczne są wyraźne różnice jeśli chodzi o poszczególne klasy wielkości przedsiębiorstw. W Polsce w porównaniu z UE dominujące znaczenie dla rynku pracy mają mikrofirmy, gdzie miejsca pracy znajduje 37% pracujących w przedsiębiorstwach. W UE zdecydowanie więcej miejsc pracy tworzona jest przez małe przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o średnie podmioty ich udział w tworzeniu miejsc pracy jest na podobnym poziomie w Polsce i w UE (tabela 2.2).

Tabela 2.2. Pracujący w przedsiębiorstwach w Polsce i w UE wg klas wielkości (udział w przedsiębiorstwach ogółem, w %, dane za 2012 r.)

	Polska	UE-28 (średnia)	różnica PL-UE
Mikroprzedsiębiorstwa	36,8%	29,5%	+ 7,3 p.p.
Małe przedsiębiorstwa	13,4%	20,5%	-7,1 p.p.
Średnie przedsiębiorstwa	18,8%	17,1%	+ 1,7 p.p.
Duże przedsiębiorstwa	30,9%	32,8%	-1,9 p.p.
OGÓŁEM MSP	69,0%	67,2%	+1,8 p.p.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Struktura pracujących w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości w Polsce ulega systematycznym zmianom – od 2010 r. roku spada udział średnich i dużych przedsiębiorstw, rośnie natomiast znaczenie mikro i małych przedsiębiorstw. W UE struktura poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw w ogóle pracujących jest prawie niezmienna. W rezultacie od początku obecnej dekady w Polsce w porównaniu ze średnią unijną pogłębiały się różnice, jeśli chodzi o udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach i dużych firmach – rosło znaczenie najmniejszych przedsiębiorstw, spadało – dużych podmiotów.

Dane te świadczą o relatywnym rozproszeniu potencjału przedsiębiorczości w Polsce w porównaniu z UE. Notujemy względnie dużą liczbę firm na 1000 mieszkańców⁴⁹, natomiast są to firmy niewielkie (średnia liczba pracujących na jedno przedsiębiorstwo w Polsce to 5,5 osoby, w UE – 6,1 osób)⁵⁰, z dość istotnym udziałem pracujących, będących właścicielami i pomagającymi członkami rodzin, przy niewielkim udziale pracowników etatowych.

Prawie osiemdziesięciu na stu pracujących w Polsce to osoby świadczące pracę najemną, z kolei czteremnaście na stu pracujących to samozatrudnieni (dane za IV kw. 2014 r.). Pracodawcy oraz pomagający członkowie rodzin stanowią połowę samozatrudnionych, czyli niespełna 7% pracujących ogółem⁵¹.

W Unii Europejskiej przeciętna struktura pracujących wygląda podobnie jak w Polsce – dominują pracownicy najemni (85%). Jedyne udział samozatrudnionych jest nieznacznie niższy i wynosi niewiele ponad 10%. Na przestrzeni lat 2013–2014 nie zanotowano istotnych zmian kluczowych wskaźników w poszczególnych grupach pracujących.

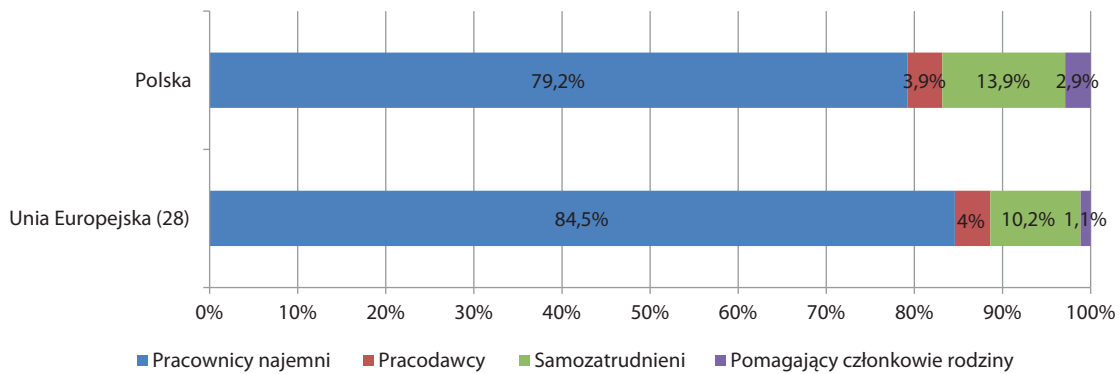
⁴⁸ Dynamika liczona w porównaniu do 2011 r. na podstawie danych dla lat 2011–2012.

⁴⁹ 39/1000 w Polsce i 22/1000 w UE oraz 16 miejsce w gronie 22 państw UE jeśli chodzi o ten wskaźnik.

⁵⁰ Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu za 2012 r.

⁵¹ Eurostat, Labour Force Survey.

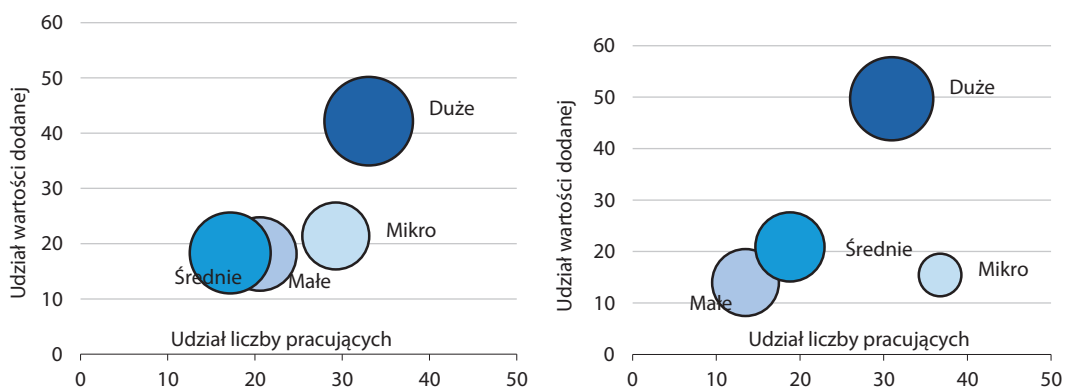
Wykres 2.11. Struktura pracujących w wieku 15–64 lat w Polsce i Unii Europejskiej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu – Labour Force Survey, IV kw. 2014.

W podsumowaniu rynku pracy warto przyrzeć się kolejnemu wskaźnikowi, który przekłada się na znaczenie sektora przedsiębiorstw dla gospodarki, tzn. wydajności pracy. Wydajność pracy sektora MSP w Polsce, wyrażona jako jego skorygowana produktywność⁵², jest niższa od średniej dla UE⁵³, przy podobnym udziale w rynku pracy. Różnice występują w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. W Polsce duże firmy równoważą wpływ pozostałych przedsiębiorstw na gospodarkę, wnosząc 50% wartości dodanej oraz tworząc ponad 30% miejsc pracy. Dla porównania wkład dużych przedsiębiorstw w wartość dodaną UE jest niższy przy podobnym udziale, jeśli chodzi o tworzenie miejsc pracy (odpowiednio 42% i 32%). Istotne różnice występują również w przypadku mikro i małych firm. Najmniejsze przedsiębiorstwa w Polsce tworzą więcej miejsc pracy niż ich odpowiednicy w UE (odpowiednio ponad 36% i ok. 30%), generują jednak mniej wartości dodanej w porównaniu z wynikami dla UE (16% vs 21%). Małe firmy w Polsce cechuje także niski wkład w wartość dodaną i rynek pracy w porównaniu z tego typu firmami w UE⁵⁴. Średnie firmy w Polsce i UE generują podobną wartość dodaną i wkład w liczbę pracujących⁵⁵.

Wykres 2.12. Wydajność sektora przedsiębiorstw w Polsce (z prawej) oraz UE (z lewej) w 2012 r., wg klas wielkości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Powyższa analiza wskazuje na następujące zjawiska. Po pierwsze polski rynek pracy jest w większym stopniu niż w UE zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, które tworzą najwięcej miejsc pracy ze wszystkich grup przedsiębiorstw. Jednocześnie na rynku pracy występuje niedosyt miejsc pracy tworzonych przez małe przedsiębiorstwa w relacji do średniej sytuacji w UE. Po drugie wysoki udział mikroprzedsiębiorstw w liczbie pracujących w przedsiębiorstwach nie przekłada się na wypracowanie wartości dodanej na poziomie średniej unijnej, co świadczy o niższej produktywności mikropodmiotów w Polsce. Zapewne wynika to po części ze znacznego udziału samozatrudnionych w tej grupie i ogólnie niższej niż średnio w UE wielkości przedsiębiorstw w Polsce. Po trzecie na tym tle uwidacznia się większe znaczenie dużych podmiotów w Polsce niż w UE.

⁵² Zdefiniowana jako wartość dodana w cenach czynników produkcji podzielona przez liczbę osób pracujących.

⁵³ Udział sektora MSP w wartości dodanej w PL i w UE wynosi odpowiednio 50% i 58%; udział tego sektora w liczbie pracujących w przedsiębiorstwach odpowiednio: 69% i 67%.

⁵⁴ Wkład polskich małych firm w wartość dodaną: 13%, rynek pracy: 13%; te same parametry dla małych przedsiębiorstw w UE: 21% i 18%.

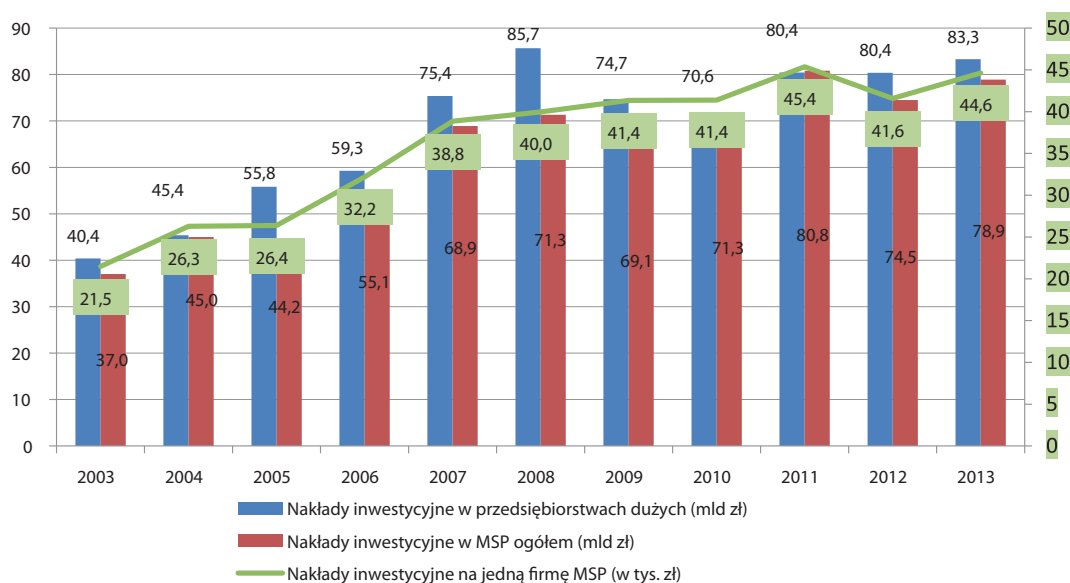
⁵⁵ Udział w wartości dodanej (PL – 21%, UE – 18%) i wkład w liczbę pracujących (PL – 19%, UE – 17%).

4. Inwestycje przedsiębiorstw

W 2013 r. nakłady inwestycyjne ogółem⁵⁶ w Polsce wyniosły 231,2 mld zł, z czego nakłady inwestycyjne sektora przedsiębiorstw osiągnęły 162,2 mld zł, tj. 70% i były wyższe o ok. 5% w porównaniu z 2012 r.

Największy udział w inwestycjach przedsiębiorstw ogółem mają duże podmioty – 51% ogółu nakładów w 2013 r. (wykres 2.13), co oznacza, że wartość nakładów ponoszonych przez te podmioty jest większa niż całego sektora małych i średnich przedsiębiorstw (83,3 mld zł wobec 78,91 mld zł). Drugie w kolejności są średnie firmy z 21,1% udziałem w nakładach inwestycyjnych firm. Najmniejszy udział w wartości nakładów ogółem mają firmy małe i mikro (odpowiednio 11% i 16%). Struktura nakładów inwestycyjnych ze względu na wielkość przedsiębiorstw nie zmieniła się znacząco od poprzedniego roku. Największy wzrost nakładów w 2013 r. zanotowano wśród mikroprzedsiębiorstw (wzrost o ok. 10% r/r), następnie w średnich (wzrost o 5%), dużych (wzrost o 3%) i na końcu – małych (wzrost o nieco ponad 1%).

Wykres 2.13. Nakłady inwestycyjne sektora MSP ogółem (w mld zł) i na jedno przedsiębiorstwo (w tys. zł) oraz nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach dużych (w mld zł) w Polsce w latach 2003–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS 2014.

Jeśli chodzi o nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce, w przeliczeniu na jedną firmę, w 2013 r. wyniosły one 44,6 tys. zł i były o 7% wyższe niż w poprzednim roku i jednocześnie porównywalne z poziomem sprzed dwóch lat. Co ciekawe, w ciągu ostatnich 10 lat przeciętna firma, należąca do sektora MSP, zwiększyła wartość nakładów inwestycyjnych z 21,5 tys. zł do 44,6 tys. zł. To prawie dwukrotny wzrost nakładów, choć trzeba przy tym pamiętać, że jest on wyrażony w cenach nominalnych.

Tabela 2.3. Nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo w 2013 r. (w tys. zł)

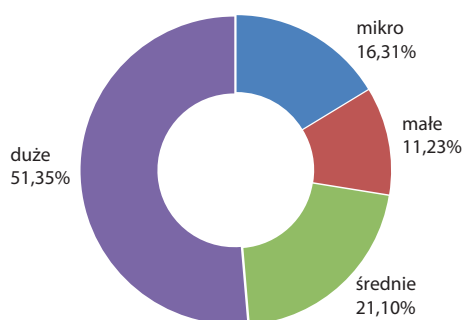
	mikro	małe	średnie	duże	MSP
Nakłady na jedną firmę	15,62	308,19	2 233,02	25 885,05	44,63

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS 2014.

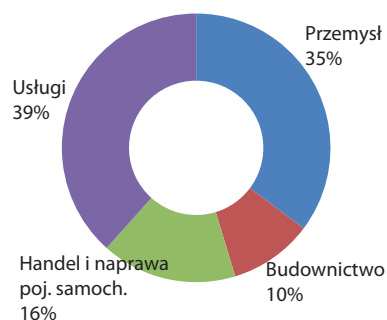
Spośród przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce najwięcej inwestują firmy usługowe (39% nakładów sektora MSP), w szczególności firmy z sekcji: transport i gospodarka magazynowa oraz działalność związana z obsługą rynku nieruchomości. Na drugim miejscu, pod względem wartości nakładów inwestycyjnych, są przedsiębiorstwa przemysłowe (35%). Pozostałą wartość nakładów ponoszą firmy prowadzące działalność handlową (16%) i budowlaną (10%) (wykres 2.15).

⁵⁶ GUS: *Roczne wskaźniki makroekonomiczne*. Podział nakładów inwestycyjnych obejmuje nakłady na nowe środki trwałe i (lub) ulepszenie (rozbudowę, przebudowę, rekonstrukcję, modernizację) istniejących obiektów majątku trwałego. Opracowano według zasad systemu rachunków narodowych, zgodnie z zaleceniami „ESA 1995”. Nakłady inwestycyjne dzielą się na nakłady na środki trwałe oraz pozostałe nakłady. <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/>

Wykres 2.14. Struktura nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw ze względu na wielkość przedsiębiorstw w 2013 r.



Wykres 2.15. Struktura nakładów inwestycyjnych w MSP ze względu na branżę w 2013 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS 2014.

Wielkość nakładów inwestycyjnych w poszczególnych sekcjach według klas wielkości przedsiębiorstw prezentuje tabela 22 w załączniku, natomiast poniżej prezentowane są zmiany wielkości nakładów w poszczególnych sekcjach w porównaniu z 2012 r. Jak widać największe wzrosty nakładów inwestycyjnych i w największej liczbie sekcji odnotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw oraz średnich firm (choć w tej grupie przyrosty są zdecydowanie niższe). Jeśli chodzi o małe firmy, wzrost nakładów w porównaniu z poprzednim rokiem nastąpił tylko w jednej sekcji – przemyśle (ponad 160%). Aktywność inwestycyjna dużych podmiotów w 2013 r. była porównywalna do tej z poprzedniego roku.

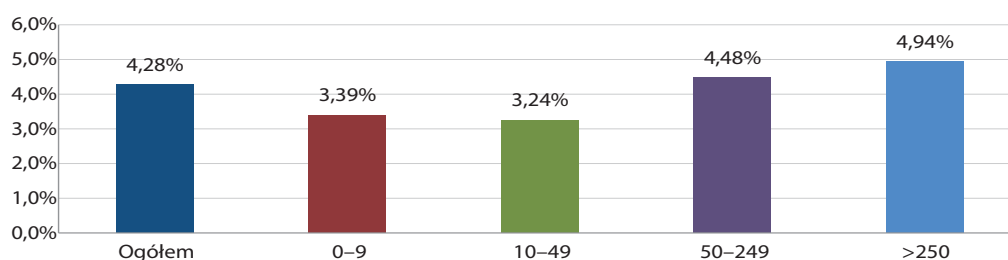
Tabela 2.4. Dynamika nakładów inwestycyjnych w grupach firm według wielkości i wg sekcji PKD w 2013 r. gdy 2012 = 100%

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
Ogółem	104,8	152,7	74,8	104,4	103,7
Przemysł	104,5	66,9	161,6	106,7	103,0
Budownictwo	112,2	234,0	60,1	105,7	71,1
Handel i naprawa poj. samoch.	94,7	93,4	87,9	94,9	99,2
Transport i gospodarka magazynowa	112,1	146,2	75,2	83,5	121,0
Zakwaterowanie i gastronomia	84,3	173,8	36,4	117,0	88,4
Informacja i komunikacja	98,0	100,3	68,1	107,3	99,1
Obsługa rynku nieruchomości	138,8	469,0	30,8	117,1	103,7
Działalność profesjonalna	98,0	205,6	57,4	86,0	80,7
Administrowanie i działalność wspierająca	104,6	142,9	64,0	114,3	88,6
Edukacja	120,2	261,8	35,6	154,2	–
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	83,6	181,4	35,2	148,7	97,9
Kultura i rekreacja	109,6	93,4	77,6	123,7	130,5
Pozostała działalność usługowa	81,9	244,4	19,1	183,2	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS 2014.

Powyższe dane wpisują się w obserwowany w ostatnich 10 latach stabilny, o lekko negatywnym nachyleniu, trend nakładów inwestycyjnych sektora przedsiębiorstw. Udział sektora MSP w inwestycjach sektora przedsiębiorstw w tym czasie wahał się w przedziale od 44 do 50%, przy czym w 2013 r. wyniósł 48% i był na tym samym poziomie co rok wcześniej.

Wykres 2.16. Przeciętne nakłady inwestycyjne w przychodach przedsiębiorstw według wielkości w 2013 r. (%)



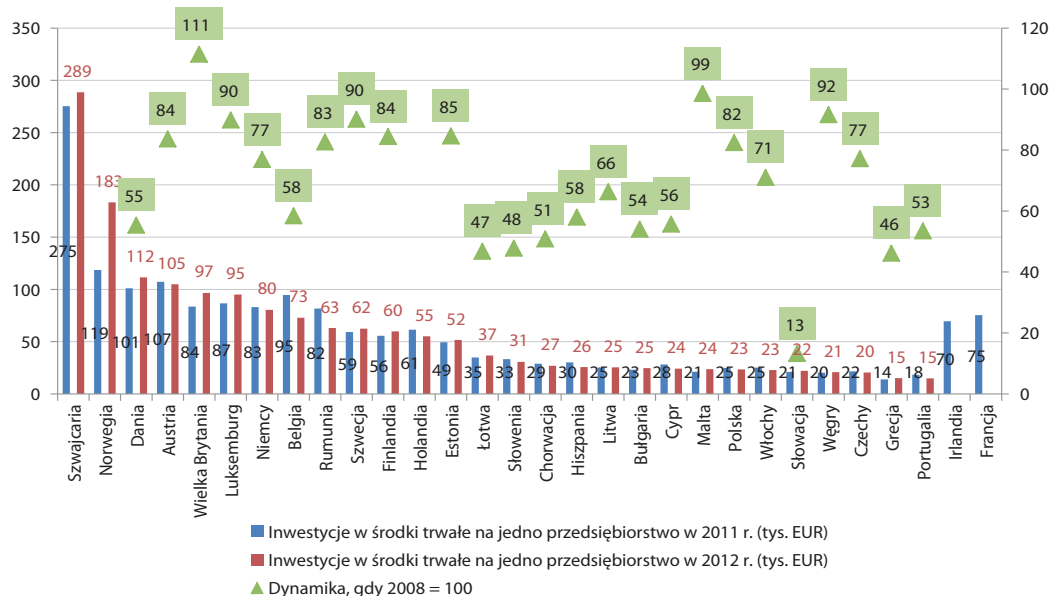
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS 2014.

W 2013 r. przedsiębiorstwa przeznaczyły na inwestycje średnio 4,28% przychodów ogółem, czyli nieco więcej niż w roku poprzednim (4,1%). Co do zasady można zauważyć, że wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa udział nakładów na inwestycje w przychodach wzrasta, choć różnice między poszczególnymi kategoriami wielkości firm nie są duże. I tak, w mikroprzedsiębiorstwach wynosi on 3,4%, w małych – 3,2%, w średnich – 4,5% a w największych – 4,9%.

Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw w wybranych krajach Europy w 2012 r.

W porównaniu z innymi krajami inwestycje w środki trwałe przeciętnej firmy w Polsce (23,5 tys. EUR) są znacznie niższe niż krajów europejskich, takich jak Szwajcaria (288,6 tys. EUR), Norwegia (183,3 tys. EUR), Dania (111,5 tys. EUR) czy Bułgaria (24,6 tys. EUR) (wykres 2.17)⁵⁷. Polska w 2012 r. znalazła się wśród krajów, w których nastąpił nieznaczny spadek nakładów na środki trwałe przeciętnej firmy w porównaniu z 2011 r. (z 24,9 tys. EUR do 23,5 tys. EUR). W niektórych krajach zanotowano znaczny spadek wielkości nakładów, jak w Belgii (spadek o 21,6 tys. EUR) czy Rumunii (spadek o 18,7 tys. EUR). Mimo ogólnej poprawy sytuacji gospodarczej krajów europejskich, poziom nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w porównaniu z wynikami z 2008 r., jest wciąż niższy dla większości analizowanych krajów⁵⁸.

Wykres 2.17. Inwestycje w środki trwałe na jedno przedsiębiorstwo (w tys. EUR) i dynamika tej wielkości w Polsce i wybranych krajach (2008 = 100)

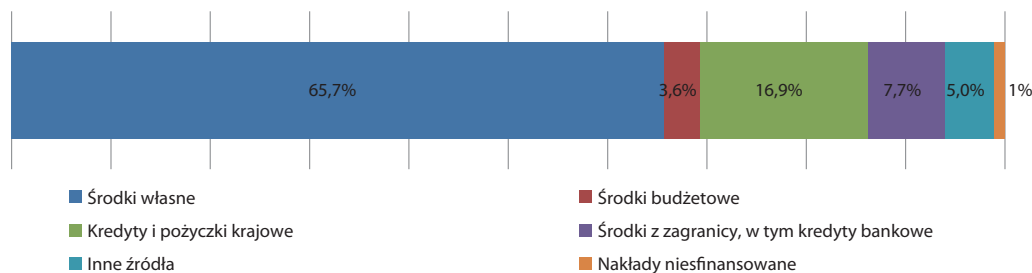


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za lata 2008–2012.

Źródła finansowania inwestycji

Podobnie jak w poprzednich latach, w 2012 r. dwie trzecie nakładów inwestycyjnych MSP było finansowanych środkami własnymi (65%), blisko jedna szósta z kredytów i pożyczek krajowych (17%), a niemal 8% stanowiły środki ze źródeł zagranicznych. Pozostałe źródła finansowania inwestycji miały niewielkie znaczenie (wykres 2.18).

Wykres 2.18. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w 2012 r. w sektorze MSP (bez mikroprzedsiębiorstw), w %



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

⁵⁷ Dane Eurostat (2012) sekcje C-I oraz K NACE Rev. 2. Dane niedostępne dla wszystkich krajów UE.

⁵⁸ Jedyny kraj, w którym nastąpił wzrost nakładów inwestycyjnych przypadających na jedno przedsiębiorstwo w porównaniu z 2008 r. to Wielka Brytania (o 11%).

Tabela 2.5. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw w 2012 r., w %

%	Środki własne	Środki budżetowe	Kredyty i pożyczki krajowe	Środki z zagranicy, w tym kredyty bankowe	Inne źródła	Nakłady niesfinansowane
Małe	64,24	4,04	20,98	6,11	3,72	0,91
Średnie	66,39	3,41	15,04	8,48	5,60	1,08
Duże	73,33	4,97	5,25	6,00	5,93	4,53
MSP	65,70	3,61	16,94	7,72	5,00	1,03
Ogółem	70,59	4,48	9,46	6,62	5,59	3,27

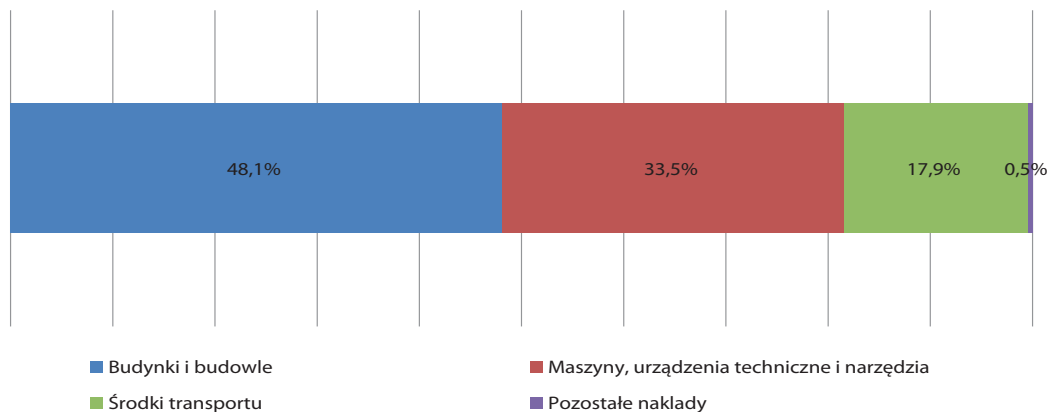
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

Im większe przedsiębiorstwo, tym zaangażowanie środków własnych na finansowanie inwestycji jest większe (małe firmy – 64,2%, średnie – 66,4% a duże – 73,3%).

Struktura nakładów według grup środków trwałych

Struktura nakładów inwestycyjnych, według grup środków trwałych, w MSP w 2012 r. zmieniła się nieznacznie w porównaniu z poprzednim rokiem. Ogólna obserwacja danych dostarcza nam informacji (tabela 2.6), że im mniejsze przedsiębiorstwa, tym większy udział nakładów na budynki i budowle. Podobnie jest z nakładami na środki transportu. Przyczyną takiego rozkładu jest mniejszy potencjał ekonomiczny małych podmiotów i skala kosztów związanych z tego typu inwestycjami. Z tego też powodu mniejsze podmioty stosunkowo mniej środków mogą przeznaczyć na wyposażenie w postaci maszyn i urządzeń (co często może powodować ich niedoinwestowanie techniczne).

Wykres 2.19. Struktura nakładów na inwestycje MSP według grup środków trwałych w 2012 r., w %



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

Tabela 2.6. Struktura nakładów na inwestycje według grup środków trwałych w 2012 r., w %

	Budynki i budowle	Maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	Środki transportu	Pozostałe nakłady
Mikro	53,81	25,53	20,63	0,03
Małe	53,35	32,61	13,54	0,51
Średnie	41,89	39,16	18,24	0,72
Duże	40,54	51,13	7,32	1,00
Ogółem	43,95	43,21	12,09	0,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

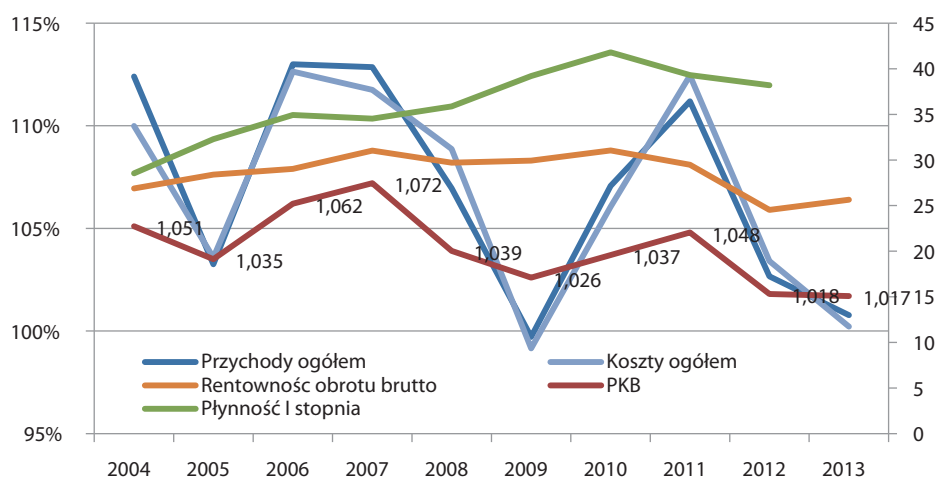
Jak widać rok 2013 przyniósł odwrócenie dotychczasowych niekorzystnych trendów jeśli chodzi o skłonność przedsiębiorstw do inwestycji – wzrost nakładów na inwestycje przedsiębiorstw wyniósł 5% r/r i 6% w przeliczeniu na jedną firmę. Duże

przedsiębiorstwa mają ponad połowę udziału w ogóle inwestycji przedsiębiorstw, rośnie jednak aktywność mniejszych podmiotów. Szczególnie widoczne jest to w przypadku mikroprzedsiębiorstw, których nakłady na inwestycje wzrosły r/r o 10%. Gros inwestycji stanowią nakłady na budynki i budowle oraz maszyny i urządzenia. W porównaniu z innymi krajami Europy przeciętna polska firma inwestuje mniej w środki trwałe. Jeśli chodzi o źródła finansowania od lat przedsiębiorcy najchętniej sięgają po środki własne.

5. Sytuacja finansowa i produktywność przedsiębiorstw

Poprawa wskaźnika inwestycji przedsiębiorstw w Polsce w 2013 r. możliwa była dzięki ogólnej poprawie sytuacji gospodarczej w kraju. Po wyraźnym osłabieniu tempa wzrostu gospodarki w 2012 r.⁵⁹, w kolejnym 2013 r. osiągnęło ono 1,7% r/r. W efekcie niekorzystne dotychczas warunki funkcjonowania przedsiębiorstw zaczęły się poprawiać i choć w 2013 r. nadal widoczny był spadkowy trend podstawowych wielkości i wskaźników ekonomicznych mierzących sytuację finansową firm, to tempo tych spadków wyraźnie się osłabiło. Dotyczy to przychodów, kosztów ogółem, wskaźników rentowności i płynności finansowej (wykres 2.20).

Wykres 2.20. Dynamika nominalna przychodów, kosztów ogółem (poprzedni rok = 100%), rentowność obrotu brutto (lewa oś) oraz płynność finansowa I stopnia (prawa oś) w sektorze przedsiębiorstw na tle dynamiki PKB w Polsce w latach 2004–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS 2014 i wydań poprzednich oraz danych opracowanych przez GUS na potrzeby niniejszego Raportu.

W 2013 r. sektor MSP jako całość po raz pierwszy od 2004 r. odnotował nieco szybsze tempo wzrostu przychodów niż duże przedsiębiorstwa. Małe i mikroprzedsiębiorstwa zanotowały podobnie niską, aczkolwiek dodatnią dynamikę przychodów w porównaniu z poprzednim rokiem, spadek przychodów widoczny był w grupie średnich firm. Jeśli chodzi o pozostałe wskaźniki: rentowność i płynność finansową – podobne spadki zaobserwowano w MSP i dużych przedsiębiorstwach. Perspektywy na kolejny rok są lepsze. Silna korelacja PKB i przychodów przedsiębiorstw wskazują, że w 2014 r. możemy spodziewać się odbicia wyników finansowych zarówno w sektorze małych i średnich firm, jak i w dużych przedsiębiorstwach.

Sytuacja finansowa polskich firm vs UE

Porównanie sytuacji polskich przedsiębiorstw z firmami z UE jest trudne z uwagi na brak danych za 2013 r., który był, jak zaznaczono powyżej, nieco lepszym czasem dla firm w całej Unii. Dane za lata 2008–2012 potwierdzają wolniejsze tempo rozwoju przedsiębiorstw w Polsce względem średniej dla UE. Dynamika obrotów, produkcji i wartości dodanej była w tym okresie niższa w Polsce niż przeciętnie w grupie UE-25⁶⁰ (tabela 2.7). Ten okres wyhamowania tempa wzrostu w polskich przedsiębiorstwach miał miejsce po okresie wyraźnie szybszego rozwoju polskich firm niż przeciętnie w UE⁶¹.

⁵⁹ Spadek dynamiki PKB z 4,8% r/r w 2011 r. do 1,8% r/r w 2012 r.

⁶⁰ Na potrzeby tego rozdziału UE-25 obejmuje kraje, dla których dostępne były dane w tym układzie, tj.: Belgia, Bułgaria, Czechy, Dania, Niemcy, Estonia, Hiszpania Chorwacja, Włochy, Cypr, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Węgry, Malta, Holandia, Austria, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowenia, Słowacja, Finlandia, Szwecja, Wlk. Brytania.

⁶¹ Jak odnotowaliśmy w poprzednich edycjach Raportu w latach 2005–2008 dynamika obrotów firm w Polsce była wyraźnie wyższa niż w UE-27.

Tabela 2.7. Dynamika obrotów, produkcji, wartości dodanej i nadwyżki operacyjnej brutto w sektorze przedsiębiorstw w Polsce i w UE-25 w latach 2008–2012 i w 2012 r.

		Obroty		Produkcja		Wartość dodana	
		PL	UE-24	PL	UE-24	PL	UE-24
Sektor przedsiębiorstw	2012 (r/r)	101%	104%	100%	102%	97%	101%
	2008–2012 (2008 = 100%)	101%	105%	101%	101%	93%	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jak widać jeszcze w 2012 r. produktywność sektora przedsiębiorstw w Polsce była na wyraźnie niższym poziomie niż przeciętnie w krajach UE. Polska przeciętna firma w porównaniu z przeciętną firmą w UE wytwarzała produkty o prawie dwa razy niższej wartości, generowała ponad dwa razy mniejsze obroty oraz prawie dwa i pół razy niższą wartość dodaną. Również polski przeciętny pracownik był blisko dwa razy mniej wydajny niż przeciętny pracownik w UE-25 (tabela 2.8).

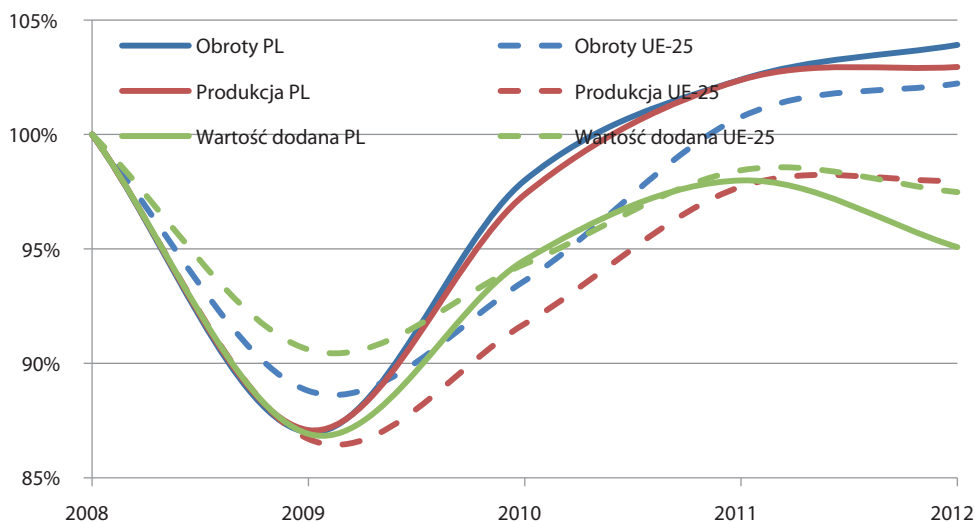
Tabela 2.8. Obroty, produkcja i wartość dodana przypadające na jedno przedsiębiorstwo i jedną osobę pracującą w przedsiębiorstwach w Polsce i UE-25 w 2012 r. (w mln EUR)

	Obroty		Produkcja		Wartość dodana	
	PL	UE-24	PL	UE-24	PL	UE-24
Produktywność firmy	0,56	1,17	0,40	0,78	0,11	0,28
Produktywność pracownika	0,10	0,19	0,07	0,13	0,02	0,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Produktywność przedsiębiorstw w Polsce, mierzona wartością obrotów i produkcji przeciętnego przedsiębiorstwa w 2012 r. była na podobnym poziomie jak poprzedniego roku, kiedy to zarówno polskim, jak i unijnym firmom udało się powrócić w zakresie tych wskaźników do poziomu sprzed kryzysu⁶². Produktywność przedsiębiorstw jest silnie związana z sytuacją makroekonomiczną – jak pisaliśmy w poprzednich edycjach Raportu – wzrost obrotów, wypracowanych przez przeciętną polską firmę w latach 2005–2008, był ponad trzykrotnie wyższy niż w UE. W 2009 r. zanotowano wyraźne załamanie wszystkich miar produktywności, po czym w okresie 2010–2011 polskie firmy wykazywały nieco wyższą dynamikę obrotów i produkcji niż średnio w Unii, jednak niższą dynamikę wartości dodanej.

Wykres 2.21. Dynamika obrotów, produkcji i wartości dodanej w przeciętnej firmie w Polsce i UE-25 w latach 2008–2012 (2008 = 100%)

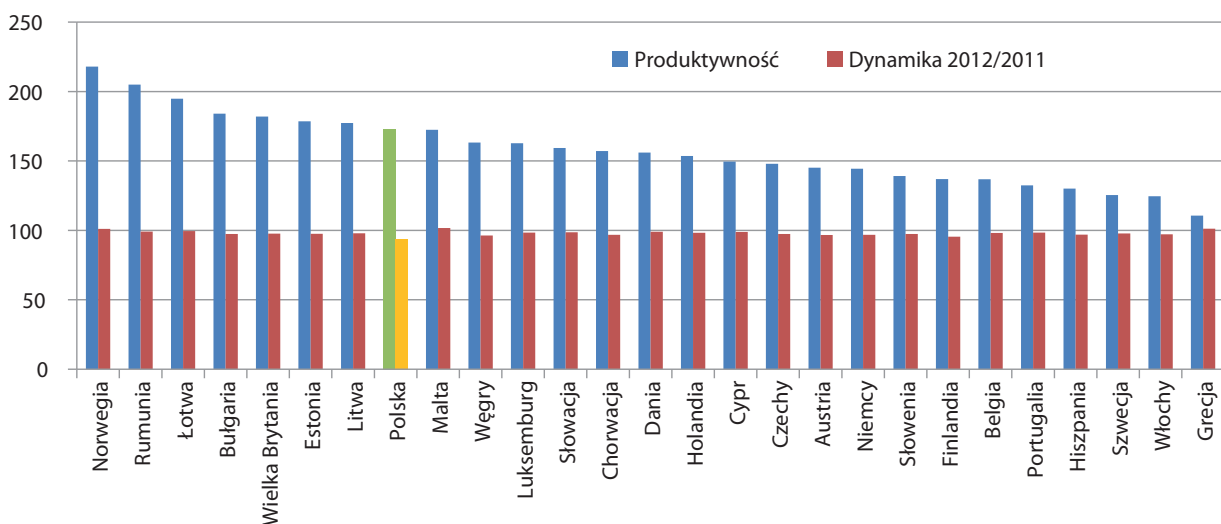


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

⁶² Dane za 2012 r.: wartość obrotów przeciętnego przedsiębiorstwa w Polsce wyniosła 557,1 tys. EUR, zaś w UE – 1.173,4 tys. EUR. Wartość produkcji wypracowanej przez przeciętne przedsiębiorstwo w Polsce i w UE wyniosła odpowiednio: 396,5 tys. EUR i 783,2 tys. EUR.

Jak widać produktywność polskich firm, mierzona relacją obrotów, produkcji czy wartości dodanej na jedną firmę bądź osobę pracującą, nadal jest niska i poprawia się dosyć wolno. Kiedy spojrzymy jednak na produktywność nie z punktu widzenia rozmiarów działalności ekonomicznej firm, ale osiągniętych wyników w relacji do kosztów pracy, polskie przedsiębiorstwa wypadają lepiej. Według Eurostatu w zestawieniu produktywności skorygowanej o wynagrodzenia, czyli produktywności kosztów pracy, na 27 państw UE w rankingu zajmujemy 8. miejsce, co oznacza że na jednostkę kosztu, jakim są wynagrodzenia, wypracowujemy więcej niż w większości krajów unijnych. Tendencje są jednak niekorzystne. W 2012 r. zanotowano wysoki spadek produktywności skorygowanej o wynagrodzenia r/r do poziomów najniższych od 2009 r., okresu od kiedy Eurostat publikuje te dane (wykres 2.22). Potrzeba lepszych warunków ekonomicznych, aby produktywność w polskich firmach powróciła do dawnych wzrostów.

Wykres 2.22. Produktywność skorygowana o wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw w Polsce i 27 krajach Europy w 2012 r. oraz dynamika tej wartości w 2012 r., r/r



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

6. Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw

Tendencje w handlu zagranicznym na tle koniunktury gospodarczej

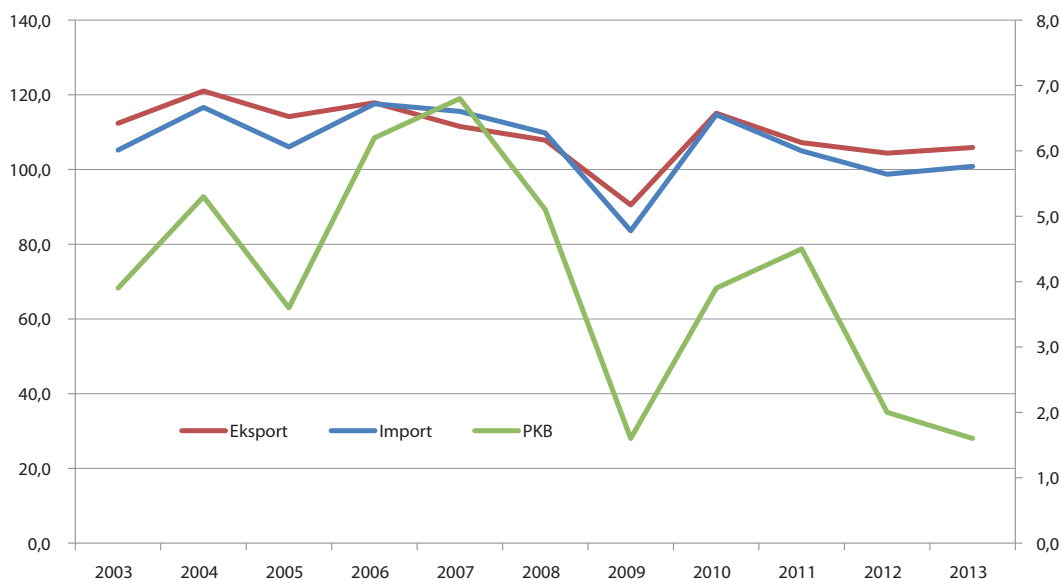
Tempo umiędzynaradawiania polskiej gospodarki, z uwagi na silny „europocentryzm” eksportu, uzależnione jest od sytuacji gospodarczej w tym regionie. Po pogorszeniu koniunktury w UE w 2012 r. (spadek PKB o 0,4% r/r), w 2013 r. nastąpiła jej istotna poprawa (wzrost PKB o 0,1% r/r). W tym samym czasie dynamika polskiego eksportu zwiększyła się dwukrotnie (z poziomu 3,1% r/r w 2012 r.⁶³ do 5,9% r/r w 2013 r.). Również w długim okresie tempo wzrostu polskiego eksportu było jednym z najwyższych w UE – z wynikiem 331% (2013 wobec roku 2000) Polska osiągnęła piątą, najwyższą w UE, wartość dynamiki eksportu, ustępując jedynie Litwie, Słowacji, Łotwie i Cypru.

Również import do Polski, z uwagi na jego silne uzależnienie od eksportu, rozwija się w pewnym sprzężeniu z sytuacją w UE. Dodatkowo na tempo zmian importu wpływ ma popyt wewnętrzny, głównie inwestycyjny, który w latach 2012-2013 był znacznie niższy. Dynamika importu w 2013 r. wyniosła 100,9% r/r wobec 98,8% w 2012 r.⁶⁴. Dynamika importu do Polski osiągnęła więc w 2012 r. najniższą wartość od 2003 r., nie licząc załamania w 2009 r., kiedy to import spadł o jedną szóstą (16,4%). Dane GUS wskazują, że odwrotnie jak w przypadku eksportu, dynamika nominalna importu była wyraźnie niższa w MSP (98,3%) niż w dużych firmach (103,9%). To pogorszenie w 2012 r. nastąpiło po szybkim wzroście importu w 2010 i 2011 r. zarówno w MSP (o 13,1% i o 20,1%), jak i w dużych przedsiębiorstwach (o 20,2% i o 17,4%).

⁶³ Rok 2012 przyniósł gwałtowne osłabienie tempa wzrostu eksportu, które obniżyło się z wartości 7,3% r/r w 2011 r. do 3,1% r/r w 2012 r.

⁶⁴ 105,0% r/r w 2011 r.

Wykres 2.23. Dynamika realna importu i eksportu (lewa oś) na tle dynamiki realnej PKB (prawa oś) w Polsce w latach 2003–2013 (rok poprzedni = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Skłonność polskich przedsiębiorstw do eksportu i importu wyrobów

O stopniu i tempie umiędzynarodowienia gospodarki decyduje także liczba przedsiębiorstw zainteresowanych internacjonalizacją swojej działalności poprzez eksport lub import. W tym aspekcie, jako kraj, wciąż odczuwamy pewien niedostatek. Według szacunków, bazujących na danych GUS za 2013 r., 4,6% przedsiębiorstw działających w Polsce (tj. 81,9 tys.) prowadzi działalność eksportową w zakresie wyrobów, a zaledwie 0,9% (16,5 tys.) w zakresie usług⁶⁵. Na wynik ten wyraźny wpływ mają mikroprzedsiębiorstwa, wśród których jedynie 3,1% sprzedaje za granicę wyroby, a 0,4% – usługi. Pozostałe grupy wypadają znacznie lepiej. Eksportem wyrobów zajmuje się ponad 30% małych firm, prawie połowa (47,5%) średnich i ponad 66% dużych, zaś usług odpowiednio: nieco ponad 8% – małych, 22% – średnich i 54% – dużych przedsiębiorstw.

Podobne szacunki dotyczące aktywności przedsiębiorstw działających w Polsce w zakresie importu wskazują, że liczba i odsetek importerów w Polsce są wyraźnie wyższe niż eksporterów. W 2013 r. odsetek firm, prowadzących działalność importową w zakresie wyrobów, wyniósł 7,6% (135,2 tys.), a usług 1,3% (22,8 tys.). Analogicznie jak w przypadku eksportu, zdecydowanie najmniejszy odsetek importerów cechował mikrofirmy – 5,8% najmniejszych firm sprowadza wyroby z zagranicy, a 0,6% usługi. Wyraźnie częściej importem zajmują się natomiast większe podmioty. Działalność importową wyrobów prowadzi ponad 41% małych firm, 58% średnich i niemal 90% dużych przedsiębiorstw. W przypadku importu usług, analogicznie jak w przypadku ich eksportu, odsetki są niższe: tego typu działalność prowadzi nieco ponad 10% małych firm, prawie 30% średnich i 70% dużych.

Odsetek przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową i importową na przestrzeni lat 2007–2013 wykazuje tendencję wzrostową, choć z wahaniami w przypadku eksportu wyrobów.

W ogólnym rozrachunku polskie przedsiębiorstwa, jeśli w ogóle decydują się na internacjonalizację swojej działalności, to wyraźnie częściej w jej najprostszej formie, czyli poprzez import z UE. Dwa razy więcej przedsiębiorstw sprowadza wyroby z krajów Unii Europejskiej niż je do nich eksportuje (115,1 tys. vs 58,9 tys. w 2013 r.). Także w przypadku usług jest wyraźna przewaga importerów nad eksporterami (22,8 tys. vs 16,5 tys.).

⁶⁵ Są to wartości przybliżone z uwagi na odmienną metodykę zbierania danych dotyczących liczby eksporterów i liczby przedsiębiorstw ogółem. Odsetek przedsiębiorstw eksportujących obliczono, przedstawiając relację liczby eksporterów wyrobów i usług opracowaną przez GUS na potrzeby niniejszego Raportu do liczby przedsiębiorstw niefinansowych, publikowaną przez GUS w *Działalności przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.* i wydaniach poprzednich.

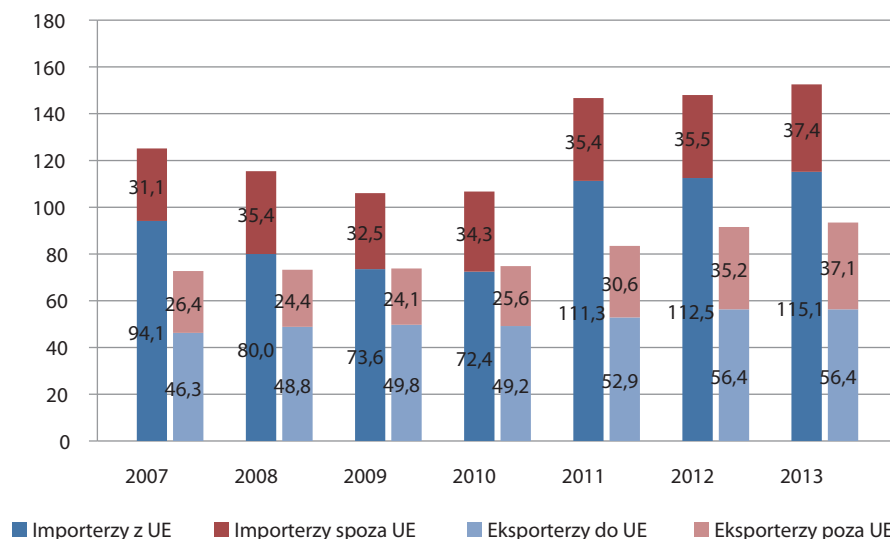
Tabela 2.9. Odsetek polskich eksporterów i importerów wyrobów i usług w latach 2007–2013

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Odsetek importerów wyrobów	Ogółem	6,0%	5,4%	5,3%	5,2%	7,1%	7,2%	7,6%
	0–9	4,5%	3,6%	3,5%	3,4%	5,4%	5,5%	5,8%
	10–49	37,7%	41,8%	39,2%	39,6%	39,2%	39,0%	41,3%
	50–249	55,8%	59,8%	58,5%	57,4%	57,3%	57,2%	58,2%
	> 249	86,9%	90,2%	87,2%	88,2%	89,1%	88,8%	89,5%
Odsetek eksporterów wyrobów	Ogółem	3,4%	3,3%	3,6%	3,5%	3,9%	4,3%	4,6%
	0–9	2,2%	1,8%	2,1%	2,0%	2,6%	2,9%	3,1%
	10–49	28,4%	32,0%	32,1%	32,4%	28,6%	30,0%	31,5%
	50–249	43,9%	47,7%	48,6%	47,5%	45,0%	47,1%	47,3%
	> 249	64,3%	69,1%	66,1%	66,3%	66,9%	67,4%	66,9%
Odsetek importerów usług	Ogółem	b.d.	b.d.	b.d.	1,0%	1,0%	1,1%	1,3%
	0–9	b.d.	b.d.	b.d.	0,43%	0,41%	0,48%	0,59%
	10–49	b.d.	b.d.	b.d.	7,91%	8,04%	9,06%	10,18%
	50–249	b.d.	b.d.	b.d.	23,00%	23,74%	26,87%	29,93%
	> 249	b.d.	b.d.	b.d.	60,0%	62,9%	66,3%	69,0%
Odsetek eksporterów usług	Ogółem	b.d.	b.d.	b.d.	0,7%	0,7%	0,8%	0,9%
	0–9	b.d.	b.d.	b.d.	0,27%	0,27%	0,32%	0,38%
	10–49	b.d.	b.d.	b.d.	6,2%	6,5%	7,1%	8,1%
	50–249	b.d.	b.d.	b.d.	16,3%	16,4%	19,1%	22,4%
	> 249	b.d.	b.d.	b.d.	45,7%	46,5%	50,6%	54,3%

Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu oraz publikacji *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.* i wydań poprzednich.

Widać także trendy wskazujące na wzrost znaczenia rynków pozaunijnych w imporcie wyrobów. O ile różnica pomiędzy liczbą importerów i eksporterów wyrobów z/do – pomimo wahań – od lat pozostaje znacząca, o tyle w przypadku rynków pozaunijnych relacja ta wykazuje tendencję w kierunku wyrównania. W przypadku handlu zagranicznego wyrobami z krajami spoza UE już w 2013 r. praktycznie tyle samo firm wyeksportowało swoje towary z Polski (37,1 tys.), co importowało zagraniczne towary do Polski (37,4 tys.) (wykres 2.24).

Wykres 2.24. Liczba polskich importerów z UE i spoza UE oraz liczba eksporterów do UE i poza UE w zakresie wyrobów w latach 2007–2013 (w tys.)

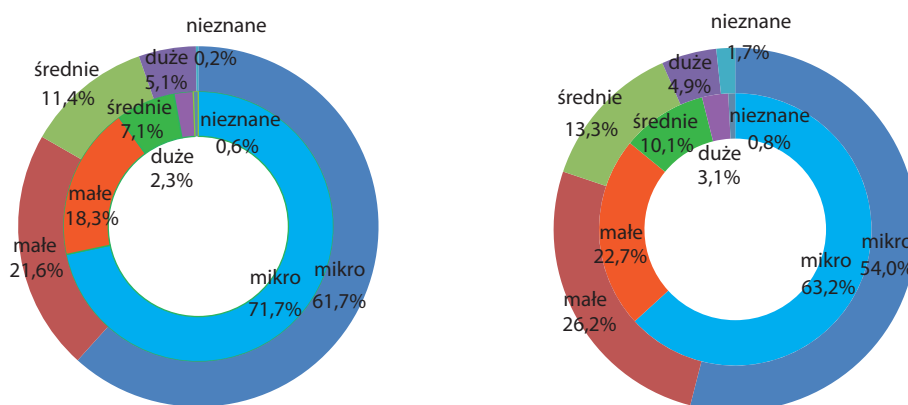


Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

Z uwagi na fakt, że import jest prostszy i mniej ryzykowny niż eksport, populację polskich importerów od eksporterów odróżnia nieco większy udział mikrofirm, a mniejszy pozostałych grup – małych, średnich i dużych (wykres 2.25). Mikroprzedsiębiorstwa stanowią 71,6% importerów wyrobów z UE i 61,7% importerów wyrobów spoza UE, podczas gdy 63,2% eksporterów wyrobów do

UE i 54,0% eksporterów wyrobów poza UE. W przypadku usług, mikrofirmy stanowią 44% importerów i 39% eksporterów. Wynika to z faktu, że działalność eksportowa wymaga zaangażowania większych środków i lepszego przygotowania kadrowego. Ponadto powinna być inwestycją długoterminową, ponieważ zdobycie klientów za granicą jest znacznie droższe niż w kraju. Import z kolei może być podejmowany dużo łatwiej i częściej na zasadzie ad hoc w zależności od pojawiających się możliwości zbytu. Często jest on też elementem większego łańcucha dostaw dla dużych przedsiębiorstw.

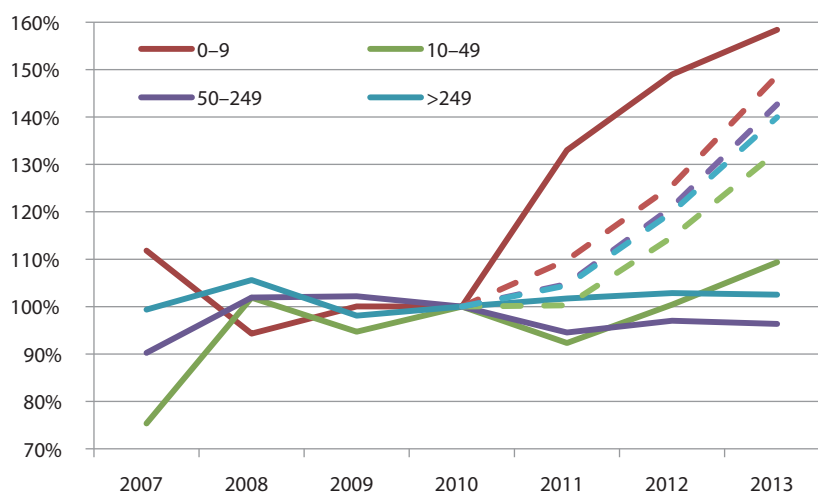
Wykres 2.25. Struktura liczby importerów (z lewej) i eksporterów (z prawej) wyrobów według kierunków geograficznych: UE (w środku) i poza UE (na zewnątrz) w 2013 r.



Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

Polskie przedsiębiorstwa wyraźnie częściej podejmują działalność eksportową w zakresie wyrobów do krajów UE niż poza ten obszar. W 2013 r. 3,3% (58,9 tys.) firm w Polsce zdecydowało się na eksport wyrobów na rynki UE, a 2,1% (37,1 tys.) do innych krajów świata. Wśród MSP odsetek ten jest nieco niższy – 3,2% tych podmiotów eksportuje wyroby na rynki UE, a 2,0% poza UE. Na tle krajów UE odsetek polskich eksporterów wyrobów prezentuje się mało korzystnie. Udział eksporterów wyrobów w populacji firm w Polsce jest wyraźnie niższy niż w innych krajach Europy. Według danych Eurostatu za 2012 r., odsetek eksporterów wyrobów w Polsce do UE wyniósł 3,6%, a poza UE – 2,2%, co stanowiło odpowiednio trzecią i piątą pozycję od końca wśród 14 krajów UE⁶⁶, a średnia dla tych krajów wyniosła 5,6% i 2,9%.

Wykres 2.26. Dynamika liczby eksporterów wyrobów w latach 2007–2013 (linia ciągła) i usług w latach 2010–2013 (linia przerywana) w grupach przedsiębiorstw według liczby pracujących (2010 = 100%)



Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

Liczba eksporterów wyrobów ogółem od 2011 r. szybko rośnie. Pomimo tego w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości podlega ona istotnym wahaniom na przestrzeni lat (wykres 2.26). Szczególnie widoczne jest to w przypadku

⁶⁶ Zestawienie obejmuje kraje: Holandię, Niemcy, Portugalię, Hiszpanię, Belgię, Austrię, Malte, Litwę, Polskę, Czechy, Słowację, Węgry, Rumunię i Cypr.

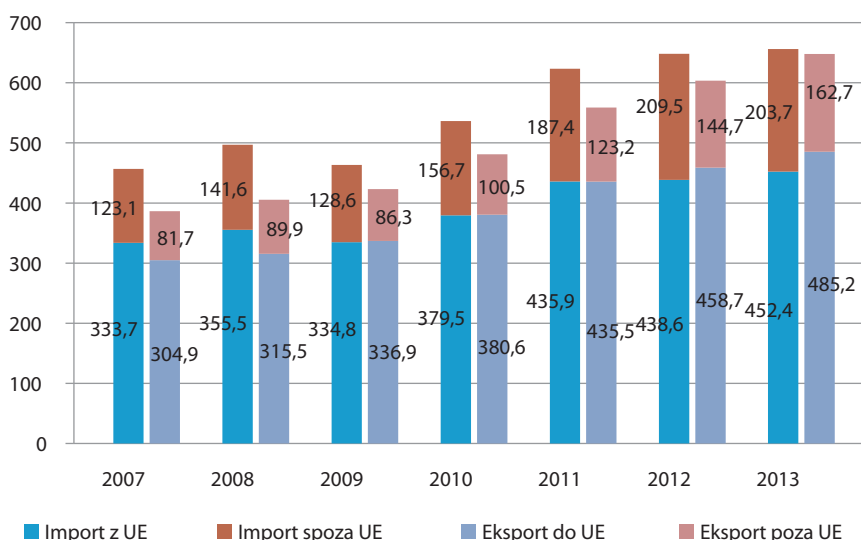
mikro i małych firm w latach 2007–2011, w których odczuwane były duże zmiany koniunktury naszych głównych partnerów handlowych, jakimi są kraje UE. Dla przykładu liczba małych firm eksporterów wyrobów wyraźnie wzrosła w 2008 r. (o 35%), po czym nastąpił spadek w 2009 r. (o 7,1%) i wzrost w 2010 r. (o 5,6%). W 2011 r. liczba małych firm eksporterów wyrobów spadła ponownie (o 7,7%). Przeciwny kierunek zmian charakteryzował natomiast mikroprzedsiębiorstwa, ale już w latach 2012–2013 zarysował się wysoki trend wzrostowy liczby eksporterów wyrobów w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw. Wahania te wskazują na mało ustabilizowaną obecność mikro i małych podmiotów na rynkach zagranicznych w porównaniu do średnich i dużych eksporterów, których wyniki nie ulegały istotnym zmianom.

Rozmiary handlu zagranicznego polskich przedsiębiorstw

W przypadku handlu wyrobami występuje wyraźna przewaga importu nad eksportem zarówno w kontekście liczby przedsiębiorców, jak i wartości, choć widać korzystną tendencję, w której wartość eksportu zaczyna zbliżać się do wartości importu. O ile w 2007 r. relacja wartości importu do eksportu wyniosła 84,6%, o tyle w 2013 r. wynosiła już 98,7%. Inaczej wygląda handel usługami – eksport jest większy niż import i co więcej, różnica ta powiększa się dynamicznie. Na przestrzeni lat 2010–2013 przewaga eksportu usług nad ich importem wzrosła z 10,1% do 31,2%.

Z kolei struktura geograficzna handlu zagranicznego wyrobów wskazuje na nieco mniejszy europocentryzm importu niż eksportu. Dwie trzecie importu wyrobów przypada na kraje UE (69%), a jedna trzecia na pozostałe kraje (31%), podczas gdy w przypadku eksportu różnica na rzecz eksportu do UE jest większa – trzy czwarte (74,9%) do jednej czwartej (25,1%). W przypadku handlu usługami jest odwrotnie. Ponad trzy czwarte tego importu przypada na kraje UE (77,6%) a jedna czwarta na pozostałe kraje (22,4%), podczas gdy w eksporcie te relacje wynoszą odpowiednio 69,6% i 30,4%. Obie relacje – importu z UE i poza UE oraz eksportu do UE i poza UE w przypadku wyrobów – wykazują powolne tendencje wzrostu znaczenia rynków pozaeuropejskich – udział rynków poza UE w polskim imporcie wzrósł z 27% w 2007 r. do 31% w 2013 r., a w eksporcie z 21,1% do 25,1%. W przypadku handlu usługami nie widać wyraźnych tendencji w tym zakresie.

Wykres 2.27. Wartość importu wyrobów z UE i spoza UE oraz eksportu wyrobów do UE i poza UE w latach 2007–2013 (w mld zł)



Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby Raportu.

Wart odnotowania jest fakt, że import wyrobów mikro i małych firm jest bardziej zorientowany na kraje unijne niż pozaunijne. Wartość wyrobów sprowadzanych przez najmniejsze podmioty stanowi 7,3% importu wyrobów z UE ogółem i 5,1% spoza UE, a w małych firm odpowiednio 14,6% i 8,9% (dane za 2013 r.). Z kolei eksport wyrobów mikroprzedsiębiorstw jest w większym stopniu nakierowany na kraje pozaunijne niż unijne – udział mikrofirm w eksporcie wyrobów do UE wyniósł 4,5%, a poza UE 6%. Może to wynikać z faktu, że import jest łatwiejszy z krajów UE niż spoza UE, natomiast eksport przeciwnie. Rynki UE cechuje wysoka konkurencja, dużo wyższa niż przeciętnie poza jej granicami, przez co trudniej się przebić mniejszym podmiotom. Z tego też względu import spoza UE w porównaniu z importem z UE jest bardziej zdominowany przez duże podmioty (65,6% importu ogółem), podobnie eksport poza UE (55,4%).

Wysoka zmienność wartości eksportu na jednego eksportera w Polsce wskazuje na dość dużą niestabilność działalności eksportowej przedsiębiorstw, przy czym dotyczy to w większym stopniu mikro i małych podmiotów niż średnich i dużych. Analizując te dane, należy mieć jednak na względzie, że wahania te potęgowane były także rozciągniętymi w czasie skutkami kryzysu gospodarczego. Pomimo to na przestrzeni lat 2007–2013, we wszystkich grupach przedsiębiorstw, poza mikrofirmami, zarysowuje się trend wzrostowy wartości eksportu przypadającej na jednego eksportera. Na przestrzeni tych lat najszybciej rozwijają się średnie i duże podmioty, nieco słabiej radzą sobie małe firmy.

Polskie przedsiębiorstwa uzyskują z eksportu stosunkowo dużą część swoich przychodów. Według obliczeń na podstawie danych GUS 17,1% przychodów przedsiębiorstw w 2013 r. pochodziło z eksportu wyrobów. Najmniejszą wartość tej relacji osiągały mikrofirmy (4,1%), wyraźnie więcej małe (9,6%), średnie (14,5%) i duże podmioty (21,3%). Te wartości wypadają korzystnie na tle innych krajów UE. Według obliczeń na podstawie danych Eurostatu udział obrotów z eksportu wyrobów w łącznych obrotach ogółu przedsiębiorstw w 2012 r. w Polsce był o ponad jedną czwartą wyższy niż średnio w 15 krajach UE⁷² (o 27,6%). Dane Eurostatu za 2012 r. pokazują też, że w porównaniu z innymi krajami UE najlepiej prezentują się duże przedsiębiorstwa, które osiągnęły zbliżony udział eksportu w przychodach ogółem jak przeciętnie duże przedsiębiorstwa z tych krajów, małe firmy z kolei o 17,2% mniejszy, średnie o 41% i mikrofirmy mniejszy o 45,4%.

Tabela 2.10. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w grupach przedsiębiorstw według liczby pracujących w latach 2007–2013

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2007	13,4%	3,3%	7,3%	10,8%	20,3%
2008	13,1%	3,0%	6,4%	10,4%	19,1%
2009	13,7%	2,9%	7,6%	10,7%	18,8%
2010	14,6%	3,2%	8,4%	11,3%	19,1%
2011	15,2%	3,1%	8,0%	12,3%	20,2%
2012	16,0%	3,9%	8,7%	13,4%	20,2%
2013	17,1%	4,1%	9,6%	14,5%	21,3%

Źródło: opracowanie własne według danych GUS pozyskanych na potrzeby niniejszego Raportu oraz publikacji *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.* i wydań poprzednich.

Polskie firmy eksportują w ogromnej większości wyroby wyprodukowane (przynajmniej częściowo) przez nie same. Aż 80% przychodów ze sprzedaży produktów towarów i materiałów polskich firm w 2013 r. stanowiły przychody ze sprzedaży produktów (gotowych, półfabrykatów i usług). Reszta to sprzedaż towarów i materiałów. Co warte odnotowania, im większe przedsiębiorstwo, tym w większym stopniu skupia się na sprzedaży własnych produktów, a w mniejszym handluje towarami wyprodukowanymi przez inne podmioty. Stąd najwyższym udziałem przychodów ze sprzedaży własnych produktów w 2013 r. cechowały się duże firmy (83,5%), następnie średnie (76,5%) oraz małe podmioty (54,6%).

Przemysł odgrywa znacznie mniejszą rolę w imporcie niż w eksporcie, odwrotnie niż w przypadku handlu. W 2013 r. przedsiębiorstwa przemysłowe wygenerowały połowę polskiego importu (51,5%), a ponad dwie trzecie eksportu (68,3%). Firmy handlowe z kolei sprowadziły jedną trzecią (33,4%) wartości towarów importowanych do Polski, podczas gdy sprzedały jedną siódmą (14,9%) łącznego eksportu. Wynika to z faktu, że firmy przemysłowe eksportują głównie gotowe produkty lub półfabrykaty, a import ma charakter jedynie uzupełniający w stosunku do zakupów krajowych i wspomaga produkcję materiałami lepszymi jakościowo lub tańszymi niż dostępne w kraju. Z kolei w przypadku firm handlowych sprzedaż towarów z zagranicy często stanowi podstawową część ich działalności gospodarczej. Pozostałe sektory gospodarki mają niewielkie znaczenie dla polskiego importu – udział usług w imporcie to 14,6% a budownictwa – 0,6%, podobnie jak w eksporcie (16,4% i 0,4%).

Specjalizacja eksportowa i importowa polskich przedsiębiorstw

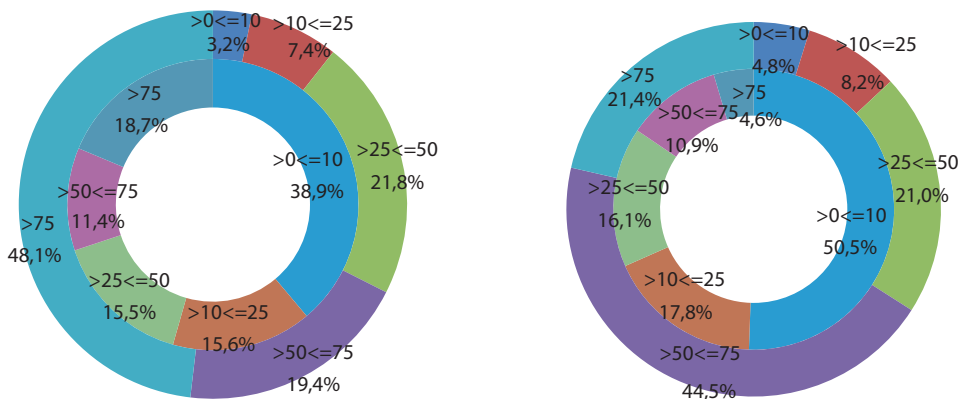
Polski eksport zdominowany jest przez eksporterów wyspecjalizowanych, czyli osiągających przychody z eksportu powyżej 50% przychodów ogółem. Ponad połowa z nich (59%) to przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Dwie trzecie (67,5%) eksportu podmiotów o liczbie pracujących powyżej 9 osób realizowane jest przez 5,1 tys. podmiotów (30,1% eksporterów) wyspecjalizowanych w eksporcie (wykres 2.30). Osiągają one prawie pięć razy większe obroty z eksportu przypadające na przeciętnego eksportera (78,4 mln PLN) niż eksporterzy niewyspecjalizowani⁷³ (16,2 mln PLN). Co więcej, połowa eksportu (48,1%) realizowana jest przez 3,1 tys. podmiotów silnie wyspecjalizowanych w eksporcie (18,7% eksporterów), których eksport stanowi

⁷² Obejmuje kraje: Holandię, Niemcy, Portugalię, Hiszpanię, Belgię, Austrię, Maltę, Litwę, Polskę, Czechy, Słowację, Węgry, Rumunię i Cypr.

⁷³ Eksporterzy osiągający przychody z eksportu poniżej 50% przychodów ogółem.

powyżej 75% ich przychodów. Jedna tego typu firma osiąga przeciętnie 90 mln PLN przychodów z eksportu – pięć i pół raza więcej niż eksporterzy niewyspecjalizowani⁷⁴. Wzrost przychodów tej grupy podmiotów nie jest jednak imponujący. W latach 2007–2013 wzrost na jedną firmę wyniósł 24,3%.

Wykres 2.30. Struktura liczby eksporterów i importerów (w środku wykresów) oraz wartości (w %) eksportu i importu (na zewnątrz) według stopnia specjalizacji eksportowej przedsiębiorstw (eksport z lewej, import z prawej) w 2013 r.



Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu dotyczących przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

Z kolei najsłabszą pod względem wyników, ale największą jeśli chodzi o liczebność – 6,5 tys. (39%) – grupą podmiotów, są podmioty niewyspecjalizowane, których udział eksportu w przychodach ze sprzedaży wynosi poniżej 10%. Ich łączne obroty eksportowe stanowiły zaledwie 3,2% eksportu przedsiębiorstw ogółem, a w przeliczeniu na jedną firmę wyniosły 2,9 mln PLN. Charakteryzowały się one wysoką dynamiką wzrostu – w latach 2007–2013 wzrost eksportu na jeden taki podmiot wyniósł 40,7%.

Nieco lepiej prezentuje się 2,6 tys. podmiotów, których eksport w przychodach mieścił się w granicach 10-25%. Wygenerowały one 7,4% eksportu przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób, a przeciętna wartość eksportu osiągnięta przez jeden podmiot wyniosła 16,6 mln PLN. W latach 2007–2013 zanotowały one wysoki – 43% – wzrost przeciętnych przychodów z eksportu.

Obok tych dwóch skrajnych grup podmiotów funkcjonuje kolejna zbiorowość 2,6 tys. podmiotów, których udział eksportu w przychodach ze sprzedaży jest dosyć wysoki – oscyluje w granicach 25–50% i które wydają się być dosyć silną i dynamiczną grupą eksporterów. Podmioty te generują około 21,8% łącznych przychodów z eksportu polskich przedsiębiorstw, a eksport przypadający na przeciętną firmę tego rodzaju wynosi 49,3 mln PLN. Jest to grupa osiągająca najwyższą wśród pozostałych eksporterów dynamikę wzrostu eksportu na jedną firmę. W latach 2007–2013 nominalny wzrost wartości eksportu przeciętnego takiego podmiotu wyniósł 58%⁷⁵.

Z uwagi na to, że import jest rozproszony wśród większej liczby firm niż eksport, polskie przedsiębiorstwa prowadzą działalność eksportową przeciętnie w większej skali niż importową. Przejawia się to tym, że znacznie większa część przedsiębiorstw specjalizuje się w eksporcie niż imporcie – w grupie podmiotów o liczbie pracujących powyżej 9 osób odsetek eksporterów wyspecjalizowanych (30,1%) jest znacznie wyższy niż importerów wyspecjalizowanych⁷⁶ (15,5%). Co więcej, odsetek eksporterów silnie wyspecjalizowanych jest znacznie większy (18,7%) niż importerów wyspecjalizowanych (4,6%). I odwrotnie, odsetek podmiotów nisko wyspecjalizowanych w imporcie⁷⁷ jest wyraźnie wyższy (68,3%) niż eksporterów nisko wyspecjalizowanych (54,4%). Co więcej, dane wskazują na pozytywne tendencje w zakresie umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw – w przypadku eksportu można zauważyć tendencje dotyczące wzrostu stopnia specjalizacji (wykres 2.31).

⁷⁴ Dane dotyczą roku 2013.

⁷⁵ Poza rokiem 2009, kiedy zanotowano wyraźny spadek wywołany spadkiem koniunktury w UE i na świecie, okres 2007–2013 był dla tej grupy firm bardzo korzystny.

⁷⁶ Za importerów wyspecjalizowanych uznano importerów, których wartość importu była wyższa niż 50% kosztów własnych sprzedanych produktów, towarów i materiałów.

⁷⁷ Udział importu w kosztach własnych sprzedanych produktów, towarów i materiałów jest mniejszy niż 25%.

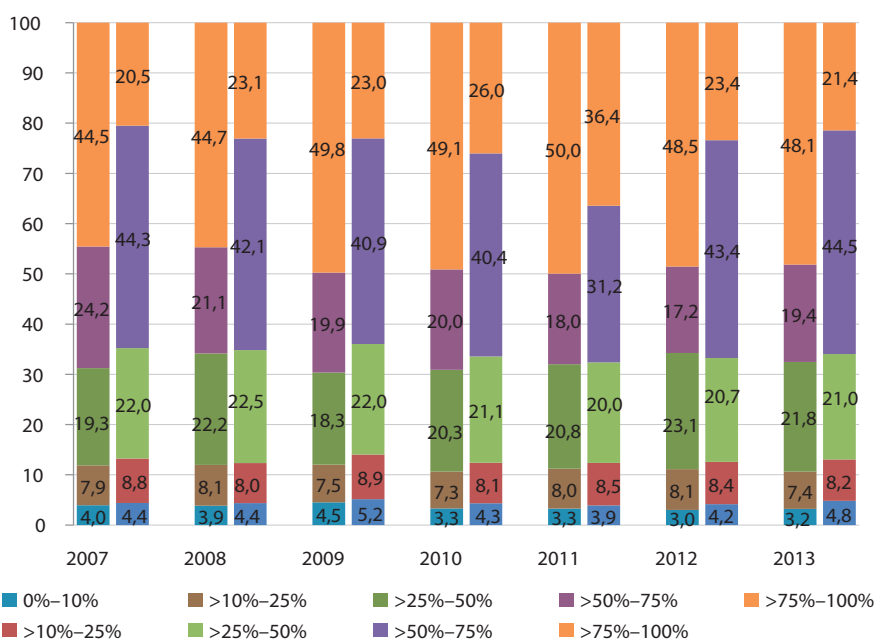
Wykres 2.31. Odsetek liczby eksportów (z lewej) i importerów (z prawej) według udziału importu/eksportu w kosztach własnych/przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w latach 2007–2013 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu danych GUS dotyczących przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

Import jest jednak działalnością bardziej skoncentrowaną pod względem wartości obrotów niż eksport. Stosunkowo niewielka liczba podmiotów odpowiada za znaczną część obrotów importowych – 2,9 tys. przedsiębiorstw wyspecjalizowanych (15,5% ogółu firm) w imporcie realizuje dwie trzecie (66%) całości importu polskich przedsiębiorstw; podczas gdy dwie trzecie eksportu (67,5%) jest realizowane przez aż 5,1 tys. podmiotów (30,1% firm). Wysoka koncentracja importu charakteryzuje przetwórstwo przemysłowe (10,7% ogółu firm, które są wyspecjalizowane w imporcie realizuje 68,4% jego łącznej wartości) oraz działalność finansowa i ubezpieczeniowa (16,7% firm realizuje 76,2% importu). Z kolei w handlu ta specjalizacja jest mniejsza – 30,2% firm realizuje 65,3% importu.

Wykres 2.32. Odsetek wartości importu (z prawej) i eksportu (z lewej) według udziału importu/eksportu w kosztach własnych/przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w latach 2007–2013 (%)



Źródło: opracowanie własne według opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu danych GUS dotyczących przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w eksporcie polskich firm

Istotny wkład w polski eksport wnoszą przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Jedna trzecia eksporterów (31,2%; 5,2 tys. podmiotów) posiada udziały kapitału zagranicznego w pasywach, osiągając przy tym wartość eksportu bliską dwóm trzecim wartości całego polskiego eksportu przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób (60,3%). Przeciętny podmiot z udziałem kapitału zagranicznego osiąga ponad trzy razy większe obroty (67,5 mln. PLN) niż podmiot bez takiego kapitału (20,1 mln PLN). Znaczna część z nich to większe podmioty – jedna piąta (19,5%) to duże przedsiębiorstwa, a dwie piąte (39%) średnie firmy. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego w ogromnej większości skupiają się w dwóch sekcjach PKD – trzy czwarte z nich działa w przetwórstwie przemysłowym lub handlu (75,5%). 47,4% z nich to eksporterzy wyspecjalizowani, którzy osiągają przychody z eksportu powyżej 50%.

Podobnie jak w przypadku eksportu, również import jest zdominowany przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego. Import przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób jest realizowany w blisko dwóch trzecich (60,0%) przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego, które stanowią jedynie około jednej trzeciej liczby takich przedsiębiorstw (31,2%). Największy udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym wśród importerów cechuje działalność finansową i ubezpieczeniową (sekcja K; 58,2%) i realizują one cztery piąte eksportu przedsiębiorstw prowadzących taką działalność (83,4%). Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego cechuje też większa importochłonność – udział importu w kosztach własnych sprzedanych produktów, towarów i materiałów tych podmiotów wyniósł 34,8% w 2013 r.

WYMIAR II

DEMOGRAFIA PRZEDSIĘBIORSTW

Drugi wymiar przedsiębiorczości to próba przyjrzenia się procesom, które nią kierują. Dlatego też w tej części przedstawiamy dane nt. aktualnej struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce i zmiany, jakim ona podlega. Przedstawimy także informacje o nowo powstałych przedsiębiorstwach, opisujemy wskaźniki przeżycia, a także takie parametry jak wiek czy wielkość przeciętnego przedsiębiorstwa w Polsce.

Struktura przedsiębiorstw

Mikro, małe i średnie firmy stanowią przeważającą większość przedsiębiorstw w UE (99,8%)⁷⁸. Identyczna sytuacja ma miejsce w Polsce. Podmioty sektora MSP to zdecydowana większość spośród 1,77 mln wszystkich działających firm (99,8%). Jednak w porównaniu ze średnią UE sektor MSP w Polsce jest w większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, których udział w całkowitej liczbie firm wynosi 95,6% (w UE – 92,5%). Udział małych firm w populacji MSP w Polsce (3,3%) jest o blisko połowę mniejszy od średniej dla UE (6,2%), zaś udział podmiotów średniej wielkości w strukturze MSP jest zbliżony do średniej unijnej (0,9% – Polska, 1,0% – UE)⁷⁹.

Dane GUS pokazują, że struktura polskich przedsiębiorstw powoli zaczyna upodabniać się do unijnej. Na przestrzeni lat 1999–2013 można zaobserwować stopniowy spadek udziału mikroprzedsiębiorstw – z 96,8% w 1999 r. do 95,6% w 2013 r. oraz wzrost udziału pozostałych grup przedsiębiorstw z sektora MSP: szczególnie małych z 2,3% do 3,3% i w nieco mniejszym stopniu – średnich z 0,8% do 0,9%. Udział dużych firm utrzymuje się na poziomie 0,2%⁸⁰. Także w roku 2013, w porównaniu z poprzednim rokiem, odnotowano zmniejszenie się liczby działających mikroprzedsiębiorstw (o 1,5%), a także spadek liczby firm średnich (o 1%)⁸¹ (wykres 2.33).

Powyższe zmiany świadczą o pozytywnym trendzie, jeśli chodzi o strukturę przedsiębiorczości w Polsce, bo chociaż ilość przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim skłonność do powstawania nowych podmiotów, jest ważna, to równie istotna jest jakość – rozumiana jako wzrost, przejawiający się osiągnięciem potencjału ekonomicznego pozwalającego na podejmowanie działań rozwojowych, co jest związane z wielkością przedsiębiorstwa.

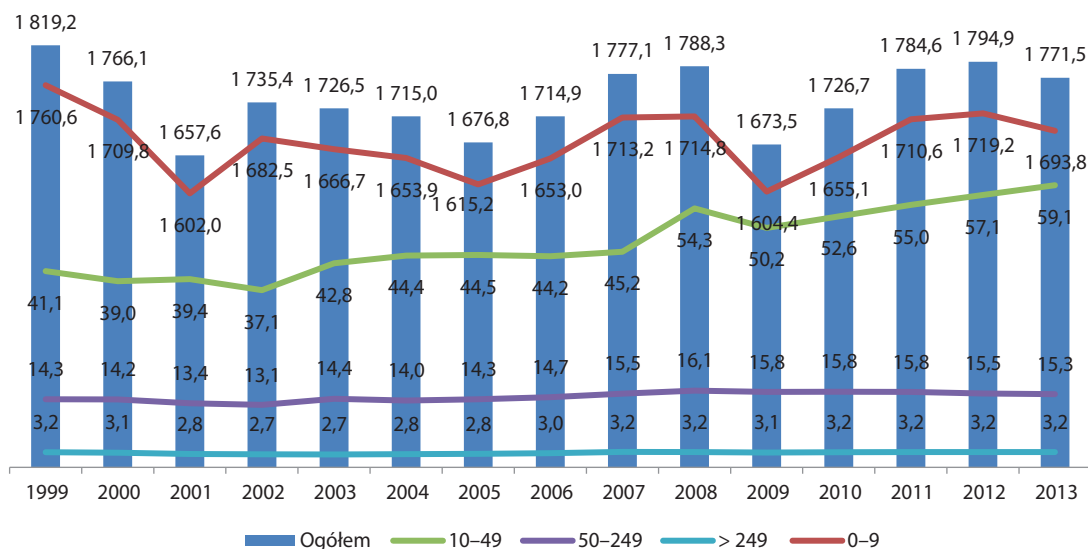
⁷⁸ Dane Eurostatu za 2011 r.

⁷⁹ Ibidem.

⁸⁰ Obliczenia własne na podstawie publikacji GUS *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych* (lata 2004–2013) oraz danych GUS wykorzystanych w Raportach o stanie sektora MSP (lata 1999–2003).

⁸¹ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, 2014.

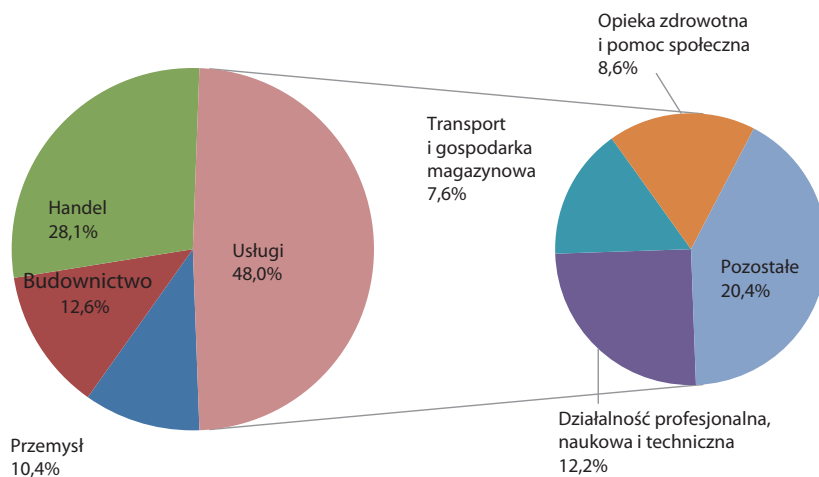
Wykres 2.33. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce ogółem i w poszczególnych grupach według wielkości w latach 1999–2013 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych* (lata 2004–2013) oraz danych GUS wykorzystanych w Raportach o stanie sektora MSP (PARP, lata 1999–2003).

Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa częściej prowadzą działalność usługową (48,0%) i handlową (28,1%) niż budowlaną (12,6%) czy przemysłową (10,4%). Natomiast duże firmy przede wszystkim angażują się w działalność przemysłową (51,6%), a w znacznie mniejszym stopniu niż MSP obecne są w usługach (30,3%), handlu (13,2%) i w budownictwie (4,9%)⁸² (wykres 2.34).

Wykres 2.34. Struktura MSP w Polsce według podstawowego obszaru działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS 2014 (sekcje B-J, L-N, P-S PKD 2007).

⁸² *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, 2014.

W porównaniu z krajami UE struktura branżowa przedsiębiorstw w Polsce jest nieco inna. Według danych Komisji Europejskiej⁸³ blisko trzy czwarte MSP w Polsce prowadzi działalność gospodarczą w handlu (35,0%; 28,6% w UE) i usługach (36,5%; 46,1% w UE), co siódme – w budownictwie (15,9%; 14,9% w UE), a co dziesiąte – w przemyśle (12,6%; 10,4% w UE). W porównaniu do średniej dla krajów UE Polskę charakteryzuje zatem znacznie większa liczba przedsiębiorstw handlowych i niższa – usługowych. Struktura branżowa polskich przedsiębiorstw jednak się stopniowo zmienia (wzrasta liczba firm usługowych, co upodabnia nas do struktury unijnej). Nieznacznie wyższy niż w UE jest natomiast w Polsce odsetek firm działających w przemyśle (o 2,2 p.p.).

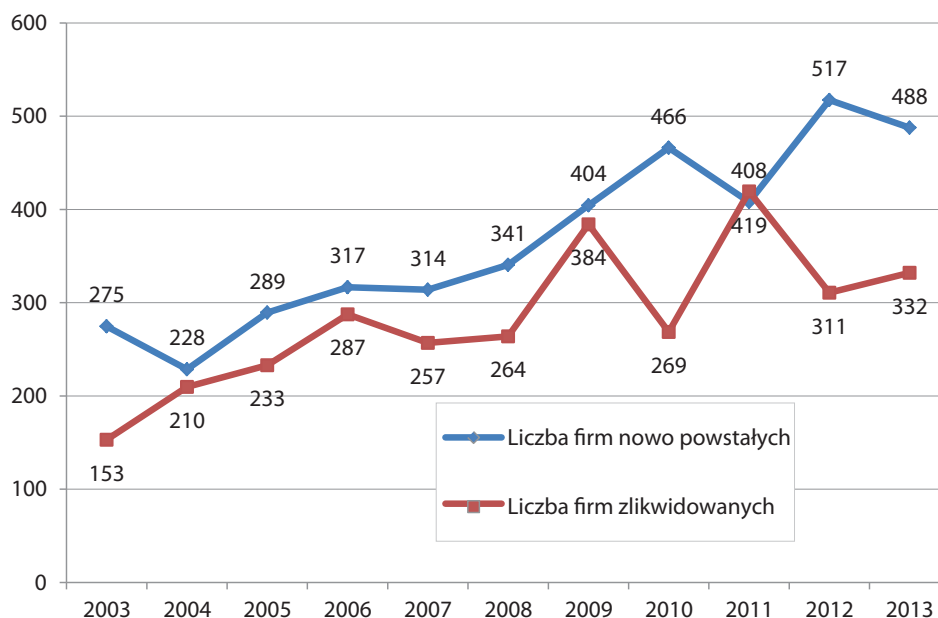
Większość, bo 91,4% wszystkich przedsiębiorców z sektora MSP, to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowią 8,6% małych i średnich przedsiębiorstw⁸⁴.

Powstawanie i likwidowanie przedsiębiorstw

Według danych z rejestru REGON⁸⁵ w 2013 r. zarejestrowano 488 tys. nowych przedsiębiorstw, wykreślono natomiast 332 tys. firm. W porównaniu z rokiem poprzednim liczba nowo powstałych przedsiębiorstw spadła o 5,8%, natomiast zlikwidowanych wzrosła o 6,9%. Jednak liczba firm zarejestrowanych w 2013 r. była o blisko 5% wyższa niż w roku 2010.

Na przestrzeni lat 2003–2013 liczba przedsiębiorstw nowo powstałych była wyższa niż zlikwidowanych. Niemniej, choć obie kategorie wykazywały tendencje wzrostowe, to liczba przedsiębiorstw likwidowanych rosła nieznacznie szybciej w porównaniu z liczbą nowo powstałych firm⁸⁶ (wykres 2.35).

Wykres 2.35. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych (w tys.) w Polsce w latach 2003–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS pochodzących z rejestru REGON przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

W 2013 r.⁸⁷, podobnie jak w ubiegłych latach, najwięcej firm powstało w następujących działach gospodarki: handlu (151,8 tys.; 31,1%) i budownictwie (53,2 tys.; 10,9%), a następnie w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (46,8 tys.; 9,6%) oraz w przetwórstwie przemysłowym (34,6 tys.; 7,1%). Te same działy charakteryzują się także największą liczbą zlikwidowanych podmiotów (odpowiednio 119,8 tys. – 36,1%; 45,1 tys. – 13,6%; 21,9 tys. – 6,6%; 26,7 tys. – 8,0%).

⁸³ Opracowanie własne na podstawie *Arkuszy Informacyjnych SBA – Annual Report on European SMEs 2013/2014*, Komisja Europejska, Bruksela 2014. Dane za 2011 r. – dotyczą sekcji B-J, L-N NACE Rev.2.

⁸⁴ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, 2014.

⁸⁵ Dane te pokazują liczbę nowo zarejestrowanych firm, nie mówią natomiast o liczbie firm, które faktycznie rozpoczęły działalność gospodarczą.

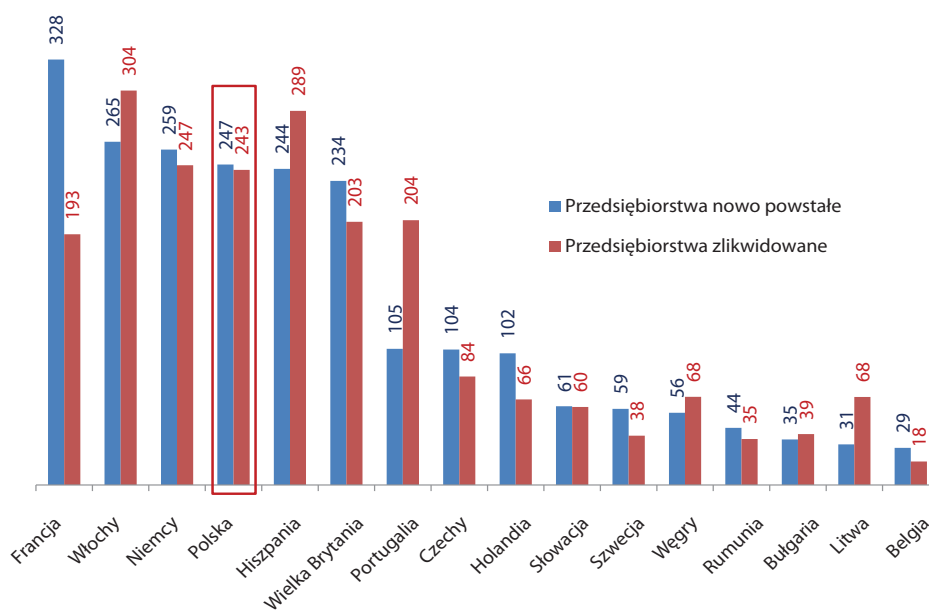
⁸⁶ Dane GUS z rejestru REGON przygotowane na potrzeby niniejszego Raportu.

⁸⁷ Na podstawie danych GUS, pochodzących z rejestru REGON, przygotowanych na potrzeby niniejszego raportu. Dane dotyczą sekcji B-U PKD 2007.

Struktura nowo powstałych firm przedstawia się następująco⁸⁸: 90,5% z nich to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, w tym samozatrudnieni. Zdecydowana większość powstała jako przedsiębiorstwa nowe (97%), zaś 3% w drodze przekształceń. Źródłem finansowania podejmowanej działalności są przede wszystkim środki własne (82,1%). Rzadziej wykorzystywany jest kredyt bankowy (3,6%), pożyczka od rodziny lub znajomych (2,2%) albo inne środki (12,2%). Właściciele blisko trzech czwartych nowo powstałych firm są w wieku do 39 lat (72,3%), prawie połowa z nich ma wykształcenie wyższe i pomaturalne (46,4%), a jedna trzecia – średnie (34,4%). W przypadku 6 na 10 firm właścicielami są mężczyźni (59,4%). Kobiety są właścicielkami 40,6% nowo powstałych przedsiębiorstw⁸⁹. Większość nowych firm powstaje w miastach (średnio trzy na pięć nowych firm – 61,4%). Jedna na pięć firm zakładana jest w gminach wiejskich (19,3%), podobnie – w wiejsko-miejskich (19,3%)⁹⁰.

W Unii Europejskiej w 2011 r.⁹¹ powstało 2,39 mln przedsiębiorstw. Polska należy do krajów UE, w których według danych Eurostatu rejestruje się najwięcej firm (247 tys. w 2011 r.). Więcej przedsiębiorstw nowo powstałych odnotowano tylko we Francji (328 tys.), Włoszech (265 tys.) i Niemczech (259 tys.), mniej natomiast w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii (odpowiednio 244 tys. i 234 tys.). Jeżeli chodzi o liczbę przedsiębiorstw zlikwidowanych, to w krajach UE w 2011 r. była ona tylko nieznacznie niższa od liczby przedsiębiorstw nowo powstałych (2,31 mln). W roku 2011 Polska wypadła pod tym względem lepiej niż takie kraje, jak Włochy czy Hiszpania, w których liczba firm zlikwidowanych była większa od nowo powstałych⁹² (wykres 2.36).

Wykres 2.36. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych w Polsce i wybranych krajach UE w 2011 r. (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Według danych Eurostatu liczba pracujących w nowo powstałych w 2011 r. przedsiębiorstwach wynosiła w UE-27 3,67 mln i była o blisko 5% niższa od liczby pracujących w przedsiębiorstwach zlikwidowanych w tym roku (3,86 mln). Polska na tym tle wypadła lepiej – liczba pracujących w nowo utworzonych w 2011 r. przedsiębiorstwach wynosiła 367 tys. i była o 1,5% wyższa od liczby pracujących w przedsiębiorstwach zlikwidowanych (361 tys.). Stosunek liczby pracujących w nowo powstałych przedsiębiorstwach do liczby pracujących w firmach zlikwidowanych najlepiej przedstawiał się w 2011 r. w przypadku Rumunii, Belgii, Łotwy i Holandii, najmniej korzystnie zaś w przypadku Irlandii, Portugalii, Węgier, Hiszpanii i Francji⁹³ (wykres 2.37).

⁸⁸ Dane dotyczą aktywnych mikro i małych przedsiębiorstw. Na podstawie badania GUS *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2007–2012*, GUS 2014.

⁸⁹ Ibidem.

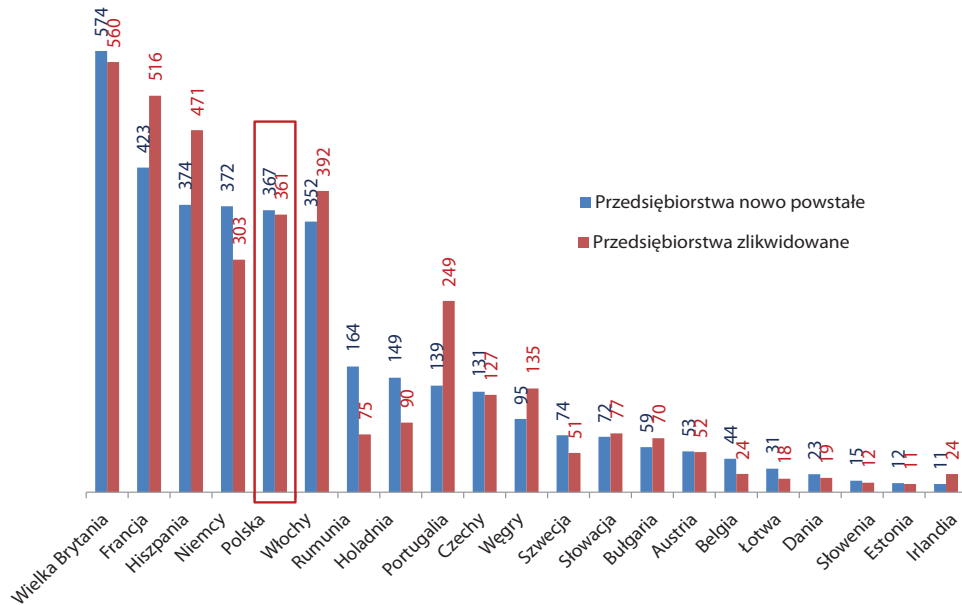
⁹⁰ Na podstawie danych GUS, pochodzących z rejestru REGON, przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

⁹¹ Dane dotyczące liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych dla Polski w roku 2012 były niedostępne w Eurostatie na czas przygotowywania Raportu.

⁹² Dane Eurostatu za 2011 r. Dane dotyczą sekcji B-N i S95 NACE Rev.2 (sekcja K jest objęta jedynie częściowo i dotyczy usług ubezpieczeniowych, instytucji kredytowych i funduszy emerytalnych).

⁹³ Dane Eurostatu za 2011 r. Dane dotyczą sekcji B-N i S95 NACE Rev.2 (sekcja K jest objęta jedynie częściowo i dotyczy usług ubezpieczeniowych, instytucji kredytowych i funduszy emerytalnych).

Wykres 2.37. Liczba pracujących w nowo powstałych i zlikwidowanych przedsiębiorstwach w Polsce i wybranych krajach UE w 2011 r. (w tys.)

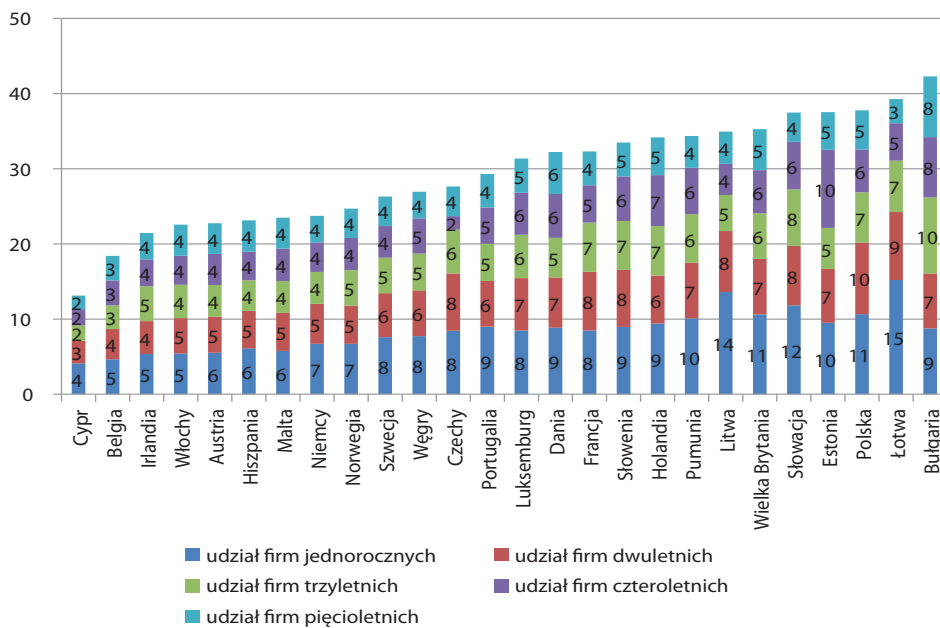


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wiek przedsiębiorstw

W 2012 r.⁹⁴ w Polsce firmy, które powstały rok wcześniej miały 11% udział w strukturze przedsiębiorstw⁹⁵, firmy dwuletnie – 10%, trzyletnie – 7%, czteroletnie – 6% a pięcioletnie – 5%. Na tle krajów europejskich Polska wyróżnia się wysokim odsetkiem młodych firm: dla firm jednorocznych jest na 4. miejscu, dla firm dwuletnich jest liderem, dla firm trzyletnich – na trzecim miejscu⁹⁶. W przypadku firm pięcioletnich, ich poziom we wszystkich obserwowanych krajach nie waha się już tak znacznie i Polska jest na poziomie zbliżonym do reszty krajów (wykres 2.38).

Wykres 2.38. Udział firm wg wieku w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2012 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *Structural business statistics* (SBS) Eurostat.

⁹⁴ Są to najświeższe dane dotyczące demografii przedsiębiorstw publikowane przez Eurostat.

⁹⁵ Prezentowane wskaźniki bazujące na *Structural business statistics* dotyczą sekcji B-N (bez K64.2).

⁹⁶ W zależności od wskaźnika dane są dostępne dla 24 lub 25 krajów UE i Norwegii.

Stopa przeżycia

W 2012 r. spośród firm założonych w Polsce w 2011 r. nadal funkcjonowało prawie 86%⁹⁷, co daje nam 14 pozycję wśród krajów europejskich. Dwa pierwsze lata przeżyło 70% firm, trzy pierwsze – 54%, cztery – 47%, a pięć – 44%. We wszystkich tych wskaźnikach Polska utrzymuje się w środku stawki krajów Unii Europejskiej (tabela 2.11). Warto również podkreślić, że współczynnik przeżycia rośnie wraz z wielkością firmy. Dla firm zatrudniających 10 pracowników i więcej współczynnik przeżycia pierwszego roku wyniósł aż 96%, a pięciu pierwszych lat – 70%.

W latach 2008–2012 wartości wszystkich tych wskaźników miały tendencję spadkową. Szczególnie była ona widoczna dla wskaźnika przeżycia pierwszego roku (w 2008 r. wyniósł on 89,3%).

Tabela 2.11. Stopa przeżycia przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2012 r.

	Stopa przeżycia pierwszego roku	Stopa przeżycia dwóch pierwszych lat	Stopa przeżycia trzech pierwszych lat	Stopa przeżycia czterech pierwszych lat	Stopa przeżycia pięciu pierwszych lat
Austria	89,26	78,43	69,39	63,06	59,17
Belgia	91,27	80,36	73,12	66,05	59,57
Bułgaria	80,69	64,30	56,69	52,68	47,14
Cypr	90,85	76,83	59,45	57,62	:
Czechy	79,91	67,80	56,58	55,07	46,39
Dania	73,28	62,71	55,72	47,40	42,82
Estonia	84,37	69,85	57,44	58,21	45,31
Francja	78,62	63,00	54,43	58,03	52,65
Hiszpania	75,42	62,08	53,45	46,85	39,90
Holandia	92,28	82,09	67,04	61,46	53,39
Irlandia	83,82	72,08	62,64	55,03	48,38
Litwa	65,56	48,02	40,40	22,20	17,91
Luksemburg	89,23	77,22	67,87	63,19	52,79
Łotwa	84,40	61,25	48,87	43,37	36,25
Malta	158,62	69,03	:	:	:
Niemcy	77,74	61,97	52,06	43,70	40,98
Norwegia	83,44	68,28	55,78	45,97	39,84
Polska	85,84	70,15	54,10	47,08	44,28
Portugalia	69,23	47,26	35,59	27,81	24,97
Rumunia	82,30	122,58	88,22	53,25	36,52
Słowacja	78,75	64,79	51,33	47,60	34,90
Słowenia	89,89	76,33	61,47	56,99	52,97
Szwecja	95,36	85,74	75,20	68,51	62,64
Węgry	72,86	56,74	50,04	41,94	36,51
Wielka Brytania	93,08	71,97	58,51	41,98	37,48
Włochy	81,13	70,05	60,48	53,60	48,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *Structural business statistics* (SBS) Eurostat.

Średnia wielkość przedsiębiorstw

Na tle innych krajów Polska pod względem średniej wielkości firm⁹⁸ wypada raczej przeciętnie. Pod względem średniego rozmiaru firm jednorocznych z wynikiem 1,85 pracujących na firmę plasuje się na 14. pozycji, firm dwuletnich (1,81) już na 18., trzyletnich (2,18 pracownika) – na 16., czteroletnich (2,72 pracownika – na 14., a pięcioletnich (3,16 pracownika) – na 9. Począwszy od firm trzyletnich widać zatem systematyczną poprawę pozycji Polski.

⁹⁷ Stopa przeżycia pierwszego roku obliczana jest jako: liczba przedsiębiorstw, które powstały w t-1 i przeżyły do t podzielona przez liczbę firm powstałych w t-1 (gdzie t to rok). Stopy przeżycia kolejnych lat obliczane są analogicznie.

⁹⁸ Przeciętny rozmiar firmy jednorocznej obliczany jest jako: liczba pracujących o danym okresie (t) w firmach, które powstały w okresie t-1 i przetrwały do t podzielona przez liczbę firm, które powstały w okresie t-1 i przetrwały do t. Przeciętny rozmiar firm dwu-, trzy-, cztero- i pięcioletnich obliczany jest analogicznie.

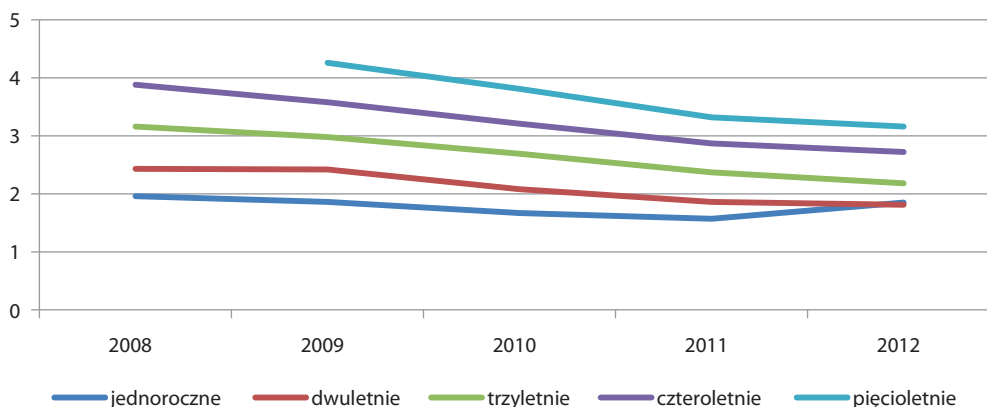
Porównując średni rozmiar firm w różnym wieku w latach 2008–2012, można zauważyć, że niezależnie czy mówimy o firmach jednorocznych, czy pięcioletnich, ich średni rozmiar w kolejnych latach zmniejsza się. Jedynym wyjątkiem są firmy jednoroczne w 2012 r., których średni rozmiar powiększył się w stosunku do 2011 r. i prześcignął nawet firmy dwuletnie. Warto też podkreślić, że w przypadku również starszych firm w 2012 r. spadek ich średniej wielkości nieznacznie zwolnił (wykres 2.39).

Tabela 2.12. Przeciętny rozmiar przedsiębiorstw wg wieku mierzony przeciętną liczbą pracowników przypadającą na firmę w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2012 r.

	Przeciętny rozmiar firm jednorocznych	Przeciętny rozmiar firm dwuletnich	Przeciętny rozmiar firm trzyletnich	Przeciętny rozmiar firm czteroletnich	Przeciętny rozmiar firmy pięcioletniej
Austria	3,07	3,00	3,21	3,25	3,36
Belgia	1,55	1,60	1,61	1,68	1,81
Bułgaria	2,84	3,56	3,42	3,86	5,36
Cypr	2,70	3,37	2,76	4,20	4,03
Czechy	1,47	1,61	1,82	4,05	2,86
Dania	1,36	1,57	1,67	1,85	2,16
Estonia	1,88	2,51	2,72	1,57	2,59
Francja	1,95	2,12	2,31	2,81	3,42
Hiszpania	1,92	2,13	2,25	2,23	2,31
Holandia	1,61	1,72	1,94	2,21	2,54
Irlandia	2,34	3,23	2,72	3,33	2,79
Luksemburg	2,57	3,03	3,44	4,21	4,35
Łotwa	3,15	3,78	4,08	3,98	4,07
Malta	1,33	2,86	2,35	2,58	2,78
Niemcy	1,74	2,12	2,44	2,60	2,96
Norwegia	1,33	1,71	1,92	1,91	2,20
Polska	1,85	1,81	2,18	2,72	3,16
Portugalia	1,62	1,91	2,21	2,35	2,35
Rumunia	2,69	3,74	3,31	3,76	5,80
Słowacja	1,47	1,89	2,03	2,56	2,82
Słowenia	1,47	1,53	1,63	1,78	2,18
Szwecja	1,38	1,59	1,65	1,78	1,90
Węgry	2,31	2,43	2,80	2,86	2,95
Wlk. Brytania	2,90	3,23	4,21	3,88	4,24
Włochy	2,12	2,36	2,16	2,46	2,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *Structural business statistics* (SBS) Eurostat.

Wykres 2.39. Przeciętny rozmiar przedsiębiorstw wg wieku w latach 2008–2012 w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych *Structural business statistics* (SBS) Eurostat.

Z powyższej analizy wyłania się niejednoznaczny obraz polskiej przedsiębiorczości. Z jednej strony struktura przedsiębiorstw zaczyna zmieniać się w kierunku przedsiębiorstw większych, bardziej ustabilizowanych na rynku. Z drugiej charakteryzuje się ona dużą liczbą młodych firm, co jeszcze samo w sobie może być pozytywnym zjawiskiem. Jednak do tego w ostatnich latach (2008–2012) obserwujemy spadek wskaźnika przeżycia, spadek średniego rozmiaru firm oraz coraz wolniejszy przyrost populacji firm. Należy pamiętać, że analizowane dane kończą się na 2012 r. Ponieważ dynamika opisywanych zjawisk jest znaczna, zatem bieżący obraz może niestety różnić się od tego prezentowanego za pomocą ostatnich dostępnych danych.

WYMIAR III

PRZEDSIĘBIORCY W UJĘCIU JEDNOSTKOWYM

Poprzednie części niniejszego rozdziału odnosiły się do przedsiębiorczości w kontekście gospodarki i jej podmiotów. Poniżej chcemy przedstawić ujęcie prezentujące przedsiębiorcę jako jednostkę, osobę funkcjonującą w gospodarce krajowej.

Postawy przedsiębiorcze

Na wstępie należy zauważyć, że Polacy są relatywnie przedsiębiorczym narodem. Wyraża się to przez ich intencje przedsiębiorcze. Ponad 15%⁹⁹ Polaków zapytanych czy w ciągu kolejnych 3 lat rozważy założenie własnej działalności odpowiada twierdząco. Dla porównania średnio w Unii Europejskiej¹⁰⁰ oraz w krajach nastawionych na innowacje¹⁰¹ twierdząco na tak postawione pytanie odpowiada po około 12%¹⁰² dorosłych osób (wykres 2.40).

Polacy bardzo pozytywnie postrzegają swoje zdolności przedsiębiorcze, co może być jednym z powodów większego zainteresowania posiadaniem własnej firmy. Prawie 55% dorosłych mieszkańców Polski twierdzi, że jest dobrze przygotowanych do prowadzenia działalności gospodarczej¹⁰³. Jest to wynik o ponad 10 p.p. wyższy niż średnio w UE oraz w krajach zorientowanych na innowacje (wykres 2.40)¹⁰⁴.

Niestety, pomimo przekonania o wysokich umiejętnościach przedsiębiorczych Polacy nisko oceniają dostępność szans na rozpoczęcie działalności. 31% dorosłych Polaków widzi takie szanse, podczas gdy w UE i krajach nastawionych na innowacje takich osób jest odpowiednio 35% i 39%¹⁰⁵.

Powyższe wyniki (obok innych czynników nieujętych w tej analizie) przekładają się na dość wysoki na tle UE i krajów nastawionych na innowacje poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium (TEA)¹⁰⁶. TEA, czyli *Total early-stage Entrepreneurial Activity*, mierzy udział ludności zakładającej i prowadzącej działalność gospodarczą we wczesnym stadium (do 3,5 roku) wśród populacji osób dorosłych. W Polsce wyniósł on 9,2%, co oznacza, że taki odsetek osób dorosłych jest zaangażowanych w zakładanie lub prowadzenie firmy nie dłużej niż 3,5 roku. W UE TEA wynosi 7,8%, a w krajach innowacyjnych 8,5%¹⁰⁷.

Niestety możemy tylko połowicznie cieszyć się z takiego dobrego wyniku. Ciężko rzuca tu fakt, że ponad 1/3 osób zaangażowanych w zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej we wczesnym stadium zrobiła to z konieczności, a nie z powodu chęci wykorzystania dostrzeżonej szansy. Dla porównania w UE koniecznością kierowało się 23% „młodych” przedsiębiorców, a w krajach nastawionych na innowacje – 27%. Jest to drugi najniższy wynik w Unii (po Chorwacji) i aż siódmy na świecie (wykres 2.40). Również pod względem odsetka osób należących do TEA, które podjęły decyzję o założeniu firmy z powodu dostrzeżenia szansy na rynku, osiągamy niższy wynik niż średnio w UE (59,2% vs 73,4%). Warto przy tym zauważyć, że relacja osób decydujących się na założenie własnej działalności z powodu konieczności wobec tych kierowanych szansą poprawia się.

⁹⁹ S. Singer, J.E. Amorós, D. Moska, *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report*, 2015.

¹⁰⁰ Spośród krajów Unii Europejskiej w projekcie GEM w 2014 r. nie wzięły udziału następujące kraje: Cypr, Malta, Bułgaria oraz Czechy. Dlatego też wyniki obliczone są dla 24 krajów członkowskich Unii Europejskiej.

¹⁰¹ Kraje zorientowane na innowacje – kraje mogą utrzymać wysokie wynagrodzenia i odpowiedni standard życia tylko wtedy, kiedy przedsiębiorstwa są w stanie konkurować w oparciu o nowe i wyspecjalizowane produkty i inne innowacyjne rozwiązania. Polska w 2014 r. została zaliczona do gospodarek zorientowanych na efektywność, w analizach podawane są wyniki dla krajów zorientowanych na innowacje jako grupa krajów, do których Polska pretenduje. (za: M.E. Porter, J.J. Sachs, J. Mc Arthur, Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development, w: *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, M.E. Porter, J.J. Sachs, J.W. Mc Arthur and K. Schwab (red), New York, NY, 2002: Oxford University Press).

¹⁰² S. Singer, op.cit.

¹⁰³ Ibidem.

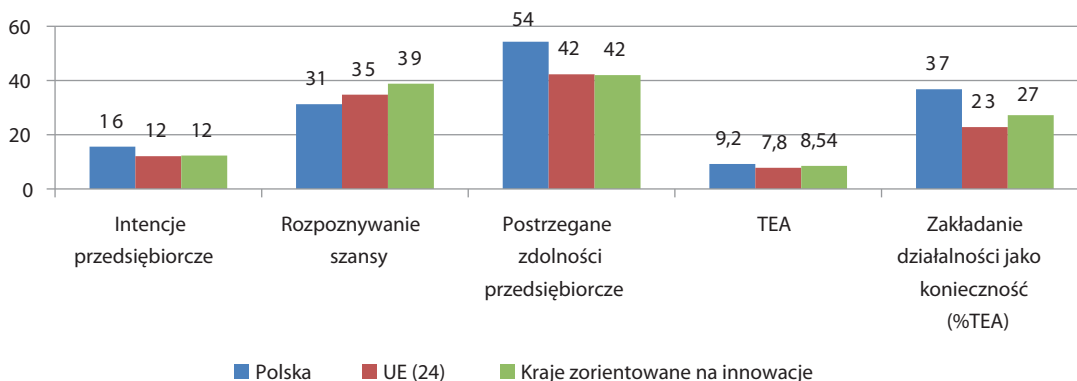
¹⁰⁴ Ibidem.

¹⁰⁵ Ibidem.

¹⁰⁶ Por. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, P. Zbierowski, M. Nieć, *Global Entrepreneurship Monitor Polska. Raport z badań 2013*, PARP, Warszawa 2014, s.16

¹⁰⁷ Ibidem.

Wykres 2.40. Postawy przedsiębiorcze Polaków na tle Unii Europejskiej oraz krajów zorientowanych na innowacje (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Entrepreneurship Monitor 2014.

Przedsiębiorca – charakterystyka

Wiemy już jak wygląda potencjał przedsiębiorczości w Polsce. Teraz przeanalizujemy, kim są przedsiębiorcy¹⁰⁸. Po pierwsze należy podkreślić, że istnieją różnice między pracodawcami a osobami samozatrudnionymi (nie zatrudniającymi pracowników). Po drugie wśród pracodawców jest więcej mężczyzn niż kobiet w porównaniu z samozatrudnionymi (odpowiednio 70/30 dla pracodawców i 66/34 dla samozatrudnionych) (wykres 2.41). Pracodawcy są też lepiej wykształceni niż samozatrudnieni (wykres 2.43). Te dwie grupy są za to w zbliżonym wieku (średnio około 44 lat), ale są o ok. cztery lata starsi od pracowników najemnych (wykres 2.42).

Jeśli porównamy polskich przedsiębiorców z tymi w całej UE, to największe różnice są widoczne w grupie pracodawców. Po pierwsze są o około dwa lata młodszy niż ogólnie w UE, po drugie są lepiej wykształceni niż ci w UE oraz jest wśród nich więcej kobiet niż w UE (o 4 p.p.).

¹⁰⁸ Ta część analizy bazuje na danych zebranych w ramach European Union Labour Force Survey (LFS) w 2014 r. prowadzonego przez Eurostat. Dane zbierane są kwartalnie i prezentowane na stronie internetowej Eurostat'u.

LFS jest badaniem reprezentacyjnym gospodarstw domowych na tematy związane z aktywnością zawodową (w szczególności dotyczy kwestii zatrudnienia, bezrobocia i aktywności ekonomicznej). EU-LFS jest obecnie prowadzone w 28 państwach członkowskich, w 2 krajach kandydujących i 3 państwach EFTA. Niniejszy rozdział dotyczy osób w wieku od 15 do 64 lat. W każdym kwartale przeprowadzanych jest ok. 1,5 miliona wywiadów. Kluczowe rozważania dotyczące przedsiębiorców zostały przedstawione na tle ogółu pracujących, czasem odnosząc się również do pracujących najemnie.

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

- „wykonywały przez co najmniej 1 godzinę pracę przynoszącą zarobek lub dochód, tzn. były zatrudnione w charakterze pracownika najemnego, pracowały we własnym (lub dzierżawionym) gospodarstwie rolnym lub prowadziły własną działalność gospodarczą poza rolnictwem, pomagały (bez wynagrodzenia) w prowadzeniu rodzinnego gospodarstwa rolnego lub rodzinnej działalności gospodarczej poza rolnictwem,
- miały pracę, ale jej nie wykonywały:

- z powodu choroby, urlopu macierzyńskiego lub wypoczynkowego,
- z innych powodów, przy czym długość przerwy w pracy wynosiła:

– do 3 miesięcy,

– powyżej 3 miesięcy, ale osoby te były pracownikami najemnymi i w tym czasie otrzymywały co najmniej 50% dotychczasowego wynagrodzenia (od I kwartału 2006 r.). Do pracujących – zgodnie z międzynarodowymi standardami – zaliczani byli również uczniowie, z którymi zakłady pracy lub osoby fizyczne zawarły umowę o naukę zawodu lub przyuczenie do określonej pracy, jeżeli otrzymywali wynagrodzenie”.

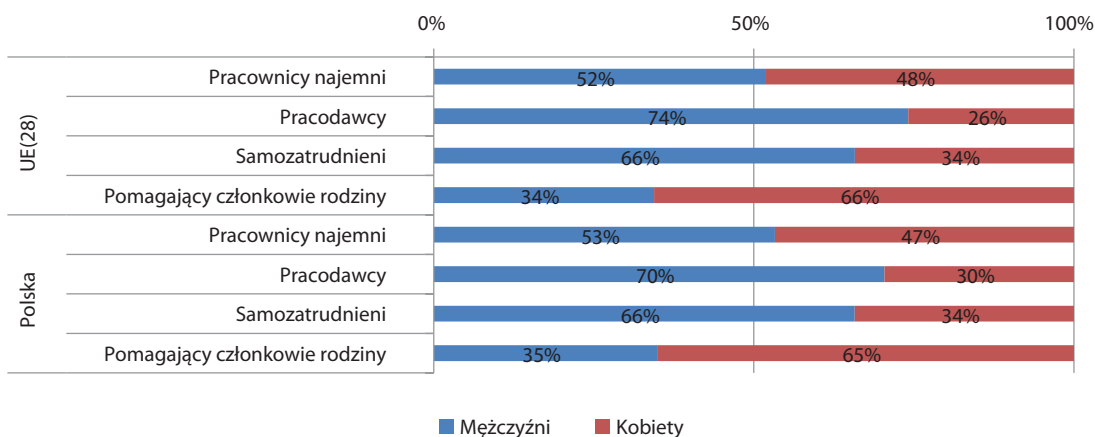
Pracujący zostali podzieleni na trzy grupy: pracujących najemnie, pracujących na własny rachunek (w tym pracodawców) oraz pomagających członków rodzin. „Klasyfikacja statusu zatrudnienia oparta została na Międzynarodowej Klasyfikacji Statusu Zatrudnienia i wyróżnia następujące kategorie pracujących:

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

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

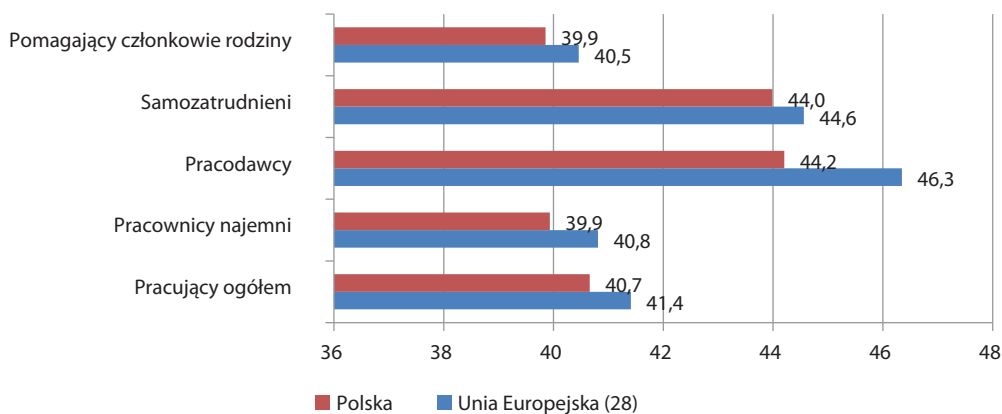
W raporcie pracujących na własny rachunek niezatrudniających pracowników określa się mianem samozatrudnionych, a pracujących na własny rachunek jako przedsiębiorców.

Wykres 2.41. Płeć pracujących wg statusu zatrudnienia w Polsce i Unii Europejskiej w 2014 r.



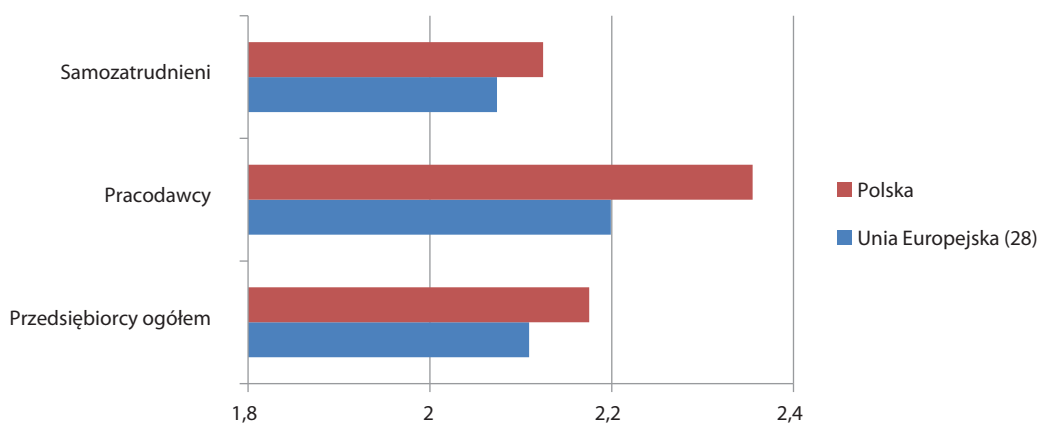
Źródło: opracowanie własne na podstawie EU Labour Force Survey IV kw. 2014.

Wykres 2.42. Wiek pracujących wg statusu zatrudnienia w Polsce i Unii Europejskiej w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie EU Labour Force Survey IV kw. 2014.

Wykres 2.43. Wykształcenie przedsiębiorców w Polsce i UE w 2014 r. (indeks)¹⁰⁹



Źródło: opracowanie własne na podstawie EU Labour Force Survey IV kw. 2014.

¹⁰⁹ Indeks może przyjmować wartości od 1 do 3. Poziom wykształcenia uszeregowano od najwyższego do najniższego wg kategorii przyjętych w LFS. Kolejnym poziomom przyznano wagi: wykształcenie wyższe (poziomy 5–8) – 3, średnie zawodowe i średnie ogólnokształcące – 2 (poziomy 3–4), gimnazjalne, podstawowe, niepełne podstawowe (poziomy 0–2) – 1. Następnie dla poszczególnych grup pracujących policzono wartość indeksu wg następującego wzoru:

$$I = \sum_{i=1}^n (W_i) / L_0$$

gdzie: i – poziom wykształcenia [1; 3],

W_i – waga dla poszczególnych poziomów wykształcenia [1; 3],

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

L_0 – liczba osób w danej grupie pracujących ogółem.

Podsumowując, można stwierdzić, że Polacy są narodem przedsiębiorczym, choć mają problemy z dostrzeganiem okazji biznesowych i z tego powodu być może tak często deklarują zakładanie firmy z konieczności. Pracodawcy są grupą pozytywnie wyróżniającą się zarówno na tle innych grup zawodowych w kraju, jak i na tle pracodawców zagranicznych. Są młodszy od swoich odpowiedników w UE a jednocześnie lepiej wykształceni. Pod względem edukacyjnym polscy przedsiębiorcy – zarówno pracodawcy, jak i samozatrudnieni wyprzedzają wyraźnie średnią europejską.

Podsumowanie

Jaki zatem jest aktualny stan przedsiębiorczości w Polsce? Przyjrzyjmy się kilku kluczowym parametrom składającym się na główne elementy tego obrazu.

LICZEBNOŚĆ

Choć pod względem liczebności zajmujemy 6. miejsce w Unii Europejskiej, to już odniesienie tej liczby do wielkości populacji daje nam 19. pozycję, co wskazuje na znacznie niższe nasycenie gospodarki przedsiębiorczością w porównaniu z naszymi europejskimi sąsiadami i spory potencjał do wzrostu¹¹⁰. Niewątpliwie cenne w tym dążeniu są postawy Polaków, którzy postrzegają się jako osoby posiadające zdolności przedsiębiorcze – co drugi dorosły uważa, że jest dobrze przygotowany do prowadzenia działalności gospodarczej (to o 10 p.p. więcej niż w rozwiniętych gospodarkach).

Ponad 15% dorosłych Polaków rozważa założenie własnej działalności gospodarczej w ciągu kolejnych trzech lat. Choć w porównaniu z mieszkańcami innych krajów UE jest u nas mniej osób, które dostrzegają szanse na rozpoczęcie działalności gospodarczej, wciąż jednak udział osób, które zakładają lub prowadzą działalność gospodarczą we wczesnym stadium (do 3,5 roku) wśród dorosłych Polaków jest wysoki (9,2%, dla porównania w UE wskaźnik ten wynosi 7,8%). Ciekawe jest także to, że na tle innych krajów unijnych polskie przedsiębiorstwa wydają się być relatywnie młode: dominują u nas firmy jednoroczne i dwuletnie (po ok. 10%), z firmami trzyletnimi stanowią one ponad jedną czwartą (28%) przedsiębiorstw. Pod względem odsetka przedsiębiorstw jednorocznych zajmujemy 4. miejsce w UE, a dwuletnich – 1.

Co roku w Polsce powstaje kilkaset tysięcy przedsiębiorstw, tylko w 2013 r. zarejestrowano prawie 490 tys. nowych przedsiębiorstw. W porównaniu z innymi krajami UE należymy pod tym względem do czołówki – więcej firm niż u nas powstaje jedynie we Francji, Włoszech i Niemczech. Nowo tworzone podmioty to w większości przypadków mikrofirmy zasilające tę od lat dominującą grupę w strukturze populacji przedsiębiorstw w Polsce. Mikroprzedsiębiorstwa stanowią 95,6% przedsiębiorstw działających w naszym kraju, których obecnie jest 1,77 mln. A cały sektor małych i średnich przedsiębiorstw to 99,8% ogółu działających firm (1.768,3 tys. wobec 3,2 tys. dużych przedsiębiorstw). W porównaniu ze średnią unijną sektor MSP w Polsce jest w większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa (92,5% w UE), udział małych firm w populacji MSP (3,3%) jest o połowę niższy od średniej dla UE (6,2%).

Prawie co druga firma sektora MSP w Polsce zajmuje się świadczeniem usług, handlem – więcej niż co czwarta. Budownictwo to podstawowy obszar działalności dla 12% sektora małych i średnich przedsiębiorstw, a przemysł dla co 10%. W UE stosunkowo więcej jest przedsiębiorstw usługowych i mniej handlowych oraz nieznacznie - przemysłowych.

UDZIAŁ W PKB

Przedsiębiorstwa w Polsce wytwarzają 73% PKB, udział sektora MSP w tej wartości wynosi prawie połowę (48,5%). Spośród wszystkich grup przedsiębiorstw według wielkości największy wkład w tworzenie PKB przedsiębiorstw mają mikroprzedsiębiorstwa (30%). W porównaniu do średniej unijnej wyniki przedsiębiorstw w Polsce nie wyglądają tak dobrze. Jako ogół polskie przedsiębiorstwa generują nieznacznie mniej wartości dodanej brutto¹¹¹ (PL 44%, UE 46%). Wyraźnie niższą produktywność w relacji do średniej w UE mają polskie mikroprzedsiębiorstwa, których udział w tworzenie tego wskaźnika wynosi 16,5% wobec 21,4% w UE. Wyższą produktywnością niż ich unijni odpowiednicy cechują się z kolei średnie i duże podmioty w Polsce. Również przeciętne polskie przedsiębiorstwo generuje niższą wartość dodaną brutto niż przeciętne przedsiębiorstwo w UE – w odniesieniu

¹¹⁰ W Polsce liczba przedsiębiorstw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców wynosi 40, podczas gdy w Czechach 96, a w Portugalii czy Słowacji ok. 75 (dane Eurostatu za 2012 r.).

¹¹¹ W porównaniach z UE wykorzystywany jest wskaźnik mierzący udział wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji w PKB.

do poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw najlepiej pod tym względem wypadają małe firmy (przeciętna mała firma w Polsce wytwarza prawie 56% wartości dodanej brutto generowanej przez małą firmę w UE).

TWORZENIE MIEJSC PRACY

Liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosi 8,9 mln osób. Większość, bo 70% (6,2 mln) miejsc pracy zarówno w Polsce jak i w UE tworzona jest w sektorze małych i średnich firm. W porównaniu z sytuacją w UE, w naszym kraju więcej pracujących przypada na mikroprzedsiębiorstwa, a mniej na małe firmy (różnica wynosi 7 p.p. w obu przypadkach). Udział średnich podmiotów w tworzenie miejsc pracy jest na podobnym poziomie w Polsce i w UE (18,8% vs 17,1%).

Przeciętne przedsiębiorstwo w Polsce jest nieznacznie mniejsze niż jego odpowiednik w UE – pracuje w nim 5,5 osoby wobec 6,1 w UE.

W ujęciu sektorowym najwięcej osób pracuje w usługach (3,1 mln), następnie w przemyśle (2,8 mln), handlu (2,1 mln) oraz budownictwie (0,8 mln).

Prawie 80% pracujących w Polsce to osoby świadczące pracę najemną, z kolei 14% pracujących to samozatrudnieni (dane za IV kw. 2014 r.). Pracodawcy oraz pomagający członkowie rodzin stanowią połowę samozatrudnionych, czyli niespełna 7% pracujących ogółem¹¹².

Względem przedsiębiorstw z innych krajów unijnych polskie firmy wciąż korzystają z przewagi konkurencyjnej, jaką są niskie koszty pracy. W 2013 r. wyniosły one niecałe 12 tys. EUR na jednego zatrudnionego, co stawia nas na piątej pozycji od końca w UE¹¹³. Również ponoszone przez przedsiębiorców koszty zabezpieczenia społecznego są w Polsce dość niskie – nieco poniżej średniej unijnej¹¹⁴. Z kolei wynagrodzenia pracowników w Polsce stanowią 77% kosztów osobowych, co stawia nas na 19. miejscu w Europie.

INWESTYCJE

W 2013 r. nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce osiągnęły 162,2 mld PLN. Ponad połowa tej wartości została zrealizowana przez duże podmioty. Wartość nakładów inwestycyjnych całego sektora MSP osiągnęła w 2013 r. 78,91 mld PLN, stanowi to prawie połowę (48%) nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw. Firmy średnie odpowiadały za 21% tej wartości. Interesująco na tym tle wygląda udział mikro i małych firm w nakładach, jako że najmniejsze podmioty osiągnęły wyższy wskaźnik niż małe firmy: 16,3% wobec 11,2%.

Nakłady inwestycyjne firm usługowych – 39% i przemysłowych – 35% (w całkowitych nakładach sektora MSP) stanowią niemal 3/4 nakładów MSP.

Porównanie aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw w porównaniu z unijnymi wskazuje, że pod tym względem dzieli nas spory dystans. Jeśli chodzi o wartość inwestycji w środki trwałe w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo Polska z wynikiem 23 tys. EUR znajduje się na 9. miejscu od końca w zestawieniu 30 krajów europejskich (dane za 2012 r.).

SYTUACJA FINANSOWA

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw w Polsce według danych za 2013 r. zaczyna się stabilizować. Po okresie silnych spadków podstawowych wskaźników finansowych (przychody, koszty, rentowność obrotu brutto, płynność I stopnia), obserwowanych w latach 2011 i 2012, rok 2013 przyniósł pewne uspokojenie. Dynamika przychodów mikro i małych przedsiębiorstw, w porównaniu z poprzednim rokiem, była dodatnia, aczkolwiek niska. W grupie średnich firm odnotowano spadek przychodów (r/r). Pomimo tych pozytywnych zmian tempo rozwoju polskich firm w porównaniu z unijnymi jest słabsze. Pod względem dynamiki obrotów, produkcji i wartości dodanej w okresie 2012/2011 polskie przedsiębiorstwa osiągnęły wyniki niższe przeciętnie o 3–4 p.p. Również na poziomie przeciętnej firmy w Polsce widać niższą produktywność naszych podmiotów (przeciętna firma w Polsce wytwarza produkt o prawie dwa razy mniejszej wartości i generuje ponad dwa razy mniejsze obroty niż jej odpowiednik w UE).

Nieco lepiej wygląda produktywność polskich firm mierzona nie przez pryzmat rozmiarów działalności gospodarczej, ale osiągniętych wyników w relacji do nakładów. Pod względem tzw. produktywności skorygowanej o wynagrodzenia polskie przedsiębiorstwa zajmują 8. miejsce (wśród 27 krajów UE) na liście najbardziej produktywnych.

¹¹² Eurostat, Labour Force Survey.

¹¹³ Dla porównania najwyższe koszty osobowe występują w Szwecji i Belgii (powyżej 50 tys. EUR).

¹¹⁴ Udział kosztów zabezpieczenia społecznego w kosztach osobowych wynosi w Polsce 18,2%, w UE 19,8%.

UMIĘDZYNARODOWIENIE PRZEDSIĘBIORSTW

Według szacunków bazujących na danych GUS, 4,6% przedsiębiorstw działających w Polsce (tj. 81,9 tys.) prowadzi działalność eksportową w zakresie wyrobów, a 0,9% (16,5 tys.) w zakresie usług (dane za 2013 r.)¹¹⁵. Na wynik ten wyraźny wpływ mają mikroprzedsiębiorstwa, wśród których jedynie 3,1% sprzedaje za granicę wyroby, a 0,4% – usługi. Pozostałe grupy wypadają znacznie lepiej. Eksportem wyrobów zajmuje się ponad 30% małych firm, prawie połowa (47,5%) średnich i ponad 66% dużych, zaś usług odpowiednio: nieco ponad 8% – małych, 22% – średnich i 54% – dużych przedsiębiorstw.

Działalność w zakresie importu wyrobów prowadzi 7,6% (135,2 tys.) przedsiębiorstw, a usług 1,3% (22,8 tys.). Analogicznie, jak w przypadku eksportu, zdecydowanie najmniejszy odsetek importerów cechuje mikrofirmy – sprowadzaniem wyrobów z zagranicy zajmuje się 5,8% najmniejszych firm, a jedynie 0,6% – importem usług. Wyraźnie częściej importem zajmują się natomiast większe podmioty. Działalność importową wyrobów prowadzi ponad 41% małych firm, 58% średnich i niemal 90% dużych przedsiębiorstw. W przypadku importu usług, analogicznie jak w przypadku ich eksportu, odsetki są niższe: tego typu działalność prowadzi nieco ponad 10% małych firm, prawie 30% średnich i 70% dużych.

W porównaniu z innymi krajami UE odsetek polskich przedsiębiorstw zajmujących się eksportem wyrobów jest wyraźnie niższy – według danych Eurostatu za 2012 r. eksportem wyrobów do UE zajmuje się w Polsce 3,6% przedsiębiorców, poza UE – 2,2%. Te wyniki stawiają nas na odpowiednio 3. i 5. miejscu od końca w zestawieniu 14 krajów UE (średnia dla UE wynosi 5,6% i 2,9%).

Przeciętny polski eksporter wyrobów sprzedaje za granicę towary o wartości 7,9 mln PLN (przeciętna firma należąca do sektora MSP – 2,5 mln PLN). Wartość sprzedanych za granicę usług na firmę w Polsce jest wyższa – wynosi 8,6 mln PLN (MSP – 3,8 mln PLN). Również w tym przypadku w porównaniu do firm w UE wypadamy znacznie słabiej. Obroty wyrobami przeciętnego polskiego eksportera w 2012 r. osiągnęły 1,7 mln EUR (0,8 mln EUR dla MSP), w UE¹¹⁶ – 2,7 mln EUR. Według danych GUS przeciętny eksporter wyrobów sprzedał w 2013 r. towary o wartości 7,9 mln PLN.

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność międzynarodową najczęściej decydują się na import z UE. Dwa razy więcej przedsiębiorstw sprowadza wyroby z krajów Unii Europejskiej niż je do nich eksportuje (115,1 tys. vs 58,9 tys. w 2013 r.). Także w przypadku usług jest wyraźna przewaga importerów nad eksporterami (22,8 tys. vs 16,5 tys.).

Według danych GUS przeciętny eksporter wyrobów w Polsce sprzedał w 2013 r. za granicę towary o wartości 7,9 mln PLN (przeciętna firma należąca do sektora MSP – 2,5 mln PLN), a eksporter usług – o wartości 8,6 mln PLN (MSP – 3,8 mln PLN).

Ważną cechą polskiego eksportu jest dominacja eksporterów wyspecjalizowanych, czyli osiągających przychody z eksportu powyżej 50% przychodów ogółem. Prawie 60% tej grupy to przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego.

Polskie firmy eksportują w ogromnej większości wyroby wyprodukowane (przynajmniej częściowo) przez nie same. Aż 80% przychodów ze sprzedaży produktów towarów i materiałów polskich firm w 2013 r. stanowiły przychody ze sprzedaży produktów (produktów gotowych, półfabrykatów i usług). Resztę stanowi sprzedaż towarów i materiałów. Co warte odnotowania, im większe przedsiębiorstwo, w tym większym stopniu skupia się na sprzedaży własnych produktów, a w mniejszym handluje towarami wyprodukowanymi przez inne podmioty. Stąd najwyższym udziałem przychodów ze sprzedaży własnych produktów w 2013 r. cechowały się duże firmy (83,5%), następnie średnie (76,5%) oraz małe podmioty (54,6%).

Przemysł odgrywa znacznie mniejszą rolę w imporcie niż w eksporcie, odwrotnie jest w przypadku handlu. W 2013 r. przedsiębiorstwa przemysłowe wygenerowały połowę polskiego importu (51,5%), a ponad dwie trzecie eksportu (68,3%).

CO NOWEGO PRZYNIÓSŁ 2013 ROK?

Ogólna liczba przedsiębiorstw zmniejszyła się o ok. 20 tys. podmiotów (z 1,79 mln w 2012 r. do 1,77 mln w 2013 r.). Spadła liczba nowo rejestrowanych przedsiębiorstw (o 5,8% r/r), jednocześnie wzrosła – zlikwidowanych (o 6,9% r/r).

W dłuższym okresie (1999–2013) widoczne są także zmiany w strukturze przedsiębiorstw w Polsce, spada udział mikroprzedsiębiorstw (z 96,8% do 95,6%), a rośnie pozostałych grup sektora MSP, szczególnie małych podmiotów (z 2,3% do 3,3%). Rok 2013 był pod tym względem nietypowym: wzrosła liczba małych firm (o ok. 3%), lecz spadła liczba mikro- i średnich przedsiębiorstw (o ok. 1%). Ostatnie dostępne dane nt. udziału przedsiębiorstw w PKB (za 2012 r.) wskazują na nieznaczny wzrost udziału mikro- i średnich przedsiębiorstw w tworzenie wartości dodanej brutto generowanej przez przedsiębiorstwa. Całkowity udział sektora MSP w wartości dodanej brutto przedsiębiorstw wzrósł w 2012 r. o 1,2 p.p. (r/r), powracając do poziomu z 2009 r. Jak

¹¹⁵ Są to wartości przybliżone z uwagi na odmienną metodykę zbierania danych dotyczących liczby eksporterów i liczby przedsiębiorstw ogółem. Odsetek przedsiębiorstw eksportujących obliczono, przedstawiając relację liczby eksporterów wyrobów i usług opracowaną przez GUS na potrzeby niniejszej publikacji do liczby przedsiębiorstw niefinansowych, publikowaną przez GUS w *Działalności przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku* i wydaniach poprzednich.

¹¹⁶ Dane dostępne dla 14 krajów.

zostało wspomniane powyżej polskie przedsiębiorstwa generują nieznacznie mniej wartości dodanej brutto niż ma to miejsce średnio w UE. Niekorzystne jest także to, że wyniki naszych przedsiębiorstw w postaci udziału tej wartości w PKB pogorszyły się w ostatnim, dostępnym pod względem danych, okresie (spadek o 2,6 p.p. w 2012 r. r/r). Brak nowszych danych w tym obszarze nie pozwala na wyciągnięcie wniosków dotyczących bardziej aktualnej sytuacji, niemniej dane dotyczące wzrostu aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw w 2013 r. pozwalają mieć nadzieję na poprawę wyników dotyczących udziału firm w tworzenie PKB.

Liczba miejsc pracy w przedsiębiorstwach od lat pozostaje na prawie niezmiennym poziomie – w 2013 r. spadła o 0,4% r/r. Liczba pracujących w mikro i średnich firmach łącznie zmniejszyła się o ok. 90 tys., zaś w małych i dużych przedsiębiorstwach wzrosła o ok. 60 tys. W dłuższym okresie (od 2010 r.) w strukturze pracujących w polskich przedsiębiorstwach spada udział średnich i dużych podmiotów, rośnie natomiast mikro i małych. Ostatnie dostępne dane Eurostatu za 2013 r. pokazują, że wielkość przeciętnej firmy w Polsce powoli rośnie: obecnie wynosi on 5,5 pracujących wobec 6,1 w UE.

Rok 2013 przyniósł istotną zmianę jeśli chodzi o inwestycje przedsiębiorstw. Wartość nakładów inwestycyjnych sektora przedsiębiorstw osiągnęła 162,2 mld zł, tj. 70% nakładów inwestycyjnych ogółem i była wyższa o ok. 5% w porównaniu z 2012 r. W porównaniu z poprzednim rokiem największy wzrost nakładów w 2013 r. zanotowano wśród mikroprzedsiębiorstw (wzrost o ok. 10% r/r), następnie w średnich (wzrost o 5%), dużych (wzrost o 3%) i na końcu – małych (wzrost o nieco ponad 1%). Również wartość nakładów inwestycyjnych na firmę w Polsce wzrosła w porównaniu z 2012 r. (o 6%).

Poprawiła się także sytuacja finansowa przedsiębiorstw. Obserwowane od 2011 r. wysokie tempo spadku podstawowych wskaźników finansowych, takich jak przychody, koszty, rentowność obrotu brutto czy płynność I stopnia wyraźnie się osłabiło. Również w 2013 r. po raz pierwszy od 2004 r. sektor MSP osiągnął wyższe tempo wzrostu przychodów niż duże firmy.

Liczba eksporterów wyrobów ogółem rośnie od 2011 r., przy czym pewne zróżnicowanie widoczne jest w poszczególnych grupach według wielkości. Duże i średnie podmioty wykazują stabilność, jeśli chodzi o odsetek eksporterów wyrobów. Większe wahania obserwowane były w ostatnich latach w grupie mikro i małych przedsiębiorstw. Obie te grupy od 2011 r. cechuje wzrost dynamiki liczby eksporterów wyrobów. Co ciekawe, w poprzednim okresie 2008–2011 dynamika liczby eksporterów wyrobów małych i mikro firm podlegała odwrotnym tendencjom – dynamika eksportujących mikrofirm rosła, podczas gdy małych firm spadała. I choć od wspomnianego 2011 r. w obu grupach widoczny jest wzrost dynamiki liczby eksporterów, tempo tego wzrostu jest wyraźnie wyższe w przypadku mikroprzedsiębiorstw. Świadczy to niewątpliwie o znacznie wyższej elastyczności mikrofirm w okresie największych trudności ekonomiczno-finansowych związanych z kryzysem w UE.

Odmienne wygląda sytuacja jeśli chodzi o zmiany w zakresie wartości eksportu w ostatnich latach. W okresie 2007–2013 małe i średnie i duże podmioty osiągały wzrosty przychodów z eksportu rzędu 4–5%, wyniki mikrofirm w tym okresie były mniej korzystne – 3,6%, przy czym w 2013 r. wartość eksportu tej grupy firm praktycznie nie zmieniła się w porównaniu z poprzednim rokiem.

KLUCZOWE WNIOSKI

Powyższy obraz stanu przedsiębiorczości jest odzwierciedleniem stopnia rozwoju naszej gospodarki, która przechodzi z etapu efektywnego funkcjonowania wszystkich elementów rynku do stadium gospodarki opartej na innowacjach. Dlatego zawiera on zarówno dobrze ukształtowane elementy, które stanowią podstawę do rozwoju firm, niemniej wciąż potrzebuje zapewnienia odpowiednich warunków do tego rozwoju oraz wprowadzenia mechanizmów stymulujących pro-wzrostowe postawy przedsiębiorców.

Wyraźnie zaznaczona jest w nim wiara we własne możliwości Polaków do prowadzenia firmy oraz wysoka skłonność do wyboru tej możliwości jako sposobu na utrzymanie się. Przekłada się to na wysoką liczbę osób, które co roku zakładają działalność gospodarczą oraz wysoki odsetek przedsiębiorstw relatywnie młodych (jedno- i dwuletnich) w strukturze przedsiębiorstw¹¹⁷. Polscy przedsiębiorcy (w szczególności pracodawcy) są także lepiej wykształceni od swoich odpowiedników w UE.

Drugim wyróżniającym się elementem tego obrazu jest sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Jego znaczenie wynika przede wszystkim z większościowego udziału w liczebności przedsiębiorstw (99,8%), tworzeniu miejsc pracy (70%), udziale w tworzeniu wartości dodanej brutto przedsiębiorstw (48,5% w 73%) oraz nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw (48%).

Trzeci detal dotyczy zmian, jakie zostały zaobserwowane w ostatnim czasie. Struktura przedsiębiorstw – poprzez spadek udziału mikroprzedsiębiorstw, a wzrost firm małych i średnich – zaczyna upodobać się do unijnej. Zaznaczyła się ponadprzeciętna w porównaniu z innymi grupami przedsiębiorstw aktywność małych przedsiębiorstw jeśli chodzi o tworzenie wartości dodanej brutto. Po raz pierwszy od kryzysu wzrosły nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw (o 5% r/r), w szczególności mikroprzedsiębiorstw.

¹¹⁷ Po 10% w strukturze przedsiębiorstw w Polsce. Firmy jedno-, dwu- i trzyletnie razem stanowią 28% populacji przedsiębiorstw. Pod względem udziału firm jednorocznych i dwuletnich zajmujemy odpowiednio 4. i 1. miejsce w UE, co świadczy o tym, że nasze przedsiębiorstwa są relatywnie młode na tle innych krajów UE.

W 2013 r. prawie dwukrotnie zwiększyła się dynamika polskiego eksportu (z 3,1% do 5,9%), również import rósł w tempie szybszym niż w poprzednim roku. Wzrosło przy tym znacząco zainteresowanie mikro- i małych przedsiębiorstw działalnością na zagranicznych rynkach, przy stabilnej obecności podmiotów średnich i dużych.

Ten pozytywny w ujęciu krajowym obraz stanu przedsiębiorczości w Polsce wygląda nieco inaczej na tle innych krajów UE. W takim zestawieniu liczebność przedsiębiorstw w naszym kraju wydaje się być niewystarczająca (19. miejsce w UE pod względem liczby firm na tysiąc mieszkańców) w porównaniu z potencjałem oraz wspomnianą autooceną w roli ewentualnych przedsiębiorców. Również pod względem wyników w zakresie tworzenia wartości dodanej brutto, pomimo systematycznego wzrostu udziału przedsiębiorstw w tej wartości, w porównaniu ze średnią unijną wynik polskich przedsiębiorstw jest niższy (o 2 p.p.). Jeszcze większe różnice w tym aspekcie dotyczą sektora MSP, a w szczególności mikroprzedsiębiorstw, które wypracowują znacznie mniej wartości dodanej brutto niż ich unijni odpowiednicy (przeciętna polska firma mikro generuje jedynie 1/3 wartości wytwarzanej przez przeciętną mikrofirmę w UE).

Relatywnie niska produktywność naszych przedsiębiorstw wyraża się także w dwukrotnie niższej wartości wytwarzanych przez nie produktów czy osiąganych obrotach. Jedynie pod względem produktywności kosztów pracy (czyli produktywności skorygowanej o wynagrodzenia) na 27 państw UE w rankingu zajmujemy dobre – 8. miejsce, co oznacza, że na jednostkę kosztu, jakim są wynagrodzenia, wypracowujemy więcej niż w większości krajów unijnych. W tym przypadku dużą rolę odgrywa element wynagrodzeń, które podobnie jak koszty osobowe są jednymi z niższych wśród krajów unijnych. Zapewnia to naszym przedsiębiorcom przewagę konkurencyjną. W dłuższej perspektywie jednak ten czynnik może okazać się niewystarczający do zapewnienia firmom rozwoju.

Pomimo wspomnianych powyżej zmian w strukturze przedsiębiorstw w Polsce (spadku udziału mikro- i wzrostu udziału małych firm), udział mikroprzedsiębiorstw wciąż jest wyższy niż średnio w UE. Wyższy (o 7 p.p.) jest też udział mikroprzedsiębiorstw w tworzeniu miejsc pracy. Trzeba przy tym pamiętać, że w dużej mierze jest to efekt większego niż średnio w Unii udziału samozatrudnionych w strukturze pracujących (14% vs 10%), co z kolei przekłada się na naturalnie niższy potencjał do rozwoju działalności tychże przedsiębiorstw.

Widać to choćby w skłonności do internacjonalizacji mikrofirm – jedynie 3% z nich sprzedaje wyroby za granicę, a 0,4% usługi. Dla porównania eksporterów wyrobów i usług wśród małych firm jest 10 razy więcej. Podobnie wygląda kwestia zaangażowania mikrofirm w import, choć tutaj wartości, z racji większej łatwości prowadzenia działalności importowej, są wyższe.

Na tle UE wyniki polskich eksporterów są słabsze od tych osiąganych przez firmy w UE¹¹⁸. Mimo to eksport bezsprzecznie przynosi umiędzynarodowionym przedsiębiorstwom korzyści – ponad 17% przychodów przedsiębiorstw pochodzi z eksportu wyrobów¹¹⁹. Co więcej, udział obrotów z eksportu wyrobów w łącznych obrotach przedsiębiorstw w Polsce jest o ponad jedną czwartą wyższy niż średnio w UE¹²⁰.

Niewątpliwie na ten gorszy obraz stanu przedsiębiorczości w Polsce względem UE miały wpływ dane, które z uwagi na dostępność w większości analizowanych obszarów dotyczą 2012 r., który to rok był jeszcze okresem powolnego odrabiania spadków kryzysowego roku 2009. Dlatego też pozostaje oczekiwać na nowe dane.

Powyższy obraz przedsiębiorczości w ujęciu symbolicznym przypomina zwój, który rozwija się w wiązkę włókien o zróżnicowanej długości i fakturze. Zwój to etap wczesnej przedsiębiorczości: witalnej, kreatywnej i dynamicznej. Wiązka to zbiór przedsiębiorstw w fazie stabilizacji, z których część aktywnie rozwija się, działa na rynkach międzynarodowych; część natomiast trwa, nie wchodząc w kolejne etapy rozwoju. Sama witalność i dynamizm przedsiębiorczości na wczesnym etapie rozwoju jest niezbędnym warunkiem wzrostu przedsiębiorstw, niemniej to właśnie etap rozwoju jest kluczowy dla poprawy parametrów finansowo-gospodarczych przedsiębiorstw w naszym kraju.

¹¹⁸ Według danych za 2012 r. obroty wyrobami z UE przeciętnego polskiego eksportera wyniosły 1,7 mln EUR (0,8 mln EUR dla firmy z sektora MSP) podczas gdy unijnego 2,5 mln EUR.

¹¹⁹ Dane GUS za 2013 r.

¹²⁰ Dane Eurostatu za 2012 r., średnia dla UE obejmuje 15 krajów, dla których dostępne były dane.

Wybrane dane dopełniające obraz statystyczny sektora przedsiębiorstw w Polsce:

Wskaźnik	Wartość	Źródło/okres, którego dotyczą dane
Intencje przedsiębiorcze – plany założenia firmy w ciągu 3 lat (% dorosłych niepodjemujących działań w kierunku założenia firmy)	15,6% (12,1% UE)	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska <i>Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report</i> , 2015; dane za 2014 r.
Rozpoznawanie szansy (% dorosłych osób)	31,3% (34,8% UE)	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska <i>Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report</i> , 2015; dane za 2014 r.
Samooceńca zdolności przedsiębiorczych (% dorosłych osób)	54,3% (42,3% UE)	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska <i>Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report</i> , 2015; dane za 2014 r.
Przedsiębiorczość we wczesnej fazie – TEA (% dorosłych osób)	9,2% (7,8% UE)	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska <i>Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report</i> , 2015; dane za 2014 r.
Motywacje – przedsiębiorczość z konieczności (% TEA)	36,8% (22,8% UE)	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska <i>Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report</i> , 2015; dane za 2014 r.
Motywacje – przedsiębiorczość z powodu dostrzeżenia szansy (% TEA)	59,2% TEA (73,4% UE)	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska <i>Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report</i> , 2015; dane za 2014 r.
Liczba przedsiębiorstw w Polsce	1 771 tys.	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Udział MSP w całkowitej liczbie przedsiębiorstw	99,8%	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Udział mikroprzedsiębiorstw w całkowitej liczbie przedsiębiorstw	95,6%	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB, w tym: – MSP – mikroprzedsiębiorstwa	73% 48,5% 29,3%	GUS, dane za 2012 r.
Udział MSP w tworzeniu PKB	48,5%	GUS, dane za 2012 r.
Liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce	8,9 mln	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Liczba pracujących w sektorze MSP	6,2 mln	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Udział sektora MSP w tworzeniu miejsc pracy – w tym mikroprzedsiębiorstw	69% 37%	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Przeciętna wielkość przedsiębiorstwa	5,5 osoby	Eurostat
Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw	162,2 mld PLN	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Udział sektora MSP w nakładach inwestycyjnych	48%	<i>Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.</i> , GUS 2014; dane za 2013 r.
Odsetek (liczba) przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową w zakresie wyrobów/usług	4,6% (81,9 tys.) / 0,39% (16,5 tys.)	GUS, dane opracowane na potrzeby niniejszego Raportu; dane ze 2013 r.
Odsetek (liczba) przedsiębiorstw prowadzących działalność importową w zakresie wyrobów/usług	7,6% (135,2 tys.) / 1,3% (22,8 tys.)	GUS, dane opracowane na potrzeby niniejszego Raportu; dane ze 2013 r.

Rozdział 3

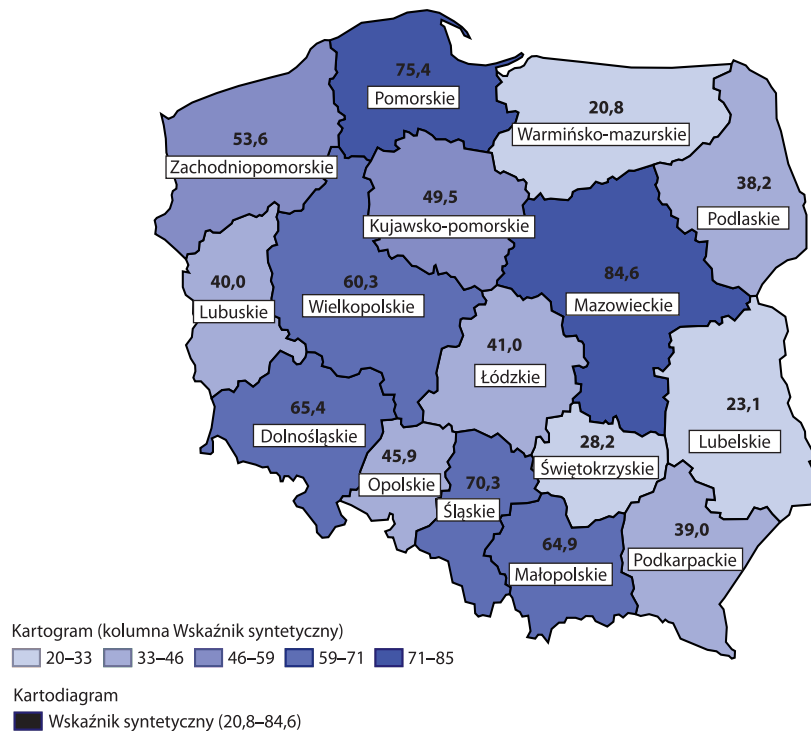
Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim.

Wskaźnik syntetyczny

Sektor MSP odgrywa szczególną rolę w gospodarce, o czym świadczy udział MSP w tworzeniu PKB (ok. 50%) czy udział pracujących w podmiotach tego sektora (ok. 70%). W literaturze i praktyce przytacza się dość często argumenty potwierdzające znaczenie tych podmiotów. Zazwyczaj wskazuje się na ich potencjał ekonomiczny, rolę w stymulowaniu gospodarki, a funkcjonowanie ich postrzegane jest jako element zdrowej konkurencji. Ponadto znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw jest też istotne z uwagi na ich możliwości szybkiego reagowania na zmieniające się mikro- i makro- otoczenie. Tak, jak o gospodarce ogólnie, tak o rozwoju danego regionu w dużej mierze decyduje ilość i jakość podmiotów sektora MSP.

Przygotowywany od 2008 r. ranking przedsiębiorczości klasyfikuje województwa na podstawie syntetycznego wskaźnika, na który składają się miejsca zajmowane przez dany region w 26 podrankingach, które obrazują kształtowanie się zmiennych (dane za 2013 r.) dotyczących rozwoju przedsiębiorczości w poszczególnych regionach¹²¹.

Mapa 3.1. Poziom przedsiębiorczości w regionach – wskaźnik syntetyczny



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 i w 2013 roku*, GUS, 2014, 2015.

¹²¹ Rankingi sporządzono na podstawie następujących wskaźników:

- liczba przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (dla przedsiębiorstw mikro, małych i średnich);
- liczba pracujących na aktywny podmiot w firmach mikro, małych i średnich;
- pracujący w przedsiębiorstwach aktywnych (mikro, małych i średnich) na 1000 mieszkańców;
- przychody na aktywne przedsiębiorstwo mikro, małe i średnie;
- przychody na pracującego w aktywnej firmie mikro, małej, średniej;
- udział kosztów w przychodach w aktywnych przedsiębiorstwach mikro, małych i średnich;
- przeciętne wynagrodzenie w przedsiębiorstwach aktywnych, małych i średnich;
- nakłady inwestycyjne na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo aktywne;
- nakłady inwestycyjne na pracującego w aktywnym przedsiębiorstwie mikro, małym i średnim;

Wskaźnik syntetyczny (WS) został sporządzony według wzoru: $WS = (p \cdot n - x) \cdot 100 / \max((p \cdot n - x))$

gdzie: n – liczba zmiennych, x – liczba punktów za zmienne stanowiąca sumę miejsc zajętych przez region w rankingu w poszczególnych podrankingach, p – liczba miejsc w rankingu, max (p · n – x) – maksymalna liczba punktów jakie można uzyskać w przypadku zajęcia pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach. Wartość wskaźnika to poziom zrealizowania przez region maksymalnego wyniku, czyli zajęcia pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach.

Pozycja lidera rankingu niezmiennie należy do województwa mazowieckiego. Zajęło ono pierwsze miejsce w 16 analizowanych kategoriach. Wartość syntetycznego wskaźnika przedsiębiorczości dla tego województwa wyniosła 84,6 (dane za 2013 r.), co oznacza spadek o 5,4 p.p. w porównaniu z 2012 r. i jednocześnie spadek o 1,0 p.p. w porównaniu z 2010 r.

Drugie miejsce w rankingu, podobnie jak w ubiegłym roku, należy do województwa pomorskiego, a trzecie – województwa śląskiego. Następne pozycje zajęły województwa: dolnośląskie, małopolskie i wielkopolskie. Najniższe pozycje, podobnie jak w latach ubiegłych, zajęły województwa: świętokrzyskie, lubelskie i warmińsko-mazurskie, z wynikiem syntetycznego wskaźnika odpowiednio 28,2; 23,1; 20,8.

Ranking przedsiębiorczości w odniesieniu do pozycji lidera jest stabilny na przestrzeni ostatnich lat i nie odnotowuje się znaczących zmian. Mazowsze od 6 lat jest wyraźnym liderem rankingu a drugie miejsce wymiennie było zajmowane przez województwo wielkopolskie lub województwo pomorskie. W 2013 r. po raz pierwszy Wielkopolska zajęła 6. miejsce w rankingu, a województwo śląskie awansowało na 3. miejsce. Podobnie wygląda sytuacja na najniższych pozycjach w tabeli, na których od wielu lat znajdują się nieco słabiej zurbanizowane województwa należące do grupy województw Polski Wschodniej: podlaskie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, lubelskie i podkarpackie, ale także ze ściany zachodniej: województwo lubuskie.

Tabela 3.1. Ranking przedsiębiorczości w latach 2008–2013

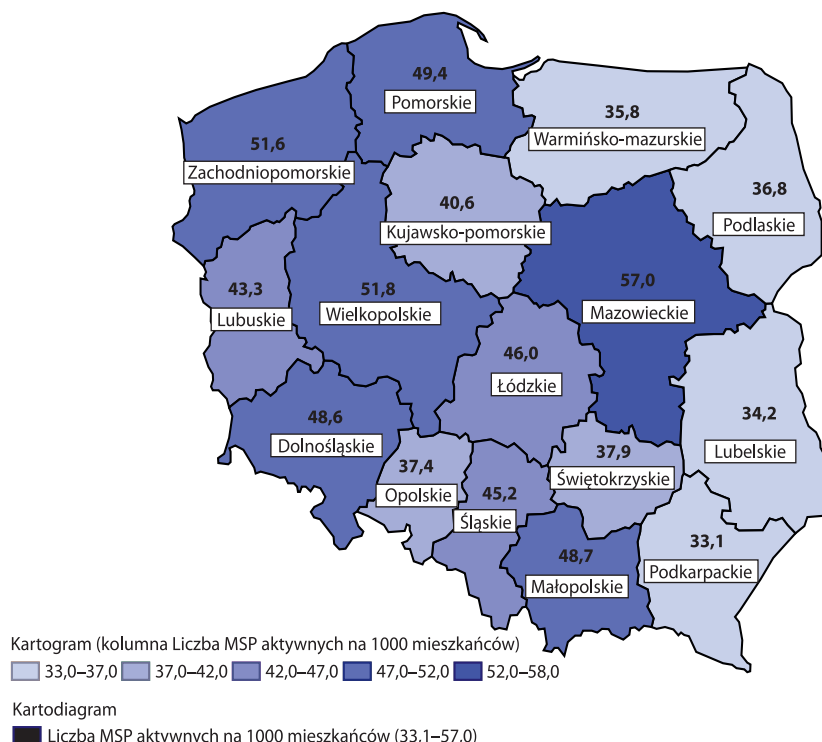
Ranking przedsiębiorczości	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie
2	Pomorskie	Pomorskie	Wielkopolskie	Pomorskie	Pomorskie	Pomorskie
3	Dolnośląskie	Wielkopolskie	Pomorskie	Wielkopolskie	Wielkopolskie	Śląskie
4	Śląskie	Śląskie	Małopolskie	Małopolskie	Śląskie	Dolnośląskie
5	Wielkopolskie	Małopolskie	Dolnośląskie	Śląskie	Dolnośląskie	Małopolskie
6	Zachodniopomorskie	Dolnośląskie	Śląskie	Dolnośląskie	Małopolskie	Wielkopolskie
7	Małopolskie	Zachodniopomorskie	Świętokrzyskie	Kujawsko-pomorskie	Kujawsko-pomorskie	Zachodniopomorskie
8	Kujawsko-pomorskie	Kujawsko-pomorskie	Łódzkie	Opolskie	Zachodniopomorskie	Kujawsko-pomorskie
9	Podlaskie	Opolskie	Zachodniopomorskie	Podlaskie	Łódzkie	Opolskie
10	Lubuskie	Lubuskie	Kujawsko-pomorskie	Świętokrzyskie	Opolskie	Łódzkie
11	Opolskie	Podlaskie	Opolskie	Zachodniopomorskie	Podlaskie	Lubuskie
12	Łódzkie	Świętokrzyskie	Podlaskie	Łódzkie	Świętokrzyskie	Podkarpackie
13	Świętokrzyskie	Łódzkie	Lubuskie	Lubuskie	Lubuskie	Podlaskie
14	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Świętokrzyskie
15	Warmińsko-mazurskie	Lubelskie	Warmińsko-mazurskie	Lubelskie	Lubelskie	Lubelskie
16	Lubelskie	Warmińsko-mazurskie	Lubelskie	Warmińsko-mazurskie	Warmińsko-mazurskie	Warmińsko-mazurskie

Źródło: opracowanie własne.

3.1. Porównanie województw względem najważniejszych wskaźników przedsiębiorczości

W celu porównania poziomu przedsiębiorczości w układzie regionalnym zastosowano trzy wskaźniki. Pierwszy z nich obrazuje liczbę MSP aktywnych na 1000 mieszkańców oraz kolejne to: MSP nowo powstałe i zlikwidowane na 1000 mieszkańców. W dalszej części opisu analizie poddane są takie zmienne, jak przychody, nakłady oraz wynagrodzenia w sektorze MSP w ujęciu regionalnym.

Mapa 3.2. Liczba MSP aktywnych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2013 r. – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, 2015.

Analizując liczbę przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (mapa 3.2), widać, że tu również najlepiej wypada województwo mazowieckie (57,0), a zaraz za nim wielkopolskie (51,8) i zachodniopomorskie (51,6). Powyżej średniej dla kraju, tj. 45,93, plasują się województwa: mazowieckie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, pomorskie, małopolskie, dolnośląskie, łódzkie. Najniższe wartości osiągnęły wschodnie województwa: podkarpackie (33,1), lubelskie (34,2) i warmińsko-mazurskie (35,76).

MSP nowo powstałe i zlikwidowane na 1000 mieszkańców

W 2013 r. nastąpił spadek średniego wskaźnika nowo powstałych MSP na 1000 mieszkańców (12,67 wobec 13,42) przy jednoczesnym wzroście wskaźnika zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców (8,63 wobec 8,06), co daje ogólny negatywny obraz rozwoju przedsiębiorczości w tym roku.

Najwięcej przedsiębiorstw z sektora MSP na 1000 mieszkańców powstało w województwach: mazowieckim (15,86), zachodniopomorskim (15,11) i pomorskim (15,00). Z kolei najmniej MSP w przeliczeniu na 1000 mieszkańców zlikwidowano w województwach podkarpackim (5,82), podlaskim (6,80) i lubelskim (6,68).

W województwach Polski Wschodniej powstaje zdecydowanie mniej MSP na 1000 mieszkańców niż w pozostałych regionach, jednocześnie w tych regionach znacznie mniej podmiotów jest likwidowanych na 1000 mieszkańców (możemy mówić tu o niskiej przedsiębiorczości regionów).

Analizując bilans firm nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w 2013 roku (mapa 3.3), należy zauważyć, że we wszystkich województwach liczba przedsiębiorstw nowo powstałych przewyższała liczbę przedsiębiorstw zlikwidowanych, w dodatku były to dość znaczne różnice – minimum 2 przedsiębiorstwa w przypadku województwa świętokrzyskiego i maksymalnie 6 przedsiębiorstw w przypadku województwa mazowieckiego.

Przychody i nakłady na aktywne MSP

W 2013 r. przeciętne przychody na jedno aktywne przedsiębiorstwo wyniosły 1,19 mln zł i zwiększyły się średnio o 28 tys. zł w porównaniu z 2012 r. Najwyższe średnie przychody zanotowały aktywne MSP w województwie mazowieckim – 1,8 mln zł jednak wzrost nie był znaczny – jedynie 6,1 tys. zł na aktywne MSP w porównaniu z przychodami z poprzedniego roku.

Największy wzrost przychodów w porównaniu z poprzednim rokiem zanotowały firmy w województwach: podkarpackim (wzrost o 85,8 tys. zł), wielkopolskim (wzrost o 85 tys. zł), dolnośląskim (wzrost o 77,5 tys. zł), pomorskim (wzrost o 72,7 tys. zł) i łódzkim (wzrost o 42,2 tys. zł). Jeśli chodzi o niekorzystne zmiany to największe zanotowano w województwach: warmińsko-mazurskim (spadek o 7,2 tys. zł), zachodniopomorskim (spadek o 32,9 tys. zł), podlaskim (spadek o 34,4 tys. zł), świętokrzyskim (spadek o 37,2 tys. zł), opolskim (spadek o 40,9 tys. zł) i kujawsko-pomorskim (spadek o 67,8 tys. zł).

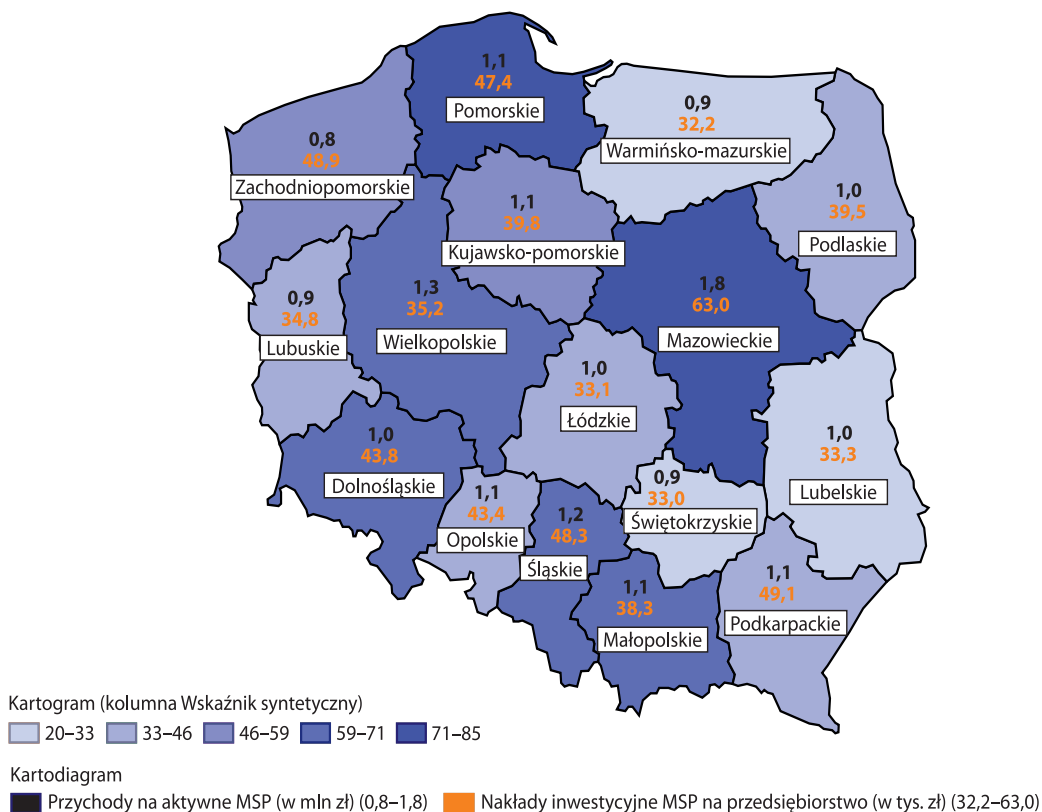
Ogólnemu wzrostowi przeciętnych przychodów przypadających na aktywne MSP towarzyszy wzrost nakładów inwestycyjnych. Można zaobserwować, że w większości województw wysokim przychodom towarzyszą wysokie średnie nakłady inwestycyjne. Wyjątkiem od reguły jest województwo zachodniopomorskie, w którym notujemy najniższe przychody na jedno przedsiębiorstwo spośród województw i jednocześnie wyższe niż przeciętne nakłady inwestycyjne na jedno aktywne przedsiębiorstwo z sektora MSP.

Średnie nakłady inwestycyjne przypadające na aktywne MSP w 2013 r. wyniosły 44,62 tys. zł i wzrosły średnio o 3 tys. zł w porównaniu z 2012 r. Najwyższe średnie nakłady inwestycyjne poniosły MSP w województwie mazowieckim – 63 tys. zł i jednocześnie były wyższe o ponad 7 tys. zł w stosunku do poprzedniego roku.

Większość województw, bo aż 11 z 16 zanotowało wzrost nakładów, co w porównaniu ze spadkami nakładów, jaki notowano w 2012 r., pozwala dostrzec poprawę sytuacji w sektorze przedsiębiorstw na tyle, że firmy zwiększają inwestycje.

Największy wzrost nakładów w porównaniu z poprzednim rokiem zanotowano w województwach: zachodniopomorskim (wzrost o 13,4 tys. zł), podkarpackim (wzrost o 10,8), mazowieckim (wzrost o 7,1 tys. zł) i śląskim (wzrost o 6,7 tys. zł). Z kolei województwa, gdzie zanotowano największe spadki nakładów względem poprzedniego roku to: lubuskie (0,42 tys. zł), łódzkie (1,92 tys. zł), pomorskie (2,85 tys. zł), wielkopolskie (3,69 tys. zł), świętokrzyskie (13,09 tys. zł).

Mapa 3.4. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw aktywnych i przychody przedsiębiorstw aktywnych z sektora MSP na przedsiębiorstwo w 2013 r. – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, 2015.

Przeciętne wynagrodzenia w aktywnych MSP

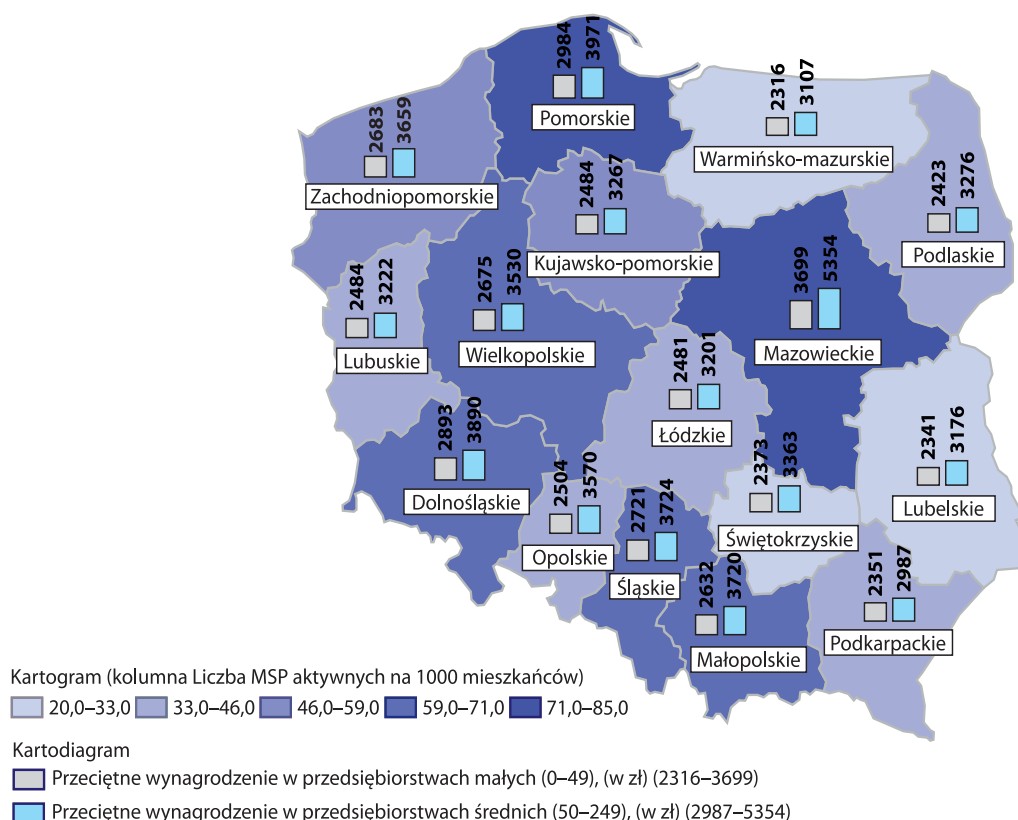
Przeciętne miesięczne wynagrodzenia w małych i średnich przedsiębiorstwach aktywnych w 2012 r. wynosiły odpowiednio: 2 799 zł i 3 850 zł i były wyższe w porównaniu z wynagrodzeniami w poprzednim roku odpowiednio o: 95 zł i 144 zł. Najwyższe przeciętne wynagrodzenia w małych i średnich firmach otrzymywali pracujący w województwie mazowieckim, przy czym wielkość średniego wynagrodzenia w tym województwie znacznie odbiega od wielkości wynagrodzeń w pozostałych województwach.

Analizując województwa pod względem wielkości wynagrodzenia w małych firmach (0–49) i pomijając odstające od pozostałych województwo mazowieckie, przy zastosowaniu 3 równych rozpiętości klas, wyróżniamy województwa, gdzie są najniższe wynagrodzenia (w przedziale: 2 316–2 538 zł): opolskie, kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, podlaskie, świętokrzyskie, podkarpackie, lubelskie, warmińsko-mazurskie.

W drugiej grupie (2 539–2 761 zł) znajdują się województwa: śląskie, zachodniopomorskie, wielkopolskie i małopolskie. W trzeciej (2 762–2 984 zł) o najwyższych wynagrodzeniach (przy pominięciu mazowieckiego) znajdują się województwa: pomorskie, dolnośląskie.

W przypadku wynagrodzeń w średnich przedsiębiorstwach, również wyłączając z analizy województwo mazowieckie, województwa o najniższych wynagrodzeniach (2 987–3 315 zł) to: kujawsko-pomorskie, lubuskie, łódzkie, podlaskie, świętokrzyskie, podkarpackie, lubelskie, warmińsko-mazurskie. Wyższe wynagrodzenia z przedziału 3 316–3 643 zł otrzymywali pracownicy z województw: wielkopolskie, małopolskie, opolskie. W trzeciej grupie (3 644–3 971 zł) z najwyższymi wynagrodzeniami znajdowały się pozostałe województwa.

Mapa 3.5. Przeciętne wynagrodzenie w aktywnych przedsiębiorstwach: małych i średnich, w Polsce w 2013 r. – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, 2015.

Podsumowanie

Z powyższej analizy wynika, że pod względem rozwoju sektora MSP na tle kraju zdecydowanie i niezmiennie od 2008 r. wyróżnia się województwo mazowieckie. Jest ono liderem w wielu podrankingach, m.in.: mikro- i średnie przedsiębiorstwa aktywne na 1000 mieszkańców, pracujący w mikro- i średnich przedsiębiorstwach na 1000 mieszkańców, przychody na podmiot

aktywny w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, przychody na pracującego w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, przeciętne wynagrodzenie w średnich i małych przedsiębiorstwach, nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo średnie, nakłady na pracującego w średniej firmie. Należy zauważyć jednak, że choć liderem wciąż jest województwo mazowieckie, to wartość syntetycznego wskaźnika była niższa niż przed rokiem o niemal 4 p.p. Najsłabsze rezultaty w większości wyżej wymienionych wskaźników zanotowały województwa Polski Wschodniej. Podsumowując, wśród 16 województw jest 8 takich, których wskaźnik osiągnął niższą wartość w odniesieniu do 2012 r., ale też są takie, które poprawiły swój syntetyczny wskaźnik przedsiębiorczości. Szczególną uwagę należy zwrócić na województwa: podkarpackie, małopolskie i dolnośląskie. Tam zanotowano wzrost wskaźnika o ponad 10 p.p. w porównaniu z 2012 r. Wartość syntetycznego wskaźnika dla województwa lubelskiego (jako jedyne) w porównaniu z rokiem poprzednim pozostała bez zmian 23,08.

Część II

Internacjonalizacja przedsiębiorstw

Rozdział 4

Determinanty wczesnej internacjonalizacji przedsiębiorstw

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa są fundamentem świata gospodarczego każdego państwa. Tworzą one przeważnie powyżej połowy produktu krajowego brutto i zatrudniają ponad połowę ogólnej liczby pracujących. Nie podlega zatem dyskusji konieczność wspierania przedsiębiorczości, która, rozumiana jako tworzenie nowych przedsiębiorstw, stanowi konieczną drogę odnawiania stanu i rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Nowoczesne gospodarki w globalizującym się świecie w coraz większym stopniu uzależniają rozwój od swoich możliwości eksportowych, które również w wysokim stopniu związane są z małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Dlatego też obok samej przedsiębiorczości istotna dla rozwoju społeczno-gospodarczego kraju jest internacjonalizacja na wczesnych etapach działalności, w szczególności zaś powstawanie przedsiębiorstw typu born-global.

Niniejszy rozdział w dogłębnym sposobie analizuje uwarunkowania wczesnej internacjonalizacji zarówno na poziomie kraju, jak i na poziomie indywidualnym. Jego ogólna teza brzmi: wczesna internacjonalizacja jest uwarunkowana przez szeroki zestaw parametrów z zakresu charakterystyk indywidualnych przedsiębiorcy, percepcji otoczenia i czynników środowiskowych, a także powiązana jest z innymi aspiracjami przedsiębiorcy. W kolejności w rozdziale przedstawione jest międzynarodowe porównanie w zakresie wczesnej internacjonalizacji, wyniki badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorców w 70 krajach, a także dynamika zjawiska wczesnej internacjonalizacji w Polsce. Wśród czynników indywidualnych opisany jest wpływ na internacjonalizację zmiennych takich jak: płeć, wiek, wykształcenie, dochód gospodarstwa domowego, rozmiar gospodarstwa domowego, motywacja, sektor, aspiracje wzrostu, innowacje, tworzenie nowych rynków i wykorzystanie nowych technologii.

Badania przedstawione w artykule zostały przeprowadzone w oparciu o dane pozyskane w projekcie Globalny Monitor Przedsiębiorczości (Global Entrepreneurship Monitor – GEM). Jest to największy i najbardziej prestiżowy projekt badania przedsiębiorczości na świecie, w którym od 2011 r. uczestniczy również polski zespół złożony z badaczy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości i Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Obecnie w projekcie bierze udział ponad 70 krajów, co pozwala na szerokie porównania międzynarodowe, a także na uchwycenie dynamiki zjawisk związanych z przedsiębiorczością, w tym wczesnej internacjonalizacji.

Podstawy teoretyczne wczesnej internacjonalizacji

Wczesna internacjonalizacja, a szerzej przedsiębiorczość międzynarodowa leży na skrzyżowaniu zarządzania międzynarodowego oraz przedsiębiorczości. Liczne teorie zarządzania międzynarodowego zostały zatem zaadaptowane przez przedsiębiorczość międzynarodową w celu wyjaśniania wczesnej internacjonalizacji. Te dwa nurty zaczęły się zbiegać pod koniec lat 90., wcześniej nurt zarządzania międzynarodowego koncentrował się przede wszystkim na internacjonalizacji dużych przedsiębiorstw, a przedsiębiorczość na tworzeniu nowych przedsięwzięć na rynkach krajowych¹²². Prawdopodobnie najbardziej rozpowszechnioną teorią internacjonalizacji jest teoria etapu procesu. W podejściu tym internacjonalizacja jest postrzegana jako inkrementalny proces będący wynikiem organizacyjnego uczenia się. Na skutek zarządzania przedsiębiorstwem menedżerowie akumulują wiedzę i doświadczenie związane z rynkami zagranicznymi i kiedy osiągną one pewien poziom dochodzi do internacjonalizacji¹²³. Podobnie podejście globalnego horyzontu związane jest z rozwojem organizacji. W podejściu tym internacjonalizacja jest rezultatem ekspansji i malejących szans na rynku krajowym. Obie teorie wykluczają w zasadzie możliwość wczesnej internacjonalizacji: w teorii etapu procesu menedżerowie nie posiadają wiedzy i doświadczenia do niej potrzebnej, w teorii globalnego horyzontu jest ona niepotrzebna ze względu na ciągle dostępne szanse na rynku krajowym.

¹²² P.P. McDougall, B. Oviatt, *International entrepreneurship: the intersection of two research paths*, *Academy of Management Journal*, 2000, vol. 43, pp. 902–906.

¹²³ N. Coviello, A. McAuley, *Internationalization and the smaller firm: A review of contemporary empirical research*, *Management International Review*, 1999, vol. 13, pp. 223–256.

Z drugiej jednak strony Autio, Sapienza i Almeida¹²⁴ dowiedli negatywnej zależności między wiekiem firmy w czasie internacjonalizacji a wzrostem międzynarodowej sprzedaży. Należy również wziąć pod uwagę opinie innych badaczy, którzy szukają wyjaśnienia faktu wczesnej internacjonalizacji za pomocą podejścia zasobowego, teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz ekologii populacji¹²⁵. Podejście zasobowe przypisuje decyzję o internacjonalizacji konfiguracji zasobów. W niektórych przypadkach przyczyną internacjonalizacji jest nadmiar zasobów, w innych ich niedobór. Teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyporządkowują decyzję o internacjonalizacji czynnikom ekonomicznym, takim jak różnice kosztów, poziom rozwoju ekonomicznego czy rozwój technologiczny. Zewnętrzne czynniki są również podstawą teorii ekologii populacji. Przedsiębiorcy mogą bowiem internacjonalizować się wskutek silnej konkurencji na rynku krajowym. Istotne jest pytanie o determinanty procesu internacjonalizacji. Podążając za takimi autorami jak Ketkar i Acs¹²⁶, Freeman i Cavusgil¹²⁷, Chou¹²⁸, Autio i Acs¹²⁹, warto zwrócić uwagę na czynniki kulturowe, instytucjonalne, makroekonomiczne i społeczno-demograficzne w wyjaśnianiu natężenia internacjonalizacji na poziomie krajowym.

Istnieje wiele dowodów, że internacjonalizacja jest nierozzerwalnie związana z przedsiębiorczością. Jako część procesu przedsiębiorczego większość przedsiębiorców dostrzega szanse międzynarodowe już w momencie planowania rozpoczęcia działalności¹³⁰. Przedsiębiorcze podejście zawiera w sobie identyfikację i ocenę szansy oraz wykorzystanie zasobów do jej realizacji¹³¹. Przedsiębiorcy są zatem napędzani szansą niezależnie od jej geograficznego umiejscowienia. Ich osobowość skłania ich bowiem do skanowania otoczenia, poszukiwania szans i zasobów również poza granicami kraju¹³². Wszystko to pozwala twierdzić, że przedsiębiorcy nakierowani na szanse częściej się internacjonalizują¹³³.

Intensywność internacjonalizacji może również zależeć od czynników kulturowych. Częściowo może dotyczyć to norm społecznych¹³⁴. Wpływają one nie tylko na poziom przedsiębiorczości na poziomie kraju, ale również na aspiracje przedsiębiorców, w tym w zakresie umiędzynarodowienia działalności. W krajach, w których przedsiębiorczość jest doceniana, a przedsiębiorcy szanowani internacjonalizacja jest bardziej intensywna. Valdez i Richardson¹³⁵ znaleźli pozytywną relację między normami a przedsiębiorczością, w tym przedsiębiorczością opartą na szansie. Wpływ kultury narodowej na aspiracje przedsiębiorcze jest również potwierdzony przez innych autorów¹³⁶. Chou¹³⁷ uważa z kolei, że czynniki kulturowe w znaczącym stopniu determinują sukces firmy typu born-global. Również inni badacze¹³⁸ potwierdzają istnienie takiej relacji.

Istotnym czynnikiem, który wpływa w ostatnich latach na intensywność internacjonalizacji jest korzystanie z Internetu. Dostarcza on informacji, która jest wykorzystywana w procesie umiędzynarodowienia. W zakresie tym dostępne są wyniki badań nad zależnościami między internacjonalizacją, proaktywnością, innowacyjnością i korzystaniem z Internetu. Internacjonalizacja jest często dokonywana przez przedsiębiorcze firmy charakteryzujące się wysokim poziomem innowacyjności i proaktywności. Wysoki poziom tych czynników sprzyja również wyższemu poziomowi umiejętności korzystania z Internetu, której akumulacja wspiera proces umiędzynarodowienia¹³⁹.

¹²⁴ E. Autio, H.J. Sapienza, J.G. Almeida, *Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth*, *Academy of Management Journal*, 2000, 43(5): 909–924.

¹²⁵ P.P. McDougall, B. Oviatt, op.cit.

¹²⁶ S. Ketkar, Z. Acs, *Cultural burdens and institutional blessings: Internationalization by SMEs from emerging countries*, paper presented at 2011 Academy of Management Annual Meeting, San Antonio, 2011.

¹²⁷ S. Freeman, S.T. Cavusgil, *Journal of International Marketing*, 2007, vol. 15, pp. 1–40.

¹²⁸ L. Chou, *Cultural ecology: An environmental factor of born globals' success*, *Review of Business Research*, 2010, vol. 10, pp. 108–114.

¹²⁹ E. Autio, Z. Acs, *Individual and country-level determinants of growth aspiration in new ventures*, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2007, vol. 27: article 2.

¹³⁰ A. Zacharakis, *Entrepreneurial entry into foreign markets: A transaction cost perspective*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1997, vol. 21, pp. 23–39.

¹³¹ A.B. Ibrahim, W. Ellis, *Entrepreneurship and small business management*, Iowa: Kendall/Hunt, 2002.

¹³² A.B. Ibrahim, *Internationalization: motive and process*, in: L.-P. Dana (ed.) *Handbook of research on international entrepreneurship*, Cheltenham: Edward Elgar, 2004, pp. 129–136.

¹³³ T. Mainela, V. Puhakka, P. Servais, *The concept of international opportunity in international entrepreneurship: A review and a research agenda*, *International Journal of Management Reviews*, 2014, vol. 16, no. 1, pp. 105–129.

¹³⁴ L.W. Busenitz, C. Gomez, J.W. Spencer, *Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena*, *Academy of Management Journal*, 2000, 43(5): 994–1003.

¹³⁵ Valdez M., Richardson J., *Institutional determinants of macro-level entrepreneurship*, paper presented at Academy of Management Annual Meeting, San Antonio, 2011.

¹³⁶ C. Schlaegel, X. He, R. Engle, *The direct and indirect influences of national culture on entrepreneurial intentions: A fourteen nation study*, *International Journal of Management*, 2013, vol. 30, no. 2, pp. 597–609.

¹³⁷ L. Chou, *Cultural ecology: An environmental factor of born globals' success*, *Review of Business Research*, 2010, vol. 10, pp. 108–114.

¹³⁸ A. Ojala, P. Tyrvaänen, *Market Entry and Priority of Small and Medium-Sized Enterprises in the Software Industry: An Empirical Analysis of Cultural Distance, Geographic Distance, and Market Size*, *Journal of International Marketing*, 2007, pp. 123–149.

¹³⁹ C. Glavas, S. Mathews, *How international entrepreneurship characteristics influence Internet capabilities for the international business processes of the firm*, *International Business Review*, 2014, vol. 23, no. 1, pp. 228–245.

Globalny Monitor Przedsiębiorczości i badanie wczesnej internacjonalizacji

Globalny Monitor Przedsiębiorczości powstał w roku 1997, a pierwsze badania przeprowadzono w roku 1999. Warto podkreślić, że geneza tego projektu była czysto naukowa. Zrodził się on z zapotrzebowania na wysokiej jakości materiał empiryczny i został powołany do życia przez badaczy. Sytuacja taka w zasadzie utrzymuje się nadal, GEM jest projektem niezależnym od instytucji krajowych i międzynarodowych. W pierwszym badaniu GEM wzięło udział siedem państw, w badaniu w roku 2013 uczestniczyło siedemdziesiąt krajów obejmujących 90% światowego PKB i 75% ludności świata. GEM koncentruje się na przedsiębiorczości we wczesnym stadium działalności. Posiada również kilka zalet, wśród których najbardziej istotne są: (1) rzetelność metodologiczna – badania w ramach GEM prowadzone są według jasno określonego i ściśle przestrzegane schematu metodologicznego, który zapewnia wysoką jakość i rzetelność otrzymanych wyników, (2) niezależność – prowadzenie badań przez ośrodki akademickie pozwala uzyskać wysoki stopień niezależności i gwarantuje uzyskanie niezakłóconych wyników, (3) porównywalność międzynarodowa – badania w każdym z krajów członkowskich projektu prowadzone są w taki sam sposób, co zapewnia pełną porównywalność wyników między krajami, (4) porównywalność czasowa – mimo, że w badaniach w ramach projektu zachodzą zmiany, ich rdzeń pozostaje niezmienny, umożliwiając dokonywanie porównań podłużnych.

Globalny Monitor Przedsiębiorczości posiada trzy główne cele: (1) pomiar różnic w przedsiębiorczych postawach, aktywności i aspiracjach pomiędzy krajami, (2) odkrywanie czynników determinujących naturę i poziom krajowej aktywności przedsiębiorczej, (3) identyfikację implikacji dla polityki społeczno-gospodarczej prowadzących do wspierania przedsiębiorczości. GEM operacjonalizuje przedsiębiorczość jako każdą próbę tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taką jak samozatrudnienie, nowa organizacja gospodarcza, ekspansja istniejącej organizacji, dokonana przez jednostkę, zespół ludzi lub istniejącą organizację. Ma to swoje implikacje w pomiarze poziomu przedsiębiorczości w GEM, która nie jest ograniczana do rejestracji nowej działalności gospodarczej, a traktowana jest bardziej w kategoriach behawioralnych niż w kategoriach instytucjonalnych i obejmuje zarówno zachowania przedsiębiorcze prowadzące do rejestracji nowych podmiotów gospodarczych, jak i zachowania przedsiębiorcze w już istniejących organizacjach. Badania w ramach GEM są oparte na modelach teoretycznych, stworzonych na bazie wieloletniego dorobku nauki o przedsiębiorczości. Dwa najważniejsze z nich to model zależności istniejących w gospodarce, których efektem jest jej rozwój oraz model indywidualnego procesu przedsiębiorczego.

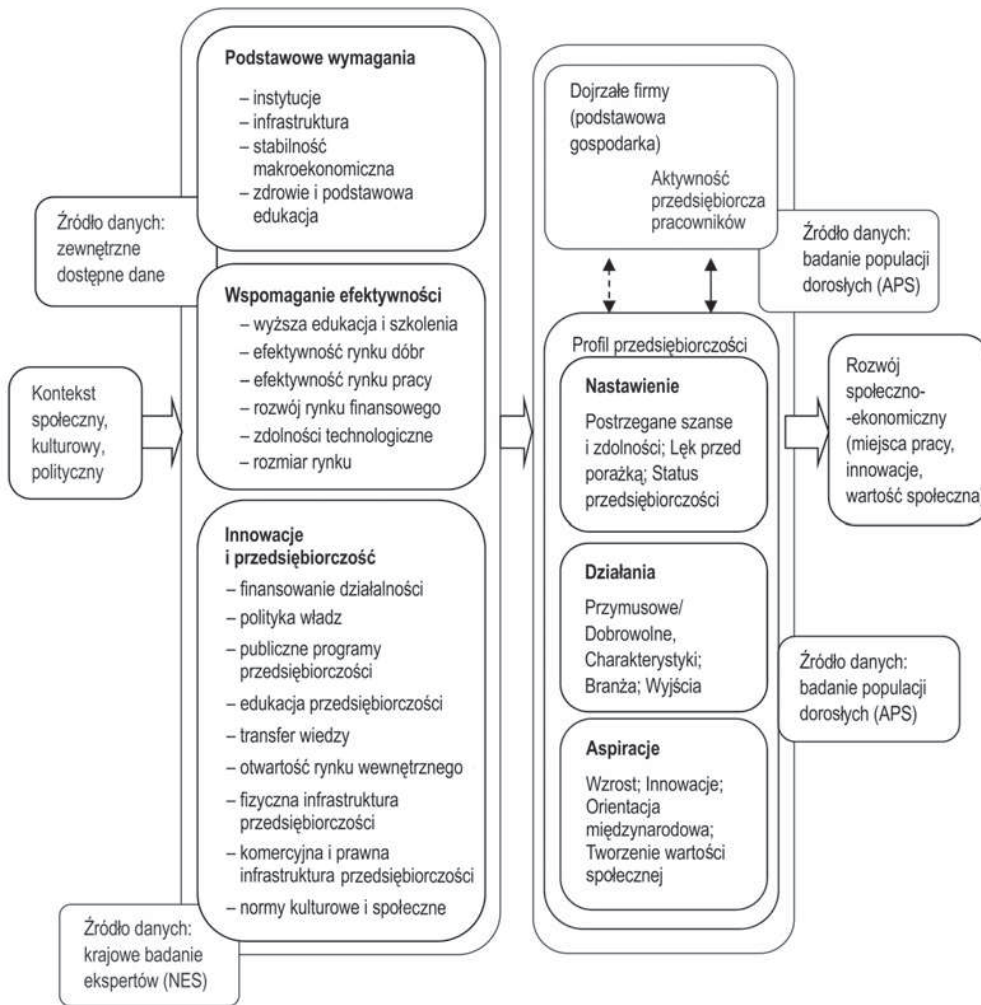
Model zależności społeczno-ekonomicznych (rysunek 4.1) ukazuje jak przedsiębiorczość jest kształtowana przez czynniki na poziomie krajowym, zakłada również istnienie trzech podstawowych składników przedsiębiorczości: nastawienia, działań i aspiracji. Te trzy składniki występują w modelu w formie konglomeratu, który tworzy innowacje, wzrost ekonomiczny i miejsca pracy.

W GEM istotne jest rozróżnienie na fazę, w której znajduje się przedsięwzięcie gospodarcze (rysunek 4.2), przy czym analizą objęte są również fazy przed formalnym rozpoczęciem realizacji przedsięwzięcia, a uwaga skoncentrowana jest na wczesne etapy działalności. Jest to jeden z istotnych elementów odróżniających GEM od innych projektów badawczych w dziedzinie przedsiębiorczości, gdzie bada się rejestracje nowych podmiotów na podstawie danych krajowych urzędów statystycznych, co nie pozwala na dogłębny wgląd w charakterystyki nowych przedsięwzięć. W modelowaniu procesu przedsiębiorczości GEM posługuje się trzema stadiami rozwoju przedsięwzięcia gospodarczego. Ze względu na to, w której fazie znajduje się przedsiębiorca można go określić jako pre-przedsiębiorcę, nowego przedsiębiorcę lub dojrzałą firmę.

Obok faz w procesie przedsiębiorczości GEM rozpoznaje również nastawienie i zdolności ludzi, które poprzedzają decyzję o założeniu działalności, a także przyczyny porzucenia działalności przez byłych przedsiębiorców, co jest istotne z powodu ponownego zakładania biznesu przez niektórych z nich. Podejście polegające na poddawaniu badaniom i analizie osób a nie firm jest charakterystyczne dla GEM i pozwala na znacznie głębszy wgląd w naturę procesu przedsiębiorczości. Daje to rezultaty dwójakiego rodzaju. Pozwala na analizę procesu przedsiębiorczości w wielu układach, na przykład identyfikację ludzi o podobnym nastawieniu i charakterystykach. Z drugiej strony daje to możliwość odkrywania większej ilości różnic między krajami, otrzymujemy bowiem informacje nie tylko na temat liczby przedsiębiorców w danym kraju, ale również na temat różnic w ich nastawieniu i charakterystykach w poszczególnych fazach prowadzenia działalności.

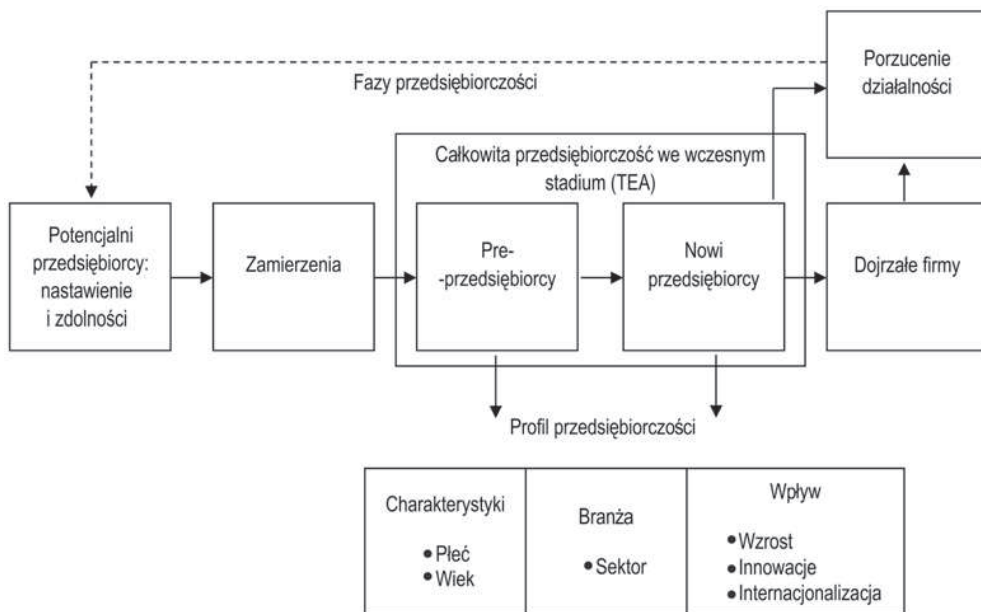
Centralnym wskaźnikiem tworzoną w badaniach GEM jest TEA (*Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*). Oznacza on procent ludności w wieku produkcyjnym, która jest zaangażowana w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej firmy. W modelu procesu przedsiębiorczości GEM do całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium zalicza się pre-przedsiębiorców i nowych przedsiębiorców, nie zalicza się za to dojrzałych firm. Metodologia wyliczania wskaźnika TEA jest dość złożona i opiera się na odpowiedziach na kilka pytań dotyczących zamiarów oraz działań podejmowanych w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że wskaźnik TEA nie mierzy udziału ludności prowadzącej działalność gospodarczą, ale zakładającą ją i prowadzącą we wczesnym stadium. Jest w tym kontekście wskaźnikiem wyprzedzającym, pozwala na prognozowanie intensywności działalności gospodarczej w społeczeństwie. Osobną kategorią była przedsiębiorczość w miejscu pracy (*Entrepreneurial Employee Activity – EEA*).

Rysunek 4.1. Model rozwoju gospodarczego GEM



Źródło: Amorós J.E., Bosma N., *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*, London: GERA, 2014.

Rysunek 4.2. Model rozwoju gospodarczego GEM



Źródło: Amorós J.E., Bosma N., *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*, London: GERA, 2014.

Badania w projekcie GEM prowadzone są w dwóch częściach. Pierwsza z nich to typowo ilościowe badanie populacji dorosłych (Adult Population Survey – APS) przeprowadzane na próbie osób w wieku produkcyjnym. Druga część badań to część jakościowa polegająca na zbieraniu opinii ekspertów krajowych (National Experts Survey – NES). Badanie populacji dorosłych przeprowadza się na próbie co najmniej 2000 osób w każdym kraju w każdym roku. Badanie typowo przeprowadza się metodą CATI z uwzględnieniem wykorzystania przez gospodarstwa domowe w każdym kraju telefonii stacjonarnej oraz komórkowej. W badaniu APS dokonuje się pomiaru wskaźników, pozyskiwane są z niego również informacje na temat aspiracji i percepcji społeczeństwa w zakresie przedsiębiorczości, aspiracji wzrostowych przedsiębiorców, dążenia przez nich do internacjonalizacji, a także finansowania działalności gospodarczej. Światowa próba badawcza w roku 2013 była na poziomie 197 000 respondentów. Badanie ekspertów krajowych dokonywane jest na próbie co najmniej 36 specjalistów z różnych dziedzin powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z przedsiębiorczością. Celem tej części badania jest rozpoznanie ramowych czynników przedsiębiorczości w każdym kraju.

Internacjonalizacja w GEM mierzona jest za pomocą pytania o to, jaka część klientów mieszka poza krajem przedsiębiorcy. W GEM pomiarowi podlega internacjonalizacja młodych firm i dojrzałych przedsiębiorstw, a także aspiracje internacjonalizacji początkujących przedsiębiorców. W porównaniach międzynarodowych stosuje się zmienne: „silna orientacja międzynarodowa” oznaczającą udział firm, które deklarują co najmniej 25% proporcję klientów zagranicznych oraz „słaba orientacja międzynarodowa” oznaczającą udział firm, które deklarują co najmniej 1% proporcję klientów zagranicznych.

Międzynarodowe porównanie silnej orientacji międzynarodowej

Silna orientacja międzynarodowa definiowana jest jako procent przedsiębiorców, którzy deklarują, że co najmniej 25% ich klientów pochodzi z zagranicy. Analizując poziom orientacji międzynarodowej w różnych krajach (tabela 4.1), można dojść do dwóch wniosków. Po pierwsze, występują znaczące różnice między krajami co do jej poziomu. W badanej próbie znajdują się kraje takie jak Malezja, gdzie żaden z badanych przedsiębiorców nie zamierza prowadzić biznesu międzynarodowego, jak i takie jak Chorwacja, gdzie zamierza go prowadzić 40% przedsiębiorców. Po drugie, czynnik ten jest dość stabilny w ramach jednego kraju.

Tabela 4.1. Orientacja międzynarodowa

Kraj	Orientacja międzynarodowa 2011	Orientacja międzynarodowa 2012	Orientacja międzynarodowa 2013
Algieria	5,68	10,25	10,71
Angola	–	40,68	23,30
Argentyna	3,77	4,78	3,77
Australia	15,03	–	–
Austria	–	26,48	–
Bangladesz	0,45	–	–
Barbados	6,73	15,34	–
Belgia	36,73	8,17	28,42
Bośnia i Hercegowina	19,23	25,71	20,85
Botswana	–	11,69	11,90
Brazylia	0,31	0,07	0,40
Chile	13,73	7,41	13,87
Chiny	1,49	2,09	0,83
Chorwacja	39,71	39,18	40,99
Czechy	19,90	–	16,25
Dania	21,25	20,90	–
Egipt	–	8,15	–
Ekwador	–	0,39	1,01
El Salvador	–	3,50	–
Estonia	–	30,15	26,04
Etiopia	–	1,12	–
Filipiny	–	–	11,28
Finlandia	12,39	20,66	10,99
Francja	15,67	30,12	18,60

Ghana	-	5,37	6,84
Grecja	16,05	20,63	13,09
Gwatemala	0,22	-	7,97
Hiszpania	7,29	14,05	9,27
Holandia	13,33	13,61	14,34
Indie	-	-	5,62
Indonezja	-	-	0,44
Iran	21,68	1,53	3,00
Irlandia	23,86	27,94	25,51
Izrael	-	22,55	24,27
Jamajka	11,61	-	16,37
Japonia	10,91	14,70	11,21
Kanada	-	-	14,26
Kolumbia	9,75	15,29	14,42
Korea Południowa	18,43	23,18	12,08
Kostaryka	-	7,24	-
Libia	-	-	14,37
Litwa	22,94	40,16	25,99
Luksemburg	.	.	33,96
Łotwa	29,99	32,34	33,42
Macedonia	-	26,53	28,89
Malawi	-	11,47	4,57
Malezja	5,07	4,04	0,0
Meksyk	0,92	4,54	4,57
Namibia	-	38,73	-
Niemcy	18,86	9,53	16,13
Nigeria	6,10	16,35	9,89
Norwegia	13,64	11,36	16,53
Pakistan	6,94	11,07	-
Palestyna	-	30,54	-
Panama	20,38	11,01	3,29
Peru	6,56	10,26	5,87
Polska	17,10	18,61	23,58
Portugalia	19,82	23,60	29,73
Puerto Rico	-	-	10,40
RPA	25,32	32,62	26,31
Rumunia	39,15	38,90	31,80
Rosja	4,36	4,58	5,65
Singapur	34,76	43,02	36,71
Słowacja	18,28	20,52	21,14
Słowenia	22,48	31,98	26,27
Surinam	-	-	9,97
Szwajcaria	25,27	25,06	27,78
Szwecja	15,29	21,92	22,16
Tajwan	12,64	15,02	20,02
Tajlandia	6,12	4,44	1,86
Trynidad i Tobago	7,24	8,62	7,08
Tunezja	-	3,88	-
Turcja	9,15	15,12	-
Uganda	-	7,69	4,84

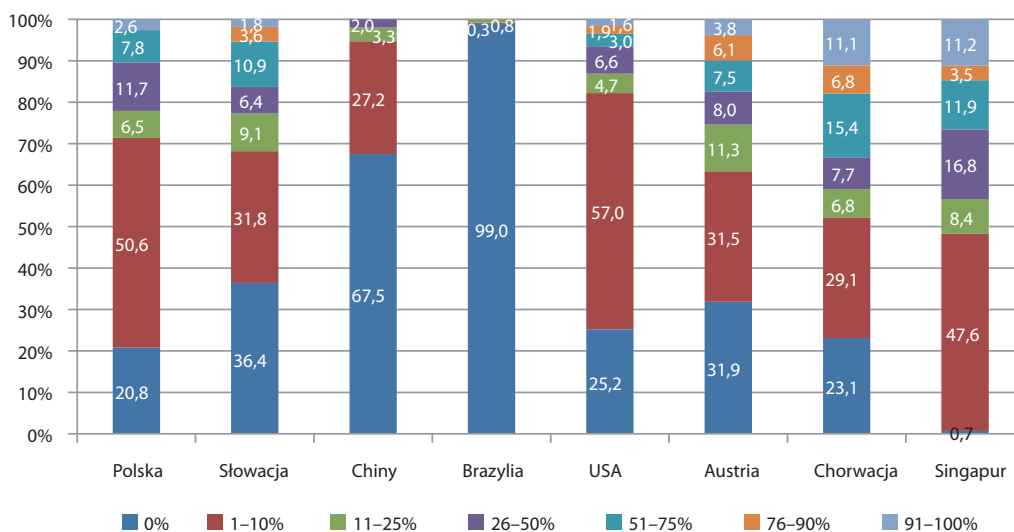
Urugwaj	17,35	15,18	11,03
USA	13,39	12,50	11,27
Wenezuela	1,63	-	-
Węgry	29,03	18,48	22,20
Wielka Brytania	26,01	13,06	16,77
Wietnam	-	-	3,64
Włochy	-	17,25	17,12
Zambia	-	17,27	8,98
ZEA	37,25	-	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM. Brakujące dane w tabeli oznaczają przerwę w prowadzeniu badań GEM w konkretnym kraju.

Poziom orientacji międzynarodowej w Polsce kształtuje się na dość wysokim poziomie. Prawie co czwarty (23,58%) przedsiębiorca deklaruje, że przynajmniej 25% jego klientów pochodzi spoza kraju. Co więcej, można w tym zakresie zaobserwować tendencję wzrostową. Rok wcześniej wskaźnik ten wyniósł 18,61%, a dwa lata wcześniej 17,1%. Na tle innych krajów Unii Europejskiej jest to poziom dość wysoki, choć występują tu pewne różnice. Można łatwo zaobserwować, że wyższe wskaźniki orientacji międzynarodowej mają kraje mniejsze. Jest to o tyle zrozumiałe, że zgodnie z teorią globalnego horyzontu przedsiębiorcy w tych krajach nie mogą opierać się na rynkach krajowych, które są mało chłonne. Koniecznością staje się zatem internacjonalizacja. Jest ona tym silniejsza, że obywatele tych krajów częściej posługują się w dobrym stopniu językami obcymi, w zasadzie można uznać, że systemy edukacji również są ukształtowane przez małą populację. Dotyczy to przede wszystkim krajów takich jak: Austria (26,48%), Belgia (28,42%), Dania (20,90%), Estonia (26,04%), Irlandia (25,51%), Litwa (25,99%), Luksemburg (33,96%), Łotwa (33,42%), Słowenia (26,27%). Z kolei największa gospodarka unijna – Niemcy ma wskaźnik orientacji międzynarodowej na dość niskim poziomie (16,13%). Najniższe wskaźniki występują w krajach zacofanych technologicznie jak Ekwador (1,01%), Indonezja (0,44%) czy Tajlandia (1,86%). Interesujące są niskie wskaźniki krajów BRIC: Brazylii (0,4%), Rosji (5,65%), Indii (5,62) i Chin (0,83%). Wyjaśnieniem może być fakt, że internacjonalizacja w tych krajach jest dokonywana przez nieliczne firmy, a większość firm krajowych jest ich poddostawcami. W przypadku Rosji internacjonalizacja jest dokonywana przede wszystkim przez olbrzymie firmy surowcowe, a zacofanie gospodarcze skutkuje niskim poziomem internacjonalizacji innych firm.

Kraje biorące udział w GEM różnią się nie tylko poziomem silnej orientacji międzynarodowej, ale również strukturą aspiracji przedsiębiorców w zakresie internacjonalizacji (wykres 4.1). W Polsce i Słowacji poziom silnej orientacji międzynarodowej jest podobny, jednak w Polsce największą grupę przedsiębiorców stanowią ci, którzy chcą się nieznacznie internacjonalizować, na Słowacji zaś ci, którzy chcą prowadzić jedynie działalność na rynku krajowym. Chiny i Brazylia należą do krajów o najniższej wczesniej internacjonalizacji, w Brazylii jedynie 1% przedsiębiorców zamierza prowadzić jakąkolwiek działalność międzynarodową. W Stanach Zjednoczonych, Austrii i Chorwacji struktura jest dość równo rozłożona, natomiast w Singapurze jedynie 0,7% przedsiębiorców deklaruje, że nie będzie prowadzić żadnej działalności międzynarodowej.

Wykres 4.1. Struktura aspiracji przedsiębiorców w zakresie internacjonalizacji w wybranych krajach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

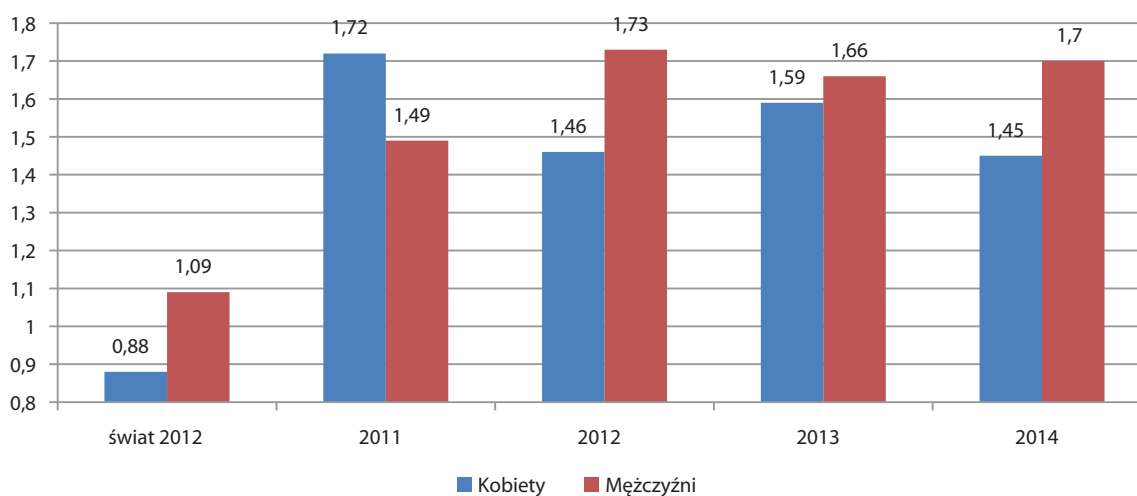
Na podstawie danych pochodzących z 70 krajów, które biorą udział w projekcie GEM, przeprowadzono badania na temat czynników determinujących wczesną internacjonalizację na poziomie krajowym. Badanie zrealizowane przy wykorzystaniu analizy korelacji i analizy regresji liniowej. Czynniki wykazującymi pozytywny wpływ na wczesne umiędzynarodowienie są: wskaźnik globalizacji, wykorzystanie Internetu, poziom PKB per capita, indywidualizm, indeks wolności ekonomicznej i indeks edukacji. Negatywny wpływ na internacjonalizację mają: wielkość populacji kraju oraz wzrost PKB w latach ubiegłych. Wskaźniki globalizacji i wolności ekonomicznej są ze sobą niewątpliwie powiązane i oba pozytywnie wpływają na umiędzynarodowienie. Jest to dość naturalne i oznacza otwarcie granic kraju, a z drugiej strony brak znaczącej ilości procedur, zakazów i nakazów negatywnie wpływających na przedsiębiorczość, w tym przedsiębiorczość międzynarodową. Podobnie powiązane ze sobą są wskaźniki edukacji i wykorzystania Internetu. Zarówno edukacja (w tym w szczególności znajomość języków obcych), jak i korzystanie z sieci pozytywnie wpływają na internacjonalizację. Pozwalają one pozyskać niezbędny w tym celu kapitał wiedzy i umiejętności. Powiązane są ze sobą również poziom PKB per capita oraz indywidualizm. Kraje indywidualistyczne są przeważnie bogatsze od kolektywistycznych, a inicjatywa przedsiębiorcza jest w nich bardziej ceniona. Sprzyja to również rozpoczynaniu przedsięwzięć bardziej ambitnych, w tym międzynarodowych. Negatywny wpływ dwóch wspomnianych czynników również wydaje się być naturalny. Należy pamiętać, że przy swojej zewnętrznej atrakcyjności międzynarodowa aktywność przedsiębiorcza jest trudniejsza od krajowej i potrzebny jest wyraźny impuls, aby ją podjąć. Co za tym idzie, w krajach o większej populacji, a konsekwentnie większym rynku krajowym, który jest bardziej chłonny, przedsiębiorczość międzynarodowa nie jest koniecznością. Podobnie jest w krajach, które doświadczyły wzrostu gospodarczego w latach ubiegłych. Gospodarka krajowa w nich jest rozpędzona i jest w stanie wchłonąć większą liczbę przedsiębiorstw nastawionych wyłącznie na rynek wewnętrzny.

Czynniki internacjonalizacji na poziomie indywidualnym

Pomiar internacjonalizacji na poziomie indywidualnym odbywa się w GEM poprzez wskazanie jaka część klientów mieszka poza krajem przedsiębiorcy: ponad 90% (1); 75–90% (2); 50–75% (3); 25–50% (4); 10–25% (5); mniej niż 10% (6); 0 (7). Dla większej przejrzystości opracowania zmienna ta została odwrócona: ponad 90% (6); 75–90% (5); 50–75% (4); 25–50% (3); 10–25% (2); mniej niż 10% (1); 0 (0). Analizy przeprowadzono przy wykorzystaniu testu t dla prób niezależnych przy dwóch średnich oraz przy wykorzystaniu jednoczynnikowej analizy ANOVA przy większej liczbie średnich. Próba badawcza składała się z 13 383 przedsiębiorców z 69 krajów w przypadku danych międzynarodowych, a w przypadku danych polskich ze 136 przedsiębiorców.

Z badań wynika, że mężczyźni częściej internacjonalizują swoją działalność niż kobiety (wykres 4.2). Zależność taka występuje zarówno na całym świecie jak i w Polsce (poza rokiem 2011). Może ona wynikać z wyższych aspiracji wzrostu mężczyzny, a także z ról społecznych, które przypisane są kobietom i mężczyznom. Należy przy tym podkreślić, że w Polsce internacjonalizacja zarówno kobiet jak i mężczyzn jest wyższa niż na świecie, a kobiety w Polsce internacjonalizują swoją działalność częściej niż mężczyźni na świecie.

Wykres 4.2. Internacjonalizacja kobiet i mężczyzn

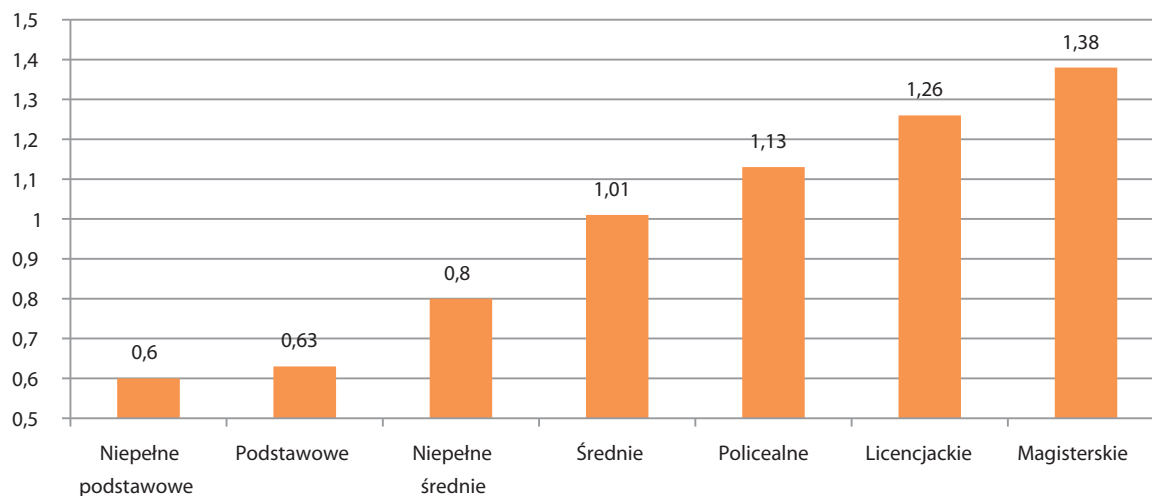


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W dość znaczący sposób internacjonalizacja zależy również od wykształcenia przedsiębiorcy (wykres 4.3, dane światowe), przy czym częściej internacjonalizują się osoby z wyższym poziomem wykształcenia. Podkreślana w tym kontekście jest

w szczególności znajomość języków obcych¹⁴⁰, ale również globalna wizja lepiej wykształconych przedsiębiorców, która pomaga zmniejszyć dystans psychiczny między rynkiem krajowym i rynkami zagranicznymi.

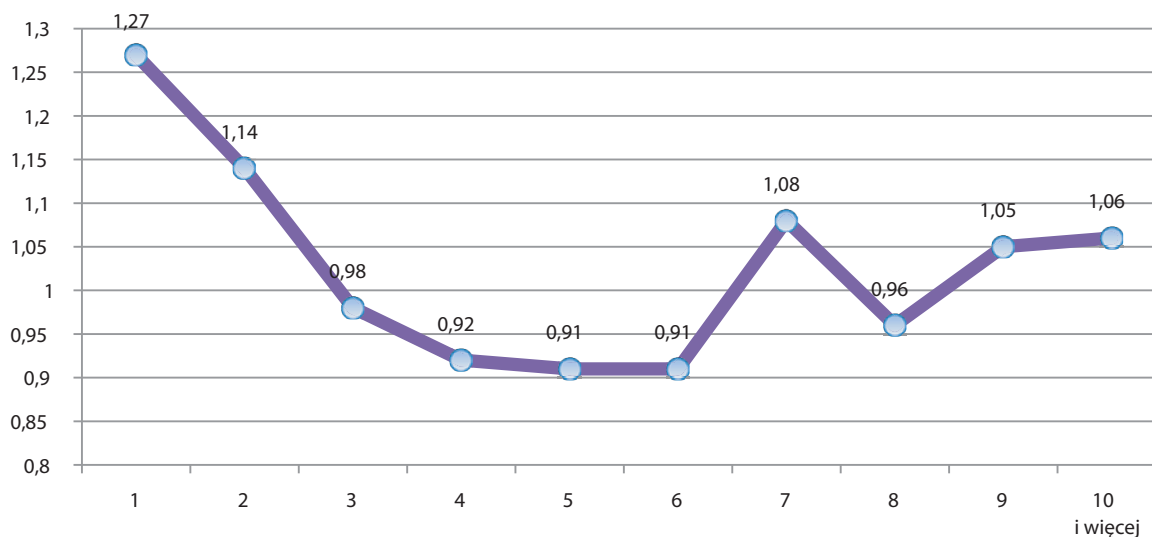
Wykres 4.3. Internacjonalizacja a wykształcenie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Internacjonalizacja spada wraz ze wzrostem liczby osób w gospodarstwie domowym (wykres 4.4, dane światowe), przy czym spadek ten jest najszybszy przy przejściu od jednej do dwóch osób i od dwóch do trzech osób. Oznacza to, że najbardziej skłonni do internacjonalizacji są single. Jest to o tyle naturalne, że osoby te mogą poświęcić działalności gospodarczej więcej czasu, łatwiejsze też w ich przypadku jest podróżowanie, które jest nieodłącznym elementem prowadzenia biznesu międzynarodowego. Osoby posiadające dzieci (typowo trzy i więcej osób w gospodarstwie domowym) są znacznie mniej skłonne do internacjonalizacji, co w pewnym sensie jest kontynuacją różnicy między kobietami i mężczyznami. Wynika z tego, że osoby, które założyły rodziny poszukują raczej szans na rynku krajowym.

Wykres 4.4. Internacjonalizacja a liczba osób w gospodarstwie domowym



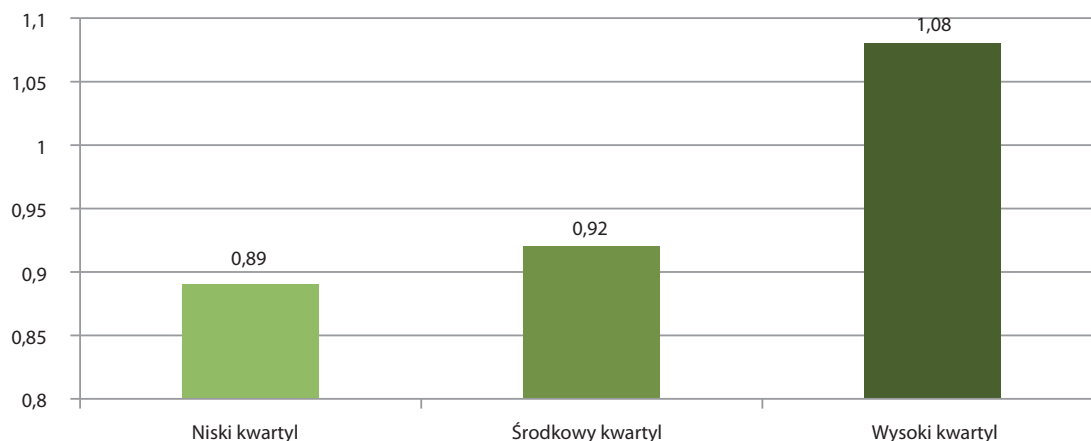
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Z badań wynika również, że częściej internacjonalizują się osoby, które posiadają wyższe dochody spoza działalności gospodarczej (wykres 4.5, dane światowe). Znaczącą różnicę można jednak zaobserwować dopiero w ostatnim kwartylu (1,08 w porównaniu do 0,89 i 0,92), a można spodziewać się, że na przykład w podziale na decyle ostatni z nich znacząco różniłby się od pozostałych. Jest to zgodne z ogólnie odkrytą zależnością między dochodami a rozpoczynaniem działalności gospodarczej, na

¹⁴⁰ A. Zucchella, G. Palamara, S. Denicolai, *The Drivers of the Early Internationalization of the Firm*, Journal of World Business, 2007, vol. 42, Iss. 3.

przykład Hundley¹⁴¹ podkreśla, że jedynie osoby najbogatsze są bardziej skłonne do zakładania działalności gospodarczej, co wynika ze znaczących zasobów, które są w stanie zaryzykować zgodnie z logiką efektuacji. Poprzez analogię można domniemywać, że osoby zamożne są bardziej skłonne do działalności międzynarodowej, która wymaga większej ilości zasobów, a także jest bardziej ryzykowna. Zamożność powiązana jest również z innymi czynnikami sprzyjającymi internacjonalizacji, na przykład z wykształceniem.

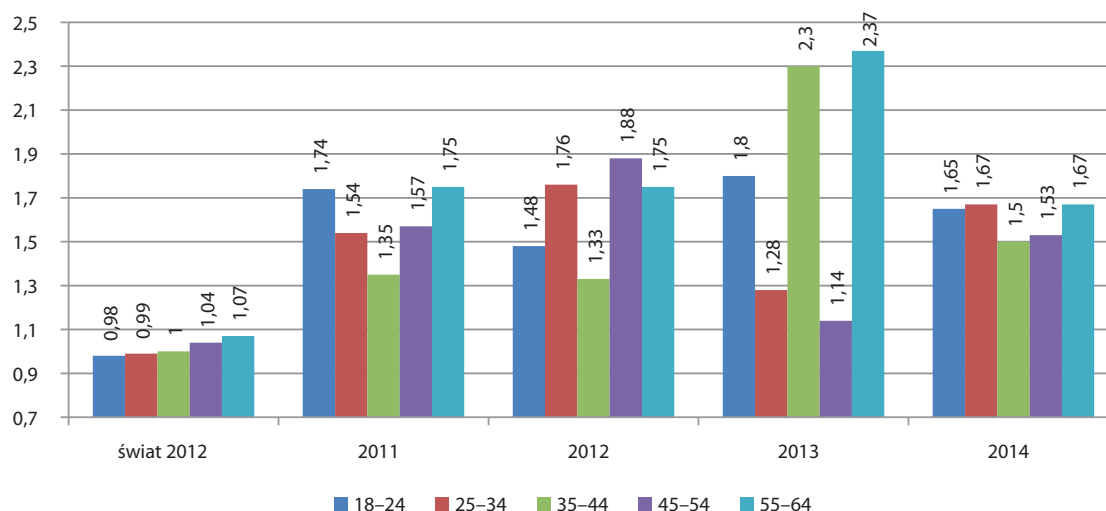
Wykres 4.5. Internacjonalizacja a dochody



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W badaniach światowych zaobserwować można interesujący trend – starsi przedsiębiorcy są bardziej skłonni do internacjonalizacji niż młodszy (wykres 4.6). Różnice nie są duże, ale statystycznie istotne. Oznacza to, że zgodnie z tradycyjnymi teoriami internacjonalizacja jest efektem akumulacji wiedzy i doświadczenia, odbywa się to jednak nie na poziomie przedsiębiorstwa, ale na poziomie jednostki. Wyniki badań dla Polski są nieco odmiennie i mniej konsekwentne (ze względu na mniejszą liczebność próby badawczej), widać w nich jednak pewną prawidłowość – najmniejszą skłonność do internacjonalizacji wykazują osoby ze średniej grupy wiekowej (35–44 lata, poza rokiem 2013). Wydaje się, że pokolenie to zostało najbardziej narażone na negatywne skutki transformacji ustrojowej, podczas gdy starsze pokolenia lepiej poradziły sobie z nią mentalnie, a młodsze po prostu nie pamiętają poprzedniego ustroju polityczno-gospodarczego.

Wykres 4.6. Internacjonalizacja a wiek



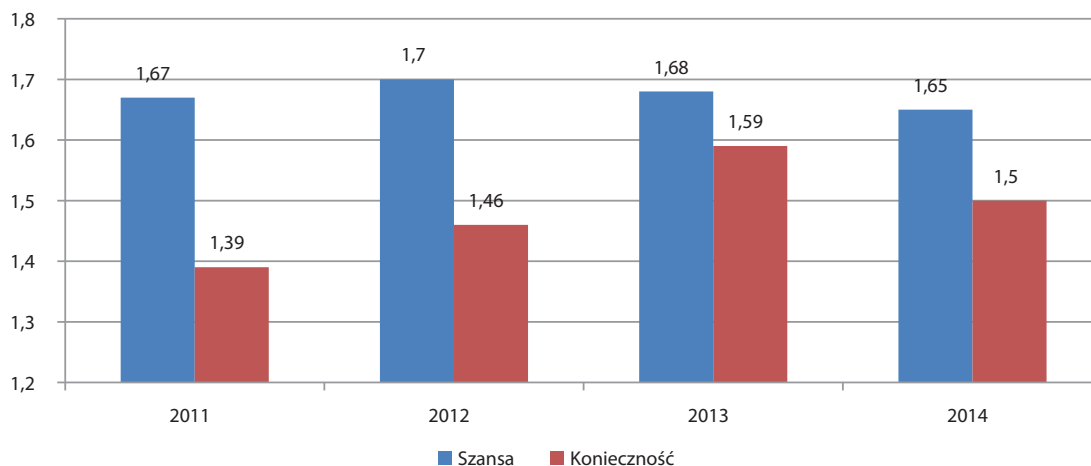
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Dość oczywista zależność zachodzi między skłonnością do internacjonalizacji a motywacją do podejmowania działalności gospodarczej, która badana jest w GEM (wykres 4.7, dane polskie). Klasycznie dwoma sprzecznymi ze sobą motywami jest

¹⁴¹ G. Hundley, *Family background and the propensity for self-employment*, *Industrial Relations*, 2006, 45(3): 377–392.

przedsiębiorczość jako realizacja chęci wykorzystania rozpoznanej szansy oraz przedsiębiorczość z przymusu, przy braku lepszych alternatyw zawodowych. W miarę ewolucji projektu nastąpił rozwój teorii motywacji przedsiębiorczej i obecnie GEM obok dwóch pierwszych typów rozpoznaje motywy rozpoczęcia działalności takie jak: szansa rozwojowa, zwiększenie dochodów, utrzymanie dochodów, potrzeba niezależności czy motywacja mieszana. Upraszczając nieco obraz, zakumulowana motywacja, polegająca na wykorzystaniu szansy, daje znacznie większą szansę na internacjonalizację niż przedsiębiorczość z przymusu. Wynika to po części z samej istoty szansy przedsiębiorczej, która może nie być ograniczona granicami kraju i może mieć międzynarodowy charakter. Z kolei przedsiębiorcy, którzy „wpychani” są do działalności przedsiębiorczej poszukują najczęściej działalności mniej ryzykownej i o niższym potencjale wzrostu.

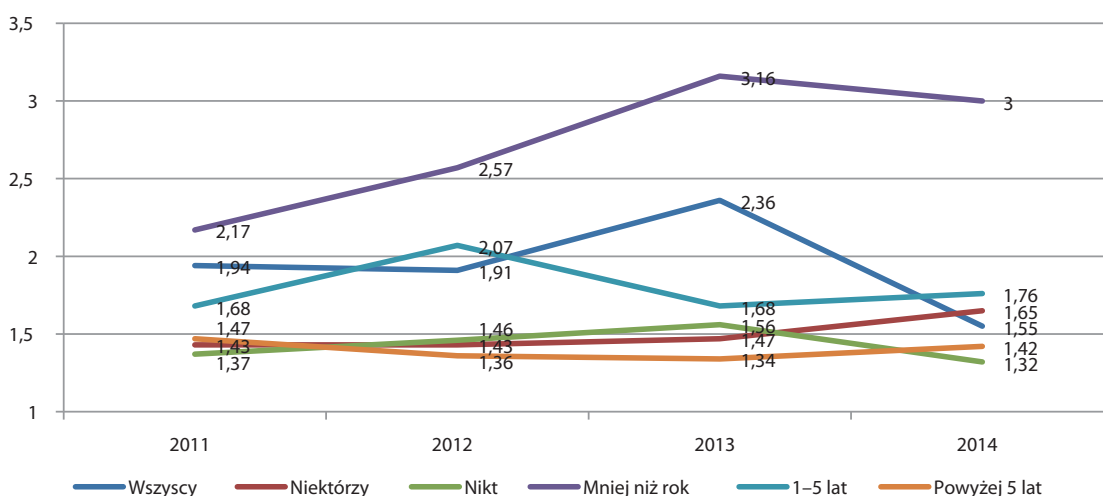
Wykres 4.7. Internacjonalizacja a motywacja do działalności gospodarczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Umiedzynarodowienie działalności zależy również od innowacji i wykorzystania nowych technologii (wykres 4.8, dane polskie), a także jest powiązane z aspiracjami wzrostu (wykres 4.9, dane polskie). Najbardziej skłonni do internacjonalizacji są przedsiębiorcy, którzy wykorzystują technologie, które dostępne są krócej niż od roku. W latach 2012–2013 ich aspiracje internacjonalizacji wynosiły średnio 3 i więcej, co oznacza, że średnio co najmniej 25% ich klientów pochodzić będzie z zagranicy (jeśli spełnią się ich oczekiwania), co uznać trzeba za bardzo wysoki wynik. Wykorzystanie nowych technologii daje zatem tym przedsiębiorcom przewagę konkurencyjną nie tylko na rynku krajowym, ale stwarza również szansę na ekspansję międzynarodową. Nieco mniejsze (choć dalej wyższe niż średnia) są aspiracje internacjonalizacji przedsiębiorców innowacyjnych (deklarujących, że wszyscy klienci uznają ich produkt za nowy). Najbardziej korzystna z punktu widzenia wejścia na rynki zagraniczne byłaby zatem kombinacja wykorzystania nowej technologii oraz wprowadzania na rynek nowych produktów lub usług.

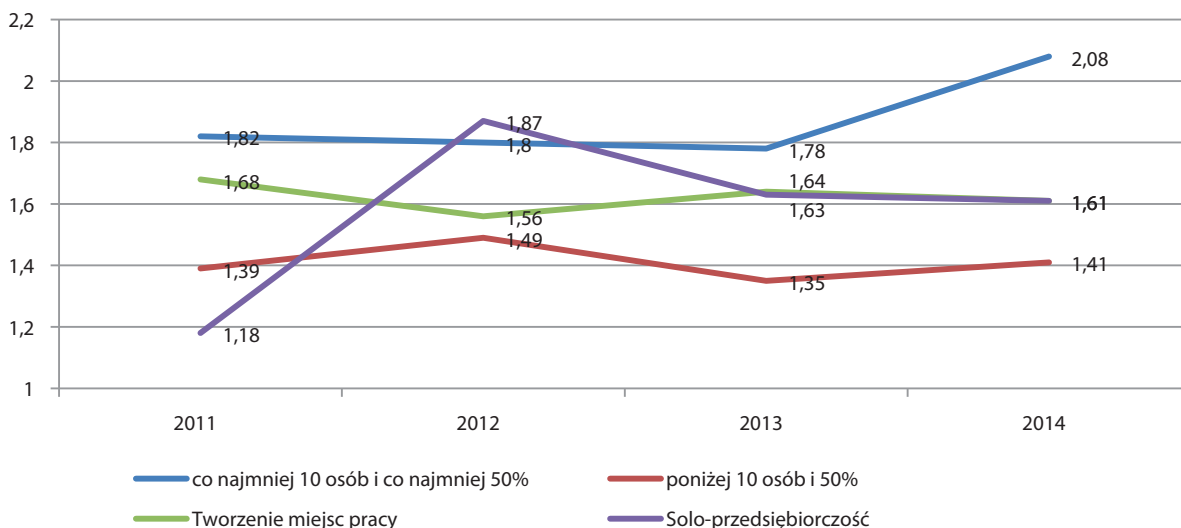
Wykres 4.8. Internacjonalizacja a innowacje i nowe technologie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Aspiracje w zakresie internacjonalizacji powiązane są również z aspiracjami w zakresie wzrostu rozumianego jako tworzenie miejsc pracy. Najbardziej internacjonalizować chcą się przedsiębiorcy o najwyższych aspiracjach wzrostu – ci, którzy chcą stworzyć co najmniej 10 nowych miejsc pracy w ciągu najbliższych trzech lat. Relacja ta może jednak być odwrócona i oznaczać, że nowe miejsca pracy zostaną stworzone jako wynik internacjonalizacji, a nie jej przyczyna.

Wykres 4.9. Internacjonalizacja a aspiracje wzrostu



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Na podstawie przedstawionych analiz można pokusić się o przedstawienie typowego przedsiębiorcy typu born-global. Jest to samotny mężczyzna z wyższym wykształceniem, posiadający dochody spoza przedsiębiorczości i możliwości finansowe pozwalające stworzyć mu międzynarodową strategię. Ponadto jest to osoba po 44. roku życia. Jego działalność gospodarcza oparta jest na chęci wykorzystania szansy biznesowej, a także nowych technologii. Oczywiście traktować to należy jako obraz idealny i właściwie nieosiągalny, nie dający zatem praktycznej możliwości na przykład w zakresie wsparcia tego typu przedsiębiorców w ich internacjonalizacji. Trzeba pamiętać o tym, że decyzja o internacjonalizacji jest bardzo złożona i wpływa na nią wiele czynników, co utrudnia analizowanie jej ex-post. Ciekawe i interesujące z praktycznego punktu widzenia wnioski przynosi natomiast analiza w zakresie internacjonalizacji na poziomie kraju. Poza tym, że działalność międzynarodową prowadzą częściej przedsiębiorcy z krajów małych, umiędzynarodowieniu sprzyjają globalizacja, korzystanie z Internetu, indywidualizm, wolność ekonomiczna i edukacja. Konkluzją tych rozważań niech będzie fakt, że poziom orientacji międzynarodowej w Polsce kształtuje się na dość wysokim poziomie. Prawie co czwarty (23,58%) przedsiębiorca deklaruje, że przynajmniej 25% jego klientów pochodzi spoza kraju.

Rozdział 5

Wzorce internacjonalizacji polskich małych i średnich przedsiębiorstw: synteza wyników ankietowych badań eksploracyjnych

Wprowadzenie

Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa może przybierać różne wzorce, ścieżki, czy nawet trajektorie. Początkowo S.A. Zahra oraz G. George¹⁴², a ostatnio O. Kuivalainen, S. Saarenko oraz S. Sundqvist¹⁴³ na podstawie pogłębionej analizy literatury przedmiotu wykazali, że wzorce internacjonalizacji najczęściej sprowadzają się do trzech wymiarów (zakres, skala, tempo), przy czym poszczególni autorzy używają różnych pojęć na określenie tego samego wymiaru. Z kolei K. Wach wraz ze swoim zespołem wskazuje na cztery wymiary analityczne procesu internacjonalizacji przedsiębiorstwa¹⁴⁴:

- sposób internacjonalizacji (eksportowy, kontraktowy, inwestycyjny),
- zakres internacjonalizacji (zasięg terytorialny, a także koncentracja na danym rynku lub dywersyfikacja rynków zagranicznych),
- tempo internacjonalizacji (czas i moment internacjonalizacji: powolna vs. szybka internacjonalizacja, wczesna vs. późna internacjonalizacja),
- strategia internacjonalizacji (różne podejścia wobec konkurentów i międzynarodowej strategii biznesowej).

Niewątpliwie pierwsze trzy elementy są integralną częścią każdej strategii internacjonalizacji, choć mogą być wprowadzane w oderwaniu od jakiegokolwiek zaplanowanej strategii, jak to ma miejsce głównie wśród mikroprzedsiębiorstw. Omówione wcześniej elementy (sposób, zakres, tempo, a szerzej również i strategia) wpisują się w skalę internacjonalizacji, określaną także jako intensywność internacjonalizacji, czy rozległość internacjonalizacji.

Rozdział omawia wzorce procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw zlokalizowanych w Polsce przy wykorzystaniu ankietyzacji na próbie 216 przedsiębiorstw, bowiem celem tego rozdziału jest omówienie wzorców internacjonalizacji ankietowanych przedsiębiorstw zlokalizowanych we wszystkich polskich województwach z uwzględnieniem motywów internacjonalizacji, form internacjonalizacji, zasięgu terytorialnego internacjonalizacji, tempa internacjonalizacji oraz stosowanych strategii międzynarodowych.

Metodyka badań ankietowych

W celu zebrania materiału empirycznego, zastosowane zostało podejście ilościowe, przy czym główną metodą badawczą był kwestionariusz ankiety. Ankietyzacja została przeprowadzona w okresie od października 2013 r. do lutego 2014 r. w ramach projektu wyszehradzkiego realizowanego w czterech krajach – Czechach, Polsce, Słowacji i Węgrzech zgodnie z tymi samymi założeniami metodycznymi¹⁴⁵. Projekt był koordynowany przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, a badania zostały sfinansowane przez Międzynarodowy Fundusz Wyszehradzki. W rozdziale tym zaprezentowana jest jedynie synteza wyników badań ukazująca ogólne tendencje na podstawie statystyk opisowych badanych respondentów, pełna analiza statystyczna obejmująca statystyczną weryfikację hipotez dostępna jest w raporcie końcowym z przeprowadzonych badań¹⁴⁶.

Jako główną technikę ankietyzacji zastosowano CAWI (*computer assisted web interviewing*), czyli wspomagany komputerowo wywiad przy pomocy strony internetowej. Oznacza to, że respondenci (zazwyczaj członkowie kierownictwa) udzielali odpowiedzi

¹⁴² S.A. Zahra, G. George, *International Entrepreneurship: the Current Status of the Field and Future Research Agenda*, In: M.A. Hitt, R.D. Ireland, S.M. Camp D.L. Sexton (eds), *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset*, Blackwell Publishers, London – Oxford 2002.

¹⁴³ O. Kuivalainen, S. Saarenko, S. Sundqvist, *Internationalization Patterns of Small and Medium-sized Enterprises*, „*International Marketing Review*”, 2012, vol. 29, no. 5, s. 448–465.

¹⁴⁴ K. Wach, *Theoretical Framework of the Firm-Level Internationalisation in Business Studies (rozdział 1) w: A. Duréndez, K. Wach (red.), Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries – In Search for Regional Specifics*, Universidad Politécnica de Cartagena, Cartagena 2014, s. 22.

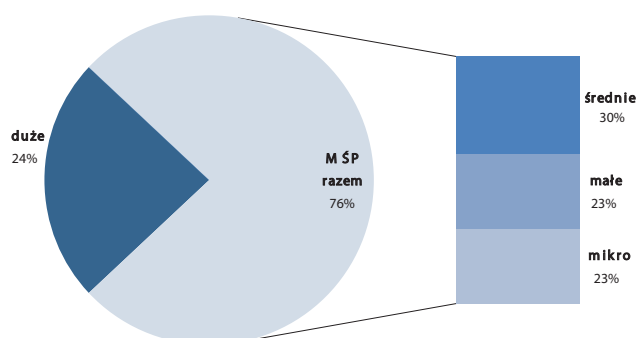
¹⁴⁵ K. Wach, *Research Methodology of the Field Studies on the Firm-Level Internationalisation in Visegrad Countries* (chapter 2). In: A. Duréndez & K. Wach (Eds.), *Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries – In Search for Regional Specifics*. Universidad Politécnica de Cartagena, Cartagena 2014, s. 33–43.

¹⁴⁶ A. Duréndez, K. Wach (eds.), *Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries – In Search for Regional Specifics*. Universidad Politécnica de Cartagena, Cartagena 2014.

na pytania na własną rękę za pomocą kwestionariusza online, który został zabezpieczony hasłem. Prośba o wypełnienie ankiety online została wysłana do około 7000 polskich firm za pomocą specjalnego dedykowanego e-maila. Próba badawcza była dobrana warstwowo, tzn. kwestionariusze skierowano jedynie do firm umiędzynarodowionych, które znajdują się w Bazie Eksporterów Polskich. Drugim kryterium była wielkość przedsiębiorstwa (wykres 5.1), przy czym zakładano, że poszczególne klasy wielkości (mikro, małe, średnie i duże) powinny być mniej więcej reprezentowane w podobnej liczbie, aby nie zakłócać wnioskowania statystycznego. Badaniem oprócz sektora MSP objęto także duże przedsiębiorstwa (DP), aby móc dokonać porównań. W efekcie uzyskano 274 wypełnione kwestionariusze, co oznacza, że odsetek odpowiedzi wyniósł około 4%. Spośród nich do dalszej obróbki wyłoniono 216 kwestionariuszy, pozostałą część odrzucono w drodze ich walidacji.

Jak wspomniano, próba badawcza obejmowała wszystkie klasy wielkości przedsiębiorstwa (wykres 5.1), a także wszystkie sektory gospodarki (tabela 5.1). Ankietowane przedsiębiorstwa reprezentują wszystkie 16 administracyjnych regionów NUTS-2, przy czym dwa województwa były nadreprezentowane (wykres 5.2).

Wykres 5.1. Wielkość ankietowanych przedsiębiorstw



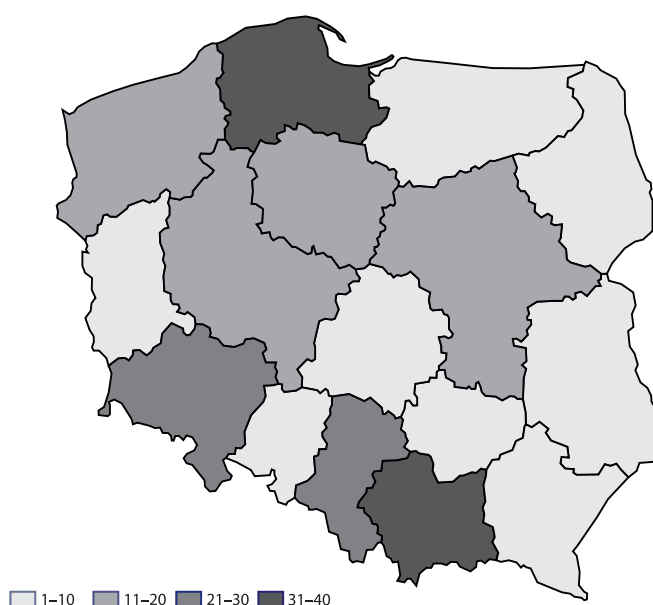
Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Tabela 5.1. Charakterystyka próby badawczej ze względu na wiek ankietowanych przedsiębiorstw i sektor gospodarki (w %)

Sektor gospodarki (2 %)		Wiek przedsiębiorstw (w latach)	
Rolnictwo	3	30 i więcej	18
Przemysł	42	20–29	33
Usługi	55	19–10	26
		9 i mniej	23

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Rysunek 5.1. Lokalizacja ankietowanych przedsiębiorstw w układzie województw



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Motywy internacjonalizacji

Motywy internacjonalizacji są różnie opisywane w literaturze przedmiotu, choć można przyjąć, że najczęściej stosowane są dwa podejścia. Chętnie przywoływana jest typologia J.H. Dunninga, choć jak sam podaje, jest ona zapożyczona i rozwinięta ze wcześniejszej taksonomii J. Berhmana. Jest to typizacja korporacji międzynarodowych dokonana ze względu na motywy lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a uwzględnia ona cztery grupy zachowań (które sensu largo można utożsamiać z motywami internacjonalizacji), do których zalicza się: (1) poszukiwanie zasobów, (2) poszukiwanie rynków, (3) podnoszenie efektywności oraz (4) pozyskiwanie strategicznych aktywów lub kompetencji.

Ogółem ankietowane przedsiębiorstwa najczęściej poszukiwały rynków zbytu (74%), rzadziej poszukiwały strategicznych zasobów i kompetencji (12,5%) oraz efektywności (10%). Strategiczne zasoby i kompetencje były częściej poszukiwane przez średnie i duże przedsiębiorstwa, a efektywność częściej przez mikro- i małe przedsiębiorstwa¹⁴⁷.

W ostatnim okresie na popularności zyskuje głównie typologia pragmatyczna opracowana przez OECD, która wyróżnia cztery kategorie motywów – czynników, a mianowicie: (1) czynnik przyciągający, (2) czynnik wypychający, (3) czynnik szans, (4) czynnik przedsiębiorczy.

Wśród ankietowanych przedsiębiorstw dominowała postawa proaktywna, deklarowanych powodami podjęcia umiędzynarodowienia najczęściej była atrakcyjność rynków międzynarodowych, co stanowi czynnik przyciągający (35%) oraz stałe dążenie do rozwoju, w tym rozwoju międzynarodowego, co określane jest jako czynnik przedsiębiorczy (43%). Pasywne powody znajdowały odzwierciedlenie w przypadkowym wchodzeniu na rynki zagraniczne głównie jako odpowiedź na zapytanie ofertowe, co jest tożsame z czynnikiem szans (13%) oraz niekorzystną sytuacją na rynku krajowym, co jest określane jako czynnik wypychający (9%). Mikro-, małe oraz średnie przedsiębiorstwa z osobna oraz łącznie jako sektor MSP najczęściej wskazywały czynniki przyciągające, natomiast duże przedsiębiorstwa – czynnik przedsiębiorczy.

Sposób internacjonalizacji

Wybór sposobów (metod, form, instrumentów) internacjonalizacji uzależniony jest zarówno od czynników wewnętrznych (charakterystyka i potencjał przedsiębiorstwa), jak również od czynników zewnętrznych (charakteryzujących dany rynek docelowej lokalizacji przedsięwzięcia lub branżę, w jakiej działa firma). Kluczowe znaczenie odgrywa tutaj dojrzałość firmy do internacjonalizacji swojej działalności. Wybór kolejności metod jest dowolny i zależy od obiektywnych czynników. W literaturze przedmiotu występują różne modele wyjaśniające internacjonalizację przedsiębiorstwa oraz stosowane metody wejścia na rynki zagraniczne. Poszczególne formy wejścia na rynki zagraniczne charakteryzują się różną efektywnością, ale zarazem różnymi kosztami wejścia. W literaturze przedmiotu występuje wiele podejść do typizacji instrumentów internacjonalizacji. Wydaje się, że najbardziej popularna jest trzymiarowa klasyfikacja wyróżniająca (rysunek 5.2)¹⁴⁸:

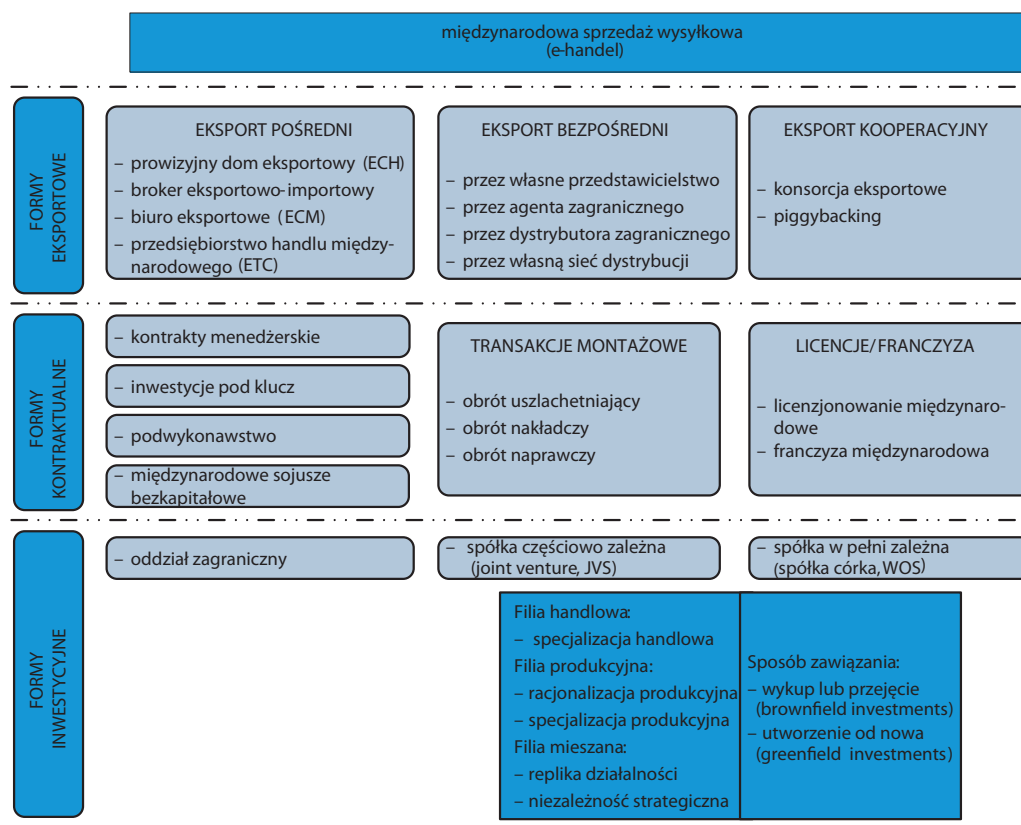
- formy eksportowe internacjonalizacji,
- formy kontraktualne internacjonalizacji,
- formy inwestycyjne internacjonalizacji.

Ankietowane przedsiębiorstwa najczęściej stosowały formy eksportu bezpośredniego (tabela 5.2). Należy zauważyć, że poszczególne formy internacjonalizacji ogółem były znacznie rzadziej stosowane przez mikro- i małe przedsiębiorstwa niż przez średnie i duże przedsiębiorstwa. Jest to potwierdzone w licznych badaniach i należy to interpretować, że im większe przedsiębiorstwa, tym stosuje więcej form internacjonalizacji. O ile można przyjąć, że formy eksportowe (w tym głównie przez dystrybutora zagranicznego oraz przez własne biuro przedstawicielskie) były stosowane najczęściej przez wszystkie przedsiębiorstwa, bez względu na ich wielkość, o tyle formy kontraktualne oraz inwestycyjne były głównie stosowane przez średnie i duże przedsiębiorstwa.

¹⁴⁷ N. Daszkiewicz, K. Wach, *Motives for Going International and Entry Modes of Family Firms in Poland*, Journal of Intercultural Management, 2014, vol. 6, no. 2, s. 5–18.

¹⁴⁸ Szczegółową analizę form wejścia na rynki zagraniczne można znaleźć w pracy K. Wach, *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw: rozwój przez umiędzynarodowienie*, PWN, Warszawa 2012, s. 76–93.

Rysunek 5.2. Podział form internacjonalizacji przedsiębiorstw



Źródło: Wach K., *Theoretical Framework of the Firm-Level Internationalisation in Business Studies* (rozdział 1) w: A. Durendez, K. Wach (red.), *Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries – In Search for Regional Specifics*, Universidad Politecnica de Caratgena, Cartagena 2014, s. 23

Tabela 5.2. Częstotliwość stosowania poszczególnych form internacjonalizacji według wielkości ankietowanych przedsiębiorstw (jako % całości wierszami)

Sposoby internacjonalizacji	Ogółem	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Formy eksportowe, w tym:					
Eksport pośredni					
Prowizyjny dom eksportowy (ECH)	7,5	2,5	1,5	2,0	1,5
Broker eksportowo-importowy	10,0	1,5	2,0	3,0	3,5
Biuro eksportowe (EMC)	3,0	0,5	1,0	0,0	1,5
Przedsiębiorstwu handlu międzyn. (ETC)	4,5	1,0	1,0	1,0	1,5
Eksport bezpośredni					
Przez agenta zagranicznego	23,0	2,0	8,0	8,0	5,0
Przez dystrybutora zagranicznego	43,0	7,0	9,0	16,0	12,0
Przez biuro przedstawicielskie	39,0	7,0	6,0	14,0	12,0
Eksport kooperacyjny					
Konsorcjum eksportowe	10,0	2,5	1,5	3,0	3,0
Piggybacking	7,0	1,0	1,5	1,5	3,0
Formy kontraktualne, w tym:					
Kontrakty menedżerskie	20,5	4,0	4,0	5,5	7,0
Operacje montażowe	13,0	2,0	2,0	6,0	3,0
Podwykonawstwo	32,0	3,0	7,0	11,0	11,0
Inwestycje pod klucz	6,0	0,5	0,5	3,0	2,0
Licencjonowanie międzynarodowe	8,0	0,5	1,0	3,5	3,0
Franczyza międzynarodowa	4,0	0,5	1,5	0,5	1,5
Formy inwestycyjne, w tym:					
Oddział zagraniczny	16,5	3,0	1,0	7,5	5,0
Spółki częściowo zależne joint venture	9,0	1,0	0,5	4,5	3,0
Spółki w pełni zależne	15,0	0,0	1,0	4,0	10,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Zakres internacjonalizacji

Zakres internacjonalizacji, a ściślej zasięg terytorialny jest jednym z najstarszych wątków badań wyjaśniających proces internacjonalizacji firm. Początkowo analizowano go w ujęciu dychotomicznym jako koncentrację na wybranych rynkach zagranicznych w porównaniu z dywersyfikacją, czyli wchodzeniem na wiele rynków. Co więcej zakres internacjonalizacji jest jednocześnie jedną z najczęściej stosowanych miar stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa, zwłaszcza w badaniach użytkownikach opracowanych przez różne agendy rządowe, czy organizacje międzynarodowe.

Zazwyczaj mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, a nawet przedsiębiorstwa ogólnie, na początku procesu internacjonalizacji preferują ekspansję na rynki krajów sąsiednich, gdzie dystans psychiczny jest relatywnie mały. Uwzględniając to założenie, rynki krajów Europy Środkowo-Wschodniej wydają się być ważne dla małych i średnich przedsiębiorstw. W warunkach procesów europeizacji i integracji, rynki UE-28 są bardzo ważne, ponieważ większość polskiej wymiany handlowej dokonuje się właśnie w obrębie pozostałych krajów członkowskich UE. Działanie na rynkach światowych jest w większości przypadków typowe dla firm transnarodowych, wielonarodowych lub globalnych.

Wyniki ankietyzacji mogą zaskakiwać, zwłaszcza w zestawieniu teorii z wynikami badań empirycznych (tabela 5.3). Zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw działa zarówno na rynkach pozostałych krajów UE, jak i poza nimi (76%), a w drugiej kolejności na rynkach unijnych (20%). Istnieje istotnie statystyczna zależność zasięgu terytorialnego od wielkości badanych przedsiębiorstw. Zasięg transgraniczny w większości deklarują głównie mikro- i małe przedsiębiorstwa, choć są to znikome wartości. Najwięcej przedsiębiorstw, działających w skali globalnej, jest średniej i dużej wielkości. Relatywnie wysoki odsetek mikro- i małych (ale także i średnich) przedsiębiorstw, działających tylko na rynkach unijnych, może świadczyć o pozytywnym wpływie integracji europejskiej i korzyściach, jakie oferuje dla sektora MSP jednolity rynek europejski i zniesienie barier w handlu wewnątrzspółnotowym¹⁴⁹. Można oczekiwać, że stosunkowo łatwiejszy dostęp do zasobów potrzebnych w procesie umiędzynarodowienia (np. finansowanie, kapitał ludzki) przez średnie i duże przedsiębiorstwa, a także dojrzałość tych przedsiębiorstw, powoduje że wychodzą one poza rynki unijne, coraz częściej działając w skali globalnej.

Ankietowane przedsiębiorstwa zlokalizowane w województwach mających granicę państwową były zdecydowanie bardziej zinternacjonalizowane niż te z województw wewnętrznych¹⁵⁰.

Tabela 5.3. Zasięg internacjonalizacji ankietowanych przedsiębiorstw ze względu na ich wielkość (w % całości próby badawczej)

Zasięg działania	Ogółem	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Transgraniczny – Kraje sąsiadujące (rynk Europy Środkowo-Wschodniej)	4,0	2,0	1,0	0,0	0,5
Unijny – W obrębie Unii Europejskiej (wszystkie kraje członkowskie UE-28)	20,0	6,5	8,0	5,0	0,5
Globalny – Cały świat (zarówno na rynkach UE, jak i poza UE)	76,0	12,0	13,0	27,0	23,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Tempo internacjonalizacji

Do teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw istotny wkład wniosła szkoła przedsiębiorczości międzynarodowej, rozwijana od co najmniej połowy lat 90. XX wieku, na styku przedsiębiorczości i biznesu międzynarodowego. Bogaty dorobek tej szkoły w pełni uzasadnia jej wyróżnienie jako odrębnego nurtu w ramach teorii internacjonalizacji MSP, po pierwsze ze względu na wkład, a po drugie, na jej charakter, który w centrum uwagi stawia MSP. Postulat taki można spotkać u innych autorów.

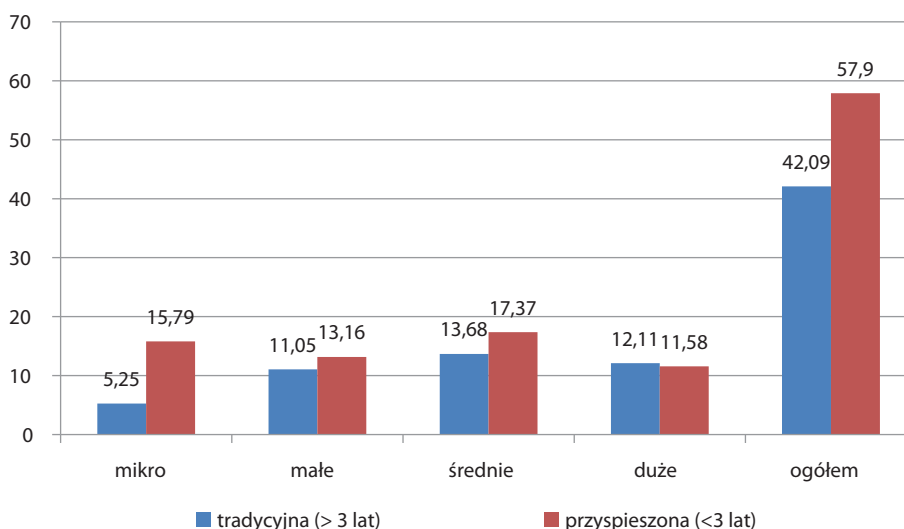
Od połowy lat 90. XX wieku w literaturze istnieją równolegle dwa odrębne mechanizmy internacjonalizacji na poziomie firmy – stopniowa oraz szybka internacjonalizacja. Tradycyjny model stopniowej internacjonalizacji zakłada sekwencyjne umiędzynarodowienie oparte na przechodzeniu przez poszczególne etapy. Wraz ze zmianami w otoczeniu globalnym oraz postępującym technologicznym zaobserwowano nowy model umiędzynarodowienia – szybką i wczesną internacjonalizację. Istnieją bowiem przedsiębiorstwa, określane mianem urodzonych globalistów (bornglobals), które od samego początku działają na rynkach międzynarodowych. Najczęściej przyjmuje się, że za urodzonych globalistów uważa się te przedsiębiorstwa, które w okresie pierwszych

¹⁴⁹ N. Daszkiewicz, *Internationalization and Europeanization of Businesses in the Single European Market In: Knezevic B. & Wach K. (eds), International Business from the Central European Perspective. University of Zagreb Publishing Service, Zagreb 2014.*

¹⁵⁰ K. Wach, *Entrepreneurship without Borders: Do Borders Matter for International Entrepreneurship*, "Problemy Zarządzania", 2015, nr 1.

3 lat od swojego powstania co najmniej 25% wartości swojej sprzedaży kierują na rynki międzynarodowe¹⁵¹. W uproszczeniu można zatem przyjąć, że przyspieszona internacjonalizacja notowana jest w okresie pierwszych 3 lata działalności danej firmy.

Wykres 5.2. Tradycyjna i przyspieszona internacjonalizacja wśród ankietowanych przedsiębiorstw ze względu na ich wielkość (w % całości próby badawczej)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Cztery na dziesięć ankietowanych przedsiębiorstw deklaruowało tradycyjną internacjonalizację, podczas gdy sześć na dziesięć przedsiębiorstw notowało przyspieszoną internacjonalizację do 3 lat od momentu powstania (wykres 5.2). W badanej próbie aż 76 z 216 wszystkich ankietowanych przedsiębiorstw rozpoczęło internacjonalizację jeszcze w roku powstania (kolejnych 36 firm rok później, kolejne 14 firm w 2 lata od powstania oraz kolejne 8 firm w trzy lata od rozpoczęcia działalności). Istnieje statystycznie istotna zależność przyspieszonej internacjonalizacji od wielkości ankietowanych przedsiębiorstw. I tak częściej z przyspieszonej internacjonalizacji korzystają przedsiębiorstwa z sektora MSP, co jest w zasadzie zgodnie z teorią przedsiębiorczości międzynarodowej. 56% przedsiębiorstw notujących przyspieszoną internacjonalizację działa w branży wysokich technologii (jednak przy braku istotności statystycznej). Przyspieszoną internacjonalizację stosują częściej firmy nierodzinne niż rodzinne (a wyniki te są istotne statystycznie).

Strategia internacjonalizacji

Dyskusje na temat strategii internacjonalizacji wymagają uwzględnienia specyfiki MSP. Czy szeroko omówione w literaturze strategie, które powstawały z myślą o dużych przedsiębiorstwach (DP), są adekwatne dla MSP? Trudno jest jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Na ogół do tej pory większość autorów podkreślała możliwość, ale i konieczność adaptacji tych strategii do specyfiki MSP. W ostatnim okresie wielu badawczy dostrzegło zmiany, jakie zaszły wśród MSP, które obecnie coraz więcej uwagi przywiązują do swojej długookresowej strategii i orientacji strategicznej, stąd znaczna część konceptualizacji strategii międzynarodowych w obecnych uwarunkowaniach jest odpowiednia również dla małych i średnich przedsiębiorstw. „Strategie międzynarodowe, a nawet globalne, są opracowywane i realizowane nie tylko przez «wielkich graczy», lecz także przez mniejsze przedsiębiorstwa”¹⁵². MSP znacznie rzadziej stosują bardziej zaawansowane strategie, choć według różnych badań zjawisko to się intensyfikuje. Uwidacznia się to zwłaszcza w grupie urodzonych globalistów, szybko rozwijających się (high-growth oraz hyper-growth) oraz innowacyjnych MSP działających w branżach wysokich i średnich technologii, ale przede wszystkim w mikrokorporacjach wielonarodowych.

Każde wejście na rynek zagraniczny wymaga zastosowania odpowiedniej strategii internacjonalizacji (strategii umiędzynarodowienia), czyli strategii uwzględniającej międzynarodowe uwarunkowania. Tylko jedna z czterech ankietowanych firm deklaruje posiadanie strategii międzynarodowej, a taka sama liczba firm nie ma strategii internacjonalizacji wcale. Połowa ankietowanych firm deklaruje, że ma częściową strategię, która nie jest sformalizowana, jest to najczęściej wizja właściciela lub kierownictwa firmy

¹⁵¹ M. Jarosiński, *Urodzeni globaliści w badaniach na świecie i w Polsce*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, 2012, z. 114, s. 7–24.

¹⁵² A. Bielawska, *Finanse zagraniczne MSP. Wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2006, s. 18.

(tabela 5.4). Istnieje statystyczna zależność pomiędzy wielkością firmy a posiadaniem strategii, najczęściej strategii internacjonalizacji posiadają duże firmy.

Tabela 5.4. Posiadanie strategii internacjonalizacji przez ankietowane przedsiębiorstwa ze względu na ich wielkość (w % całości próby badawczej)

Deklaracje w zakresie strategii	Ogółem	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Brak jakiejkolwiek strategii	23	31	21	38	10
Częściowo (niesformalizowana)	53	25	27	30	17
Posiadanie strategii	23	25	17	25	48

Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Można wyróżnić wiele klasyfikacji i typologii strategii internacjonalizacji przedsiębiorstw, biorąc pod uwagę różne kryteria, wymiary i konfiguracje ich wyodrębniania. Na potrzeby ankietyzacji badani menedżerowie zostali poproszeni o wybór jednej z pięciu możliwych strategicznych kombinacji internacjonalizacji (tabela 5.5). Najwięcej ankietowanych przedsiębiorstw deklaroowało sekwencyjny model internacjonalizacji (25,8%), w zasadzie bez względu na wielkość przedsiębiorstwa. Wśród urodzonych regionalistów, czyli przedsiębiorstw, które od początku swojego istnienia działają na rynkach międzynarodowych w danym regionie, najczęściej były małe przedsiębiorstwa. Z kolei urodzonych globalistów najczęściej można spotkać wśród średnich i dużych przedsiębiorstw, które objęto badaniem. Mikroprzedsiębiorstwa najczęściej stosowały jedną formę umiędzynarodowienia. Istotne statystycznie okazały się wyniki uwzględniające rodzinność ankietowanych przedsiębiorstw. Firmy rodzinne najczęściej stosowały albo prostą internacjonalizację w jednej formie, albo internacjonalizację etapową polegającą na sekwencyjnym przechodzeniu przez kolejne szczeble zaangażowania na rynkach międzynarodowych. Firmy nierodzinne zdecydowanie częściej niż rodzinne wskazywały ścieżkę zarówno urodzonych regionalistów, jak i globalistów.

Tabela 5.5. Podstawowa opcja strategiczna w zakresie umiędzynarodowienia deklarowana przez ankietowane przedsiębiorstwa ze względu na ich wielkość (w % całości)

Opcja strategiczna	Ogółem	Mikro	Małe	Średnie	Duże
Jedna forma internacjonalizacji	16,3	6,8	3,7	3,7	2,1
Etapowa internacjonalizacja	35,8	5,8	8,4	12,1	9,5
Urodzony regionalista	10,5	2,1	3,7	2,1	2,6
Urodzony globalista	19,5	4,2	2,6	7,4	5,2
Unikatowa ścieżka, inne niż powyżej	17,9	2,1	5,8	5,8	4,2

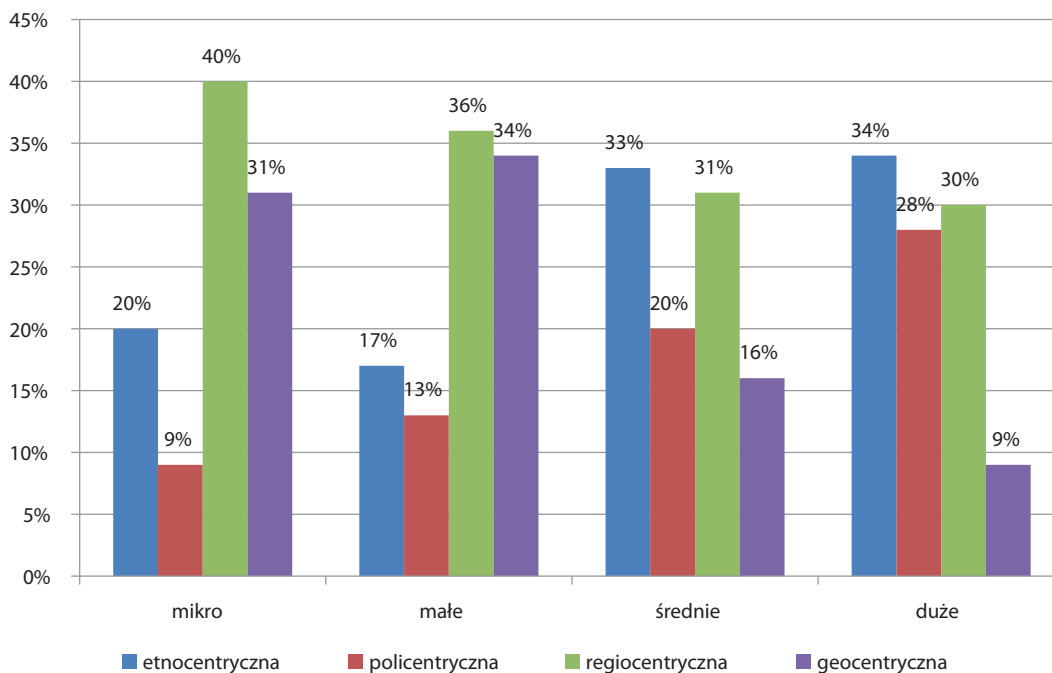
Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

W celu przebadania stosowanych strategii wybrano jedną z częściej stosowanych w literaturze określającą cztery strategiczne kierunki orientacji: etnocentryczny (E), policentryczny (P), regiocentryczny (R) oraz geocentryczny (G), stąd klasyfikacja ta jest określana mianem modelu EPRG, ale też formułą lub sekwencją E→P→R→G. Orientacja etnocentryczna występuje głównie w początkowych stadiach umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Firmy koncentrują się na utrzymaniu pozycji na rynku narodowym, a rynki zagraniczne zdobywają za pomocą takiej samej strategii jak rynek krajowy, o czym już wspomniano, najczęściej w formie prostego eksportu. Orientacja policentryczna umożliwia uwzględnienie specyficznych cech rynków narodowych czy lokalnych. Wykorzystuje zatem korzyści ze swoich działań lokalnych. Orientacja regiocentryczna polega na łączeniu zagranicznych homogenicznych grup krajów i traktowaniu ich jako jednego rynku. Orientacja geocentryczna polega na stosowaniu standaryzowanej koncepcji marketingowej we wszystkich krajach, przy jednoczesnej bardzo niskiej dyferencjacji na wszystkich poziomach koncepcji marketingowej.

Wśród ankietowanych przedsiębiorstw dominowało podejście policentryczne (35,96%), a następnie geocentryczne (26,40%) oraz etnocentryczne (20,20%), najrzadziej stosowane było podejście regiocentryczne (17,42%). Zależność stosowanej strategii okazała się być istotna statystycznie pod względem wielkości ankietowanych przedsiębiorstw (wykres 5.3). Orientacja geocentryczna stosowana jest najczęściej przez mikro- i małe przedsiębiorstwa, które zapewne ze względów na ograniczone możliwości finansowe stosują standaryzację. Podejście policentryczne stosują głównie duże przedsiębiorstwa. Istotnie statystyczne

zależności zostały potwierdzone ze względu na rodzinność badanych przedsiębiorstw. Firmy rodzinne znacznie częściej niż pozostałe stosują podejście geocentryczne oraz etnocentryczne¹⁵³.

Wykres 5.3. Stosowana strategia wg modelu EPRG przez ankietyzowane przedsiębiorstwa według ich wielkości (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ankietyzacji V4 z 2014 roku (n = 216).

Podsumowanie

Wyniki badań nie pozwalają na ich absolutyzowanie na całą populację polskich firm, mimo to ujawniają pewną specyfikę procesu internacjonalizacji wśród badanych przedsiębiorstw, pozwalając na sformułowanie następujących wniosków:

Mikro- i małe przedsiębiorstwa umiędzynaradawiały swoją działalność w poszukiwaniu efektywności, a średnie i duże w poszukiwaniu strategicznych zasobów i kompetencji, przy czym wspólnym nadrzędnym motywem umiędzynarodowienia dla wszystkich przedsiębiorstw było poszukiwanie rynków zbytu.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP internacjonalizują głównie swoją sprzedaż w formie eksportu bezpośredniego oraz eksportu kooperacyjnego, podczas gdy DP oprócz eksportu bezpośredniego stosują także formy kooperacji z partnerami zagranicznymi oraz formy inwestycyjne.

Mikroprzedsiębiorstwa najczęściej stosują jedną formę internacjonalizacji, MSP ogółem najczęściej są urodzonymi regionalistami (UE), a DP urodzonymi globalistami.

Średnie i duże przedsiębiorstwa częściej działają w skali globalnej, sektor MSP działa na rynkach unijnych i w tym sensie jest głównym beneficjentem procesów integracyjnych. Działalność transgraniczną prowadzą głównie mikro- i małe przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwa z sektora MSP szybciej się umiędzynaradawiają niż DP, są bardziej elastyczne i szybciej reagują na międzynarodowe okazje rynkowe.

Firmy z sektora MSP w przeciwieństwie do DP najczęściej nie posiadają żadnej strategii umiędzynarodowienia, co niewątpliwie potwierdza potrzebę wsparcia tych działań ze strony publicznej.

Mikro- i małe firmy najczęściej stosują krajowe rozwiązania strategiczne na rynkach międzynarodowych lub stosują standardową – uniwersalną strategię na wszystkich rynkach, na których działają, podczas gdy duże firmy dostosowują swoje strategiczne zachowania do konkretnych rynków zagranicznych.

¹⁵³ K. Wach, L. Wojciechowski, *The Size and the Strategic International Orientation: The Use of EPRG Model among Polish Family and Non-Family Firms*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 2014, t. XV, z. 7, cz. 1, s. 143–156.

Rozdział 6

Polskie przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym – na podstawie wyników badania PARP

W niniejszym rozdziale przedstawiamy wyniki projektu badawczego PARP pt.: *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce*¹⁵⁴ w trzech obszarach. Pierwszym z nich są uwarunkowania do rozwoju działalności międzynarodowej przedsiębiorstw w Polsce. Drugi to stan umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, w szczególności w zakresie trzech najważniejszych form: eksportu, importu oraz kontraktów na poddostawy. Trzeci obszar wiąże się po części z pierwszym i dotyczy korzystania przedsiębiorstw z instrumentów wsparcia działalności międzynarodowej. Staramy się w nich odpowiedzieć na kluczowe pytania, od jakich rozpoczęliśmy przygotowanie ewaluacji: jaki jest stopień umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w Polsce i czy jest potencjał do rozwoju przedsiębiorstw w tym obszarze oraz czy istniejący system wsparcia jest wystarczający do umożliwienia tego rozwoju.

Uwarunkowania podejmowania i prowadzenia działalności międzynarodowej przez małe i średnie przedsiębiorstwa¹⁵⁵

Na decyzję o podjęciu działalności międzynarodowej przez przedsiębiorstwo wpływa wiele czynników zarówno wewnętrznych, wynikających z jego specyfiki, jak też zewnętrznych związanych z otoczeniem, w którym ono działa. Niezwykle silny wpływ na procesy internacjonalizacji przedsiębiorstw, nie tylko w sferze ekonomicznej, ale także w społecznej i kulturowej ma zjawisko globalizacji. Na poziomie przedsiębiorstwa jest ono związane ze strategią zarządzania firmą, zorientowaniem na rynki międzynarodowe i globalną konkurencję.

Badania przeprowadzone przez PARP pozwoliły na identyfikację czynników warunkujących rozpoczęcie i prowadzenie działalności międzynarodowej. Przedsiębiorcy, prowadzący działalność eksportową, jako czynniki leżące u podstaw decyzji o rozpoczęciu działalności zagranicznej, najczęściej wskazywali perspektywę długofalowej współpracy z partnerem zagranicznym (47%), wysoki popyt na rynku zagranicznym (41%) oraz możliwość sprzedaży za granicą po wyższej cenie niż w kraju (40%). Można powiedzieć, że są to główne czynniki świadczące o atrakcyjności rynku zagranicznego dla przedsiębiorcy.

Znalezienie partnera biznesowego za granicą może być początkiem długofalowej relacji i ma niezwykle istotne znaczenie przy podejmowaniu decyzji o podjęciu działalności międzynarodowej firmy. Decyzja o internacjonalizacji przedsiębiorstwa jest przede wszystkim związana z dążeniem do wzrostu zyskowności i dywersyfikacji rynków, a więc ze świadomą strategią firmy

¹⁵⁴ Badanie Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce zostało zrealizowane przez WYG PSDB Sp. z o.o. na zamówienie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w okresie lipiec-grudzień 2014. Raport z badania Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce, PARP 2014 został opracowany przez następujących ekspertów: E. Chilimoniuk-Przeździecka, T. Klimczak, B. Pławgo, A. Miller oraz P. Rumińska. Raport z badania dostępny jest na stronie Ośrodka Badań nad Przedsiębiorczością PARP <http://badania.parp.gov.pl/images/badania/EwaluacjaPotencjauEksportowegoPrzedsiębiorstw.pdf>.

Celem ogólnym ewaluacji była ocena stanu umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, w tym określenie potencjału, oczekiwań i barier przedsiębiorców sektora MSP do udziału w programach publicznych wspierających firmy zainteresowane wejściem na rynki zagraniczne.

Badanie przeprowadzono w trzech etapach:

- Badanie ilościowe na reprezentatywnej próbie polskich przedsiębiorstw (dalej: CATI) zostało przeprowadzone techniką CATI na ogólnopolskiej próbie przedsiębiorstw (n = 4824, bez osób samozatrudnionych). Jego celem było dokonanie kompleksowej oceny międzynarodowej aktywności gospodarczej polskich przedsiębiorstw.
- Badanie ilościowe na próbie MSP (dalej: CAPI-MSP) należących do branż dominujących w polskim eksporcie zostało przeprowadzone techniką CAPI. Jego głównym celem było uzyskanie informacji na temat uwarunkowań podejmowania i prowadzenia działalności międzynarodowej oraz opinii o obecnie dostępnych instrumentach wsparcia publicznego dla przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową.
- Badania jakościowe przeprowadzono techniką indywidualnych wywiadów pogłębionych (IDI) na próbie 60 przedsiębiorstw (eksporterzy oraz planujący rozpoczęcie działalności eksportowej z dominujących branż eksportowych). Oprócz wywiadów indywidualnych zrealizowano dwa zogniskowane wywiady grupowe (FGI) z ekspertami ds. umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w dominujących branżach eksportowych. Celem badań jakościowych było zidentyfikowanie optymalnych form i instrumentów wsparcia działalności eksportowej podmiotów sektora MSP oraz opracowanie na tej podstawie rekomendacji instrumentów wsparcia działalności międzynarodowej, w tym eksportowej polskich przedsiębiorstw sektora MSP na potrzeby programowania polityki gospodarczej Polski do 2020.

¹⁵⁵ Przedstawiane w tej części rozdziału wyniki zostały oparte przede wszystkim na danych pochodzących z badania przeprowadzonego techniką CATI na ogólnopolskiej próbie przedsiębiorstw (N = 4824). W przypadkach, gdy pochodziły z innych badań przeprowadzonych w ramach niniejszego projektu zostało to odpowiednio zaznaczone.

poszukującej na rynkach zagranicznych pola do rozwoju. Jednocześnie badanie pokazało, że umiędzynarodowienie motywowane osiągnięciem większego zysku przekłada się na lepsze wyniki finansowe – małe i średnie przedsiębiorstwa, działające na rynku międzynarodowym, wyraźnie lepiej niż pozostałe MSP (koncentrujące się na rynku krajowym) oceniają swoją płynność finansową i rentowność sprzedaży. Przedsiębiorcy prowadzący taką działalność także częściej niż pozostali twierdzą, że ich firma odnotowuje dynamiczny wzrost i rozwój (prowadzący – 37%, planujący – 29%, nieplanujący – 25%)¹⁵⁶.

Działania związane z realizacją strategii przedsiębiorstwa (formalnej lub nieformalnej) są więc istotnym motywem internacjonalizacji. Świadczą o tym także inne wymieniane przez eksporterów powody, takie jak chęć uniknięcia uzależnienia od sprzedaży na rynku krajowym (26%), duża konkurencja na rynku krajowym (25%) oraz niedostatecznie rozwinięty rynek zbytu na rynku krajowym (22%). Czynniki te stymulują przedsiębiorców do poszukiwania szans biznesowych za granicą. Decyzja o umiędzynarodowieniu działalności przedsiębiorstwa może być także związana z chęcią poprawy wizerunku firmy. Na taki powód wskazywało blisko co piąty eksporter (18%).

Wykres 6.1. Główne powody podejmowania działalności eksportowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Badanie CATI na ogólnopolskiej próbie przedsiębiorstw (eksporterzy: N = 659). Pytanie wielokrotnego wyboru – odpowiedzi nie sumują się do 100%.

Przedsiębiorcy, prowadzący inne niż eksport rodzaje działalności międzynarodowej (dostawcy w ramach kontraktów na poddostawę, dostawcy usług outsourcingowych), przy podejmowaniu decyzji o jej rozpoczęciu kierowali się podobnymi pobudkami co eksporterzy. Na inne powody rozpoczęcia działalności międzynarodowej wskazywali oczywiście importerzy. W ich przypadku decydujące były następujące czynniki: brak podobnych produktów na rynku krajowym (63%), wyższa jakość produktów z zagranicy (38%), niższy koszt produktów z zagranicy aniżeli w kraju (34%) oraz wyższy poziom nowoczesności produktów/usług z zagranicy (30%).

Dla znacznej części przedsiębiorców obecność na rynkach zagranicznych była istotą modelu biznesowego i często przesłanką powstania samego przedsiębiorstwa. W zależności od przyjętej techniki badania i doboru próby udział firm MSP funkcjonujących na rynkach zagranicznych od początku działalności (przedsiębiorstwa wcześniej umiędzynarodowione) można oszacować na od 35 do 50% populacji podmiotów prowadzących działalność międzynarodową¹⁵⁷, przy czym główne powody podjęcia działalności na rynkach zagranicznych były podobne do wspomnianych powyżej. Mniejsze znaczenie miała tylko perspektywa długoterminowej współpracy z partnerem zagranicznym, na którą wskazywało 23% wcześniej umiędzynarodowionych przedsiębiorstw.

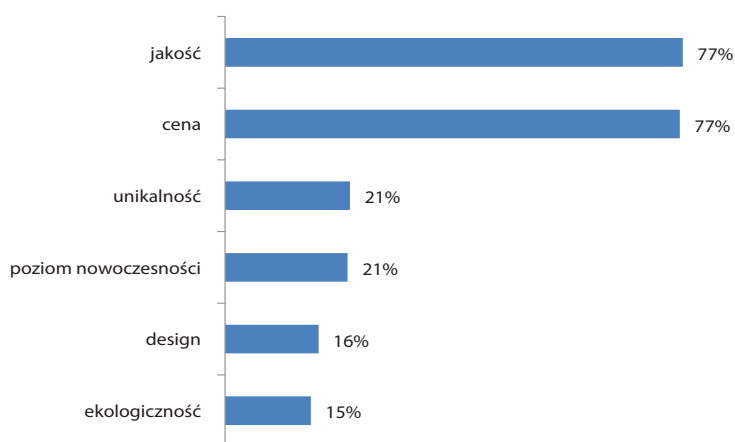
¹⁵⁶ Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP: prowadzących działalność międzynarodową (N = 214), planujących działalność międzynarodową (N = 201), nieplanujących działalności międzynarodowej (N = 245).

¹⁵⁷ Badanie CATI na ogólnopolskiej próbie przedsiębiorstw N = 4824 – 52% małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową deklaruje funkcjonowanie na rynkach zagranicznych od początku swojego istnienia. Badanie CAPI na próbie MSP prowadzących działalność międzynarodową N = 214 – 35% deklaruje działalność zagraniczną od początku istnienia firmy.

Jednocześnie działalność tego typu firm to przede wszystkim prowadzenie handlu na rynkach międzynarodowych – znaczna ich część powstała jako przedsiębiorstwa handlowe nastawione na import na rynek krajowy.

Wśród czynników sprzyjających internacjonalizacji duże znaczenie ma to, czy przedsiębiorstwo wykorzystuje w tym procesie unikalne zasoby lub umiejętności. Polscy eksporterzy z sektora MSP w niewielkim stopniu wykorzystują przewagi typu jakościowego swoich produktów na rynkach zagranicznych. Dotyczy to tylko około jednej piątej z nich. Z drugiej strony aż 77% wskazuje, że jakość jest cechą eksportowanych produktów decydującą o ich konkurencyjności. W tym przypadku jednak, jak pokazują wyniki badania, rozumienie wysokiej jakości jako czynnika konkurencyjności zakłada, iż jest ona dostateczna, by umożliwić lokowanie produktów na rynku zagranicznym. Wciąż głównym atutem pozostaje cena (na którą wskazuje także 77% eksportujących MSP), która w dłuższej perspektywie czasowej może wpłynąć na obniżenie konkurencyjności polskich MSP na rynkach zagranicznych. Inne cechy decydujące o konkurencyjności produktów, takie jak ich unikalność oraz poziom ich nowoczesności, wymieniło 21% przedsiębiorców, 16% wskazało na design, a 15% na ich ekologiczność (wykres 6.2).

Wykres 6.2. Cechy produktów eksportowanych przez MSP, decydujące o ich konkurencyjności



Źródło: Raport końcowy *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce*, PARP 2014., s. 105. Badanie CATI na ogólnopolskiej próbie przedsiębiorstw (eksporterzy: N = 659). Pytanie wielokrotnego wyboru – odpowiedzi nie sumują się do 100%.

Istotną rolę w internacjonalizacji przedsiębiorstwa odgrywa kapitał ludzki, co w przypadku MSP jest związane przede wszystkim ze specyficznymi cechami menedżerów (właścicieli). Ich styl zarządzania, wcześniejsze doświadczenie na rynkach zagranicznych i umiejętności są bardzo ważne przy rozpoczynaniu i prowadzeniu działalności międzynarodowej. Duże znaczenie mają nieformalne kontakty zagraniczne właścicieli i kadry zarządzającej oraz znajomość innych krajów, tamtejszych języków i kultury. W takich przypadkach mniejsze są także bariery rozpoczęcia działalności międzynarodowej związane z brakiem znajomości rynków zagranicznych, zasad prowadzenia wymiany międzynarodowej oraz posiadania sprawdzonych partnerów zagranicznych. Wsparciem w niwelowaniu tych barier mogłoby być korzystanie przez przedsiębiorców z doradztwa pośredników. Jednak większość firm eksportujących nie korzysta z ich usług, choć taka pomoc mogłaby być istotna nie tylko podczas rozpoczynania działalności międzynarodowej, ale też w okresie późniejszym, w celu utrzymania się na rynkach zagranicznych. Korzystanie z doradztwa pośredników deklaruje 14% eksporterów, zaś tylko 5% przedsiębiorców wykorzystuje takie usługi przy wejściu na rynki zagraniczne. Ten niski stopień korzystania z usług pośredników wynika przede wszystkim z niedopasowania oczekiwań obu grup. Według MSP, prowadzących działalność międzynarodową, oferta pośredników jest niedostosowana do potrzeb przedsiębiorców. Po stronie właścicieli firm nie ma także potrzeby korzystania z takich usług, barierą są także ich wysokie ceny. Badania jakościowe¹⁵⁸ pokazały, że korzystający z pośredników nie są zadowoleni z jakości oferowanych usług i mają negatywne doświadczenia z takiej współpracy. W ich opinii pośrednicy nie znają specyfiki branży, w której działa przedsiębiorstwo oraz nie mają wystarczającej wiedzy o danym rynku zagranicznym. Niewątpliwie istnieje przestrzeń do zmiany powyższej sytuacji, jako że zainteresowanie usługami pośredników deklaruje około jedna czwarta badanych (zarówno prowadzących działalność międzynarodową, jak i ją planujących)¹⁵⁹.

Badanie pozwoliło również na określenie czynników utrudniających ekspansję międzynarodową polskich przedsiębiorstw. Najważniejsze z nich są związane z ryzykiem prowadzenia działalności zagranicznej i mogą być jedną z największych przeszkód

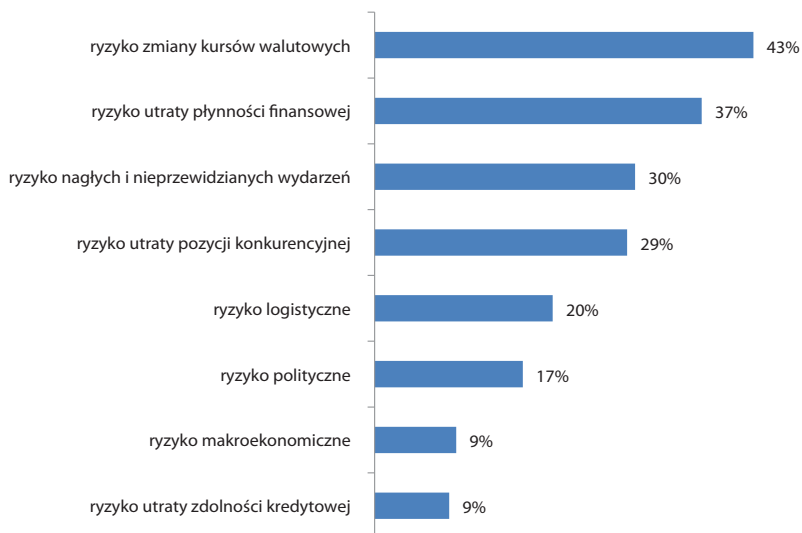
¹⁵⁸ Badanie jakościowe IDI na grupie eksporterów i potencjalnych eksporterów (N = 60).

¹⁵⁹ Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP prowadzących działalność międzynarodową oraz podmiotach zainteresowanych wejściem na rynki zagraniczne (N = 415).

związanych z jej rozpoczęciem. Okazało się, że najpoważniejszą barierę internacjonalizacji przedsiębiorstw stanowi ryzyko wynikające ze zmiany kursów walutowych – wskazało na nie 41% eksporterów. Istotnym utrudnieniem jest także ryzyko związane ze zmianami koniunktury na rynkach zagranicznych (23% wskazań). Barierą dla ponad jednej czwartej eksporterów są zbyt wysokie koszty logistyki (28%), a dla jednej piątej – uwarunkowania polityczne (21%), ograniczenia prawne (20%) oraz niedostateczne wsparcie publiczne eksportu (19%).

W przypadku eksporterów z sektora MSP podobna grupa (43%) uważa ryzyko kursowe za istotną barierę internacjonalizacji. Około jednej trzeciej z nich wskazało także ryzyko utraty płynności finansowej (37%), ryzyko nagłych i nieprzewidywanych wydarzeń (30%) i utraty pozycji konkurencyjnej związane z większą konkurencją na rynkach zagranicznych (29%). Rzadziej wskazywano na ryzyko logistyczne (20%) i polityczne (17%) (wykres 6.3)¹⁶⁰.

Wykres 6.3. Ryzyka prowadzenia działalności eksportowej przez małe i średnie przedsiębiorstwa



Źródło: Raport końcowy *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce*, PARP 2014., s. 120. Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP prowadzących działalność międzynarodową (eksporterzy: N = 118). Pytanie wielokrotnego wyboru – odpowiedzi nie sumują się do 100%.

W celu zniwelowania ryzyka prowadzenia działalności międzynarodowej przedsiębiorcy z sektora MSP stosują najczęściej względnie proste sposoby (dobór partnerów, przedpłaty), natomiast rzadziej sięgają po bardziej zaawansowane instrumenty rynku finansowego. Wynika to przede wszystkim z tego, że takie instrumenty są trudniej dostępne dla mniejszych podmiotów. I tak w przypadku ryzyka finansowego (szczególnie płynności finansowej) firmy najczęściej stosują zabieg polegający na przyspieszaniu lub opóźnianiu płatności (42%). Ryzyko kursowe jest niwelowane poprzez wystawianie faktur nominowanych w walucie krajowej (29%). Rzadziej stosowane jest ubezpieczenie ryzyka walutowego (21%), klauzula waloryzacyjna w kontrakcie (9%), faktoring międzynarodowy (9%) czy instrumenty rynku walutowego (np. swap, forward, futures, opcja walutowa – 6%). Badanie pokazało, że największy problem z ryzykiem finansowym mają mikroprzedsiębiorstwa – blisko jedna trzecia z nich (30%) nie wie jakie instrumenty można zastosować, aby je zmniejszyć. W przypadku ryzyka gospodarczego eksporterzy z MSP sprawdzają przede wszystkim wiarygodność partnera (40%) oraz właściwe sformułowanie umowy (38%). Podobnie często stosowane jest ubezpieczenie umowy (37%). Niezwykle rzadko natomiast wykorzystywana jest pomoc wydziału ekonomiczno-handlowego przy ambasadzie Polski w kraju partnera (3% – w przypadku ryzyka gospodarczego, 9% – w celu monitorowania ryzyka politycznego)¹⁶¹.

Kolejna grupa barier internacjonalizacji polskich MSP jest związana z wysokimi kosztami prowadzenia działalności międzynarodowej. Ograniczone zasoby MSP i korzystanie przede wszystkim ze środków własnych przedsiębiorstwa mogą istotnie utrudniać ekspansję zagraniczną. Przed rozpoczęciem działalności na rynkach zagranicznych przedsiębiorcy najczęściej ponosili koszty prowadzenia działań promocyjnych (36%) oraz inwestowali w zakup urządzeń, środków transportu, nieruchomości, oprogramowania komputerowego, know-how lub patentów (34%). W przypadku co piątego przedsiębiorcy były to koszty związane z uzyskaniem certyfikatów (22%) i pozyskaniem specjalistycznej kadry (20%). Rzadziej korzystano z usług doradczych (13%), usług prawnych (11%), wdrażano system zarządzania jakością (10%) lub korzystano z usług szkoleniowych (9,8%)¹⁶².

¹⁶⁰Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP prowadzących działalność międzynarodową (eksporterzy: N = 118).

¹⁶¹Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP prowadzących działalność międzynarodową (eksporterzy: N = 118).

¹⁶² Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP prowadzących działalność międzynarodową (N = 214).

Przedsiębiorcy, prowadzący działalność międzynarodową, podkreślali znaczenie kosztów podróży zagranicznych, w tym udziału w targach. Ich zdaniem jest to niezwykle istotna aktywność na każdym etapie prowadzenia działalności międzynarodowej. Koszty te stanowią poważne wyzwanie dla przedsiębiorców i mogą stanowić barierę internacjonalizacji, szczególnie silną na wczesnym etapie ekspansji¹⁶³.

Poziom odczuwania barier związanych ze specyficznymi uwarunkowaniami kulturowymi panującymi na rynkach zagranicznych, barier językowych, barier formalno-prawnych oraz politycznych jest przeciętny lub wręcz niski. Zdaniem przedsiębiorców nie są one najważniejszymi czynnikami utrudniającymi działalność na rynkach zagranicznych. Różnice kulturowe są problemem dla co dziesiątego eksportera (10%), a bariera nieznaności języka – dla prawie co siódmego (15%). Z kolei bariery formalno-prawne są dostrzegane przez co piątego eksportera (20%), przy czym przedsiębiorcy z sektora MSP wskazywali, że w większym stopniu dotyczą one krajowych uregulowań prawnych, a nie uregulowań zagranicznych. Ich zdaniem utrudnienia są związane z przepisami prawnymi w naszym kraju, obciążeniami podatkowymi, trudnościami w odzyskaniu podatku VAT¹⁶⁴. Mimo że kwestie formalno-prawne stanowią istotny problem dla niektórych przedsiębiorstw, to w porównaniu z innymi utrudnieniami ich poziom należy uznać za przeciętny. Podobne znaczenie mają bariery polityczne, rozumiane jako zmiany polityczne w kraju partnera, wymieniane przez 21% eksporterów. Stosunkowo niskie odczuwanie tych barier przez przedsiębiorców jest z pewnością związane z głównymi kierunkami eksportu, przede wszystkim do krajów UE.

Podobnie jak w przypadku eksporterów, importerzy najsilniej odczuwają ryzyko wynikające ze zmian kursów walutowych (61%). Jednak już blisko jedna trzecia z nich wskazuje na zbyt wysokie koszty logistyki (30%) i zmiany koniunktury na rynku krajowym (29%). Mniejsze znaczenie mają ograniczenia prawne (15%), nieznanosc języka potencjalnych kontrahentów (13%), uwarunkowania polityczne (12%), nierzetelność kontrahentów (12%) czy zbyt wysoka cena importowanych produktów (10%).

Badanie pozwoliło także na określenie powodów niepodejmowania działalności międzynarodowej przez przedsiębiorstwa. Zdecydowana większość z nich nie jest aktywna na rynkach zagranicznych ze względu na specyfikę ich działalności i związany z tym brak takiej potrzeby (60%). Jedna czwarta jako przyczynę podała brak strategii firmy (25%). Prawie co siódme przedsiębiorstwo wskazuje na brak środków finansowych (15%), co ósme na wysokie koszty dostosowania działalności do udziału w rynku zagranicznym (12%), co dziesiąte na brak informacji o rynku zagranicznym (10%) oraz na brak informacji o możliwościach otrzymania wsparcia działalności międzynarodowej (10%). Najczęściej wymieniane utrudnienie przez prowadzących działalność międzynarodową, czyli ryzyko wynikające ze zmiany kursów walut, jest wymieniane tylko przez 9% przedsiębiorców niedziałających na rynkach zagranicznych.

Działalność międzynarodowa polskich przedsiębiorstw

Działalność międzynarodowa ogólnie

Działalność międzynarodową prowadzi co piąte polskie przedsiębiorstwo¹⁶⁵ (21,4%, ok. 165 tys. podmiotów¹⁶⁶), nie uwzględniając samozatrudnionych. Skłonność do internacjonalizacji rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa i jego potencjałem. Najniższa jest dla mikroprzedsiębiorstw, wśród których jedna piąta firm podejmuje działania poza rynkiem krajowym. Wśród małych firm grupa podmiotów umiędzynarodowionych stanowi niemal jedną trzecią, a wśród firm średniej wielkości – 46%. W grupie dużych podmiotów 58% jest aktywna na tym polu.

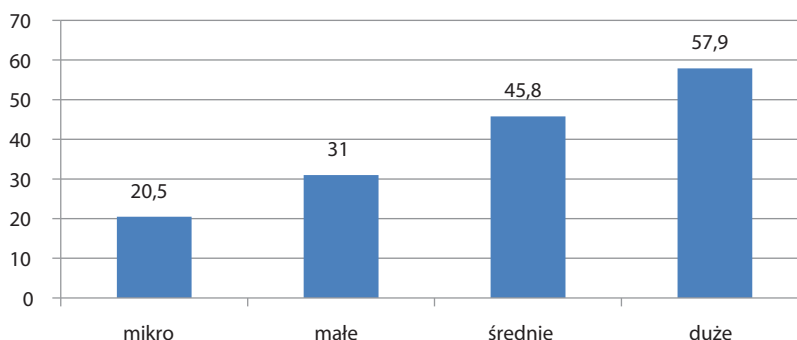
¹⁶³ Badanie jakościowe IDI na grupie eksporterów i potencjalnych eksporterów (N = 60).

¹⁶⁴ Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP prowadzących działalność międzynarodową (N = 214).

¹⁶⁵ W niniejszym rozdziale pod pojęciem polskiego przedsiębiorstwa rozumiemy przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą w Polsce.

¹⁶⁶ Szacunki Autorów Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce* na podstawie wyników badania CATI-4800 i danych GUS – *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, 2014.

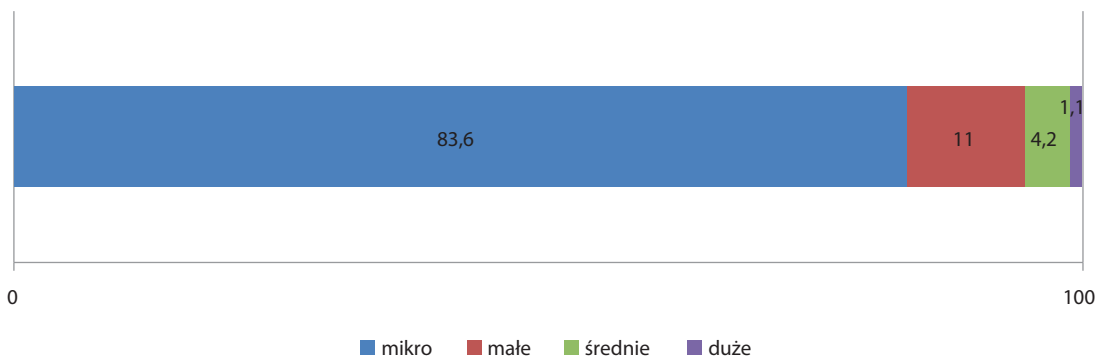
Wykres 6.4. Poziom umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w poszczególnych klasach wielkości firm (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Wyniki badania CATI na populacji przedsiębiorstw (n = 4824).

Ten dość wysoki odsetek umiędzynarodowionych dużych i średnich firm stanowi zdecydowaną mniejszość w strukturze ogółu przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową. Tu dominują mikroprzedsiębiorstwa oraz małe firmy – razem stanowią one prawie 95% populacji umiędzynarodowionych przedsiębiorstw. Dla porównania wspomniane wysoko zinternacjonalizowane duże firmy to niewiele ponad 1% tej grupy (wykres 6.5).

Wykres 6.5. Struktura populacji umiędzynarodowionych przedsiębiorstw w Polsce ze względu na wielkość firm (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Wyniki badania CATI na populacji przedsiębiorstw (n = 4824).

Wyniki te, jakkolwiek dość zróżnicowane między poszczególnymi klasami przedsiębiorstw, są zdecydowanie korzystniejsze niż dane Eurostatu i GUS prezentowane w II rozdziale niniejszego Raportu. Dlatego też w tym miejscu przydatna będzie definicja działalności międzynarodowej, jaką przyjęto na potrzeby realizacji badania PARP.

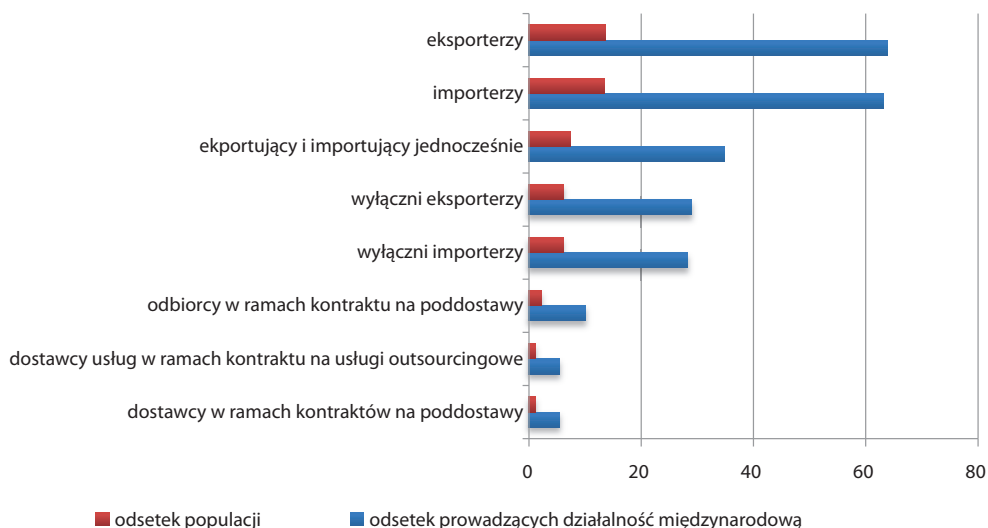
Przedsiębiorstwo obecne na rynkach zagranicznych oznacza podmiot prowadzący działalność gospodarczą poza granicami kraju macierzystego. Międzynarodową działalność gospodarczą przedsiębiorstw podzielono na czynną i bierną. Czynna obejmuje działania związane z oferowaniem wyrobów i usług na rynku zagranicznym lub obecnością przedsiębiorstwa za granicą, np. eksport, dokonywanie inwestycji bezpośrednich za granicą, czy udzielanie licencji podmiotowi zagranicznemu. Działalność bierna nie wiąże się z obecnością przedsiębiorstw krajowych za granicą, ale dotyczy obecności w danym kraju podmiotów zagranicznych, np. import, napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) do kraju, czy zakup licencji od podmiotu zagranicznego. Z uwagi na fakt, że działalność bierna nie przekłada się na umiędzynarodowienie firm krajowych w badaniu PARP skupiono się na działalności czynnej oraz imporcie, będącym jedną z form działalności biernej, aczkolwiek poprzez współpracę z zagranicznym partnerem często w formie łańcucha dostaw, istotną z perspektywy rozwijającego się kraju, jakim jest Polska.

Formy działalności międzynarodowej

Działalność międzynarodowa przedsiębiorstw najczęściej przybiera formę eksportu lub importu. Ponad 63% podejmujących działalność międzynarodową firm zajmuje się każdą z tych form niezależnie, przy czym spora grupa umiędzynarodowionych przedsiębiorstw jest jednocześnie eksporterem i importerem (prawie 35%) (wykres 6.6 oraz tabela 6.1).

Znacznie mniej zinternacjonalizowanych przedsiębiorstw zajmuje się dostawami i zakupami w ramach kontraktów na poddostawy i usługi outsourcingowe (łącznie 25% wszystkich umiędzynarodowionych firm). Większość przedsiębiorców (97%), zapewniających dostawy w ramach kontraktów na poddostawy, prowadzi wyłącznie ten rodzaj działalności międzynarodowej. Pozostałe formy prowadzenia działalności międzynarodowej, takie jak bycie dostawcą lub odbiorcą usług w ramach kontraktów na usługi outsourcingowe, licencjodawcą lub licencjobiorcą, zarządzającym w ramach kontraktów menedżerskich, firmą realizującą inwestycje zagraniczne w porównaniu z wyżej opisanymi formami cieszą się znacznie mniejszym zainteresowaniem przedsiębiorców (szczegóły w tabeli 6.1 oraz na wykresie 6.6).

Wykres 6.6. Najczęstsze formy prowadzenia działalności międzynarodowej według udziału w populacji oraz wśród przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Wyniki badania CATI na populacji przedsiębiorstw (n = 4824).

Tabela 6.1. Formy prowadzenia działalności międzynarodowej (%)

Forma działalności międzynarodowej	odsetek populacji	odsetek prowadzących działalność międzynarodową		
		ogółem	czynna	bierna
Prowadzący działalność międzynarodową	21,39%	100,00%		
Czynna działalność międzynarodowa	14,78%	69,09%		
Bierna działalność międzynarodowa	14,66%	68,51%		
Eksporterzy	13,66%	63,86%	92,43%	
Importerzy	13,52%	63,18%		92,2%
Eksportujący i importujący (jednocześnie)	7,44%	34,79%		
Wyłątni eksporterzy	6,20%	28,97%	41,94%	
Wyłątni importerzy	6,05%	28,29%		41,3%
Dostawcy w ramach kontraktów na poddostawy	1,18%	5,52%	7,99%	
Odbiorcy w ramach kontraktu na poddostawy	2,16%	10,08%		14,7%
Wyłątni dostawcy	1,12%	5,23%	7,57%	
Wyłątni odbiorcy	2,07%	9,69%		14,1%
Dostawcy usług w ramach kontraktu na usługi outsourcingowe	1,18%	5,52%	7,99%	
Odbiorcy usług w ramach kontraktu na usługi outsourcingowe	0,46%	2,13%		3,1%
Wyłątni dostawcy	1,04%	4,84%	7,01%	
Wyłątni odbiorcy	0,33%	1,55%		2,3%
Licencjodawcy w ramach umów licencyjnych	0,37%	1,74%	2,52%	
Licencjobiorcy w ramach umów licencyjnych	1,20%	5,62%		8,2%
Francyzodawcy w ramach umów franczyzowych	0,00%	0,00%	0,00%	
Francyzobiorcy w ramach umów franczyzowych	0,00%	0,00%		0,0%
Zarządzający w ramach kontraktów menedżerskich	0,23%	1,07%	1,54%	
Zlecający zarządzanie w ramach kontraktów menedżerskich	0,06%	0,29%		0,4%
Posiadający filię zagraniczną	0,54%	2,52%	3,65%	
Posiadający spółkę joint venture za granicą	0,08%	0,39%	0,56%	

Źródło: Raport końcowy *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce*, PARP 2014., s. 39.

Powyższe wyniki dotyczą struktury umiędzynarodowionych przedsiębiorstw według form działalności międzynarodowej. Przyjrzyjmy się jeszcze strukturze populacji według tych form. Jak wspomniano na początku tej części rozdziału, działalność międzynarodową prowadzi 21,4% populacji przedsiębiorstw (bez samozatrudnionych). Niecałe 15% przedsiębiorstw angażuje się w działalność czynną, tyle samo bierną. Polskie przedsiębiorstwa najczęściej nawiązują kontrakty handlowe: 13,7% populacji przedsiębiorstw eksportuje, 13,5% importuje. Jednocześnie eksportem i importem trudni się siedmiu na stu przedsiębiorców, zaś wyłącznie eksportem lub importem sześć na sto firm. Nieco ponad 2% przedsiębiorstw to odbiorcy w ramach kontraktów na poddostawę, dostawców w ramach tego typu współpracy jest o połowę mniej – 1% populacji przedsiębiorstw. Równie niewielu przedsiębiorców zajmuje się dostawami usług w ramach kontraktu na usługi outsourcingowe tudzież jest licencjobiorcami w ramach umów licencyjnych (po 1%). Pozostałe formy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw są bardzo słabo reprezentowane w populacji firm w Polsce (tabela 6.1, wykres 6.6).

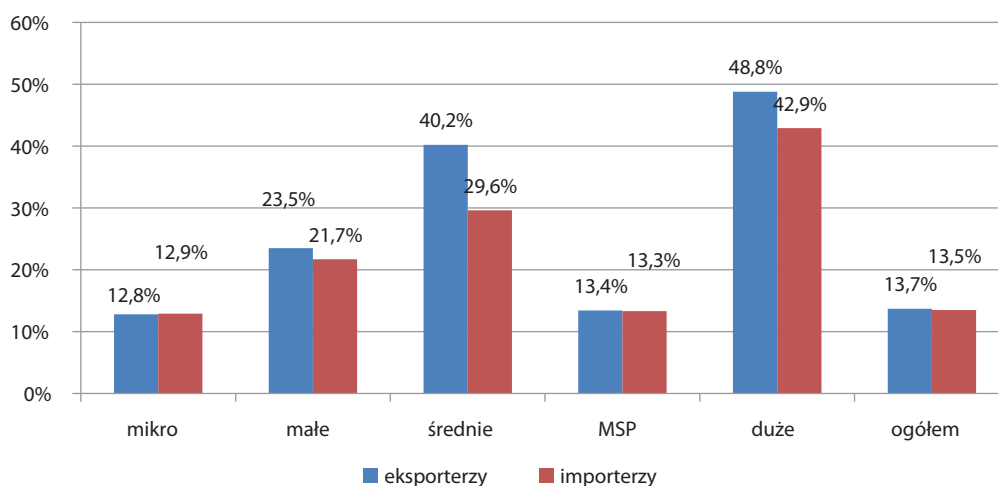
Eksporterzy i importerzy w szczegółach

Przyjrzyjmy się najbardziej popularnym formom prowadzenia działalności międzynarodowej, jakimi są eksport i import. Zarówno eksportem, jak i importem trudni się ok. trzynastą na sto przedsiębiorstw w Polsce. Obie grupy stanowią blisko 64% umiędzynarodowionych przedsiębiorstw, czyli nieco ponad 105 tys. firm¹⁶⁷.

Generalnie najwięcej eksporterów oraz importerów jest wśród dużych przedsiębiorstw (odpowiednio 49% i 43%), w kolejnych grupach firm według wielkości odsetek eksporterów i importerów jest coraz mniejszy (wśród średnich podmiotów udział eksporterów jest jeszcze dość wysoki 40%, importerów – 30%, ale w grupie małych przedsiębiorstw eksporterów i importerów jest już ok. 23–22%, zaś wśród mikrofirm jedynie ok. 13%) (wykres 6.7).

Wciąż to eksport w porównaniu z importem stanowi większe wyzwanie organizacyjne, finansowe, a także kompetencyjne. Stąd zainteresowanie przedsiębiorców każdą z tych form działalności wykazuje pewne zróżnicowanie w zależności od wielkości prowadzonych przez nich firm. Zdecydowanie więcej eksporterów jest wśród dużych (o 6 p.p.) i średnich przedsiębiorstw (o 10,6 p.p.). Również w przypadku małych firm udział eksporterów nieznacznie przewyższa udział importerów. Z kolei w przypadku mikroprzedsiębiorstw porównanie udziałów eksporterów i importerów wypada na korzyść drugiej grupy. Świadczy to z jednej strony o większej skłonności mniejszych przedsiębiorstw do angażowania się w import, z drugiej jest efektem ich mniejszego – w porównaniu z większymi podmiotami – potencjału.

Wykres 6.7. Eksporterzy i importerzy w poszczególnych grupach przedsiębiorstw wg wielkości w Polsce (%)



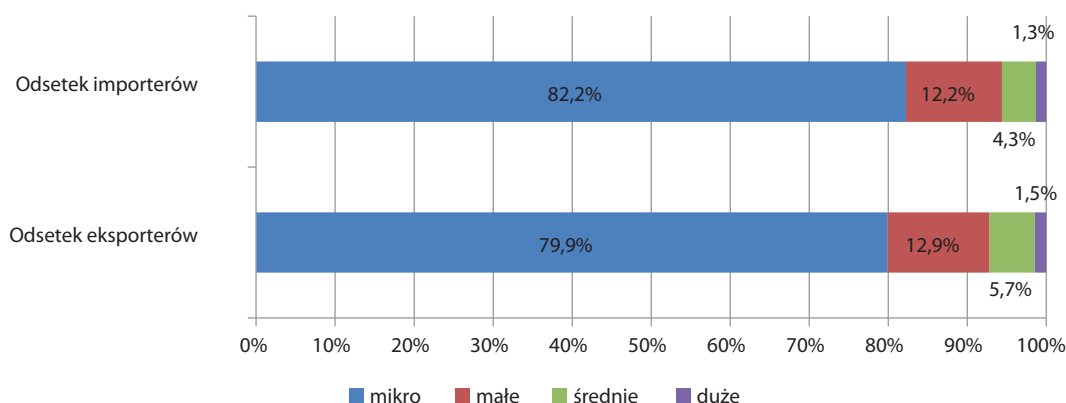
Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Wyniki badania CATI na populacji przedsiębiorstw (n = 4824).

Powyższe różnice w skłonności przedsiębiorstw do angażowania się w import lub eksport widoczne są jeszcze bardziej w strukturze populacji eksporterów i importerów. Stanowi ona całkowitą odwrotność relacji angażowania się w działalność międzynarodową w ramach poszczególnych klas wielkości firm. Dominują w niej mikroprzedsiębiorstwa (ok. 80% udziału w strukturze importerów i eksporterów), ok. 12–13% stanowią małe firmy, zaś najbardziej umiędzynarodowione duże podmioty jedynie 1,3% importerów i 1,5% eksporterów.

¹⁶⁷ Dokładnie według wyliczeń Autorów Raportu, do których wykorzystano dane GUS dostępne w publikacji pt. *Działalność przedsiębiorstw niemieszkalnych w 2013 r.*, GUS 2014 r. w Polsce jest 108 tys. przedsiębiorstw eksportujących i 106 tys. importujących.

Mikroprzedsiębiorstw jest więcej w strukturze importerów niż eksporterów (różnica 2,3 p.p.). Z kolei pozostałe grupy przedsiębiorstw przeważają w strukturze eksportu, choć różnice są nieznaczne.

Wykres 6.8. Struktura populacji eksporterów i importerów według wielkości



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Wyniki badania CATI na populacji przedsiębiorstw (n = 4824), do przeliczeń wykorzystano dane zawarte w publikacji *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, 2014.

Ciekawą grupą przedsiębiorstw, prowadzących działalność międzynarodową, są podmioty, które eksportują i importują jednocześnie – dla przypomnienia stanowią one 7% populacji i prawie 35% umiędzynarodowionych firm, a zatem większą grupę niż przedsiębiorstwa, które zajmują się wyłącznie eksportem lub importem. Powodem tego zainteresowania jest możliwość przyjrzenia się następstwu czasowemu w decyzjach o angażowaniu się w eksport i import. Jak się okazuje ponad połowa (52,8%) firm eksportowo-importowych rozpoczęła obie formy działalności w tym samym roku. Również trzy razy więcej (36%) przedsiębiorstw w pierwszej kolejności zostawało eksporterami, a potem importerami niż odwrotnie (przedsiębiorstw, które zaczynały od importu, a następnie zaczęło eksportować jest 11,2%). Interesujące jest także to, że w większości przypadków czas jaki upływa między rozpoczęciem jednej formy działalności międzynarodowej od drugiej wynosi nie więcej niż 5 lat (dotyczy to 58,5% przedsiębiorstw, które zaczęły działania międzynarodowe od eksportu i 51,5% podmiotów, które w pierwszej kolejności zaczęły importować).

Kierunki eksportu i importu

Pod względem kierunków eksportu zarówno eksporterzy, jak i importerzy, biorący udział w badaniu PARP, wskazali na Niemcy jako główny obszar współpracy (30,4% eksporterów i 30,8% importerów). Kolejnymi ważnymi rynkami docelowymi polskich eksporterów są: Czechy, Wielka Brytania, Rosja i Ukraina; zaś dla importerów: Włochy, Chiny, USA i Czechy (tabela 6.2).

Tabela 6.2. Kierunki eksportu i importu – 10 najważniejszych krajów (ranking wg odsetka przedsiębiorstw prowadzących działalność eksportową do wskazanych krajów)

Główne kierunki eksportu	Odsetek eksporterów	Główne kierunki importu	Odsetek importerów
Niemcy	30,4%	Niemcy	30,8%
Czechy	6,7%	Włochy	14,8%
Wielka Brytania	5,8%	Chiny	8,9%
Rosja	5,7%	USA	7,0%
Ukraina	4,7%	Czechy	6,7%
Francja	4,1%	Holandia	4,0%
Litwa	3,5%	Wielka Brytania	3,0%
Słowacja	3,4%	Belgia	2,4%
Białoruś	3,1%	Francja	2,0%
Dania	2,8%	Dania	1,9%
pozostałe	29,8%	pozostałe	18,5%

Źródło: Raport z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014, s. 44. Na podstawie wyników badania CATI (eksporterzy: n = 659; importerzy: n = 652).

Pod względem obszarów geograficznych w eksporcie i imporcie dominuje Unia Europejska – eksportuje tam 77,6% przedsiębiorstw, importuje – 75,6% firm. Drugi pod względem ważności obszar to kraje sąsiadujące z Polską – 57,5% eksportujących i 41,5% importujących (stosunkowo mniej z uwagi na większe znaczenie krajów azjatyckich). Z krajami Europy Środkowo-Wschodniej współpracuje 13,6% eksporterów (głównie z Ukrainą, Rosją i Białorusią) oraz tylko 2,3% importerów. Kraje rozwinięte gospodarczo poza UE i kraje rozwijające się to częściej obszar współpracy w przypadku polskich importerów niż eksporterów. Szczególne znaczenie dla importerów mają wspomniane kraje azjatyckie (współpracuje z nimi 12,5% importerów oraz 2,5% eksporterów) oraz USA (7% importerów sprowadza stąd wyroby i usługi).

Jak pokazało badanie PARP nie ma znaczących różnic w strukturze wielkościowej firm prowadzących działalność eksportową i importową na poszczególnych rynkach. Jedynie do Niemiec, w porównaniu z pozostałymi krajami UE, eksportuje więcej firm dużych niż mikro (43% wobec 29,3%), zaś na pozostałe rynki UE eksportuje więcej mikroprzedsiębiorstw niż dużych firm (mikro – 51,5%, duże – 35,1%) – różnice są istotne statystycznie.

Występuje także istotna statystycznie zależność między kierunkami eksportu i importu a siedzibą przedsiębiorstwa. Zależność ta determinowana jest przez bliskość geograficzną. Przedsiębiorstwa, mające siedzibę w województwach na styku granicy zachodniej i południowej częściej niż przedsiębiorstwa z województw na styku granicy wschodniej, eksportują do UE. Z kolei przedsiębiorstwa z siedzibą w województwach przy granicy wschodniej częściej niż eksporterzy z pozostałych województw eksportują i importują do/z krajami z Europy Środkowo-Wschodniej (Rosja, Ukraina, Białoruś) i rzadziej z krajami z granicy zachodniej i południowej (Niemcy, Czechy, Słowacja i Litwa). Również eksporterzy z województw wewnątrz kraju (nieleżących przy żadnej z granic) rzadziej niż ci z siedzibą w województwach przygranicznych eksportują do krajów sąsiadujących.

Ostatnia wspomniana grupa, czyli eksporterzy z siedzibą w województwach wewnętrznych, częściej niż pozostali współpracują z krajami rozwiniętymi gospodarczo poza UE. Z kolei importerzy z tych województw istotnie rzadziej niż pozostali sprowadzają wyroby i usługi z krajów sąsiadujących.

Zróżnicowanie branżowe eksporterów i importerów

Analiza branżowa polskich eksporterów i importerów w badaniu ewaluacyjnym pozwala na przyjrzenie się strukturze branżowej eksporterów (bądź importerów) oraz określenie najbardziej umiędzynarodowionych branż (tj. branż, w których jest najwięcej umiędzynarodowionych podmiotów w porównaniu do ogółu przedsiębiorstw w danej branży).

W strukturze eksporterów dominują podmioty z sekcji Handel hurtowy i detaliczny (41,3% eksporterów). Na kolejnych miejscach są firmy działające w sekcji Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (12,9%), Transport i gospodarka magazynowa (12,1%) oraz Przetwórstwo przemysłowe (11,2%). Jeśli chodzi o zróżnicowanie branżowe eksporterów według wielkości, wśród mikroprzedsiębiorstw wyraźnie dominują podmioty z sekcji *Handel hurtowy i detaliczny* (43,5%)¹⁶⁸, nieco mniej mikro-eksporterów działa w sekcjach Działalność naukowa, profesjonalna i techniczna (13,9%) oraz Transport i gospodarka magazynowa (12,6%). Z kolei wśród eksportujących podmiotów średnich i dużych najwięcej jest podmiotów z sekcji Przetwórstwo przemysłowe (odpowiednio: 52,3% oraz 69,4%).

Podobnie wygląda struktura branżowa importerów. Ponad połowa importerów (55,7%) to firmy z sekcji *Handel hurtowy i detaliczny*. Następną w kolejności branżę – Przetwórstwo przemysłowe reprezentuje tylko 8,9% importerów. Zdecydowanie bardziej niż eksport, import zdominowany jest przez mikro i małe firmy z sekcji Handel hurtowy i detaliczny (57,9% firm importerów i 44,1% małych jest z tej sekcji). Przetwórstwo przemysłowe z kolei to branża, w której działa 51,1% importerów średniej wielkości i 70% dużych importujących firm.

Najbardziej umiędzynarodowionymi branżami pod względem eksportu są *Transport i gospodarka magazynowa* (eksporterzy stanowią 28% firm w tej branży), *Przetwórstwo przemysłowe* (27,2%) i *Handel hurtowy i detaliczny* (16,3% eksporterów w branży). W przypadku importu najbardziej umiędzynarodowione branże to: *Handel hurtowy i detaliczny* (21,7%), *Przetwórstwo przemysłowe* (21,3%) oraz *Transport i gospodarka magazynowa* (17,8%).

Wyroby i usługi w eksporcie/importcie

Przedmiotem handlu międzynarodowego są przede wszystkim wyroby – handluje nimi 70,8% eksporterów i 88,3% importerów.

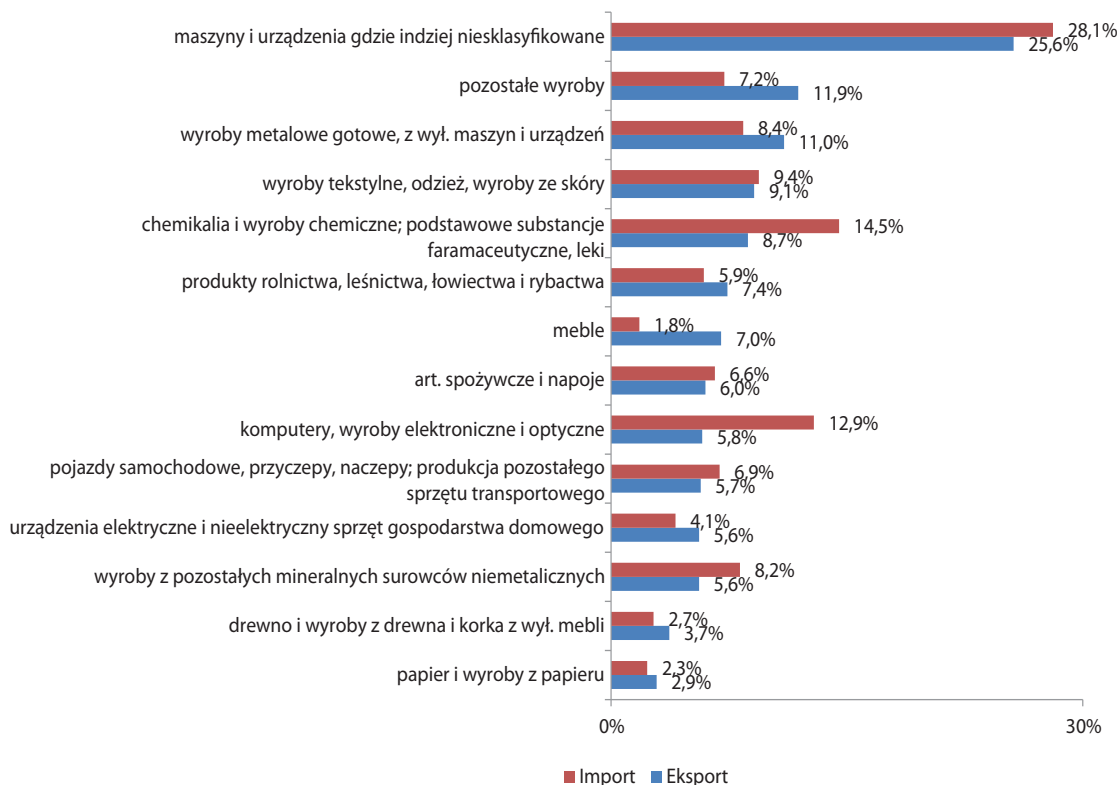
Eksportowane są przede wszystkim *Maszyny i urządzenia gdzie indziej nieklasyfikowane* (25,6% eksporterów). Tutaj respondenci najczęściej wymieniali maszyny i urządzenia dla rolnictwa, przemysłu spożywczego, tworzyw sztucznych, części maszyn, piece, pompy, armaturę. Na kolejnych miejscach znajdują się *Pozostałe wyroby* (np. zabawki, odzież dla dzieci, wyroby

¹⁶⁸ Jest to zależność istotna statystycznie.

jubilerskie, wyroby dentystyczne) oraz *Wyroby metalowe gotowe* (np. elementy metalowe, okucia, akcesoria, obudowy, pojemniki) (wykres 6.9).

Importowane wyroby, podobnie jak w przypadku eksportu, to w dużym stopniu *Maszyny i urządzenia...* (27,3% importerów), m.in. maszyny i urządzenia, części, podzespoły, oprzyrządowanie do maszyn. Na kolejnych miejscach są sekcje *Chemikalia i wyroby chemiczne* oraz *Wyroby farmaceutyczne* (m.in. środki chemiczne dla przemysłu, farby, kleje, kosmetyki i lekarstwa), a także *Komputery, wyroby elektroniczne i optyczne* (wykres 6.9).

Wykres 6.9. Najczęściej eksportowane/importowane wyroby wg sekcji (odsetek przedsiębiorstw eksportujących/importujących dane wyroby)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Wyniki badania CATI (N eksporterów wyrobów = 433, N importerów wyrobów = 562). Pytanie wielokrotnego wyboru – odpowiedzi nie sumują się do 100%.

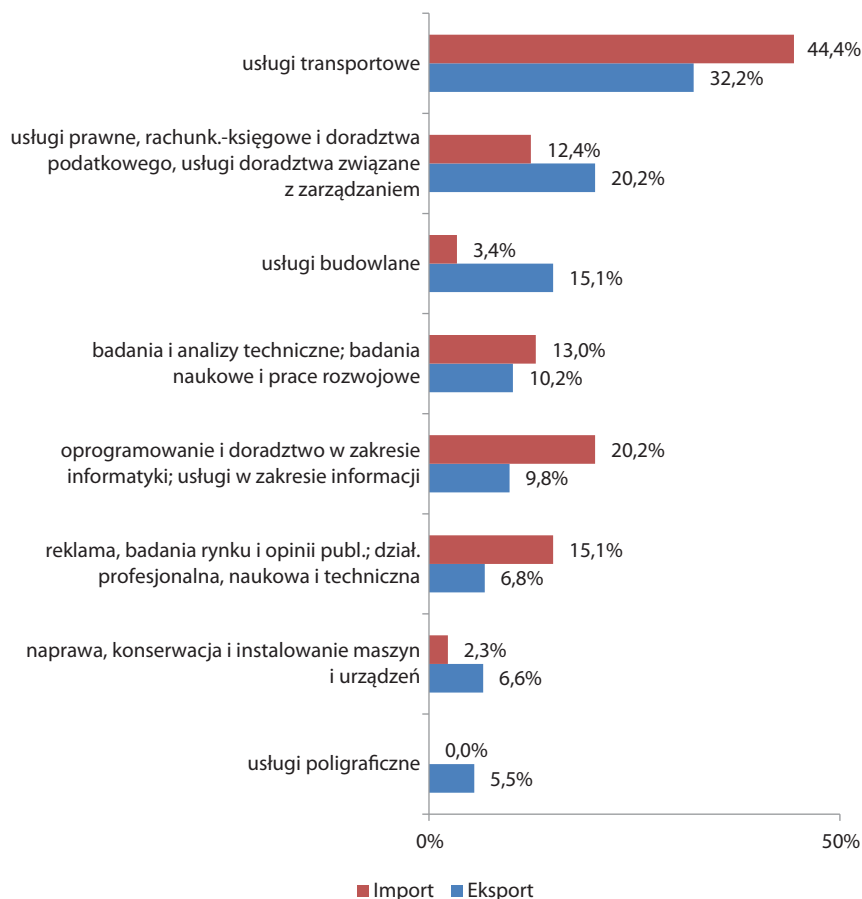
Eksportem i importem usług zajmuje się zdecydowanie mniej przedsiębiorców niż handlem wyrobami, jest to 36,6% eksporterów i 11,3% importerów. W przeciwieństwie do eksportu wyrobów, gdzie wraz z wielkością przedsiębiorstwa rósł odsetek eksporterów¹⁶⁹, w przypadku eksportu usług jest odwrotnie. Odsetek przedsiębiorstw zajmujących się eksportem usług jest największy dla mikrofirm (37,1%) i spada wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstw – dla dużych firm wynosi 22,2%. W imporcie usług, podobnie jak w imporcie wyrobów różnice między poszczególnymi klasami wielkości przedsiębiorstw są nieznaczne (wyroby importuje ok. 86-88% przedsiębiorstw, a usługi 11–14,6%, przy czym ta najwyższa wartość dotyczy małych firm).

Jeśli chodzi o strukturę rodzajową eksportowanych usług, określaną według odsetka firm zajmujących się tą działalnością, dominują *usługi transportowe* (32,2%). Na kolejnych miejscach są *usługi prawne, rachunkowo-księgowe i związane z zarządzaniem* (przede wszystkim doradztwo związane z tymi obszarami), *usługi budowlane*, a także *usługi projektowe, badawcze i badawczo-rozwojowe* (10%) oraz *usługi związane z programowaniem i doradztwem* w tym zakresie, a także *usługi związane z informacją* (razem 9,8%). W przypadku usług projektowych, badawczych i badawczo-rozwojowych respondenci wskazywali przede wszystkim na usługi projektowe oraz badania laboratoryjne i ekspertyzy (wykres 6.10).

W imporcie usług, podobnie jak w przypadku eksportu, pierwsze miejsce zajmują *usługi transportowe* (44,4%). Na kolejnych są *usługi związane z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi*, *usługi związane z programowaniem i doradztwem* w tym zakresie oraz *usługi związane z informacją* (wykres 6.10).

¹⁶⁹ Odsetek przedsiębiorstw eksportujących wyroby dla dużych firm wynosi 79,1%, dla MSP 64,7%, a dla mikro 63,9%.

Wykres 6.10. Najczęściej eksportowane/importowane usługi wg sekcji (odsetek przedsiębiorstw eksportujących/importujących dane usługi)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014. Wyniki badania CATI (N eksporterów usług = 209, N importerów usług = 74). Pytanie wielokrotnego wyboru – odpowiedzi nie sumują się do 100%.

Kontrakty na poddostawy w szczegółach

Kontrakty na poddostawy to ważny element współpracy międzynarodowej, ściślej uczestniczenia przedsiębiorstw z różnych krajów w łańcuchu dostaw, co wiąże się zarówno ze współpracą w zakresie wymiany handlowej, jak i produkcji. Kontrakty te, jak pokazała *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw* są trzecią co do ważności formą wymiany międzynarodowej, która skupia 3,2% populacji firm, tj. około połowy eksporterów tudzież importerów.

Dostawami w ramach kontraktów na poddostawy zajmuje się ok. 9 tys. podmiotów w Polsce, tj. 1,2% ogółu przedsiębiorstw oraz 5,5% prowadzących działalność międzynarodową. Trzeba zaznaczyć, że dostawcy w większości (97,1%) koncentrują się wyłącznie na tym rodzaju działalności międzynarodowej. Jeśli chodzi o poszczególne klasy wielkości przedsiębiorstw udział dostawców jest najwyższy w grupie dużych firm (15,5%). Zmniejsza się on wraz z wielkością przedsiębiorstw: dla firm średnich wynosi 8,1%, małych 4,4%, zaś dla mikro 0,9%. Dostawcy najczęściej współpracują z partnerami z Niemiec (36,4% wskazań), Chin (6,3%), Japonii (5,6%), Hiszpanii (5%) i Szwecji (4,3%).

Odbiorcy w ramach kontraktów na poddostawy to dwukrotnie większa grupa niż dostawcy – 16 tys. przedsiębiorstw¹⁷⁰ i 2,2% przedsiębiorstw. Powodem tej liczebnej przewagi odbiorców jest dwukrotnie większy udział odbiorców wśród mikroprzedsiębiorstw (2,1%). Jeśli chodzi o pozostałe grupy przedsiębiorstw udział odbiorców wynosi: dla firm małych 3,7%, średnich 3,3% i dużych 5,6%. Jak widać znacznie więcej dostawców niż odbiorców w ramach kontraktów na poddostawy jest wśród średnich i dużych podmiotów. Odbiorcy kontraktów na poddostawy zamawiają produkcję u partnerów z Włoch (24,7%), Niemiec (20,6%), Chin (12,3%), a także Wielkiej Brytanii (8,3%) i Czech (6,1%).

¹⁷⁰ W celu obliczenia liczby przedsiębiorstw zajmujących się wybraną formą działalności międzynarodowej Autorzy Raportu z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw*, PARP 2014 przyjęli, że liczba przedsiębiorstw aktywnych w 2013 r. (bez samozatrudnionych) wynosi 750 tys. podmiotów (na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS 2014 r. i *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013*, PARP 2014, na podstawie Labour Force Survey IV kw. 2013 r.).

Ponad połowa dostawców w ramach kontraktów na poddostawy działa w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (58,6%). Jeśli chodzi o odbiorców najwięcej z nich zajmuje się *Handlem i naprawami* (36,6%) oraz *Przetwórstwem przemysłowym* (25,2%).

Najwięcej dostawców w ramach kontraktów na poddostawy eksportuje półprodukty klasyfikowane jako *Wyroby metalowe* (40,8%), kolejną pod względem ważności grupę wyrobów, jakimi są *Maszyny i urządzenia, gdzie indziej nie klasyfikowane* wywozi już tylko 18,1% dostawców.

Odbiorcy najczęściej sprowadzają półprodukty z działów *Wyroby tekstylne, Odzież, Wyroby ze skóry* (22%); *Maszyny i urządzenia gdzie indziej nieklasyfikowane* (20,1%) oraz *Komputery, wyroby elektroniczne i optyczne* (15,6%).

Potencjał do wzrostu

Działalność międzynarodowa wydaje się przynosić wymierne korzyści naszym przedsiębiorcom. Świadczy o tym choćby fakt, że jedynie dwóch na stu przedsiębiorców obecnie prowadzących taką działalność zamierza ją przerwać w najbliższych trzech latach. Najwięcej tego typu podmiotów jest wśród mikroprzedsiębiorców (2,4%), a najmniej wśród firm średnich (1%).

Zdecydowanie więcej przedsiębiorców (dziesięciu na stu), którzy dotychczas nie prowadzili działalności międzynarodowej zamierza ją rozpocząć w ciągu następnych trzech lat. Najwięcej chętnych do wychodzenia poza rynek krajowy jest wśród małych firm – prawie dwukrotnie więcej niż w pozostałych grupach.

Tabela 6.3. Przedsiębiorstwa prowadzące i nieprowadzące działalności międzynarodowej wg wielkości

		mikro	małe	średnie	duże	MSP	ogółem
Czy Państwa firma w ostatnich trzech latachprowadziła działalność międzynarodową	20,54%	30,97%	45,81%	57,89%	21,05%	21,37%
	<i>zamierza kontynuować</i>	20,04%	30,57%	45,35%	56,97%	20,56%	20,87%
	<i>planuje się wycofać</i>	0,49%	0,40%	0,46%	0,93%	0,49%	0,50%
	<i>planuje się wycofać, jako % prowadzących działalność</i>	2,41%	1,31%	1,00%	1,60%	2,33%	2,33%
	...nie prowadziła działalności międzynarodowej	77,61%	67,41%	52,90%	41,18%	76,93%	76,76%
	<i>planuje rozpocząć</i>	7,71%	11,54%	5,52%	4,33%	7,80%	7,86%
	<i>planuje rozpocząć, jako % nieprowadzących działalności międzynarodowej</i>	9,94%	17,12%	10,43%	10,53%	10,14%	10,23%
	<i>nie planuje rozpocząć</i>	69,90%	55,87%	47,38%	36,84%	69,13%	68,91%
	<i>nie wiem/trudno powiedzieć</i>	1,86%	1,62%	1,29%	0,93%	1,84%	1,84%

Źródło: Raport z badania *Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw, PARP 2014*, s. 30. Wyniki badania na populacji przedsiębiorstw, CATI (n = 4824).

Potencjał do rozwoju zdeterminowany jest po części przez lokalizację, rodzaj działalności czy płeć zarządzających przedsiębiorstwem. Około jedna czwarta przedsiębiorstw zlokalizowanych w województwie wielkopolskim, mazowieckim oraz dolnośląskim prowadzi działalność międzynarodową. Te trzy województwa zajmują czołowe miejsca pod względem odsetka umiędzynarodowionych podmiotów wśród regionalnych przedsiębiorstw. Na drugim biegunie są województwa warmińsko-mazurskie, podlaskie i lubelskie, gdzie udział umiędzynarodowionych firm jest dwukrotnie niższy (11–12%). Sytuacja tych regionów wydaje się być trudna z uwagi na fakt negatywnego nastawienia przedsiębiorców do wychodzenia poza rynek krajowy – ok. 80–85% przedsiębiorców w nich zlokalizowanych nie prowadzi działalności międzynarodowej i nie planuje jej rozpoczęcia.

Pod względem rodzaju prowadzonej przez przedsiębiorstwa umiędzynarodowione działalności zdecydowanie dominuje *Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych...* – tego rodzaju działalność prowadzi prawie 46% umiędzynarodowionych przedsiębiorstw. Inne branże są znacznie słabiej reprezentowane – *Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (11% przedsiębiorstw), *Transport i gospodarka magazynowa* (9,7%), *Przetwórstwo przemysłowe* (9,7%) oraz *Budownictwo* (7,2%). Spojrzenie na branże nie przez strukturę umiędzynarodowionych przedsiębiorstw, lecz przez liczbę umiędzynarodowionych firm w populacji firm w danej branży prowadzi do innych wniosków – najbardziej umiędzynarodowione są: *Transport i gospodarka magazynowa* oraz *Przetwórstwo przemysłowe* (w każdej z nich co trzeci przedsiębiorca angażuje się w działalność zagraniczną). Z kolei

sekcjami, w których jest najwięcej przedsiębiorców planujących rozpoczęcie współpracy z zagranicą, są *Informacja i komunikacja* (17,8%), *Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości* (10,4%) oraz *Przetwórstwo przemysłowe* (10,3%).

Mężczyźni zarządzają większością (67,7%) przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową. Jedynie 12,6% tego typu przedsiębiorstw kierowanych jest przez kobiety. W prawie 20% występuje zarząd wieloosobowy. W porównaniu z podmiotami zarządzanymi przez kobiety czy mężczyzn, przedsiębiorstwa z zarządem są także bardziej skłonne rozpocząć działalność międzynarodową.

Doświadczenia umiędzynarodowionych przedsiębiorstw w korzystaniu z publicznych form wsparcia działalności gospodarczej za granicą

W Polsce głównym celem funkcjonowania publicznego systemu wspierania działalności zagranicznej przedsiębiorstw jest zwiększenie znaczenia naszego kraju w gospodarce międzynarodowej i wzrost liczby przedsiębiorstw zdolnych do prowadzenia współpracy gospodarczej z zagranicą. Jest to realizowane dwutorowo, poprzez stymulowanie zarówno czynnych, jak i biernych procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Wspieranie czynnej aktywności gospodarczej za granicą ma na celu stopniowy wzrost zaangażowania przedsiębiorców w działalność na rynkach zagranicznych, czyli od eksportu poprzez rozwijanie sieci handlowej aż do inwestowania w zagraniczne podmioty polskich spółek¹⁷¹. Z kolei biernie procesy umiędzynarodowienia wzmocnione są poprzez zachęty do zawierania różnorodnych związków gospodarczych z firmami zagranicznymi bez wychodzenia z działalnością gospodarczą poza krajową lokalizację danej firmy. Tak rozumiane umiędzynarodowienie działalności nie tylko umożliwia rozwój aktywności handlowej firmy, ale pozwala też na śledzenie światowych trendów, zwiększenie obecności w danej branży, wymianę doświadczeń, transfer wiedzy i technologii oraz otwieranie nowych firm za granicą¹⁷². Przedmiotem niniejszej części rozdziału jest ocena funkcjonowania publicznych form wsparcia działalności międzynarodowej¹⁷³ z perspektywy polskich przedsiębiorców, którzy skorzystali z takiej pomocy w ostatnich trzech latach.

Zgodnie z deklaracjami przedsiębiorców uczestniczących w badaniu PARP¹⁷⁴ jedynie 7,6% przedsiębiorstw korzystało z publicznych instrumentów wspierania działalności międzynarodowej w ostatnich trzech latach (wykres 6.11). Najwięcej z nich, blisko 6,7%, stanowią podmioty sektora MSP aktywne na rynkach międzynarodowych. Stopień wykorzystania pomocy publicznej na rozwój aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw jest uzależniony od ich wielkości. Największy odsetek korzystających ze wsparcia w grupie firm ogółem cechuje firmy średnie – blisko co trzecia średnia firma (28,5%) korzystała z pomocy publicznej. Najmniej korzystających jest wśród firm mikro – zaledwie 6,2%. Firmy duże (19,9%) korzystają z pomocy publicznej nieco częściej niż małe podmioty (16,7%). Taki rozkład udziału poszczególnych grup przedsiębiorstw we wsparciu wydaje się naturalny, ze względu na zróżnicowany potencjał polskich przedsiębiorstw oraz warunki prowadzenia ekspansji zagranicznej.

Najbardziej liczną grupę przedsiębiorstw, które w okresie ostatnich trzech lat skorzystały z publicznego wsparcia działalności międzynarodowej stanowią dojrzałe firmy, obecne na rynku od ponad 12 lat (73,4%). W zdecydowanej większości są to mikroprzedsiębiorstwa (72,7%). Stopień wykorzystania dostępnej pomocy publicznej zależy od form prowadzonej działalności zagranicznej. Jest to bezpośrednio powiązane z założeniami programów publicznych, które akcentują znaczenie wymiany handlowej z zagranicą, szczególnie eksportu. Potwierdza to rozkład odpowiedzi firm korzystających i niekorzystających ze wsparcia publicznego. Najczęściej z pomocy państwa korzystały mikro i małe firmy eksportujące (odpowiednio 66,5% i 19,4%) oraz importujące (odpowiednio 70,2% i 17,8% wskazań). Z kolei struktura branżowa wspieranych firm jest rozproszona i nie wskazuje wyraźnej specjalizacji publicznych programów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw.

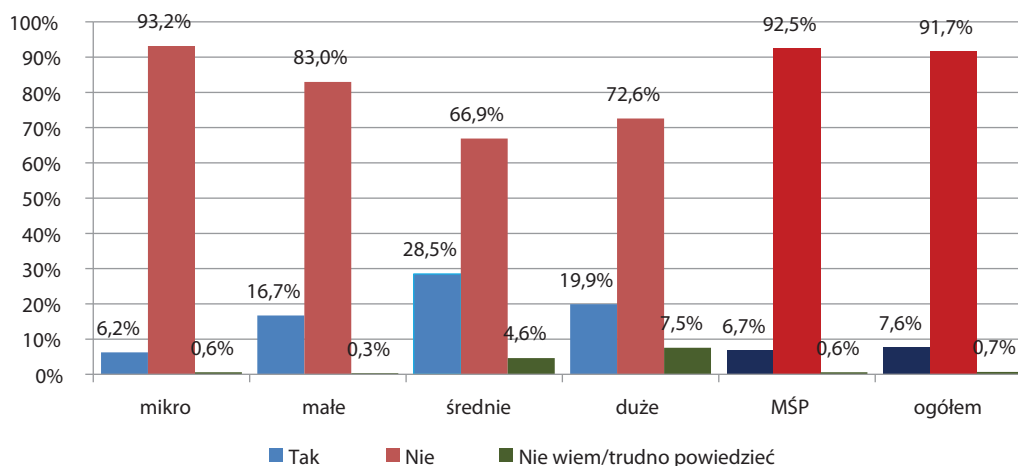
¹⁷¹ Np. Fundusz Ekspansji Zagranicznej prowadzony przez Bank Gospodarstwa Krajowego.

¹⁷² Szerzej: *Internacjonalizacja przedsiębiorstw w Polsce, Raport z badania desk research*, PARP, Warszawa 2014.

¹⁷³ Na potrzeby badania opracowano definicję pojęcia „publiczne wsparcie działalności międzynarodowej przedsiębiorstw”. W przyjętym rozumieniu jest to „wsparcie oferowane przez jednostki administracji publicznej oraz instytucje otoczenia biznesu (parki technologiczne, agencje rozwoju regionalnego) oraz jednostki naukowe, jak również wsparcie oferowane przez podmioty prywatne ale dofinansowane ze środków publicznych, na przykład Unii Europejskiej czy budżetu państwa”.

¹⁷⁴ Liczebność zrealizowanej próby reprezentatywnej dla populacji aktywnych przedsiębiorstw w Polsce wyniosła N = 4824. W badaniu wykorzystano technikę wywiadu telefonicznego wspomaganego komputerowo (CATI).

Wykres 6.11. Korzystanie przez przedsiębiorców z publicznych form wsparcia działalności międzynarodowej wg klas wielkości firm (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI (n = 1032). Pytanie: Czy firma w okresie ostatnich trzech lat korzystała z publicznych form wsparcia działalności międzynarodowej?

Potencjał firmy ma również znaczenie w skutecznym ubieganiu się o wsparcie. Zgodnie z wynikami badania PARP spośród MSP prowadzących działalność międzynarodową najwyższą efektywność w aplikowaniu o wsparcie mają średnie firmy – na ok. 20% tych firm starających się o środki publiczne 11% je otrzymało. Wśród przedsiębiorstw małych prowadzących działalność międzynarodową ok. 9% ubiegało się o wsparcie tej działalności, z czego 4,1% je otrzymało. W przypadku mikroprzedsiębiorstw – ok. 5% aplikowało o wsparcie, natomiast przyznano je co setnej firmie (1,4%). Powyższe dane potwierdzają, że istnieje potrzeba dalszej aktywizacji działań instytucji publicznych w tworzeniu instrumentów wspierania aktywności międzynarodowej dostosowanych do potrzeb przedsiębiorstw, jak również promowania wśród przedsiębiorców podejścia otwartego na współpracę z zagranicą, a także kształtowania umiejętności do realizowania tego typu działań.

Preferowane formy pomocy publicznej

W badaniu PARP zapytano przedsiębiorców prowadzących działalność międzynarodową o ich potrzeby w zakresie różnych form wsparcia, do których zaliczono: wsparcie finansowe, informacyjno-promocyjne i doradczo-szkoleniowe. Najwięcej, bo 72%, przedsiębiorców preferuje wsparcie finansowe, 31% wsparcie informacyjno-promocyjne, zaś niewiele ponad 10% badanych pomoc o charakterze doradczo-szkoleniowym. Wsparcia finansowego najbardziej potrzebują mikroprzedsiębiorstwa (ponad 73%), najmniej małe podmioty (ok. 60% wskazań) (tabela 6.4). Dotychczas najpopularniejszą formą pomocy finansowej, zdaniem badanych przedsiębiorców, były dotacje wspierające udział w targach/misjach gospodarczych (49,9% wskazań), opracowanie programu rozwoju eksportu (32,4%), refundacja kosztów uzyskania licencji, certyfikatów i atestów na rynku zagranicznym (24%) oraz dofinansowanie publikacji promocyjnych i dopłaty do ubezpieczenia kontraktów (odpowiednio po 24% wskazań).

Tabela 6.4. Preferencje przedsiębiorców w zakresie publicznego wsparcia prowadzenia działalności międzynarodowej wg form wsparcia i wielkości przedsiębiorstw (%)

Formy wsparcia	mikro	małe	średnie	duże	MSP	ogółem
wsparcie informacyjno-promocyjne	60,1	68,7	58,3	53,9	28,7	31,4
wsparcie doradczo-szkoleniowe	33,4	34,6	29,7	26,5	17,7	10,4
wsparcie finansowe	73,2	59,8	62,3	62,6	66,6	72,5
nie wiem/trudno powiedzieć	0,4	4,4	9,4	0,0	4,3	8,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania CATI (N = 1032). Pytanie: Jakiego wsparcia przy prowadzeniu działalności międzynarodowej firma potrzebuje najbardziej? Pytanie wielokrotnego wyboru, odpowiedzi nie sumują się do 100%.

Jeśli chodzi o wsparcie doradczo-szkoleniowe, dotychczas najczęściej dotyczyło ono szkoleń ogólnych i specjalistycznych związanych z prowadzeniem działalności za granicą, przygotowaniem analiz dotyczących możliwości wejścia na dany rynek, weryfikacji wiarygodności biznesowej partnerów zagranicznych, pomocy w negocjacjach z partnerami zagranicznymi oraz doradztwa prawnego dotyczącego podatkowych aspektów działalności międzynarodowej.

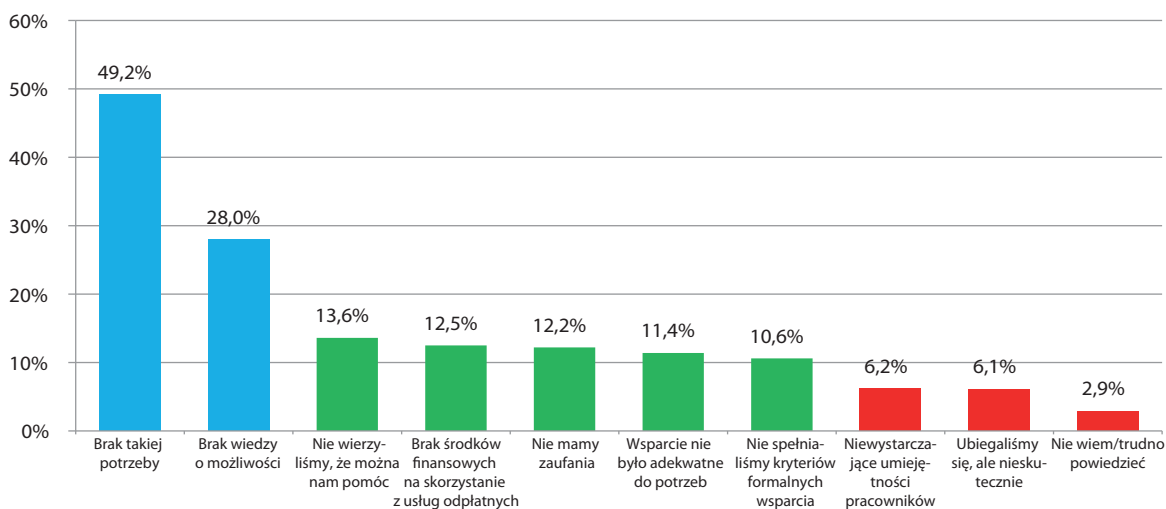
W przypadku wsparcia informacyjno-promocyjnego, usługi z jakich skorzystały przedsiębiorstwa były dla 54,8% z nich bezpłatne, w pozostałych przypadkach częściowo bądź w pełni odpłatne. Podobnie w odniesieniu do wsparcia doradczo-szkoleniowego, aż 69,7% korzystających uzyskało usługi nieodpłatnie. Firmy chętniej korzystają z zewnętrznego wsparcia informacyjno-promocyjnego oraz doradczo-szkoleniowego, gdy nie pokrywają kosztów usług lub ponoszą je tylko częściowo.

Wyjątkiem są małe firmy, które ze wszystkich form wsparcia najbardziej preferują wsparcie informacyjno-promocyjne (68,7% wskazań), które pozwala na sprawdzenie warunków prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych. Wsparcie informacyjno-promocyjne oznacza przede wszystkim: zapewnienie udziału w targach, pozyskanie analiz branżowych, skorzystanie z pośrednictwa w zakresie nawiązania kontaktu z kontrahentami zagranicznymi czy tłumaczenie dokumentów. Z takich form pomocy skorzystała dotychczas łącznie jedna trzecia wspieranych podmiotów (31,4%).

Przyczyny niekorzystania z oferty instytucji publicznych

Jakie są przyczyny niekorzystania przez firmy z instrumentów wsparcia internacjonalizacji? Wyniki badania (wykres 6.12) pokazały, że głównym powodem niskiego zainteresowania wsparciem publicznym jest brak takiej potrzeby (49,2% badanych przedsiębiorców). Na drugim miejscu znalazł się brak wiedzy o wsparciu. Kolejne argumenty badanych uzyskały znacznie mniejsze odsetki wskazań: nie wierzyliśmy, iż takie wsparcie może nam pomóc (13,6%); wsparcie nie było adekwatne do naszych potrzeb (11,4%) oraz nie mamy zaufania do wsparcia oferowanego przez instytucje publiczne (12,2%). Pozostałe odpowiedzi są wyraźnie rozproszone, można je jednak zebrać w szerszą kategorię opisującą obawy przedsiębiorców o jakość i adekwatność dostępnej pomocy (łącznie 37,2% wskazań). Niskie zainteresowanie firm pozyskaniem wsparcia publicznego świadczy nie tyle o braku obiektywnych potrzeb, co brakiem wiedzy w tym obszarze ze strony potencjalnych beneficjentów. W tym aspekcie niezbędnym krokiem wydaje się być zapewnienie wsparcia firmom planującym aktywność międzynarodową, poprzez spójny przekaz informacyjny oraz komplementarne wsparcie finansowe, szkoleniowe i doradcze.

Wykres 6.12. Powody niekorzystania ze wsparcia przez prowadzących działalność międzynarodową



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania CATI (N = 945, podmioty niekorzystające ze wsparcia)¹⁷⁵. Pytanie wielokrotnego wyboru, odpowiedzi nie sumują się do 100%.

Dane zebrane dla populacji przedsiębiorstw znajdują potwierdzenie w wynikach badania ilościowego firm sektora MSP. Podmioty, które nie korzystały dotychczas z publicznego wsparcia działalności międzynarodowej (94,4%) w większości nie widzą takiej potrzeby w tym zakresie (53%). Na drugim miejscu w tej grupie respondentów znalazł się brak wiedzy o możliwości skorzystania ze wsparcia (21%). Jest także dość istotna grupa firm (17%), która ma wiedzę o istniejącej ofercie wsparcia działalności międzynarodowej, ale uważa, że brakuje wsparcia odpowiadającego na ich konkretne potrzeby. Do tej samej grupy możemy zaliczyć tych, którzy nie wierzyli w skuteczność oferowanych instrumentów wsparcia (nie wierzyliśmy, że oferowane wsparcie może nam pomóc – 12%).

Dodatkowo można powołać się na opinię firm sektora MSP prowadzących działalność międzynarodową, które, wskazując przyczyny niekorzystania z pomocy zewnętrznej, podkreśliły nieadekwatność oferty usługodawców do potrzeb przedsiębiorców (53% wskazań potwierdza powyższą tezę, w porównaniu z 26% wskazań, które ją odrzucają) i zbyt wysokie koszty tych usług

¹⁷⁵ Pytanie: Dlaczego firma nie korzystała ze wsparcia podmiotów zewnętrznych przy podejmowaniu działalności międzynarodowej?

(analogicznie 52% vs. 28%). Potwierdza to przyjęte wyjaśnienie, że brak zainteresowania pozyskaniem wsparcia publicznego można przypisać nie tyle brakowi obiektywnych potrzeb, co niewystarczającej wiedzy i przekonaniu badanych o nieodpowiedniej skuteczności wdrażanych programów publicznych.

Deklarowane potrzeby badanych z sektora MSP nt. chęci skorzystania z publicznego wsparcia są wyższe w grupie podmiotów rozpoczynających działalność międzynarodową i zmieniają się po zdobyciu doświadczenia na nowych rynkach. Firmy MSP, planujące działalność międzynarodową, na pytanie o najbardziej potrzebne usługi na etapie pierwszego wyjścia poza rynek krajowy, zdecydowanie najczęściej wskazywały potrzebę zapewnienia im wsparcia finansowego (ok. 40%). Wsparcie to zostało również uznane za niezbędne (36%) przez firmy obecne na rynkach międzynarodowych, które umacniają swoją pozycję na nowych rynkach. Firmy planujące ekspansję oczekują również wsparcia doradczego (31%) oraz informacyjno-promocyjnego (28%). Firmy obecne na rynkach zagranicznych częściej wskazywały zapotrzebowanie na wsparcie informacyjno-promocyjne (26%) niż pomoc doradczą (23%).

W ramach wsparcia finansowego przedsiębiorcy sektora MSP oczekują przede wszystkim (46%) dofinansowania inwestycji (zakup urządzeń, środków transportu, nieruchomości, oprogramowania komputerowego, wiedzy specjalistycznej, patentów). Odpowiedzi mikro, małych i średnich firm nie powinny zaskakiwać. Działania inwestycyjne są koniecznym i kosztochłonnym elementem procesu rozwijania działalności międzynarodowej. Drugą najczęściej wskazywaną potrzebą finansową jest zapewnienie dopłat do ubezpieczenia kontraktów (32%). Są to instrumenty wsparcia aktywności zagranicznej, które w ofercie instytucji publicznych są systematycznie rozwijane. Trzecim najczęściej potrzebnym rodzajem wsparcia finansowego jest refundacja kosztów uzyskania licencji, patentów, certyfikatów i atestów na rynku zagranicznym (29%). Tego rodzaju wsparcie w obliczu coraz intensywniejszego procesu standaryzacji na rynkach globalnych staje się niezbędnym warunkiem wymiany handlowej z zagranicą.

Podsumowanie

Jaki zatem jest stan umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w Polsce i czy jest potencjał do jego rozwoju? Jak pokazały badania zrealizowane przez PARP w ramach *Ewaluacji potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce* co piąte przedsiębiorstwo prowadzi działalność międzynarodową. W tego typu działalności angażuje się także co piąte mikroprzedsiębiorstwo, co razem z ogólnym wynikiem umiędzynarodowienia przedsiębiorstw daje powody do zadowolenia. Z drugiej strony biorąc pod uwagę rozmiar rynku krajowego oraz wciąż niższe niż średnio w UE koszty pracy, a także strukturę przedsiębiorstw z przewagą mikroprzedsiębiorstw o zdecydowanie niższym potencjale do wychodzenia na rynki zagraniczne, wciąż wielu przedsiębiorców nie decyduje się na taki krok, ponieważ nie czują takiej potrzeby ani możliwości.

Nadal jednak wyniki dotyczące stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, małych (30%), a szczególnie dużych (prawie 60%), pokazują, że istnieje przestrzeń do zmiany – wzrost przedsiębiorstwa, a także jego potencjał, może pociągnąć za sobą wyjście poza rynek krajowy. Za koniecznością takiej zmiany przemawia struktura umiędzynarodowionych przedsiębiorstw, w której większość stanowią mikroprzedsiębiorstwa.

Wyniki te przekładają się na pozostałe dane, choćby na formy działalności międzynarodowej. Najczęściej przedsiębiorstwa w Polsce zajmują się handlem – eksportują lub importują bądź podejmują się obu tych form jednocześnie. Pozostałe formy, takie jak współpraca w ramach kontraktów na poddostawy, usługi outsourcingowe podejmowane są przez niewielu przedsiębiorców, inne (współpraca w ramach umów licencyjnych, umów franczyzowych, kontraktów menadżerskich, filie zagraniczne bądź joint-venture za granicą) występują niezwykle rzadko lub w ogóle. W strukturze eksporterów i importerów także dominują mikrofirmy, przy czym widoczne są tu pewne różnice wynikające z większych wymagań związanych z eksportem, gdzie w porównaniu z importem występuje więcej średnich i dużych przedsiębiorstw.

Badanie PARP potwierdziło wyniki innych badań (realizowanych m.in. przez prof. K. Wacha – rozdział 5) pokazujących zależność między położeniem regionu, w którym zlokalizowana jest firma a kierunkiem eksportu. Szczególnie widoczne jest to na przykładzie województw ze ścianą zachodniej i południowej i ich współpracy z krajami unijnymi.

Z kolei proces podejmowania decyzji o angażowaniu się w eksport i import, w przedsiębiorstwach podejmujących jednocześnie obie te formy działalności międzynarodowej, pokazuje, że obie formy działalności rozpoczynane są przez połowę firm w tym samym roku. Z drugiej strony trzy razy więcej przedsiębiorstw w pierwszej kolejności zostaje eksporterami, a potem importerami niż odwrotnie. W większości przypadków czas jaki upływa między rozpoczęciem jednej formy działalności międzynarodowej od drugiej wynosi nie więcej niż 5 lat. Oznacza to, że rozpoczęcie jednej formy działalności międzynarodowej otwiera przestrzeń i zachęca do angażowania się w kolejną. Co więcej, rozpoczęcie działalności międzynarodowej od eksportu wydaje się potwierdzać cechę naszego handlu zagranicznego, jaką jest importochłonność eksportu, przejawiająca się w sprowadzaniu surowców, półproduktów, części potrzebnych do wyprodukowania eksportowanych wyrobów. Dlatego też istotną grupę dla kształtowania potencjału na arenie międzynarodowej polskich przedsiębiorstw są firmy, które przeszły od importu

do eksportu. W ich przypadku ważną rolę odegrał zapewne czynnik psychologiczny – uzyskania pewnej bliskości – poprzez poznanie reguł obowiązujących na rynku zagranicznym (w tym przypadku w trakcie działalności związanej z importem, a następnie rozpoczęciu eksportu).

Badanie pokazało, że istnieje duży potencjał do wzrostu zaangażowania polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Blisko 8% firm z sektora MSP planuje rozpoczęcie działalności międzynarodowej w najbliższych 3 latach¹⁷⁶, a co siódmy mały i średni przedsiębiorca (14%) jest zainteresowany prowadzeniem tej działalności w nieokreślonej bliżej przyszłości¹⁷⁷. To dobra wiadomość dla polskiej gospodarki – badanie ujawniło bowiem, że firmy prowadzące działalność międzynarodową są w zdecydowanie lepszej kondycji od tych, które ograniczają się do rynku krajowego. Optymistyczne są także wyniki w zakresie eksportu usług, a szczególnie usług, przy świadczeniu których niezbędna jest specjalistyczna wiedza, tj. usługach projektowych, badawczych i badawczo-rozwojowych oraz usługach związanych z programowaniem i doradztwem w tym zakresie, jak również usługach związanych z informacją.

Aby jednak te zamiary zostały urzeczywistnione, potrzeba jeszcze sporo wysiłku w stworzeniu uwarunkowań do rozwoju firm. Wciąż przedsiębiorstwa, które nie prowadzą działalności międzynarodowej i nie planują jej rozpoczęcia w ciągu najbliższych dwóch lat stanowią ponad dwie trzecie (68,9%) populacji przedsiębiorstw w Polsce, większość (69%) z nich to firmy sektora MSP. Szczególnie trudna wydaje się sytuacja trzech regionów: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego i lubelskiego, gdzie udział umiędzynarodowionych firm jest dwukrotnie niższy (11–12%) i gdzie 80–85% przedsiębiorców w nich zlokalizowanych nie prowadzi działalności międzynarodowej i nie planuje jej rozpoczęcia.

Jakie są zatem uwarunkowania rozwoju działalności międzynarodowej, w tym istniejący system wsparcia? Rozpoczęcie działalności międzynarodowej wynika przede wszystkim ze strategicznych działań firmy ukierunkowanych na rozwój przedsiębiorstwa i chęć osiągnięcia wyższych zysków, między innymi dzięki możliwości sprzedaży za granicą po wyższej cenie niż w kraju oraz długofalowej współpracy z partnerem zagranicznym. Jednak strategia wejścia na rynki zagraniczne polskich MSP opiera się przede wszystkim na cenie, a nie na unikalności produktów, co wpływa na ich konkurencyjność i może stanowić barierę wejścia na rynki zagraniczne dla wielu przedsiębiorstw.

Działalność na rynkach zagranicznych jest też obciążona ryzykiem, a wśród najważniejszych czynników ją utrudniających są ryzyka: zmiany kursów walutowych, utraty płynności finansowej, nagłych i nieprzewidzianych wydarzeń oraz utraty pozycji konkurencyjnej. Istotną barierą dla MSP, ze względu na ich ograniczone zasoby, są także wysokie koszty prowadzenia działalności międzynarodowej. Mniejsze znaczenia mają bariery kulturowe, językowe, formalno-prawne oraz polityczne. Są one istotne, ale część przedsiębiorstw działających na rynkach zagranicznych potrafi je samodzielnie rozwiązać dzięki doświadczeniu właścicieli oraz pracowników. Aby zniwelować bariery związane z prowadzeniem działalności międzynarodowej przedsiębiorcy z sektora MSP wykorzystują zwykle stosunkowo proste sposoby (dobór partnerów, przedpłaty), natomiast rzadziej sięgają po bardziej zaawansowane instrumenty rynku finansowego, nie korzystają także z usług pośredników i doradców. Takie podejście może ograniczać ekspansję na nowe rynki i kontrakty z nowymi klientami.

W zakresie publicznego systemu wspierania przedsiębiorstw prowadzących działalność międzynarodową badanie PARP pokazuje, że najważniejszym jego elementem są instrumenty finansowe. Respondenci widzą we wsparciu finansowym sposób na przełamanie najważniejszych z ich perspektywy barier, szczególnie: ryzyka kursowego, kosztów logistyki czy zmian koniunkturalnych na rynku zagranicznym. Jednocześnie stwierdzono, że prawie co trzecia firma mikro (30%), nie wie jakie instrumenty można zastosować, żeby zmniejszyć ryzyko finansowe. Dowodzi to niewystarczającej orientacji badanych, jeśli chodzi o gwarancje ubezpieczeniowe, postrzegane przez ekspertów jako sposób na skuteczną pomoc państwa w przełamywaniu wskazywanych barier.

Warto jednak zauważyć, że większość badanych preferuje bezzwrotne wsparcie finansowe, tj. dotacje, np. pokrycie kosztów udziału w targach lub misjach gospodarczych oraz refundacje kosztów uzyskania licencji, patentów, certyfikatów i atestów potrzebnych na rynkach zagranicznych. Instrumenty te są pomocne w przygotowaniu firmy do czynnej obecności za granicą. Przedsiębiorcy dostosowują się również do zmieniających się warunków i form dostępnej pomocy publicznej i deklarują gotowość do skorzystania ze wsparcia finansowego również w sytuacji, kiedy wsparcie to będzie miało charakter zwrotny. Firmy sektora MSP, prowadzące działalność międzynarodową, na pytanie o oczekiwaną formę wsparcia finansowego doceniają zarówno zalety dotacji (44%), jak i różne formy pożyczek (44%). Z kolei firmy planujące aktywność międzynarodową zdecydowanie preferują dotacje (59,2%). Jest to szczególnie widoczne w deklaracjach mikroprzedsiębiorców, dla których instrumenty dotacyjne są atrakcyjniejsze (63% wskazań) niż instrumenty zwrotne (34%).

Zebrane opinie przedsiębiorców pokazują również skalę wyzwań, które stoją przed instytucjami publicznymi. Jak wynika z badań, zaledwie 7,6% badanych firm (spośród prowadzących działalność międzynarodową) korzystało w okresie ostatnich trzech lat z publicznych form wsparcia działalności międzynarodowej. Najwięcej korzystających ze wsparcia publicznego znajduje

¹⁷⁶ Badanie CATI (N = 4824).

¹⁷⁷ Badanie CAPI na przedsiębiorcach z sektora MSP nieplanujących działalności międzynarodowej (N = 245).

się w grupie przedsiębiorstw średnich (28,5%). Z tej grupy najwięcej przedsiębiorstw jest również beneficjentami finansowej pomocy – 63,2% otrzymujących pomoc finansową to firmy średnie. Najbardziej pomoc publiczną otrzymują mikroprzedsiębiorstwa. Niskie zainteresowanie firm pozyskaniem wsparcia publicznego wynika nie tyle z braku obiektywnych potrzeb przedsiębiorców, co do pewnego stopnia z niewystarczającej wiedzy potencjalnych beneficjentów na temat warunków uzyskania wsparcia aktywności międzynarodowej. Dlatego też warto skoncentrować działania programów publicznych na firmach planujących aktywność międzynarodową, poprzez zapewnienie im spójnego przekazu informacyjnego oraz komplementarnego wsparcia finansowego, szkoleniowego i doradczego.

Instrumenty wspierające internalizację polskich przedsiębiorstw będące w dyspozycji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w ramach perspektywy finansowej 2014–2020

W latach 2014–2020 Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości będzie prowadziła szereg działań wspierających umiędzynarodowienie polskich mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości świadczy na rzecz małych i średnich przedsiębiorców nieodpłatne usługi o charakterze informacyjnym i szkoleniowym związane z prowadzeniem działalności międzynarodowej.

- Organizuje i współorganizuje
 - poświęcone tej tematyce konferencje, seminaria, warsztaty,
 - interaktywne szkolenia online (ok. 2000 uczestników rocznie),
 - szkolenie e-learningowe w ramach „Szkoła dla Eksportera” (na koniec lipca 2015 r. ok. 100 tys. wyświetleń),
 - misje gospodarcze oraz targi kooperacyjne w kraju (np. POLAGRA FOOD) i za granicą (w tym podczas największych targów wystawienniczych, takich jak CeBIT, Alimentaria, ELMIA Subcontractor);
- udziela odpowiedzi na pytania przedsiębiorców, związane z prowadzeniem działalności gospodarczej na poszczególnych rynkach, otoczeniem prawnym, dostępem do finansowania;
- kojarzy polskie firmy z zagranicznymi partnerami za pośrednictwem specjalistycznej bazy przedsiębiorców z ponad 60 krajów świata (PartnershipOpportunity Database);
- opracowuje i publikuje materiały informacyjne:
 - ulotki, wydawnictwa książkowe i broszury o charakterze poradników,
 - Biuletyn EuroInfo, czyli cykliczną publikację w przystępny sposób prezentującą aktualne tematy dotyczące działalności i otoczenia biznesowego MŚP,
 - elektroniczny Newsletter informujący o bieżących możliwościach udziału w bezpłatnych szkoleniach, seminariach, misjach gospodarczych, targach kooperacyjnych i innych formach wsparcia;
- prowadzi stronę internetową www.een.org.pl, która jest aktualnym źródłem wiedzy dla polskich przedsiębiorców prowadzących i zainteresowanych działalnością na rynkach zagranicznych;
- wspiera polskie firmy w aplikowaniu do udziału w programie Horyzont 2020 poprzez specjalistyczne usługi monitoringowe (Instrument MŚP);
- kojarzy polskich młodych przedsiębiorców z zagranicznymi podmiotami w ramach programu Erasmus dla Młodych Przedsiębiorców.
- we współpracy z Ministerstwem Gospodarki i Ministerstwem Spraw Zagranicznych realizuje projekt pn. Punkt Informacyjny Międzynarodowe Zamówienia Publiczne (MZP). Informacje na temat projektu są dostępne w witrynie <http://mzp.parp.gov.pl>.
 - celem projektu jest świadczenie usług informacyjno-szkoleniowych i doradczych z zakresu międzynarodowych zamówień publicznych, w tym zamówień organizowanych w ramach systemu Organizacji Narodów Zjednoczonych, Banku Światowego, Komisji Europejskiej i banków rozwoju.

Przedsiębiorcy będą mogli ubiegać się o wsparcie w ramach następujących instrumentów finansowanych ze środków programów operacyjnych Inteligentny Rozwój i Polska Wschodnia:

1. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (PO IR).
 - 1.1. Projekt: Polskie Mosty Technologiczne.
 - 1.2. Projekt: Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand.PL.
 - 1.3. Projekt: Umiędzynarodowienie Krajowych Kłastrów Kluczowych.
2. Program Operacyjny Polska Wschodnia (PO PW).
 - 2.1. Projekt: Internacjonalizacja MSP.

Pierwsza grupa projektów dedykowana będzie przedsiębiorcom z całej Polski, druga dostępna będzie dla prowadzących działalność gospodarczą na terenie pięciu województw: lubelskiego, podkarpackiego, podlaskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego.

Poniżej przedstawiamy wstępne założenia ww. projektów. Zastrzegamy jednak, że ich opis powstał w okresie, gdy trwały jeszcze prace nad określeniem szczegółowych zasad realizacji projektów, dlatego ostateczny kształt każdego z projektów może się nieco różnić od przedstawionych w opracowaniu założeń. Zachęcamy Państwa do śledzenia informacji na stronie internetowej Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (www.parp.gov.pl) – będą na niej na bieżąco publikowane dokumenty obowiązujące dla poszczególnych projektów.

1. Program Operacyjny Inteligentny Rozwój

Celem głównym PO IR jest wzrost innowacyjności polskiej gospodarki, przede wszystkim poprzez zwiększanie nakładów na działalność badawczo-rozwojową przedsiębiorstw.

Działania podejmowane w ramach programu skoncentrowane są głównie na wsparciu innowacyjności firm oraz wzmacnianiu powiązań między sferą nauki a biznesem, co powinno przyczynić się do zwiększenia stopnia komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych i ich praktycznego wykorzystania w gospodarce.

1.1. Polskie Mosty Technologiczne

Cel projektu:

Przyspieszenie rozwoju (akceleracja) przedsiębiorstw działających w Polsce w branży wysokich technologii¹⁷⁸, w szczególności w obszarach wskazanych jako Krajowe Inteligentne Specjalizacje (KIS)¹⁷⁹, poprzez wsparcie ich ekspansji na wybrane rynki zagraniczne (Stany Zjednoczone Ameryki Północnej; Wielka Brytania; Irlandia; Izrael).

Pomoc udzielana jest w postaci indywidualnych szkoleń przez ekspertów polskich i zagranicznych, a następnie dofinansowania na zakup usług szkoleniowych, mentorskich i doradczych.

Kto może ubiegać się o wsparcie:

Mikro, mali i średni przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą w branży wysokich technologii, nie krócej niż rok przed dniem złożenia wniosku, którzy w dowolnym roku obrotowym, w okresie ostatnich pięciu lat przed dniem złożenia wniosku, posiadali co najmniej 10% udział eksportu w sprzedaży ogółem, rozumiany zarówno jako sprzedaż towarów lub usług na Jednolity Rynek Europejski, jak również do państw spoza tego rynku.

Tryb wyboru projektów	pozakonkursowy
Planowany termin ogłoszenia pierwszego naboru	I kwartał 2016 r.
Maksymalna wartość projektu	do 250 tys. PLN/ jeden rynek docelowy
Maksymalna wartość dofinansowania	do 85% kosztów kwalifikowalnych*
Forma dofinansowania	dotacja
Dostępne środki	10 mln EUR

* Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury i Rozwoju w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020.

¹⁷⁸ Na potrzeby realizacji projektu przyjmuje się, że branże wysokich technologii to: informatyka, teleinformatyka, technologie informacyjno-komunikacyjne, nanotechnologia, biotechnologia, technologie środowiskowe, w szczególności alternatywne i odnawialne źródła energii, kogeneracja oraz tworzenie inteligentnych sieci energetycznych, aeronautyka, technologie kosmiczne, inteligentne budownictwo, produkcja sprzętu medycznego i farmaceutyków.

¹⁷⁹ Dokument *Krajowe Inteligentne Specjalizacje (KIS)* stanowi Załącznik nr 4 do *Programu Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r.* przyjętego Uchwałą Rady Ministrów 8 kwietnia 2014 r.

1.2. Wsparcie MSP w promocji marek produktowych – Go to Brand.PL

Cel projektu:

Zwiększenie poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw prowadzących działalność innowacyjną poprzez:

- zwiększenie wolumenu eksportu przedsiębiorstw reprezentujących sektory gospodarki o najwyższym potencjale eksportowym, opartym głównie o wyroby/usługi innowacyjne, w szczególności zgodne z Krajowymi Inteligentnymi Specjalizacjami;
- zwiększenie liczby przedsiębiorców prowadzących działalność eksportową na nowych, perspektywicznych rynkach zagranicznych (dywersyfikacja kierunków współpracy zagranicznej polskich firm);
- zwiększenie świadomości zagranicznych środowisk biznesowych nt. potencjału innowacyjnego wybranych sektorów polskiej gospodarki;
- umocnienie wizerunku Polski (Marki Polskiej Gospodarki) na świecie poprzez promocję polskich marek produktowych.

Zakres udzielanego wsparcia:

Wsparcie udzielane będzie przedsiębiorcom, którzy przed złożeniem wniosku o dofinansowanie zadeklarują udział w jednym z programów promocji z listy ogłoszonej przez Ministerstwo Gospodarki. Programy promocji podzielone zostaną na dwie grupy: programy o charakterze branżowym i programy o charakterze ogólnym. Pierwsze dotyczyć będą długookresowych, kompleksowych działań promujących przedsiębiorców danej branży, zaś programy o charakterze ogólnym ukierunkowane będą na udział przedsiębiorców z różnych branż w jednostkowych przedsięwzięciach promocyjnych. Wszystkie programy realizowane będą na rynkach perspektywicznych, charakteryzujących się wysokim potencjałem eksportowym oraz zwiększonym ryzykiem biznesowym dla przedsiębiorców.

Kto może ubiegać się o wsparcie:

Mikro, mali i średni przedsiębiorcy, w szczególności prowadzący samodzielną działalność badawczo-rozwojową lub wdrażającą zakupione rozwiązania innowacyjne, posiadający innowacyjny wyrób/usługę, a zarazem prowadzący działalność eksportową.

Tryb wyboru projektów	konkursowy
Planowany termin ogłoszenia pierwszego konkursu	2016 r.
Maksymalna wartość projektu	nie jest jeszcze określona
Maksymalna wartość dofinansowania	do 50% kosztów kwalifikowalnych*
Forma dofinansowania	dotacja
Dostępne środki	100 mln EUR

* Patrz ad. 3.

1.3. Umiędzynarodowienie Krajowych Kłastrów Kluczowych (KKK)¹⁸⁰

Cel projektu:

Wsparcie internacjonalizacji przedsiębiorstw działających w ramach Krajowych Kłastrów Kluczowych realizowane poprzez wzrost ich innowacyjności, konkurencyjności i rozpoznawalności na rynkach zagranicznych oraz intensyfikacja współpracy międzynarodowej klastra, wzmocnienie jego wizerunku i rozpoznawalności, budowa marki i rozwój oferty, w szczególności o innowacyjne wyroby/usługi.

¹⁸⁰ Zgodnie z zapisami par. 2 ust 5 *Regulaminu Konkursu o status Krajowego Klastra Kluczowego*, zatwierdzonego przez Ministra Gospodarki 24 lutego 2015 r., Krajowy Klastr Kluczowy „to klastr o istotnym znaczeniu dla gospodarki kraju i wysokiej konkurencyjności międzynarodowej; krajowe klastry kluczowe są identyfikowane na poziomie krajowym, m.in. w oparciu o kryteria dotyczące: masy krytycznej, potencjału rozwojowego i innowacyjnego, dotychczasowej i planowanej współpracy oraz doświadczenia i potencjału koordynatora”.

Status KKK nadawany jest przez Ministra Gospodarki w oparciu o kryteria dotyczące m.in.: masy krytycznej, potencjału rozwojowego i innowacyjnego, dotychczasowej i planowanej współpracy oraz doświadczenia i potencjału koordynatora. Każdy klastr ubiegający się o status KKK będzie zobligowany do przedstawienia strategii rozwoju oraz planów rozwojowych zawierających konkretne działania związane m.in. z rozwojem technologicznym klastra oraz poszerzaniem oferty produktów/usług świadczonych na rynkach międzynarodowych. Nabór do konkursu, w ramach którego będą wyłaniane KKK, ma charakter otwarty i będzie prowadzony przez okres całej perspektywy finansowej 2014–2020.

Zakres udzielanego wsparcia:

Wsparcie będzie udzielane członkom KKK na zapewnienie przez koordynatora¹⁸¹ usług niezbędnych do efektywnej realizacji strategii rozwoju klastra w zakresie jego ekspansji międzynarodowej, w tym:

1. Moduł 1 – usługi wspomagające internacjonalizację oferty klastra (umocnienie pozycji klastra na dotychczasowych rynkach zagranicznych/wejście na zupełnie nowe rynki zagraniczne) i/lub
2. Moduł 2 – usługi aktywizujące działalność badawczo-rozwojową i innowacyjną klastra na arenie międzynarodowej.

W ramach Modułu 1 przewiduje się dofinansowanie kompleksowych usług wspierających wprowadzanie na rynki zagraniczne oferty klastra i/lub jego członków, w szczególności produktów zaawansowanych technologicznie. Wsparciem objęte zostanie dostarczenie specjalistycznej wiedzy oraz kompetencji m.in. w obszarze bieżącego dostosowywania oferty rynkowej klastra, modelowania mechanizmów wprowadzania produktów na rynek, profesjonalnego rozpoznania rynków docelowych. Preferowane będą projekty, które będą opierać ekspansję międzynarodową klastra na:

- nowych rynkach (względem dotychczasowych kierunków ekspansji klastra),
- nowych produktach (w szczególności zaawansowanych technologicznie).

W ramach Modułu 2 przewiduje się dofinansowanie usług wspierających ekspansję międzynarodową klastra w zakresie działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej, w szczególności wymianę doświadczeń, inicjację i intensyfikację transferu technologii oraz przepływ wiedzy i informacji. Udzielane wsparcie będzie służyć przede wszystkim podnoszeniu zdolności do trwałej współpracy klastra (koordynatora i członków KKK) z podmiotami zagranicznymi.

Działania w ramach tego modułu będą koncentrować się w szczególności na:

- sukcesywnym zwiększaniu zewnętrznego usieciowienia klastra i działających w nim podmiotów, zwłaszcza w układzie międzysektorowym i międzynarodowym,
- nawiązywaniu i wzmacnianiu współpracy z zagranicznymi klastrami, tak na poziomie koordynatorów, jak i członków klastra (w tym w układzie przedsiębiorstwa – sfera b+r),
- zwiększaniu dostępu klastra do wyspecjalizowanych zasobów (m.in. wiedzy i informacji), które pomogą tworzyć w klastrze nowe produkty i usługi, a tym samym sprzyjających zwiększaniu innowacyjności i konkurencyjności klastra i jego członków (głównie przedsiębiorstw),
- budowaniu i/lub wykorzystywaniu dopasowanych do potrzeb klastrów, nowoczesnych, skutecznych narzędzi marketingowych służących zwiększeniu rozpoznawalności KKK, budowaniu silnych marek tych klastrów (branding).

Kto może ubiegać się o wsparcie:

Koordynatorzy klastrów, które posiadają status Krajowego Klastra Kluczowego, realizujący projekty na rzecz członków klastra (w szczególności MSP).

Tryb wyboru projektów	konkursowy
Planowany termin ogłoszenia pierwszego konkursu	IV kw. 2015 r.
Maksymalna wartość projektu	5 mln PLN
Maksymalna wartość dofinansowania*	Usługi na rzecz przedsiębiorców w klastrze – do 85% kosztów kwalifikowalnych Koszty administracyjno-osobowe koordynatora klastra – do 50% kosztów kwalifikowalnych
Forma dofinansowania	dotacja
Dostępne środki	33,25 mln EUR

* Patrz ad. 3.

¹⁸¹ Zgodnie z zapisami par. 2 ust 3 *Regulaminu Konkursu o status Krajowego Klastra Kluczowego*, zatwierdzonego przez Ministra Gospodarki 24 lutego 2015 r., koordynatorem klastra jest „osoba prawna, która organizuje i animuje rozwój interakcji, powiązań, przepływów wiedzy i współpracy w klastrze, a także świadczy wyspecjalizowane usługi na rzecz firm i innych podmiotów działających w danym skupisku. Koordynator reprezentuje klastr w relacjach zewnętrznych, zajmuje się bieżącą jego administracją i realizuje inne funkcje niezbędne do prawidłowego funkcjonowania klastra”.

2. Program Operacyjny Polska Wschodnia

Celem programu jest wzrost konkurencyjności i innowacyjności makroregionu Polski Wschodniej. Zostanie nim objęte pięć województw: warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, podkarpackie i świętokrzyskie.

2.1. Internacjonalizacja MSP

Cel projektu:

Zwiększenie aktywności gospodarczej MSP z makroregionu Polski Wschodniej na rynkach międzynarodowych, w szczególności przedsiębiorstw inicjujących działalność eksportową na nowym rynku. Projekt będzie dedykowany tym przedsiębiorcom, którzy zarówno decydują, jak i sam proces umiędzynarodowienia chcą oprzeć na profesjonalnej wiedzy i najlepszych sprawdzonych praktykach biznesowych.

Zakres udzielanego wsparcia

Dofinansowaniem objęte będą zindywidualizowane i kompleksowe usługi służące opracowaniu, a następnie przygotowaniu do wdrożenia w przedsiębiorstwie nowego modelu biznesowego związanego z umiędzynarodowieniem jego działalności. Wsparcie będzie udzielane dwuetapowo:

I etap – usługi doradcze w zakresie opracowania nowego modelu biznesowego, w szczególności:

- analiza możliwości eksportowych firmy, tak pod kątem oferty produktowej, jak i możliwości organizacyjnych i finansowych przedsiębiorcy,
- wybór najlepiej rokujących rynków docelowych oraz koncepcji wejścia wraz z prognozą możliwości sprzedaży na wybranych rynkach (w tym m.in. narzędzia oraz metody marketingowe i promocyjne).

II etap – usługi doradcze związane z przygotowaniem do wdrożenia opracowanego w ramach etapu I modelu biznesowego, w szczególności w zakresie:

- poszukiwania, selekcji, a następnie nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi i doprowadzenie zainteresowanego podmiotu do etapu negocjacji handlowych,
- dostosowania produktu lub usługi do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym),
- budowy kanałów dystrybucji i kanałów obsługi otoczenia formalno-prawnego umożliwiającego wejście na dany rynek zagraniczny,
- projektowania materiałów reklamowych i promocyjnych, wzornictwa opakowań, projektowania katalogów i opisów technicznych produktów, projektowania logotypów i marek produktowych, a także stron internetowych (w tym aplikacji mobilnych) przeznaczonych do promocji i sprzedaży na rynkach zagranicznych.

W ramach etapu II możliwe będzie także uzyskanie wsparcia na zakup oprogramowania niezbędnego do automatyzacji procesów biznesowych w związku z przygotowaniem do internacjonalizacji działalności (do wysokości 20% wydatków kwalifikowalnych). Ponadto, możliwe będzie uzyskanie wsparcia na udział w zagranicznych targach, wystawach lub misjach handlowych.

Kto może ubiegać się o wsparcie:

Mikro, mali i średni przedsiębiorcy z makroregionu Polski Wschodniej, w szczególności: działający w obszarach wpisujących się w zakres regionalnych inteligentnych specjalizacji¹⁸² wspólnych dla co najmniej dwóch województw z Polski Wschodniej.

Tryb wyboru projektów	konkursowy
Planowany termin ogłoszenia pierwszego konkursu	I kwartał 2016 r.
Maksymalna wartość projektu	nie określona
Maksymalna wartość dofinansowania*	Maksymalnie 80% kosztów kwalifikowalnych Etap I – 50 tys. PLN Etap II – 500 tys. PLN
Forma dofinansowania	dotacja
Dostępne środki	115,05 mln EUR

* Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury i Rozwoju w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach osi I Przedsiębiorcza Polska Wschodnia Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014–2020.

¹⁸² Regionalne Inteligentne Specjalizacje są to branże kluczowe, z punktu widzenia danego regionu, wynikające ze strategii rozwoju województwa.

Załączniki

**Tabele zawierające dane statystyczne
nt. przedsiębiorstw w Polsce
oraz symbole sekcji wg PKD 2007**

Spis tabel

Załącznik 1. Tabele statystyczne – informacje ogólne nt. przedsiębiorstw	113
Tabela 1. PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2012 r. wg sekcji PKD 2007.....	115
Tabela 2. Struktura PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2012 r. wg sekcji PKD 2007, w %.....	116
Tabela 3. Podmioty gospodarcze nowo zarejestrowane w latach 2011–2013 według sekcji gospodarki.....	117
Tabela 4. Podmioty zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 2002–2013 według klas wielkości (źródło: BDL, aktualizacja 2015-03-18).....	117
Tabela 5. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w latach 2003–2013 według klas wielkości.....	117
Tabela 6. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w latach 2003–2013 według klas wielkości.....	118
Tabela 7. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w latach 2003–2013.....	118
Tabela 8. Wskaźnik przeżycia pierwszego roku przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2012.....	118
Tabela 9. Wskaźnik przeżycia w kolejnych latach działalności przedsiębiorstw powstałych w 2007 r. i aktywnych w latach 2008–2012.....	118
Tabela 10. Wskaźnik przeżycia w kolejnych latach działalności przedsiębiorstw powstałych w 2008 r. i aktywnych w latach 2009–2013.....	118
Tabela 11. Wskaźnik przeżycia do 2013 r. przedsiębiorstw powstałych w 2010 r. , w 2011 r. i w 2012 r. według sekcji PKD (w %).....	119
Tabela 12. Liczba pracujących w latach 2003–2013 wg wielkości firm.....	119
Tabela 13. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na jednego zatrudnionego wg wielkości firm w latach 2003–2013 r. (w zł).....	119
Tabela 14. Wynagrodzenia brutto ogółem w 2013 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. zł.....	120
Tabela 15. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na 1 zatrudnionego w 2013 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. zł....	120
Tabela 16. Przychody przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł.....	120
Tabela 17. Koszty ogółem w przedsiębiorstwach wg wielkości firm, w mln zł.....	121
Tabela 18. Zysk brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł.....	121
Tabela 19. Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %.....	121
Tabela 20. Przychody ogółem przedsiębiorstw w 2013 r., wg sekcji PKD 2007, wg wielkości firm.....	122
Tabela 21. Nakłady inwestycyjne ogółem w latach 2003–2013, w mln zł.....	122
Tabela 22. Nakłady inwestycyjne ogółem w mln zł wg sekcji PKD w 2013 r., gdy 2012 = 100	122
Załącznik 2. Tabele statystyczne – mikroprzedsiębiorstwa	123
Tabela 23. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. według przeciętnej liczby miesięcy prowadzenia działalności w roku i podstawowego rodzaju działalności.....	125
Tabela 24. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. według wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej i podstawowego rodzaju działalności gospodarczej.....	125
Tabela 25. Liczba pracujących w 2012 r. w tym (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo według podstawowego rodzaju działalności (sekcji PKD 2007), w układzie sekcji poza A.....	126
Tabela 26. Liczba pracujących w 2012 r. w tym, (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo według pracy na własny rachunek (zmienna zerojedynkowa – tak, nie).....	126
Tabela 27. Liczba pracujących, w tym (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	127
Tabela 28. Liczba pracujących, w tym (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	127

Tabela 29. Liczba przedsiębiorstw wg pracy na własny rachunek i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) w 2012 r...	127
Tabela 30. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. wg pracy na własny rachunek i podstawowego rodzaju działalności (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	128
Tabela 31. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i podstawowego rodzaju działalności (sekcji PKD).....	128
Tabela 32. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	129
Tabela 33. Wynagrodzenia ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., według podstawowego rodzaju działalności.....	129
Tabela 34. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	129
Tabela 35. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg wieku firmy.....	130
Tabela 36. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)	130
Tabela 37. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg podstawowego rodzaju działalności	130
Tabela 38. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)	130
Tabela 39. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	131
Tabela 40. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	131
Tabela 41. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg podstawowego rodzaju działalności.....	131
Tabela 42. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	131
Tabela 43. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	132
Tabela 44. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)	132
Tabela 45. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg podstawowego rodzaju działalności.....	132
Tabela 46. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	132
Tabela 47. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	133
Tabela 48. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność).....	133
Tabela 49. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg podstawowego rodzaju działalności.....	133
Tabela 50. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	133

Tabela 51. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	134
Tabela 52. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	134
Załącznik 3. Symbole sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności	135

Załącznik 1
Tabele statystyczne
– informacje ogólne nt. przedsiębiorstw

Tabela 1. PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2012 r. wg sekcji PKD 2007

Wyszczególnienie	Jednostki – ceny bieżące w mln zł														
	Ogółem PKB	małe						średnie			duże				
		razem	sektor publiczny	sektor prywatny	w tym mikro (zatr. do 9 osób)		razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny
					sektor publiczny	sektor prywatny									
Ogółem	1 596 378,0	598 259,0	2 667,8	595 591,2	474 409,9	0,0	474 409,9	0,0	474 409,9	175 444,1	13 939,2	161 504,9	391 693,6	75 356,2	316 337,4
Ogółem bez sekcji A	1 596 378,0	595 215,9	2 592,6	592 623,3	472 256,1	0,0	472 256,1	0,0	472 256,1	173 600,7	13 850,9	159 749,8	387 257,2	72 342,9	314 914,3
A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	54 721,0	3 043,1	75,2	2 967,9	2 153,8	0,0	2 153,8	0,0	2 153,8	1 843,4	88,3	1 755,1	4 436,4	3 013,3	1 423,1
B+C+D+E Przemysł	348 403,0	72 513,8	1 290,5	71 223,3	41 693,0	0,0	41 693,0	0,0	41 693,0	55 688,9	6 203,6	49 485,3	216 705,1	46 992,8	169 712,3
B. Górnictwo i wydobywanie	35 303,0	1 338,9	19,2	1 319,7	766,2	0,0	766,2	0,0	766,2	2 205,3	311,5	1 893,8	31 750,1	17 812,8	13 937,3
C. Przetwórstwo przemysłowe	244 791,0	64 460,5	1 196	64 340,9	37 524,4	0,0	37 524,4	0,0	37 524,4	44 129,4	588,6	43 540,8	135 920,5	8 231,0	127 689,5
D. Wytwarzanie i zaop. w enel., gaz, parę wodną i gorącą wodę	50 833,0	2 271,0	283,8	1 987,2	1 138,6	0,0	1 138,6	0,0	1 138,6	3 688,3	1 269,9	2 418,4	44 413,8	16 920,8	27 493,0
E. Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	17 476,0	4 443,4	867,9	3 575,5	2 263,8	0,0	2 263,8	0,0	2 263,8	5 665,9	4 033,6	1 632,3	4 620,7	4 028,2	592,5
F. Budownictwo	106 093,0	84 134,7	59,6	84 075,1	68 472,9	0,0	68 472,9	0,0	68 472,9	10 195,5	279,7	9 915,8	11 539,8	6 090	10 930,8
G. Handel; naprawa pojazdów sam.	269 910,0	190 533,0	85,9	190 447,1	157 867,0	0,0	157 867,0	0,0	157 867,0	36 507,4	445,6	36 061,8	42 793,8	65,2	42 728,6
H. Transport i gosp. magazynowa	88 333,0	38 474,0	142,1	38 331,9	29 812,4	0,0	29 812,4	0,0	29 812,4	9 379,6	1 280,2	8 099,4	27 052,5	18 333,1	8 719,4
I. Zakwaterowanie i gastronomia	16 925,0	11 402,3	34,2	11 368,1	8 627,3	0,0	8 627,3	0,0	8 627,3	1 602,7	107,5	1 495,2	2 461,4	326,2	2 135,2
J. Informacja i komunikacja	52 544,0	17 874,7	56,4	17 818,3	13 667,4	0,0	13 667,4	0,0	13 667,4	6 053,8	187,3	5 866,5	28 315,6	1 225,8	27 089,8
K. Działalność finansowa i ubezpie.	64 501,0	8 937,1	60,6	8 876,5	3 495,0	0,0	3 495,0	0,0	3 495,0	21 634,4	319,8	21 314,6	34 098,1	737,9	33 360,2
L. Obsługa rynku nieruchomości	81 131,0	65 274,0	577,0	64 697,0	61 104,4	0,0	61 104,4	0,0	61 104,4	9 306,8	900,5	8 406,3	2 719,7	226,5	2 493,2
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	71 561,0	49 116,8	119,2	48 997,6	42 451,3	0,0	42 451,3	0,0	42 451,3	13 386,9	3 425,1	9 961,8	6 872,4	885,5	5 986,9
N. Administrowanie i działalność wspierająca	28 095,0	12 594,5	55,4	12 539,1	9 373,0	0,0	9 373,0	0,0	9 373,0	6 198,2	118,8	6 079,4	8 749,3	210,5	8 538,8
O. Administracja publiczna i obrona narodowa	69 480,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
P. Edukacja	65 911,0	5 658,2	4,0	5 654,2	3 075,8	0,0	3 075,8	0,0	3 075,8	208,7	16,0	192,7	48,0	0,0	48,0
Q. Opieka zdrowotna i pomoc społ.	53 390,0	20 016,6	31,0	19 985,6	16 306,0	0,0	16 306,0	0,0	16 306,0	2 460,7	502,9	1 957,8	3 545,8	1 468,1	2 077,7
R. Działalność zw. z kulturą, rozrywką i rekreacją	10 592,0	2 421,1	74,1	2 347,0	1 610,4	0,0	1 610,4	0,0	1 610,4	686,1	49,9	636,2	1 775,7	1 262,3	513,4
S. Pozostała działalność usługowa	24 869,0	8 661,5	2,6	8 658,9	7 096,6	0,0	7 096,6	0,0	7 096,6	291,0	14,0	277,0	580,0	0,0	580,0
T. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	7 603,0	7 603,6	0,0	7 603,6	7 603,6	0,0	7 603,6	0,0	7 603,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Tabela 2. Struktura PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2012 r. wg sekcji PKD 2007, w %

Wyszczególnienie	Ogółem PKB	Jednostki w odsetkach														
		małe						średnie						duże		
		razem	sektor publiczny	sektor prywatny	w tym mikro (zatr. do 9 osób)			razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny
					razem	sektor publiczny	sektor prywatny									
Ogółem	100,0	37,5	0,2	37,3	29,7	0,0	29,7	11,0	0,9	10,1	24,5	4,7	19,8			
Ogółem bez sekcji A	100,0	37,3	0,2	37,1	29,6	0,0	29,6	10,9	0,9	10,0	24,3	4,5	19,7			
A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	100,0	5,6	0,1	5,4	3,9	0,0	3,9	3,4	0,2	3,2	8,1	5,5	2,6			
B+C+D+E Przemysł	100,0	20,8	0,4	20,4	12,0	0,0	12,0	16,0	1,8	14,2	62,2	13,5	48,7			
B. Górnictwo i wydobywanie	100,0	3,8	0,1	3,7	2,2	0,0	2,2	6,2	0,9	5,4	89,9	50,5	39,5			
C. Przetwórstwo przemysłowe	100,0	26,3	0,0	26,3	15,3	0,0	15,3	18,0	0,2	17,8	55,5	3,4	52,2			
D. Wytwarzanie i zaop. w en.el., gaz, parę wodną i gorącą wodę	100,0	4,5	0,6	3,9	2,2	0,0	2,2	7,3	2,5	4,8	87,4	33,3	54,1			
E. Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	100,0	25,4	5,0	20,5	13,0	0,0	13,0	32,4	23,1	9,3	26,4	23,0	3,4			
F. Budownictwo	100,0	79,3	0,1	79,2	64,5	0,0	64,5	9,6	0,3	9,3	10,9	0,6	10,3			
G. Handel; naprawa pojazdów sam.	100,0	70,6	0,0	70,6	58,5	0,0	58,5	13,5	0,2	13,4	15,9	0,0	15,8			
H. Transport i gosp. magazynowa	100,0	43,6	0,2	43,4	33,8	0,0	33,8	10,6	1,4	9,2	30,6	20,8	9,9			
I. Zakwaterowanie i gastronomia	100,0	67,4	0,2	67,2	51,0	0,0	51,0	9,5	0,6	8,8	14,5	1,9	12,6			
J. Informacja i komunikacja	100,0	34,0	0,1	33,9	26,0	0,0	26,0	11,5	0,4	11,2	53,9	2,3	51,6			
K. Działalność finansowa i ubezpie.	100,0	13,9	0,1	13,8	5,4	0,0	5,4	33,5	0,5	33,0	52,9	1,1	51,7			
L. Obsługa rynku nieruchomości	100,0	80,5	0,7	79,7	75,3	0,0	75,3	11,5	1,1	10,4	3,4	0,3	3,1			
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	100,0	68,6	0,2	68,5	59,3	0,0	59,3	18,7	4,8	13,9	9,6	1,2	8,4			
N. Administrowanie i działalność wspierająca	100,0	44,8	0,2	44,6	33,4	0,0	33,4	22,1	0,4	21,6	31,1	0,7	30,4			
O. Administracja publiczna i obrona narodowa	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			
P. Edukacja	100,0	8,6	0,0	8,6	4,7	0,0	4,7	0,3	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1			
Q. Opieka zdrowotna i pomoc społ.	100,0	37,5	0,1	37,4	30,5	0,0	30,5	4,6	0,9	3,7	6,6	2,7	3,9			
R. Działalność zw. z kulturą, rozrywką i rekreacją	100,0	22,9	0,7	22,2	15,2	0,0	15,2	6,5	0,5	6,0	16,8	11,9	4,8			
S. Pozostała działalność usługowa	100,0	34,8	0,0	34,8	28,5	0,0	28,5	1,2	0,1	1,1	2,3	0,0	2,3			
T. Gospodarstwa domowe zatrudniają- ce pracowników	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			

Tabela 3. Podmioty gospodarcze nowo zarejestrowane w latach 2011–2013 według sekcji gospodarki

Wyszczególnienie	Liczba podmiotów			Rok poprzedni = 100%	Wielkość ogółem = 100%	
	2011	2012	2013	2013	2012	2013
Ogółem	408 008	517 704	487 675	94,20	100	100,0
B	528	594	498	83,84	0,1	0,1
C	32 006	35 269	34 571	98,02	6,8	7,1
D	978	1 390	1 759	126,55	0,3	0,4
E	1 464	1 794	1 716	95,65	0,3	0,4
F	53 189	53 521	53 230	99,46	10,3	10,9
G	121 971	153 505	151 783	98,88	29,7	31,1
H	20 516	20 273	20 972	103,45	3,9	4,3
I	19 769	26 715	24 282	90,89	5,2	5,0
J	14 023	16 816	17 958	106,79	3,2	3,7
K	16 050	18 652	18 707	100,29	3,6	3,8
L	11 337	14 910	13 576	91,05	2,9	2,8
M	36 439	42 512	46 788	110,06	8,2	9,6
N	14 649	17 857	19 741	110,55	3,4	4,0
O	407	432	183	42,36	0,1	0,0
P	13 487	32 411	17 660	54,49	6,3	3,6
Q	22 126	46 762	29 065	62,16	9,0	6,0
R	6 305	7 386	7 536	102,03	1,4	1,5
S	22 749	26 904	27 646	102,76	5,2	5,7
T	7	0	0	–	0,0	0,0
U	8	1	4	400,00	0,0	0,0

Tabela 4. Podmioty zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 2002–2013 według klas wielkości (źródło: BDL, aktualizacja 2015-03-18)

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2002	3 468 218	3 302 411	131 480	28 884	5 443
2003	3 581 593	3 410 233	137 974	28 329	5 057
2004	3 576 830	3 402 150	141 499	28 309	4 872
2005	3 615 621	3 436 841	145 745	28 343	4 692
2006	3 636 039	3 455 565	147 393	28 406	4 675
2007	3 685 608	3 502 303	150 128	28 462	4 715
2008	3 757 093	3 568 137	154 833	29 323	4 800
2009	3 742 673	3 548 354	159 705	29 730	4 884
2010	3 909 802	3 713 677	161 550	29 731	4 844
2011	3 869 897	3 674 970	160 851	29 340	4 736
2012	3 975 334	3 794 489	146 489	29 787	4 569
2013	4 070 259	3 890 686	145 425	29 637	4 511

Tabela 5. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w latach 2003–2013 według klas wielkości

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	1 726 536	1 666 696	42 770	14 368	2702
2004	1 714 982	1 653 856	44 369	14003	2754
2005	1 676 775	1 615 167	44 519	14254	2835
2006	1 714 915	1 652 998	44 228	14708	2981
2007	1 777 076	1 713 194	45 184	15452	3246
2008	1 862 462	1 787 909	54 974	16327	3252
2009	1 673 527	1 604 417	50 189	15 808	3 113
2010	1 726 663	1 655 064	52 591	15 841	3167
2011	1 784 603	1 710 598	54 999	15817	3189
2012	1 794 943	1 719 187	57 071	15484	3201
2013	1 771 460	1 693 785	59 128	15329	3218

Tabela 6. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w latach 2003–2013 według klas wielkości

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	274 837	265 946	7 569	1 071	251
2004	228 538	223 863	4 144	484	47
2005	289 406	282 517	6 144	651	94
2006	316 681	311 732	4 409	448	92
2007	314 091	309 248	4 317	442	84
2008	340 600	334 812	5 180	526	82
2009	402 788	397 114	5 240	381	53
2010	465 680	459 270	5 838	494	78
2011	408 008	401 208	6 153	531	116
2012	517 704	498 336	17 179	1 762	427
2013	487 675	478 823	8 130	656	66

Tabela 7. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w latach 2003–2013

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	153 409	148 202	3 888	978	341
2004	209 845	204 979	3 723	911	232
2005	233 067	228 171	4 059	665	172
2006	287 642	283 271	3 742	451	178
2007	257 060	253 100	3 348	490	122
2008	264 111	257 717	5 166	988	240
2009	383 440	377 920	4 726	612	182
2010	268 712	264 133	3 963	493	123
2011	419 397	412 995	5 498	734	170
2012	310 872	303 576	6 527	617	152
2013	332 181	327 109	4 405	553	114

Tabela 8. Wskaźnik przeżycia pierwszego roku przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2012

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
64,5	61,5	64,4	62,3	67,6	66,5	70,7	76,4	77,0	77,8	76,6	76,4

Tabela 9. Wskaźnik przeżycia w kolejnych latach działalności przedsiębiorstw powstałych w 2007 r. i aktywnych w latach 2008–2012

2008 r./ 2007 r.	2009 r./ 2008 r.	2010 r./ 2009 r.	2011 r./ 2010 r.	2012 r./ 2011 r.	2012 r./ 2007 r.
70,7	76,5	80,4	85,5	73,3	31,8

Tabela 10. Wskaźnik przeżycia w kolejnych latach działalności przedsiębiorstw powstałych w 2008 r. i aktywnych w latach 2009–2013

2009 r./ 2008 r.	2010 r./ 2008 r.	2011 r./ 2009 r.	2012 r./ 2010 r.	2013 r./ 2011 r.	2013 r./ 2007 r.
76,4	76,3	80,3	65,6	86,2	33,0

Tabela 11. Wskaźnik przeżycia do 2013 r. przedsiębiorstw powstałych w 2010 r. , w 2011 r. i w 2012 r. według sekcji PKD (w %)

	Wskaźnik przeżycia do 2011 r. przedsiębiorstw powstałych w 2010 r. według sekcji PKD (w %)	Wskaźnik przeżycia do 2012 r. przedsiębiorstw powstałych w 2011 r. według sekcji PKD (w %)	Wskaźnik przeżycia do 2013 r. przedsiębiorstw powstałych w 2012 r. według sekcji PKD (w %)
Przemysł	81,13	83,00	72,7
Budownictwo	78,83	77,19	72,7
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	73,86	69,68	76,9
Transport i gospodarka magazynowa	73,97	80,02	79,4
Zakwaterowanie i gastronomia	73,14	63,04	61,9
Informacja i komunikacja	85,14	88,22	83,6
Finanse i ubezpieczenia	68,97	70,07	63,3
Obsługa rynku nieruchomości	86,18	74,04	80,3
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	88,27	87,30	84,3
Administrowanie i działalność wspierająca	63,03	79,28	68,3
Edukacja	78,59	69,56	75,6
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	85,56	74,20	80,9
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	73,71	67,60	66,2
Pozostała działalność usługowa	78,14	85,81	86,2

Tabela 12. Liczba pracujących w latach 2003–2013 wg wielkości firm

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	8 139 235	3 396 685	953 636	1 478 707	2 310 207
2004	8 160 688	3 383 470	967 301	1 461 519	2 348 398
2005	8 287 502	3 403 095	972 030	1 494 052	2 418 325
2006	8 556 132	3 474 574	976 451	1 542 386	2 562 721
2007	8 969 302	3 592 817	1 007 453	1 619 286	2 749 746
2008	9 494 002	3 727 242	1 194 972	1 698 165	2 873 623
2009	8 829 934	3 464 201	1 123 287	1 643 384	2 599 062
2010	8 859 053	3 399 096	1 143 458	1 649 103	2 667 396
2011	9 028 536	3 508 557	1 181 565	1 646 415	2 691 999
2012	8 937 353	3 459 475	1 203 959	1 602 448	2 671 471
2013	8 898 898	3 371 459	1 218 130	1 592 360	2 716 949

Tabela 13. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na jednego zatrudnionego wg wielkości firm w latach 2003–2013 r. (w zł)

Lata	Ogółem	0–9	0–49	50–249	> 249
2003	2 142	1 390	1 584	2 156	2 658
2004	2 336	1 449	1 741	2 372	2 856
2005	2 402	1 483	1 777	2 441	2 949
2006	2 525	1 509	1 831	2 579	3 105
2007	2 732	1 555	1 934	2 839	3 361
2008	3 000	1 726	2 149	3 129	3 715
2009	3 139	1 879	2 323	3 242	3 850
2010	3 300	2 006	2 472	3 363	4 012
2011	3 481	2 059	2 583	3 568	4 255
2012	3 628	2 172	2 704	3 706	4 430
2013	3 761	2 210	2 799	3 850	4 563

Tabela 14. Wynagrodzenia brutto ogółem w 2013 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. zł

PKD	Ogółem	0-9	0-49	50-249	> 249
Ogółem	290 131 396	31 925 045	77 494 418	70 466 038	142 170 940
Przemysł	119 800 649	4 624 737	16 765 770	30 298 904	72 735
Budownictwo	22 526 401	4 155 587	9 757 628	5 827 279	6 941 494
Handel i naprawa poj. samoch.	53 918 081	10 822 762	23 241 200	13 133 782	17 543 099
Transport i gospodarka	22 469 555	2 322 397	4 624 393	3 281 145	14 564 017
Zakwaterowanie i gastronomia	4 294 029	1 158 110	2 250 570	979 881	1 063 579
Informacja i komunikacja	16 171 583	1 219 504	3 470 723	3 332 823	9 368 038
Obsługa rynku nieruchomości	5 619 187	977 067	2 732 132	2 160 079	726 977
Działalność profesjonalna	18 438 613	3 215 165	6 448 601	5 078 220	6 911 792
Administrowanie i działalność wspierająca	14 256 231	926 748	2 612 962	3 027 014	8 616 255
Edukacja	1 281 310	380 877	860 884	287 419	133 006
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	7 182 975	1 221 945	2 910 439	1 643 146	2 629 390
Kultura i rekreacja	2 573 518	174 043	797 301	1 213 603	562 613
Pozostała działalność usługowa	1 599 265	726 104	1 021 815	202 744	374705

Tabela 15. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na 1 zatrudnionego w 2013 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. zł

PKD	Ogółem	0-9	0-49	50-249	> 249
Ogółem	3 761	2 210	2 799	3 850	4 563
Przemysł	4 004	2 181	2 758	3 463	4 821
Budownictwo	3 487	1 993	2 573	3 895	5 921
Handel i naprawa poj. samoch.	3 155	2 175	2 645	3 904	3 550
Transport i gospodarka	3 452	2 014	2 370	3 356	4 068
Zakwaterowanie i gastronomia	2 527	1 802	2 105	3 205	3 281
Informacja i komunikacja	6 759	3 431	4 922	7 067	7 706
Obsługa rynku nieruchomości	4 044	2 982	3 749	4 331	4 493
Działalność profesjonalna	4 847	2 553	3 403	6 543	6 099
Administrowanie i działalność wspierająca	3 390	2 566	3 399	3 803	3 263
Edukacja	3 697	2 487	3 020	5 704	11 854
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	3 542	2 343	3 110	3 885	3 930
Kultura i rekreacja	3 900	2 599	4 257	3 676	3 949
Pozostała działalność usługowa	2 488	1 730	2 035	3 069	5025

Tabela 16. Przychody przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	1 951 155	496 603	300 845	422 572	731 135
2004	2 193 125	541 390	324 257	487 148	840 330
2005	2 264 420	553 120	322 524	501 361	887 415
2006	2 558 711	636 690	340 232	561 269	1 020 520
2007	2 887 730	671 063	382 164	652 516	1 181 987
2008	3 213 835	746 497	464 296	700 829	1 302 213
2009	3 079 603	699 097	417 476	656 760	1 306 270
2010	3 297 338	719 908	448 943	689 085	1 439 402
2011	3 666 385	760 896	519 870	769 494	1 616 124
2012	3 763 883	762 443	554 616	767 118	1 679 706
2013	3 793 079	779 717	562 461	764 693	1 686 207

Tabela 17. Koszty ogółem w przedsiębiorstwach wg wielkości firm, w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	1 855 483	452 728	285 850	408 117	708 788
2004	2 040 831	485 062	306 554	463 898	785 317
2005	2 113 860	489 510	304 234	480 551	839 565
2006	2 381 152	566 336	322 058	531 525	961 233
2007	2 660 975	585 342	353 483	613 776	1 108 374
2008	3 002 038	645 883	433 498	670 213	1 252 444
2009	2 872 255	614 780	393 143	625 161	1 239 171
2010	3 046 287	618 234	420 092	649 552	1 358 409
2011	3 425 473	664 613	501 081	738 419	1 521 361
2012	3 542 163	674 543	523 267	736 467	1 607 886
2013	3 549 701	680 701	531 209	729 530	1 608 261

Tabela 18. Zysk brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	132 631	54 334	21 240	21 464	35 593
2004	172 516	64 225	21 188	27 139	59 964
2005	172 548	70 321	21 927	25 499	54 801
2006	201 945	79 603	24 159	33 170	65 013
2007	253 919	99 797	31 105	42 140	80 877
2008	264 808	116 336	37 437	40 669	70 367
2009	255 970	105 307	30 340	39 302	81 021
2010	291 117	121 102	34 248	46 357	89 410
2011	298 488	114 066	36 478	41 229	106 715
2012	275 752	106 332	39 121	40 097	90 203
2013	294 207	117 503	40 749	42 913	93 043

Tabela 19. Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
2003	6,8	10,9	7,1	5,1	4,9
2004	7,9	11,86	6,5	5,6	7,1
2005	7,6	12,7	6,8	5,1	6,2
2006	7,9	12,5	7,1	5,9	6,4
2007	8,8	14,9	8,1	6,5	6,8
2008	8,6	17,6	8,3	5,9	5,5
2009	8,3	15,1	7,3	6	6,2
2010	8,8	16,8	7,6	6,7	6,2
2011	8,1	15	11,8	5,4	6,6
2012	5,9	11,5	5,7	4	4,3
2013	6,4	12,7	9,7	4,6	4,6

Tabela 20. Przychody ogółem przedsiębiorstw w 2013 r., wg sekcji PKD 2007, wg wielkości firm

PKD	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	3 793 079	779 717	562 461	764 693	1 686 207
Przemysł	1 490 894	71 730	118 669	290 971	1 009 523
Budownictwo	244 702	95 915	50 644	48 152	49 992
Handel i naprawa poj. samoch.	1 399 443	388 526	290 796	307 199	412 922
Transport i gospodarka	185 558	54 425	31 842	33 113	66 179
Zakwaterowanie i gastronomia	28 982	12 754	6 158	4 835	5 234
Informacja i komunikacja	124 399	23 003	13 493	16 364	71 539
Obsługa rynku nieruchomości	60 242	24 401	14 345	16 391	5 105
Działalność profesjonalna	117 603	51 197	17 096	22 775	26 536
Administrowanie i działalność wspierająca	60 680	18 043	8 171	13 342	21 124
Edukacja	7 865	5 078	1 661	828	299
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	42 355	22 544	6 157	5 527	8 127
Kultura i rekreacja	18 089	4 279	2 258	4 111	7 442
Pozostała działalność usługowa	12 266	7 821	1 172	1087	2186

Tabela 21. Nakłady inwestycyjne ogółem w latach 2003-2013, w mln zł

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	77 397	10 088	10 680	16 259	40 370
2004	90 392	11 364	11 689	21 944	45 395
2005	99 973	11 842	10 613	21 703	55 815
2006	114 340	14 179	12 845	28 041	59 275
2007	144 280	18 321	15 827	34 759	75 373
2008	160 539	20 356	19 011	34 942	86 230
2009	143 751	21 853	16 416	30 806	74 676
2010	141 939	24 848	16 877	29 598	70 616
2011	161 240	28 282	18 757	33 785	80 416
2012	154 852	24 370	17 331	32 786	80 364
2013	162 212	26 461	18 222	34 230	83 298

Tabela 22. Nakłady inwestycyjne ogółem w mln zł wg sekcji PKD w 2013 r., gdy 2012 = 100

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	162 211 783	26 461 315	18 222 453	34 229 940	83 298 075
Przemysł	80 356 520	3 398 759	6 495 948	17 905 657	52 556 156
Budownictwo	8 740 044	3 915 360	1 648 725	2 378 866	797 093
Handel i naprawa poj. samoch.	21 147 559	4 107 903	4 342 659	4 419 933	8 277 064
Transport i gospodarka	18 148 752	1 854 164	1 281 640	2 157 290	12 855 658
Zakwaterowanie i gastronomia	2 531 447	925 012	504 075	574 042	528 318
Informacja i komunikacja	7 195 395	517 307	394 450	1 254 982	5 028 656
Obsługa rynku nieruchomości	10 959 731	7 767 618	1 442 004	1 247 882	502 227
Działalność profesjonalna	4 813 107	1 818 612	754 964	811 770	1 427 761
Administrowanie i działalność wspierająca	3 567 167	726 284	424 520	1 922 752	493 611
Edukacja	354 073	252 043	60 827	37 231	3 972
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	2 344 937	777 078	536 588	574 221	457 050
Kultura i rekreacja	1 660 638	185 399	284 446	888 823	301 970
Pozostała działalność usługowa	392 413	215 776	51 607	56 491	68 539

Załącznik 2
Tabele statystyczne
– mikroprzedsiębiorstwa

Tabela 23. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. według przeciętnej liczby miesięcy prowadzenia działalności w roku i podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba miesięcy działalności przedsiębiorstw w 2011 roku		
	do 5	6–10	11 i więcej
B	124	124	1 302
C	8 700	12 340	130 315
D	179	148	1 897
E	414	353	4 503
F	18 454	26 587	178 111
G	31 858	44 525	415 552
H	6 139	12 198	118 879
I	3 942	5 868	37 045
J	4 972	5 757	53 037
K	5 399	5 515	47 847
L	2 280	2 438	34 843
M	14 755	16 804	175 951
N	4 206	5 862	43 217
P	4 523	7 777	32 925
Q	6 823	8 966	128 852
R	1 961	2 195	11 997
S	7 663	7 231	70 073

Tabela 24. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. według wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej i podstawowego rodzaju działalności gospodarczej

Symbole sekcji PKD 2007	Lata prowadzenia działalności				
	1 i mniej	2	3	4 lub 5	powyżej 5
B	199	139	120	213	880
C	15 545	13 727	10 651	15 900	95 533
D	242	277	148	725	831
E	655	734	436	604	2 841
F	28 316	27 962	19 469	32 530	114 876
G	52 334	45 645	36 786	53 137	304 033
H	9 885	12 541	10 349	15 157	89 284
I	6 417	5 375	3 326	5 323	26 415
J	9 777	8 567	7 569	10 189	27 665
K	9 517	6 489	5 451	6 682	30 622
L	3 736	2 539	2 365	4 350	26 572
M	25 311	23 240	17 366	27 123	114 471
N	8 400	7 977	5 585	6 500	24 823
P	6 168	6 971	4 583	7 555	19 948
Q	11 154	13 302	9 000	17 896	93 290
R	2 686	2 219	1 718	1 870	7 659
S	11 290	7 800	6 967	10 251	48 659

Tabela 25. Liczba pracujących w 2012 r. w tym (jako osobna kategoria) właściele, współwłaściele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo według podstawowego rodzaju działalności (sekcji PKD 2007), w układzie sekcji poza A.

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Właściele, współwłaściele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściele, współwłaściele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrudnieni na podstawie umowy o pracę	W przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 550	4 460	3	1 979	1	2 481	2
C	151 356	370 960	2	181 904	1	189 056	1
D	2 224	3 936	2	2 559	1	1 377	1
E	5 270	14 165	3	6 286	1	7 879	1
F	223 152	446 515	2	246 080	1	200 435	1
G	491 935	1 105 518	2	584 970	1	520 548	1
H	137 216	261 738	2	150 116	1	111 622	1
I	46 855	133 181	3	59 955	1	73 225	2
J	63 767	107 351	2	73 199	1	34 152	1
K	58 761	87 728	1	62 215	1	25 513	0
L	39 561	78 239	2	44 439	1	33 799	1
M	207 510	358 471	2	234 173	1	124 298	1
N	53 284	103 654	2	59 771	1	43 883	1
P	45 226	68 697	2	49 810	1	18 887	0
Q	144 641	210 632	1	157 597	1	53 035	0
R	16 152	24 036	1	18 088	1	5 949	0
S	84 966	142 838	2	90 329	1	52 510	1

Tabela 26. Liczba pracujących w 2012 r. w tym (jako osobna kategoria) właściele, współwłaściele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo według pracy na własny rachunek (zmienna zerojedynkowa – tak, nie)

Praca na własny rachunek	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Właściele, współwłaściele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściele, współwłaściele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrudnieni na podstawie umowy o pracę	W przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	461 055	1 769 849	4	571 683	1	1 198 166	3
tak	1 203 546	1 307 655	1	1 307 655	1	0	0

Tabela 27. Liczba pracujących, w tym (jako osobna kategoria) właściele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrudnieni na podstawie umowy o pracę	W przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	201 632	285 458	1	220 810	1	64 648	0
2	185 502	274 301	1	204 893	1	69 408	0
3	141 889	233 955	2	157 872	1	76 084	1
4 lub 5	216 003	388 933	2	241 800	1	147 134	1
powyżej 5	1 028 400	2 339 473	2	1 198 097	1	1 141 376	1

Tabela 28. Liczba pracujących, w tym (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrudnieni na podstawie umowy o pracę	W przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 181 837	2 028 493	2	1 276 849	1	751 644	1
tak	482 764	1 049 011	2	602 489	1	446 522	1

Tabela 29. Liczba przedsiębiorstw wg pracy na własny rachunek i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) w 2012 r.

Praca na własny rachunek	Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek
nie	1 i mniej	18 846
nie	2	23 970
nie	3	26 471
nie	4 lub 5	48 189
nie	powyżej 5	343 580
tak	1 i mniej	168 838
tak	2	151 295
tak	3	104 737
tak	4 lub 5	152 943
tak	powyżej 5	625 733

Tabela 30. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. wg pracy na własny rachunek i podstawowego rodzaju działalności (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Symbol sekcji PKD 2007	Praca na własny rachunek	Liczba jednostek
B	nie	533
B	tak	667
C	nie	48 645
C	tak	94 889
D	nie	116
D	tak	1 052
E	nie	1 790
E	tak	2 757
F	nie	62 929
F	tak	148 926
G	nie	172 325
G	tak	290 541
H	nie	36 439
H	tak	96 743
I	nie	21 127
I	tak	23 116
J	nie	5 633
J	tak	49 471
K	nie	9 539
K	tak	44 849
L	nie	5 815
L	tak	21 587
M	nie	37 437
M	tak	154 290
N	nie	9 910
N	tak	38 879
P	nie	5 053
P	tak	38 396
Q	nie	17 144
Q	tak	124 561
R	nie	2 076
R	tak	13 227
S	nie	24 542
S	tak	59 597

Tabela 31. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r. wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i podstawowego rodzaju działalności (sekcji PKD)

Symbol sekcji PKD 2007	Kobiety	Liczba jednostek
B	nie	969
B	tak	231
C	nie	112 029
C	tak	31 504
D	nie	933
D	tak	236
E	nie	3 609
E	tak	938
F	nie	196 536
F	tak	15 318
G	nie	291 388
G	tak	171 478
H	nie	121 030
H	tak	12 153
I	nie	23 217
I	tak	21 025
J	nie	48 979
J	tak	6 125
K	nie	37 646
K	tak	16 742
L	nie	17 946
L	tak	9 455
M	nie	133 661
M	tak	58 065
N	nie	31 784
N	tak	17 005
P	nie	29 984
P	tak	13 465
Q	nie	79 496
Q	tak	62 210
R	nie	11 177
R	tak	4 126
S	nie	41 453
S	tak	42 686

Tabela 32. Liczba przedsiębiorstw w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Kobiety	Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek
nie	1 i mniej	134 343
nie	2	125 911
nie	3	94 944
nie	4 lub 5	143 172
nie	powyżej 5	683 467
tak	1 i mniej	53 341
tak	2	49 354
tak	3	36 264
tak	4 lub 5	57 960
tak	powyżej 5	285 846

Tabela 33. Wynagrodzenia ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., według podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 550	63 231 480	40 793
C	151 356	3 785 292 421	25 009
D	2 224	54 408 888	24 461
E	5 270	181 750 382	34 488
F	223 152	3 958 492 024	17 739
G	491 935	10 630 527 756	21 610
H	137 216	2 128 715 236	15 514
I	46 855	1 103 244 589	23 546
J	63 767	1 001 506 071	15 706
K	58 761	613 177 213	10 435
L	39 561	969 061 907	24 495
M	207 510	3 205 282 738	15 446
N	53 284	897 432 702	16 842
P	45 226	397 155 924	8 782
Q	144 641	1 206 829 542	8 344
R	16 152	120 099 624	7 436
S	84 966	751 302 586	8 842

Tabela 34. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Praca na własny rachunek	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	461 055	20 874 406 820	45 275
tak	1 203 546	185 139 626	154

Tabela 35. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg wieku firmy

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	201 632	685 842 385	3 401
2	185 502	1 325 834 302	7 147
3	141 889	1 533 106 843	10 805
4 lub 5	216 003	3 131 055 464	14 495
powyżej 5	1 028 400	24 391 672 090	23 718

Tabela 36. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 181 837	13 179 836 897	11 152
tak	482 764	7 879 709 549	16 322

Tabela 37. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Nakłady ogółem	Nakłady w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 550	197 083 540	127 146
C	151 356	2 351 015 964	15 533
D	2 224	941 371 442	423 214
E	5 270	156 341 455	29 666
F	223 152	2 359 730 303	10 575
G	491 935	4 821 295 994	9 801
H	137 216	1 680 071 596	12 244
I	46 855	1 347 996 690	28 770
J	63 767	572 754 067	8 982
K	58 761	166 601 866	2 835
L	39 561	4 646 872 050	117 461
M	207 510	1 307 529 132	6 301
N	53 284	652 837 985	12 252
P	45 226	170 638 710	3 773
Q	144 641	1 512 551 589	10 457
R	16 152	362 368 626	22 435
S	84 966	268 490 553	3 160

Tabela 38. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwach 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Praca na własny rachunek	Liczba jednostek	Nakłady na środki trwałe	Nakłady na środki trwałe w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	461 055	7 092 992 988	15 384
tak	1 203 546	6 422 352 672	5 336

Tabela 39. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Nakłady na środki trwałe ogółem	Nakłady na środki trwałe w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	201 632	5 014 542 468	24 870
2	185 502	2 430 467 126	13 102
3	141 889	2 153 961 970	15 181
4 lub 5	216 003	3 427 265 026	15 867
powyżej 5	1 028 400	10 489 314 970	10 200

Tabela 40. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Nakłady na środki trwałe ogółem	Nakłady na środki trwałe w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 181 837	8 824 154 541	7 466
tak	482 764	4 691 191 119	9 717

Tabela 41. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Przychody ogółem	Przychody w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Wynagrodzenia ogółem	Przychody na 1 zł wynagrodzeń
B	1 550	2 085 421 377	1 345 388	63 231 480	33
C	151 356	60 094 609 084	397 042	3 785 292 421	16
D	2 224	2 326 040 622	1 045 722	54 408 888	43
E	5 270	3 189 170 622	605 152	181 750 382	18
F	223 152	82 483 775 452	369 631	3 958 492 024	21
G	491 935	382 693 511 073	777 934	10 630 527 756	36
H	137 216	50 931 169 584	371 174	2 128 715 236	24
I	46 855	11 495 252 696	245 337	1 103 244 589	10
J	63 767	19 052 463 908	298 784	1 001 506 071	19
K	58 761	76 733 975 167	1 305 866	613 177 213	125
L	39 561	23 401 767 842	591 535	969 061 907	24
M	207 510	45 894 057 855	221 165	3 205 282 738	14
N	53 284	17 497 159 189	328 373	897 432 702	19
P	45 226	6 094 023 167	134 747	397 155 924	15
Q	144 641	22 163 103 790	153 228	1 206 829 542	18
R	16 152	3 209 011 415	198 675	120 099 624	27
S	84 966	7 518 310 281	88 486	751 302 586	10

Tabela 42. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Praca na własny rachunek	Liczba jednostek	Przychody ogółem	Przychody w podziale na przedsiębiorstwo	Wynagrodzenia ogółem	Przychody na 1 zł wynagrodzeń
nie	461 055	383 754 314 768	832 340	20 874 406 820	18
tak	1 203 546	187 369 588 771	155 681	185 139 626	1012

Tabela 43. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Przychody ogółem	Przychody w podziale na przedsiębiorstwo	Wynagrodzenia ogółem	Przychody przypadające na 1 zł wynagrodzeń
1 i mniej	201 632	28 004 116 594	138 887	685 842 385	41
2	185 502	57 913 648 363	312 200	1 325 834 302	44
3	141 889	53 039 575 369	373 810	1 533 106 843	35
4 lub 5	216 003	91 825 104 321	425 110	3 131 055 464	29
powyżej 5	1 028 400	586 080 378 479	569 895	24 391 672 090	24

Tabela 44. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Przychody ogółem	Przychody na przedsiębiorstwo	Wynagrodzenia ogółem	Przychody na 1 zł wynagrodzeń
nie	1 181 837	375 524 985 026	317 747	13 179 836 897	28
tak	482 764	195 598 918 513	405 165	7 879 709 549	25

Tabela 45. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty przypadające na przedsiębiorstwo
B	1 550	1 860 664 470	1 200 388
C	151 356	50 623 240 878	334 465
D	2 224	2 265 477 551	1 018 494
E	5 270	2 919 022 295	553 891
F	223 152	71 640 214 816	321 038
G	491 935	361 605 391 435	735 067
H	137 216	44 724 816 385	325 944
I	46 855	10 524 578 481	224 621
J	63 767	15 265 877 696	239 402
K	58 761	76 585 212 306	1 303 335
L	39 561	20 442 103 656	516 722
M	207 510	31 500 534 353	151 802
N	53 284	14 536 572 507	272 811
P	45 226	4 563 848 340	100 913
Q	144 641	13 051 534 527	90 234
R	16 152	2 468 431 870	152 824
S	84 966	5 809 122 176	68 370

Tabela 46. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Praca na własny rachunek	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	461 055	345 043 675 512	748 379
tak	1 203 546	142 598 315 070	118 482

Tabela 47. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	201 632	25 631 749 379	127 121
2	185 502	55 379 878 728	298 541
3	141 889	47 051 551 943	331 607
4 lub 5	216 003	82 362 217 807	381 301
powyżej 5	1 028 400	519 961 245 885	505 602

Tabela 48. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2012 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność)

Kobiety	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 181 837	317 886 118 378	268 976
tak	482 764	169 755 872 204	351 633

Tabela 49. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 550	-7 332 585	-4 731
C	151 356	-305 112 294	-2 016
D	2 224	-1 986 461	-893
E	5 270	94 218 649	17 878
F	223 152	1 216 216 959	5 450
G	491 935	-2 042 343 671	-4 152
H	137 216	75 703 957	552
I	46 855	10 164 390	217
J	63 767	271 449 679	4 257
K	58 761	100 595 810	1 712
L	39 561	-533 855 419	-13 494
M	207 510	-19 835 723	-96
N	53 284	17 458 163	328
P	45 226	-4 593 103	-102
Q	144 641	21 968 843	152
R	16 152	-20 575 793	-1 274
S	84 966	-20 257 000	-238

Tabela 50. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Praca na własny rachunek	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	461 055	-2 837 553 590	-6 154
tak	1 203 546	334 191 576	278

Tabela 51. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	201 632	2 312 263 937	11 468
2	185 502	2 682 352 152	14 460
3	141 889	-988 683 049	-6 968
4 lub 5	216 003	57 036 556	264
powyżej 5	1 028 400	-5 211 085 197	-5 067

Tabela 52. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 181 837	-3 170 691 959	-2 683
tak	482 764	667 329 944	1 382

Załącznik 3
Symbole sekcji wg Polskiej Klasyfikacji
Działalności (PKD 2007)

Sekcja A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo

Sekcja B – Górnictwo i wydobywanie

Sekcja C – Przetwórstwo przemysłowe

Sekcja D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych

Sekcja E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją

Sekcja F – Budownictwo

Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle

Sekcja H – Transport i gospodarka magazynowa

Sekcja I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi

Sekcja J – Informacja i komunikacja

Sekcja K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa

Sekcja L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości

Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna

Sekcja N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca

Sekcja O – Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne

Sekcja P – Edukacja

Sekcja Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna

Sekcja R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją

Sekcja S – Pozostała działalność usługowa

Sekcja T – Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby

Sekcja U – Organizacje i zespoły eksterytorialne

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową, która od 2000 roku wspiera przedsiębiorców. Celem działania PARP jest rozwój małych i średnich firm w Polsce – powstawanie nowych podmiotów, podnoszenie kwalifikacji i wzrost potencjału, wzmocnienie pozycji konkurencyjnej w oparciu o innowacyjność i nowoczesne technologie, kształtowanie przyjaznego otoczenia biznesowego, tworzenie warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Realizując działania wspierające przedsiębiorców (a także: instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego, państwowe jednostki budżetowe, uczelnie), PARP korzysta ze środków budżetu państwa oraz funduszy europejskich. Zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i po wejściu przez Polskę do Unii Europejskiej, PARP oferowała przedsiębiorcom wsparcie finansowe i szkoleniowo-doradcze. W latach 2007–2015 Agencja jest odpowiedzialna za realizację działań w ramach trzech programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka**, **Kapitał Ludzki**, **Rozwój Polski Wschodniej** oraz aktywnie uczestniczy w opracowaniu założeń programów pomocowych w perspektywie finansowej 2014–2020.

PARP posiada unikalne doświadczenie nie tylko w przekazywaniu pomocy unijnej przedsiębiorcom. Od kilku lat w Agencji działa **Ośrodek Badań nad Przedsiębiorczością**, którego zadaniem jest prowadzenie badań z zakresu przedsiębiorczości, innowacyjności, zasobów ludzkich i usług wspierających prowadzenie działalności gospodarczej. W oparciu o ich wyniki powstają założenia dla kolejnych programów pomocowych, które odpowiadają na zidentyfikowane potrzeby przedsiębiorców.

Aby pomoc była skuteczna, przedsiębiorca musi mieć łatwy dostęp do informacji na jej temat. PARP zainicjowała utworzenie (około 170 ośrodków) **Krajowego Systemu Usług dla MSP (KSU)**. KSU oferuje doradztwo dla firm na każdym etapie prowadzenia działalności: od rejestracji działalności, poprzez sprawne prowadzenie i zarządzanie firmą, aż po zawieszenie lub zakończenie działalności.

Działający przy PARP ośrodek sieci **Enterprise Europe Network** współpracujący z blisko 600 organizacjami członkowskimi z ponad 50 krajów daje szansę przedsiębiorcom na skorzystanie z możliwości rynku ogólnoeuropejskiego. Ośrodek oferuje nieodpłatne, kompleksowe usługi obejmujące informacje, szkolenia i doradztwo, przede wszystkim z zakresu prawa i polityk Unii Europejskiej, prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i za granicą. Natomiast członkostwo w **TAFITIE** (Europejska Sieć Agencji Innowacyjnych) gwarantuje stały dostęp do najlepszych praktyk stosowanych w wiodących europejskich agencjach wspierających innowacyjność.

PARP stale dopasowuje ofertę informacyjno-doradczą do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców oraz pojawiających się nowych kanałów komunikacji. Obecnie Agencja na swoich stronach internetowych udostępnia kilkanaście branżowych baz wiedzy oferujących szkolenia e-learningowe, e-booki, transmisje ze spotkań szkoleniowych i konferencji, informacje na temat możliwości ubiegania się o wsparcie, publikacje, wyniki badań. Z informacji i narzędzi zawartych na portalach PARP korzysta blisko milion internautów miesięcznie.

Zapraszamy do skorzystania z naszych usług!

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, www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP

tel. + 48 22 432 89 91-93
0 801 332 202
info@parp.gov.pl

Ośrodek Badań nad

Przedsiębiorczością PARP
osrodek_badan@parp.gov.pl
<http://badania.parp.gov.pl>

Załącznik 4. Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw

Województwo dolnośląskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. o ponad 3,5 tys. względem roku poprzedniego spadła liczba aktywnych przedsiębiorstw w regionie. Skutkiem tego odnotowano nieznaczny spadek udziału przedsiębiorstw aktywnych województwa, jak również poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw w skali kraju (tabela 1.1.). Wyjątkiem były firmy duże, których udział w skali kraju nieznacznie zwiększył się. Spadła nieco liczba pracujących w przedsiębiorstwach w regionie – z 718,2 tys. do 715,6 tys. osób. Podobnie jak w roku poprzednim największy odsetek pracujących znajdował się w grupie mikroprzedsiębiorstw (36,8%), najmniejszy zaś w grupie przedsiębiorstw małych (12,2%), w średnich przedsiębiorstwach zanotowano odsetek pracujących na poziomie 16,2%, a w dużych 35%.

Analogicznie do roku poprzedniego, w województwie dolnośląskim odnotowano niewielki spadek przychodów na 1 podmiot. Największe przychody na 1 podmiot generowały firmy duże (ok. 400 mln PLN względem 413 mln PLN w roku poprzednim), najmniejsze zaś mikroprzedsiębiorstwa (ok. 0,5 mln PLN). Struktura przychodów wyglądała podobnie jak w latach ubiegłych.

Tabela 1.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Dolnośląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	141 605	135 931	4 237	1 130	307
Udział regionu w Polsce (%)	7,99	8,03	7,17	7,37	9,54
Struktura pracujących (%)	Liczba: 715 966	36,82	12,21	16,22	35
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,90	0,46	8,15	42,73	400,36
Struktura przychodów (%)	100	20,56	14,83	20,16	44,45
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 754	2 259	2 893*	3 890	4 328
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	92,88	14,91	346,42	2 385,60	22 677,73
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	18,37	7,69	16,79	23,22	27,98

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 1.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Dolnośląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	105,75	106,16	94,79	97,52	126,20
Przychody na 1 podmiot	87,99	103,02	85,50	86,60	79,60
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	99,81	102,22	103,36*	101,04	94,85

Inwestycje na przedsiębiorstwo	101,43	95,44	112,41	106,83	87,61
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	100,78	97,95	112,21	108,01	91,28

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W stosunku do roku poprzedniego o 1 p.p. spadł wskaźnik liczby aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, choć nadal przekraczał on średnią dla kraju (105,7 - tabela 1.2.). Wzrosły przychody na 1 przedsiębiorstwo i osiągnęły prawie 88% średniej krajowej, przy czym największy wzrost odnotowano w mikro przedsiębiorstwach (z ok 91% średniej krajowej w 2012 r. do 103% średniej w 2013 r.). Nieznacznie wzrosło przeciętne wynagrodzenie brutto w porównaniu z rokiem poprzednim i było równe 3 754 PLN. W zakresie poziomu wynagrodzenia brutto w poszczególnych kategoriach wielkości przedsiębiorstw nie zaszły istotne zmiany. Nadal w mikroprzedsiębiorstwach i średnich firmach poziom ten był nieco wyższy od średniej krajowej, w dużych przedsiębiorstwach osiągnęły poziom wynosił niemal 95%. Z poziomu około 81 tys. PLN do niemal 93 tys. PLN wzrosły inwestycje na przedsiębiorstwo regionu i tym samym osiągnęły ponad 101% średniej krajowej. Także w zakresie inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach odnotowano poprawę. Region osiągnął w tym wskaźniku poziom średniej krajowej (wzrost z 94,5% w roku poprzednim).

Tabela 1.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Dolnośląskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	48,56	6
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,03	9
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 754	4
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	43,81	6
Inwestycje na pracującego w MSP	13,25	4

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa dolnośląskiego nadal charakteryzuje się dość wysoką, na tle kraju, liczbą aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców, choć spadł z 5 pozycji w kraju na pozycję 6. (tabela 1.3.). Pod względem przychodów sektora MSP, przypadających właśnie na taki podmiot, dolnośląskie jest na 9. miejscu w porównaniu z innymi województwami. Analogicznie do roku poprzedniego inwestycje przypadające na przedsiębiorstwo i na pracującego plasują województwo odpowiednio na 6. i 4. miejscu w kraju. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto – na poziomie 3754 PLN – dało regionowi 4 pozycję w rankingu (spadek z miejsca 3 w roku poprzednim).

Województwo kujawsko-pomorskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. nastąpił niewielki spadek liczby aktywnych przedsiębiorstw w regionie względem roku poprzedniego (z ok. 87 tys. do ok. 85 tys.) (tabela 2.1.). Stanowiły one ok. 4,9% aktywnych podmiotów w skali kraju. Nie zmienił się udział poszczególnych grup przedsiębiorstw województwa w odniesieniu do kraju (po ok. 5% w skali kraju). W stosunku do 2012 r. o ok 8 tys. zmalała liczba osób pracujących w regionie, przy czym utrzymała się struktura zatrudnienia. Nadal najwięcej pracujących znalazło miejsce pracy w mikroprzedsiębiorstwach, natomiast najmniej w firmach małych.

W porównaniu z 2012 rokiem przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w województwie kujawsko-pomorskim nieznacznie spadły do poziomu 1,6 mln PLN i było to o ok. 19% mniej niż wyniosła średnia krajowa (tabela 2.2.). Najwyższe przychody na jeden podmiot, wyższe niż w roku poprzednim, odnotowały firmy duże, najmniejsze zaś mikro firmy.

Przychody liczone na 1 podmiot w regionie osiągnęły poziom ponad 84% średniej krajowej i był to wynik o ok 3,5 p.p. lepszy niż w roku poprzednim. Znaczny spadek w tym zakresie odnotowały mikro przedsiębiorstwa (z ponad 103% średniej krajowej do nieco ponad 82%). Natomiast duże przedsiębiorstwa osiągnęły wzrost aż o ponad 26 p.p. (tabela 2.2).

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w województwie kujawsko-pomorskim w 2013 r. nie uległo zmianie względem roku poprzedniego i nadal było niższe o ok. 19% od średniej krajowej (tabela 2.2.). Analogicznie do roku poprzedniego kształtowały się także wynagrodzenia w poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw.

Tabela 2.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r.

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	85 205	81 327	2 891	832	155
Udział regionu w Polsce (%)	4,81	4,80	4,89	5,43	4,82
Struktura pracujących (%)	Liczba: 391 392	39,98	15,77	22,45	22
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,66	0,37	8,61	41,27	336,59
Struktura przychodów (%)	100	23,39	12,86	17,98	45,77
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 049	2 000	2 484*	3 267	3 589
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	62,84	11,27	287,40	1 964,06	12 727,45
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	13,68	5,86	13,46	18,60	23,12

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Ogółem o ok. 10 p.p. wzrosły inwestycje na przedsiębiorstwo w regionie i osiągnęły poziom ponad 68% średniej krajowej. Wskaźnik inwestycji na przedsiębiorstwo w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw osiągnął poziom o ok 10 p.p. niższy niż w

roku poprzednim, natomiast w odniesieniu do średnich oraz dużych przedsiębiorstw o ok 10 p.p. wyższy niż przed rokiem. (tabela 2.2.).

Tabela 2.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	88,48	88,33	89,95	99,85	88,61
Przychody na 1 podmiot	84,63	82,32	87,33	81,38	98,50
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	81,07	90,50	88,75*	84,86	78,65
Inwestycje na przedsiębiorstwo	68,62	72,13	93,25	87,96	49,17
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	75,05	74,62	90,01	86,52	75,40

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, 2015, Warszawa.

Inwestycje w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwie wzrosły z ok 11 tys. PLN w roku 2012 do ponad 13 tys. PLN w 2013 r. i stanowiły nieco ponad 75% średniej krajowej (podczas gdy w roku ubiegłym było to około 64% średniej dla kraju). Spadły inwestycje na pracującego w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw oraz małych przedsiębiorstw (odpowiednio o blisko 11 p.p. i ponad 8 p.p.). Przedsiębiorstwa średnie osiągnęły w tym zakresie poziom niemal 87% średniej krajowej (wzrost o ok 18 p.p.) a przedsiębiorstwa duże ponad 75% średniej krajowej (wzrost o ok 25 p.p.).

Tabela 2.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Kujawsko-pomorskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	40,64	10
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,05	8
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 049	12
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	39,76	8
Inwestycje na pracującego w MSP	11,05	9

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa kujawsko-pomorskiego nadal charakteryzuje się dość niską na tle kraju liczbą aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców, o czym świadczy 10. pozycja w rankingu. Województwo pogorszyło swoją pozycję w rankingu pod względem przychodów na jeden podmiot (spadek z 5 pozycji na 8 pozycję w rankingu), natomiast przesunęło się w górę rankingu pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo MSP oraz na pracującego w MSP (odpowiednio z pozycji 10 na 8 oraz z 14 na 9). Nie zmieniła się pozycja regionu pod względem przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto otrzymywanego przez pracujących w przedsiębiorstwach – 12 lokata (tabela 2.3.).

Województwo lubelskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie lubelskim funkcjonowało prawie 74 tys. aktywnych przedsiębiorstw, o ponad 2,3 tys. firm mniej niż w roku poprzednim, co stanowiło ok. 4,2% aktywnych podmiotów w skali kraju. (tabela 3.1.). Spadek liczby firm był najbardziej widoczny w grupie mikroprzedsiębiorstw.

Nie zmienił się udział poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw regionu w skali kraju i nadal wynosił około 4% w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw oraz 2,5% w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw. Nieznacznie spadła liczba pracujących w przedsiębiorstwach regionu i osiągnęła poziom nieco ponad 328 tys. osób. Praktycznie nie uległa zmianie struktura zatrudnienia w przedsiębiorstwach różnej wielkości.

Nieznacznie wzrosły przychody przedsiębiorstw regionu i wyniosły 1,44, mln PLN., natomiast istotnej zmianie nie uległa struktura ich przychodów. Jedynie w grupie mikroprzedsiębiorstw odnotowano większy, ok. 6 p.p. spadek względem roku poprzedniego. W porównaniu ze średnią krajową, przychody na 1 podmiot regionu stanowiły około 76% tej średniej, o 10 p.p. więcej niż w roku poprzednim. W przypadku przedsiębiorstw dużych spadła wartość tego wskaźnika ok 8 p.p. (z ponad 81% do prawie 73%). Najbliżej średniej krajowej pozostał wynik mikroprzedsiębiorstw (91%). (tabela 3.2.)

Tak jak w roku poprzednim, przeciętne wynagrodzenie brutto przedsiębiorstwa w regionie stanowiło ok. 84% średniej krajowej (tabela 3.2.). Nie odnotowano istotnych zmian względem roku poprzedniego w zakresie wynagrodzenia, w odniesieniu do poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw. Nadal przeciętne wynagrodzenie w firmach dużych było ponad dwukrotnie wyższe niż w mikroprzedsiębiorstwach.

Tabela 3.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013r. wg liczby pracujących

Lubelskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	73 863	70 682	2 532	570	79
Udział regionu w Polsce (%)	4,17	4,17	4,28	3,72	2,45
Struktura pracujących (%)	Liczba: 328 191	43,15	15,43	17,64	24
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,44	0,42	7,70	38,56	446,04
Struktura przychodów (%)	100	21,10	17,62	24,32	36,95
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 159	1 941	2 341*	3 176	4 236
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	75,06	12,73	246,31	1 635,96	39 095,95
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	16,89	6,35	12,31	16,11	39,58

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 3.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Lubelskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	74,44	74,50	76,45	66,39	43,83
Przychody na 1 podmiot	76,15	91,03	83,37	79,07	72,76
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	83,99	87,83	83,64*	82,49	92,83
Inwestycje na przedsiębiorstwo	81,97	81,46	79,92	73,26	151,04
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	92,68	80,92	82,32	74,93	129,11

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Nieznacznie (o ok. 4 tys. PLN) wzrosły inwestycje ponoszone na przedsiębiorstwo regionu. Podobnie jak w roku 2012, najlepiej wypadły przedsiębiorstwa duże (151% średniej krajowej - wzrost o prawie 7 p.p. względem roku poprzedniego). Najślabiej zaprezentowały się natomiast firmy średnie (73% średniej krajowej - spadek o ok. 10 p.p. względem roku poprzedniego). Spadek, o ok 6 p.p. zanotowały też małe przedsiębiorstwa regionu (tabela 3.2.).

W 2013 r. odnotowano nieznaczny wzrost nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw regionu w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwach, a mimo to w odniesieniu do średniej krajowej nastąpił niewielki, spadek (o ok. 2 p.p.). Największy spadek nastąpił w średnich przedsiębiorstwach (z niemal 87% do ponad 74% średniej krajowej), oraz w małych przedsiębiorstwach (z niemal 88% do ponad 82% średniej krajowej) (tabela 3.2.).

Tabela 3.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Lubelskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	34,22	15
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,97	11
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 159	10
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	33,28	13
Inwestycje na pracującego w MSP	9,82	13

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 20145

Sektor MSP województwa lubelskiego zajmuje dość odległe miejsca w rankingu pod względem wszystkich analizowanych wskaźników. Na niezmienionej pozycji w porównaniu z rokiem poprzednim region pozostaje pod względem liczby MSP na 1000 mieszkańców oraz przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto. O jedną pozycję w górę w rankingu region przesunął się pod względem przychodów MSP na 1 podmiot, zaś o dwie pozycje w górę w zakresie dwóch pozostałych wskaźników – inwestycji na przedsiębiorstwo w MSP i inwestycji na pracującego w MSP.

Województwo lubuskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało 44 307 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. o 835 mniej niż w roku poprzednim, co było skutkiem spadku liczby aktywnych firm z kategorii mikroprzedsiębiorstw (tabela 4.1.). Nie wpłynęło to jednak znacząco na zmianę udziału regionu w ogóle aktywnych firm w skali kraju. Nie zmienił się także zasadniczo udział poszczególnych grup przedsiębiorstw regionu w skali kraju (wszystkie grupy posiadały ok. 2 - 2,5% udział).

W 2013 r. zatrzymała się niekorzystna, spadkowa tendencja w zakresie pracujących w sektorze przedsiębiorstw i odnotowano pewien wzrost liczby pracujących (o ok. 1,5 tys. osób). Nie wpłynęło to jednak na zmianę struktury zatrudnienia. Nadal zdecydowanie najwięcej osób pracowało w mikroprzedsiębiorstwach (43%), najmniej zaś (ok 15%) w małych przedsiębiorstwach.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie utrzymały się na podobnym poziomie jak w latach poprzednich, ale w odniesieniu do średniej krajowej wzrosły z poziomu 62% do 70% (tabela 4.2.). Odnotowano znaczny wzrost poziomu przychodów w dużych przedsiębiorstwach (z niemal 52% do 70% średniej krajowej). W pozostałych grupach wielkości przedsiębiorstw nie zanotowano istotnych zmian względem roku poprzedniego.

Tak jak w roku poprzednim przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w regionie stanowiło ok. 79% średniej dla kraju (tabela 4.2.). Nadal najlepiej prezentują się mikroprzedsiębiorstwa, następnie małe i średnie przedsiębiorstwa, zaś najslabiej pod względem przeciętnego wynagrodzenia brutto w odniesieniu od średniej krajowej wypadają duże przedsiębiorstwa.

Tabela 4.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Lubuskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	44 307	42 399	1 444	394	70
Udział regionu w Polsce (%)	2,50	2,50	2,44	2,57	2,18
Struktura pracujących (%)	Liczba: 196 088	43,21	15,45	20,88	20
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,32	0,40	7,36	34,33	249,97
Struktura przychodów (%)	100	27,99	18,30	20,63	33,08
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	2 975	2 117	2 484*	3 222	3 487
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	53,33	11,25	277,75	1 676,58	11 775,83
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	12,05	5,63	13,24	16,14	20,55

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 4.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Lubuskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	94,26	94,34	92,04	96,87	81,98
Przychody na 1 podmiot	70,03	86,14	75,99	68,81	70,27
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	79,10	95,79	88,75*	83,69	76,42
Inwestycje na przedsiębiorstwo	58,24	72,00	90,12	75,08	45,49
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	66,11	71,71	88,50	75,07	67,02

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Wzrósł w regionie ogólny poziom inwestycji (o niemal 4 p.p.) w ujęciu kwotowym. Wzrósł on w odniesieniu do małych, średnich i dużych przedsiębiorstw województwa. Jedynie mikroprzedsiębiorstwa zanotowały spadek w tym zakresie (z ok 17 tys. PLN do ok 11 tys. PLN) (tabela 4.2.). Natomiast w porównaniu do średniej krajowej poziom inwestycji na przedsiębiorstwo regionu ogółem nie uległ znacznym zmianom, natomiast zdecydowanie spadł w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw (z 123% średniej krajowej w 2012 r. do 72% średniej krajowej w 2013 r.). Istotny wzrost w tym zakresie widoczny jest natomiast w kategorii małych przedsiębiorstw (z ok. 66% średniej krajowej do poziomu 90% średniej krajowej), a także w grupie przedsiębiorstw średnich (o 10 p.p.) oraz dużych (o ok 6 p.p.).

Nie zmienił się ogólny poziom inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach regionu w porównaniu do średniej krajowej i nadal wynosił on około 66% tej średniej. Natomiast istotny spadek odnotowano w odniesieniu do grupy mikroprzedsiębiorstw (z poziomu 126% średniej do poziomu 71% średniej krajowej). W pozostałych grupach wielkości przedsiębiorstw wskaźnik inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach w odniesieniu do średniej krajowej wzrósł w porównaniu z rokiem poprzednim, przy czym najbardziej istotny wzrost miał miejsce w grupie małych przedsiębiorstw (o ok 24 p.p.). Przedsiębiorstwa średnie i duże odnotowały wzrost na poziomie ok. 10 p.p.

Tabela 4.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Lubuskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	43,31	9
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,93	13
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	2 975	15
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	34,78	12
Inwestycje na pracującego w MSP	9,86	12

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W roku 2013 sektor MSP województwa lubuskiego, w porównaniu z rokiem 2012, nie zmienił swojej pozycji w rankingu województw w odniesieniu do większości analizowanych wskaźników. Jedynie w zakresie przychodów MSP na 1 podmiot odnotowano przejście z pozycji 14 na 13, natomiast w pozostałych kategoriach województwo pozostało na tych samych, odległych pozycjach co w roku poprzednim (tabela 4.3.).

Województwo łódzkie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało blisko 116 tys. aktywnych przedsiębiorstw, prawie o 5,5 tys. mniej niż w roku poprzednim (tabela 5.1.). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły 6,5% aktywnych podmiotów w skali kraju. Podobnie jak w roku ubiegłym, mikroprzedsiębiorstwa, a także małe i średnie przedsiębiorstwa, miały w skali kraju porównywalny udział, oscylujący wokół 6,5%. Udział firm dużych w skali kraju był nieco mniejszy – ok. 5,6%.

W porównaniu z rokiem poprzednim o ok. 10 tys. osób spadła liczba pracujących w sektorze przedsiębiorstw w regionie. Struktura pracujących nie uległa zmianie i nadal najwięcej pracujących zanotowano w mikroprzedsiębiorstwach, najmniej zaś w małych przedsiębiorstwach.

Wzrosły przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie (z 1,49 mln PLN w 2012 r. do 1,58 mln PLN w 2013 r.) (tabela 5.1.). i stanowiły niemal 80% średniej krajowej, wobec nieco ponad 71% średniej krajowej w roku poprzednim oraz 69,4% średniej krajowej w 2011 r.) (tabela 5.2.). Także we wszystkich grupach przedsiębiorstw przychody były niższe od średniej krajowej i generalnie oscylowały wokół 80% średniej krajowej (w roku poprzednim – ok 75% średniej krajowej). Wyjątkiem były tu mikroprzedsiębiorstwa, których przychody stanowiły ponad 87% średniej krajowej (w roku poprzednim - 89,2%).

Zasadniczym zmianom nie uległa struktura przychodów przedsiębiorstw regionu. Nadal największy udział procentowy odnotowały firmy duże (niemal 30%), ale straciły one w tym zakresie ok 8 p.p. względem roku poprzedniego. Na drugim miejscu nadal znajdowały się mikroprzedsiębiorstwa, które jednak poprawiły swój wynik względem roku poprzedniego (z ponad 25% w 2012 r. na prawie 29% w 2013 r.). Lekką poprawę zanotowały także przedsiębiorstwa małe i średnie (wzrost o odpowiednio 2 i 3 p.p. w porównaniu z poprzednim rokiem).

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w przedsiębiorstwach regionu wynosiło prawie 89% średniej krajowej i nieznacznie wzrosło w porównaniu z rokiem poprzednim (ok 88,5% średniej krajowej). Najbliższe średniej były wynagrodzenia w grupie przedsiębiorstw dużych (96,5%) oraz mikro przedsiębiorstw (92%), co nie odbiega od wyników z lat 2011-2012. (tabela 5.2.).

Tabela 5.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013r. wg liczby pracujących

łódzkie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	115 853	110 801	3 930	941	181
Udział regionu w Polsce (%)	6,54	6,54	6,65	6,14	5,62
Struktura pracujących (%)	Liczba: 537 219	41,32	15,09	17,65	26
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,58	0,40	8,00	37,66	396,84
Struktura przychodów (%)	100	28,84	18,16	23,11	29,89
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 341	2 039	2 481*	3 201	4 404

Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	75,62	9,88	268,00	1 785,26	27 251,10
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	16,31	4,93	13,00	17,72	35,39

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 5.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Łódzkie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	100,18	100,20	101,81	94,03	86,16
Przychody na 1 podmiot	79,88	87,21	83,98	77,83	83,05
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	88,83	92,26	88,64*	83,14	96,52
Inwestycje na przedsiębiorstwo	82,58	63,24	86,96	79,95	105,28
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	89,46	62,82	86,87	82,43	115,44

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Inwestycje przedsiębiorstw regionu, w przeliczeniu na jeden podmiot wyniosły w 2013 roku 75,6 tys. PLN (ok 2 tys. PLN więcej niż przed rokiem), przy czym w mikro i małych przedsiębiorstwach odnotowano nieznaczne spadki nakładów inwestycyjnych, natomiast w pozostałych grupach przedsiębiorstw nastąpił ich nieznaczny wzrost. W porównaniu do średniej krajowej inwestycje na przedsiębiorstwo regionu stanowią ok 82,6% tej średniej, o 3 p.p. mniej niż w roku poprzednim (tabela 5.1. i 5.2.). Największy spadek zanotowały, tak jak w roku poprzednim, mikro przedsiębiorstwa (z niemal 90% średniej krajowej do nieco ponad 63% średniej krajowej). Porównując to z 2011 rokiem, w którym inwestycje na podmiot w grupie mikroprzedsiębiorstw stanowiły 102% średniej krajowej, należy odnotować ich drastyczny spadek, o 40 p.p. w ciągu dwóch lat. Spadki, choć już nie tak istotne odnotowały także pozostałe grupy przedsiębiorstw regionu. Pod względem nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego pracującego w ujęciu kwotowym nie odnotowano istotnych zmian w porównaniu z rokiem 2012, choć także i w tym wypadku największe zmiany zaszły w grupie mikroprzedsiębiorstw. Odnosząc jednak te dane do średniej krajowej należy zauważyć znaczne spadki w grupie mikro przedsiębiorstw (z ok 90% średniej krajowej do prawie 63% średniej krajowej). Spadki tych nakładów w przeliczeniu na jednego pracującego odnotowały także małe przedsiębiorstwa (z 94,5% w 2012 roku do 86,8% w 2013 roku) oraz średnie przedsiębiorstwa (spadek o ok 1 p.p.). Duże przedsiębiorstwa zanotowały natomiast niewielki (o 1 p.p.) wzrost. Ogółem dla przedsiębiorstw regionu średnia nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jednego pracującego wyniosła prawie 89,5% średniej krajowej, tj. o ok 5 p.p. mniej niż przed rokiem.

Tabela 5.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Łódzkie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	46,03	7
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,97	12
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 341	8
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	33,09	14

Inwestycje na pracującego w MSP	9,62	15
---------------------------------	------	----

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Spadła istotnie pozycja regionu w odniesieniu do inwestycji na pracującego w MSP. W 2012 roku województwo zajmowało 10 pozycję w rankingu, natomiast w 2013 roku była to już pozycja 15. w rankingu. O jedną pozycję w dół w rankingu województwo przesunęło się także pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo. Zarówno pod względem liczby MSP aktywnych na 1000 mieszkańców jak i przeciętnego wynagrodzenia brutto region utrzymał swoje miejsca z poprzedniego roku, natomiast w zakresie przychodów MSP na 1 podmiot poprawił swoją pozycję o jedną lokatę.

Województwo małopolskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało prawie 164 tys. aktywnych przedsiębiorstw (tabela 6.1.). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły ponad 9% aktywnych podmiotów w skali kraju. Tym samym we wszystkich grupach przedsiębiorstw odnotowano niewielki wzrost w udziale w ogólnej liczbie przedsiębiorstw sektora w Polsce. W przypadku firm mikro i małych udział ten oscylował wokół 9% - 10%, natomiast firm średnich i dużych – wokół 8% - 9%.

W porównaniu z 2012 r. wzrosła liczba pracujących w regionie – o blisko 17 tys. osób, jednak wciąż jest to mniej niż w roku 2011. Najwięcej pracujących, podobnie jak w latach ubiegłych, zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (ok. 41%), a następnie w dużych firmach – ok. 26%.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ponad 1,7 mln PLN i jest to wynik poniżej średniej krajowej o blisko 13% (tabela 6.2.). Najbardziej odchyłone od średniej krajowej były przychody firm mikro (o ok. 14%) i dużych (o ok. 13%), ale również przychody firm małych były od niej niższe (o ok. 10%). Jedynie przychody firm średnich przekroczyły nieco średnią krajową osiągając poziom bliski 102%. Niższe przychody przekładają się na przeciętne wynagrodzenie, które kształtowało się na poziomie 91% średniej dla kraju (tabela 6.2.). Wyniki dla poszczególnych grup w tym wypadku są zbliżone, ale najlepiej wypadają firmy średnie (ponad 96% średniej dla kraju), najgorzej zaś firmy duże, w których wynagrodzenie jest niższe od średniej krajowej o 8,5%.

Tabela 6.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Małopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	163 865	156 366	5 922	1 326	251
Udział regionu w Polsce (%)	9,25	9,23	10,02	8,65	7,80
Struktura pracujących (%)	Liczba: 763 615	40,96	15,69	17,76	26
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,73	0,40	8,40	49,94	419,74
Struktura przychodów (%)	100	24,48	17,18	19,37	39,27
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 431	2 083	2 632*	3 720	4 175
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	72,25	12,85	298,38	1 878,67	22 198,07
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	15,50	6,42	14,75	18,37	28,52

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 6.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Małopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	105,96	105,75	114,73	99,09	89,35
Przychody na 1 podmiot	87,19	86,31	89,95	101,68	86,89
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	91,23	94,25	94,03*	96,62	91,50
Inwestycje na przedsiębiorstwo	78,90	82,25	96,82	84,13	85,76

Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	85,05	81,84	98,58	85,45	93,02
--	-------	-------	-------	-------	-------

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Inwestycje przeprowadzone w województwie w 2013 r. wyniosły 72,3 tys. PLN na aktywne przedsiębiorstwo, jest to o 21% mniej od średniej krajowej (tabela 6.1. i 6.2.). Najstąbiej wypadły w analizowanym roku firmy mikro, których inwestycje na przedsiębiorstwo wyniosły nieco ponad 82% średniej krajowej dla tej klasy firm, najlepiej zaś firmy małe, które osiągnęły ok. 97% średniej dla kraju. Najbardziej wyraźne pogorszenie w działalności inwestycyjnej widoczne jest w przypadku firm dużych, które w roku 2012 miały wynik przekraczający średnią krajową o 5%, natomiast w roku 2013 inwestycje przez nie poczynione wyniosły zaledwie 86% średniej dla kraju.

Analizując poziom inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach, należy stwierdzić, że jest on w regionie niższy od średniej krajowej o prawie 15% i jest to wynik znacznie gorszy niż w roku 2012, kiedy te inwestycje również odbiegały od średniej dla kraju, ale o niecałe 7%. Podobnie jak w przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo najlepiej wypadają firmy małe, które osiągnęły wynik bliski średniej dla kraju (98,6%), najstąbiej zaś firmy mikro – 82% średniej w Polsce.

Tabela 6.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Małopolskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	48,69	5
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,09	5
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 431	5
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	38,30	10
Inwestycje na pracującego w MSP	11,03	10

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa małopolskiego dobrze sobie radzi tle kraju jeśli chodzi o takie wskaźniki jak liczba aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców, przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto czy przychody na jeden podmiot. Gorzej wypada we wskaźnikach takich jak inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP (nieco ponad 38 tys. PLN) oraz na pracującego w MSP (nieco ponad 11 tys. PLN), które plasują województwo w obu przypadkach na 10. miejscu, chociaż wygląda to lepiej niż w roku 2012, w którym zajmowały odpowiednio 14. i 11. lokatę. (tabela 6.3.).

Województwo mazowieckie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie mazowieckim funkcjonowało ponad 304 tys. aktywnych przedsiębiorstw. Jednakże ich liczba spadła w porównaniu z rokiem 2012 o blisko 2 tys. podmiotów, jednakże nie wpłynęło to na udział regionu w Polsce i nadal wynosi on ponad 17%. Nie zmienił się również istotnie udział regionu w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Warto podkreślić jest to, że występuje tu także największe skupisko największych pracodawców – na Mazowszu działa blisko jedna czwarta dużych firm.

W porównaniu z 2012 r. zwiększyła się liczba pracujących w przedsiębiorstwach w regionie (o ponad 6 tys.). W porównaniu z rokiem 2012 nie zaszły poważniejsze zmiany w strukturze pracujących. Wciąż najwięcej pracujących znajdowało miejsce pracy w dużych firmach (46%), a następnie w mikroprzedsiębiorstwach, gdzie pracowała prawie co trzecia osoba.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 3,8 mln PLN, tj. o ponad 41% więcej niż średnia krajowa (tabela 7.4. i tabela 7.5.). Należy jednak zwrócić uwagę na tendencję spadkową w tym zakresie, w roku 2011 przychody na Mazowszu stanowiły aż 189% średniej krajowej, w roku 2012 już mniej, gdyż 181% średniej krajowej. Wynik z roku 2013 potwierdza, że wskaźnik ten w przypadku województwa mazowieckiego maleje. Również przychody poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw były wyższe w porównaniu ze średnią krajową dla poszczególnych grup. Jeśli chodzi o strukturę przychodów, to nastąpiła dość znacząca zmiana w porównaniu z rokiem 2012. Wyraźnie w strukturze zmalał udział firm dużych (z 54% w roku 2012 do 37% w roku 2013) na rzecz wzrostu udziału firm mikro (z 15% w 2012 do 22% w 2013) i małych (z 13% w 2012 r. do 18% w 2013). Znajduje to także odzwierciedlenie, jeśli spojrzymy na średnią krajową. Przychody dużych firm w 2012 r. stanowiły 156% średniej krajowej, w roku 2013 już tylko 115%. W pozostałych grupach przedsiębiorstw można zauważyć pewien spadek w stosunku do średniej krajowej, jedynie przychody mikroprzedsiębiorstw utrzymały poziom średniej krajowej porównywalny do poziomu w roku 2012.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto na Mazowszu było wyższe od średniej krajowej – o ok. 27% (tabela 7.2.). Najbliższe średniej są wynagrodzenia w przedsiębiorstwach dużych (blisko 112%), zaś największe odchylenia w wynagrodzeniach zanotowano w firmach średnich (ponad 139%).

Tabela 7.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Mazowieckie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	304 015	291 645	8 948	2 630	792
Udział regionu w Polsce (%)	17,16	17,22	15,13	17,16	24,61
Struktura pracujących (%)	Liczba: 1 924 271	30,06	9,66	14,58	46
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	3,83	0,61	15,76	82,73	790,92
Struktura przychodów (%)	100	22,00	17,54	23,34	37,12
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	4 778	2 715	3 699*	5 354	5 081

Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	166,34	25,45	373,86	3 171,53	39 725,58
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	26,28	12,83	18,00	29,73	35,78

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 7.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Mazowieckie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	124,26	124,67	109,57	124,22	178,20
Przychody na 1 podmiot	141,78	132,95	164,31	161,49	114,79
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	127,04	122,85	132,15*	139,06	111,35
Inwestycje na przedsiębiorstwo	181,66	162,90	121,31	142,03	153,47
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	144,18	163,47	120,30	138,29	116,71

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2013 r. wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie mazowieckim była o 20 tys. PLN wyższa niż w 2012 r. i wyniosła 166,34 tys. PLN i była znacząco wyższa od średniej krajowej (prawie o 82%) (tabela 7.1. i 7.2.). Najbardziej odbiegające od przeciętnego wyniku w Polsce inwestycje podejmowały mikroprzedsiębiorstwa (163% średniej krajowej) i duże podmioty (154% średniej krajowej). Podobnie jak inwestycje na przedsiębiorstwo aktywne, tak i inwestycje przypadające na pracującego zwiększyły się w porównaniu z poprzednim rokiem. Ich poziom jest wyższy o 44% od średniej dla Polski. Także i w przypadku tych inwestycji – najwięcej w odniesieniu do średniej krajowej poniosły mikroprzedsiębiorstwa (164% średniej dla kraju).

Tabela 7.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Mazowieckie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	57,03	1
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,77	1
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	4 778	1
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	63,02	1
Inwestycje na pracującego w MSP	18,29	1

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Analizując takie wskaźniki jak liczba MSP na 1000 mieszkańców, przychody MSP na 1 podmiot, przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem, inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP czy inwestycje na pracującego w MSP, sektor MSP województwa mazowieckiego jest zdecydowanym krajowym liderem i sytuacja ta nie zmienia się od kilku lat.

Województwo opolskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało ponad 37,5 tys. aktywnych przedsiębiorstw (tabela 8.1.), tj. ponad tysiąc więcej niż w roku poprzednim. Jeśli chodzi o udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w Polsce to jest on wciąż na bardzo niskim poziomie i oscyluje wokół 2%.

Liczba pracujących w regionie jest o ok. 3,5 tys. mniejsza niż w 2012 r. i liczba ta od kilku lat spada. Najwięcej pracujących ubyło w mikroprzedsiębiorstwach, w których znalazło zatrudnienie 43% pracujących (w roku 2012 było to 44%), a następnie w firmach średnich, w których pracowało 22% wszystkich pracujących.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,52 mln PLN i były porównywalne z przychodami w 2012 r, natomiast stanowiły blisko 82 % średniej krajowej i pod tym względem województwo wypadło lepiej niż w roku ubiegłym, w którym przychody przedsiębiorstwa stanowiły blisko 74% średniej krajowej (tabela 8.2.). Przychody we wszystkich grupach wg wielkości przedsiębiorstw były niższe od średniej krajowej. Natomiast zaskakująco dobrze w porównaniu z rokiem 2012 wypadły duże firmy, w których przychody w 2013 r. stanowiły ponad 89% średniej krajowej, podczas gdy w roku 2012 wynosiły blisko 50% mniej niż średnia dla Polski (co również znajduje przełożenie w udziale tych firm w strukturze przychodów, który wyniósł blisko 54%, podczas gdy w roku 2012 – niecałe 28%). Natomiast najbliższe średniej krajowej były ponownie przychody średnich przedsiębiorstw, ale jednocześnie w analizowanym roku stanowiły 90% średniej dla kraju, podczas gdy w roku 2012 r. zbliżyły się do średniej dla kraju i odbiegały od niej tylko o 4,8%. W dalszym ciągu widać tendencję spadkową w strukturze przychodów jeśli chodzi o mikroprzedsiębiorstwa. W 2012 r. miały one 25-procentowy udział (tabela 8.1.) w przychodach przedsiębiorstw regionu, co już wówczas oznaczało spadek w porównaniu z rokiem 2011, w którym udział ten wyniósł niemal 27%, natomiast w roku 2013 udział ten skurczył się do zaledwie 15%.

W 2013 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach w woj. opolskim było niższe o 9,5% od średniej krajowej (tabela 8.2.). Najniższe w stosunku do średniej krajowej wartości wynagrodzenia odnotowano w przedsiębiorstwach małych (89,5% średniej), natomiast wartości wynagrodzenia w przedsiębiorstwach dużych przekraczały średnią krajową o prawie 5% i tylko w tej grupie przedsiębiorstw wzrosły w porównaniu z rokiem 2012.

Tabela 8.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Opolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	37 581	35 788	1 400	338	55
Udział regionu w Polsce (%)	2,12	2,11	2,37	2,20	1,71
Struktura pracujących (%)	Liczba: 164 381	42,95	17,03	21,81	18
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,52	0,41	7,41	45,94	301,71
Struktura przychodów (%)	100	15,30	12,13	18,71	53,87

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3 404	2 090	2 504*	3 570	4 788
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. Zł	60,79	13,05	257,45	2 371,18	11 916,69
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. Zł	13,90	6,62	12,87	22,35	21,90

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 8.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Opolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	81,31	80,98	90,75	84,51	65,51
Przychody na 1 podmiot	81,55	89,67	80,25	90,18	89,33
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	90,51	94,57	89,46*	92,73	104,93
Inwestycje na przedsiębiorstwo	66,38	83,55	83,54	106,19	46,04
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	76,24	84,31	86,05	103,99	71,42

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2013 r. wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie wyniosła ponad 61 tys. PLN, co stanowiło niecałe 67% średniej krajowej (tabela 8.1. i 8.2.). Najbardziej oddalone od średniej dla Polski, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji, są firmy duże, których inwestycje stanowiły zaledwie 46% średniej krajowej. Inwestycje w przedsiębiorstwach średnich przekroczyły średnią dla kraju o 6%. Bardzo dobrze, także porównując z 2012 rokiem, wypadły inwestycje w grupie mikroprzedsiębiorstw (wzrost o 17 p.p – 83,6% średniej krajowej w 2013 r wobec 66,4% w 2012 r.). Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach są spójne do inwestycji na przedsiębiorstwo – najslabiej wypadły podmioty duże, nieźle firmy małe – których inwestycje nieco przekroczyły średnią dla kraju (blisko 4%) i jednocześnie mikroprzedsiębiorstwa poprawiły nakłady inwestycyjne na pracującego (podobnie jak nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo) w porównaniu z rokiem 2012 (84,3% średniej dla kraju w 2013 r. wobec 63,6% w 2012 r.).

Analizując dobry wynik firm średnich (przekraczający średnią dla kraju) trzeba jednak zauważyć, że jednocześnie jest to wynik słabszy niż w 2012 r. Inwestycje na przedsiębiorstwo w tej grupie firm w roku 2012 stanowiły 114% średniej dla kraju, podczas gdy w 2013 r. 106%. W przypadku inwestycji na pracującego w roku 2012 firmy średnie osiągnęły wynik 112% średniej dla kraju, a w roku 2013 zaledwie 104%.

Tabela 8.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Opolskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	37,36	12
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	1,08	6
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 404	6

Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	43,41	7
Inwestycje na pracującego w MSP	12,12	8

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa opolskiego nie poprawił swoich wyników na tle kraju w porównaniu z 2012 r. jeśli chodzi o przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN (1,08 mln PLN – spadek z 4. na 6. miejsce), inwestycji na przedsiębiorstwo w MSP oraz wskaźnik inwestycji na pracującego – spadek odpowiednio z 5. na 7. miejsce i z 7. na 8. miejsce.

Jeśli chodzi o liczbę MSP na 1 000 mieszkańców z wynikiem 37,36 przedsiębiorstw na 1 000 mieszkańców województwo awansowało z 13. na 12. pozycję, natomiast w przypadku przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto ogółem – 3 404,00 – region utrzymał 6. pozycję.

Analizując sytuację w województwie opolskim warte uwagi jest zachowanie dużych firm – zwiększone i to istotnie w porównaniu z rokiem ubiegłym przychody, a jednocześnie dość zachowawcze inwestowanie – zarówno w przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo w MSP jak i inwestycji na pracującego w MSP – w obu przypadkach mniejsze niż w roku 2012.

Województwo podkarpackie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2012 r. w województwie funkcjonowało ponad 70,6 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. prawie 4% podmiotów w skali kraju. Jeśli chodzi o liczbę pracujących, to sytuacja niewiele się zmieniła w porównaniu z 2012 r. Odnotowano niewielki spadek liczby pracujących - o ok. 350 osób, natomiast nie zmieniła się zasadniczo struktura pracujących.

Najwięcej pracujących miało miejsce pracy w grupie mikroprzedsiębiorstw (36%), a następnie w dużych firmach (25%). Najmniej pracujących znalazło się w grupie przedsiębiorstw małych (17,13%) (tabela 9.1.). Podobnie sytuacja wyglądała w latach 2009 - 2012.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,73 mln PLN, co stanowi blisko 81% średniej krajowej (tabela 9.4. i tabela 9.5.). Podobnie jak w ubiegłym roku, najlepiej wypadły mikroprzedsiębiorstwa (blisko 88% średniej), a najłabiej małe firmy (74%). W porównaniu z rokiem 2012 poprawiły swój wynik firmy duże, osiągając 86% średniej dla kraju, podczas gdy w roku 2012 r. ich wynik był bliski zaledwie 63% średniej krajowej.

W porównaniu z rokiem 2012 zmieniła się struktura przychodów. Wzrost wyraźnie udział mikroprzedsiębiorstw w strukturze przychodów (z 19,7% w 2012 r. do 25,6% w 2013 r.), także w przypadku przedsiębiorstw małych i średnich nastąpił pewien wzrost ich udziału w strukturze (odpowiednio z 16,5% w 2012 do 18,2% w 2013 r i 24,3% w 2012 r. do 27,2% w 2013 r.). Spadek natomiast udział w strukturze przychodów firm dużych z 38,5% w 2012 r. do 29,04% w roku 2013).

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach ogółem w woj. podkarpackim było o ok. 20% niższe od średniej krajowej (tabela 9.6.). Najmniejsze różnice występowały w przypadku mikroprzedsiębiorstw (89% średniej krajowej), największe zaś firm średnich – 78% średniej dla kraju i sytuacja w tym przypadku wyglądała podobnie jak w roku poprzednim.

Tabela 9.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Podkarpackie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	70 653	66 844	2 953	723	133
Udział regionu w Polsce (%)	3,99	3,95	4,99	4,72	4,13
Struktura pracujących (%)	Liczba: 353 852	36,04	17,13	22,12	25
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,73	0,39	7,01	39,50	351,30
Struktura przychodów (%)	100	25,62	18,16	27,18	29,04
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 010	1 978	2 351*	2 987	3 806
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	74,33	16,74	390,36	1 649,21	13 435,68
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	14,84	8,78	19,01	15,24	20,44

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 9.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Podkarpackie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	72,11	71,35	90,29	85,27	74,72
Przychody na 1 podmiot	80,87	88,15	73,91	75,98	86,12
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	80,03	89,50	83,99*	77,58	83,41
Inwestycje na przedsiębiorstwo	81,17	107,18	126,66	73,86	51,91
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	81,41	111,81	127,09	70,87	66,67

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Inwestycje na przedsiębiorstwo aktywne przeprowadzone w 2013 r. w województwie podkarpackim wyniosły 74,3 tys. PLN i były niższe od średniej dla kraju o 19%, ale jednocześnie wzrosły w porównaniu z rokiem 2012 o 3,3 p.p i o 6,6 p.p względem roku 2011. Widać więc pewną niewielką, ale systematyczną tendencję wzrostową (tabela 9.1. i 9.2.). Bardzo dobrze radziły sobie z inwestycjami firmy małe, których nakłady inwestycyjne przekraczały średnią krajową o 27%, a także firmy mikro, których wynik przekroczył średnią dla kraju o 7%. Jest to bardzo dobry rezultat w porównaniu z rokiem ubiegłym, w którym inwestycje na mikroprzedsiębiorstwo wyniosły zaledwie 66% średniej krajowej. W małych firmach również odnotowano wzrost w porównaniu z rokiem 2012, w którym ich wynik był równy średniej krajowej, natomiast w roku analizowanym przekroczył go o prawie 27%. Firmy średnie i duże wypadły nieco gorzej niż w roku 2012, osiągając odpowiednio 74% i 52% średniej dla kraju wobec 78% (firmy średnie) i 60% (firmy duże) w 2012 r. W szczególności w firmach średnich widać pewną tendencję spadkową, jeśli chodzi o inwestycje, gdyż jeszcze w 2011 ich wynik był zbliżony do średniej (99, 53%), a w następnych latach jest on już coraz niższy.

Strategia dotycząca inwestycji na przedsiębiorstwo przekłada się na inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach. Ogólny wynik 81,41% średniej krajowej region zawdzięcza inwestycjom na pracującego poczynionym w grupie firm mikro i małych. Ich wynik przekracza średnią krajową, odpowiednio o 12% i 27% i jest to więcej niż w roku 2012 r. W szczególności widoczna jest tu poprawa jeśli chodzi o mikroprzedsiębiorstwa – w roku 2012 ich wynik to było zaledwie 68% średniej dla kraju. Natomiast w przypadku firm średnich i dużych widać pewne ograniczenie inwestycji na pracującego, odpowiednio 71% i 67% średniej dla kraju wobec 76% (firmy średnie) i 79% (firmy duże) w 2012 r. W przypadku inwestycji na pracującego, to również jeśli chodzi o średnie przedsiębiorstwa widać tendencje spadkową, poczynając od roku 2011.

Tabela 9.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Podkarpackie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	33,12	16
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,07	7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 010	14
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	49,13	2
Inwestycje na pracującego w MSP	13,00	5

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W województwie podkarpackim zanotowano, podobnie jak w latach ubiegłych, najniższy wskaźnik liczby MSP na 1 000 mieszkańców – tj. 33 przedsiębiorstwa na 1 000 mieszkańców. Nie najlepiej wygląda również poziom wynagrodzeń – z kwotą 3 010 PLN województwo plasuje się, podobnie jak w roku ubiegłym na dalekim 14. W zestawieniu z wynikami z 2012 inwestycji na przedsiębiorstwo region uzyskał bardzo wysoką – 2. lokatę, plasując się tuż za liderem – województwem mazowieckim i jest to bardzo duży awans z 9 lokaty i duże wyróżnienie w tej kategorii dla regionu. Inwestycje na przedsiębiorstwo przełożyły się na inwestycje na pracującego w MSP i region znalazł się na 5. miejscu, awansując z miejsca 13.

Województwo podlaskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało blisko 44 tys. aktywnych przedsiębiorstw i jest to prawie 800. podmiotów więcej niż w roku 2012 (tabela 10.1.). Natomiast w porównaniu z 2012 r. spadła liczba pracujących w regionie – o ponad 2,3 tys., nie zmieniła się jednak znacząco struktura pracujących. Nadal najwięcej pracujących znajduje się w mikroprzedsiębiorstwach (45%), najmniej zaś w firmach małych (17%).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,45 mln PLN, co stanowiło nieco ponad 87% średniej krajowej, ale to jest wynik większy w porównaniu z rokiem 2012, w którym przychody stanowiły niecałe 71% średniej dla kraju (tabela 10.1. i 10.2.). Jedynie przychody w dużych przedsiębiorstwach nieznacznie przekroczyły średnią krajową (101,6%) i to jest bardzo duża różnica w porównaniu z rokiem 2012, kiedy przychody w tej grupie firm stanowiły niecałe 60% średniej dla kraju. Natomiast przychody we wszystkich pozostałych grupach przedsiębiorstw były niższe niż średnia krajowa. Nie było większej różnicy w odniesieniu do średniej dla kraju w poszczególnych grupach przedsiębiorstw – najslabiej wypadły firmy średnie z wynikiem 88%, który to wynik jest dla tej grupy firm wynikiem lepszym niż w 2012 r., kiedy osiągnęły one niecałe 82% średniej dla kraju.

W 2013 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach na Podlasiu było niższe o 19 % od średniej dla kraju (tabela 10.2.). Najmniej w stosunku do średniej zarabiali pracownicy dużych przedsiębiorstw (84% średniej), a najwięcej – blisko 90% średniej w Polsce – pracownicy mikroprzedsiębiorstw.

Tabela 10.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Podlaskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	43 988	42 180	1 409	342	57
Udział regionu w Polsce (%)	2,48	2,49	2,38	2,23	1,77
Struktura pracujących (%)	Liczba: 172 354	44,80	17,20	19,67	18
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,45	0,40	9,11	42,09	349,51
Struktura przychodów (%)	100	21,32	16,96	23,41	38,31
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 043	1 981	2 423*	3 276	3 830
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	56,40	14,13	432,94	1 551,89	13 055,42
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	14,39	7,72	20,57	15,66	23,56

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 10.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Podlaskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	79,99	80,22	76,77	71,87	57,06
Przychody na 1 podmiot	87,03	93,99	93,73	88,42	101,63
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	80,91	89,64	86,57*	85,09	83,94
Inwestycje na przedsiębiorstwo	61,59	90,42	140,48	69,50	50,44
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	78,96	98,32	137,52	72,83	76,85

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2013 r. wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie wyniosła ok. 56 tys. PLN, co stanowiło zaledwie 62% średniej krajowej i był to wynik gorszy w porównaniu z latami ubiegłymi.

Wynik (i tak dość słaby) regionu w 2013 roku ratowały inwestycje na przedsiębiorstwo w grupie firm małych, które inwestując osiągnęły 140% średniej krajowej. Bardzo słabo (podobnie jak w roku 2012) wypadły firmy duże z inwestycjami nie przekraczającymi 51% średniej dla Polski. Poziom inwestycji w firmach średnich również się zmniejszył w porównaniu z rokiem 2012, w którym osiągnęły one blisko 88% średniej krajowych, natomiast w roku analizowanym – już tylko niecałe 70%. Nieco lepiej w roku 2013 inwestowały mikroprzedsiębiorstwa – na poziomie 90% średniej dla kraju i jest to wynik o 6 p.p. lepszy.

W 2013 w przypadku inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach (podobnie jak w przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo) jedynie wynik firm małych przekroczył średnią krajową, osiągając poziom 137% średniej dla kraju. Dość dobrze radziły sobie firmy mikro, inwestując na poziomie 98% średniej krajowej, tym samym poprawiając swój wynik o ok. 10 p.p. w porównaniu z rokiem 2012. Gorzej wyglądały inwestycje na pracownika w firmach średnich i dużych, w których nakłady inwestycyjne na pracującego osiągnęły wynik odpowiednio 73% i 77% i jest to spadek w porównaniu z rokiem 2012 odpowiednio o ok 20 p.p. i 10 p.p.

Warto zauważyć, że w porównaniu z rokiem 2012 inwestycje w regionie nieco przyhamowały, a ciężar inwestowania ponoszą głównie firmy małe, podczas gdy od paru lat widać pewne ograniczenia w tym zakresie w przedsiębiorstwach dużych.

Tabela 10.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Podlaskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	36,76	13
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	1,00	10
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w zł*	3 043	13
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	39,53	9
Inwestycje na pracującego w MSP	12,34	7

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Podlasie zajmuje odległą 13. pozycję w krajowym rankingu województw, jeśli chodzi o liczbę MSP na 1 000 mieszkańców, natomiast jedno z niższych poziomów wynagrodzeń – kwota 3 043 PLN plasuje województwo ponownie na 13. pozycji.

Jeśli chodzi o inwestycje, zarówno na przedsiębiorstwo, jak i na pracującego, region zajmuje odpowiednio 9. i 7. pozycję, i w każdym przypadku jest to spadek o 2 miejsca. Przychody MSP na jeden podmiot z wartością wskaźnika 1 mln PLN uplasowały region na 10. miejscu w kraju (w roku 2012 była to 8. pozycja) (tabela 10.3.).

Województwo pomorskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie pomorskim funkcjonowało blisko 113,5 tys. aktywnych przedsiębiorstw, co stanowiło blisko 6,4% aktywnych podmiotów w kraju (tabela 11.1.), ale jest to mniej ponad 2,6 tys. aktywnych podmiotów niż w roku 2012. W 2011 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie zmniejszyła się – o ponad 8 tys. w porównaniu z 2012 r. i widać tu tendencję spadkową od roku 2011. Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (44%), a następnie w przedsiębiorstwach średnich – 22% i dużych – 19%. Są to dane zbliżone do tych z lat 2009 - 2012.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ponad 2,1 mln PLN (tabela 11.1.) – przekroczyły średnią krajową prawie o 17% i jest to wzrost względem roku poprzedniego, kiedy przychody te były blisko średniej krajowej, jednak jej nie przekroczyły (tabela 11.2.). W przypadku mikro i średnich przedsiębiorstw, przychody na jeden podmiot były nieco niższe od średniej krajowej – (odpowiednio o ok. 3% i 5%). W grupach przedsiębiorstw małych zrównały się ze średnią krajową (100,5%), a w dużych przychody te przekroczyły średnią krajową o 93% i to głównie one przyczyniły się do wysokiego wskaźnika przychodów w regionie, ponadto, jest to wzrost względem roku poprzedniego blisko o 70 p.p. W 2013 r. w porównaniu z poprzednimi latami zmieniła się struktura przychodów w poszczególnych grupach przedsiębiorstw (co jest o tyle ciekawe, że w poprzednich latach nie odnotowywano w tym względzie znaczących różnic). W 2013 r. odnotowano wzrost udziału w strukturze przychodów w grupie mikroprzedsiębiorstw (z 19,3 w roku 2012 do 26,25 w 2013), firmach małych (z 14% w 2012 r. do 20% w roku 2013) oraz średnich (z 18% w roku 2012 do 22,5% w roku 2013%), natomiast spadł udział firm dużych – 48,6% w 2012 do 31,2% w roku 2013).

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie we wszystkich grupach przedsiębiorstw przekraczało nieco średnią krajową (tabela 11.2.). W przedsiębiorstwach dużych przeciętne wynagrodzenie brutto było najwyższe – 4 764 PLN, najmniej natomiast zarabiali pracownicy mikroprzedsiębiorstw – 2 282 PLN (tabela 11.1.).

Tabela 11.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	113 498	108 672	3 650	1 003	173
Udział regionu w Polsce (%)	6,41	6,42	6,17	6,54	5,38
Struktura pracujących (%)	Liczba: 480 702	43,60	15,67	21,76	19
Przychody na 1 podmiot w mln zł	2,10	0,43	9,58	47,78	630,14
Struktura przychodów (%)	100	26,25	20,07	22,52	31,16
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3 762	2 282	2 984*	3 971	4 764
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	81,47	11,20	323,89	2 962,28	22 405,08
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	19,23	5,81	15,69	28,41	42,50

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 11.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	107,43	107,58	103,51	109,71	90,14
Przychody na 1 podmiot	116,54	96,74	100,51	95,42	192,60
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	100,03	103,26	106,61*	103,14	104,40
Inwestycje na przedsiębiorstwo	88,97	71,67	105,10	132,66	86,56
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	105,52	73,97	104,91	132,15	138,62

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2013 r. wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie pomorskim wyniosła prawie 82 tys. PLN i była niższa od średniej krajowej o 11% (tabela 11.1. i 11.2.). W 2012 roku w mikroprzedsiębiorstwach nastąpiło znaczne odbicie w kontekście nakładów na jedno przedsiębiorstwo w porównaniu z latami 2010 - 2011 r. Przeciętna mikro firma wartościowo przeznaczała na inwestycje ponad 20 tys. zł, co przekraczało średnią krajową o ponad 40%. W roku 2013 jednak odnotowano znaczny spadek i nakłady na mikroprzedsiębiorstwo stanowiły już tylko 72% średniej dla kraju. W grupie małych przedsiębiorstw nakłady inwestycyjne na przeciętną firmę były w ujęciu wartościowym niższe w porównaniu z 2012 r., jednak mimo to były powyżej średniej dla kraju o 5%, chociaż jest to spadek w porównaniu z rokiem ubiegłym o 20 p.p. W przypadku firm średnich nakłady inwestycyjne były i większe kwotowo i przewyższały średnią krajową aż o 33%. Firmy duże odnotowały wzrost poziomu inwestycji w przeliczeniu na jeden podmiot, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i w odniesieniu do średniej krajowej w porównaniu z 2012 r. Podobnie wygląda analiza wartości wskaźników inwestycji w przeliczeniu na jednego pracującego w mikroprzedsiębiorstwie: wartość nakładów na jednego pracującego zmalała, i to znacznie, w porównaniu z 2012 r. osiągając poziom zaledwie 74% średniej krajowej (podczas gdy w roku 2012 inwestycje na pracującego w tej grupie przedsiębiorstw przekraczały średnią krajową o 44%). Podobnie w grupie przedsiębiorstw małych nastąpiło zmniejszenie nakładów na pracownika w porównaniu z rokiem 2012. W grupie przedsiębiorstw średnich nastąpił wzrost tego typu inwestycji i dzięki temu ta grupa osiągnęła 132% średniej dla kraju. Pewien wzrost odnotowały firmy duże osiągając 139% średniej krajowej (w roku 2012 ich nakłady inwestycyjne na pracującego wyniosły 131% średniej krajowej).

Tabela 11.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Pomorskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	49,36	4
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	1,15	4
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w zł*	3 762	3
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	47,39	5
Inwestycje na pracującego w MSP	13,79	3

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sytuacja sektora MSP na Pomorzu wygląda dość dobrze na tle kraju. Dobrze wyglądają wskaźniki przychodów na 1 podmiot w mln zł, w roku 2013 region awansował z 6. pozycji na 4. oraz przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto (3. pozycja względem 4 w roku poprzednim). Gorzej w analizowanym roku wypadły wskaźniki inwestycji, zarówno na przedsiębiorstwo (47,39 tys. PLN), jak i na pracującego (13,79 tys. PLN), w których województwo spadło z 2. lokaty w obu przypadkach w roku 2012 na 5. - w przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo i 3. - w przypadku inwestycji na pracującego.

Województwo śląskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie śląskim funkcjonowało ponad 208 tys. aktywnych firm, o ponad 2 tys. mniej niż w roku poprzednim. Stanowiły one, analogicznie do roku poprzedniego, prawie 12% aktywnych podmiotów w kraju. W 2013 r., zarówno małe, średnie jak i duże firmy województwa śląskiego miały w skali kraju porównywalny udział, oscylujący wokół 13%. Mikroprzedsiębiorstwa natomiast miały udział w skali kraju poniżej 12%. (tabela 12.1).

W stosunku do 2012 r., liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie spadła o ponad 10 tys. osób. Tak jak w roku poprzednim, najwięcej pracujących znalazło miejsce pracy w mikroprzedsiębiorstwach (ok. 36%), a następnie w dużych firmach (ok. 32%). Struktura pracujących w porównaniu z 2012 r. nie zmieniła się w sposób znaczący.

Województwo śląskie posiada mniejszą niż średnia w kraju liczbę aktywnych przedsiębiorstw na 1 000 mieszkańców (tabela 12.2.). Przychody przedsiębiorstw regionu liczone na 1 podmiot w 2013 r. wynosiły niemal 2,15 mln PLN (tabela 12.1.), co stanowiło wartość zbliżoną do roku poprzedniego. Największe przychody na 1 podmiot zanotowały firmy duże (467 mln PLN), najmniejsze zaś firmy mikro (0,48 mln PLN). Przychody na 1 podmiot w regionie były na poziomie niższym niż średnia dla kraju (90%), podczas gdy w 2011 r. czy w 2012 r. były na poziomie zbliżonym do średniej (tabela 12.2.). Na ten słabszy wynik złożyły się spadki przychodów odnotowane w dużych przedsiębiorstwach, około 5 mln PLN mniej niż przed rokiem. Poza grupą mikroprzedsiębiorstw, które osiągnęły przychody na poziomie zbliżonym do średniej krajowej (97%), pozostałe grupy przedsiębiorstw regionu zanotowały w 2013 r. poziom przychodów zdecydowanie niższy od średniej dla kraju.

Nie odnotowano znaczącej zmiany w strukturze przychodów przedsiębiorstw regionu. Nadal największy udział w przychodach wszystkich przedsiębiorstw regionu miały firmy duże (45,65%). Nieco lepiej niż w roku poprzednim wypadły firmy średnie, nieco słabiej zaś mikroprzedsiębiorstwa i małe. W zestawieniu z 2012 rokiem struktura przychodów generowanych przez firmy jest jednak na porównywalnym poziomie.

Tabela 12.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Śląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	208 267	197 737	8 121	2 000	409
Udział regionu w Polsce (%)	11,76	11,67	13,73	13,05	12,71
Struktura pracujących (%)	Liczba: 1 170 059	36,40	14,06	18,01	32
Przychody na 1 podmiot w mln zł	2,15	0,48	8,20	47,67	466,92
Struktura przychodów (%)	100	19,64	14,64	20,07	45,65
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3 978	2 124	2 721*	3 724	5 180
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	96,52	17,31	275,20	2 186,48	24 625,29
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	17,18	8,04	13,58	20,75	27,31

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 12.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Śląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	98,40	97,71	114,95	109,20	106,38
Przychody na 1 podmiot	89,92	97,00	87,61	94,20	83,43
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	105,77	96,11	97,21*	96,73	113,52
Inwestycje na przedsiębiorstwo	105,41	110,80	89,30	97,92	95,13
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	94,25	102,38	90,80	96,52	89,07

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Nieznacznie wzrosło przeciętne wynagrodzenie brutto w porównaniu z rokiem poprzednim i było równe 3 978 PLN. Najwyższe dochody, podobnie jak w roku poprzednim, notowano w dużych przedsiębiorstwach – 5 180 PLN – było ono ponad dwukrotnie wyższe niż w mikroprzedsiębiorstwach (tabela 12.2). Nadal przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w województwie było o 5,8% wyższe od średniej krajowej (tabela 12.2.). Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto w porównaniu do średniej krajowej osiągnęte było w przedsiębiorstwach dużych (113% średniej krajowej), a najmniejsze w mikroprzedsiębiorstwach (96,11% średniej krajowej).

W 2013 roku wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie wyniosła 96,52 tys. PLN i nieznacznie wzrosła względem roku poprzedniego. Porównując do średniej nakłady przypadające na firmę w poszczególnych kategoriach wielkości - jedynie przedsiębiorstwa mikro notowały poziom nakładów na przedsiębiorstwo wyższy od średniej krajowej (110%), w ubiegłym roku taką sytuację obserwowaliśmy dla dużych firm (co oznacza, że inwestycje na firmę dużą w 2013 r. były na poziomie 95% średniej) w pozostałych kategoriach wielkości firmy wartość tego wskaźnika była zbliżona do poziomu z roku ubiegłego. Wartość inwestycji w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwach była nieznacznie niższa porównując z danymi z 2012 r., co wynikało przede wszystkim z niższych nakładów na pracownika firm dużych (spadek z 30 tys. PLN do 27 tys. PLN).

Tabela 12.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Śląskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	45,19	8
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	1,24	3
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w zł*	3 978	2
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	48,26	4
Inwestycje na pracującego w MSP	12,52	6

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa śląskiego charakteryzuje się średnią wartością wskaźnika liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 45,19 przedsiębiorstw sektora MSP na 1 000 mieszkańców - plasuje województwo na 8. pozycji w rankingu – bez zmian w stosunku do poprzedniego roku. Podobnie, bez zmian w rankingu, choć z wyższym średnim

wynagrodzeniem i wyższymi nakładami inwestycyjnymi na przedsiębiorstwo, znajduje się województwo odpowiednio na 2. i 4. miejscu (tabela 12.3.). Niższą pozycję niż w roku poprzednim region zajął pod względem przychodów na 1 podmiot (spadek z pozycji 2. na 3. w kraju). Wyższą pozycję osiągnęło województwo pod względem inwestycji w przeliczeniu na jednego pracującego w MSP (awans z 8. na 6.).

Województwo świętokrzyskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało 48,1 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. o 650 więcej niż w roku poprzednim. Wzrost także, udział regionu w kraju pod względem liczby przedsiębiorstw aktywnych z 2,65% do 2,72%. Z kolei liczba pracujących w przedsiębiorstwach spadła o niemal 4,3 tys. Podobnie jak w latach poprzednich najczęściej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (44%), a najmniej w grupie przedsiębiorstw małych (16%) (tabela 13.1).

Na niższym poziomie, w porównaniu z rokiem poprzednim, kształtowały się przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie, wyniosły one 1,44 mln PLN (tabela 13.1.), co stanowiło ok 81% średniej krajowej. Najwyższe przychody w przeliczeniu na 1 podmiot notowały przedsiębiorstwa duże (ok 353 mln PLN), najniższe zaś mikroprzedsiębiorstwa (0,41 mln PLN). Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw z wyjątkiem dużych firm (101%) były niższe od średniej krajowej. Najbardziej od średniej odbiegały w grupie średnich firm (72%), najmniej zaś w grupie mikroprzedsiębiorstw (91,3% średniej krajowej). Struktura przychodów firm regionu zmieniła się zasadniczo: zmniejszyło się znaczenie firm mikro (z 27,3% na 21,3%), małych (z 15,5% na 14,8%) na korzyść dużych (z 37,1% na 42,6%). Udział przychodów przypadający na przedsiębiorstwa średnie nieznacznie wzrósł i wynosi 21,26%.

Przeciętne wynagrodzenie brutto wynosiło 3 065 PLN i było wyższe niż w roku poprzednim. Najwyższe wynagrodzenia notowano w dużych przedsiębiorstwach, najniższe zaś w mikroprzedsiębiorstwach. Mimo niewielkiego wzrostu wynagrodzeń we wszystkich grupach przedsiębiorstw nadal były one niższe niż średnio w kraju. Ogółem stanowiły one 81,5% średniej krajowej. Tak jak w roku poprzednim, największe różnice można zauważyć w przypadku przedsiębiorstw małych i dużych (odpowiednio ok. 85% i 84% średniej krajowej), a najmniejsze w przedsiębiorstwach mikro (ok. 88,1% średniej krajowej) (tabela 13.2.).

Tabela 13.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Świętokrzyskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	48 142	46 077	1 625	365	75
Udział regionu w Polsce (%)	2,72	2,72	2,75	2,38	2,33
Struktura pracujących (%)	Liczba: 201 579	44,04	16,41	18,60	21
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,44	0,41	6,99	35,50	353,40
Struktura przychodów (%)	100	21,31	14,84	21,26	42,59
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3 065	1 947	2 373*	3 363	3 819
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	56,70	8,34	255,81	2 157,86	15 226,27
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	13,54	4,33	12,56	21,01	27,04

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 13.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2012 r., średnia dla Polski = 100

Świętokrzyskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	82,49	82,57	83,42	72,28	70,74
Przychody na 1 podmiot	80,96	91,29	74,33	71,97	101,13
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	81,49	88,10	84,78*	87,35	83,69
Inwestycje na przedsiębiorstwo	61,92	53,38	83,00	96,63	58,82
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	74,28	55,15	83,98	97,74	88,20

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2013 r. znacznie spadła średnia wartość inwestycji na przedsiębiorstwo (z ok. 76 tys. PLN w 2012 r. do 56,7 tys. PLN). Inwestycje te stanowiły w 2013 r. 62% średniej dla kraju (tabela 13.2.). Zdecydowanie o niższych wartościach inwestycji niż w roku poprzednim dokonywały firmy mikro (mniej o 19 tys. PLN) oraz firmy duże (mniej o 4 234 tys. PLN). W porównaniu ze średnimi wartościami w poszczególnych kategoriach wielkości firm znacznie poniżej średniej znalazły się, podobnie jak w roku poprzednim, przedsiębiorstwa mikro (53,4%) i duże (58,8%). W relacji do średniej – zyskały na znaczeniu jedynie firmy średnie (z 74% do 83%).

W porównaniu z 2012 r. wyraźnie zmniejszyły się nakłady ogółem na pracującego z 17,52 tys. PLN do 13,54 tys. PLN. Na wynik dla regionu największy wpływ miały mikroprzedsiębiorstwa, w których zanotowano spadek nakładów z 11,9 tys. PLN na pracownika do 4,3 tys. PLN. Zmniejszenie nakładów inwestycyjnych na pracownika w wymiarze wartościowym wpłynęło znacznie na relacje tych wielkości do średniej dla kraju. Inwestycje na pracującego w mikroprzedsiębiorstwie stanowią zaledwie 55% średniej dla kraju (w 2012 r. stanowiły 168% średniej).

Tabela 13.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Świętokrzyskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	37,90	11
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	0,90	14
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w zł*	3 065	11
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	33,03	15
Inwestycje na pracującego w MSP	9,96	11

* dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa świętokrzyskiego charakteryzuje się niską wartością wskaźnika liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 37,9 przedsiębiorstw sektora MSP na 1 000 mieszkańców plasuje województwo na 11. pozycji w rankingu. Taką samą pozycję zajmuje województwo pod względem przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto ogółem oraz inwestycji liczonych na pracującego w MSP. W porównaniu z poprzednim rokiem pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo i na pracującego województwo zajęło odległe 11. miejsce w rankingu (spadek z 3. miejsca). Pod względem przychodów MSP na 1 podmiot województwo spadło z 11. na 14. miejsce w rankingu (tabela 13.3.).

Województwo warmińsko-mazurskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało prawie 52 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. o ponad 1 tys. podmiotów mniej niż w 2012 r. Przedsiębiorstwa aktywne regionu stanowiły nieco ponad 2,9% aktywnych podmiotów w kraju. Podobnie jak w roku poprzednim, zanotowano spadek liczby pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie, ponad 7 tys. mniej. Najwięcej pracujących w regionie znajduje się w mikroprzedsiębiorstwach (43,5%), najmniej zaś w grupie przedsiębiorstw małych (15,9%).

Przeciętne przedsiębiorstwo regionu osiągnęło przychody w wysokości około 1,22 mln PLN (tabela 14.1.), co stanowiło ok. 66% średniej krajowej. Praktycznie we wszystkich grupach przedsiębiorstw zanotowano dużo niższe od średniej krajowej przychody na 1 podmiot w regionie (tabela 14.2.), przy czym najbardziej od średniej krajowej odbiegały przychody przedsiębiorstw średnich (zaledwie 63%).

Względem roku poprzedniego nieco wzrosło przeciętne wynagrodzenie brutto w regionie i wynosiło 2 836 PLN (tabela 14.1. i 14.2.). Najwyższe wynagrodzenia odnotowano w przedsiębiorstwach dużych, najniższe zaś w mikroprzedsiębiorstwach. Przeciętne wynagrodzenie w regionie stanowiło w 2013 r. niecałe 75% średniej krajowej. Najbliżej średniej plasowały się wynagrodzenia w mikroprzedsiębiorstwach regionu (88,7%).

Tabela 14.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	51 819	49 593	1 697	458	71
Udział regionu w Polsce (%)	2,93	2,93	2,87	2,99	2,21
Struktura pracujących (%)	Liczba: 225 820	43,52	15,90	20,48	20
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,22	0,38	6,89	30,51	265,62
Struktura przychodów (%)	100	26,94	16,33	18,63	38,10
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 836	1 962	2 316*	3 107	3 390
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	42,97	11,46	257,59	1 439,96	7 908,20
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	9,86	5,78	12,17	14,26	12,37

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 14.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., średnia dla Polski = 100

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	77,83	77,90	76,36	79,49	58,70
Przychody na 1 podmiot	65,90	83,19	70,47	62,92	66,97
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	75,41	88,78	82,74*	80,70	74,29
Inwestycje na przedsiębiorstwo	46,92	73,36	83,58	64,48	30,55
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	54,09	73,68	81,37	66,34	40,36

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku, GUS, Warszawa 2015.

Wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne województwa warmińsko-mazurskiego w 2013 r. wyniosła niemal 43 tys. PLN i była niższa niż w roku poprzednim o ok. 400 PLN. Nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo regionu stanowiły zaledwie 47% średniej krajowej (tabela 14.2.). Należy odnotować wzrost wartości inwestycji poniesionych przez przedsiębiorstwo aktywne w grupie mikroprzedsiębiorstw (z 9,57 tys. PLN w 2012 r. do 11,46 PLN średniej krajowej) oraz w przedsiębiorstwach małych (z 247,57 PLN do 257,59 PLN) względem roku poprzedniego, natomiast w przedsiębiorstwach średnich i dużych znaczny spadek (z 1 448,28 do 1 439,96 PLN; z 9 707,33 PLN do 7 908,20 PLN). Nieco lepiej wypada województwo jeśli chodzi o inwestycje na pracującego, które osiągnęły średnią wartość wyższą o ok. 7,17 p.p. od inwestycji na przedsiębiorstwo, choć i w tej kategorii w 2013 r. zanotowano nieznaczny spadek względem roku poprzedniego (z 56,78% do 54,09%).

Tabela 14.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Warmińsko-mazurskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	35,76	14
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	0,86	15
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w zł*	2 836	16
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	32,18	16
Inwestycje na pracującego w MSP	9,23	16

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Liczba przedsiębiorstw sektora MSP na 1 000 mieszkańców województwa wynosi 35,76 i jest nieco niższa niż w roku poprzednim, co spowodowało spadek w rankingu z miejsca 12. na 14. Miejsca w rankingu pozostałych wskaźników pozostały na tych samych odległych pozycjach, co w 2012 r. (tabela 14.3.).

Województwo wielkopolskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie funkcjonowało ogółem około 180 tys. aktywnych przedsiębiorstw, mniej o 3,7 tys. firm niż w 2012 r., co – podobnie jak w roku poprzednim – stanowi około 10% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw w Polsce. Na ogólne zmniejszenie liczby firm aktywnych miał wpływ spadek liczby firm wśród mikroprzedsiębiorstw (o 3734 firm mniej niż w 2012 r.). Dodatni bilans firm aktywnych zanotowano tylko w małych firmach, tam liczba podmiotów wzrosła o 72 przedsiębiorstwa. Wśród średnich i dużych firm liczba firm zmniejszyła się o 3-4 podmioty.

Mimo zmniejszenia liczby firm w regionie wzrosła liczba pracujących o 2,3 tys. Pokazuje to, że pomimo zmniejszenia liczby podmiotów potencjalnie oferujących miejsca pracy bilans pracujących w porównaniu z rokiem poprzednim okazał się dodatni, co potwierdza również zachowana struktura pracujących. Najwięcej pracujących - 37% miało swoje miejsce pracy w mikroprzedsiębiorstwach, a ponad 31% w dużych przedsiębiorstwach. Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wynosiły prawie 2,37 mln PLN (tabela 15.1.), przy czym najwyższe przychody notowały duże przedsiębiorstwa (ponad 620 mln PLN), najniższe zaś – mikroprzedsiębiorstwa (0,51 mln PLN). Należy zaznaczyć, że wyniki przedsiębiorstw regionu z roku na rok poprawiają się względem średniej krajowej. Przychody mikroprzedsiębiorstw z Wielkopolski stanowiły 106,2% średniej krajowej (wzrost o ponad 4 p.p. względem roku poprzedniego), podobnie sytuacja wyglądała wśród małych i dużych przedsiębiorstw, tam przychody stanowią odpowiednio – 103,5% i 109,5% średniej dla kraju w tych kategoriach wielkości. Jedynie w grupie średnich firm przychody stanowiły około 92,4% średniej dla kraju, choć i ten wskaźnik został poprawiony o 4 p.p. w porównaniu z wynikiem z poprzedniego roku.

Wzrosło nieznacznie przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie i w relacji do średniej krajowej wypada ono na podobnym poziomie co w 2012 roku. Stosunkowo najlepiej w relacji do średniej wypadają mikro i małe przedsiębiorstwa, najźlepiej zaś duże firmy (tabela 15.1. i tabela 15.2).

Tabela 15.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Wielkopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	179 998	171 943	6 021	1 709	325
Udział regionu w Polsce (%)	10,16	10,15	10,18	11,15	10,10
Struktura pracujących (%)	Liczba: 953 188	37,35	13,22	18,29	31
Przychody na 1 podmiot w mln zł	2,37	0,51	10,01	45,27	620,78
Struktura przychodów (%)	100	29,81	18,42	22,03	29,73
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3 374	2 164	2 675*	3 530	3 906
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	77,43	11,12	242,16	1 728,79	23 424,36
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	14,62	5,37	11,57	16,95	25,65

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 15.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., gdy średnia dla Polski = 100

Wielkopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	112,82	112,72	113,07	123,79	112,14
Przychody na 1 podmiot	105,06	106,24	103,54	92,42	109,53
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	89,71	97,92	95,57*	91,69	85,60
Inwestycje na przedsiębiorstwo	84,56	71,18	78,58	77,42	90,49
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	80,22	68,42	77,33	78,84	83,66

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2013 roku zanotowano znaczący spadek inwestycji na przedsiębiorstwo. W 2011 r. wynosiły one ponad 93,3 tys. PLN, natomiast w 2012 r. już tylko niecałe 83 tys. PLN, a w 2013 r. – już tylko 77,4 tys. PLN. Spadek inwestycji został zanotowany we wszystkich kategoriach wielkości przedsiębiorstw. Wśród mikroprzedsiębiorstw nakłady średnio zmniejszyły się o 2 tys. PLN, co przy liczbie mikro firm jest zmniejszeniem dość znacznym, w małych firmach nakłady zmniejszyły się średnio o 43 tys. PLN a w średnich i dużych o odpowiednio 122 i 1305 tys. PLN. Znaczne ograniczenia inwestycji w przedsiębiorstwach w regionie obserwujemy od 2011 r. Analizując inwestycje przedsiębiorstw regionu na pracującego w przedsiębiorstwach należy odnotować również średni spadek inwestycji o około 1,4 tys. na pracującego. W odniesieniu do średniej krajowej inwestycje przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego liczone na przedsiębiorstwo są poniżej średniej dla kraju (spadek z 96,2% w 2012 r. do 84,56 w 2013 r). Spadek względem średniej krajowej zanotowano także w inwestycjach na pracującego (z 92,5% w 2012 r. do 80,22%).

Tabela 15.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Wielkopolskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	51,82	2
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	1,25	2
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w zł*	3 374	7
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	35,20	11
Inwestycje na pracującego w MSP	9,64	14

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa wielkopolskiego charakteryzuje się wysoką wartością wskaźnika liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 51 przedsiębiorstwa sektora MSP na 1 000 mieszkańców plasuje województwo na 2. pozycji w rankingu. Znacznie wzmacnia się pozycja regionu pod względem wskaźnika przychodów MSP na jeden podmiot - odnotowano skok z 11. miejsca w 2011 r. na 3. w 2012 r. a już w 2013 r. na 2. Pod względem przeciętnego poziomu wynagrodzeń Wielkopolska zajmuje 7. pozycję, jak przed rokiem. Znaczny spadek w rankingu odnotowano w kategorii inwestycji liczonych na przedsiębiorstwo MSP (z 8. na 11. pozycję) oraz w kategorii inwestycji liczonych na pracującego w MSP (z 9. na 14. pozycję). (tabela 15.3.).

Województwo zachodniopomorskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2013 r. w województwie zachodniopomorskim funkcjonowało 88,8 tys. aktywnych przedsiębiorstw, co stanowiło 5% podmiotów w Polsce. W porównaniu z poprzednim rokiem liczba aktywnych firm w regionie spadła o 1141 podmiotów. Spadek widoczny jest także pod względem liczby pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie. Na niezmiennym poziomie została jednak struktura pracujących - podobnie jak w poprzednim roku, zdecydowanie najwięcej pracujących zanotowano w grupie przedsiębiorstw mikro (50%).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,11 mln PLN, co stanowiło 72% średniej krajowej (tabela 16.1. i 16.2.). Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe niż średnia, przy czym najbliższej niej kształtowały się przychody małych firm (99%). Najbardziej od średniej krajowej odbiegały przychody dużych przedsiębiorstw (70,3%).

Tabela 16.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r. wg liczby pracujących

Zachodniopomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	88 802	85 801	2 348	568	85
Udział regionu w Polsce (%)	5,01	5,07	3,97	3,71	2,64
Struktura pracujących (%)	Liczba: 320 222	49,26	15,01	17,84	18
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,11	0,35	9,36	37,42	294,18
Struktura przychodów (%)	100	20,49	14,12	18,13	47,27
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3 244	2 140	2 683*	3 659	3 800
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	71,72	22,49	375,81	2 684,09	23 915,68
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	19,89	12,23	18,35	26,69	35,48

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Nieznacznie wzrosło przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie i było o ok. 14% niższe od średniej krajowej (tabela 16.5.). Tak jak w roku poprzednim, najbardziej od średniej krajowej odbiegają wynagrodzenia w przedsiębiorstwach dużych – 83% średniej krajowej, najmniej zaś w przedsiębiorstwach mikro – prawie 97% średniej krajowej. Stosunkowo najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięte było w przedsiębiorstwach dużych – 3 800 PLN (tabela 16.4.).

Tabela 16.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2013 r., gdy średnia dla Polski = 100

Zachodniopomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	112,27	113,45	88,94	82,99	59,16
Przychody na 1 podmiot	72,22	83,19	98,97	77,50	70,32
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	86,25	96,83	95,86*	95,04	83,28
Inwestycje na przedsiębiorstwo	78,33	143,95	121,94	120,20	92,39
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	109,12	155,85	122,70	124,17	115,73

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Względem roku poprzedniego o ok 20 tys. PLN wzrosły inwestycje na przedsiębiorstwo w regionie i były niższe od średniej krajowej o ok. 21% (w 2012 r. niższe o 40%) (tabela 16.2.). Znacznie powyżej średniej krajowej znalazły się inwestycje mikro firm (144% średniej krajowej), małych (122%) i średnich (120%). Inwestycje na przedsiębiorstwa duże w porównaniu do średniej były niższe (92%) niż w pozostałych grupach przedsiębiorstw.

Tabela 16.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Zachodniopomorskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	51,61	3
Przychody MSP na 1 podmiot w mln zł	0,83	16
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w zł*	3 244	9
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	48,88	3
Inwestycje na pracującego w MSP	16,49	2

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa zachodniopomorskiego charakteryzuje się wysoką wartością wskaźnika liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 52,2 przedsiębiorstwa sektora MSP na 1 000 mieszkańców plasuje województwo na 3. pozycji w rankingu (bez zmian w porównaniu z 2012 r.). Z kolei wartość wskaźnika przychodów MSP na jeden podmiot nadal jest na bardzo niskim poziomie, co daje regionowi 16. pozycję w kraju. W województwie zachodniopomorskim utrzymuje się stosunkowo niski poziom wynagrodzeń i region nadal jest w tym zakresie na 9. miejscu w kraju. Województwo awansowało na 3. pozycję w rankingu pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo MSP (z 16. pozycji w 2011 r. na 11. pozycję w 2012 r. i na 3. w 2013 r.) i na 2. pozycję pod względem inwestycji na pracującego (tabela 16.3.).

Załącznik

Tabele statystyczne – przedsiębiorstwa w układzie województw

Tabela 1. Przedsiębiorstwa aktywne na 1000 mieszkańców w 2013 r.

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	46,02	44,00	1,54	0,40	0,08
Dolnośląskie	48,66	46,71	1,46	0,39	0,11
Kujawsko-pomorskie	40,72	38,86	1,38	0,40	0,07
Lubelskie	34,26	32,78	1,17	0,26	0,04
Lubuskie	43,38	41,51	1,41	0,39	0,07
Łódzkie	46,10	44,09	1,56	0,37	0,07
Małopolskie	48,76	46,53	1,76	0,39	0,07
Mazowieckie	57,18	54,85	1,68	0,49	0,15
Opolskie	37,42	35,63	1,39	0,34	0,05
Podkarpackie	33,18	31,39	1,39	0,34	0,06
Podlaskie	36,81	35,30	1,18	0,29	0,05
Pomorskie	49,44	47,33	1,59	0,44	0,08
Śląskie	45,28	42,99	1,77	0,43	0,09
Świętokrzyskie	37,96	36,33	1,28	0,29	0,06
Warmińsko-mazurskie	35,81	34,27	1,17	0,32	0,05
Wielkopolskie	51,92	49,59	1,74	0,49	0,09
Zachodniopomorskie	51,66	49,92	1,37	0,33	0,05

Tabela 2. Pracujący w przedsiębiorstwach aktywnych na 1000 mieszkańców w 2013 r.

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	231,17	87,58	31,64	41,36	70,58
Dolnośląskie	246,04	90,60	30,05	39,90	85,49
Kujawsko-pomorskie	187,04	74,78	29,49	41,99	40,78
Lubelskie	152,21	65,69	23,49	26,85	36,19
Lubuskie	191,97	82,96	29,66	40,07	39,28
Łódzkie	213,77	88,34	32,25	37,73	55,45
Małopolskie	227,23	93,08	35,66	40,36	58,14
Mazowieckie	361,92	108,80	34,96	52,77	165,38
Opolskie	163,66	70,29	27,88	35,69	29,80
Podkarpackie	166,18	59,90	28,47	36,76	41,05
Podlaskie	144,23	64,62	24,81	28,37	26,43
Pomorskie	209,38	91,29	32,81	45,56	39,73
Śląskie	254,39	92,61	35,77	45,82	80,18
Świętokrzyskie	158,94	70,00	26,09	29,56	33,30
Warmińsko-mazurskie	156,07	67,93	24,82	31,96	31,36
Wielkopolskie	274,93	102,69	36,36	50,28	85,61
Zachodniopomorskie	186,30	91,77	27,97	33,23	33,33

Tabela 3. Przychody na przedsiębiorstwo aktywne w mln PLN w 2013 r.

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	2,14	0,46	9,51	49,89	523,99
Dolnośląskie	1,90	0,46	8,15	42,73	400,36
Kujawsko-pomorskie	1,66	0,37	8,61	41,27	336,59
Lubelskie	1,44	0,42	7,70	38,56	446,04
Lubuskie	1,32	0,40	7,36	34,33	249,97
Łódzkie	1,58	0,40	8,00	37,66	396,84
Małopolskie	1,73	0,40	8,40	49,94	419,74
Mazowieckie	3,83	0,61	15,76	82,73	790,92
Opolskie	1,52	0,41	7,41	45,94	301,71
Podkarpackie	1,73	0,39	7,01	39,50	351,30
Podlaskie	1,45	0,40	9,11	42,09	349,51
Pomorskie	2,10	0,43	9,58	47,78	630,14
Śląskie	2,15	0,48	8,20	47,67	466,92
Świętokrzyskie	1,44	0,41	6,99	35,50	353,40
Warmińsko-mazurskie	1,22	0,38	6,89	30,51	265,62
Wielkopolskie	2,37	0,51	10,01	45,27	620,78
Zachodniopomorskie	1,11	0,35	9,36	37,42	294,18

Tabela 4. Przychody na pracującego w przedsiębiorstwach aktywnych w mln PLN w 2013 r.

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	0,43	0,23	0,46	0,48	0,62
Dolnośląskie	0,38	0,24	0,39	0,42	0,49
Kujawsko-pomorskie	0,36	0,19	0,40	0,39	0,61
Lubelskie	0,32	0,21	0,38	0,38	0,45
Lubuskie	0,30	0,20	0,35	0,33	0,44
Łódzkie	0,34	0,20	0,39	0,37	0,52
Małopolskie	0,37	0,20	0,42	0,49	0,54
Mazowieckie	0,60	0,31	0,76	0,78	0,71
Opolskie	0,35	0,21	0,37	0,43	0,55
Podkarpackie	0,34	0,20	0,34	0,36	0,53
Podlaskie	0,37	0,22	0,43	0,42	0,63
Pomorskie	0,50	0,22	0,46	0,46	1,20
Śląskie	0,38	0,22	0,40	0,45	0,52
Świętokrzyskie	0,35	0,21	0,34	0,35	0,63
Warmińsko-mazurskie	0,28	0,19	0,33	0,30	0,42
Wielkopolskie	0,45	0,25	0,48	0,44	0,68
Zachodniopomorskie	0,31	0,19	0,46	0,37	0,44

Tabela 5. Udział kosztów w przychodach w przedsiębiorstwach aktywnych w 2013 r. (%)

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	0,94	0,87	0,94	0,95	0,95
Dolnośląskie	0,91	0,83	0,94	0,97	0,92
Kujawsko-pomorskie	0,93	0,85	0,94	0,96	0,94
Lubelskie	0,93	0,90	0,94	0,97	0,92
Lubuskie	0,92	0,88	0,94	0,94	0,94
Łódzkie	0,93	0,89	0,94	0,95	0,93
Małopolskie	0,93	0,86	0,93	0,94	0,95
Mazowieckie	0,95	0,89	0,96	0,96	0,96
Opolskie	0,94	0,90	0,94	0,96	0,96
Podkarpackie	0,92	0,87	0,94	0,96	0,92
Podlaskie	0,94	0,89	0,94	0,97	0,97
Pomorskie	0,92	0,84	0,93	0,92	0,96
Śląskie	0,94	0,85	0,94	0,96	0,97
Świętokrzyskie	0,94	0,87	0,94	0,96	0,98
Warmińsko-mazurskie	0,93	0,87	0,94	0,96	0,96
Wielkopolskie	0,94	0,90	0,95	0,95	0,95
Zachodniopomorskie	0,92	0,85	0,94	0,95	0,96

Tabela 6. Przeciętne wynagrodzenie w przedsiębiorstwach aktywnych w PLN w 2013 r.

	Ogółem	0-9	0-49	50-249	>249
Polska	3 761	2 210	2 799	3 850	4 563
Dolnośląskie	3 754	2 259	2 893	3 890	4 328
Kujawsko-pomorskie	3 049	2 000	2 484	3 267	3 589
Lubelskie	3 159	1 941	2 341	3 176	4 236
Lubuskie	2 975	2 117	2 484	3 222	3 487
Łódzkie	3 341	2 039	2 481	3 201	4 404
Małopolskie	3 431	2 083	2 632	3 720	4 175
Mazowieckie	4 778	2 715	3 699	5 354	5 081
Opolskie	3 404	2 090	2 504	3 570	4 788
Podkarpackie	3 010	1 978	2 351	2 987	3 806
Podlaskie	3 043	1 981	2 423	3 276	3 830
Pomorskie	3 762	2 282	2 984	3 971	4 764
Śląskie	3 978	2 124	2 721	3 724	5 180
Świętokrzyskie	3 065	1 947	2 373	3 363	3 819
Warmińsko-mazurskie	2 836	1 962	2 316	3 107	3 390
Wielkopolskie	3 374	2 164	2 675	3 530	3 906
Zachodniopomorskie	3 244	2 140	2 683	3 659	3 800

Tabela 7. Nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo aktywne w tys. PLN w 2013 r.

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	91,57	15,62	308,19	2 233,02	25 885,05
Dolnośląskie	92,88	14,91	346,42	2 385,60	22 677,73
Kujawsko-pomorskie	62,84	11,27	287,40	1 964,06	12 727,45
Lubelskie	75,06	12,73	246,31	1 635,96	39 095,95
Lubuskie	53,33	11,25	277,75	1 676,58	11 775,83
Łódzkie	75,62	9,88	268,00	1 785,26	27 251,10
Małopolskie	72,25	12,85	298,38	1 878,67	22 198,07
Mazowieckie	166,34	25,45	373,86	3 171,53	39 725,58
Opolskie	60,79	13,05	257,45	2 371,18	11 916,69
Podkarpackie	74,33	16,74	390,36	1 649,21	13 435,68
Podlaskie	56,40	14,13	432,94	1 551,89	13 055,42
Pomorskie	81,47	11,20	323,89	2 962,28	22 405,08
Śląskie	96,52	17,31	275,20	2 186,48	24 625,29
Świętokrzyskie	56,70	8,34	255,81	2 157,86	15 226,27
Warmińsko-mazurskie	42,97	11,46	257,59	1 439,96	7 908,20
Wielkopolskie	77,43	11,12	242,16	1 728,79	23 424,36
Zachodniopomorskie	71,72	22,49	375,81	2 684,09	23 915,68

Tabela 8. Nakłady inwestycyjne na pracującego w aktywnym przedsiębiorstwie w tys. PLN, w 2013 r.

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	18,23	7,85	14,96	21,50	30,66
Dolnośląskie	18,37	7,69	16,79	23,22	27,98
Kujawsko-pomorskie	13,68	5,86	13,46	18,60	23,12
Lubelskie	16,89	6,35	12,31	16,11	39,58
Lubuskie	12,05	5,63	13,24	16,14	20,55
Łódzkie	16,31	4,93	13,00	17,72	35,39
Małopolskie	15,50	6,42	14,75	18,37	28,52
Mazowieckie	26,28	12,83	18,00	29,73	35,78
Opolskie	13,90	6,62	12,87	22,35	21,90
Podkarpackie	14,84	8,78	19,01	15,24	20,44
Podlaskie	14,39	7,72	20,57	15,66	23,56
Pomorskie	19,23	5,81	15,69	28,41	42,50
Śląskie	17,18	8,04	13,58	20,75	27,31
Świętokrzyskie	13,54	4,33	12,56	21,01	27,04
Warmińsko-mazurskie	9,86	5,78	12,17	14,26	12,37
Wielkopolskie	14,62	5,37	11,57	16,95	25,65
Zachodniopomorskie	19,89	12,23	18,35	26,69	35,48