

2012

Raport o stanie sektora
małych i średnich
przedsiębiorstw
w Polsce

w latach 2010–2011

**Raport o stanie sektora
małych i średnich
przedsiębiorstw w Polsce
w latach 2010–2011**

Warszawa 2012

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011

Redakcja: Anna Tarnawa, Paulina Zadura-Lichota (PARP)

Autorzy Raportu:

- Rozdział 1 – prof. Witold M. Orłowski (Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej, członek Rady Naukowej PARP)
- Rozdział 2 – Jacek Łapiński (PARP), Melania Nieć (PARP), Grzegorz Rzeźnik (PARP), Robert Zakrzewski (PARP)
- Rozdział 3 – dr Zdzisław Wołodkiewicz-Donimirski (Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur)
- Rozdział 4 – Jacek Łapiński (PARP)
- Rozdział 5 – dr Bohdan Wyżnikiewicz (Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, członek Rady Naukowej PARP), Jacek Łapiński (PARP)
- Rozdział 6 – Dorota Węclawska (PARP)
- Rozdział 7 – Melania Nieć (PARP)
- Rozdział 8 – Melania Nieć (PARP), Joanna Orłowska (PARP), Maja Wasilewska (PARP)
- Rozdział 9 – Anna Tarnawa (PARP)
- Rozdział 10 – Dorota Węclawska (PARP)
- Rozdział 11 – prof. Bogdan Piasecki (Uniwersytet Łódzki, Społeczna Akademia Nauk – Instytut Badań nad Przedsiębiorczością i Rozwojem Ekonomicznym EEDRI, członek Rady Naukowej PARP),
prof. Anna Rogut (Uniwersytet Łódzki, Społeczna Akademia Nauk – Instytut Badań nad Przedsiębiorczością i Rozwojem Ekonomicznym EEDRI, członek Rady Naukowej PARP)
- Rozdział 12 – prof. Anna Rogut (Uniwersytet Łódzki, Społeczna Akademia Nauk – Instytut Badań nad Przedsiębiorczością i Rozwojem Ekonomicznym EEDRI, członek Rady Naukowej PARP)
- Rozdział 13 – Agnieszka Haber (PARP)
- Rozdział 14 – prof. Leszek J. Jasiński (Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, członek Rady Naukowej PARP)

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012

ISBN 978-83-7633-191-1

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) 36 442 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 w latach 2010–2011.....	7
Rozdział 1. Perspektywy polskiej i europejskiej gospodarki w nadchodzących latach – wnioski dla polskich MSP.....	9
Rozdział 2. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce.....	18
Rozdział 3. Małe i średnie przedsiębiorstwa w eksporcie Polski w latach 2007–2011	48
Rozdział 4. Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki i przedsiębiorstw według źródeł zagranicznych	63
Rozdział 5. Sytuacja mikroprzedsiębiorstw i ich reakcje na kryzys ekonomiczny.....	66
Rozdział 6. Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych BAEL i BKL.....	85
Rozdział 7. Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny	100
Rozdział 8. Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw (dostępne wyłącznie w wersji elektronicznej)	
Część II. Wybrane trendy rozwoju przedsiębiorstw	107
Wstęp	109
Rozdział 9. Dostęp do finansowania a perspektywy rozwoju przedsiębiorstw	111
Rozdział 10. Firmy wysokiego wzrostu – zarządzanie i uwarunkowania wzrostu.....	121
Rozdział 11. Foresight i obserwatoria technologiczne jako dobre praktyki wspierania firm w zakresie zarządzania i zmianą technologiczną.	128
Rozdział 12. Bariery umiejdzynarodowienia przedsiębiorstw i instrumenty ich przełamania. Ocena efektywności dotychczasowych działań i rekomendacje na przyszłość	139
Rozdział 13. Dobre zarządzanie a społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw	148
Rozdział 14. Zaawansowana ekonomia pomocna dla małych i średnich przedsiębiorstw	164
Załączniki. Tabele zawierające dane statystyczne nt. przedsiębiorstw w Polsce oraz symbole sekcji wg PKD 2007	175
Załącznik 1. Tabele statystyczne – informacje ogólne nt. przedsiębiorstw.....	179
Załącznik 2. Tabele statystyczne – mikroprzedsiębiorstwa	193
Załącznik 3. Symbole sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007).....	201
Spis publikacji Polskiej Agencji Rozwoju i Przedsiębiorczości wydanych w latach 2010–2012.....	205



Szanowni Państwo,

oddajemy do Państwa rąk piętnastą edycję Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W ciągu tych kilkunastu lat udało nam się zebrać bardzo wiele danych na temat przedsiębiorstw w różnych przekrojach. W każdej edycji zajmowaliśmy się też analizą problematyki, która w danym czasie wydawała się istotna, kluczowa dla ówczesnej sytuacji gospodarczej.

Prezentowane dane statystyczne, porównania w dłuższych okresach oraz komentarze do obserwowanych zmian skłaniają do analiz i refleksji nad tym, jak rozwija się sektor MSP w Polsce. Obserwujemy pozytywne zmiany w strukturze przedsiębiorstw, które zbliżają nas do struktury firm w Unii Europejskiej. Zmiany te nie są spektakularne, ale postępują – dotyczy to przede wszystkim zwiększającego się udziału małych firm w strukturze przedsiębiorstw oraz zmian w obszarze struktury branżowej – wzrasta udział firm usługowych, przy zmniejszającym się udziale przemysłu. Łącznie w latach 2003–2011 obserwujemy dodatni bilans między liczbą firm nowo powstałych i zlikwidowanych, choć w roku 2011 po raz pierwszy od kilku lat powstało mniej firm niż zostało zlikwidowanych. Źródeł tego stanu rzeczy należy szukać w globalnym kryzysie gospodarczym i w efekcie spowolnieniu, które dotknęło również naszą gospodarkę. Istnieje też pewna prawidłowość w przypadku powstawania nowych podmiotów. W czasie kryzysu, szczególnie w jego początkach – ale gdy już zaczyna być widoczne pogorszenie sytuacji na rynku pracy – powstaje wiele nowych podmiotów jako reakcja osób, które straciły pracę. Po pewnym czasie sytuacja się normalizuje, ale w efekcie liczba firm likwidowanych może się zwiększyć, zasilana podmiotami, które powstały jako bezpośredni efekt zwiększonego bezrobocia.

Kryzys wyodrębnia wyzwania, przed jakimi stoją przedsiębiorstwa. To mogą być bardzo ciekawe, inspirujące, ale też trudne wyzwania, z czym mają do czynienia szczególnie młode przedsiębiorstwa oraz te tradycyjnie nienastawione na rozwój. Sytuacje kryzysowe przyspieszają też zmiany, jakich doświadczają przedsiębiorcy, a jakie zachodzą w ich otoczeniu, ponieważ wiele podmiotów gospodarczych stara się aktywnie funkcjonować w trudnej sytuacji i de facto zmienia całe otoczenie.

Aktualne wyniki badań prowadzonych w różnych ośrodkach, analiza dokumentów rządowych i unijnych dotyczących problematyki sektora MSP pokazują kilka istotnych trendów w rozwoju przedsiębiorstw. Po pierwsze wyraźnie obserwujemy przeniesienie się problematyki przedsiębiorczości i innowacyjności w działalności instytucji rządowych, w programach wsparcia, w analizach, w których próbuje się łączyć podejść do tych zjawisk. Zjawisko nie nowe, ale ogromnie się pogłębiające to wzrost znaczenia kapitału ludzkiego, a w szczególności wiedzy i kompetencji ludzkich, które są trudno kopiowalne, a przez to tak cenne. Globalnie rośnie znaczenie małych firm. Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych, rozwój nowych produktów i technologii, a także obecność coraz bardziej świadomego, potrzebującego konsumenta powodują, że tradycyjne bariery małych firm związane z zasięgiem, skalą działania oraz jakością produktów tracą na znaczeniu, gdy porównujemy je do dużych firm. Małe firmy zyskują nowe przewagi, których do tej pory nie miały.

Z obserwacji PARP wynika natomiast, że małe i średnie firmy mają szansę na pełniejszy rozwój, pod warunkiem faktycznego włączenia się w sieć instytucji otoczenia biznesu oraz istnienia kompleksowego wsparcia ze strony instytucji publicznych. To, czego małe podmioty nie mogą szybko pozyskać, to wiedza, którą większe podmioty się otaczają w postaci codziennego dostępu do znacznie większej liczby pracowników o zróżnicowanych kwalifikacjach i kompetencjach. Dla małych firm pozyskanie użytecznej wiedzy to proces kosztowny i pracochłonny.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw jest kluczowy dla rozwoju gospodarczego naszego kraju. W ostatnich latach istotnie poprawiają się prawno-administracyjne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, co znajduje odzwierciedlenie w rankingach międzynarodowych oraz w bieżącej działalności firm. Mimo trudnych warunków gospodarczych, posiadanie firmy to marzenie wielu Polaków, a Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości stara się wspierać te marzenia, widząc sprzyjający klimat dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. PARP konsekwentnie od kilku lat buduje kompleksowe wsparcie dla przedsiębiorców oraz osób planujących rozpocząć działalność gospodarczą. Realizujemy tę misję przy wsparciu wielu podmiotów oraz na różnych szczeblach funkcjonowania administracji państwowej.

Jedną z najnowszych inicjatyw będących wyrazem tych starań jest ogłoszony w tym roku przez PARP **Narodowy Program Przedsiębiorczości**, czyli kampania edukacyjno-informacyjna na rzecz tworzenia nowych firm oraz pogłębiania wiedzy na temat zjawiska przedsiębiorczości w polskim społeczeństwie. Kampania jest realizowana pod patronatem Ministra Gospodarki. Zachęcam Państwa – Czytelników *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw* do śledzenia przebiegu Kampanii, w ramach której będziemy realizować wiele aktywności również w roku 2013.

Bożena Lublińska-Kasprzak
Prezes Polskiej Agencji Rozwoju
Przedsiębiorczości

Część I
**Statystyczny obraz sektora małych
i średnich przedsiębiorstw w Polsce
w latach 2010–2011**

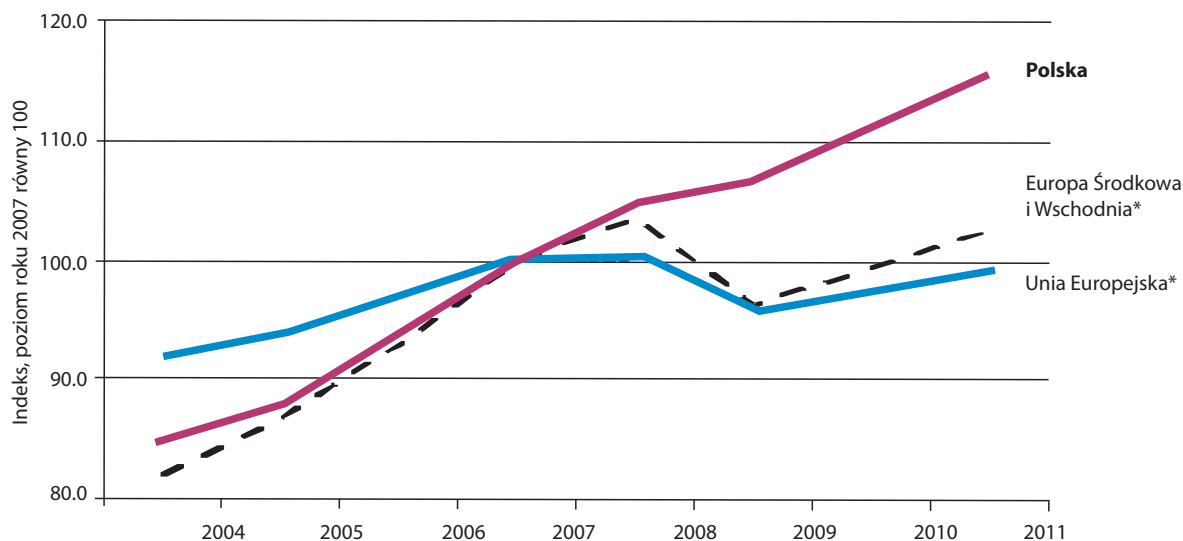
Rozdział 1

Perspektywy polskiej i europejskiej gospodarki w nadchodzących latach – wnioski dla polskich MSP

Określenie „zielona wyspa”, jako synonim niewątpliwego sukcesu Polski w okresie minionych 4–5 lat globalnego kryzysu finansowego, budzi często w naszym kraju mieszane uczucia. Jednak liczby nie kłamią. Od wybuchu światowego kryzysu, czyli w ciągu minionych 4 lat PKB Polski wzrósł o 16%, podczas gdy w pozostałych krajach Unii przeciętnie znajduje się on wciąż poniżej poziomu przedkryzysowego (w rządzącej sobie najlepiej Słowacji jest o 8% wyższy niż w 2007, a w najsłabszej Łotwie o 16% niższy); por. wykres 1. Polska była również liderem wzrostu wśród wszystkich krajów OECD (a więc – mówiąc najogólniej – Zachodu). W ciągu tych 4 lat szybciej niż kiedykolwiek w historii zmniejszyliśmy lukę rozwojową, dzielącą nas od Zachodniej Europy, przeskoczyliśmy tradycyjnie od nas zamożniejsze Węgry, na nowo minęliśmy kraje bałtyckie. A przy tym zachowaliśmy wysoką wiarygodność finansową, uniknęliśmy recesji, gwałtownego załamania waluty czy poważnego kryzysu zadłużeniowego, a więc zjawisk, które boleśnie dotknęły wiele państw europejskich, w tym również większość naszych sąsiadów z Europy Środkowo-Wschodniej¹.

Nie ma wątpliwości, że jednym z filarów tego sukcesu było sprawne działanie polskich firm. Duże polskie firmy potrafiły dopasować swoją działalność do kryzysowego otoczenia, sprawnie manewrować, elastycznie reagować na zagrożenia, umiały zdobyć się na skuteczną strategię dostosowania do trudnych warunków panujących w globalnej gospodarce. Zdolności dostosowawczych nie zabrakło oczywiście i w sektorze firm małych, ale tu znacznie częściej można się było jednak spotkać też z postawą wyczekiwania i nadziei, że kryzys się wkrótce zakończy. Odnotowane zachowania, choć nie zawsze optymalne z punktu widzenia długookresowego rozwoju, w sumie świadczą o sukcesie polskiej transformacji – okazało się, że nasze firmy potrafią sobie radzić co najmniej równie dobrze, jak ich bardziej doświadczeni, dysponujący większymi środkami rywale z zagranicy. Może po części dlatego, że w przeszłości przeszły tak twardą szkołę przetrwania, że obecny kryzys nie wydaje im się czymś aż tak strasznym.

Wykres 1.1. Poziom PKB w Polsce na tle UE i regionu Europy Środkowej i Wschodniej



* z wyłączeniem Polski.

Źródło: MFW.

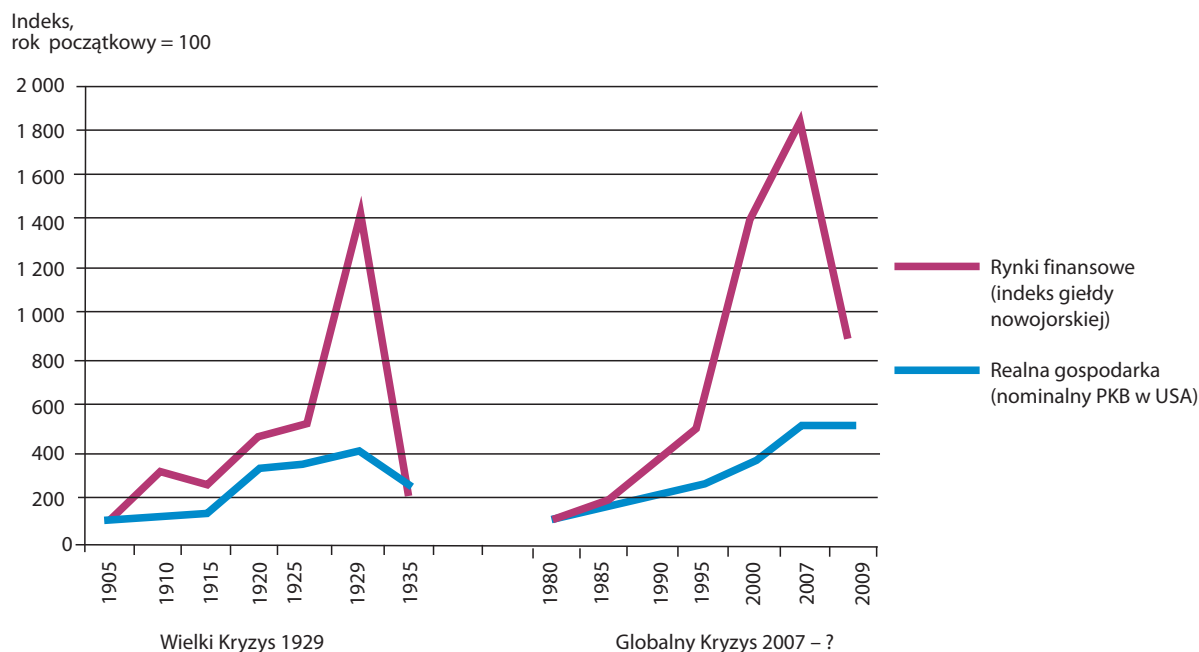
Globalny kryzys jednak wcale się nie zakończył, a wiele wskazuje na to, że może on trwać jeszcze kilka lat. Co to oznacza dla polskiej gospodarki, a w szczególności dla polskich firm sektora MSP?

¹ PricewaterhouseCoopers (2010), *Hard Landing 2. Central and Eastern Europe Facing the Debt Crisis*, PwC, Warszawa; PricewaterhouseCoopers (2012), *Approaching Storm. Central and Eastern Europe and the eurozone crisis*, PwC, Warszawa.

1.1. Perspektywy globalnej gospodarki

Gospodarka światowa tkwi obecnie – i będzie tkwić jeszcze przez długi okres, prawdopodobnie obejmujący co najmniej całą obecną dekadę – w głębokim kryzysie finansowym i gospodarczym. Wybuchł on w roku 2008, a właściwie jeszcze wcześniej, bo już w roku 2007, a ze względu na niezwykłą skalę i wyjątkowy charakter należy nazywać go globalnym kryzysem (poprzez taką nazwę nawiązując do Wielkiego Kryzysu, który wstrząsnął podstawami światowej gospodarki 80 lat temu). Mówiąc w największym uproszczeniu, kryzys ten wybuchł (podobnie jak wiele kryzysów w historii) wskutek fundamentalnego rozbiegnięcia się krzywej rozwoju realnej gospodarki i krzywej rozwoju rynku finansowego². Rozbiegnięcie się takie – w porównaniu z tym, które miało miejsce w czasie Wielkiego Kryzysu – przedstawia wykres 1.2.

Wykres 1.2. Krzywe rynków finansowych i realnej gospodarki USA w czasie kryzysów



Źródło: Eurostat, Bloomberg.

Dynamiczny rozwój rynku finansowego w ciągu minionych 20 lat doprowadził do gwałtownego wzrostu zadłużenia krajów najwyżej rozwiniętych, zwłaszcza USA, Europy Zachodniej i Japonii (tzw. procesu lewarowania). Nie chodzi tu jedynie o zadłużenie rządów, ale wszystkich sektorów gospodarki – rządów, gospodarstw domowych, firm i instytucji finansowych. Tak mierzone łączne zadłużenie świata stanowiło w roku 2007 około 3,8-krotność produktu globalnego (sumy PKB wszystkich krajów świata, określającej wielkość realnej gospodarki), a po pewnym spadku w roku 2008 ponownie powróciło do poziomu przedkryzysowego (por. wykres 1.3).

Według szacunków McKinsey Global Institute relacja łącznego zadłużenia do PKB wynosiła w roku 2010 w Wielkiej Brytanii i Japonii około 5, we Francji, Włoszech i Hiszpanii 3,1–3,6, w USA i Niemczech 2,8. To, że obecnie właśnie zadłużenie rządów europejskich stało się głównym przedmiotem zainteresowania i niepokoju rynków, nie wynika wcale z faktu, że ten element zadłużenia jest ważniejszy niż inne. Jest po prostu konsekwencją tego, że państwa zachodnie usiłowały w latach 2008–2011 przejąć na siebie (czyli na podatników) część kosztów kryzysu, czyli część szczególnie ryzykownego zadłużenia prywatnego (np. toksyczne aktywa bankowe) po to, by nie dopuścić do masowych bankructw. Efektem stał się znaczny wzrost zadłużenia państw rozwiniętych (do 90% PKB w strefie euro, 100% PKB w USA, 240% w Japonii), przy braku sukcesu w zakresie uzdrowienia finansów sektora prywatnego i prób ożywienia wzrostu gospodarczego. Innymi słowy, choć poziom zadłużenia państw Zachodu nie uległ w latach 2007–2011 znaczącej zmianie w relacji do PKB, zmieniła się jego struktura, ze znacznym wzrostem udziału długów państwowych w łącznym zadłużeniu³.

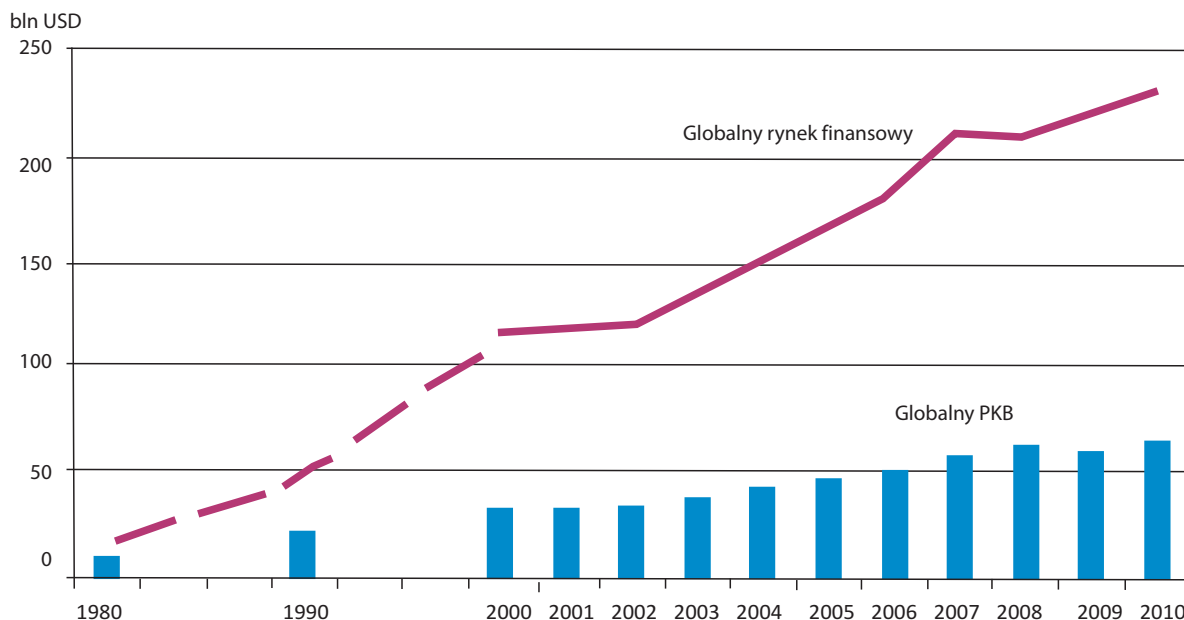
Skoro głównym problemem świata rozwiniętego jest nadmierna skala zadłużenia, kryzys nie zakończy się dopóki nie nastąpi w dużej skali delewarowanie, czyli zmniejszenie relacji długu sektora publicznego i prywatnego do PKB. Proces ten może nastąpić na trzy sposoby:

² M. Orłowski, *Świat do przeróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*, Agora, Warszawa 2011.

³ Tamże.

- Drogą masowych bankructw (rządów, banków, firm, konsumentów). Jest to szybki i efektywny sposób zmniejszania zadłużenia, wiążący się jednak z ogromnymi kosztami gospodarczymi (bardzo silnym spadkiem PKB), obciążającymi zarówno wierzycieli, jak dłużników. Dlatego – jak do tej pory – rządy robiły wszystko, by do tego nie dopuścić.
- Drogą drastycznych oszczędności, które pozwalają wygospodarować środki na spłatę zadłużenia. Koszty kryzysu obciążają wówczas głównie dłużników, jednak efektem jest też powolny wzrost gospodarczy (spłacający długi dłużnicy nie są w stanie kupować towarów, które do tej pory sprzedawali im na kredyt wierzyciele).
- Drogą inflacji, której wybuch pożera znaczną część realnej wartości długów. Koszty kryzysu obciążają wówczas głównie wierzycieli (odzyskują tylko ułamek realnej wartości swoich pożyczek), ale efektem staje się stagflacja, czyli towarzyszący inflacji powolny wzrost gospodarczy.

Wykres 1.3. Rynek finansowy i globalny PKB, 1980–2010



Źródło: McKinsey, BIS, Bank Światowy.

Dalszy przebieg kryzysu, jego gwałtowność i rozkład kosztów między różne kraje zależy od tego, jaka kombinacja trzech dróg redukcji długu zostanie ostatecznie zastosowana. Prawdopodobnie wybór nie będzie świadomy, ale będzie wynikiem gospodarczej próby sił między wierzycielami i dłużnikami⁴. Najważniejszy globalny wierzyciel (USA), dzięki emitowaniu głównej waluty rezerwowej świata posiada narzędzia, które zapewne pozwolą mu w dużej mierze narzucić innym najkorzystniejsze dla niego rozwiązanie inflacyjne. Straciłyby na tym finansowo głównie kraje Dalekiego Wschodu, zwłaszcza Chiny i Japonia, zyskałyby kraje produkujące surowce naturalne. Nie ulega jednak wątpliwości, że proces delewarowania (a zatem i kryzys) będzie jeszcze trwać wiele lat, a jego ostateczne konsekwencje gospodarcze – gwałtowność i rozkład kosztów między różne kraje – dopiero się wykrystalizują.

Warto jednak zauważyć, że choć jednym z głównych źródeł obecnego kryzysu było systematyczne zadłużanie się USA wobec reszty świata, jak do tej pory brak widocznych działań na rzecz naprawy tej sytuacji. Taka polityka USA jest możliwa tylko dzięki wyjątkowej pozycji tego kraju – i jego waluty – w światowej gospodarce i finansach. Nie ma wątpliwości, że póki co USA są w stanie sfinansować wszystkie swoje zobowiązania wobec reszty świata dzięki drukowi pieniądza. Pozostaje jednak otwarte pytanie, w którym momencie wypływ pustego pieniądza spowoduje wybuch światowej inflacji. A także to, jaką cenę gospodarczą i polityczną zapłacą długofalowo USA za zastępowanie prawdziwych oszczędności rozwiązaniem krótkookresowo wygodnym, ale wiodącym do destabilizacji gospodarczej⁵.

Z punktu widzenia polskich firm interesujące jest jednak szczególnie spojrzenie na zmieniającą się rolę Europy w świecie. Paradoksalnie kłopoty Europy nie mają wiele wspólnego z samym zrównoważeniem finansów – zarówno strefa euro, jak Unia

⁴ W. Orłowski, *Kryzys finansowy a pozycja Zachodu*, [w:] *Kryzys 2008 a pozycja międzynarodowa Zachodu*, [red.] Kuźniar R., Scholar, Warszawa 2011a.

⁵ D. Landes, *Bogactwo i nędza narodów*, Muza, Warszawa 2005; W. Orłowski, *Kryzys finansowy a pozycja Zachodu*, [w:] *Kryzys 2008 a pozycja międzynarodowa Zachodu*, [red.] Kuźniar R., Scholar, Warszawa 2011a.

jako całość mają zerowe salda obrotów bieżących, czyli zasoby kapitału wystarczają na własne potrzeby (w USA są zbyt szczupłe, na Dalekim Wschodzie nadmierne)⁶. Jeśli dodać do tego fakt, że strefa euro podobnie jak USA emituje własną walutę rezerwową, w gruncie rzeczy Unia powinna pozostawać w czasach kryzysu w stosunkowo komfortowej sytuacji.

Finansową sytuację Unii pogarszają jednak drastycznie następujące zjawiska:

- Silne zadłużenie sektora publicznego i prywatnego w większości krajów strefy euro i Unii (od dwu- do siedmiokrotności PKB poszczególnych krajów), co w warunkach braku sprawnych mechanizmów przeciwdziałania kryzysom (choćby zdolności do wielkich transferów między różnymi sektorami gospodarki i członkami Unii, jak w przypadku USA) oznacza sporą podatność na panikę rynkową.
- Brak zdolności do rozwiązywania kryzysów finansowych. Choć Unia jako całość ma zerowe saldo obrotów bieżących, a więc nie zadłuża się wobec reszty świata, to jednak ma potężne niezbilansowania wewnętrzne. Strefa euro jest podzielona – Niemcy i mała grupa krajów wokół Niemiec to wierzyciele, większość pozostałych to dłużnicy⁷. Ponieważ mamy do czynienia z silnie zróżnicowanymi interesami, strefa euro nie jest w stanie w równie prosty sposób jak USA czy Chiny określić swojego wspólnego interesu odnośnie do sposobów redukcji zadłużenia (dłużnicy woleliby emisję pustego pieniądza i inflację, wierzyciele program oszczędnościowy). Brak sprawnych mechanizmów podejmowania kompromisowych decyzji grozi realizacją trzeciej drogi – niekontrolowanych, masowych bankructw.

W efekcie niezdolności do podejmowania decyzji (mającej zarówno swoje korzenie instytucjonalne, jak wynikające ze zróżnicowania sytuacji poszczególnych krajów), zamiast radzić sobie nieźle z wywołanymi przez kryzys problemami finansowymi Europa paradoksalnie stała się „chorym człowiekiem” świata i jest widziana jako jedno z głównych źródeł zagrożeń. Wpływa to negatywnie na pozycję Unii w globalnej gospodarce, utrudniając aktywną obronę interesów Europy w procesie kształtowania się ścieżek delewarowania i ustalania zasad przyszłego ładu finansowego⁸.

Drugim wielkim problemem Europy jest powolny wzrost gospodarczy i niezdolność do skutecznego radzenia sobie z procesami globalizacyjnymi. W odróżnieniu od rozwijających się gospodarek Dalekiego Wschodu, największe kraje Unii nie były w stanie osiągnąć satysfakcjonującego wzrostu produkcji w warunkach trwającego od co najmniej dwóch dekad przesuwania się nad Pacyfik światowego centrum gospodarczego (realnej gospodarki). W odróżnieniu od USA nie były natomiast zdolne do odpowiedniego skompensowania tej (nieuniknionej) utraty dynamiki gospodarczej przez intensywną ekspansję firm, przedsiębiorczość, innowacyjność i atrakcyjność w zakresie przyciągania wysoko wykwalifikowanego kapitału ludzkiego⁹. W warunkach powolnego wzrostu utrzymanie konkurencyjności stało się możliwe tylko tam, gdzie przeprowadzono gruntowne reformy rynku pracy i zabezpieczenia społecznego (Skandynawia, Niemcy, Holandia). Ponieważ jednak inne kraje nie przeprowadziły takich reform, efektem stała się nie poprawa wyników gospodarczych Europy, ale rosnące niezrównoważenie wewnątrz strefy euro, finansowane przepływami monetarnymi dostarczonymi za pośrednictwem EBC z krajów bardziej zaawansowanych w reformach do krajów nieprowadzących reform¹⁰.

Wreszcie problemem trzecim jest brak zdolności do minimum niezbędnej współpracy i koordynacji polityki gospodarczej, zarówno wewnątrz Unii, jak w stosunkach ze światem zewnętrznym. Biorąc pod uwagę trendy zmniejszającej się relatywnej skali głównych gospodarek europejskich, już sam brak współpracy powoduje, że międzynarodowa pozycja Unii i jej zdolność do zapewnienia realizacji globalnych interesów drastycznie spadają.

Jednocześnie następuje na świecie systematyczny wzrost znaczenia dalekowschodnich gigantów – Chin i Indii. Jeśli zadać pytanie o źródła chińskiego cudu gospodarczego, to okaże się, że u jego podstaw leżą dwa podstawowe atuty: pracowitość i oszczędność¹¹. Chiny to gigantyczny, liczący 1,3 miliarda ludzi rezerwuare niezwykle wydajnej siły roboczej, a przy tym ciągle relatywnie taniej (pensje robotników w chińskim interiorze to często 3–4% pensji w krajach rozwiniętych, przy braku kosztownych świadczeń socjalnych i nieuregulowanych prawach pracowniczych). Uruchomienie dzięki wolnorynkowym reformom Deng Xiaopinga normalnych mechanizmów rozwoju doprowadziło do błyskawicznego rozwoju chińskiej gospodarki: PKB wzrastał w ciągu ostatnich 30 lat w średnim tempie ponad 10% rocznie, zwiększając się w sumie ponad 20 razy. Nieco podobną rolę odegrały w Indiach reformy liberalizujące gospodarkę w latach 90. i ograniczające zakres biurokracji krępującej wszelką aktywność sektora prywatnego.

Obserwując wysoką dynamikę rozwoju obu dalekowschodnich gigantów w ciągu minionych 20 lat, łatwo uznać, że jest to proces, który będzie trwał i w przyszłości, czyniąc do roku 2050 z Chin i Indii dwie największe gospodarki świata¹². W sumie nie ma

⁶ OECD, *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, OECD, Paris 2003.

⁷ T. Mayer, *Euroland's hidden balance-of-payments crisis*, Deutsche Bank Research, Frankfurt 2011.

⁸ J. Pisani-Ferry, *The Euro crisis and the new impossible trinity*, Bruegel, Bruksela 2012.

⁹ OECD, *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, OECD, Paris 2003.

¹⁰ T. Mayer, *Euroland's hidden balance-of-payments crisis*, Deutsche Bank Research, Frankfurt 2011.

¹¹ D. Landes, *Bogactwo i nędza narodów*, Muza, Warszawa 2005.

¹² J. Hawksworth, A. Tiwari, *The World in 2050. The accelerating shift of global economic power: challenges and opportunities*, PwC, London 2011.

w tym nic dziwnego – oba wielkie kraje powracają do roli gospodarczych superpotęg, którą odgrywały w globalnej gospodarce aż do XVIII wieku.

1.2. Polska gospodarka wobec wielkich globalnych trendów

Nie ulega wątpliwości, że wiek XXI będzie okresem wielkich zmian w globalnej gospodarce¹³. Co to oznacza dla Polski?

Od chwili rozpoczęcia w Polsce transformacji gospodarczej, w tym przystąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej, w gruncie rzeczy strategia rozwoju polskiej gospodarki i polskich firm bazowała na wykorzystaniu przewagi konkurencyjnej, jaką posiadaliśmy na rynku europejskim dzięki niższemu kosztowi pracy. Wraz ze zniknięciem barier dla swobodnego przepływu towarów i większości usług, a także kapitału (w mniejszym stopniu pracy), mieliśmy więc do czynienia z procesem przesuwania produkcji z zachodniej do wschodniej części rozszerzonej Unii. Dzięki przeprowadzonym reformom, które stworzyły względnie korzystne warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej (choć oczywiście dalekie od ideału)¹⁴, Polska stała się atrakcyjnym centrum lokalizacji europejskich inwestycji. Dzięki temu od początku transformacji uzyskaliśmy znaczny postęp w zakresie likwidacji luki gospodarczej w stosunku do Europy Zachodniej (wzrost przeciętnego PKB na głowę mieszkańca z 32% średniego poziomu zachodnioeuropejskiego w roku 1991 do 59% tego poziomu w roku 2011). Obecnie jednak kontynuacja takiej strategii rozwojowej wiąże się z narastaniem wielu poważnych pytań o charakterze długookresowym.

Po pierwsze globalny kryzys wywołany nadmiernym zadłużeniem Zachodu oznacza, że przez najbliższe kilka lat trzeba liczyć się z powolnym tempem rozwoju głównych krajów rozwiniętych, a zwłaszcza Europy Zachodniej oraz z prawdopodobnym utrudnieniem dostępu do kapitału. Wzrost gospodarczy Polski w znacznej mierze opierał się dotąd na inwestycjach bezpośrednich napływających z zagranicy, poszukujących atrakcyjnej kosztowo lokalizacji dla produkcji na rynki zachodnioeuropejskie. Obecne perspektywy gospodarcze świata mogą zaowocować znacznie mniejszym napływem takiego kapitału.

Po drugie ze względu na problemy zadłużenia, małą elastyczność gospodarek, a także niesprzyjającą demografię, Europa Zachodnia może należeć przez następne dekady do najwolniej rozwijających się regionów świata. W takiej sytuacji naturalne jest, że kraje poszukujące szans szybszej ekspansji muszą okazać większe zainteresowanie i aktywność w innych regionach, w szczególności starając się długookresowo rozwijać swoją obecność w Azji.

Po trzecie wykazany jak na razie w kryzysie brak zdolności Unii Europejskiej do rozwiązywania narosłych problemów, wraz ze zmieniającym się dość szybko układem sił gospodarczych na kontynencie (rosnącą dominacją gospodarki niemieckiej i ogromnymi kłopotami krajów śródziemnomorskich), mogą doprowadzić do poważnych zmian w funkcjonowaniu Unii¹⁵. Ich kierunek nie jest dziś łatwy do przewidzenia, istnieje jednak ryzyko, że może on oznaczać silniejsze procesy dezintegracyjne, uderzające w jakimś stopniu w dotychczasowy model rozwoju Polski.

Po czwarte opisany powyżej w znacznym uproszczeniu model rozwoju, bazujący głównie na przewadze komparatywnej tworzonej przez tańszą niż na zachodzie Europy pracę, ma tendencje do stopniowego wyczerpywania się. Przynoszące wysoki wzrost wydajności pracy inwestycje prowadzą bowiem do systematycznego wzrostu płac w całej gospodarce, co stopniowo będzie zmniejszało przewagę konkurencyjną Polski jako miejsca lokowania inwestycji, nie pozwalając na osiągnięcie w ten sposób rzeczywistej i pełnej konwergencji rozwojowej z Europą Zachodnią.

Oznacza to konieczność stopniowych zmian w strategii rozwojowej kraju, przekładających się na zmiany w strategii działania firm. W szczególności, polska gospodarka i polskie firmy muszą zdobyć się na wysiłek prowadzący w stronę bardziej intensywnego rozwoju opartego już nie na tańszej pracy, ale na pełnym wykorzystaniu posiadanego i systematycznie rozwijanego kapitału ludzkiego, wzroście przedsiębiorczości i innowacyjności.

1.3. Dlaczego polska gospodarka radzi sobie dobrze z kryzysem?

Obecny kryzys, a zwłaszcza relatywnie dobre wyniki gospodarcze Polski, stanowią dobry punkt wyjścia do rozważań na temat posiadanych przez polskie firmy atutów i sposobów ich przyszłego dobrego wykorzystania.

Przede wszystkim należy stwierdzić, że dobrych wyników gospodarczych naszego kraju nie da się wytłumaczyć tylko jednym czynnikiem. W rzeczywistości czynników, które uratowały nas jak dotąd przed załamaniem wzrostu było wiele, czasem zasłużonych, a czasem całkiem niezależnych od naszych działań.

¹³ W. Orłowski, *Świat do przeróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*, Agora, Warszawa 2011.

¹⁴ PricewaterhouseCoopers, *Hard Landing 2. Central and Eastern Europe Facing the Debt Crisis*, PwC, Warszawa 2010.

¹⁵ T. Mayer, *Euroland's hidden balance-of-payments crisis*, Deutsche Bank Research, Frankfurt 2011.

Pierwsza grupa czynników związana jest z elastycznością polskiej gospodarki. Oczywiście z niektórych możemy być naprawdę dumni – polscy przedsiębiorcy, doświadczeni przez 20 lat trudnej transformacji, byli niewątpliwie lepiej przygotowani, by radzić sobie z kłopotami od firm z krajów, gdzie od pół wieku nie było podobnych testów¹⁶. Również polscy pracownicy okazali się bardziej elastyczni od pracowników z wielu krajów, akceptując niższe płace po to, by utrzymać miejsca pracy. Dodatkowym czynnikiem, który wsparł konkurencyjność krajowych producentów okazał się osłabiony kurs złotego. W warunkach kryzysu Polsce pomaga też stosunkowo niewielkie otwarcie gospodarki na eksport i jego dywersyfikacja, a także spory rynek wewnętrzny.

Druga grupa czynników wiązała się ze stabilnością finansową Polski. Przez długie lata polskie banki były bardzo ostrożne przy udzielaniu kredytów i inwestowaniu posiadanych środków. Częściowo była to również zasługa wyjątkowo ostrożnej polityki prowadzonej przez polski nadzór finansowy. W większym jednak stopniu decydował brak odpowiedniego doświadczenia, konserwatyzm, a po części zapewne i zalecenia z central zagranicznych grup finansowych, do których należały polskie banki (rezerwujących dla siebie wysokodochodowe spekulacje na rynkach finansowych). W efekcie szaleństwo łatwego kredytu we frankach szwajcarskich zaczęło się w Polsce dopiero w latach 2007–2008. I oczywiście zatrzymało się wkrótce potem, kiedy tylko banki zaczęły jak ognia unikać ryzyka. W efekcie tego zadłużenie polskich gospodarstw domowych, podobnie zresztą jak zadłużenie firm, zatrzymało się na względnie niskim poziomie. A to oznaczało zarówno stosunkowo niewielką skalę garbu długów, które w czasie kryzysu zaczęły przygniatać większość gospodarek świata zachodniego. W odróżnieniu od wielu innych krajów Polska nie musiała więc ratować banków pieniędzmi podatników, a strumień kredytu dla gospodarki, choć zmniejszony, do końca nie wysechł. Jeśli dodać do tego umiarkowany poziom długu publicznego, z którym wchodziliśmy w kryzys (co również pozwoliło uniknąć znaczących cięć wydatków publicznych, zwłaszcza inwestycyjnych), odporność finansowa Polski nie powinna aż tak dziwić.

No i wreszcie trzecia grupa czynników wiązała się z naszym członkostwem w Unii. Z jednej strony były to miliardy euro transferów z unijnego budżetu, które akurat w czasie kryzysu pozwalały naszemu krajowi radykalnie zwiększać skalę inwestycji publicznych. Z drugiej zaś fundamentalna przewaga w zakresie atrakcyjności inwestycyjnej, wiążąca się głównie z przesuwaniami produkcji przemysłowej z zachodniej do wschodniej części Unii. Przed kryzysem odbywało się to głównie drogą budowy nowych fabryk. W czasie kryzysu wielu nowych fabryk się nie buduje, ale za to w poszukiwaniu oszczędności przenosi się linie produkcyjne i lokuje większą część zamówień tam, gdzie produkcja jest tańsza.

Obecnie jednak zbliża się nieuchronnie druga fala kryzysu¹⁷. Po pierwszej, wynikającej z ryzyka bankructw instytucji finansowych, teraz mamy do czynienia z ryzykiem bankructw rządów. Czy fala będzie większa, czy mniejsza od poprzedniej, nie wiadomo. Na plus działa to, że nie jest ona takim zaskoczeniem jak załamanie rynków sprzed 4 lat. Z drugiej strony rządów najważniejszych krajów świata będzie jednak znacznie trudniej przeciwdziałać jej skutkom, bo pole manewru zostało w międzyczasie ograniczone przez znaczny wzrost zadłużenia¹⁸. Jeśli więc główne gospodarki świata zachodniego wpadną znów w recesję, a kolejni bankruci zgłoszą się po pomoc, może się okazać że nie ma skąd wziąć realnych pieniędzy na ratowanie sytuacji. Realnych, bo wirtualne mogą zawsze wydrukować banki centralne, generując potencjał na kolejną falę kryzysu¹⁹.

Obecna fala kryzysu nie będzie zapewne ostatnią, a globalny kryzys finansowy może trwać jeszcze całą dekadę. Może gruntownie zmienić funkcjonowanie globalnej gospodarki, może zmienić nasze wyobrażenia o roli państwa, może wreszcie przynieść wielkie konsekwencje nie tylko gospodarcze, ale i społeczno-polityczne. Jak Polska może sobie więc poradzić w przyszłości?

1.4. Atuty i słabości polskiej gospodarki

Nasze szanse na kontynuację dobrych wyników gospodarczych w czasie globalnego kryzysu zależą od tego, jak mocne mamy atuty i jak będziemy z nich korzystać. Nadal są to te same trzy atuty, które ratowały Polskę przez minione 4 lata. Jednak dziś część z nich uległa osłabieniu.

Bez wątplenia Polska ma nadal elastyczną gospodarkę. Dzięki aktywności przedsiębiorstw, zróżnicowanej strukturze eksportu i wspomagającemu w trudnych chwilach konkurencyjność krajowej produkcji płynnemu kursowi walutowemu możemy liczyć na to, że kryzysowe wahania popytu u naszych największych partnerów handlowych można będzie w jakimś stopniu rekompensować odpowiednimi zmianami popytu w kraju. Ale elastyczności polskiej gospodarki nie powinniśmy mitologizować, a na pewno nie należy uważać, że jest ona dana raz na zawsze. Im bardziej kryzys będzie się przeciągał, tym bardziej niezbędne staną się inwestycje obniżające koszty produkcji i podnoszące jej jakość. Pod tym względem sytuacja nie wygląda najlepiej, bo w ostatnich latach polskie firmy względnie mało inwestują w stosunku do potrzeb, a globalny kryzys zjawisko to pogłębił²⁰. Inną

¹⁶ PricewaterhouseCoopers, *Approaching Storm. Central and Eastern Europe and the eurozone crisis*, PwC, Warszawa 2012.

¹⁷ Tamże.

¹⁸ J. Pisani-Ferry, *The Euro crisis and the new impossible trinity*, Bruegel, Bruksela 2012.

¹⁹ W. Orłowski, *Świat do przeróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*, Agora, Warszawa 2011.

²⁰ W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP, Warszawa 2010.

grupą działań zwiększających elastyczność mogłaby być większa innowacyjność polskich firm, która jednak nadal pozostaje na dość niskim poziomie według standardów Unii Europejskiej²¹.

Również atuty finansowe Polski są słabsze niż kilka lat temu. Osłabienie przyszło ze strony finansów publicznych – dług państwa polskiego wzrósł z 45% PKB w roku 2007 do 55% obecnie. Jesteśmy więc dziś znacznie bardziej wystawieni na ryzyko związane z utrudnionym dostępem do zagranicznego finansowania, które może w każdej chwili zmaterializować się w przypadku jakiegokolwiek kolejnej groźby bankructwa europejskiego rządu²². Co więcej, taki poziom zadłużenia oznacza, że rząd nie będzie mógł już sobie pozwolić na utrzymywanie wysokich wydatków i deficytów budżetowych, które wspierały do tej pory krajowy popyt, zwłaszcza w zakresie inwestycji infrastrukturalnych. Jeśli chodzi o sektor bankowy, to jest on nadal dochodowy, a udzielone kredyty mało ryzykowne. Ale większość polskiego sektora bankowego należy do międzynarodowych grup finansowych, które mogą wpaść w kłopoty – i część tych kłopotów przerzucić na nasze banki. Stale też może mu zagrażać problem nadmiernego osłabienia złotego, które drastycznie pogorszyłoby spłacalność kredytów zaciągniętych we frankach. Słowem, choć banki wyglądają na lepiej przygotowane do radzenia sobie z kłopotami niż 4 lata temu, skala tych kłopotów może okazać się bardzo duża²³.

Trzecia grupa atutów, czyli członkostwo w Unii, póki co wygląda niezłe i na pewno będzie w najbliższych latach wspierać rozwój polskiej gospodarki. Ale na dłuższą metę również tu zaczynają gromadzić się chmury. Obecne kłopoty strefy euro zagrażają nie tylko hojności przyszłych unijnych budżetów, ale – kto wie – może nawet w ogóle przyszłości Unii. A to mogłoby uderzyć i w finanse Polski, i w atrakcyjność inwestycyjną kraju.

Co można zrobić, aby maksymalnie zwiększyć szanse na to, by Polska nadal dobrze radziła sobie gospodarczo w warunkach kontynuacji globalnego kryzysu? Można mówić o wielu zaleceniach, dotyczących zarówno polityki rządu i NBP, jak strategii działania polskich przedsiębiorstw, również w sektorze MSP.

Jeśli chodzi o politykę gospodarczą kraju, należy zadbać o to, by nasze 3 grupy atutów pozostawały jak najsilniejsze. Elastyczność gospodarki z pewnością można zwiększyć, dokonując jej deregulacji, odbiurokratyzowania i uproszczenia prawa. Jeśli chodzi o finanse, to niewątpliwie należy wzmocnić je zwłaszcza tam, gdzie najbardziej się osłabiły, czyli w sferze finansów publicznych. Radykalne ograniczenie deficytu i odwrócenie procesu wzrostu relacji długu publicznego do PKB ograniczy oczywiście swobodę manewru rządu w zakresie wspierania popytu krajowego (dotknie to zapewne również inwestycje publiczne, które tak bardzo pomagały nam utrzymać wzrost w przeszłości). Ale nie ma na to rady, bowiem w czasie obecnej fazy globalnego kryzysu kraj nie może bez ryzyka pozwolić sobie na szybki wzrost długu publicznego. Potrzebna jest za to nadal bardzo uważna i przemyślana polityka rządu i NBP względem sektora bankowego po to, by pomóc mu przetrwać bez kłopotów zawirowania i utrzymać strumień kredytu dla gospodarki, jak również umiejętna polityka kursowa w pełni wykorzystująca elastyczność kursu, jednak nienarządzająca sektora finansowego i realnej gospodarki na nadmierne szoki związane z gwałtownymi wahaniami kursowymi. Jeśli chodzi o nasz trzeci wielki atut – członkostwo w Unii Europejskiej – to należy zauważyć, że Polska jest obecnie w sensie finansowym największym beneficjentem funkcjonowania Unii²⁴. Jest to wystarczający powód, by nasz kraj angażował się w miarę swoich możliwości we wszystkie działania służące uzdrowieniu sytuacji w strefie euro i w całej Unii.

1.5. Strategie działania polskich firm

Wygląda na to, że właśnie obecnie zbliża się do Polski kolejna – choć zapewne nie ostatnia – fala kryzysu. Wprawdzie do niedawna wyniki gospodarcze Polski wyglądały jeszcze znośnie, ze wzrostem PKB w pierwszej połowie 2012 na poziomie około 2–3% i solidnie wyglądającymi finansami (deficytem budżetowym pod kontrolą, wzmacniającym się złotym), ale już wkrótce sytuacja ta może ulec zmianie, a druga połowa roku 2012 i rok 2013 mogą ponownie doprowadzić do kumulacji niebezpiecznych zjawisk²⁵. Polskie firmy będą więc być może musiały zmierzyć się zarówno ze słabszym popytem konsumpcyjnym, jak ze spadającymi inwestycjami i popytem zagranicznym, a także z możliwymi wahaniami na rynku finansowym²⁶. W takiej sytuacji ostrożność w zakresie zadłużania się i inwestowania nie powinna specjalnie dziwić. Choć z drugiej strony, rosnący stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych przemysłu każe sądzić, że takiej strategii postępowania nie da się utrzymać w nieskończoność.

Jeśli jednak kryzys rzeczywiście ma jeszcze trwać latami, polskie firmy muszą zdobyć się na większą odwagę niż ta, którą wykazują dotąd. Niezbędne są zarówno większe inwestycje, jak zmiany w strategii działania wzmacniające długookresową kon-

²¹ PARP, *Innowacyjność 2010*, red: P. Zadura-Lichota, PARP, Warszawa 2010.

²² T. Mayer, *Euroland's hidden balance-of-payments crisis*, Deutsche Bank Research, Frankfurt 2011.

²³ PricewaterhouseCoopers, *Approaching Storm. Central and Eastern Europe and the eurozone crisis*, PwC, Warszawa 2012.

²⁴ Tamże.

²⁵ Wg GUS w III kw. 2012 r. dynamika PKB wynosiła 1,4% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego wobec wzrostu odpowiednio o 3,6% i 2,3% w I i II kw br.

²⁶ PricewaterhouseCoopers, *Approaching Storm. Central and Eastern Europe and the eurozone crisis*, PwC, Warszawa 2012.

kurencyjność w stosunku do rywali z zagranicy – nie tylko z Europy, ale z całego świata. Okres osłabienia złotego, dzięki któremu czasowo znacząco obniżyły się nasze koszty pracy, nie będzie trwał wiecznie. A to oznacza, że polskie firmy muszą nauczyć się lepiej wykorzystywać i skuteczniej rozwijać posiadany kapitał ludzki, zdobyć się na większą innowacyjność i przebojowość. Nie tylko na rynku polskim – bo jest on dla wielu naszych firm już za mały dla prawdziwego rozwoju, a dla wielu firm sektora MSP wyłączna koncentracja na rynku krajowym może oznaczać rezygnację z ogromnych szans rozwojowych.

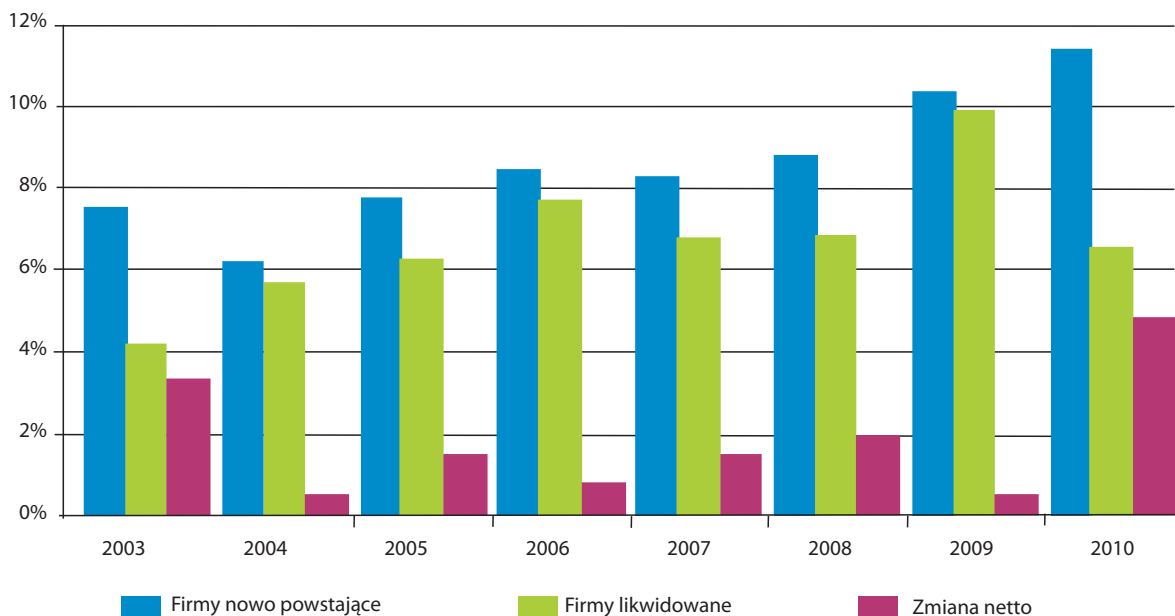
Innymi słowy, we wszystkich polskich firmach – w tym również w firmach sektora MSP – niezbędna jest zarówno sprawna i efektywna taktyka zarządzania w okresie spowolnienia gospodarczego i finansowych turbulencji, jak też strategiczne planowanie, pozwalające na przeprowadzenie niezbędnych procesów zmian związanych z przejściem od etapu rozwoju bazującego głównie na tańszej pracy i chłonnym rynku europejskim, do etapu związanego z bardziej efektywnym wykorzystaniem zasobów i większym oparciem rozwoju na innowacjach i kapitale ludzkim.

Jeśli chodzi o skuteczne zarządzanie firmą w trudnych warunkach (taktykę), można przyjąć, że polskie firmy są w tej dziedzinie nieźle przygotowane do wyzwań. Elastyczność reakcji i umiejętność radzenia sobie w trudnych warunkach rynkowych jest ich atutem od lat²⁷. Polskie firmy wykazują się również niskim zadłużeniem, wysoką zdolnością do sprawnego zarządzania kryzysowego i są w stanie przeprowadzać skuteczne programy oszczędnościowe. W przypadku sektora MSP potwierdzeniem tej tezy są wyniki odnotowane przez firmy w ciągu niełatwych dla nich lat 2003–2010. Mimo zmiennych warunków rynkowych i okresowego wzrostu liczby firm likwidowanych, procesy wzrostu netto liczby firm MSP kontynuowane były przez cały ten okres, nawet w bardzo trudnym roku 2009 (wykres 1.4).

W oczywisty sposób w czasach zawirowań, spowolnionego rozwoju i możliwych kłopotów z dostępem do zewnętrznego finansowania warunkiem sprawnego zarządzania staje się ostrożność, umiejętność kontroli kosztów, elastycznego poszukiwania nowych kanałów sprzedaży, jak również zdolność do bardzo ostrożnego planowania finansowego, pozwalającego na zachowanie płynności nawet w czasach trudnych do przewidzenia warunkach rynkowych.

Trudniejszym zadaniem wydaje się jednak dla polskich firm, zwłaszcza sektora MSP, zaplanowanie i wdrożenie strategicznych planów rozwoju, wiodących w stronę stopniowego, ale znacznego wzrostu innowacyjności, ponadgranicznej ekspansywności i oparcia rozwoju na intensywnych czynnikach wzrostu (wiedzy, przedsiębiorczości i kapitale ludzkim). Tu droga do przebycia jest bardzo znaczna – przykładowo Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Unii pod względem obserwowanego poziomu innowacyjności firm małych i średnich (odsetek firm innowacyjnych w latach 2006–2008 na poziomie 18%, w porównaniu z 75% w Niemczech, por. PARP, 2010), a w eksport zaangażowane jest tylko ok. 30% firm małych i średnich.

Wykres 1.4. Zmiany liczebności firm MSP w latach 2003–2010 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS prezentowanych w *Raporcie o stanie sektora PARP*.

²⁷ PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, red: A. Brussa, A. Tarnawa, PARP, Warszawa 2011.

Jak jednak pokazują badania, polskie firmy sektora MSP mają również poważne problemy z wytyczeniem i realizacją strategicznych planów rozwoju, a w zarządzaniu uwarunkowania krótkookresowe zdecydowanie dominują nad uwarunkowaniami długofalowymi. Brak jasnej wizji funkcjonowania i rozwoju firmy w większości ankietowanych przedsiębiorstw sektora MSP stanowi poważne zagrożenie dla ich rozwoju, bo nie zachęca do podejmowania działań decydujących o długookresowej konkurencyjności²⁸. Te same badania pokazują, że badane firmy mają bardzo ograniczoną wiedzę o możliwych źródłach finansowania działalności (poza najprostszymi narzędziami finansowymi) i nie widzą w finansowaniu zewnętrznym szansy na szybki i trwały rozwój, a także w niewystarczającym stopniu rozumieją znaczenie jakości kapitału ludzkiego w rozwoju długookresowej konkurencyjności.

Jak się więc wydaje, przed polskimi firmami sektora MSP rysuje się bardzo trudny okres, w którym trzeba będzie umieć pogodzić krótkookresowe zarządzanie kryzysowe z wdrażaniem strategii wiodącej do stopniowej zmiany fundamentów rozwoju firm. Koncentrując się na bieżącym funkcjonowaniu firmy, nie wolno więc tracić z pola widzenia planów strategicznych. Zmieniające się pod wpływem procesów globalnych i procesów zachodzących wewnątrz kraju warunki, w których polskie firmy prowadzą działalność, stopniowo wymuszą niezbędne dostosowanie. Im bardziej firmy będą jednak umiały przeanalizować te zmiany i z wyprzedzeniem wdrożyć odpowiednie strategiczne plany restrukturyzacji, tym proces ten będzie łatwiejszy, a efekty w postaci dalszego rozwoju bardziej trwałe.

²⁸ W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategię przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP, Warszawa 2010.

Rozdział 2

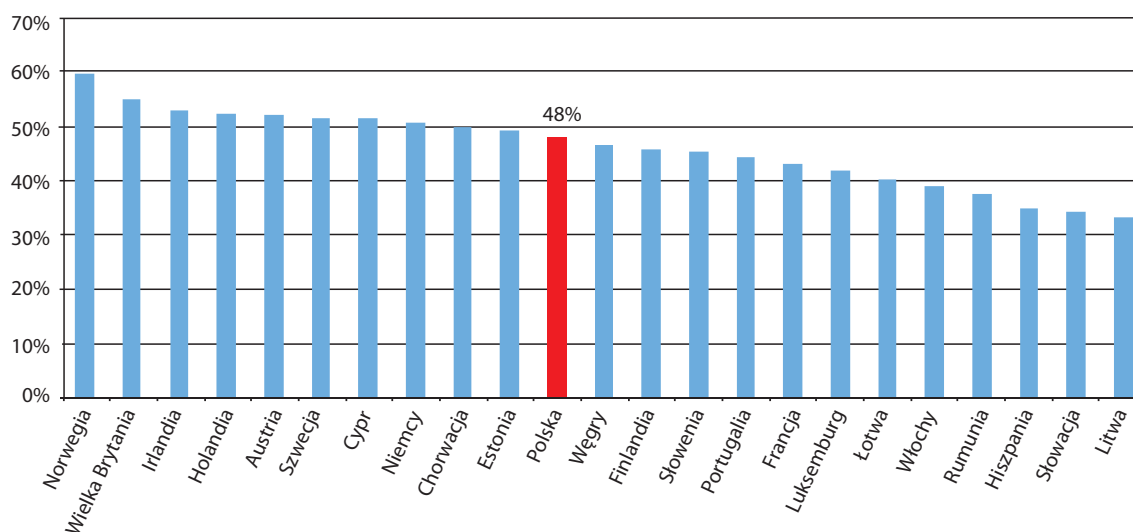
Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce

2.1. Udział MSP w wytwarzaniu PKB²⁹

- W świetle danych GUS działające w Polsce przedsiębiorstwa generują blisko trzy czwarte polskiego PKB (71,6% w 2010 r.). Wynik ten szczególnie po latach 2006–2009 nieprzerwanego wzrostu oznacza zauważalny spadek (o 0,7 p.p. do 2009 r.).
- MSP generują co drugą złotówkę PKB (47,6%), w tym najmniejsze firmy blisko co trzecią (29,6%). Udział średnich podmiotów jest trzy razy mniejszy (10,4%) niż mikrofirm, a małych – prawie cztery razy (7,7%).
- Wyraźnie niższy niż w UE jest rozmiar sektora małych przedsiębiorstw w Polsce mierzony jego udziałem w wartości dodanej brutto przedsiębiorstw. Zauważalnie większy wkład w tworzenie wartości dodanej brutto w Polsce niż w UE-27 cechuje mikrofirmy oraz w mniejszym stopniu średnie i duże podmioty.
- Na przestrzeni lat można zaobserwować wyraźne tendencje wzrostowe firm w Polsce potwierdzone zwiększeniem udziału w PKB grup większych przedsiębiorstw (średnich i dużych), a spadkiem mniejszych (mikrofirm).

Według danych Eurostatu udział sektora przedsiębiorstw w PKB w Polsce (48% w 2009 r.) jest na poziomie zbliżonym do przeciętnej w krajach Unii Europejskiej (46,8%), co jest wynikiem niezadowolającym z punktu widzenia stopnia rozwoju polskiej gospodarki oraz jej potrzeb i możliwości rozwojowych. Sektor przedsiębiorstw jest głównym motorem rozwoju gospodarki. Tymczasem wartość dodana generowana przez przeciętne przedsiębiorstwo lub pracownika sektora przedsiębiorstw pozostaje na jednym z najniższych poziomów w UE. Pomimo tego udział nadwyżki operacyjnej brutto³⁰ w wartości dodanej przedsiębiorstw jest w Polsce najwyższy spośród 23 analizowanych krajów europejskich.

Wykres 2.1. Udział wartości dodanej brutto wygenerowanej w sektorze przedsiębiorstw w PKB w Polsce i wybranych krajach UE w 2009 r.



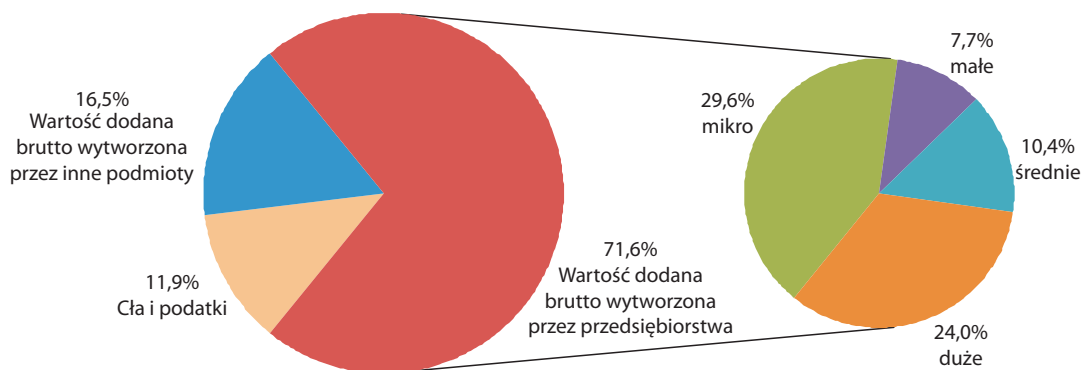
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

²⁹ Jeśli nie zaznaczono inaczej, dane GUS obejmują przedsiębiorstwa należące sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007, dane Eurostat - B-J, L-N i S95 NACE Rev.2, a dane KE (SBA Fact Sheet 2012): B-J, L-N NACE Rev.2.

³⁰ 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.

W świetle danych GUS³¹ działające w Polsce przedsiębiorstwa generują blisko trzy czwarte polskiego produktu krajowego brutto (PKB). Wynik na poziomie 71,6% w 2010 r., szczególnie po latach 2006–2009 powolnego, ale nieprzerwanego wzrostu to pierwszy dosyć wyraźny spadek (o 0,7 p.p. do 2009 r.). W strukturze udziału przedsiębiorstw w PKB MSP generują co drugą złotówkę (47,6%), w tym najmniejsze firmy blisko co trzecią (29,6%). Udział średnich podmiotów jest trzy razy mniejszy (10,4%) niż mikrofirm, a małych – prawie cztery razy (7,7%). W 2010 r. w relacji do 2009 r. zwiększył się udział średnich i dużych firm w tworzeniu PKB, podczas gdy mikro i małych spadł.

Wykres 2.2. Udział w tworzeniu PKB grup przedsiębiorstw według liczby pracujących w Polsce (wykres – rok 2010, tabela – lata 2004–2010)



	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%

* 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 własne na podstawie danych GUS.

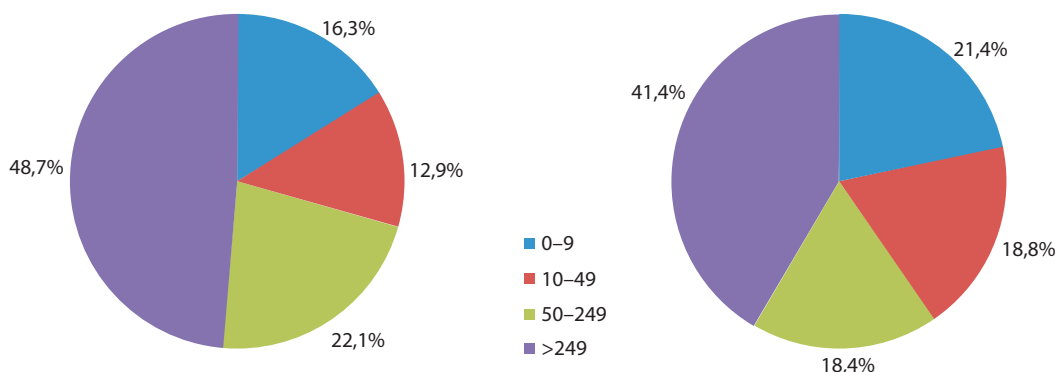
Dane Eurostatu wskazują na wyraźnie niższy niż w UE rozmiar sektora mikro- i małych przedsiębiorstw w Polsce mierzony udziałem tego sektora w wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach. Według tych danych w Polsce mikroprzedsiębiorstwa wytwarzają 16,3% wartości dodanej brutto przedsiębiorstw, podczas gdy w UE-27 udział ten wynosi 21,6% (5,3 p.p. różnicy). W przypadku małych firm różnica jest jeszcze większa (5,9 p.p.; odpowiednio 12,9% i 18,8%). Wyraźnie większy wkład w tworzenie wartości dodanej brutto w Polsce niż w UE-27 cechuje średnie i duże podmioty (wykres 2.3).

Na przestrzeni lat można zaobserwować wyraźne tendencje wzrostowe firm w Polsce potwierdzone zwiększeniem udziału w PKB grup większych przedsiębiorstw (średnich i dużych), a spadkiem mniejszych (mikrofirm). Według danych GUS w okresie 2004–2010 nastąpił wzrost znaczenia dużych i średnich firm w tworzeniu PKB w Polsce (z 21,9% w 2004 do 24,0% w 2009 r. dla

³¹ Dane te uwzględniają następujące grupy jednostek: przedsiębiorstwa państwowe, przedsiębiorstwa jednostek samorządu terytorialnego, państwowe jednostki organizacyjne (bez szkół wyższych i jednostek sił zbrojnych), spółdzielnie, spółki (akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, jawne, komandytowe, cywilne), przedsiębiorstwa zagraniczne, zakłady osób fizycznych prowadzące działalność gospodarczą, z wyłączeniem indywidualnych gospodarstw rolnych. Ponadto w danych uwzględniono: uboczną działalność ludności, polegającą m.in. na pozyskiwaniu odpadków użytkowych, runa leśnego, działalności transportowej prowadzonej przez rolników indywidualnych oraz działalność właścicieli mieszkań, świadczących usługi mieszkaniowe na cele własnego spożycia. Do danych nie zaliczono następujących grup jednostek: jednostki budżetowe, zakłady budżetowe, gospodarstwa pomocnicze zakładów budżetowych, środki specjalne i fundusze celowe, organizacje społeczne, partie polityczne, związki zawodowe, stowarzyszenia, fundacje, organizacje wyznaniowe, publiczne szkoły wyższe oraz indywidualne gospodarstwa rolne.

dużych i z 8,9% w 2005 do 10,4% w 2009 r. dla średnich). W przypadku małych przedsiębiorstw ich udział w PKB waha się i trudno wskazać wyraźne tendencje: po dwóch latach wzrostu z rzędu, w 2010 r. udział ten znowu się obniżył (do 7,7%). W grupie mikrofirm, pomimo wzrostów w 2005 i 2009 r., zarysowuje się trend spadkowy.

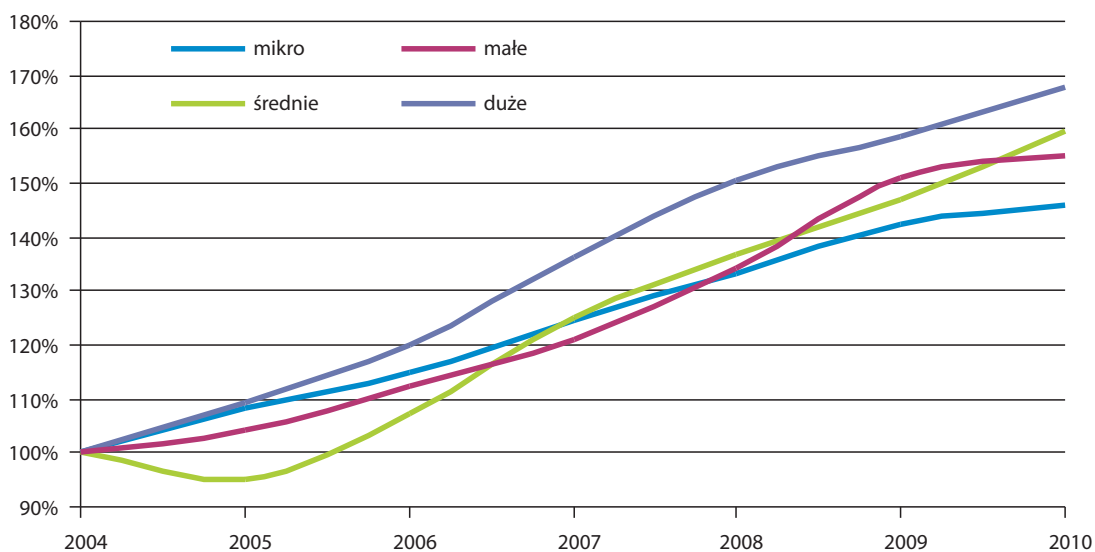
Wykres 2.3. Struktura wytwarzania wartości dodanej brutto w sektorze przedsiębiorstw wg wielkości przedsiębiorstw w Polsce (z lewej) i UE-27 (z prawej) w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *SBA Fact Sheet Database 2012*.

Jak pokazują prognozy *SBA Fact Sheet 2012*, te korzystne przeobrażenia w strukturze tworzenia PKB przedsiębiorstw mają miejsce dzięki szybkiemu wzrostowi wartości dodanej brutto generowanej przez przedsiębiorstwa w Polsce, który jest jednocześnie znacznie wyższy niż w Unii Europejskiej jako całości. Dane GUS wskazują, że wartość dodana brutto wytworzona przez przedsiębiorstwa w Polsce rośnie nieprzerwanie od 2005 r. we wszystkich grupach firm, jednak wzrost ten uległ spowolnieniu w 2010 r. we wszystkich grupach firm poza średnimi (wykres 2.4).

Wykres 2.4. Dynamika wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2004–2010 (2004 = 100%)

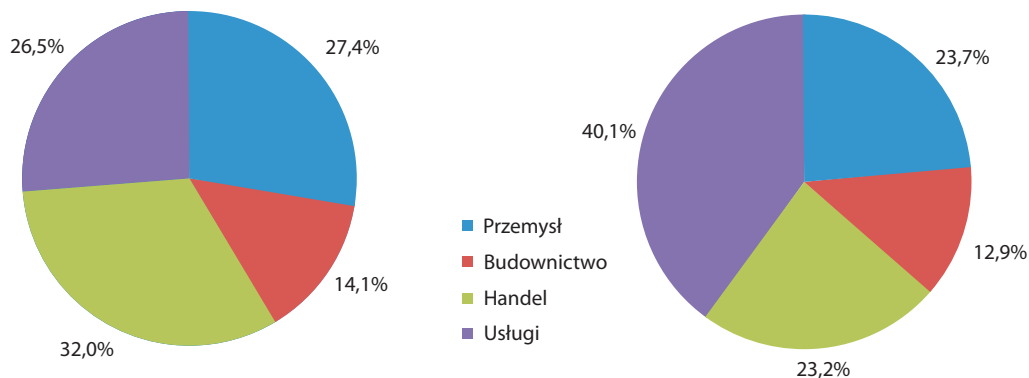


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podobnie jak struktura wartości dodanej brutto sektora przedsiębiorstw w Polsce według wielkości, również struktura branżowa tego sektora odbiega od średniej UE (wykres 2.5). Wyraźnie niższy poziom rozwoju – mierzony udziałem w wartości dodanej brutto – w Polsce w porównaniu z UE cechuje sektor usługowy – według danych Eurostatu zaledwie co czwarta złotówka generowana przez przedsiębiorstwa powstaje w tym sektorze (26,5%), podczas gdy w UE udział usług w wartości dodanej brutto wynosi 40,1%. W efekcie widocznie większy wkład w wartość dodaną brutto 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, co także ma miejsce w Polsce. Potwierdzają to dane KE (*SBA Fact Sheet 2012*), zgodnie z którymi w Polsce w okresie 2005–2009 systematycznie spadał udział przedsiębiorstw z sektorów przemysłu (z 29,9% do 27,4%) i handlu (z 35,8% do 32,0%) w wartości dodanej brutto, podczas gdy udział podmiotów z sektora usługowego wzrósł (z 23,6% do 26,5%). Tempo tych zmian jest jednak powolne.

Wykres 2.5. Struktura wartości dodanej brutto w sektorze MSP wg sektorów gospodarki w Polsce (z lewej) i UE-27 (z prawej) w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *SBA Fact Sheet 2012*.

Przeciętna firma w Polsce generuje wyraźnie mniejszą wartość dodaną brutto niż przeciętne przedsiębiorstwo w Unii Europejskiej. Najlepiej pod tym względem wypadają małe firmy w naszym kraju, które według danych za 2009 r. wytwarzają ponad połowę wartości dodanej brutto przeciętnego przedsiębiorstwa tej kategorii w UE-27 (53,5%; 401,6 tys. EUR), następnie średnie i duże – nieco mniej niż połowę (odpowiednio: 47,2%; 2,1 mln i/ oraz EUR 44,2%; 23,6 mln EUR). W największym stopniu od średniej dla UE różnią się mikrofirmy, których wartość dodana brutto stanowi nieco ponad jedną czwartą przeciętnego podmiotu tej klasy w UE-27 (28,0%; 18,0 tys. EUR). Wszystkie grupy przedsiębiorstw w Polsce co do zasady wykazują tendencję wzrostową w tym zakresie. W latach 2005–2008 notowały one wysoki wzrost wartości dodanej brutto na jedno przedsiębiorstwo i w relacji do wartości dodanej przedsiębiorstw w UE, po czym w 2009 roku nastąpiło wyraźne załamanie odnotowane ujemną dynamiką wzrostu i spadkiem relacji wartości dodanej generowanej przez polskie przedsiębiorstwa w porównaniu z firmami UE.

2.2. Liczba i struktura przedsiębiorstw

- Polacy są przedsiębiorczym narodem – poziom przedsiębiorczości znajduje się powyżej średniej UE. Pod względem liczby przedsiębiorstw Polska jest szóstą gospodarką Unii Europejskiej.
- W Polsce w 2010 r. działało około 1,7 mln firm. W porównaniu z 2009 rokiem nastąpił wzrost liczby firm o 3,2%. Zdecydowana większość z nich – 99,8% – to małe i średnie przedsiębiorstwa.
- Polskie MSP działają przede wszystkim w usługach i handlu (75,8%), rzadziej zaś w budownictwie (13,5%) i przetwórstwie przemysłowym (10,7%).
- W porównaniu ze średnią unijną sektor MSP w Polsce jest w większym stopniu zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, a udział małych firm w strukturze przedsiębiorstw jest o ponad połowę mniejszy niż w UE.
- Struktura polskich przedsiębiorstw stopniowo upodabnia się do unijnej, ponieważ począwszy od roku 2008 postępuje spadek dynamiki wzrostu firm mikro oraz wzrost liczby firm dużych.
- W 2010 r. odnotowano wzrost liczby przedsiębiorstw aktywnych w Polsce, ale według prognoz Komisji Europejskiej ze względu na niekorzystną koniunkturę gospodarczą w kolejnych latach przewiduje się jej niewielki spadek.

Liczba zarejestrowanych przedsiębiorstw

W 2011 r. liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce w rejestrze REGON wyniosła 4.071.576³². Ich struktura, biorąc pod uwagę poszczególne grupy wielkości, przedstawiała się następująco: mikroprzedsiębiorstwa – 3.861.352 (94,8% wszystkich

³² Dane dotyczą sekcji B-U PKD 2007.

zarejestrowanych przedsiębiorstw), małe firmy – 173.449 (4,3%), średnie – 31.329 (0,8%) i duże – 5.446 (0,1%). Firm z sektora MSP w 2011 r. było 4.066.130, co stanowiło 99,9% liczby wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON.

W porównaniu z 2010 rokiem liczba firm zarejestrowanych w REGON w 2011 roku spadła o 0,4% (w roku 2010 liczba przedsiębiorstw wynosiła 4.086.409). Spadek ten częściowo związany jest z weryfikacją REGON przeprowadzaną przez GUS. Jedyną grupą przedsiębiorstw, która w roku 2011 w porównaniu z rokiem poprzednim odnotowała nieznaczny wzrost liczby były przedsiębiorstwa małe (wzrost o 0,2%). Pozostałe grupy przedsiębiorstw odnotowały spadek (duże przedsiębiorstwa o 1,4%, średnie – o 1,1%, mikro – o 0,4%). Dla porównania warto dodać, że w roku 2010 w odniesieniu do roku poprzedniego zanotowano wyraźny, bo aż ponad 5% wzrost liczby przedsiębiorstw w REGON (znacznie wyższy niż średnioroczny wzrost w okresie 2003–2009, który wyniósł 1,1%).

Przedsiębiorstwa aktywne w Polsce i Unii Europejskiej

Według danych GUS spośród wszystkich firm zarejestrowanych w REGON funkcjonuje około 1,73 mln przedsiębiorstw aktywnych³³. Natomiast według danych Komisji Europejskiej w Polsce działa 1,42 mln przedsiębiorstw³⁴, co stawia polską gospodarkę na szóstym miejscu w UE pod względem ich liczby.

Dane na temat liczby przedsiębiorstw w Polsce podajemy za GUS. Liczba 4,1 mln pochodzi z rejestru REGON, który jest okresowo weryfikowany w oparciu o informacje uzyskane z rejestru PESEL i Krajowego Rejestru Sądowego. Z kolei 1,73 mln to liczba przedsiębiorstw niefinansowych podana w publikacji *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.*, GUS, 2011. Publikacja ta oparta jest na wynikach badań GUS obejmujących: reprezentacyjne badanie mikroprzedsiębiorstw oraz dwa pełne badania pozostałych podmiotów.

Dane Komisji Europejskiej pokazują, że w roku 2009 łączna liczba firm w krajach UE-27 wynosiła blisko 21 mln. Biorąc pod uwagę liczebność przedsiębiorstw, najwięcej ich działa we Włoszech (3,92 mln, tj. ponad dwa i pół razy więcej niż w Polsce). Kolejne miejsca zajmują Hiszpania (2,5 mln), Francja (2,2 mln) i Niemcy (2 mln). Podobna liczba przedsiębiorstw jak w Polsce występuje w Wielkiej Brytanii (1,7 mln). W krajach Europy Centralnej liczba firm kształtuje się następująco: poza Polską najwięcej jest ich w Czechach (939 tys. firm), a następnie na Węgrzech (549 tys.), w Rumunii (491 tys.) i Bułgarii (313 tys.). Jednak gdy odniesiemy liczbę przedsiębiorstw do populacji w danym kraju, to okazuje się, że liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w Polsce wynosi 45³⁵. W krajach Unii Europejskiej największą wartością tego wskaźnika charakteryzują się Czechy (89), następnie Grecja (73), Malta (71), Portugalia (70) i Włochy (64), najmniejszą zaś Słowacja (12), Rumunia (23), Niemcy (25) i Wielka Brytania (27)³⁶ (wykres 2.6).

Według prognozy Komisji Europejskiej, dotyczącej liczby przedsiębiorstw w krajach UE-27, w roku 2012 w stosunku do 2009 r. nieznacznie wzrosnie łączna liczba firm (o 0,7% – z 20,6 mln do 20,7 mln). Wzrost ten nie dotyczy Polski – ze względu na niekorzystną koniunkturę gospodarczą w roku 2012 przewiduje się niewielki spadek liczby przedsiębiorstw (o 2% w stosunku do roku 2009 – z 1,42 mln na 1,40 mln)³⁷.

Mikro, małe i średnie firmy stanowią przeważającą większość przedsiębiorstw w UE (99,8%)³⁸. Identyczna sytuacja ma miejsce w Polsce. Podmioty sektora MSP to zdecydowana większość spośród 1,73 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 96% (w UE – 92,3%). Udział małych firm w populacji MSP w Polsce (3%) jest o ponad połowę mniejszy od średniej dla UE-27 (6,6%), zaś udział podmiotów średniej wielkości w strukturze MSP jest zbliżony do średniej unijnej (0,9% – Polska, 1,1% – UE).

³³ Dane za 2010 r. za publikacją *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.*, GUS, 2011. Dane dotyczą sekcji B-J, L-S PKD 2007. Obie dane nt. liczby przedsiębiorstw w Polsce są publikowane przez GUS – patrz Ramka.

³⁴ Dane opracowane na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012. Dane za 2009 rok dotyczą sekcji B-J, L, M, N NACE rev. 2.

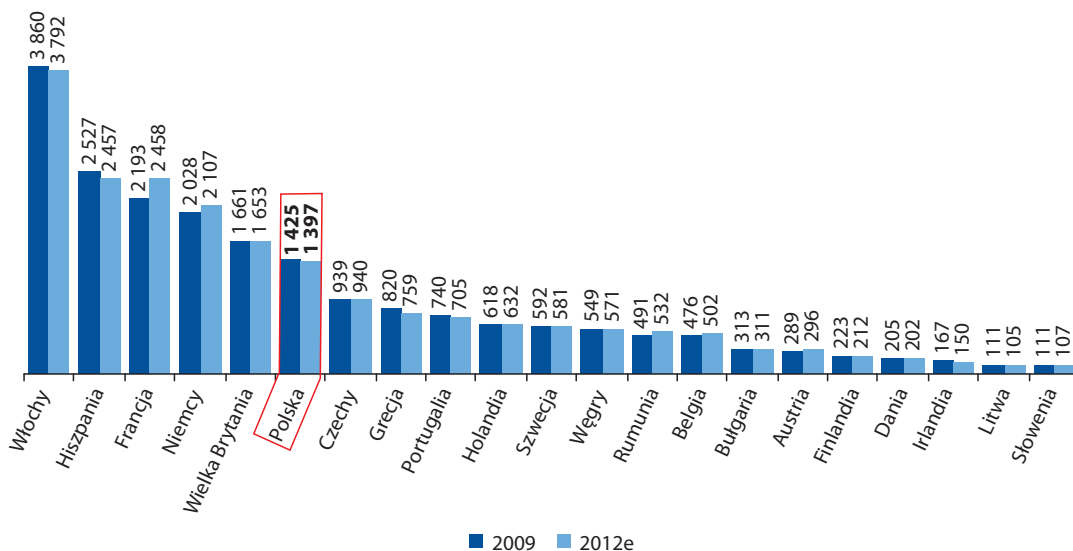
³⁵ Pod uwagę wzięto liczbę firm aktywnych w 2010 r. za publikacją *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.*, GUS, 2011.

³⁶ Dane opracowane na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012 oraz *Europe in Figures - Eurostat yearbook 2011*, Eurostat 2011.

³⁷ Dane opracowane na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012. Dane dotyczą sekcji B-J, L, M, N NACE rev. 2.

³⁸ Ibidem.

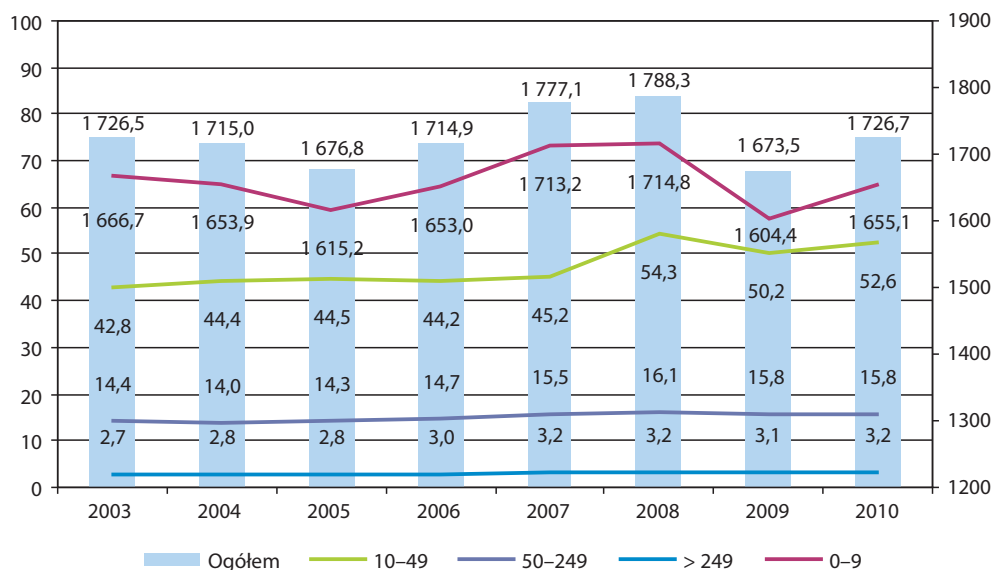
Wykres 2.6. Liczba przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach UE w 2009 r. oraz szacunki na 2012 r. (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie SBA Fact Sheet 2012.

Po okresie wzrostu liczby przedsiębiorstw aktywnych w Polsce (w latach 2006–2008) w 2009 roku nastąpił istotny, bo aż 6% spadek ich liczby w porównaniu z 2008 rokiem. Dotyczył on przede wszystkim najmniejszych podmiotów – liczba małych firm zmniejszyła się o 7,5%, a mikroprzedsiębiorstw o 6,4%. W roku 2010 odnotowano ponowny wzrost liczby firm aktywnych (o 3,2% w porównaniu z rokiem 2009), przy czym wartość ta nie wróciła do poziomu z lat 2007–2008³⁹ (wykres 2.7).

Wykres 2.7. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce ogółem i w poszczególnych grupach według wielkości w latach 2003–2010 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analiza dynamiki liczby firm z sektora MSP w Polsce w latach 2005–2013⁴⁰ pokazuje, że w latach 2006–2008 miał miejsce wzrost tego wskaźnika (średniorocznie o 2,9%). Okres ten pokrywa się z okresem wyraźnej poprawy koniunktury w polskiej go-

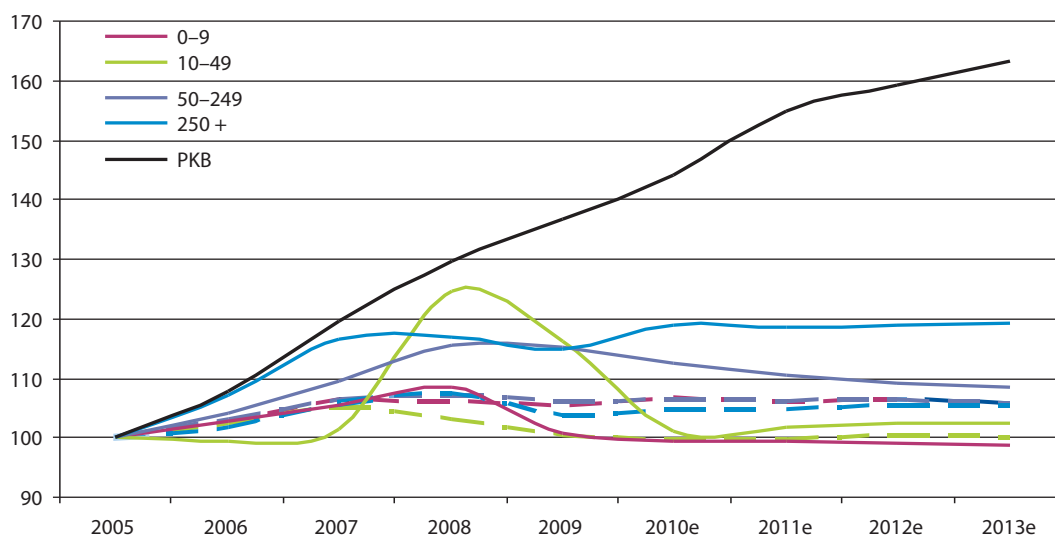
³⁹ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r., GUS, 2011.

⁴⁰ Dane opracowane na podstawie SBA Fact Sheet 2012, Komisja Europejska, Bruksela 2012. Dane dotyczą sekcji B–J, L, M, N NACE rev. 2.

spodarce. W roku 2009 nastąpił 7,2% spadek liczby MSP i zgodnie z szacunkami przygotowanymi na potrzeby Komisji Europejskiej nieznaczny trend spadkowy ich liczby będzie się utrzymywał w kolejnych latach (o 0,2% w latach 2011–2013).

Dla porównania, w krajach UE-27, podobnie jak w przypadku Polski, największy wzrost liczby firm odnotowano w okresie 2006–2007 (średnio o 3,2%). W latach 2008–2009 nastąpił niewielki spadek liczby firm (o 0,6%). Podobnie jak w przypadku Polski było to wywołane skutkami spowolnienia światowej gospodarki. Szacunki KE na lata 2010–2013 pokazują względną stabilizację całkowitej liczby firm UE-27 na poziomie około 20,7 mln (z niewielkimi rocznymi wahaniami). Analiza danych dotyczących liczby polskich przedsiębiorstw według ich wielkości⁴¹ pokazuje wyraźnie spadek dynamiki wzrostu liczby mikrofirm począwszy od roku 2009 oraz wzrost liczby firm dużych w całym analizowanym okresie, co może świadczyć o tym, że struktura polskich przedsiębiorstw upodabnia się do unijnej.

Wykres 2.8. Dynamika liczby przedsiębiorstw według wielkości w Polsce i PKB (linie ciągłe) oraz UE-27 (linie przerywane) (2005 = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012.

Struktura branżowa przedsiębiorstw

Struktura branżowa polskich małych i średnich przedsiębiorstw została przedstawiona na wykresie 2.9. MSP częściej prowadzą działalność usługową (45,4%), handlową (30,4%) i budowlaną (13,5%), a rzadziej przemysłową (10,7%). Natomiast duże firmy przede wszystkim angażują się w działalność przemysłową (53,2%), a w mniejszym stopniu niż MSP widoczne są w usługach (27,9%) i handlu (13,3%). W przemyśle duże firmy skupiają się głównie na *przetwórstwie przemysłowym* (w tym sektorze gospodarki funkcjonuje 47,6% dużych podmiotów), zaś w usługach – na *administrowaniu i działalności wspierającej* (8,2%) oraz *transporcie i gospodarce nieruchomościami* (6,3%). Jeśli chodzi o sektor usług, polskie MSP działają głównie w *działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej* (10,8%), *transporcie i gospodarce magazynowej* (8%) oraz *opiece zdrowotnej i pomocy społecznej* (7,5%)⁴².

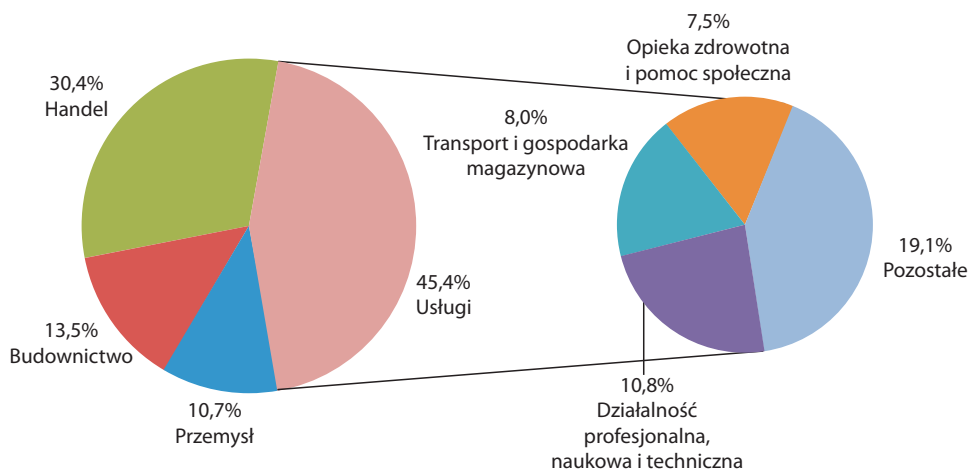
W porównaniu z krajami UE struktura branżowa przedsiębiorstw w Polsce jest nieco inna. Według Komisji Europejskiej⁴³ blisko trzy czwarte MSP w Polsce prowadzi działalność gospodarczą w handlu (37,0%; 30,2% w UE) i usługach (36,1%; 44,6% w UE), a co siódme – w budownictwie (15,4%; 15,5% w UE) i co dziesiąte – w przemyśle (11,6%; 9,6% w UE). W porównaniu ze średnią dla krajów UE Polskę charakteryzuje zatem znacznie większa liczba przedsiębiorstw handlowych i niższa usługowych. Jednak stopniowo zmienia się struktura branżowa polskich przedsiębiorstw (wzrasta liczba firm usługowych, co upodabnia nas do struktury unijnej). Nieznacznie większy niż w UE jest natomiast odsetek firm w Polsce działających w przemyśle (o 2 p.p.) (wykres 2.9).

⁴¹ Za rok wyjściowy przyjęto 2005 r.

⁴² *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.*, GUS, 2011.

⁴³ Dane opracowane na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012. Dane dotyczą sekcji B-J, L, M, N NACE rev. 2.

Wykres 2.9. Struktura MSP w Polsce według podstawowego obszaru działalności w 2010 r.



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

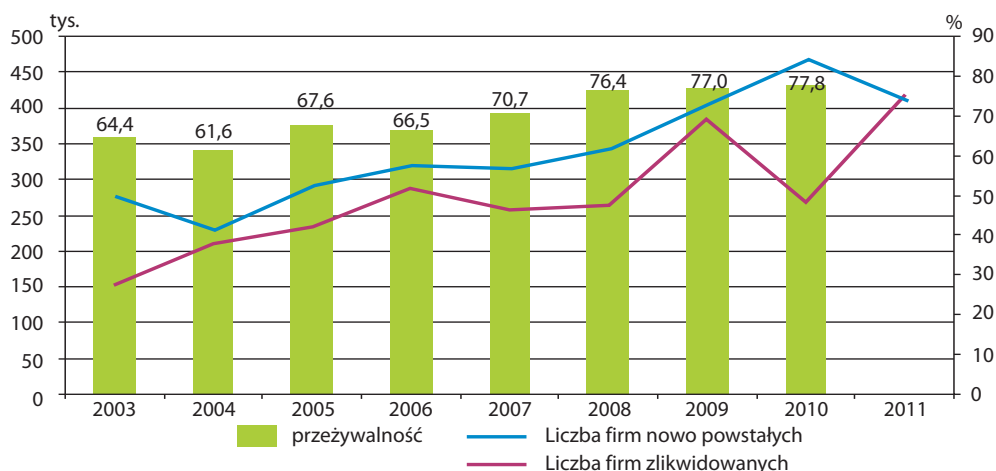
Większość, bo 92,5% wszystkich przedsiębiorców z sektora MSP to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowią 7,5% małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy najmłodsze, powstałe w 2010 r., to 12,6% wszystkich podmiotów. Prawie dwie trzecie (62,2%) podmiotów sektora MSP prowadzi działalność od ponad 5 lat⁴⁴.

Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych

Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w całym okresie 2003–2011 była wyższa niż zlikwidowanych. Obie kategorie wraz z przyrostem liczby firm wykazywały tendencje wzrostowe, ale liczba przedsiębiorstw likwidowanych zwiększała się nieznacznie szybciej w porównaniu z nowo powstałymi (wykres 2.10).

Mimo spowolnienia gospodarczego, w latach 2009 i 2010 liczba nowo powstałych firm dynamicznie wzrosła – w roku 2009 do 404 tys. (wzrost o 18,7% w porównaniu z 2008 r.) i w roku 2010 do 466 tys. (wzrost o 15,3% w porównaniu z 2009 r.). Jednak już w 2011 roku ich liczba była niższa niż w roku poprzednim (408 tys. – spadek o 12,5% w porównaniu z 2010 r.) i powróciła do poziomu z roku 2009. Jedną z przyczyn jest niewątpliwie negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego na polskie przedsiębiorstwa, co też daje się zauważyć we wzroście firm likwidowanych. Ich liczba w roku 2011 po raz pierwszy (w analizowanym okresie, tj. od roku 2003) była wyższa niż firm nowo powstałych (419 tys.). Kolejną przyczyną zmiany liczby firm jest także weryfikacja bazy REGON dokonana przez GUS⁴⁵ (wykres 2.10).

Wykres 2.10. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych (w tys.) oraz współczynnik przeżycia pierwszego roku działalności (w proc.) w Polsce w latach 2003–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

⁴⁴ Warunki powstania i perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010, GUS 2012.

⁴⁵ GUS dokonał w roku 2011 aktualizacji rejestru REGON w oparciu o informacje uzyskane z rejestru PESEL oraz Krajowego Rejestru Sądowego.

W 2011 r.⁴⁶ podobnie jak w ubiegłych latach najwięcej firm powstało w *handlu* (122 tys.; 29,9%) i *budownictwie* (53,2 tys.; 13%), a następnie w *przetwórstwie przemysłowym* (32 tys.; 7,8%). *Handel, budownictwo i przetwórstwo przemysłowe* to również sektory o największej liczbie zlikwidowanych podmiotów (odpowiednio 148,9 tys. – 35,5%; 59,4 tys. – 14,2%; 36,7 tys. – 8,8%). Około 90% nowo powstałych przedsiębiorstw to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, w tym samozatrudnieni. Większość nowych firm powstaje w miastach (średnio trzy na pięć nowych firm – 60,2%). Jedna na pięć firm zakładana jest w gminach wiejskich (20%), podobnie – w wiejsko-miejskich (19,8%).

Przeżywalność przedsiębiorstw

Według danych GUS pierwszy rok działalności przeżywają trzy na cztery firmy w Polsce (w 2010 r. wskaźnik przeżycia wynosił 77,8%), przy czym przeżywalność ta w kolejnych latach spada wyraźnie – do 50% w drugim i 31% w piątym roku działalności. Od 2007 r. poziom przeżywalności firm ulega jednak stopniowej poprawie, wtedy pomimo korzystnej sytuacji gospodarczej przeżywało jedynie dwie trzecie firm (wykres 2.10).

Wśród polskich przedsiębiorstw, które przetrwały pierwszy rok swojej działalności nieco więcej było osób prawnych niż fizycznych (odpowiednio 79,5% i 77,6%) oraz przedsiębiorstw z pracownikami najemnymi niż bez pracowników (83,1% i 77,0%)⁴⁷.

Najwyższymi wskaźnikami przeżycia charakteryzowały się w 2010 roku przedsiębiorstwa z sekcji *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (88,3%), *obsługa rynku nieruchomości* (86,2%), *opieka zdrowotna i pomoc społeczna* (85,6%) oraz *informacja i komunikacja* (85,1%). Najniższą natomiast – *administrowanie i działalność wspierająca* (63,0%), *finanse i ubezpieczenia* (69,0%).

Analiza danych dotyczących stopnia przeżycia przedsiębiorstw w długim okresie (2006–2011) według sekcji PKD pokazuje, że wśród firm powstałych w 2006 r. zdecydowanie najwyższą przeżywalnością (do 2011 r.) charakteryzują się przedsiębiorstwa sekcji *ochrona zdrowia* (50,1%). Kolejne sekcje to: *obsługa nieruchomości i firm* (40,0%), *transport* (34,5%), *edukacja* (32,7%) i *przemysł* (32,0%). Najniższą przeżywalnością charakteryzowały się firmy z sekcji *hotele i restauracje* (23,1%), *pośrednictwo finansowe* (24,9%) oraz *budownictwo* (26,2%).

Odsetek niepowodzeń w biznesie jest w Polsce na poziomie nieco wyższym niż średnio w Unii Europejskiej. 13% Polaków, którzy prowadzili własną firmę zrezygnowało z działalności w roku 2009, przy czym średnia dla UE wynosi 10%. Słabsze od Polski wyniki w tym obszarze osiągnęło 10 krajów UE: Bułgaria (26%), Rumunia i Węgry (po 19%), Litwa i Portugalia (po 18%), Grecja i Słowacja (po 17%), Hiszpania (16%), Cypr i Dania (14%)⁴⁸.

Przedsiębiorczość w Polsce na tle UE

Poziom przedsiębiorczości w Polsce znajduje się powyżej średniej UE⁴⁹. Jeżeli popatrzymy na wyniki według poszczególnych wskaźników, to wskaźnik przedsiębiorczości liczony jako odsetek samozatrudnionych w całkowitej liczbie pracujących wynosi dla Polski 18, podczas, gdy średnia dla UE to 14. Polska jest wśród krajów UE o najwyższym poziomie tego wskaźnika, wyższe wartości osiągają tylko Grecja, Włochy i Portugalia (wykres 2.11).

Natomiast wskaźnik przedsiębiorczości określany jako udział osób dorosłych, które założyły własną firmę lub podejmują działania w tym kierunku wynosi dla Polski 14 (UE – 12). Największa różnica w stosunku do średniej unijnej występuje w przypadku wskaźników: „zamiar rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej”, mierzonego odsetkiem osób dorosłych, które zamierzają założyć własną firmę w ciągu 3 lat (Polska – 23, UE – 13) oraz „możliwość samozatrudnienia”, określanego jako procent respondentów, którzy uważają, że mają realne szanse założenia własnej działalności gospodarczej (Polska – 36, UE – 28). Polska osiąga nieco niższe od średniej unijnej wyniki tylko w przypadku dwóch – „odsetka osób dorosłych”, które zgadzają się, że edukacja szkolna pomogła im rozwinąć zmysł przedsiębiorczości (Polska – 43, UE – 49) oraz „odsetka osób dorosłych”, które uważają, że przedsiębiorcy, którzy odnieśli sukces osiągają wysoki status społeczny (Polska – 64, UE – 69)⁵⁰.

⁴⁶ Na podstawie danych GUS, pochodzących z rejestru REGON, przygotowanych na potrzeby niniejszego raportu. Dane dotyczą sekcji B-U PKD 2007.

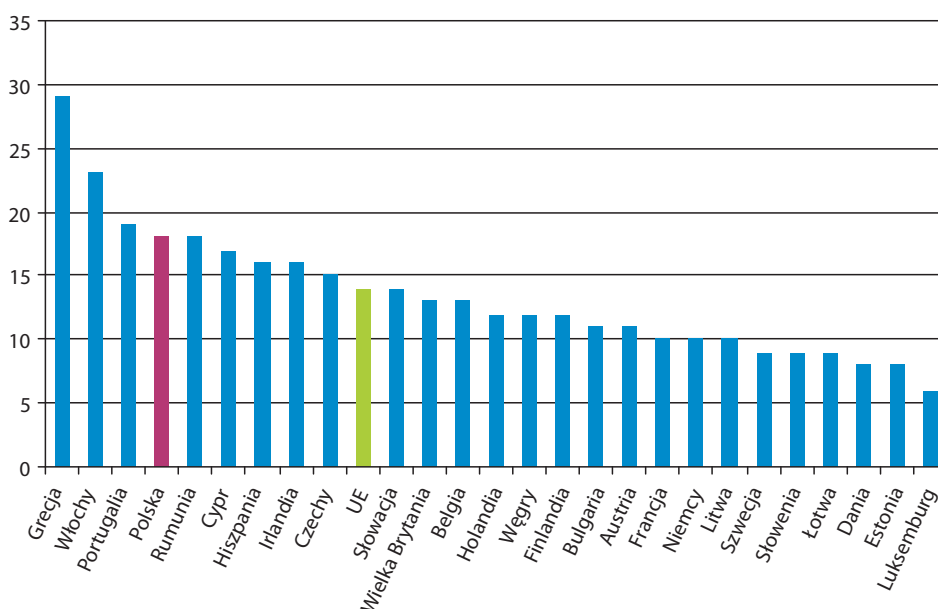
⁴⁷ *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010*, GUS 2012.

⁴⁸ *Entrepreneurship in the EU and Beyond, Analytical Report*, Flash Eurobarometr 283 – The Gallup Organisation, 2009.

⁴⁹ Dane opracowane na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012.

⁵⁰ Tamże.

Wykres 2.11. Wskaźnik przedsiębiorczości (% samozatrudnionych w całkowitej liczbie pracujących) w krajach UE w 2010 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012.

Dane te świadczą o dużej przedsiębiorczości Polaków, a osiągnięte przez Polskę wyniki generalnie przewyższają średnią UE. Jednak niezbędne są działania poprawiające system edukacji, ponieważ jego efektywność w przygotowaniu do roli przedsiębiorcy jest w naszym kraju gorzej oceniana niż przeciętnie w Unii Europejskiej. Konieczne są też działania na rzecz zmiany postrzegania przez społeczeństwo samego statusu przedsiębiorcy.

2.3. Przedsiębiorcy a rynek pracy (*pracujący i zatrudnieni*)⁵¹

- O kondycji rynku pracy w Polsce i UE decydują małe i średnie przedsiębiorstwa. W 2010 roku liczba pracujących w przedsiębiorstwach wyniosła 8,8 mln osób, z czego 6,2 mln osób (69,9%) pracowało w podmiotach sektora MSP. Z kolei liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w tym samym roku wyniosła 6,5 mln osób. Zatrudnieni w mikro-, małych i średnich firmach (3,9 mln osób) stanowili większość, bo 60,3% ogółu zatrudnionych w firmach.
- Od wejścia Polski do UE do 2008 roku systematycznie rosła liczba pracujących jak i poziom wynagrodzeń w przedsiębiorstwach. W 2009 roku nastąpiła jednak zmiana pozytywnych tendencji. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach w ciągu roku spadła o ponad 3 mln osób w UE, z czego o 300 tys. w naszym kraju. Dodatkowo poziom wynagrodzeń pracowników przedsiębiorstw w Polsce zanotował najniższy wzrost od 2004 roku.
- Największymi pracodawcami w Polsce są mikroprzedsiębiorstwa prowadzone przez osoby fizyczne oraz firmy duże utworzone przez osoby prawne. Łącznie tworzą ponad 5,5 mln miejsc pracy.
- Liczba pracujących w nowo utworzonych mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach (zarejestrowanych w roku 2010 wg REGON) wyniosła na koniec 2011 roku 476,3 tys. osób. Z tej liczby 64,7% osób pracowało w przedsiębiorstwach prowadzonych przez osoby fizyczne.
- Struktura branżowa przedsiębiorstw w Polsce pod względem zatrudnienia różni się od średniej w UE. Sektor usług w Polsce jest miejscem pracy dla 27,1% zatrudnionych w przedsiębiorstwach, podczas gdy w UE dla 38,7%. Z kolei udział handlu w Polsce (27,2%) jest zbliżony do średniej UE (26,5%). Wyraźnie wyższy w Polsce, w stosunku do UE, jest udział zatrudnionych w przemyśle 34,6% (do 21,1% w UE).

Pracujący i zatrudnieni w Polsce i Unii Europejskiej

W europejskich przedsiębiorstwach pracuje łącznie ok. 130 milionów osób⁵². Największy wkład w liczbę pracujących wnoszą najbardziej liczebne pod względem ludności kraje unijne: Niemcy (24,3 mln pracujących w firmach), następnie – Wielka Brytania (18,1 mln), Włochy (15,5 mln), Francja (13,3 mln) oraz Hiszpania (12,3 mln), co stanowi blisko dwie trzecie łącznej liczby pracujących

⁵¹ 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 Fact Sheet 2012*): B-J, L-N NACE Rev.2.

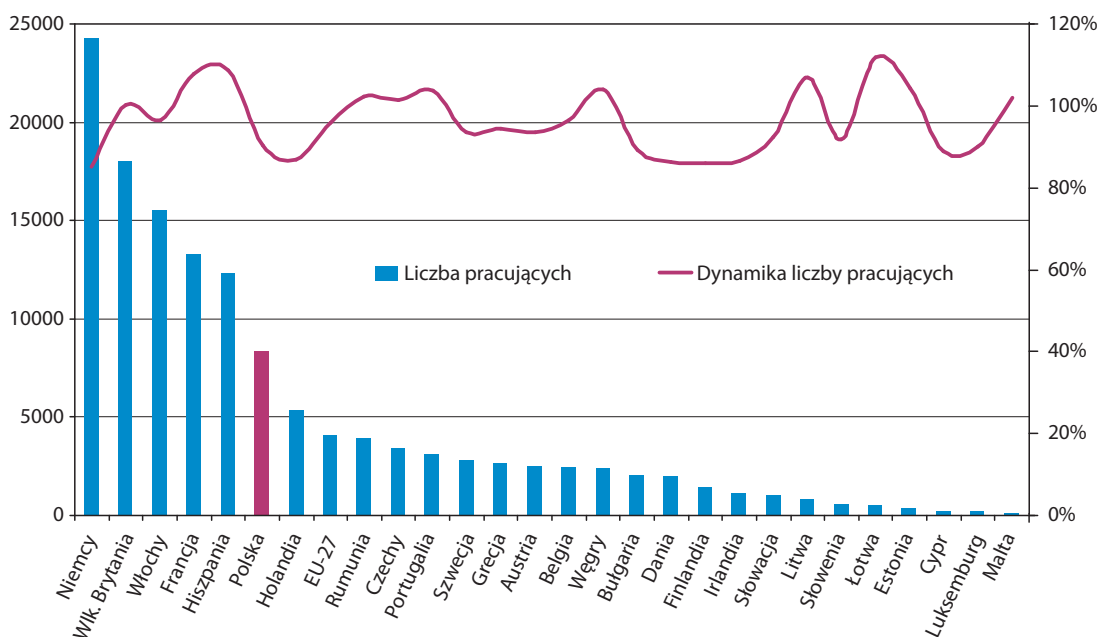
⁵² Dane za 2009 r., Szerzej: *EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU*, Bruksela 2012, s. 17.

w UE-27, 83,5 mln osób. W pozostałych 22 krajach członkowskich Unii Europejskiej łącznie w sektorze przedsiębiorstw pracuje ok. 48 mln osób, przy czym w tej grupie liderem jest Polska (8,4 mln osób). W grupie państw UE-27 na końcu rankingu znajduje się 15 państw, w których pracuje łącznie ponad 18 mln osób, są to w większości państwa małe pod względem liczby ludności i wielkości: m.in. Belgia, Słowacja i Słowenia oraz Cypr, Luksemburg i Malta (wykres 2.12).

W 2010 roku liczba pracujących w przedsiębiorstwach wyniosła 8,8 mln osób, z czego 6,2 mln osób (69,9%) pracowało w podmiotach sektora MSP. Z kolei liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w tym samym roku wyniosła 6,5 mln osób, natomiast zatrudnieni w mikro-, małych i średnich firmach (3,9 mln osób) stanowią większość, bo 60,3% ogółu zatrudnionych w firmach⁵³.

W latach 2005–2008 w Polsce i UE można było zaobserwować wzrost liczby pracujących w przedsiębiorstwach. W tym okresie wzrost ten dla przedsiębiorstw w Polsce wyniósł 14,4%, a w UE – 6,5%. W przypadku przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce i UE wzrost liczby pracujących w omawianym okresie wyniósł odpowiednio: 12,8% w Polsce oraz 6,2% w UE-27. Kolejny, 2009 rok, przyniósł wyhamowanie pozytywnej tendencji z poprzednich lat. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach obniżyła się w ciągu roku o 3,4 mln osób (UE-27), z czego o ok. 300 tys. osób w Polsce, tj. o 3,4% w porównaniu z 2008 r., co należy przypisać spowolnieniu gospodarczemu u największych partnerów gospodarczych Polski.

Wykres 2.12. Liczba pracujących w 2009 r. (w tys.) oraz dynamika liczby pracujących w latach 2005–2009⁵⁴ w przedsiębiorstwach w Polsce i państwach członkowskich UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i SBA Fact Sheet 2012.

Pracujący i zatrudnieni a rynek pracy

Liczba ludności Polski w wieku produkcyjnym w 2011 roku wyniosła 24,7 mln osób⁵⁵. Zgodnie z wynikami Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) w II kwartale 2012 r. liczba ludności aktywnej zawodowo kształtowała się na poziomie 17,9 mln osób⁵⁶.

W latach 2005–2010, z wyjątkiem 2009 roku, wystąpił wzrost liczby pracujących w gospodarce narodowej, osiągając na koniec 2010 roku poziom 14,1 mln osób, co oznacza wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim o 324,6 tys. osób, tj. 2,4%. W stosunku do 2009 r. liczba pracujących w sektorze prywatnym w 2010 r. wzrosła o 360,4 tys. osób do poziomu 10,5 mln osób (3,5%). Natomiast w sektorze publicznym zanotowano spadek o 35,7 tys. osób, osiągając wartość ponad 3,5 mln osób (1%).

W latach 2005–2008 liczba pracujących w przedsiębiorstwach, szczególnie w firmach małych, zwiększyła się o 21%. W przypadku firm mikro wzrost liczby pracujących w tym okresie wyniósł znacznie mniej, bo 6%. W 2010 roku, w porównaniu z 2008 rokiem nastąpił spadek liczby pracujących w każdej kategorii przedsiębiorstw. Łącznie liczba pracujących w przedsiębiorstwach

⁵³ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r., GUS, Warszawa 2011.

⁵⁴ Dynamika liczona w porównaniu z 2005 rokiem.

⁵⁵ Wiek produkcyjny: mężczyźni 18–64 lat, kobiety 18–59 lat, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań w 2011, GUS 2012.

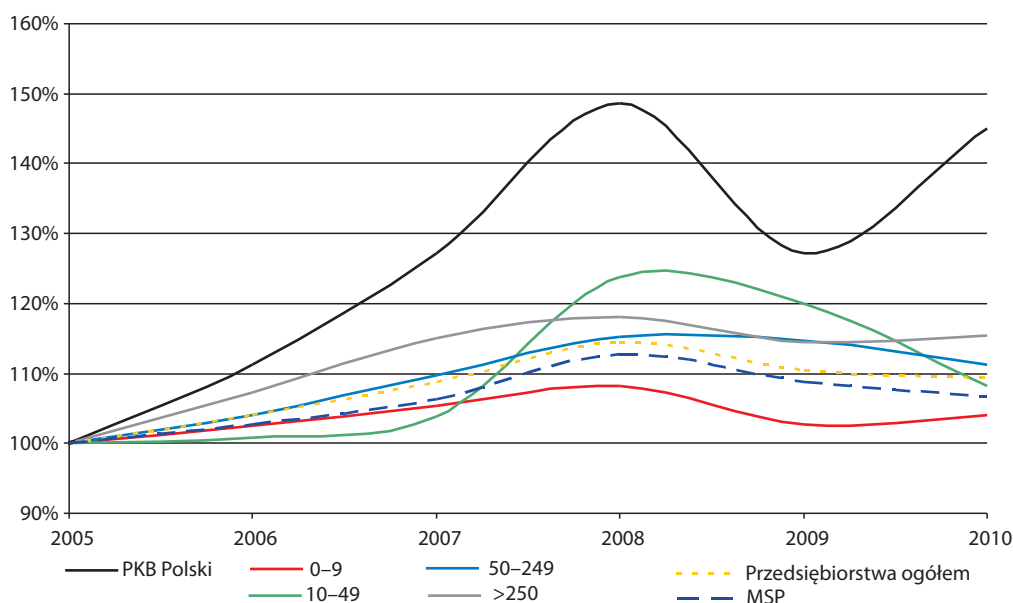
⁵⁶ Kwartalna Informacja o Rynku Pracy, Główny Urząd Statystyczny z dn. 30 sierpnia 2012 roku, Warszawa 2012.

zmniejszyła się o ponad 400 tys. osób (4%). Największy spadek zanotowano w mikrofirmach, o 6 %, a najmniejszy w firmach średnich (2%). Największy wzrost liczby osób pracujących w gospodarce narodowej w 2010 roku zaobserwowano w następujących sekcjach: *rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo* (11,8%) oraz *administrowanie i działalność wspierająca* (9,6%). Z kolei spadek liczby pracujących zanotowano w sekcjach: *zakwaterowanie i gastronomia* (6,0%), *górnictwo i wydobywanie* (5,7%) oraz *budownictwo* (2%)⁵⁷.

Blisko jedna trzecia z 8,8 mln pracujących w 2010 roku w przedsiębiorstwach w Polsce pracowała w dużych firmach (30,1%), a sektor MSP był miejscem pracy dla dwóch trzecich pracujących, tj. 6,2 mln osób (69,9%)⁵⁸.

Według danych Eurostatu udział pracujących w sektorze MSP w ogólnej liczbie pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce (68,8%) jest nieznacznie wyższy niż przeciętna w UE-27, (67,6%). Udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach (37,2%) i firmach średnich (19,1%) w ogólnej liczbie pracowników przedsiębiorstw jest wyższy, niż wynosi średnia UE (odpowiednio 29,7% i 17,2%). Tymczasem udział małych firm, jako miejsce pracy (11,8%), jest zdecydowanie niższy w porównaniu z UE-27 (20,6%).

Wykres 2.13. Dynamika PKB i liczby pracujących w przedsiębiorstwach według wielkości, w latach 2005–2010 (2005 = 100%) w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej wyraźnie szybciej niż liczba pracujących w przedsiębiorstwach rosło zatrudnienie w firmach w naszym kraju⁵⁹. Od 2004 do 2010 roku liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach sektora MSP rosła dwukrotnie szybciej – o 14%, w porównaniu ze wzrostem liczby pracujących – 7%. W tym okresie największy wpływ na liczbę pracujących oraz przeciętny poziom zatrudnienia w Polsce miała działalność małych i dużych przedsiębiorstw, która zaowocowała wzrostem zatrudnienia w firmach małych (19%) oraz dużych przedsiębiorstwach (15%). W 2009 roku wysoki wzrost liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach (o 9,3% w porównaniu z 2008 r.) uplasował Polskę na siódmym miejscu w gronie państw UE-27. Krajami najszybciej zwiększającymi liczbę zatrudnionych w UE były: Niemcy, Finlandia, Holandia, Luksemburg, Cypr i Dania (wszystkie państwa o dynamice tej kategorii nieznacznie powyżej 10%).

Na podstawie danych GUS w latach 2005–2008 obserwujemy wzrost liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach, szczególnie w firmach małych, gdzie zanotowano najwyższy wzrost tej liczby na poziomie 24%. W przypadku firm mikro wzrost liczby zatrudnionych w 2008 roku, w stosunku do 2005 roku, wyniósł 12% i był dwukrotnie wyższy od wzrostu liczby pracujących w tym samym okresie (6%). Dynamika ta potwierdza rozwój potencjału mikroprzedsiębiorstw na tle przedsiębiorstw w Polsce. Nieznacznie szybciej niż liczba pracujących rosło również zatrudnienie w skali całego sektora przedsiębiorstw, odpowiednio 12% do 16%. W 2010 roku, w porównaniu z 2008 rokiem, nastąpił spadek liczby zatrudnionych w każdej kategorii przedsiębiorstw. Łącznie licz-

⁵⁷ *Pracujący w gospodarce narodowej w latach 2006–2010*, GUS, Warszawa 2011.

⁵⁸ GUS dane za 2010 r.

⁵⁹ Zagregowane dane GUS dla przedsiębiorstw niefinansowych z lat 2004–2010.

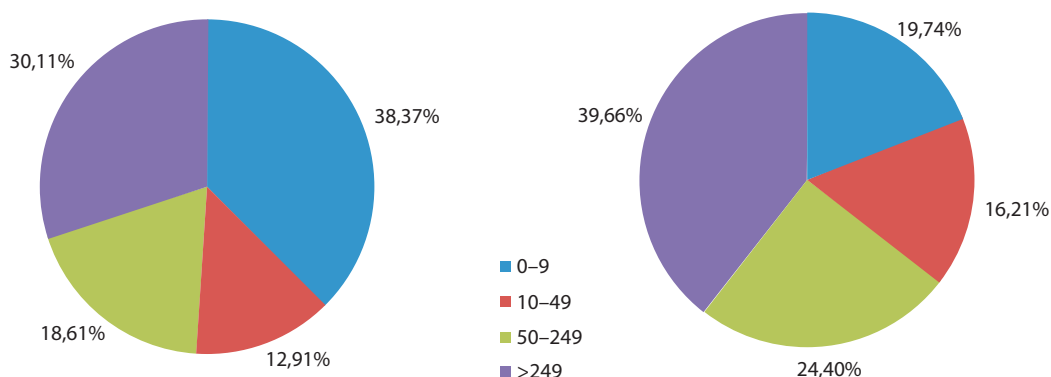
ba zatrudnionych w przedsiębiorstwach zmniejszyła się w 2010 o ponad 245 tys. osób (4%). Największy spadek, analogicznie jak w przypadku liczby pracujących zanotowano w mikrofirmach – o 6 %, a najmniejszy w firmach dużych i średnich – 2%.

Podobnie jak w ubiegłych latach w 2010 roku przeciętne liczby pracujących i zatrudnionych na 1 podmiot w sektorze przedsiębiorstw wyniosły odpowiednio: 5,1 oraz 3,7 osoby. Rekordowa dla polskich przedsiębiorstw liczba pracujących występuje w dużych firmach (843 osoby na 1 podmiot). Natomiast w statystycznej firmie mikro w Polsce pracują dwie osoby⁶⁰.

Struktura pracujących i zatrudnionych w małych i średnich przedsiębiorstwach

Według danych GUS⁶¹ w Polsce utrzymuje się wyraźna przewaga pracujących w mikro- i małych firmach, w których łącznie miejsce pracy znalazł co drugi pracujący (51,3%; 4,5 mln osób) w sektorze przedsiębiorstw. Firmy średnie dawały pracę co piątemu pracującemu (18,6%; 1,6 mln osób), a duże niemal co trzeciemu (31,1%; 2,7 mln osób).

Wykres 2.14. Struktura liczby pracujących (z lewej) i zatrudnionych (z prawej) w przedsiębiorstwach w Polsce w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Nieco inaczej prezentuje się struktura firm pod względem zatrudnienia (wykres 2.14 prawy). Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w 2010 r. wyniosła 6,5 mln osób (wobec 6,6 mln w 2009 r. oraz 6,7 mln w 2008 r.). W Polsce dominuje wysoka liczba mikroprzedsiębiorstw o niskim poziomie zatrudnienia, co ma swoje implikacje w tym, że udział mikrofirm w całkowitym zatrudnieniu w przedsiębiorstwach (19,7%) jest niemal dwukrotnie mniejszy niż w przypadku liczby pracujących w mikrofirmach. W szczególności decyduje o tym wysoki udział osób samodzielnie prowadzących działalność gospodarczą w liczbie mikrofirm (52,3%, 1,17 mln osób)⁶². W przedsiębiorstwach małych, średnich i dużych poziom zatrudnienia jest o jedną trzecią wyższy niż w przypadku liczby pracujących.

Przedsiębiorstwa w Polsce są znacznie mniejsze niż ich odpowiednicy z krajów UE. Według SBA Fact Sheet dla MSP⁶³, Polska z wynikiem ok. 5 osób jest 14 krajem spośród 19 państw⁶⁴ europejskich pod względem liczby zatrudnionych na jedną firmę (wykres 2.15). Dla porównania średnio w UE jedno przedsiębiorstwo jest miejscem pracy dla ok. 7 zatrudnionych osób. Najwyższe przeciętne zatrudnienie na jedno przedsiębiorstwo występuje na Słowacji (15,8) oraz w Niemczech (11), co oznacza, że przeciętne niemieckie i słowackie przedsiębiorstwo pomimo spowolnienia gospodarczego utrzymuje dwuipółkrotnie większe zatrudnienie niż polskie firmy. Sytuacja Polski nie ulega zmianie, jeśli przyjrzymy się liczbie pracujących na jedną firmę – 14 miejsce w grupie analizowanych krajów z wynikiem 5,8 osoby na przedsiębiorstwo, przy średniej UE na poziomie 7,5 osoby. Również w tym zestawieniu liderem są Słowacy (16,1) i Niemcy (12,1). W porównaniu z danymi z 2008 roku średnie liczby pracujących i zatrudnionych w firmach w Polsce nieznacznie wzrosły (odpowiednio z 4,3 i 5,5 osób).

⁶⁰ GUS, dane za 2010 r.

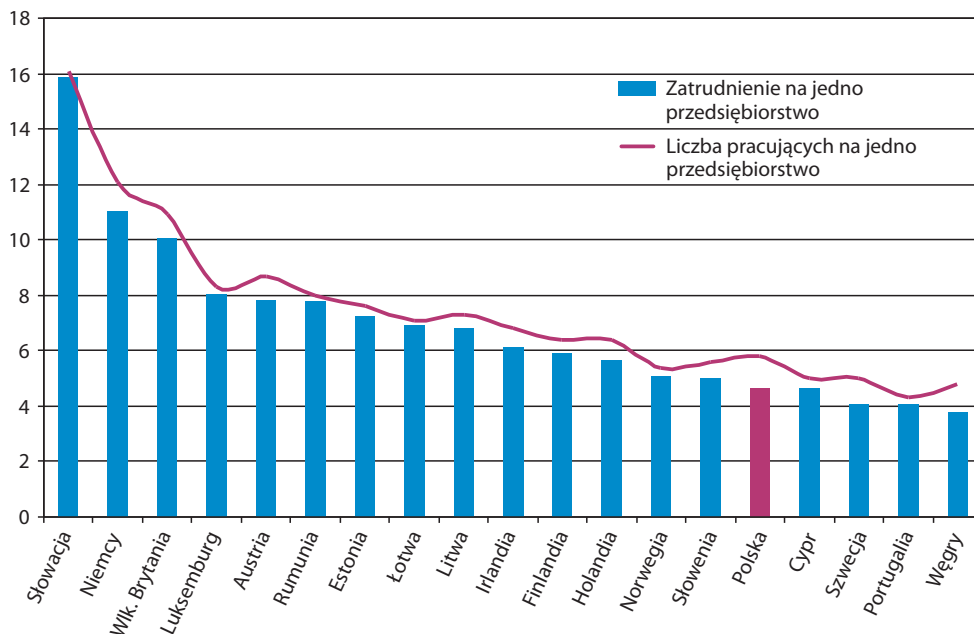
⁶¹ GUS, dane za 2010 r.

⁶² GUS, dane za 2010 r. na podstawie formularza SP3. Dane dotyczą liczby przedsiębiorców, których przychody pochodzą wyłącznie ze świadczenia pracy na rzecz innej firmy, bez ponoszenia kosztów związanych z pracą (np. zakup materiałów, narzędzi).

⁶³ Eurostat, dane za 2009 r.

⁶⁴ Dane Eurostatu – *Structural Business Statistics Database* za 2009 rok, dostępne od września 2012 r., dotyczą jedynie 19 z 27 państw UE.

Wykres 2.15. Liczba pracujących oraz liczba zatrudnionych na jedno przedsiębiorstwo w Polsce i wybranych krajach w 2009 r.



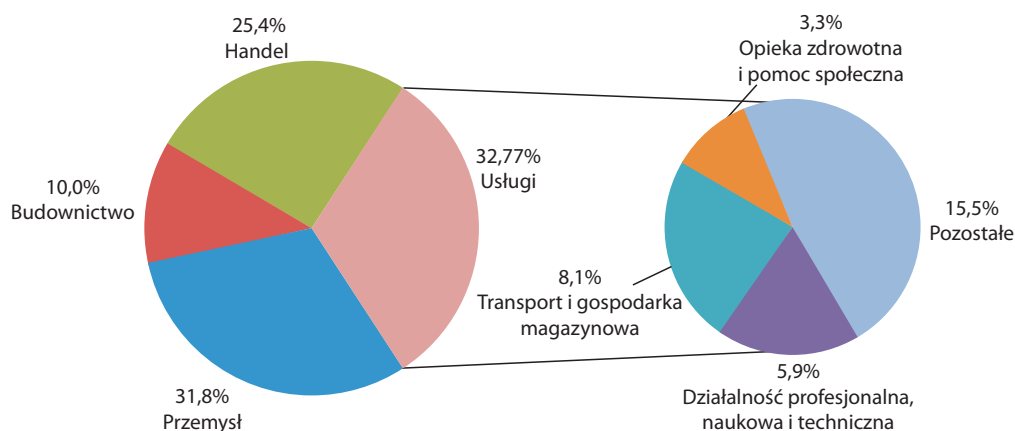
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Struktura branżowa pracujących i zatrudnionych w przedsiębiorstwach w Polsce

Struktura branżowa zatrudnienia w przedsiębiorstwach w Polsce różni się od tej w UE. Według danych GUS sektor usług w Polsce jest miejscem pracy dla 27,1% zatrudnionych w przedsiębiorstwach, podczas gdy w UE dla 38,7%. Z kolei udział zatrudnienia w handlu w Polsce (27,2%) jest zbliżony do UE (26,5%). Wyraźnie wyższy w Polsce, w stosunku do UE, jest udział zatrudnionych w przemyśle 34,6% (do 21,1% w UE).

Podobnie do struktury branżowej zatrudnionych wygląda struktura branżowa pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce w 2010 roku, tutaj także dominują usługi (32,7%), handel (25,4%) i przemysł (31,8%). Struktura liczby pracujących zmienia się bardzo powoli. Nieznacznie spada udział przemysłu w gospodarce (spadek liczby pracujących z 27,8% w 2004 r. do 25% w 2009 r.) i handlu (odpowiednio z 32,0% do 29,4%), rośnie natomiast w usługach – z 30,9% do 32,7% w okresie 2004–2009. W przypadku budownictwa wzrost udziału pracujących w tym sektorze w liczbie pracujących w przedsiębiorstwach trwał do 2009 roku (wyniósł 12,8%, w porównaniu z 9,2% w 2004 roku). W 2010 roku obserwujemy wyraźny spadek tego wskaźnika do poziomu 10%⁶⁵.

Wykres 2.16. Struktura liczby pracujących w MSP w Polsce w 2010 r. wg sekcji PKD 2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

⁶⁵ Na podstawie danych Eurostatu.

Pracujący i zatrudnieni w przedsiębiorstwach według form prawnych

W podmiotach prowadzonych przez osoby fizyczne (stanowiących 92,4% przedsiębiorstw w Polsce) liczba pracujących wyniosła w 2010 roku 3,7 mln osób, tj. 42,3% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach, z kolei 1,7 mln osób zatrudnionych w tej kategorii firm stanowi 25,8% ogólnej liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach. Ogromna większość (93,1%) pracujących w podmiotach osób fizycznych to pracujący w jednostkach mikro i małych. Średnie firmy należące do osób fizycznych dawały zatrudnienie 5,6% pracującym, a jednostki duże zaledwie co setnemu (1,4%).

Odwrotna tendencja ma miejsce w przedsiębiorstwach prowadzonych przez podmioty prawne. Pomimo niewielkiego udziału osób prawnych w populacji przedsiębiorstw (8,3%) firmy te tworzą miejsca pracy dla ponad połowy pracujących (57,7%) i zdecydowanej większości zatrudnionych (74,2%). Połowa pracujących w tego typu firmach (51,2%) to pracownicy dużych firm, 28,2% – średnich, a co piąty (20,7%) – mikro- i małych firm.

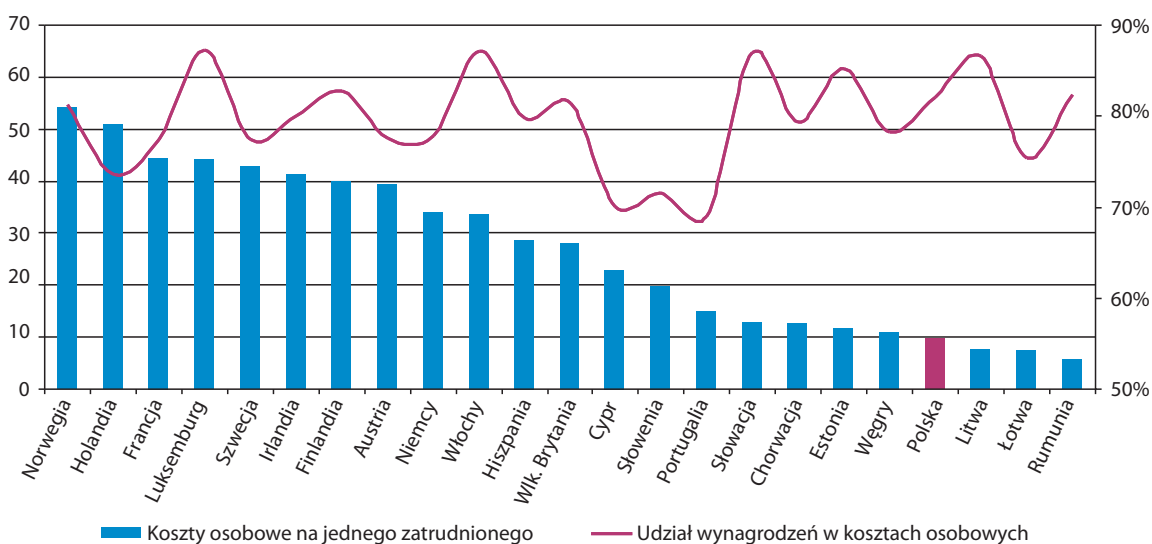
Pracujący w przedsiębiorstwach powstałych w 2010 roku⁶⁶

Liczba pracujących w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach zarejestrowanych w roku 2010 wyniosła na koniec 2011 roku 476,3 tys. osób, z czego 64,7% osób pracowało w firmach prowadzonych przez osoby fizyczne. Najwięcej osób pracujących w przedsiębiorstwach osób fizycznych działających od 2010 roku zatrudnionych było w usługach (39,8%), handlu (31,1%), a najmniej w przemyśle (16,0%) i budownictwie (13,2%). W sektorze usług najmniej osób pracowało w *działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją* (0,8%) oraz *obsługą nieruchomości* (0,9%). Przeciętna liczba pracujących przypadająca na jedno przedsiębiorstwo powstałe w 2010 roku wynosiła 2,1 osoby. W grupie przedsiębiorstw osób prawnych powstałych w tym samym roku zatrudnienie osiągnęło 10,8 osoby na jedno przedsiębiorstwo, co oznacza wskaźnik ponad 5-krotnie wyższy od wskaźnika ogółem⁶⁷. W przypadku przedsiębiorstw osób fizycznych zatrudnienie wyniosło 1,5 osoby na jedną firmę.

Koszty osobowe i wynagrodzenia w strukturze zatrudnienia przedsiębiorstw

Od lat firmy w Polsce korzystają z utrzymującej się przewagi konkurencyjnej względem przedsiębiorstw z innych krajów UE, jaką są niskie koszty pracy. W 2009 r. koszty osobowe na jednego zatrudnionego w Polsce wyniosły 9,8 tys. EUR i spadły o 15,5% w stosunku do 2008 roku (11,6 tys. EUR), co daje nam obecnie czwartą pozycję od końca na tle UE pod względem wartości kosztów osobowych. Najwyższe wartości kosztów osobowych notuje się w Norwegii i Holandii – powyżej 50 tys. EUR. Należy jednak podkreślić, że koszty osobowe w krajach, gdzie są one najniższe równocześnie dynamicznie rosną. W Polsce w okresie 1997–2008 wzrosły one ponaddwukrotnie, a na Litwie i w Rumunii ponadtrzykrotnie. W 2009 roku spowolnienie gospodarcze w państwach UE wyhamowało tę tendencję również w tym obszarze.

Wykres 2.17. Koszty osobowe na jednego zatrudnionego w Polsce i wybranych krajach w 2009 r. (w tys. EUR) oraz udział wynagrodzeń w kosztach osobowych w 2009 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

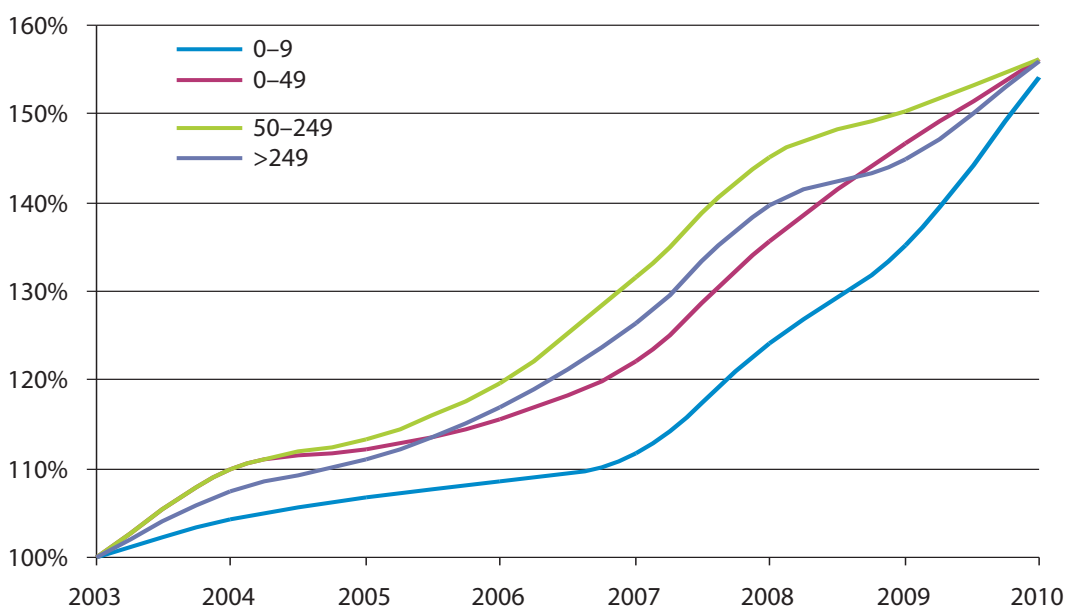
⁶⁶ Zarejestrowanych w REGON.

⁶⁷ Szerzej, *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010*, GUS, Warszawa 2012, s. 33.

Polska jest również atrakcyjna dla pracodawców pod względem udziału kosztów zabezpieczenia społecznego ponoszonych przez przedsiębiorców w kosztach osobowych. Według danych Eurostatu dla analizowanych państw Polska z udziałem 17,2% należy do grona dziesięciu państw z kosztami ubezpieczenia społecznego poniżej średniej unijnej (20%). Najwyższy udział kosztów ubezpieczenia społecznego pracowników występuje w Szwecji (31,1%), Francji (29,9%) oraz we Włoszech (28,5%). Z kolei najniższa wartość tego wskaźnika występuje w Wielkiej Brytanii i na Cyprze, poniżej 13%.

Pozycja Polski zmienia się jednak istotnie pod względem udziału wynagrodzeń w kosztach osobowych przedsiębiorstw. W 2009 roku wynagrodzenia polskich pracowników stanowiły 82% kosztów osobowych, co plasuje nas na ósmym miejscu w gronie państw europejskich, powyżej średniej (80%) dla analizowanych 23 państw UE. Niemniej jednak różnica pomiędzy Polską a liderami rankingu – Luksemburgiem (87,3%), Włochami (87,1%) oraz Słowacją (87%) jest nieznaczna. Dla porównania najniższy udział wynagrodzeń w kosztach osobowych – poniżej 70% – obserwujemy jedynie w Portugalii.

Wykres 2.18. Dynamika wynagrodzeń na jednego zatrudnionego w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003–2010 (2003 = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W latach 2009–2010 tempo wzrostu wynagrodzeń w porównaniu z okresem 2006–2008 jedynie nieznacznie osłabło na skutek spadku koniunktury w gospodarce. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło do 3300 PLN i było o 5,2% wyższe niż w 2009 r. Wynik ten świadczy o wyhamowaniu trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2003–2008, kiedy wynagrodzenie na jednego zatrudnionego zwiększyło się o 40% (wykres 2.18). Wpływ na tę sytuację miało spowolnienie gospodarcze i spadek popytu na pracę, ujawnione spadkiem poziomu zatrudnienia i liczby pracujących również w krajach UE. Biorąc pod uwagę dynamikę przeciętnego wynagrodzenia w 2010 r. w porównaniu z 2009 r., wszystkie firmy zanotowały wzrost. W tym okresie wynagrodzenie na jednego zatrudnionego najbardziej wzrosło w małych firmach (wzrost o 6,4%), w tym mikrofirmach (o 6,8%). Najniższy wzrost wystąpił natomiast w średnich przedsiębiorstwach (o 3,7%).

2.4. Sytuacja finansowa i produktywność przedsiębiorstw⁶⁸

- Po obniżeniu w 2009 r. przychody ogółem sektora przedsiębiorstw w 2010 r. wyraźnie wzrosły (o 7,1%). W małych podmiotach wzrost wyniósł 7,5%, a w średnich 4,9%. Najwolniejszy wzrost tej wielkości (o 3%) – pomimo największej dynamiki przed rokiem – charakteryzował mikrofirmy.
- Dynamika obrotów firm w Polsce w latach 2009–2010 (105,6%) była nieco wyższa niż w UE-27 (103,4%), a w latach 2003–2013⁶⁹ znacznie wyższa (148,2% wobec 120,7%). Według dostępnych danych i prognoz w latach 2003–2013 łączne tempo wzrostu obrotów w małych firmach w Polsce jest 3-krotnie wyższe niż w UE-27, w mikro- i dużych 2,5-krotnie, a w średnich 2-krotnie.
- Produktywność przedsiębiorstw w Polsce mierzona wynikami przypadającymi na jednego pracującego lub jedno przedsiębiorstwo jest wyraźnie niższa niż w UE. Do 2008 r. produktywność przedsiębiorstw w Polsce poprawiała się jednak wyraźnie szybciej niż w UE, jednak w 2009 r. w miał miejsce jej bardzo duży spadek.
- Produktywność polskich firm na tle UE wypada znacznie lepiej, kiedy wyniki porównamy z nakładami w postaci wynagrodzeń czy kosztów osobowych. W zakresie produktywności skorygowanej o wynagrodzenia polskie firmy w 2009 r. zajęły trzecie miejsce wśród 22 analizowanych krajów UE. Niskie koszty osobowe pozostają więc nadal istotną przewagą konkurencyjną polskiej gospodarki w porównaniu z innymi krajami Europy.

W wyniku poprawy koniunktury w gospodarce w 2010 r. przychody z całokształtu działalności sektora przedsiębiorstw, po obniżeniu w 2009 r., wyraźnie wzrosły (z 3.079,6 mld PLN do 3.297,3 mld PLN w 2010 r., tj. o 7,1%). W sektorze MSP, jak co roku, wzrost przychodów był mniejszy (wzrost o 4,8% z 1.773,3 mld do 1.857,9 mld PLN) niż w dużych firmach (wzrost o 10,2%) (wykres 19). W 2010 r. wzrost przychodów ogółem miał miejsce we wszystkich grupach firm. W małych podmiotach wyniósł on 7,5%, a w średnich 4,9%. Najwolniejszy wzrost – pomimo najwyższej dynamiki przed rokiem – charakteryzował mikrofirmy (wzrost o 3%). Dane te wskazują, że polska gospodarka, podobnie jak brytyjska czy irlandzka w odróżnieniu od niemieckiej czy francuskiej, charakteryzuje się szybszym wzrostem dużych firm niż MSP, choć także ten sektor ma znaczny udział w gospodarce.

Po roku 2009, który był rokiem spadku przychodów w małych i średnich firmach, a ich nieznacznego wzrostu w dużych, wyniki te świadczą o poprawie kondycji tych podmiotów. Licząc od roku 2003, obroty w sektorze przedsiębiorstw wzrosły o ponad dwie trzecie (o 69%), a w MSP o połowę (52,3%). Jednak poprawa ta pozwoliła na przekroczenie średniorocznego tempa wzrostu przychodów w latach 2003–2009 (6,8%) jedynie małym firmom. Duże firmy w 2010 r. zrównały wynik ze wzrostem średniorocznym z lat 2003–2009, a mikro- i średnie firmy osiągnęły wyniki wyraźnie słabsze.

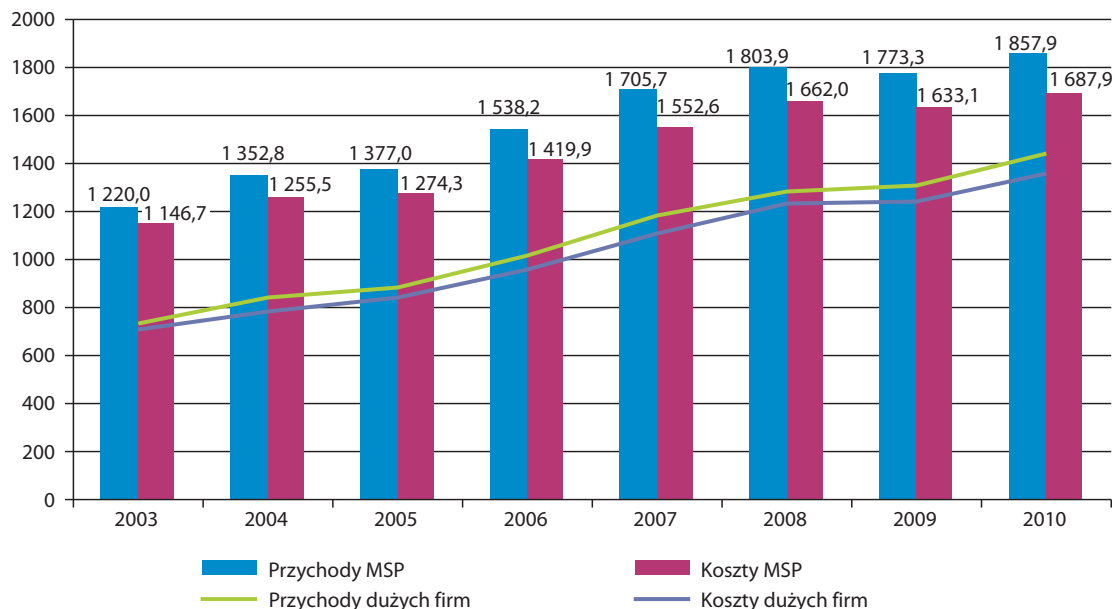
Dane Komisji Europejskiej opracowane na potrzeby *SBA Fact Sheet 2012* pokazują znaczącą różnicę pomiędzy przedsiębiorstwami w Polsce i przeciętnie w UE-27 w zakresie tempa wzrostu obrotów (wykres 2.20). Według nich dynamika obrotów przedsiębiorstw w Polsce w latach 2009–2010 (105,6%) była nieco wyższa niż w UE-27 (103,4%), a w latach 2003–2013 (dane za okres 2010–2013 są prognozą) znacznie wyższa (odpowiednio: 148,2% i 120,7%). Dostępne dane i prognozy na lata 2003–2013 wskazują, że tempo wzrostu obrotów w małych firmach w Polsce jest 3-krotnie (2,9 razy) wyższe niż w UE-27, w mikro- i dużych przedsiębiorstwach dwuipółkrotnie wyższe (po 2,4), a w średnich firmach niemal dwukrotnie wyższe (1,9). Podobne trendy można zauważyć, analizując dane dotyczące wartości dodanej przedsiębiorstw w Polsce i UE. Wynika to wprost z niższego poziomu rozwoju polskiej gospodarki i procesu doganiania krajów najbardziej rozwiniętych – słabiej rozwinięte gospodarki rozwijają się bowiem szybciej niż wysoko rozwinięte.

Produktywność przedsiębiorstw w Polsce mierzona wynikami przypadającymi na jednego pracującego lub jedno przedsiębiorstwo jest wyraźnie niższa niż w firmach znacznej większości krajów Europy. Obroty przedsiębiorstw przypadające na jednego pracującego plasują przedsiębiorstwa w Polsce na 18 miejscu w zestawieniu 22 krajów (z wynikiem 80 tys. EUR w 2009 r.), przed Chorwacją, Litwą, Łotwą i Rumunią (wykres 2.21). Najbardziej produktywne pod tym względem okazują się firmy z Luksemburga (400,8 tys. EUR), Norwegii (337,3 tys. EUR) i Holandii (319,5 tys. EUR). Również słabą pozycję polskie firmy zajmują w zestawieniu krajów Europy pod względem produkcji, obrotów, wartości dodanej czy nadwyżki operacyjnej brutto w przeliczeniu na jednego pracującego lub przedsiębiorstwo. Wynika to z zespołu czynników, do których można zaliczyć relatywnie słabsze uzbrojenie techniczne pracy w firmach w Polsce czy bardziej tradycyjną strukturę sektorową gospodarki i wynikający z tego niski udział wartości dodanej w wartości produkcji.

⁶⁸ 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 Fact Sheet 2012): B-J, L-N NACE Rev.2.

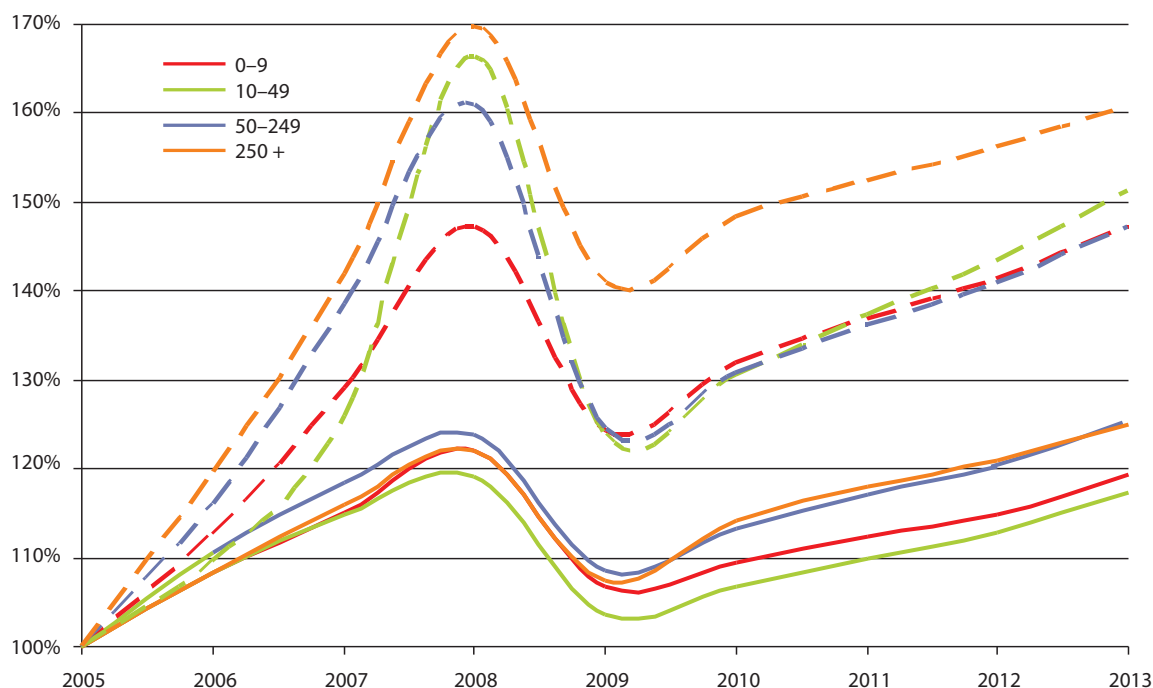
⁶⁹ Dane dotyczące lat 2010–2013 są prognozą Komisji Europejskiej.

Wykres 2.19. Przychody i koszty ogółem w MSP i dużych przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2003–2010 (mld zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

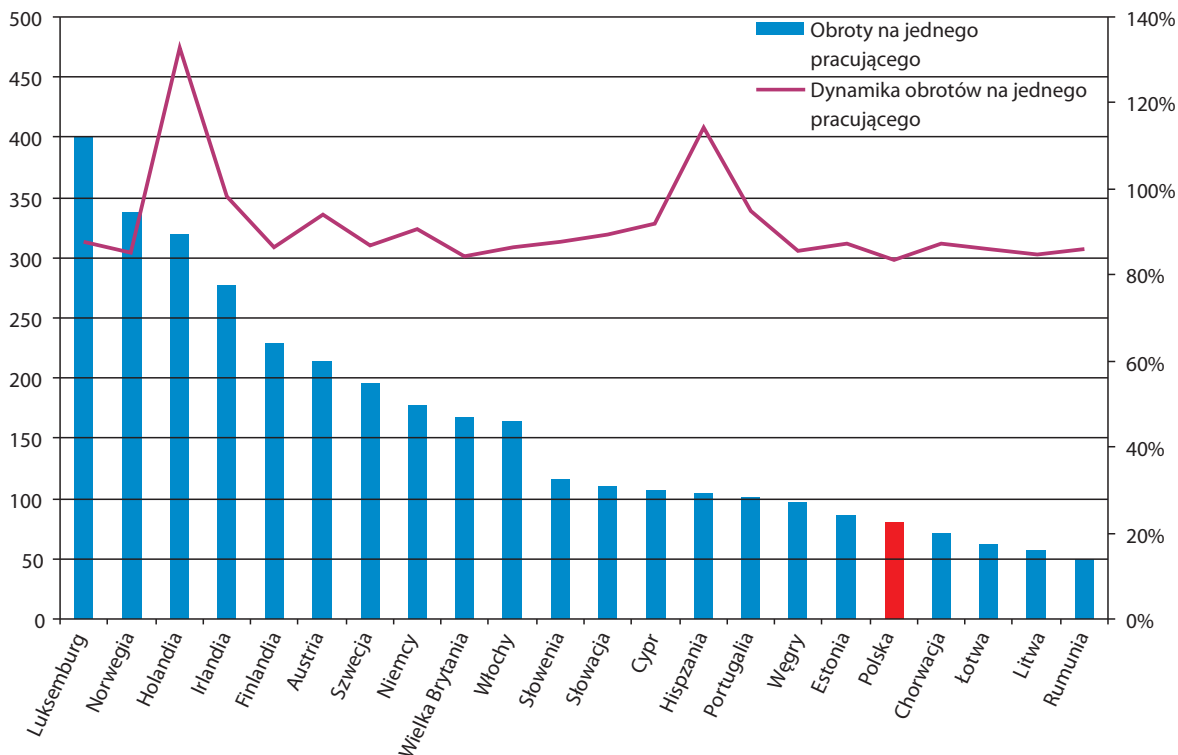
Wykres 2.20. Dynamika obrotów grup przedsiębiorstw według wielkości w Polsce (linia przerywana) i w UE-27 (linia ciągła) (2005 = 100%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SBA Fact Sheet 2012 (dane za lata 2010–2013 są prognozą).

Do 2008 r. produktywność przedsiębiorstw w Polsce poprawiała się wyraźnie szybciej niż w UE – według danych Eurostatu wzrost obrotów przypadających na jednego pracującego w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2008 wyniósł 28,8%, przy czym w UE – 9,0%, przekładając się na tempo doganiania przedsiębiorstw Europy Zachodniej. Jednak po tym okresie dynamicznego wzrostu produktywności w 2009 r. w polskich firmach miał miejsce wyraźny spadek obrotów na jednego pracującego (o 16,4%) – najwyższy w całej grupie analizowanych 22 krajów (wykres 2.21). Podobne spadki można było zaobserwować w produkcji, obrotach, wartości dodanej czy nadwyżce operacyjnej brutto w przeliczeniu na jednego pracującego czy przedsiębiorstwo. Tę trudną sytuację nieco potęgował wysoki spadek liczby pracujących w Hiszpanii, Holandii czy Irlandii, a w nieco mniejszym stopniu w pozostałych krajach (spadek obrotów na pracującego zanotowały wszystkie 22 kraje), który nieco sztucznie zepchnął polskie firmy na dół tego zestawienia.

Wykres 2.21. Obroty na jednego pracującego (w tys. EUR w 2009 r.) i dynamika (2008/2009) obrotów na jednego pracującego w przedsiębiorstwach w Polsce i w wybranych krajach Europy



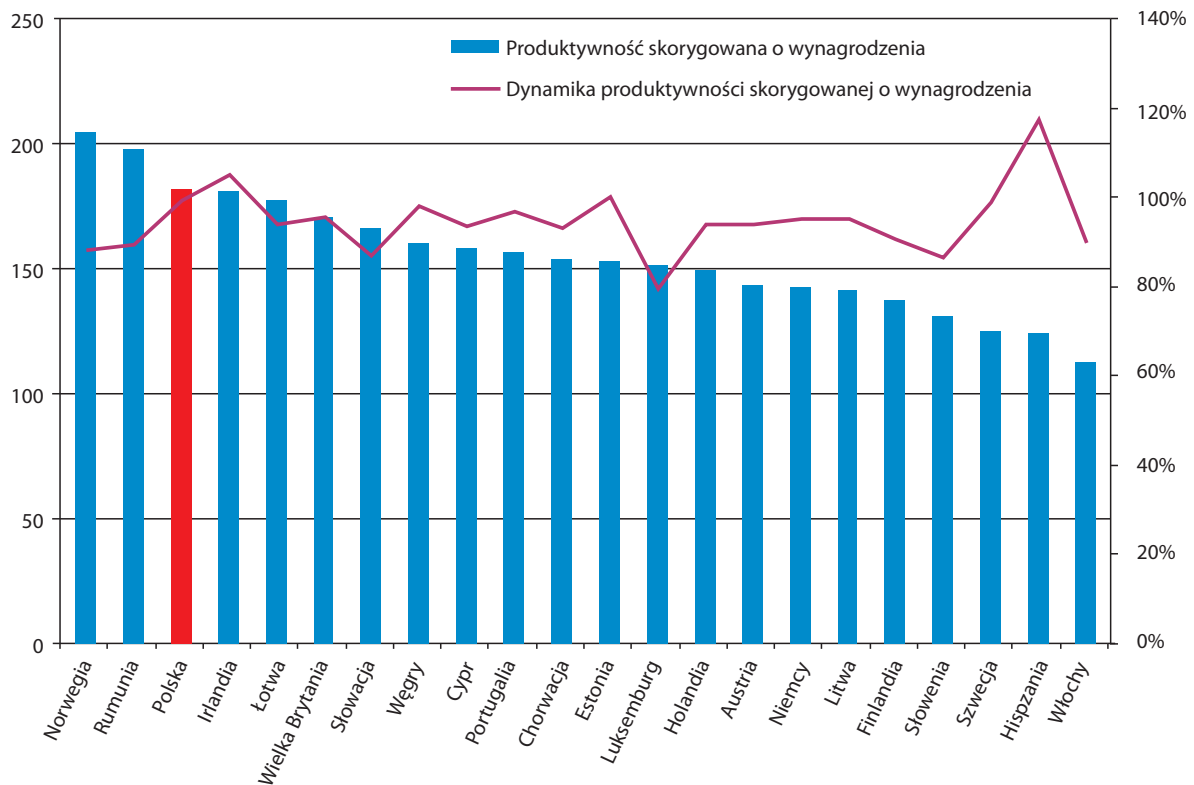
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Produktywność polskich firm na tle przedsiębiorstw z innych krajów UE wypada znacznie lepiej, kiedy wyniki porównamy z nakładami w postaci wynagrodzeń czy kosztów osobowych. Dla przykładu w zestawieniu produktywności skorygowanej o wynagrodzenia według Eurostatu polskie przedsiębiorstwa w 2009 r. zajęły trzecie miejsce na liście najbardziej produktywnych w 22 analizowanych krajach Europy z wynikiem 181,4 tys. EUR, dystansując takie kraje jak Włochy (z wynikiem 112 tys. EUR), Hiszpania (124 tys. EUR) czy Szwecja (124,8 tys. EUR) (wykres 2.22). Pomimo więc, że produktywność przeciętnego pracującego lub przedsiębiorstwa jest niska to w relacji do poziomu wynagrodzeń czy kosztów osobowych wypada ona diametralnie lepiej i nadal pozostaje największą przewagą konkurencyjną polskiej gospodarki i przedsiębiorstw w porównaniu z innymi krajami Europy.

Produktywność różni się znacząco pomiędzy poszczególnymi kategoriami przedsiębiorstw według sektorów gospodarki oraz wielkości przedsiębiorstwa. Zgodnie z danymi GUS za 2010 r., przeciętny pracujący w sektorze przedsiębiorstw wypracował prawie 372,2 tys. PLN przychodów z całokształtu działalności (348,7 tys. PLN w 2009 r.), przy czym najlepszy pod tym względem – pracujący w przemyśle o jedną piątą więcej (451,5 mln PLN), a najslabszy – pracujący w pozostałej działalności usługowej – ponad sześć razy mniej (57,7 tys. PLN). Co oczywiste produktywność pracujących jest tym większa, w im większym przedsiębiorstwie oni pracują. Produktywność przeciętnego pracującego w małym i średnim przedsiębiorstwie jest prawie dwa razy większa niż w mikrofirmie (odpowiednio: 185,4% i 197,3%), a w dużym dwa i pół razy większa (254,8%). W przypadku dużych firm różnica ta się powiększa. W pozostałych grupach firm nie widać wyraźnego trendu.

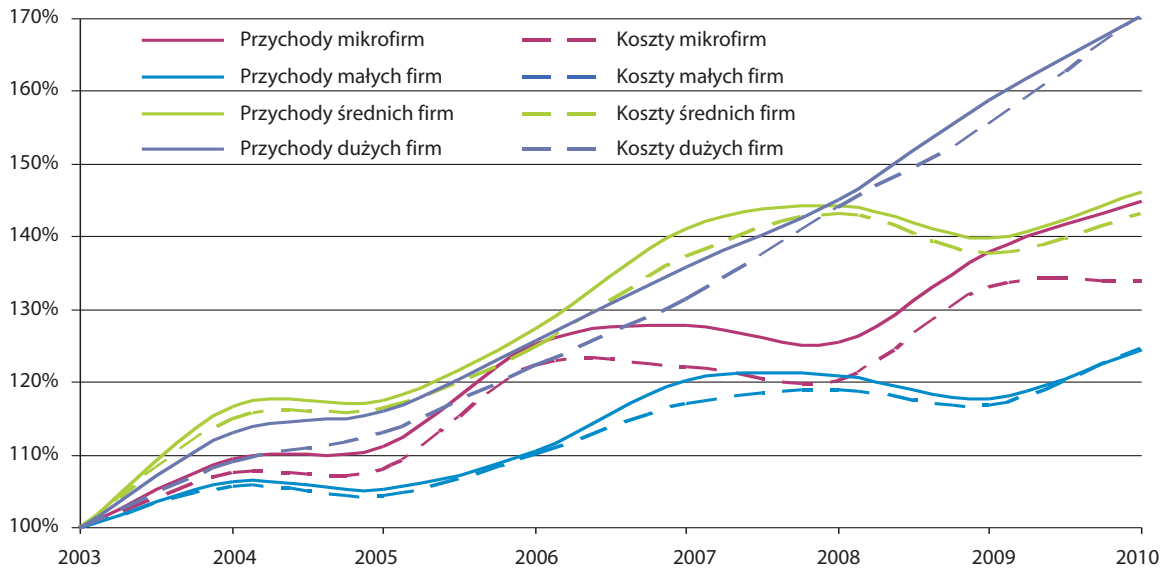
Tempo wzrostu produktywności mierzone wzrostem przychodów na jednego pracującego różni się pomiędzy grupami firm według wielkości (wykres 2.23). Duże przedsiębiorstwa osiągnęły najwyższą dynamikę przychodów na jednego pracującego w latach 2003–2010 (wzrost o 71%), przy wzroście kosztów wyraźnie mniejszym (o 56%). Drugi najwyższy wynik zanotowały mikrofirmy (wzrost przychodów o 55%, a odpowiadających im kosztów o 38%), wyprzedzając od 2009 r. średnie podmioty, które jeszcze rok wcześniej były na drugim miejscu w tej kategorii. Niższe tempo wzrostu osiągnęły średnie firmy (wzrost o 46%, przy nieco mniejszej dynamice kosztów – wzrost o 25%), które razem z małymi firmami w 2009 r. w porównaniu z rokiem 2008 zanotowały spadek przychodów na pracującego. Z kolei małe firmy w latach 2003–2010 zwiększyły przeciętne koszty na pracującego o 18%, notując przy tym 24-procentowy wzrost przychodów.

Wykres 2.22. Produktywność skorygowana o wynagrodzenia (w tys. EUR w 2009 r.) i jej dynamika (2008/2009) w przedsiębiorstwach w Polsce i wybranych krajach Europy



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 2.23. Dynamika przychodów i kosztów na jednego pracującego w przedsiębiorstwach według wielkości w Polsce w latach 2003–2010 (2003 = 100%)



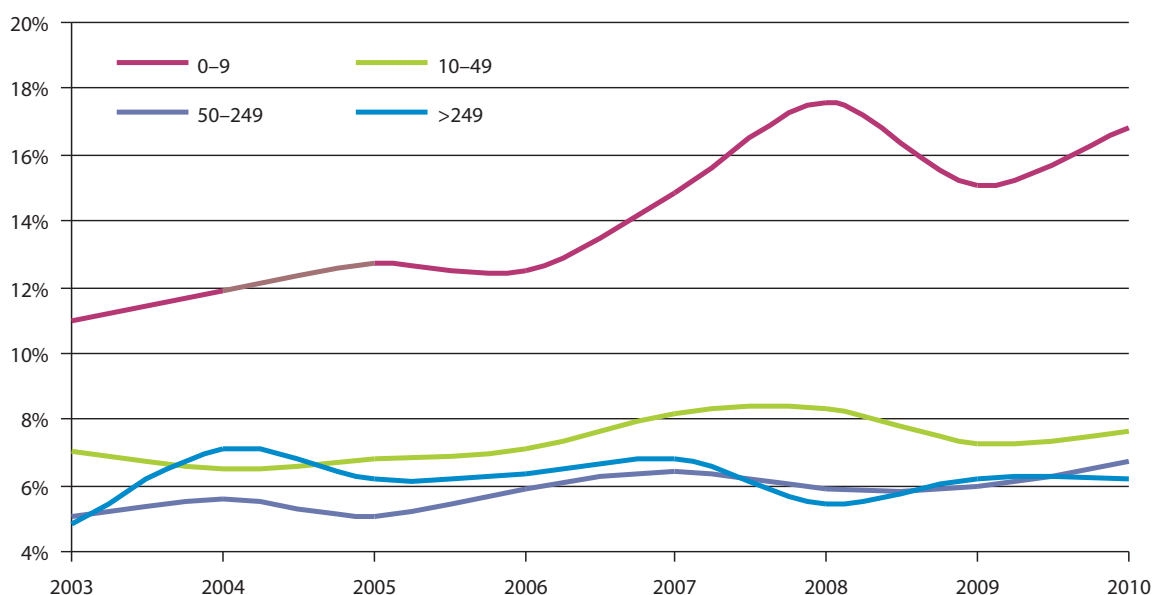
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Po pogorszeniu koniunktury w polskiej gospodarce w 2009 r., które spowodowało spadek liczby przedsiębiorstw oraz miało negatywny wpływ na ich sytuację finansową, nastąpił wyraźny wzrost przychodów na jednego pracującego we wszystkich grupach firm w 2010 r. w stosunku do roku poprzedniego (o 6,7%, w MSP o 5,4%) oraz podobny wzrost odpowiadających im kosztów

(o 6,1%, w MSP o 3,4%). W efekcie rentowność działalności przedsiębiorstw wzrosła. W 2010 r. wskaźnik rentowności obrotu brutto wyniósł 8,8% dla przedsiębiorstw ogółem (8,3% w 2009 r.), co oznacza nieznaczną poprawę w stosunku do poprzedniego okresu. Poprawa nastąpiła także w sektorze MSP – wskaźnik rentowności obrotu brutto wzrósł z 9,9% do 10,9%.

Poprawę koniunktury w zakresie rentowności odczuły wszystkie grupy firm poza małymi. Poziom rentowności obrotu brutto w tej grupie co prawda nieco wzrósł (tj. z 7,3% do 7,6%) (wykres 2.24), pogorszyły się natomiast rentowności aktywów (spadek z 6,3% do 5,6%) i kapitałów własnych (spadek z 13,5% do 12,1%). Pomimo to rentowność małych firm utrzymała się na wyższym poziomie niż przedsiębiorstw średnich i dużych. Jak w ubiegłych latach najbardziej efektywne pod względem rentowności obrotu brutto okazały się mikrofirmy z wynikiem 16,8% (wzrost z 15,1% w 2009 r.). Słabiej wypadły średnie i duże przedsiębiorstwa. W tych pierwszych nieznacznie poprawił się ich wskaźnik rentowności kapitałów własnych (wzrost z 9,2% do 9,6%)⁷⁰ oraz wskaźnik rentowności obrotu brutto (wzrost z 6,0% do 6,7%), a na tym samym co w 2009 r. poziomie utrzymał się wskaźnik rentowności aktywów (4,7%). W 2010 r., podobnie jak przed rokiem, duże przedsiębiorstwa zanotowały rentowność obrotu na poziomie 6,2%. Wzrosły natomiast pozostałe wskaźniki ich rentowności: aktywów (z 4,7% do 5,4%) i kapitału własnego (z 8,9% do 10,2%).

Wykres 2.24. Rentowność obrotu brutto w przedsiębiorstwach według wielkości w Polsce w latach 2003–2010



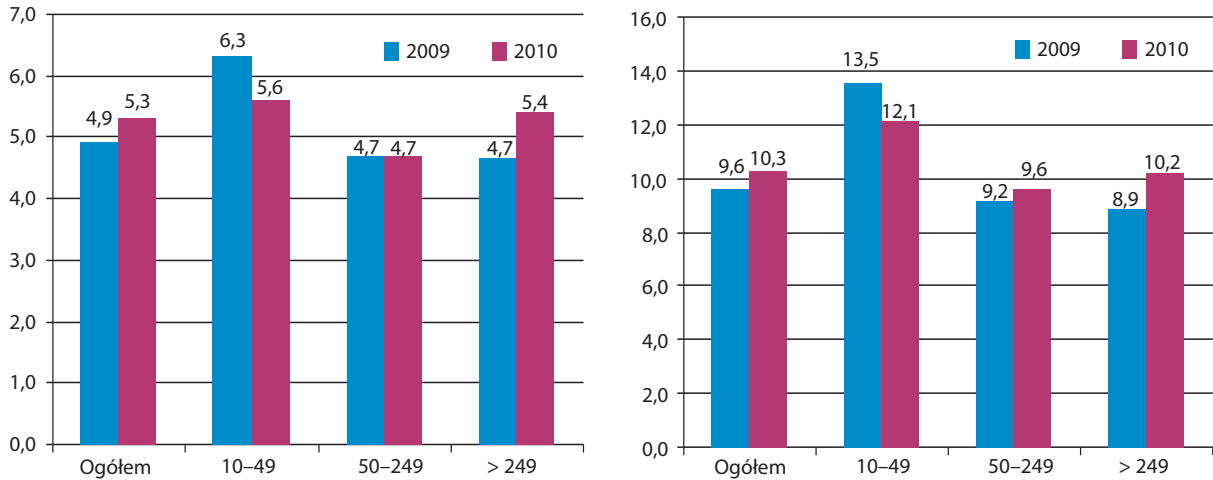
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Korzystne wyniki finansowe w zakresie przychodów i kosztów odzwierciedlone wskaźnikami rentowności miały przełożenie na płynność finansową przedsiębiorstw. W 2010 r. płynność finansowa, mierzona wskaźnikiem płynności pierwszego stopnia, utrzymała się na bezpiecznym wysokim poziomie (41,8%). Wysokie wskaźniki w tym zakresie odnotowano wśród małych, średnich i dużych firm (odpowiednio 40,6%, 39,8% i 40,0%). Poprawa tego wskaźnika w porównaniu z 2009 r. miała miejsce we wszystkich grupach firm według wielkości poza małymi firmami, w których zanotowano niewielki spadek (wykres 2.8). We wszystkich grupach przedsiębiorstw zanotowano poprawę wskaźnika płynności drugiego stopnia, obejmującego obok gotówki i jej ekwiwalentów również mniej płynne aktywa, tj. należności bieżące. Również tak rozumiana płynność finansowa wzrosła w 2010 r. do bardziej bezpiecznych poziomów (ze 102,3% w 2009 r. do 106,7% w 2010 r.). Wzrost ten był wyraźny w grupie średnich (ze 102,9% do 109,3%) i dużych przedsiębiorstw (ze 100,1% do 110,1%), mniej znaczący w małych firmach (ze 108,0% do 111,7%)⁷¹.

⁷⁰ Wskaźniki rentowności aktywów i kapitałów własnych dotyczą podmiotów prowadzących podatkowe księgi przychodów i rozchodów, które złożyły bilans i rachunek zysków i strat za 2009 rok (z wyjątkiem banków, instytucji ubezpieczeniowych, biur maklerskich, szkół wyższych, samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej, gospodarstw indywidualnych w rolnictwie) o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Dane dla małych firm mogą być nie w pełni reprezentatywne.

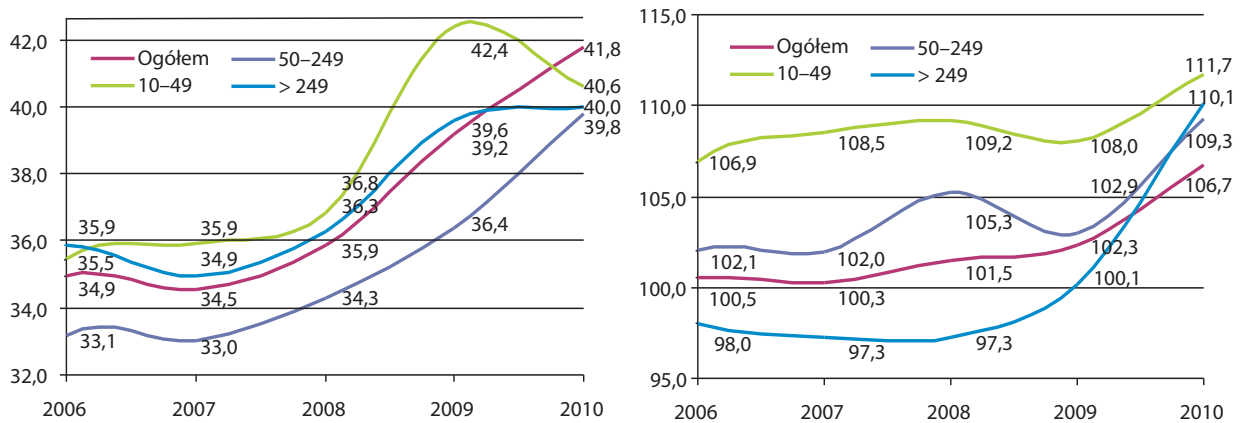
⁷¹ Dane dotyczą podmiotów prowadzących podatkowe księgi przychodów i rozchodów, które złożyły bilans i rachunek zysków i strat za 2009 rok (z wyjątkiem banków, instytucji ubezpieczeniowych, biur maklerskich, szkół wyższych, samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej, gospodarstw indywidualnych w rolnictwie) o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Dane dla małych firm mogą być nie w pełni reprezentatywne.

Wykres 2.25. Wskaźnik rentowności aktywów (z lewej) i wskaźnik rentowności kapitałów własnych (z prawej) w latach 2009–2010 w przedsiębiorstwach według wielkości w Polsce



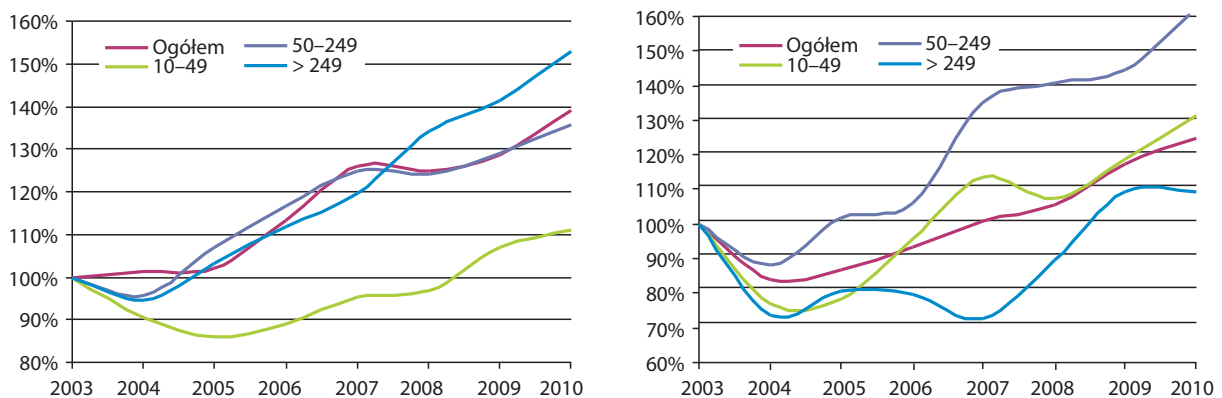
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 2.26. Płynność pierwszego (z lewej) i drugiego stopnia (z prawej) w przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2006–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS za lata 2006–2010.

Wykres 2.27. Dynamika zobowiązań krótkoterminowych (z lewej) i długoterminowych (z prawej) na jedno przedsiębiorstwo w Polsce w latach 2003–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2010 r. w porównaniu z rokiem 2009 wyraźnie (o 8,3%) wzrosły zobowiązania krótkoterminowe przeciętnej firmy finansującej w znacznej mierze działalność bieżącą, osiągając poziom 11,3 mln PLN. Należy zauważyć, że wzrost ten był wyraźnie wyższy niż średnioroczny wzrost w okresie 2003–2009 (4,3%), co jest wynikiem lepszej koniunktury. Wszystkie grupy firm zanotowały w roku 2010 zwiększenie zadłużenia krótkoterminowego. Najmniejszy w 2010 r. wzrost w tym zakresie miał miejsce w małych firmach (o 4,1%), co i tak stanowiło znaczące przyspieszenie w stosunku do lat 2003–2009 (średnioroczny wzrost o 1,1%). Bardziej znaczący wzrost zobowiązań krótkoterminowych zanotowały średnie (5,1%) i duże firmy (8,3%), co było w tych grupach wzrostem wyższym w stosunku do średniego dla okresu 2003–2009 (odpowiednio 4,4% i 5,9%). Szybszy wzrost zadłużenia większych firm może wskazywać po części na ich większą siłę przetargową w negocjowaniu kredytu kupieckiego.

W 2010 r. nastąpił wyraźny wzrost zobowiązań długoterminowych, przypadających na jedno przedsiębiorstwo, finansujących zazwyczaj działalność inwestycyjną (o 6,8% do 5,2 mln PLN). Najwyższy w 2010 r. w porównaniu z 2009 r. wzrost zadłużenia długoterminowego odnotowano w średnich (o 12,4%) i małych firmach (o 10,6%), co stanowiło wyraźne przyspieszenie średniorocznego wzrostu w okresie 2003–2009 (odpowiednio: 6,3% dla średnich i 2,9% dla małych). W przypadku przedsiębiorstw dużych zobowiązania długoterminowe utrzymały się na poziomie sprzed roku (46,2 mln PLN).

2.5. Inwestycje przedsiębiorstw

- Wzrost nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP w 2010 r. w porównaniu z poprzednim rokiem wyniósł 3% i osiągnął poziom ponad 71 mld zł, przy 142 mld zł inwestycji całego sektora przedsiębiorstw.
- Utrzymany został, w porównaniu z 2009 r., poziom nakładów w sektorze MSP na firmę – 41,4 tys. zł.
- Wzrosły nakłady inwestycyjne w 2010 r. w mikro- (o 14%) i w małych (o 3%) przedsiębiorstwach w porównaniu z 2009 r. przy spadku dla dużych firm (o 5%) i średnich (o 4%).
- 50% nakładów inwestycyjnych jest ponoszona przez MSP i 50% przez firmy duże.
- Nakłady inwestycyjne firm usługowych – 34,4% i przemysłowych – 31,02% (w całkowitych nakładach sektora MSP) stanowią 2/3 nakładów MSP.
- Środki własne stanowią źródło finansowania 2/3 inwestycji realizowanych przez MSP.
- Przedsiębiorstwa w Polsce w mniejszym stopniu niż w innych krajach Europy zmniejszyły wielkość inwestycji na środki trwałe w 2009 r. w porównaniu z rokiem 2008.

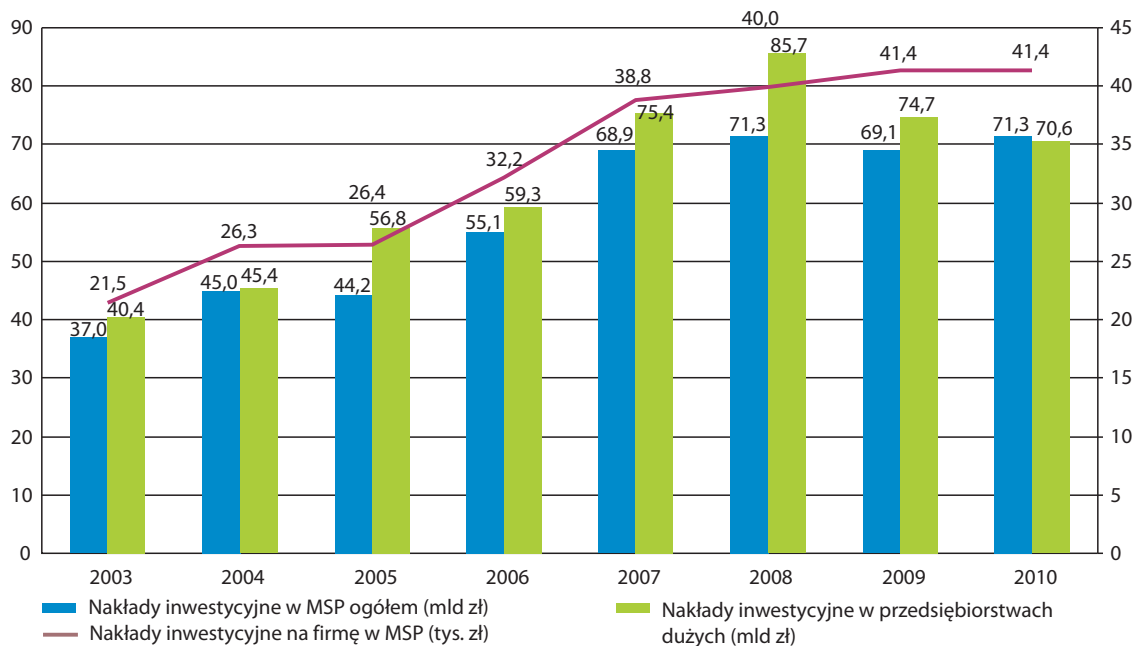
Nakłady inwestycyjne

Nakłady inwestycyjne sektora przedsiębiorstw w 2010 r. wyniosły 141,9 mld zł, co oznacza spadek o 1,26% w porównaniu z 2009 r. W całym okresie 2003–2009 wartość nakładów inwestycyjnych dużych firm była nieznacznie wyższa niż firm należących do sektora MSP. Szczególnie duża różnica w poziomach inwestycji tych grup firm miała miejsce w 2008 r. W kolejnym roku 2009 inwestycje sektora MSP i dużych firm zmaleły, zmniejszyła się też różnica w poziomach inwestycji między dużymi firmami a tymi należącymi do sektora MSP z 14,4 mld zł do 5,6 mld zł (czyli prawie 3-krotnie). W kolejnym 2010 r. po raz pierwszy od 7 lat inwestycje dużych firm były niższe od tych realizowanych przez MSP (o 700 mln zł).

Udział sektora MSP w inwestycjach sektora przedsiębiorstw wahał się w latach 2003–2010 w przedziale od 44 do 50% bez wyraźnych trendów zmian tej wielkości. Należy również zauważyć, że cały sektor MSP przeznaczają porównywalną wartość środków na działalność inwestycyjną co przedsiębiorstwa duże. Wartość nakładów inwestycyjnych MSP w 2010 r. wyniosła 71,3 mld zł, a firm dużych – 70,6 mld zł i była większa o 3,25% w przypadku MSP i mniejsza o 5,43% w dużych firmach w porównaniu z poprzednim rokiem.

Jeśli chodzi o wartość inwestycji na firmę należącą do sektora MSP w 2010 r., to w porównaniu z 2003 r. zwiększyła się ona niemal dwukrotnie (z 21,5 tys. zł do 41,4 tys. zł). Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce na jedną firmę w 2010 r. w porównaniu z 2009 r. nieznacznie spadły. Przeciętna firma ograniczyła nakłady na działalność inwestycyjną o 4,3%, przy czym im była ona większa, tym silniejsza była redukcja nakładów inwestycyjnych. Największego ograniczenia dokonały: przeciętne duże przedsiębiorstwo (spadek nakładów o 7%), a następnie średnie (spadek o 4,1%) i na końcu – małe (o 1,9%). Warto podkreślić, że w przypadku najmniejszych przedsiębiorstw nastąpił wzrost nakładów inwestycyjnych w stosunku do roku 2009 roku. Przeciętne mikroprzedsiębiorstwo zwiększyło nakłady w 2010 r. o 10,2%.

Wykres 2.28. 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 2003–2010

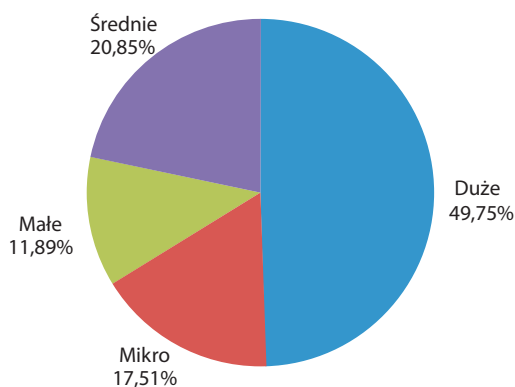


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.*, GUS 2011.

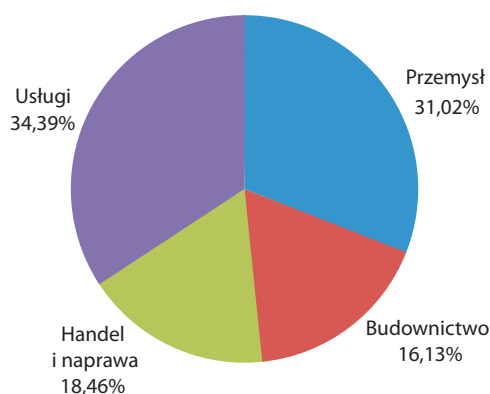
Z punktu widzenia poszczególnych grup przedsiębiorstw wg wielkości największej w 2010 r. inwestowały duże podmioty – ok. 50% ogółu nakładów (wykres 2.29). Drugie w kolejności były średnie firmy, których nakłady wyniosły 20,85% wartości ogółem. Najmniejszy udział w wartości nakładów ogółem miały małe i mikrofirmy (odpowiednio 11,89% i 17,51%). Największe spadki co do wielkości przeznaczanych środków na inwestycje w 2010 r. w porównaniu z poprzednim rokiem zanotowały duże (o 5%), a następnie średnie (o 4%) przedsiębiorstwa. W grupie mikro- i małych firm nastąpił wzrost nakładów (odpowiednio 14% i 3%), co może być wynikiem łatwiejszego dopasowania się do pewnego rodzaju niepewności i niestabilności gospodarczej, a po części niewielkich powiązań tych grup podmiotów z partnerami z zagranicy.

Spośród przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce najczęściej inwestują firmy usługowe (34,4% nakładów sektora MSP) oraz przemysłowe (31,02%). Pozostałą wartość nakładów poniosły firmy prowadzące działalność handlową (18,46%) i *budowlaną* (16,13%) (wykres 2.30). Wśród przedsiębiorstw dużych struktura inwestycji wg branż kształtuje się odmiennie – największy udział w nakładach firm mają przedsiębiorstwa z branży przemysłowej (65,10%), a następnie przedsiębiorstwa usługowe (23,12%), handlowe (9,9%) i budowlane (1,9%).

Wykres 2.29. Struktura nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw ze względu na wielkość przedsiębiorstw w 2010 r.



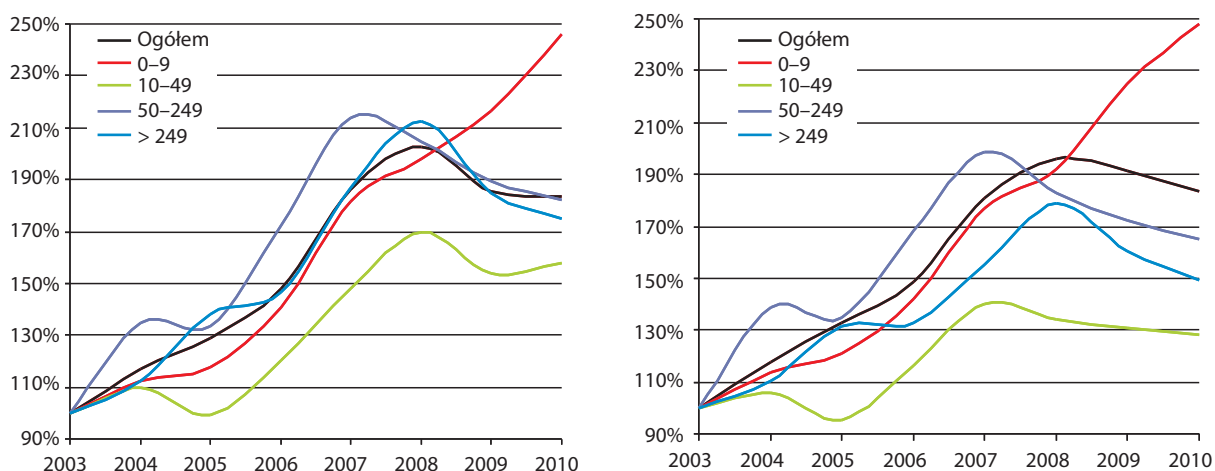
Wykres 2.30. Struktura nakładów inwestycyjnych w MSP ze względu na branżę w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku*, GUS 2011.

Biorąc pod uwagę działalność inwestycyjną przedsiębiorstw, w latach 2003–2010 można zaobserwować dwa charakterystyczne podokresy. Jeden od 2003 r. do 2008 r. i od 2008 r. do analizowanego 2010 r. Należy zauważyć, że w latach 2003–2008 we wszystkich grupach przedsiębiorstw dynamika nakładów na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw, w stosunku do 2003 roku istotnie wzrastała – zarówno ogółem, jak i w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo (wykres 2.31). Największą dynamiką wzrostu nakładów ogółem w 2008 roku w stosunku do 2003 r., cechowały się przedsiębiorstwa duże (212%), następnie firmy średnie (204%), mikro (198%) i małe (170%). Podobnie przedstawiała się dynamika w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo – choć tu na pierwszym miejscu, podwajając swoje nakłady na jedno przedsiębiorstwo, uplasowały się najmniejsze przedsiębiorstwa, następnie średnie (183%), duże (179%) i małe (134%). Ta pozytywna tendencja zaczęła się zmieniać w 2009 roku, gdy zanotowano pierwsze spadki wartości nakładów w stosunku do roku poprzedniego, kolejne zmniejszenia wielkości nakładów na inwestycje miały miejsce w 2010 roku. Jedyne mikroprzedsiębiorstwa utrzymują trend wzrostu nakładów zarówno ogółem, jak i na jedno przedsiębiorstwo. W porównaniu z 2003 rokiem w 2010 r. mikroprzedsiębiorstwa zwiększyły poziom nakładów ogółem, jak i na jedno przedsiębiorstwo o 248% (wykres 2.31).

Wykres 2.31. Dynamika nakładów inwestycyjnych ogółem w Polsce w grupach firm według wielkości (wykres po lewej stronie) oraz dynamika nakładów inwestycyjnych na jedno przedsiębiorstwo w latach 2003–2010 (wykres po prawej stronie) (2003 = 100%)



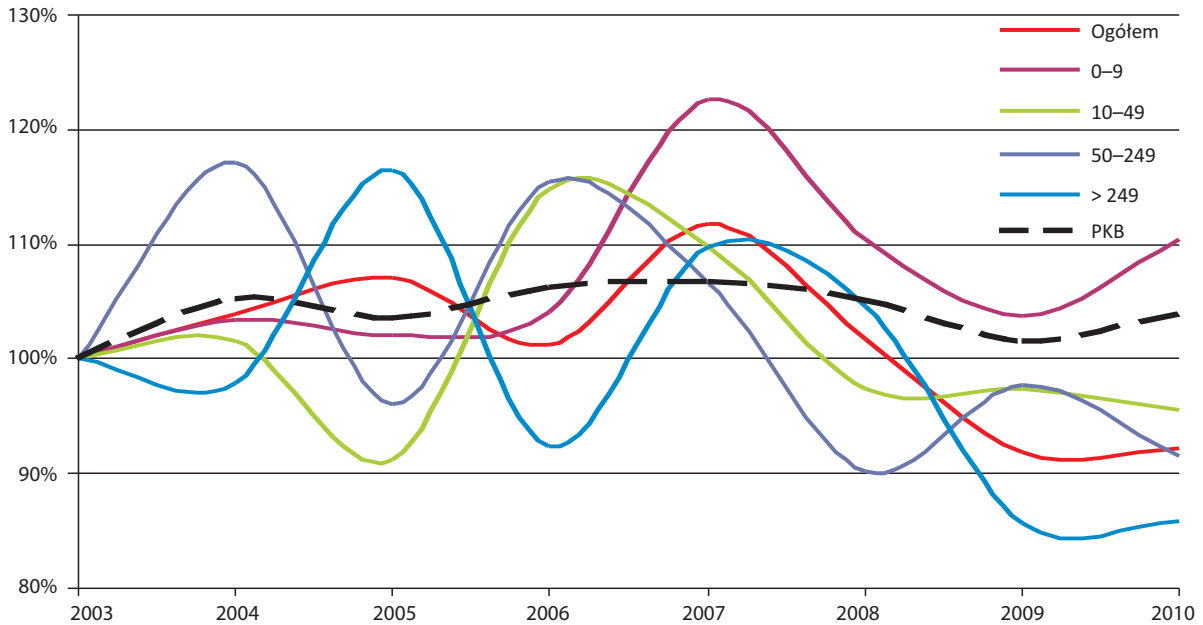
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na inwestycje przedsiębiorstwa przeznaczyły średnio ok. 4,3% przychodów ogółem w 2010 r., tj. o 0,37 p.p. mniej niż w 2009 r. Należy zauważyć, że wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa udział nakładów na inwestycje w przychodach wzrasta, i tak w mikroprzedsiębiorstwach wynosi 3,45%, małych – 3,76%, średnich – 4,3%, a w największych – 4,91%. Analizując dynamikę nakładów na inwestycje, w latach 2003–2010 można zaobserwować znaczne wahania wielkości nakładów w porównaniu z rokiem poprzednim, co obrazuje cykliczność prowadzonej działalności inwestycyjnej w firmach, która z kolei jest jedną z istotnych przyczyn wahań koniunkturalnych⁷². Przebieg dynamiki zmian PKB koreluje dodatnio z przebiegiem dynamiki nakładów w mikroprzedsiębiorstwach w całym prezentowanym okresie 2003–2010 oraz w małych i średnich firmach w latach 2003–2008. W przypadku dużych przedsiębiorstw dynamika PKB oraz dynamika nakładów inwestycyjnych nie jest współbieżna, co może świadczyć o występowaniu opóźnień tych dwóch wskaźników, jak również może oznaczać mniejsze oddziaływanie zmian koniunktury na duże firmy. Wśród analizowanych grup przedsiębiorstw jedynie mikroprzedsiębiorstwa przeznaczyły w 2010 r. większy udział przychodów na nakłady niż w 2009 roku, co ilustruje wznosząca linia bordowa na wykresie 2.32.

Największą część przychodów przeznaczają na inwestycje przedsiębiorstwa prowadzące działalność usługową – 7,23%, następnie przedsiębiorstwa przemysłowe – 5,36% i przedsiębiorstwa z branży budowlanej – 5,23%, najmniejszy odsetek nakładów w przychodach na działalność inwestycyjną przeznaczają przedsiębiorstwa prowadzące działalność handlową – 1,66%.

⁷² <http://www.wprost.pl/ar/90300/Kolysanie-gospodarki/>

Wykres 2.32. Dynamika nakładów inwestycyjnych w przychodach przedsiębiorstw według wielkości w latach 2003–2010, gdy rok poprzedni = 100

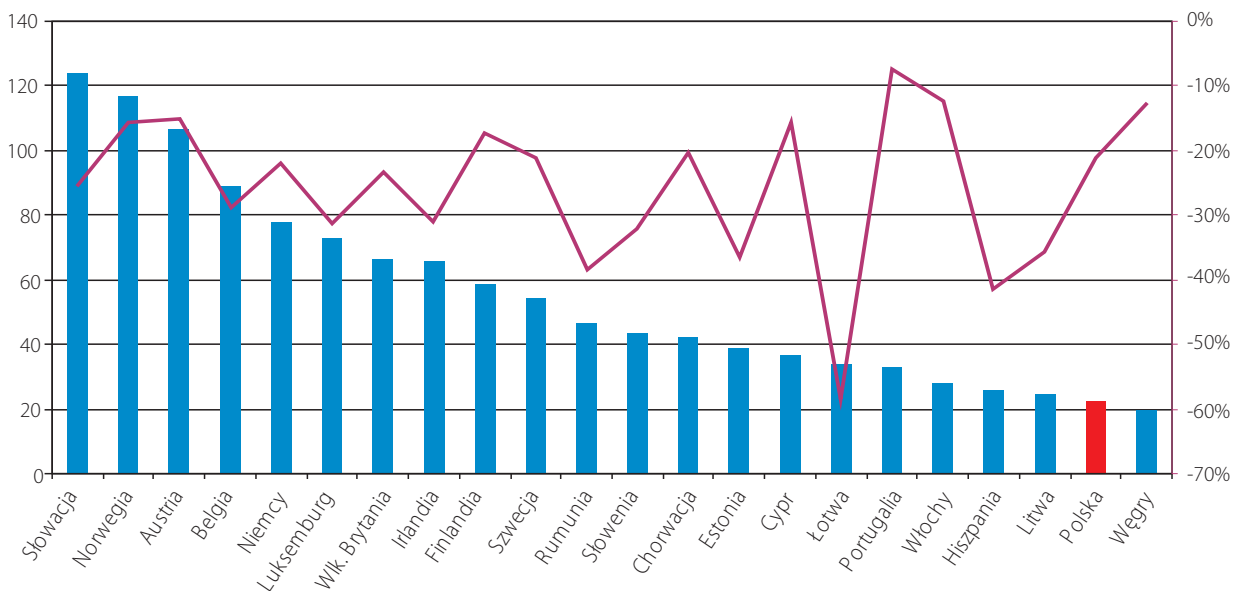


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw w Polsce na tle wybranych krajów Europy

W porównaniu z innymi krajami Europy działalność inwestycyjna firm w Polsce jest niewystarczająca z punktu widzenia niskiej produktywności i potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw. Inwestycje w środki trwałe przeciętnej firmy w Polsce (22,45 tys. EUR) są znacznie niższe niż w lepiej rozwiniętych krajach europejskich – prawie sześć razy niższe niż u liderów: Słowacji (124,32 tys. EUR), Norwegii (116,76 tys. EUR) i Austrii (106,49 tys. EUR) i ponad dwa razy niższe niż w Rumunii (46,92 tys. EUR) i Szwecji (54,57 tys. EUR). Słabsze wyniki od firm w Polsce osiągnęły jedynie firmy w Węgier (19,82 tys. EUR) (wykres 2.33)⁷³. Należy jednak zauważyć, iż

Wykres 2.33. Inwestycje w środki trwałe na jedno przedsiębiorstwo (w tys. EUR) i dynamika tej wielkości w Polsce i wybranych krajach w 2009 r. (2008 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

⁷³ Dane Eurostat (2009) sekcje C-1 oraz K NACE Rev. 2. Dane niedostępne dla wszystkich krajów UE.

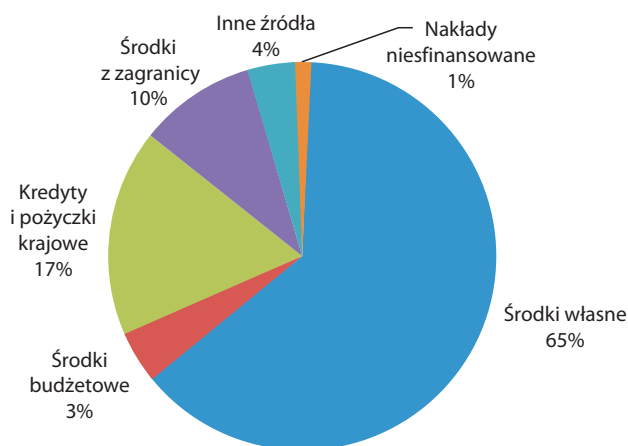
wszystkie kraje zanotowały wyraźne zmniejszenie wielkości nakładów przedsiębiorstw na środki trwałe w 2009 r. Średnio nakłady w 22 krajach Europy są niższe o 26% w stosunku do ubiegłego roku (wykres 2.33 – dynamika). Przy czym Polska znajduje się w grupie krajów (Norwegia, Austria, Niemcy, Finlandia, Szwecja, Chorwacja, Cypr, Portugalia, Włochy, Węgry), w których spadek nakładów na środki trwałe był poniżej średniej (20 tys. EUR). Kraje, w których zanotowano największe spadki nakładów w stosunku do 2008 roku zostały dotknięte kryzysem gospodarczym, o czym świadczy ich ujemna dynamika PKB, są to: Łotwa, Hiszpania, Rumunia i Estonia.

Źródła finansowania inwestycji

Podobnie jak w poprzednich latach, w 2010 r. dwie trzecie nakładów inwestycyjnych MSP było finansowanych środkami własnymi (65%), blisko jedna szósta z kredytów i pożyczek krajowych (17%), a 10% stanowiły środki ze źródeł zagranicznych⁷⁴. Pozostałe źródła finansowania inwestycji miały niewielkie znaczenie (wykres 2.34).

Im większe przedsiębiorstwo, tym zaangażowanie środków własnych na finansowanie inwestycji jest większe (małe firmy – 60,97%, średnie – 67,08% a duże – 71,38%), o czym decyduje ich potencjał ekonomiczny. Z krajowych środków budżetowych w największym stopniu korzystają duże firmy (5,12%), następnie średnie (3,72%) i małe (3,10%), co oznacza, że duże przedsiębiorstwa częściej korzystają ze środków publicznych niż małe, przy czym skala inwestycji w firmach dużych jest większa. Z kolei małe przedsiębiorstwa są liderem w wykorzystaniu kredytów i pożyczek (małe – 17,11%; średnie – 16,87%, duże – 8,37%) oraz środków z zagranicy (małe – 14,34%; średnie – 7,01% i duże – 6,93%). Należy przy tym podkreślić, że struktura źródeł finansowania MSP ulega stopniowym przeobrażeniom. W okresie 2006–2010 w strukturze finansowania inwestycji przez MSP rosło znaczenie środków własnych (wzrost udziału tego źródła finansowania z 63,4% do 64,9%), środków budżetowych (z 1,9% do 3,5%) oraz środków z zagranicy (z 7,5% do 9,6%) i innych źródeł (z 2,8% do 4,08%), malało natomiast kredytów i pożyczek krajowych (z 21,8% do 16,9%). Zmniejszenie udziału kredytów i pożyczek krajowych w strukturze źródeł finansowania inwestycji jest obserwowane w małych i średnich przedsiębiorstwach (w dużych nastąpił wzrost), co może wynikać z ostrożnego podejścia banków do udzielania kredytów małym i średnim przedsiębiorstwom.

Wykres 2.34. Źródła finansowania nakładów inwestycyjnych w 2010 r. w sektorze MSP (bez mikroprzedsiębiorstw)



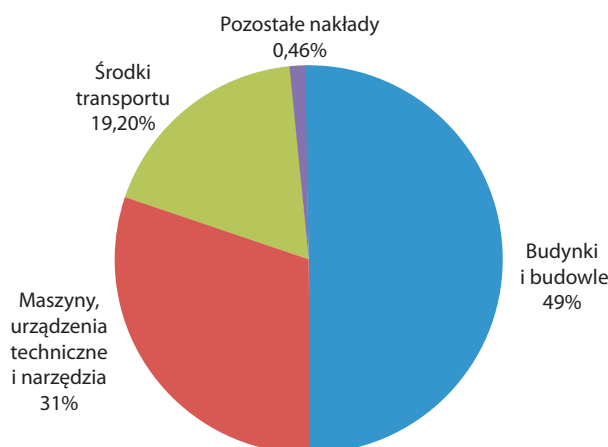
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Struktura nakładów wg grup środków trwałych

Struktura nakładów inwestycyjnych według grup środków trwałych w MSP w 2010 r. kształtowała się na podobnym poziomie jak w 2009 roku. MSP najwięcej, bo połowę środków przeznaczanych na inwestycje lokują w budynki i budowle (49%). Z kolei około jedna trzecia środków inwestycyjnych przeznaczana jest na maszyny i urządzenia (31%) z tendencją spadkową (spadek z 44,4% w 2006 r.). W przypadku pozostałych grup środków trwałych trudno jest wskazać wyraźne trendy. Im mniejsze przedsiębiorstwa, tym większy udział nakładów na budynki i budowle (mikro – 57,8%, małe – 51,6%, średnie – 41,5%, duże – 42,5%) i środki transportu (mikro – 24,5%, małe – 16,4%, średnie – 16,45%, duże – 7,5%). Przyczyną 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 (mikro – 17,6%, małe – 31,0%, średnie – 41,5%, a duże – 49,1%), co powoduje ich niedoinwestowanie technologiczne.

⁷⁴ Dane GUS za 2010 r.

Wykres 2.35. Struktura nakładów na inwestycje MSP według grup środków trwałych w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

2.6. Podsumowanie

Polacy są przedsiębiorczym narodem. Poziom przedsiębiorczości mierzony odsetkiem przedsiębiorców w całkowitym zatrudnieniu (18% dla Polski) stanowi czwarty najwyższy wynik w UE (średnia dla UE – 14%), również wskaźnik przedsiębiorczości – określany jako udział w liczbie osób dorosłych, które założyły własną firmę lub podejmują działania w tym kierunku – jest wyższy w Polsce (14%) niż średnio w UE (12%). Według danych GUS w Polsce funkcjonuje około 1,73 mln przedsiębiorstw aktywnych⁷⁵. Natomiast według danych Komisji Europejskiej w Polsce działa 1,42 mln przedsiębiorstw⁷⁶, co stawia polską gospodarkę na szóstym miejscu w UE pod względem ich liczby. Po okresie szybkiego wzrostu liczby firm w Polsce (w latach 2006–2008) w 2009 roku nastąpił jednak istotny, bo aż 6% spadek tego wskaźnika, co było spowodowane pogorszeniem koniunktury. W roku 2010 odnotowano już niewielki wzrost liczby firm (o 3,2%), jednak była ona niższa niż w latach 2007–2008⁷⁷.

Sektor przedsiębiorstw, mimo że jest głównym motorem wzrostu, generuje stosunkowo małą część produktu krajowego brutto z punktu widzenia dystansu dzielącego Polskę do państw najwyżej rozwiniętych, przy czym struktura PKB jest również niezadowolająca. W świetle danych Eurostatu udział sektora przedsiębiorstw w PKB w Polsce (48% w 2009 r.) jest na poziomie tylko nieco wyższym niż przeciętnie w Unii Europejskiej (46,8%), a wartość dodana brutto generowana przez przeciętne przedsiębiorstwo lub pracownika sektora przedsiębiorstw pozostaje na jednym z najniższych poziomów w UE. Co więcej według danych GUS na skutek pogorszenia koniunktury przedsiębiorstwa w Polsce wytworzyły 71,6% PKB w 2010 r., a więc o 0,7 p.p. mniej niż przed rokiem, z czego najmniejsze firmy aż co trzecią (29,6%) złotówkę, średnie zaledwie co dziesiątą (10,4%), a małe tylko co trzynastą (7,7%). Co korzystne, rośnie jednak udział większych przedsiębiorstw (średnich i dużych) w tworzeniu PKB.

Wpływ pogorszenia koniunktury w 2009 i 2010 r. w porównaniu z wcześniejszym okresem na sektor przedsiębiorstw został odzwierciedlony również na rynku pracy. Po okresie 2005–2008, kiedy zarówno w Polsce, jak i UE można było zaobserwować dosyć szybki wzrost rynku pracy – wzrost liczby pracujących w przedsiębiorstwach⁷⁸ wyniósł odpowiednio 14,4% i 6,5%, a w MSP: 12,8% i 6,2% – w latach 2009–2010 popyt na pracę obniżył się pierwszy raz w okresie 2003–2010. Zostało to odzwierciedlone w 2009 r. wyraźnym na tle ostatnich lat spadkiem liczby pracujących (o 430 tys. osób, tj. o 3,9%) i zatrudnionych (o 185 tys. osób, tj. 2,8%), a w 2010 r. dalszym ograniczeniem liczby pracowników najemnych (spadek zatrudnienia o 0,9%) przy niewielkim odbiciu liczby samozatrudnionych właścicieli (wzrost liczby pracujących o 0,3%). Pomimo tego przeciętne wynagrodzenie (3.300 PLN) zanotowało wzrost (o 4,6% w 2009 i 5,2% w 2010 r.) jednak wyraźnie wolniejszy niż w poprzednich dwóch latach.

Przedsiębiorstwa w Polsce po względem przeciętnej liczby pracujących i zatrudnionych są znacznie mniejsze niż ich odpowiednicy z krajów UE. Według danych Eurostatu polskie przedsiębiorstwa zatrudniają przeciętnie 4,7 osoby, co plasuje je na 14 miejscu wśród 19 analizowanych państw europejskich, dla których przeciętna wynosi 6,9. Sytuacja ta nie ulega znaczącej zmianie, gdy do pomiaru wykorzystana się przeciętną liczbę pracujących na jedną firmę. Polskie firmy z przeciętną liczbą pracujących

⁷⁵ Dane za 2010 r. za publikacją *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.*, GUS, 2011. Dane dotyczą sekcji B-J, L-S PKD 2007.

⁷⁶ Dane opracowane na podstawie *SBA Fact Sheet 2012*, Komisja Europejska, Bruksela 2012. Dane za 2009 rok dotyczą sekcji B-J, L, M, N NACE rev. 2.

⁷⁷ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.*, GUS, 2012.

⁷⁸ Sekcje B-J, L, M, N oraz K NACE Rev.2.

na jedno przedsiębiorstwo 5,8 zajmują 14 miejsce w grupie analizowanych krajów. Na przestrzeni lat średnie liczby zatrudnionych i pracujących w firmach w Polsce powoli rosły (odpowiednio z 5 i 3,5 w 2002 r.). Polska jest również jednym z czołowych krajów pod względem różnicy między liczbą pracujących a zatrudnionych – w uproszczeniu rozumianą jako liczba samozatrudnionych właścicieli.

Od lat firmy w Polsce korzystają z utrzymującej się przewagi konkurencyjnej względem przedsiębiorstw z innych krajów UE, jaką są niskie koszty pracy. W 2009 r. Polska z wynikiem 13,6% uplasowała się na pierwszym miejscu wśród 22 analizowanych krajów Europy pod względem udziału kosztów osobowych w kosztach produkcji, jednocześnie notując czwartą najniższą dynamikę tej wielkości w relacji do 2008 r. (2,3%). Ponadto koszty osobowe na jednego zatrudnionego w Polsce – 9,8 tys. EUR – stanowiły czwartą najniższą wartość w tej grupie krajów i, co ważne, przy największym spadku tej wielkości w całej grupie. Polska jest również atrakcyjna dla pracodawców pod względem udziału kosztów zabezpieczenia społecznego (social security costs) w kosztach osobowych (personnel costs). Według danych Eurostatu wśród 22 analizowanych państw Polska z udziałem 17,2% zanotowała siódmą najniższą wartość.

Na skutek działań sanacyjnych w czasie kryzysu w 2010 r. miało miejsce wyraźne odbicie sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Przychody z całokształtu działalności sektora przedsiębiorstw wyraźnie wzrosły (do 3.297,3 mld PLN, tj. o 7,1%). W sektorze MSP jak co roku wzrost przychodów (o 4,8%) był mniejszy niż w dużych firmach (o 10,2%), jednak miał miejsce we wszystkich grupach firm. Według danych Komisji Europejskiej dynamika obrotów przedsiębiorstw w Polsce w latach 2009–2010 (105,6%) była nieco wyższa niż w UE-27 (103,4%), a w latach 2003–2013⁷⁹ znacznie wyższa (odpowiednio: 148,2% i 120,7%). W latach 2003–2013 tempo wzrostu obrotów w małych firmach w Polsce było 3-krotnie (2,9 razy) wyższe niż w UE-27, w mikro- i dużych przedsiębiorstwach dwukrotnie wyższe (po 2,4), a w średnich firmach niemal dwukrotnie wyższe (1,9). Podobne trendy można zauważyć, analizując dane dotyczące wartości dodanej przedsiębiorstw w Polsce i UE.

Produktywność przedsiębiorstw w Polsce mierzona wynikami na jednego pracującego lub jedno przedsiębiorstwo jest wyraźnie niższa niż w firmach znacznej większości krajów Europy. Obroty przedsiębiorstw przypadające na jednego pracującego plasują przedsiębiorstwa w Polsce na 18 miejscu w zestawieniu 22 krajów (z wynikiem 80 tys. EUR w 2009 r.). Również słabą pozycję polskie firmy zajmują pod względem produkcji, obrotów, wartości dodanej czy nadwyżki operacyjnej brutto w przeliczeniu na jednego pracującego lub przedsiębiorstwo. Do 2008 r. tak rozumiana produktywność w Polsce poprawiała się wyraźnie szybciej niż w UE. Jednak w 2009 r. w polskich firmach miał miejsce wyraźny spadek obrotów na jednego pracującego (o 16,4%) – najwyższy w całej grupie 22 krajów. Podobne spadki można było zaobserwować w produkcji, obrotach, wartości dodanej, czy nadwyżce operacyjnej brutto w przeliczeniu na jednego pracującego czy przedsiębiorstwo.

Produktywność polskich firm na tle przedsiębiorstw z innych krajów UE wypada znacznie lepiej, kiedy wyniki porównamy z nakładami w postaci wynagrodzeń czy kosztów osobowych. Dla przykładu w zestawieniu produktywności skorygowanej o wynagrodzenia według Eurostatu polskie przedsiębiorstwa w 2009 r. zajęły trzecie miejsce na liście najbardziej produktywnych spośród 22 analizowanych krajów Europy z wynikiem 181,4 tys. EUR, dystansując takie kraje jak Włochy (z wynikiem 112 tys. EUR), Hiszpania (124 tys. EUR) czy Szwecja (124,8 tys. EUR). Pomimo więc, że produktywność przeciętnego pracującego lub przedsiębiorstwa jest niska, to w relacji do poziomu wynagrodzeń czy kosztów osobowych wypada ona diametralnie lepiej i nadal pozostaje największą przewagą konkurencyjną polskich przedsiębiorstw w porównaniu z innymi krajami Europy.

Po dynamicznym wzroście na przestrzeni lat 2003–2008 działalność inwestycyjna sektora przedsiębiorstw w Polsce w 2010 r. nadal odczuwała skutki pogorszenia się sytuacji gospodarczej z 2009 r. Nakłady inwestycyjne sektora przedsiębiorstw w 2010 r. spadły do 141,9 mld zł (tj. o 1,3%). Sektor MSP zdołał jednak zwiększyć nakłady na inwestycje ogółem (z 69,08 mld zł do 71,32 mld zł, tj. o 3,2%). Pomimo to przeciętna firma ograniczyła nakłady inwestycyjne o 4,3%. Największego cięcia wydatków inwestycyjnych dokonały: przeciętne duże przedsiębiorstwo (o 7%), a następnie średnie (o 4,1%) i na końcu – małe (o 1,9%). W przypadku najmniejszych przedsiębiorstw nastąpił wysoki wzrost nakładów inwestycyjnych (o 10,2%). MSP najwięcej, bo połowę środków przeznaczanych na inwestycje, ulokowały w budynkach i budowlach (49%) oraz maszynach i urządzeniach (31%). Dwie trzecie (65%) nakładów inwestycyjnych MSP było finansowanych środkami własnymi, a jedna szósta (17%) z kredytów i pożyczek krajowych.

W porównaniu z innymi krajami Europy działalność inwestycyjna firm w Polsce nadal pozostaje niewystarczająca z punktu widzenia produktywności i potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw. Inwestycje w środki trwałe przeciętnej firmy w Polsce (22,45 tys. EUR) są znacznie niższe niż w lepiej rozwiniętych krajach europejskich – prawie sześć razy niższe niż u liderów: Słowacji (124,32 tys. EUR) i Norwegii (116,76 tys. EUR) oraz ponad dwa razy niższe niż w Rumunii (46,92 tys. EUR). Słabsze wyniki od firm w Polsce osiągnęły jedynie firmy z Węgier (19,82 tys. EUR). Należy jednak zauważyć, iż wszystkie kraje zanotowały wyraźne zmniejszenie w 2009 r. wielkości nakładów przedsiębiorstw na środki trwałe. Średnio nakłady w 22 krajach są niższe o 26% w stosunku do ubiegłego roku. Pomimo tych nie najlepszych wyników, Polska znajduje się w grupie krajów (Norwegia, Austria, Niemcy,

⁷⁹ Dane 2010–2013 są prognozą.

Finlandia, Szwecja, Chorwacja, Cypr, Portugalia, Włochy, Węgry), w których spadek nakładów na środki trwałe był poniżej średniej (20 tys. EUR).

Na koniec należy podkreślić, że polskie przedsiębiorstwa wykazują niższy poziom rozwoju w porównaniu z innymi krajami Europy. Wskazuje na to relatywnie niski poziom liczby pracujących (oraz zatrudnienia), produktywności wyrażony wartością dodaną brutto na pracującego lub przedsiębiorstwo, a także skalą działalności – średnie obroty czy ograniczona obecność na rynkach zagranicznych. To, co wydaje się w największym stopniu ograniczać rozwój polskich przedsiębiorstw, to nie jest brak efektywności. Wskazuje na to wysoki poziom produktywności polskich przedsiębiorstw wyrażony m.in. wartością dodaną brutto na 1 EUR wynagrodzeń (najwyższy poziom na 22 kraje) czy 1 EUR kosztów osobowych (siódmy wynik w tej grupie). To, co wydaje się być problemem z punktu widzenia rozwoju firm w Polsce, to stymulujący ten rozwój i potencjał ekonomiczny przedsiębiorstw dostęp do zasobów, w szczególności środków finansowych, odpowiednich zasobów kadrowych czy wyposażenia technologicznego.

W długim terminie polskie przedsiębiorstwa rozwijają się nieco szybciej niż przeciętne podmioty w UE i wyraźnie szybciej niż ich partnerzy z Europy Zachodniej. Dynamiczne na tle UE tempo wzrostu, jakie miało miejsce do 2008 r., w latach 2009–2010 zostało zastąpione dosyć istotnym spowolnieniem według ww. podstawowych kategorii wzrostu firm, a w niektórych przypadkach cofnięciem się do poziomów kilka lat przed kryzysem. Pomijając nawet ten istotny fakt zaburzający ścieżkę wzrostu na przestrzeni lat, należy podkreślić nadal niezadowalającą skalę działań polskich firm na rzecz rozwoju, głównie poziom inwestycji, innowacji i B+R. Długoterminowe tempo wzrostu wynika bowiem z relatywnie niskiego poziomu rozwoju polskiej gospodarki i przedsiębiorstw – mniej rozwinięte gospodarki rozwijają się szybciej niż wysokorozwinięte. Ten czynnik będzie jednak tracił na znaczeniu. Dlatego konieczne są działania mające na celu uniknięcie tzw. middle-income trap, czyli trwałego zatrzymania się procesu doganiania na poziomie wyraźnie poniżej granicy technologicznej oraz przyszłych problemów z utrzymaniem konkurencyjności gospodarki, tak jak ma to miejsce np. w Portugalii.

Rozdział 3

Małe i średnie przedsiębiorstwa w eksporcie Polski w latach 2007–2011

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

3.1. Liczebność i struktura populacji MSP-eksporterów⁸⁰

W 2011 r. liczba wszystkich przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób, które sporządziły dla GUS sprawozdanie F-01 wyniosła 50 519, z czego 15 828 firm przypadało na eksporterów. W tej drugiej grupie podmiotów 13 888 firm zaliczało się do małych i średnich eksporterów. W 2011 r. liczba MSP-eksporterów zwiększyła się, w porównaniu z rokiem poprzednim w nieco niższym stopniu (o 0,7%) niż liczba dużych eksporterów (o 1%). W rezultacie udział MSP-eksporterów w ogólnej liczbie eksporterów zmniejszył się z 87,8% do 87,7%. Nadal więc ten wskaźnik był nieco wyższy niż w ostatnich latach przed globalnym kryzysem finansowym (tabela 3.1).

Tabela 3.1. MSP-eksporterzy na tle wszystkich badanych eksporterów

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011
Liczba wszystkich badanych eksporterów	15845	16290	17079	15719	15828
Liczba MSP-eksporterów	13785	14249	15178	13798	13888
Udział MSP-eksporterów w ogólnej liczbie eksporterów (w %)	87,0	87,5	88,9	87,8	87,7

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

Wśród 47 396 małych i średnich przedsiębiorstw działających w 2011 r. było 13 888 eksporterów (29,3%) i 33 508 nieeksporterów (70,7%). W porównaniu z 2010 r. liczba eksporterów zwiększyła się o 0,7%, a liczba nieeksporterów zwiększyła się – o 4,2%. W rezultacie utrzymana została występująca od 2008 r. tendencja do spadku udziału eksporterów w całkowitej liczbie małych i średnich przedsiębiorstw (tabela 3.2). Na zwiększenie liczby małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących w 2011 r. pewien wpływ miała poprawa konkurencyjności polskiego eksportu spowodowana dość znacznym osłabieniem nominalnej wartości złotego w drugiej połowie tego roku⁸¹. O bardziej opłacalnym eksporcie świadczy rentowność sprzedaży uzyskana przez przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w eksporcie⁸². Dla tej grupy firm działających w sektorze MSP wskaźnik ten zwiększył się z 5,1% w 2010 r. do 6,3% w 2011 r., w tym w *przetwórstwie przemysłowym* z 5,6% do 6,6%.

Z funkcjonujących w 2011 r. 13 888 MSP-eksporterów 7 099 podmiotów zaklasyfikować można jako jednostki małe, o liczbie pracowników od 10 do 49 osób, a 6 789 jako firmy średnie, o liczbie pracowników od 50 do 249 osób. W latach 2007–2011 udział małych eksporterów w ogólnej liczbie MSP-eksporterów zwiększył się z 48,5% do 51,1%, podnosząc się średnio w skali rocznej o prawie 0,7 pkt proc. (tabela 3.3).

⁸⁰ Za eksport przyjmuje się eksport do krajów pozaunijnych oraz wymianę wewnątrzspółnotową.

⁸¹ W skali rocznej złoty stracił na wartości w szczególności w stosunku do euro, kluczowej waluty w polskim handlu zagranicznym. Średnioroczny kurs euro zwiększył się z 3,9946 zł w 2010 r. do 4,1198 zł w 2011 r., tj. o 3,1%.

⁸² O tej grupie firm piszemy więcej w dalszej części tego rozdziału.

Tabela 3.2. MSP w podziale na eksporterów i nieeksporterów (w %)

Wyszczególnienie	MSP-eksporterzy	MSP-nieeksporterzy	MSP ogółem
2007	32,7	67,3	100
2008	32,0	68,0	100
2009	31,8	68,2	100
2010	30,0	70,0	100
2011	29,3	70,7	100

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

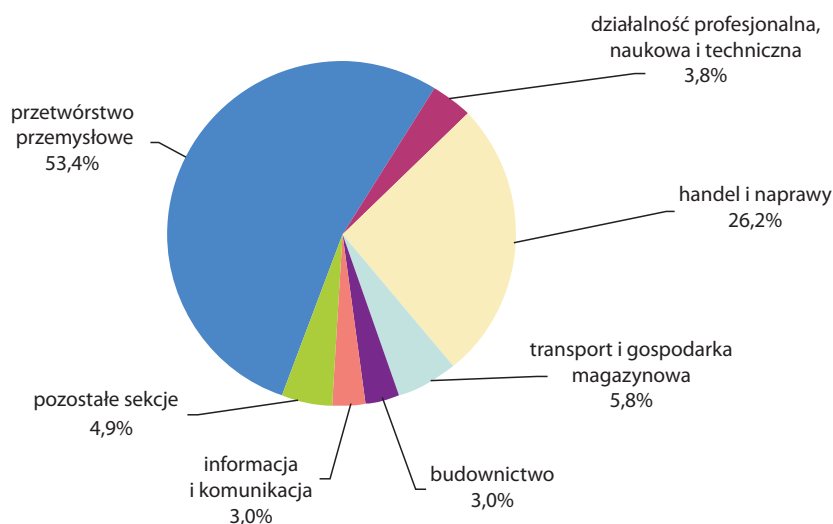
Tabela 3.3. MSP-eksporterzy w podziale na firmy małe i średnie (w %)

Wyszczególnienie	Mali eksporterzy	Średni eksporterzy	MSP-eksporterzy ogółem
2007	48,5	51,5	100
2008	48,7	51,3	100
2009	50,2	49,8	100
2010	50,3	49,7	100
2011	51,1	48,9	100

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Najwięcej małych i średnich eksporterów reprezentowały w 2011 r. takie sekcje jak: *przetwórstwo przemysłowe; handel; transport i gospodarka magazynowa; działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*⁸³; *informacja i komunikacja* oraz *budownictwo* (wykres 3.1 i tabela 3.4). Łącznie na dwie pierwsze sekcje przypadało 79,6%, a na sześć głównych sekcji 95,1% wszystkich MSP-eksporterów. Z pozostałych sekcji znaczące liczby MSP-eksporterów działały w sekcjach: *usługi administrowania i działalność wspierająca* (168 firm) oraz *rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo* (144 firmy). Najmniej liczne były małe i średnie podmioty eksportujące w takich sekcjach jak: *działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją* (7 firm), *edukacja* (8), *zakwaterowanie i usługi gastronomiczne* (21) oraz *wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych* (21).

Wykres 3.1. MSP-eksporterzy według sekcji PKD w 2011 roku



Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

⁸³ Sekcja ta obejmuje m.in. działalność prawniczą, działalność firm centralnych, doradztwo związane z zarządzaniem, działalność w zakresie architektury i inżynierii, badania i analizy techniczne, badania naukowe i prace rozwojowe, reklamę, badania rynku i opinii publicznej, działalność weterynaryjną.

Liczebność MSP-eksporterów zwiększyła się w 2011 r. o 90 podmiotów w porównaniu z 2010 r. Jeśli weźmiemy pod uwagę 6 sekcji o największej liczebności MSP-eksporterów, to można stwierdzić, że w badanym okresie liczba MSP-eksporterów zmniejszyła się tylko w przypadku 2 sekcji: *handlu i napraw* oraz *transportu i gospodarki magazynowej*. W *handlu i naprawach* liczba MSP-eksporterów obniżyła się w 2011 r. o 1,5%, po 14% spadku w 2010 r. O procesie tym zdecydował spadek liczebności średnich jednostek w tej sekcji. Regres objął zarówno handel hurtowy, jak i detaliczny. W *transporcie i gospodarce magazynowej* zmniejszenie liczby MSP-eksporterów było minimalne. W pozostałych czterech głównych sekcjach miał miejsce wzrost liczby firm prowadzących działalność eksportową. Procentowo był on największy w sekcji *informacja i komunikacja* (o 6,5%). W sekcji tej szczególnie silnie zwiększyła się liczba małych eksporterów (o 12,5%). W *przetwórstwie przemysłowym* liczba firm zaangażowanych w sprzedaż na rynki zagraniczne wzrosła o 0,9%.

W sekcjach o mniejszej liczbie eksportujących małych i średnich przedsiębiorstw warto odnotować duże procentowe przyrosty liczebności MSP-eksporterów. Szczególnie było to widoczne w sekcjach: *wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz* (wzrost o 61,5% w porównaniu z 2010 r.), *dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami* (o 31,4%) oraz *usługi administrowania i działalność wspierająca* (o 31,3%). Natomiast liczba MSP-eksporterów zmniejszyła się w badanym okresie szczególnie wyraźnie w sekcjach *edukacja* oraz *kultura i rozrywka*. Warto wyjaśnić, że w sekcję obejmującą *usługi administrowania i działalność wspierającą* wchodziły firmy zaliczane do tzw. centrów usług dla biznesu. Sektor ten rozwija się w ostatnich latach w Polsce wyjątkowo dynamicznie, a jedną z głównych przyczyn tego zjawiska jest kryzys panujący w światowej gospodarce. Otóż trudności ze zbytem sprawiają, że firmy w krajach rozwiniętych muszą zmniejszać koszty. Poszukują więc tańszych rynków dla outsourcingu usług księgowych, finansowych, doradczych czy IT.

Tabela 3.4. Liczba MSP-eksporterów według klas wielkości oraz sekcji PKD w latach 2010–2011

Wyszczególnienie	2010	2011	Zmiana (2011–2010)
Ogółem	13798	13888	90
Małe podmioty*	6935	7099	164
Średnie podmioty**	6863	6789	-74
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	150	144	-6
Górnictwo i wydobywanie (B)	53	58	5
Przetwórstwo przemysłowe (C)	7352	7415	63
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	13	21	8
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	70	92	22
Budownictwo (F)	414	417	3
Handel i naprawy (G)	3697	3640	-57
Transport i gospodarka magazynowa (H)	803	802	-1
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	21	21	0
Informacja i komunikacja (J)	385	410	25
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	44	48	4
Obsługa rynku nieruchomości (L)	59	57	-2
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	523	529	6
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	128	168	40
Edukacja (P)	15	8	-7
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	38	32	-6
Kultura i rozrywka (R)	10	7	-3
Pozostała działalność usługowa (S)	23	19	-4

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

** Jw.

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

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W 2011 r. 53,4% wszystkich MSP-eksporterów działało w *przetwórstwie przemysłowym*. W sekcji tej najliczniej byli reprezentowani mali i średni eksporterzy z następujących działów:

- produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń – 1259 firm (w 2010 r. – 1230 firm),
- produkcja artykułów spożywczych – 870 (846),
- produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych – 850 (828),
- produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana – 623 (646),
- produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli – 441 (451),
- produkcja mebli – 391 (401).

Łącznie na sześć wyżej wymienionych działów przypadało prawie 3/5 MSP-eksporterów działających w *przetwórstwie przemysłowym*.

Jak już wspomniano, w stosunku do 2010 r. liczba MSP-eksporterów w *przetwórstwie przemysłowym* zwiększyła się nieznacznie. Na 24 działy tej sekcji w dwunastu przypadkach zanotowano wzrost liczby badanych podmiotów, w dziewięciu przypadkach – spadek, a w trzech przypadkach – brak zmian. Procentowo największy wzrost liczebności miał miejsce w dziale poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (o 13,9%), a najwyższy spadek liczebności wystąpił w dziale produkcja wyrobów tytoniowych (o 25%). Warto jednak wyjaśnić, że w tej ostatniej branży oznaczało to zmniejszenie liczby firm z 4 do 3.

Eksporterzy wyspecjalizowani i niewyspecjalizowani wśród MSP

W sektorze eksportowym MSP dominowały przedsiębiorstwa, których udział wpływów z eksportu w przychodach ogółem kształtował się na poziomie co najwyżej 50%, tzw. eksporterzy niewyspecjalizowani. Firmy te większość swojej produkcji sprzedawały na rynku krajowym. Udział tych firm wśród ogółu MSP-eksporterów wynosił w 2011 r. 74,5%. Reszta, tj. 25,5% przypadała na eksporterów sprzedających przede wszystkim na rynkach zagranicznych, tj. na eksporterów wyspecjalizowanych, u których udział eksportu w przychodach ogółem wynosił powyżej 50%.

W 2011 r. w badanej grupie 13 888 MSP-eksporterów było 3 537 przedsiębiorstw, które należały do podmiotów wyspecjalizowanych w eksporcie. W porównaniu z 2010 r. liczba małych i średnich eksporterów wyspecjalizowanych zwiększyła się

Tabela 3.5. Liczba MSP-eksporterów wyspecjalizowanych według sekcji PKD w latach 2010–2011

Wyszczególnienie	2010	2011	Zmiana (2011–2010)
Ogółem	3466	3537	71
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	40	34	-6
Górnictwo i wydobywanie (B)	2	7	5
Przetwórstwo przemysłowe (C)	2212	2307	95
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	2	4	2
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	19	17	-2
Budownictwo (F)	150	144	-6
Handel i naprawy (G)	292	249	-43
Transport i gospodarka magazynowa (H)	325	317	-8
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	8	9	1
Informacja i komunikacja (J)	121	137	16
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	11	10	-1
Obsługa rynku nieruchomości (L)	22	20	-2
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	152	152	0
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	57	89	32
Edukacja (P)	4	2	-2
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	34	28	-6
Kultura i rozrywka (R)	2	2	0
Pozostała działalność usługowa (S)	13	9	-4

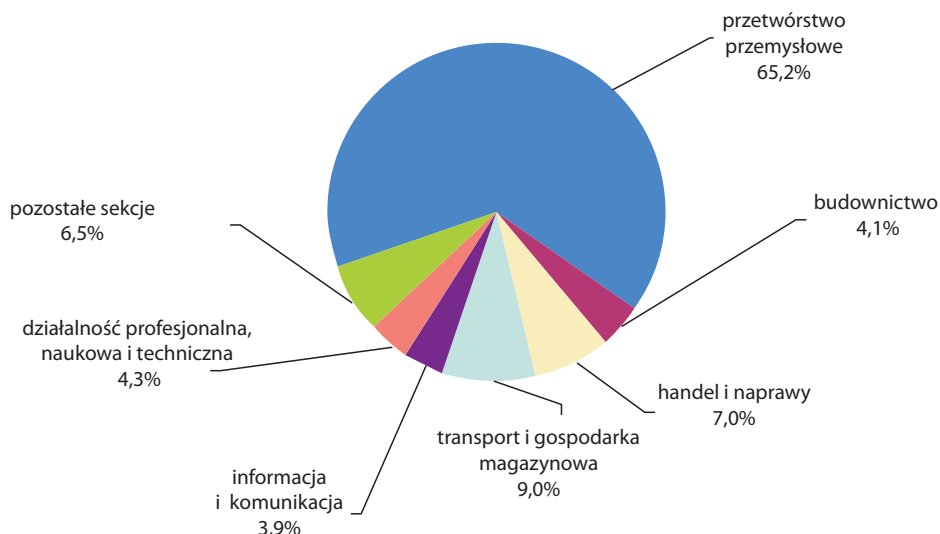
Uwagi: w nawiasach symbol sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007.

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

o 71 firm (tabela 3.5). Wzrost liczby wyspecjalizowanych MSP-eksporterów mógł być spowodowany deprecjacją złotego w relacji do euro w 2011 r. (w tym roku na kraje strefy euro przypadało 54,1% całego polskiego eksportu, a na kraje UE – 78%⁸⁴). Otóż wskutek spadku kursu złotego część przedsiębiorstw przeszła prawdopodobnie do grupy eksporterów wyspecjalizowanych, ponieważ ich przychody z eksportu po przeliczeniu na złote osiągnęły więcej niż 50% ogólnych przychodów. Można więc przypuszczać, że przejście to było związane nie tyle z ich aktywnością na rynkach międzynarodowych (koniunktura gospodarcza na świecie, w tym w strefie euro, pogorszyła się w 2011 r.), lecz ze względami kursowymi.

W 2011 r. 65,2% MSP-eksporterów wyspecjalizowanych działało w *przetwórstwie przemysłowym* (wykres 3.2). Na kolejne pięć sekcji, tj. *transport i gospodarkę magazynową; handel i naprawy; działalność profesjonalną, naukową i techniczną; budownictwo* oraz *informację i komunikację* przypadało 28,2% MSP-eksporterów wyspecjalizowanych. Łącznie sześć wyżej wymienionych sekcji skłaniało 3306 podmiotów, tj. 93,5% wszystkich przedsiębiorstw zaliczanych do omawianej grupy MSP-eksporterów.

Wykres 3.2. MSP-eksporterzy wyspecjalizowani według sekcji PKD w 2011 roku



Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W 2011 r. w *przetwórstwie przemysłowym* ponad 2/3 wyspecjalizowanych MSP-eksporterów przypadało na 7 działów:

- produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń – 447 firm (419 firmy w 2010 r.);
- produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych – 209 (194);
- produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli - 198 (182);
- produkcja artykułów spożywczych – 182 (193);
- produkcja mebli – 177 (176);
- produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana – 174 (181);
- produkcja odzieży – 155 (163).

Na 23 działy *przetwórstwa przemysłowego*, w których występowała grupa eksporterów wyspecjalizowanych, w 14 przypadkach nastąpił wzrost liczby badanych przedsiębiorstw, w 7 przypadkach – spadek, a w dwóch przypadkach nie zanotowano zmian. Biorąc pod uwagę tylko te działy, w których występowała licząca się grupa eksporterów wyspecjalizowanych (powyżej 30), można stwierdzić, że największy przyrost liczby jednostek wystąpił w produkcji wyrobów tekstylnych (o 31,9%), w produkcji papieru i wyrobów z papieru (o 20%) oraz w produkcji chemikaliów i wyrobów chemicznych (o 19,6%). Działy te są zaliczane do branż tradycyjnych i nie produkują wyrobów o wysokim zaawansowaniu technologicznym. Natomiast liczba MSP-eksporterów wyspecjalizowanych zmniejszyła się szczególnie w przypadku produkcji artykułów spożywczych (o 5,7%), produkcji odzieży (o 4,9%) oraz produkcji metali (o 4,8%). Również i te dziedziny zaliczyć trzeba do branż tradycyjnych.

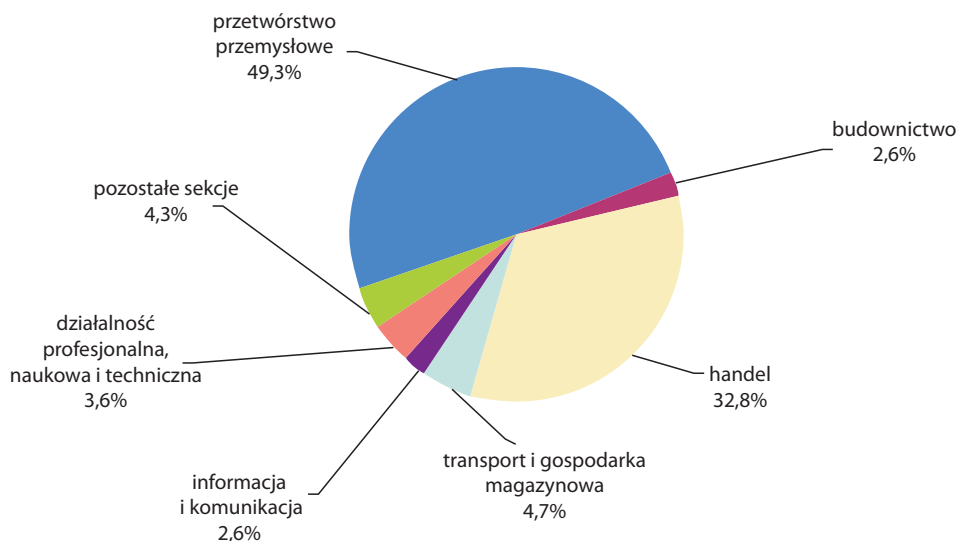
W *przetwórstwie przemysłowym*, podobnie jak w innych sekcjach, małymi i średnimi eksporterami były w większości podmioty zaliczane do eksporterów niewyspecjalizowanych, a więc firmy sprzedające głównie na rynku krajowym. Tylko w dwóch działach tej sekcji eksporterzy wyspecjalizowani stanowili w 2011 r. większość MSP-eksporterów występujących w danym dziale. Chodzi tu o produkcję odzieży oraz pozostałego sprzętu transportowego. W kolejnych czterech działach eksporterzy sprzedający głównie na rynkach zagranicznych stanowili powyżej 40% wszystkich MSP-eksporterów. Były to działy: produkcja wyrobów

⁸⁴ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_6704_PLK_HTML.htm [dostęp z dnia 21.11.2012].

z drewna, produkcja mebli, produkcja pojazdów samochodowych oraz pozostała produkcja wyrobów. W pozostałych działach tej sekcji eksporterzy wyspecjalizowani stanowili wyraźną mniejszość wśród MSP-eksporterów.

Tak jak w przypadku MSP-eksporterów wyspecjalizowanych, również i w przypadku MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych najczęściej podmiotów działało w *przetwórstwie przemysłowym* (5108). Trochę mniej liczne były firmy funkcjonujące w *handlu i naprawach* (3391). Łącznie na te dwie sekcje przypadało 82,1% wszystkich podmiotów z tej kategorii (wykres 3.3).

Wykres 3.3. MSP-eksporterzy niewyspecjalizowani według sekcji PKD w 2011 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Liczba MSP eksporterów niewyspecjalizowanych, a więc tych firm, które sprzedają przede wszystkim na rynku wewnętrznym, zwiększyła się z 10332 w 2010 r. do 10351 w 2011 r. Procentowo był to wzrost wyraźnie mniejszy (o 0,18%) niż w przypadku eksporterów wyspecjalizowanych (o 2%).

Eksporterzy z udziałem kapitału zagranicznego i bez tego kapitału

Wśród 13 888 małych i średnich eksporterów funkcjonujących w 2011 roku było 3876 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego (27,9%) i 10 012 podmiotów bez udziału kapitału zagranicznego (72,1%). Udział firm z kapitałem zagranicznym w grupie MSP-eksporterów wzrastał systematycznie w latach 2007–2010, z 25,7% w 2007 r. do 28,3% w 2010 r., aby znów w 2011 r. zmniejszył się do 27,9%. Dla porównania można podać, że w tym samym czasie w grupie dużych eksporterów ten sam wskaźnik zwiększał się nieprzerwanie, wzrastając z 42,6% w 2007 r. do 45% w 2008 r., do 45,4% w 2009 r., do 47,5% w 2010 r. oraz do 48,8% w 2011 r. Oznacza to, że w sektorze eksportowym zwiększenie liczebności firm z kapitałem zagranicznym w 2011 r. dotyczyło wyłącznie dużych podmiotów.

Najwięcej małych i średnich eksporterów z udziałem kapitału zagranicznego było w następujących sekcjach: *przetwórstwo przemysłowe* (50,1%); *handel i naprawy* (24,6%); *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (6,4%); *transport i gospodarka magazynowa* (5,6%) oraz *informacja i komunikacja* (4,9%). Stosunkowo duża liczba firm występowała także w *budownictwie*, w *usługach administrowania i działalności wspierającej* oraz w *rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie* (tabela 3.6).

W *przetwórstwie przemysłowym* MSP-eksporterzy z udziałem kapitału zagranicznego byli najliczniej reprezentowani w działach: produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (346 firm), produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (241) oraz produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (167). Udział firm z kapitałem zagranicznym w stosunku do całkowitej liczby MSP-eksporterów wyniósł w tej sekcji 26,2% w 2011 r. Tak liczona relacja była najwyższa w produkcji wyrobów tytoniowych (66,7%), a najniższa w produkcji mebli (13,8%).

Liczba małych i średnich eksporterów z kapitałem zagranicznym zmniejszyła się z 3899 jednostek w 2010 r. do 3876 jednostek w 2011 r. (o 0,6%). Spadek liczby przedsiębiorstw był więc niewielki. Zdecydowanie największy regres w tym zakresie zanotowała sekcja *handel i naprawy* (spadek o 36 jednostek – 3,6%). Identyczna sytuacja miała miejsce w 2010 r. (wtedy to spadek liczby firm handlowych wyniósł 89 jednostek). Natomiast największy wzrost liczby badanych podmiotów wystąpił w 2011 r. w *usługach administrowania i działalności wspierającej* oraz *transporcie i gospodarce magazynowej*. Jak już wspomniano, do tej pierwszej sekcji

zalicza się firmy świadczące usługi dla biznesu (tzw. centra usług). Liczba wszystkich (MSP oraz duże firmy) działających w Polsce centrów usługowych z kapitałem zagranicznym zwiększyła się z 282 w końcu 2010 r., do 337 w końcu 2011 r. i do ok. 350 w połowie 2012 r.⁸⁵.

Tabela 3.6. Liczba MSP-eksporterów z kapitałem zagranicznym według sekcji PKD w latach 2010–2011

Wyszczególnienie	2010	2011	Zmiana (2011–2010)
Ogółem	3899	3876	-23
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	66	53	-13
Górnictwo i wydobywanie (B)	11	12	1
Przetwórstwo przemysłowe (C)	1942	1942	0
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	8	8	0
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	17	21	4
Budownictwo (F)	85	80	-5
Handel i naprawy (G)	990	954	-36
Transport i gospodarka magazynowa (H)	206	216	10
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	6	6	0
Informacja i komunikacja (J)	187	191	4
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	30	27	-3
Obsługa rynku nieruchomości (L)	20	16	-4
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	251	248	-3
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	54	78	24
Edukacja (P)	7	5	-2
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	6	5	-1
Kultura i rozrywka (R)	3	2	-1
Pozostała działalność usługowa (S)	10	12	2

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

Źródło dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W grupie małych i średnich eksporterów z wyłącznym udziałem kapitału krajowego najważniejszymi pod względem liczby firm sekcjami były: *przetwórstwo przemysłowe* (54,7% wszystkich podmiotów z tej grupy firm); *handel i naprawy* (26,8%); *transport i gospodarka magazynowa* (5,9%); *budownictwo* (3,4%). Szczegółowe dane są przedstawione w tabeli 3.7.

W *przetwórstwie przemysłowym* najwięcej małych i średnich eksporterów bez kapitału zagranicznego występowało w działach: produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (913 firm), produkcja artykułów spożywczych (699), produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (609) oraz produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (456).

Liczba małych i średnich eksporterów bez udziału kapitału zagranicznego zwiększyła się z 9899 jednostek w 2010 r. do 10 012 jednostek w 2011 r. (o 1,1%), co oznacza odwrotną tendencję niż w przypadku małych i średnich podmiotów z kapitałem zagranicznym. Na podkreślenie zasługuje znaczny wzrost liczby podmiotów w *dostawie wody, gospodarowaniu ściekami, odpadami* (o 34%), *usługach administrowania i działalności wspierającej* (o 21,6%) oraz *informacji i komunikacji* (o 10,6%). W *przetwórstwie przemysłowym* liczba firm zwiększyła się tylko o 1,2%, ale w liczbach bezwzględnych był to największy przyrost (o 63 jednostki). Spośród liczących się sekcji regres – w odniesieniu do liczby firm – wystąpił tylko w *transporcie i gospodarce magazynowej* (o 1,8%) oraz w *handlu i naprawach* (o 0,8%). W tej pierwszej sekcji liczba badanych firm obniżyła się w szczególności w magazynowaniu i działalności usługowej wspierającej transport (spadek z 102 do 93). Liczba podmiotów pozostałych działów tej sekcji nie uległa większym zmianom.

⁸⁵ A.Woźniak, *Polska liderem inwestycji w usługi dla biznesu*, Rzeczpospolita z 10 września 2012 r.

Tabela 3.7. Liczba MSP-eksporterów bez udziału kapitału zagranicznego według sekcji PKD w latach 2010–2011

Wyszczególnienie	2010	2011	Zmiana (2011–2010)
Ogółem	9899	10012	113
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo (sekcja A)	84	91	7
Górnictwo i wydobywanie (B)	42	46	4
Przetwórstwo przemysłowe (C)	5410	5473	63
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię i gaz (D)	5	13	8
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami, odpadami (E)	53	71	18
Budownictwo (F)	329	337	8
Handel i naprawy (G)	2707	2686	-21
Transport i gospodarka magazynowa (H)	597	586	-11
Zakwaterowanie i usługi gastronomiczne (I)	15	15	0
Informacja i komunikacja (J)	198	219	21
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa (K)	14	21	7
Obsługa rynku nieruchomości (L)	39	41	2
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (M)	272	281	9
Usługi administrowania i działalność wspierająca (N)	74	90	16
Edukacja (P)	8	3	-5
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (Q)	32	27	-5
Kultura i rozrywka (R)	7	5	-2
Pozostała działalność usługowa (S)	13	7	-6

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

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Podsumowując, można stwierdzić, że o ile w 2011 r. liczba MSP eksporterów bez kapitału zagranicznego lekko wzrosła, o tyle liczba MSP-eksporterów z kapitałem zagranicznym minimalnie zmniejszyła się. W obu grupach zanotowano wzrost liczebności badanych jednostek w sekcji *informacji i komunikacji* oraz sekcji *usługi administrowania i działalności wspierającej*. Sekcje te zaliczyć trzeba do tych kategorii usług, które wykorzystują nowoczesną technologię. W badanym okresie w obu porównywanych grupach firm nastąpił zauważalny spadek liczby podmiotów eksportujących w *handlu i naprawach*. Oznacza to, że pogorszenie sytuacji w tej sekcji w 2011 r.⁸⁶ nie ograniczyło się tylko do podmiotów sprzedających wyłącznie na rynku wewnętrznym, ale objęło także i firmy sprzedające na rynkach zagranicznych, zarówno te, które mają udział kapitału obcego, jak i te, w których zaangażowany jest tylko kapitał krajowy.

3.2. Wartość i struktura eksportu MSP

W 2011 r. wartość eksportu badanych MSP, a więc przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 10 do 249 osób, wyniosła 131,3 mld zł⁸⁷, tj. o 16,3% więcej niż w 2010 r. W tym samym czasie eksport dużych firm zwiększył się o 19,7%. W rezultacie udział MSP w eksporcie rejestrowanym w sprawozdaniach F-01 zmniejszył się nieznacznie z 26,3% w 2010 r. do 25,7% w 2011 r. (wykres 3.4). Wskaźnik ten obniżył się drugi rok z rzędu.

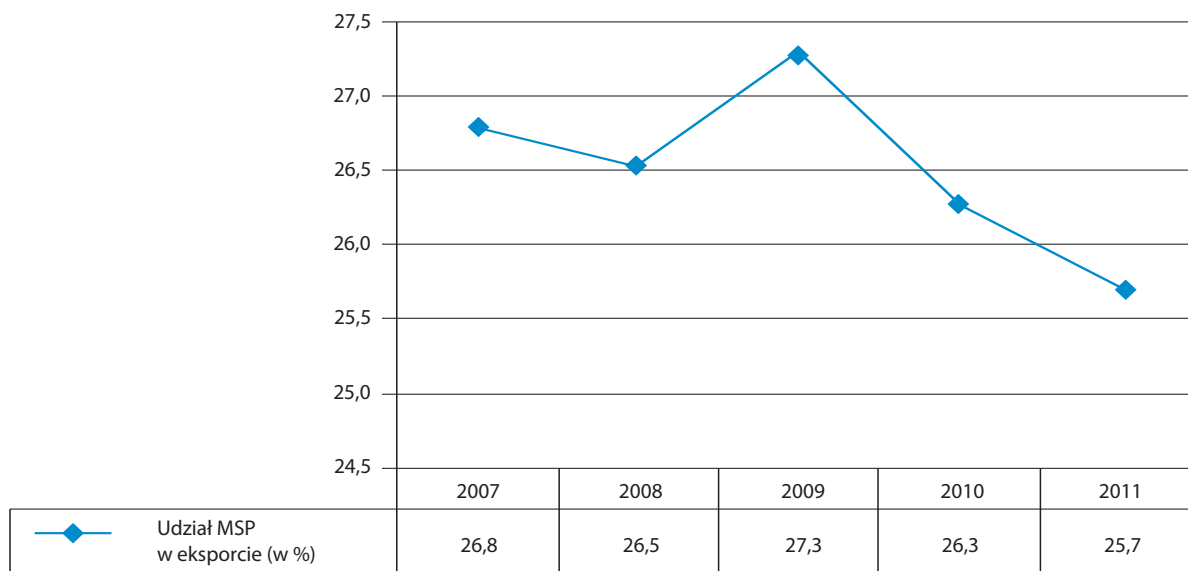
Dominującą rolę w eksporcie MSP odgrywały przedsiębiorstwa średnie zatrudniające od 50 do 249 pracowników (tabela 3.8). W 2011 r. przypadła na nie 75,8% całego eksportu MSP. Jednak w latach 2008–2011 eksport firm małych zwiększał się szybciej niż eksport firm średnich. W stosunku do roku poprzedniego tempo wzrostu eksportu dla firm małych wyniosło 8,4% w 2008 r.,

⁸⁶ Pogorszenie sytuacji w sekcji *handel i naprawy* nie ograniczyło się do zmniejszenia liczby funkcjonujących firm, ale objawiło się to m.in. w gorszych wskaźnikach rentowności i wzroście liczby bankructw.

⁸⁷ Jest to eksport rejestrowany w sprawozdaniach F-01. Obejmuje on eksport towarów i usług przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób. Inną kategorią eksportu (uzyskiwaną na podstawie innych źródeł i obejmującą wyłącznie wywóz towarów) jest eksport rejestrowany w statystyce handlu zagranicznego. Źródłem danych dla tej drugiej kategorii eksportu są dwa równoległe działające systemy: system deklaracji INTRASTAT i system zgłoszeń celnych SAD.

9,4% – w 2009 r., 17,1% – w 2010 r. oraz 20,3% – w 2011 r. Dla podmiotów średnich było to odpowiednio 2,4%, 1,4%, 6,4%, oraz 15,1%. W konsekwencji udział przedsiębiorstw małych w całkowitym eksporcie MSP zwiększył się z 19,6% w 2007 r. do 21,7% w 2009 r. i do 24,2% w 2011 r.

Wykres 3.4. Udział MSP w eksporcie firm o liczbie pracujących powyżej 9 osób (w %)



Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

We wszystkich sekcjach PKD, dla których są dostępne dane⁸⁸, wartość eksportu średnich przedsiębiorstw przewyższała wartość eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa małe. Podobna prawidłowość występowała dla działów *przemysłowego*⁸⁹.

Tabela 3.8. Wartość eksportu MSP według klas zatrudnienia (w mld zł)

Wyszczególnienie	Podmioty małe (10–49 osób)	Podmioty średnie (50–249)	MSP ogółem (10–249)
2007	19,03	78,27	97,30
2008	20,63	80,16	100,79
2009	22,56	81,26	103,81
2010	26,41	86,45	112,86
2011	31,77	99,53	131,30

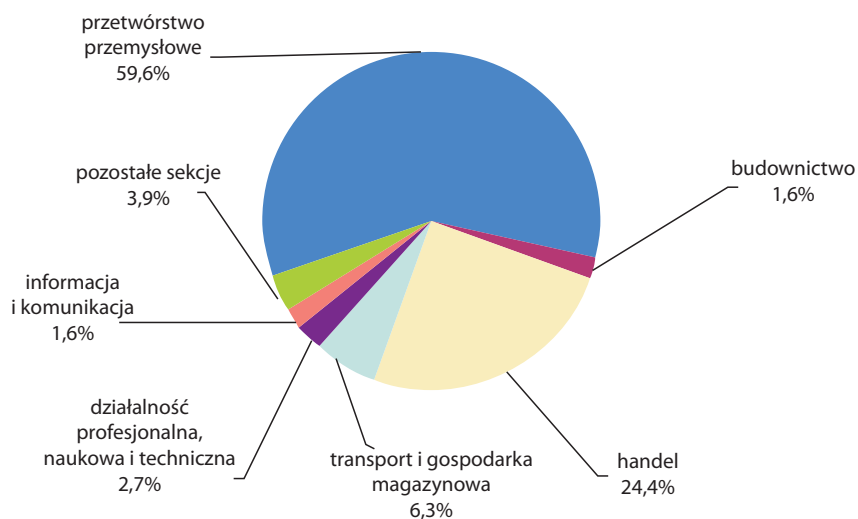
Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W eksporcie MSP kluczowe znaczenie miały podmioty z sekcji *przemysłowe*. W 2011 r. przypadało na nią 59,6% eksportu MSP. Znaczące udziały w eksporcie MSP miały również takie sekcje jak: *handel i naprawy, transport i gospodarka magazynowa, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, budownictwo oraz informacja i komunikacja* (wykres 3.5). Na sześć wyżej wymienionych sekcji przypadało 96,1% eksportu MSP. Wśród pozostałych sekcji stosunkowo duży eksport realizowany był przez firmy zajmujące się *wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię i gaz (1,5 mld zł), dostawą wody; gospodarowaniem ściekami i odpadami oraz działalnością związaną z rekultywacją (1,1 mld zł) oraz usługami administrowania i działalnością wspierającą (1 mld zł)*. W tej przedostatniej sekcji 98,4% eksportu MSP przypadało na dział 39 (działalność związana z rekultywacją i pozostała działalność usługowa związana z gospodarką odpadami).

⁸⁸ Dla niektórych sekcji i działów dane są niedostępne z uwagi na wymogi zachowania tajemnicy statystycznej, określone w ustawie o statystyce publicznej z 29 czerwca 1995 roku.

⁸⁹ Chodzi tu o te działy, dla których GUS udostępnił dane.

Wykres 3.5. Struktura eksportu MSP według sekcji PKD, w 2011 roku



Źródło: Dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W przetwórstwie przemysłowym największą wartość eksportu wytwarzały w 2011 r. małe i średnie podmioty z działów: produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (11,7 mld zł), produkcja artykułów spożywczych (11,6 mld zł), produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (8,7 mld zł) oraz produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (5,5 mld zł).

Jak już wspomniano, wartość eksportu MSP zwiększyła się w 2011 r. o 16,3% w porównaniu z rokiem poprzednim. W głównych sekcjach wartość eksportu wzrosła, jednak dynamika zmian była zróżnicowana. Największy przyrost zanotowano w przetwórstwie przemysłowym (o 25,6%), sekcja o zdecydowanie największej wartości wywozu. Niewiele gorszy rezultat miała informacja i komunikacja (wzrost o 23,6%), gdzie bardzo dobre wyniki uzyskała dział telekomunikacji. Znaczący przyrost wywozu wystąpił także w przypadku sekcji: budownictwo (o 17,4%) oraz transport i gospodarka magazynowa (o 14,6%). Natomiast wolniej rosła sprzedaż na rynki zagraniczne w przypadku działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (o 8,5%) oraz handlu i naprawach (o 1,4%).

Eksport małych i średnich przedsiębiorstw w przetwórstwie przemysłowym zwiększył się z 62,3 mld zł w 2010 r. do 78,2 mld zł w 2011 r. Spośród tych działów tej sekcji, dla których są dostępne dane, największy wzrost wywozu wystąpił w przypadku: wytwarzania i przetwarzania koksu i produktów rafinerii ropy naftowej (o 452,8%) oraz działu obejmującego naprawy, konserwację i instalowanie maszyn i urządzeń (o 63,5%). Natomiast wyraźny regres miał miejsce w przypadku produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (o 15%).

Podobnie jak w całym w eksporcie, również i w wywozie MSP główną rolę odgrywali eksporterzy wyspecjalizowani. W 2011 r. na tę grupę firm przypadało prawie 60% całego badanego eksportu MSP. W latach 2007–2010 udział eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów wyspecjalizowanych w całym eksporcie MSP zwiększył się: z 59,1% w 2007 r. do 62,6% w 2010 r. W 2011 r. nastąpiło więc wyraźne zmniejszenie tego wskaźnika (tabela 3.9).

Tabela 3.9. Udział eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów wyspecjalizowanych w eksporcie MSP

Wyszczególnienie	Eksport realizowany przez MSP eksporterów wyspecjalizowanych (w mld zł)	Eksport MSP (w mld zł)	Udział eksportu realizowanego przez MSP eksporterów wyspecjalizowanych w eksporcie MSP (w %)
2007	57,52	97,30	59,1
2008	59,91	100,79	59,4
2009	62,43	103,81	60,1
2010	70,61	112,86	62,6
2011	78,75	131,30	60,0

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

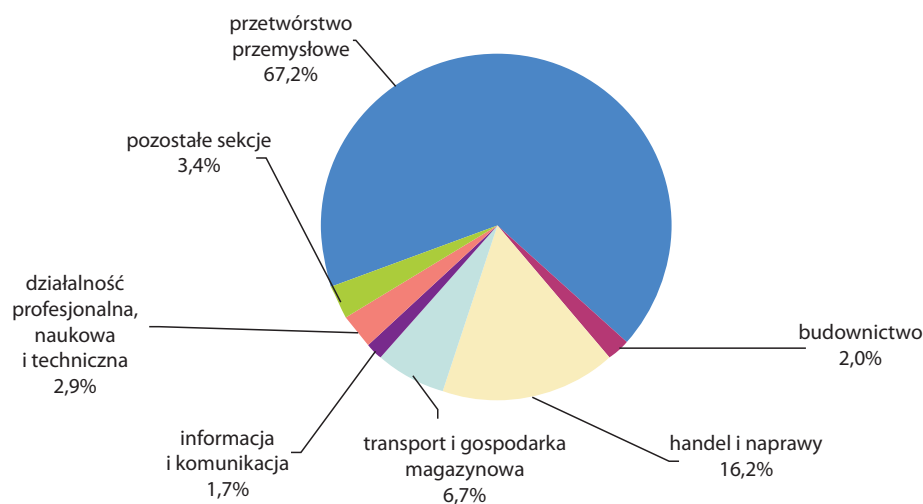
Prawie we wszystkich głównych sekcjach większość eksportu MSP przypadła w 2011 r. na eksporterów wyspecjalizowanych. W *budownictwie* eksporterzy wyspecjalizowani realizowali 73,2% eksportu MSP w *przetwórstwie przemysłowym* było to odpowiednio 67,7%, w *informacji i komunikacji* 66,1%, w *transporcie i gospodarce magazynowej* 63,9%, w *działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej* 63,3%. Jedyne w handlu wskaźnik ten był mniejszy niż 50% - osiągnął 39,8%. Właśnie ta ostatnia sekcja w głównej mierze jest odpowiedzialna za spadek udziału eksporterów wyspecjalizowanych w całkowitym eksporcie sektora MSP w 2011 r.⁹⁰. W eksporcie pozostałych sekcji także na ogół dominowali eksporterzy wyspecjalizowani. Wyjątkiem była sekcja *działalność finansowa i ubezpieczeniowa* oraz sekcja *wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i powietrze do układów klimatyzacyjnych*. W tej pierwszej sekcji eksport realizowany przez eksporterów niewyspecjalizowanych wynosił 155,7 mln zł, co stanowiło 66,5% całego eksportu MSP tej sekcji, natomiast w tej drugiej sekcji było to odpowiednio 129,9 mln zł (88,5%).

W *przetwórstwie przemysłowym* eksporterzy wyspecjalizowani realizowali większość eksportu MSP we wszystkich 13 działach, dla których są dostępne dane. W 2011 r. udział eksporterów wyspecjalizowanych w eksporcie MSP danego działu należał do najwyższych w przypadku następujących branż: produkcja mebli (82,0%); produkcja pojazdów samochodowych (79,0%); produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (77,2%); produkcja wyrobów z drewna, z wyłączeniem mebli (77%); naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń (76,4%) oraz produkcja metalowych wyrobów gotowych (70,3%). Wskaźnik ten był najniższy w przypadku produkcji wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (50,3%).

Zarówno w strukturze eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa sprzedające głównie na rynkach zagranicznych, jak i w strukturze eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa sprzedające przede wszystkim na rynku krajowym, dominowało *przetwórstwo przemysłowe* (wykresy 3.6 i 3.7). Na sekcję tę przypadało 67,2% całego eksportu MSP wyspecjalizowanych i 48,1% całego eksportu MSP niewyspecjalizowanych. Drugie miejsce w obu przypadkach zajmowała sekcja *handel i naprawy*. W 2011 r. na firmy handlowe przypadało 36,7% całego eksportu MSP niewyspecjalizowanych i 16,2% całego eksportu MSP wyspecjalizowanych. Trzeci pod względem wartości eksport miały – w obu wyodrębnionych grupach przedsiębiorstw – małe i średnie firmy z *transportu i gospodarki magazynowej*.

W *przetwórstwie przemysłowym* największy pod względem wartości eksport w grupie MSP-eksporterów wyspecjalizowanych realizował dział 25 obejmujący produkcję metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń, natomiast w grupie MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych – dział 10 obejmujący produkcję artykułów spożywczych. W tej pierwszej grupie firm był to eksport o wartości 8,3 mld zł, a w tej drugiej grupie – o wartości 4,8 mld zł (dane dla 2011 r.). Kolejnymi działami o dużej wartości eksportu były – w przypadku MSP-eksporterów wyspecjalizowanych – produkcja artykułów spożywczych (6,8 mld zł) i produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (5,1 mld zł). Natomiast w grupie MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych były to odpowiednio: produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (3,6 mld zł) i produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (3,5 mld zł). Oznacza to, że skład pierwszej „trójki” był identyczny dla obu grup, tylko kolejność była różna.

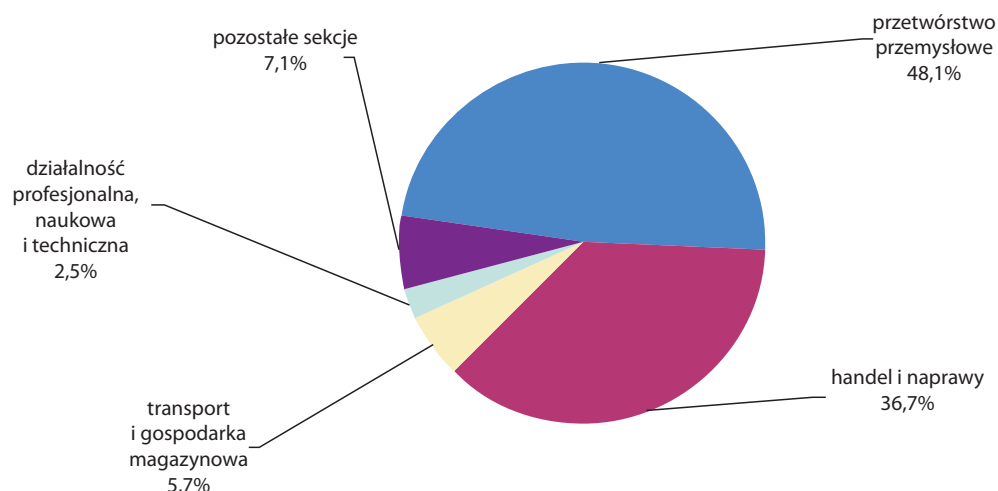
Wykres 3.6. Struktura eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów wyspecjalizowanych, według sekcji PKD, w 2011 roku



Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

⁹⁰ Sprzedaż eksportowa realizowana przez małych i średnich eksporterów wyspecjalizowanych tej sekcji zmniejszyła się z 17,1 mld zł w 2010 r. do 12,7 mld zł w 2011 r.

Wykres 3.7. Struktura eksportu realizowanego przez MSP-eksporterów niewyspecjalizowanych, według sekcji PKD, w 2011 roku



Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W 2011 r. małe i średnie przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego sprzedawały za granicę towary i usługi o prawie takiej samej wartości jak małe i średnie firmy z wyłącznym udziałem kapitału krajowego (tabela 3.10). W latach 2008–2011 eksport podmiotów z tej pierwszej grupy zwiększał się szybciej niż firm z tej drugiej grupy. W rezultacie udział MSP z kapitałem zagranicznym w całkowitym eksporcie MSP wzrósł z 44,5% w 2007 r. do 50% w 2011 r. W tym ostatnim roku obie porównywane grupy przedsiębiorstw uzyskały wysoki dwucyfrowy przyrost wywozu, jednak tym razem to MSP z wyłącznym udziałem kapitału krajowego zanotowały wyższe tempo wzrostu eksportu.

Tabela 3.10. Eksport MSP w podziale na podmioty z kapitałem zagranicznym i podmioty bez kapitału zagranicznego (w mld zł)

Wyszczególnienie	MSP z kapitałem zagranicznym	MSP bez kapitału zagranicznego	MSP ogółem
2007	43,32	53,98	97,30
2008	44,61	56,18	100,79
2009	52,04	51,77	103,81
2010	57,07	55,79	112,86
2011	65,59	65,71	131,30

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

W 2011 r. wartość eksportu MSP z kapitałem zagranicznym zwiększyła się o 14,9% w stosunku do roku poprzedniego. Eksport wzrósł we wszystkich głównych sekcjach z wyjątkiem działalności *profesjonalnej, naukowej i technicznej*. Największy wzrost wartości wywozu zanotowano w *budownictwie* (o 68,1%), a następnie w *informacji i komunikacji* (o 29%) oraz *transportie i gospodarce magazynowej* (o 25,7%). W *przetwórstwie przemysłowym* wartość sprzedanych za granicę towarów zwiększyła się o 15,7%. Na 22 działy tej sekcji, dla których są dostępne dane, w 17 działach nastąpił wzrost eksportu badanych firm, a w 5 działach – jego spadek (tabela 3.11). Ponaddwukrotny wzrost wywozu zanotowano w dziale obejmującym naprawę, konserwację i instalowanie maszyn i urządzeń. Imponujący przyrost eksportu (ponad 50%) wystąpił także w działach: produkcja wyrobów tekstylnych; poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji; wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej; produkcja urządzeń elektrycznych; produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli. Natomiast eksport MSP z kapitałem zagranicznym zmniejszył się znacznie w takich działach, jak: produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (spadek o 25,1%), produkcja pozostałego sprzętu transportowego (o 24,1%), produkcja metali (o 17,1%).

Tabela 3.11. Wartość eksportu MSP z kapitałem zagranicznym w przetwórstwie przemysłowym w latach 2010–2011

Wyszczególnienie	2010 (w mln zł)	2011 (w mln zł)	Dynamika (rok 2010=100)
Ogółem MSP z kapitałem zagranicznym	57065,9	65591,8	114,9
Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C)	35424,4	40975,7	115,7
Produkcja artykułów spożywczych (dział 10)	4893,9	6002,3	122,6
Produkcja napojów (11)	465,1	490,4	105,4
Produkcja wyrobów tekstylnych (13)	640,7	1004,1	156,7
Produkcja odzieży (14)	435,6	498,8	114,5
Produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli (16)	1409,3	1500,4	106,5
Produkcja papieru i wyrobów z papieru (17)	2003,3	1929,8	96,3
Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (18)	411,3	623,9	151,7
Wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (19)	243,7	367,9	151,0
Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych (20)	2348,8	2036,3	86,7
Produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych (21)	185,8	242,8	130,7
Produkcja wyrobów z gumy i tworzywa sztucznych (22)	4761	5251,0	110,3
Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (23)	992,4	1033,1	104,1
Produkcja metali (24)	1026,1	850,7	82,9
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń (25)	4922,3	6275,3	127,5
Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (26)	1830,4	1371,0	74,9
Produkcja urządzeń elektrycznych (27)	1040,7	1595,9	153,3
Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana (28)	3020,2	3157,3	104,5
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli (29)	2000,1	3355,7	167,8
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego (30)	899,1	682,3	75,9
Produkcja mebli (31)	720,1	853,5	118,5
Pozostała produkcja wyrobów (32)	377,6	501,9	132,9
Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń (33)	436,2	955,3	219,0

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

3.3. Skłonność MSP do eksportu

Tradycyjnie firmy z sektora MSP wykazują mniejsze powiązanie z rynkami zagranicznymi niż podmioty duże. Większą skłonność do eksportu firm większych obrazują dwa wskaźniki internacjonalizacji przedsiębiorstw: wskaźnik udziału eksporterów w ogólnej liczbie firm i wskaźnik udziału przychodów z eksportu w przychodach ogółem eksporterów (tabela 3.12). Dane dla pierwszego wskaźnika pokazują, że udział firm wykazujących działalność eksportową zwiększa się wraz z wielkością przedsiębiorstwa. I tak w 2011 r. w przypadku przedsiębiorstw małych udział ten wyniósł 22,5%, w przypadku przedsiębiorstw średnich – 43%, a w przypadku firm dużych – 62,1%. Dane dla drugiego wskaźnika wskazują, że im dana firma eksportująca jest większa, tym wykazuje wyższy udział eksportu w przychodach z całokształtu działalności. W 2011 r. udział ten wynosił 21,1% w przypadku eksporterów małych, 23,7% – w przypadku eksporterów średnich i 31,5% – dla eksporterów dużych.

W 2011 r. udział eksportu w przychodach z całokształtu działalności wynosił dla całej grupy badanych małych i średnich przedsiębiorstw eksportujących 23%. Najbardziej proeksportowo były ukierunkowane firmy z *transportu i gospodarki magazynowej*, gdzie wskaźnik ten wyniósł 40,1% (wykres 3.8). Był on także relatywnie wysoki w *przetwórstwie przemysłowym*, a stosunkowo niski w *handlu i naprawach*.

W *przetwórstwie przemysłowym* udział eksportu w przychodach z całokształtu działalności przekraczał 40% w czterech działach (dane dla 2011 r.):

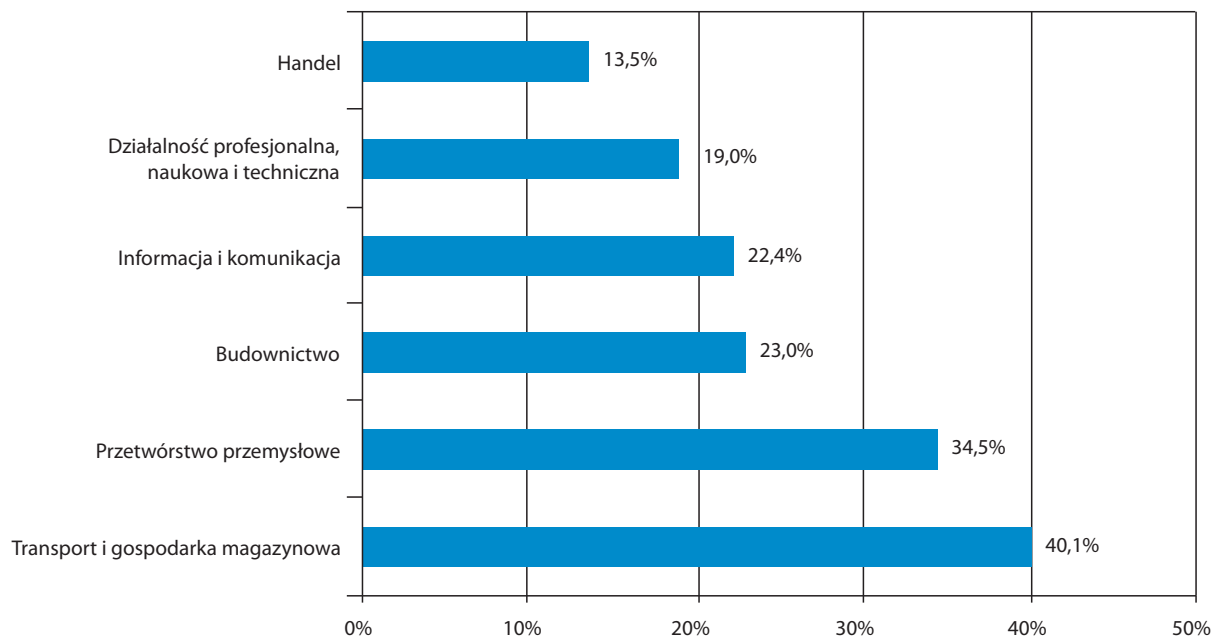
- wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinerii ropy naftowej (51,1%),
 - produkcja mebli (49,8%),
 - produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli (44,2%),
 - produkcja pojazdów samochodów, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli (43,2%).
- Omawiany wskaźnik był zdecydowanie najmniejszy w produkcji napojów (14,5%).

Tabela 3.12. Skłonność do eksportu MSP na tle ogółu podmiotów w 2011 roku

Wyszczególnienie	Liczba firm ogółem	Liczba eksporterów	Udział eksporterów w ogólnej liczbie firm (w %)	Przychody ogółem eksporterów (w mln zł)	Wartość eksportu (w mln zł)	Udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem (w %)
1	2	3	$4 = (3/2) \times 100$	5	6	$7 = (6/5) \times 100$
Podmioty ogółem (powyżej 9 osób)	50519	15828	31,3	1775126,5	510825,1	28,8
Podmioty małe (10–49 osób)	31616	7099	22,5	150698,3	31767,8	21,1
Podmioty średnie (50–249 osób)	15780	6789	43,0	420180,3	99529,2	23,7
Podmioty sektora MSP (10–249 osób)	47396	13888	29,3	570878,6	131297,0	23,0
Podmioty duże (powyżej 249 osób)	3123	1940	62,1	1204247,9	379528,1	31,5

Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Wykres 3.8. Udział eksportu w przychodach ogółem u MSP-eksporterów w 2011 roku



Źródło: dane GUS przetworzone przez IBRKK oraz obliczenia własne.

Warto podkreślić, że małe i średnie przedsiębiorstwa eksportujące z kapitałem zagranicznym wykazywały większy udział przychodów z eksportu w przychodach ogółem niż małe i średnie podmioty eksportujące bez tego kapitału. W 2011 r. wskaźnik ten wyniósł 28,4% dla tych pierwszych i 19,3% dla tych drugich.

3.4. Sytuacja finansowa MSP-eksporterów

W 2011 r. sytuacja finansowa małych i średnich podmiotów eksportujących pogorszyła się w porównaniu z 2010 r. Wynik finansowy brutto tych firm obniżył się z 23,1 mld zł do 15,5 mld zł, a rentowność obrotu brutto - z 4,8% do 2,7%. Gorsze wyniki nie były jednak związane z podstawową działalnością operacyjną. Świadczy o tym wskaźnik rentowności z tej działalności (jest to rentowność uzyskana w sprzedaży produktów, materiałów i usług), który nie zmienił się w porównaniu z 2010 r., pozostając na poziomie 4,4%. O pogorszeniu kondycji finansowej MSP-eksporterów w 2011 r. zdecydowały rezultaty osiągnięte w zakresie tzw.

pozostałej działalności operacyjnej. Wynik na tej działalności zmniejszył się z 2,7 mld zł w 2010 r. do – 4,4 mld zł w 2011 r. O regresie tym przesądziły katastrofalne rezultaty małych i średnich podmiotów eksportujących z sekcji *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*. Otóż wynik na pozostałej działalności operacyjnej w tej sekcji zmniejszył się w tym okresie z 56,2 mln zł do – 7,5 mld zł. W konsekwencji, wynik finansowy brutto MSP-eksporterów z tej sekcji zmniejszył się z 1,5 mld zł do – 7,7 mld zł, a rentowność obrotu brutto – z 10,6% do – 41,5%.

Wśród małych i średnich podmiotów eksportujących sytuacja dwóch grup firm – wyodrębnionych ze względu na udział eksportu w przychodach - była zróżnicowana. MSP-eksporterzy niewyspecjalizowani obniżyli swoją rentowność obrotu brutto z 4,8% w 2010 r. do 2% w 2011 r. Zdecydował o tym wspomniany już regres w zakresie pozostałej działalności operacyjnej. Natomiast rentowność obrotu brutto w przypadku MSP-eksporterów wyspecjalizowanych zwiększyła się z 4,7% do 6,1%. Przyczyniły się do tego względy związane z podstawową działalnością operacyjną: rentowność ze sprzedaży zwiększyła się z 5,1% do 6,3% dla ogółu tych podmiotów i z 5,6% do 6,6% dla firm z przetwórstwa przemysłowego. Jedną z ważniejszych przyczyn poprawy tego wskaźnika był wzrost opłacalności eksportu w związku ze spadkiem kursu złotego w relacji do euro.

3.5. Podsumowanie

Rok 2011 to okres osłabienia tempa wzrostu gospodarki europejskiej i światowej oraz lekkiej poprawy koniunktury gospodarczej w Polsce, gdzie wzrost PKB przyspieszył do 4,3%, w porównaniu z 3,8% tempem osiągniętym w 2010 r. W takich warunkach sektor eksportowy małych i średnich przedsiębiorstw zanotował gorsze wyniki niż w 2010 r. Rentowność obrotu brutto ogółu małych i średnich eksporterów o liczbie pracujących od 10 do 249 osób obniżyła się o z 4,8% w 2010 r. do 2,7% w 2011 r. Należy jednak wyjaśnić, że duży wpływ na regres tego wskaźnika miały katastrofalne wyniki w zakresie tzw. pozostałej działalności operacyjnej uzyskane przez sekcję *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna*.

W sektorze eksportowym MSP stosunkowo dobre wyniki uzyskały podmioty wyspecjalizowane w eksporcie, tj. realizujące większość przychodów na rynkach zagranicznych. W sektorze MSP takich firm wśród ogółu eksporterów było ok. 1/4. Ich rentowność obrotu brutto zwiększyła się z 4,7% do 6,1%, a rentowność sprzedaży z 5,1% do 6,3%. Wydaje się, że znaczący wpływ na poprawę tych wskaźników miała deprecjacja złotego w relacji do euro.

Wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw wyniosła w 2011 r. 131,3 mld zł, tj. zwiększyła się o 16,3% w porównaniu z 2010 r. Chociaż był to zdecydowanie największy wzrost w ostatnich 5 latach, to jednak jeszcze lepszy wynik zanotowano w przypadku wywozu dużych przedsiębiorstw. W konsekwencji udział MSP w całkowitym eksporcie firm – o liczbie pracujących powyżej 9 osób – obniżył się z 26,3% w 2010 r. do 25,7% w 2011 r. Biorąc pod uwagę główne sekcje, można stwierdzić, że szczególnie duży wzrost eksportu MSP nastąpił w *przetwórstwie przemysłowym* (wzrost o 25,6%), *informacji i komunikacji* (o 23,6%) oraz w *budownictwie* (o 17,4%). W sekcji o zdecydowanej najwyższej wartości wywozu, tj. *przetwórstwie przemysłowym* największy przyrost eksportu osiągnęły działy: wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinerii ropy naftowej, naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń, produkcja pojazdów samochodów oraz produkcja metalowych wyrobów gotowych. Spośród głównych sekcji najsłabsze wyniki w zakresie eksportu osiągnęły przedsiębiorstwa handlowe. Ich sprzedaż na rynki zagraniczne wzrosła zaledwie o 1,4%. W sekcji tej ujemną dynamikę w zakresie eksportu zanotował dział obejmujący handel pojazdami samochodowymi.

W 2011 r. w sektorze MSP szybciej zwiększał się eksport firm małych niż firm średnich, co było kontynuacją tendencji z lat poprzednich. Wyższą dynamikę eksportu wykazywały także podmioty bez kapitału zagranicznego w porównaniu z podmiotami z kapitałem zagranicznym oraz przedsiębiorstwa niewyspecjalizowane w eksporcie w stosunku do przedsiębiorstw nastawionych głównie na sprzedaż na rynkach zagranicznych. Te dwa zjawiska stanowią odwrócenie tendencji obserwowanej w dwóch ostatnich latach. Oznacza to, że warunkach osłabienia tempa wzrostu popytu na rynkach zagranicznych, w tym zwłaszcza w krajach strefy euro, lepiej na tych rynkach radziły sobie firmy z wyłącznym udziałem kapitału krajowego oraz te firmy eksportujące, które większość swojej sprzedaży lokują na rynku wewnętrznym. Następne lata pokażą, czy jest to nowa tendencja, czy raczej wydarzenie wyjątkowe.

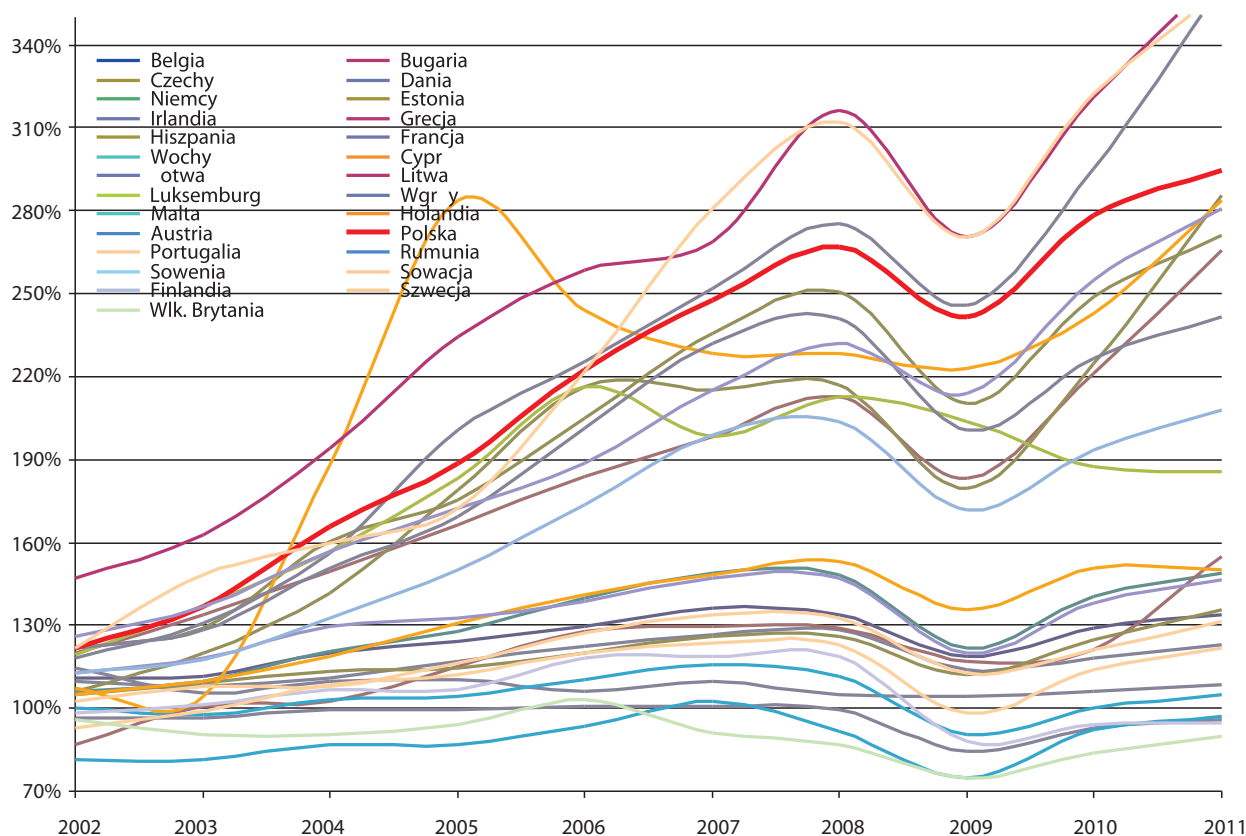
Rozdział 4

Umiejdzynarodowienie polskiej gospodarki i przedsiębiorstw według źródeł zagranicznych

Polska gospodarka należy do stosunkowo słabo umiejdzynarodowionych. Według OECD handel per capita jest niski – w 2009 r. wyniósł on 8,9 tys. EUR, co plasuje Polskę na 31 miejscu wśród krajów OECD. Według danych WTO w 2011 r. łączny eksport towarowy z Polski (187,4 mld USD) stanowił zaledwie ułamek całkowitego handlu towarowego na świecie – 1,03% (27 pozycja na świecie), podobnie jak polski eksport usług komercyjnych (36,9 mld USD) – 0,89% całkowitego handlu tymi usługami (30 miejsce na świecie). Z kolei relacja eksportu do PKB Polski (41,6%) była na średnim poziomie na tle krajów OECD – zbliżonym do Norwegii (41,5%) i Niemiec (46,1%), wyraźnie niższym niż na Węgrzech (86,5%) i Słowacji (80,9%) i wyraźnie wyższym niż w Hiszpanii (26,3%) i Francji (25,5%).

Poziom umiejdzynarodowienia polskiej gospodarki zdaje się systematycznie rosnać – według danych OECD zwiększa się handel *per capita* (z 0,8 tys. USD w 1990 r. do 8,9 tys. USD w 2009 r.), udział Polski w eksporcie świata (z 0,38% w 1990 r. do 1,07% w 2008 r.) oraz relacja eksportu do PKB (z 21,5% w 1991 r. do 41,6% w 2010 r.). Według Eurostatu Polska charakteryzuje się czwartą najwyższą dynamiką wzrostu eksportu w latach 2002–2010 w całej UE (294,8%), ustępując jedynie Litwie, Łotwie i Słowacji. O pozytywnych tendencjach w tym zakresie świadczy również fakt, że tempo wzrostu eksportu Polski utrzymywało się niemal przez cały okres 1990–2008 na poziomie wyższym niż tempo wzrostu importu reszty świata – *OECD export performance index* dla Polski wyniósł 1,06% – tak samo jak np. dla Norwegii (1,06%).

Wykres 4.1. Dynamika eksportu ogółem w Polsce i pozostałych krajach UE w latach 2002–2011 (2000 = 100%)

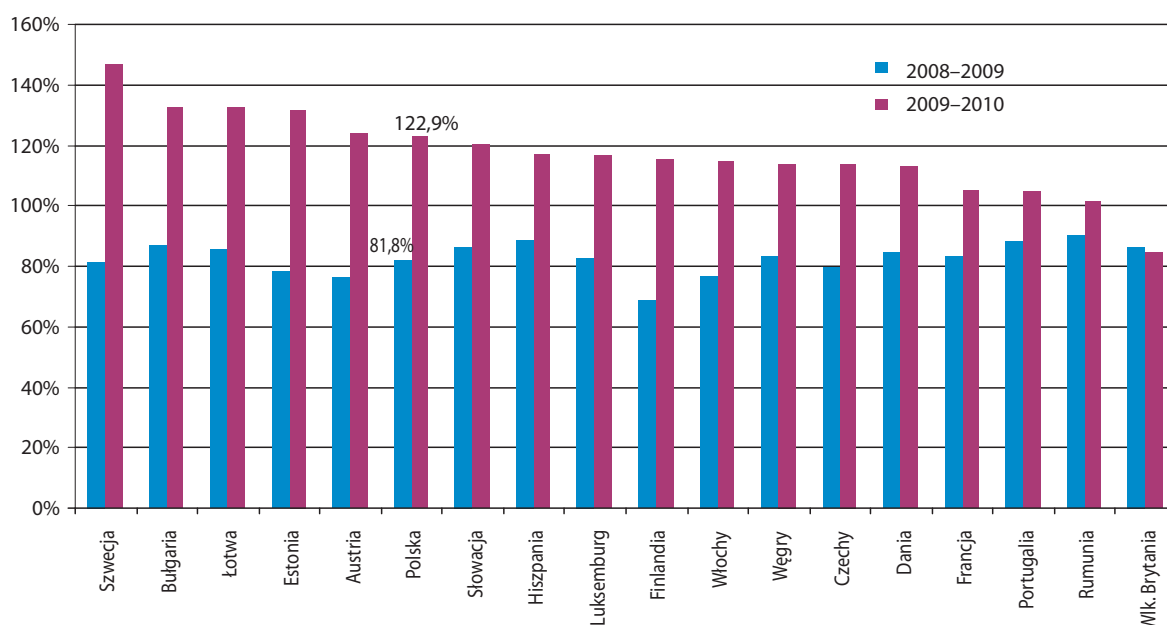


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Według danych MG CISG od lat do najważniejszych towarów eksportowych Polski należą produkty przemysłów: środków transportu⁹¹ (udział w całkowitej wartości eksportu 15,3%), chemicznego⁹² (14,4%), elektrycznego i elektronicznego⁹³ (13,3%), maszynowego⁹⁴ (12,8%), metalowego⁹⁵ (11,2%), przemysłów opartych na drewnie⁹⁶ (10,1%) oraz spożywczego i rolnego⁹⁷ (10,1%)⁹⁸. Ogromna część polskiego eksportu kierowana jest do krajów europejskich (89%), w tym głównie do Unii Europejskiej (80% całego eksportu Polski, w tym 26,1% do Niemiec). Poza UE do głównych partnerów handlowych Polski należą Rosja (z udziałem 4,2%) i Ukraina (2,5%). Poza Europą największa część polskiego eksportu trafia do Azji (5,4%), głównie Turcji (1,6%) i Chin (1%). W dalszej kolejności jest Ameryka (3,2%), głównie Stany Zjednoczone (1,82%) i Afryka (1,1%).

Według Eurostatu eksport przedsiębiorstw z Polski ogółem w 2010 r. wyniósł 120,5 mld EUR, z czego 80% przypadało na kraje UE, a 20% kierowane było do innych krajów świata. Eksport ogółem przedsiębiorstw w 2010 r. był nieco większy (wzrost o 4% do 115,8 mld EUR) niż w 2008 r. i wyraźnie większy niż w 2009 r. (wzrost o 23,1% do 97,9 mld EUR). Ten sam kierunek zmian dynamiki cechował sektor MSP – wzrost o 0,4% w stosunku do 2008 r. i o 22,9% w stosunku do roku 2009. Najbardziej kryzys ekonomiczny odczuły średnie firmy, których eksport spadł w 2009 najbardziej (o 21,2%) wśród MSP, a w 2010 r. wzrósł najmniej (o 19,7%) wśród wszystkich grup przedsiębiorstw według wielkości liczby pracujących.

Wykres 4.2. Dynamika eksportu ogółem MSP w Polsce i wybranych krajach UE w latach 2008–2010



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Podobnie jak gospodarka jako całość również działalność polskich przedsiębiorstw jest stosunkowo mało umiędzynarodowiona. Według danych Eurostatu niewielki odsetek przedsiębiorstw w Polsce decyduje się na eksport – zaledwie 3,4% (50,8 tys.)⁹⁹ przedsiębiorstw w Polsce eksportuje na rynki UE, a 1,7% (25,5 tys.)¹⁰⁰ do innych krajów świata – wyraźnie mniej niż w badanych 21 krajach UE¹⁰¹ (odpowiednio: 5,5% i 3,4%), co daje nam odpowiednio piątą i trzecią pozycję od końca wśród tych krajów. Wśród MSP odsetek ten jest jeszcze mniejszy – 3,3% tych podmiotów eksportuje na rynki UE, a 0,9% poza UE. Jest to jeden z najsłabszych

⁹¹ Łącznie: CN87, CN89 i CN88.

⁹² Łącznie: CN39, CN27, CN40, CN34, CN29, CN38, CN28, CN32, CN31, CN54, CN35, CN55, CN67 i CN13.

⁹³ CN85.

⁹⁴ CN84.

⁹⁵ Łącznie: CN73, CN74, CN72, CN76, CN82, CN83, CN79, CN78, CN75, CN80, CN81.

⁹⁶ Łącznie: CN48, CN44, CN6, CN47.

⁹⁷ Łącznie: CN2, CN4, CN21, CN19, CN7, CN3, CN20, CN18, CN8, CN16, CN22, CN23, CN17, CN15, CN10, CN9, CN1, CN12, CN5, CN11.

⁹⁸ Dane dotyczą roku 2010.

⁹⁹ Dane obejmują podmioty zobowiązane do składania deklaracji INTRASTAT.

¹⁰⁰ Dane obejmują podmioty zobowiązane do składania deklaracji EKSTRASTAT.

¹⁰¹ UE-27 bez Belgii, Grecji, Irlandii, Włoch, Malty i Holandii.

wyników w całej analizowanej grupie¹⁰². Co ciekawe najlepiej na tle krajów UE wypadają małe firmy – aż 35,6% tych podmiotów eksportuje na rynki EU (2 pozycja na 18 krajów UE), a 16,4% poza UE (5 pozycja).

Pomimo niskiego odsetka eksporterów polskie przedsiębiorstwa eksportują relatywnie dużo w stosunku do skali działalności, jaką prowadzą – udział obrotów z eksportu w łącznych obrotach ogółu przedsiębiorstw w Polsce (15,5%) był w 2010 r. nieco większy niż w 21 krajach UE¹⁰³ (14,9%). Przeciętne obroty z UE przeciętnego eksportera (1,8 mln EUR) są jedynie trochę niższe niż przeciętnie w 24 krajach UE¹⁰⁴ (2 mln EUR). Wyraźniej słabiej wypadają firmy eksportujące poza UE – obroty z pozostałymi krajami świata przeciętnego polskiego eksportera (0,3 mln EUR) stanowią małą część średniej dla krajów UE (1,8 mln EUR).

Sytuacja ta wynika przede wszystkim z faktu, że eksportują głównie duże firmy. Udział MSP w eksporcie w 2010 r. wyniósł zaledwie 28,7% (34,6 mld EUR)¹⁰⁵ – wyraźnie mniej niż przeciętnie dla 18 krajów UE (39,7%)¹⁰⁶, co gorsza z tendencją spadkową¹⁰⁷. Bardzo podobnie prezentuje się ta struktura dla eksportu do UE i poza UE z tą różnicą, że mikrofirmy stanowią nieco większy odsetek eksporterów poza UE (6%) w stosunku do eksporterów do UE (4%), a średnie firmy odwrotnie: 17% liczby eksporterów do UE i 14% poza UE. Różnica ta wynika zapewne z faktu, że rynki krajów UE są co do zasady bardziej wymagające niż pozostałe główne zagraniczne rynki polskich przedsiębiorstw.

¹⁰² UE-27 bez Belgii, Grecji, Irlandii, Włoch, Malty i Holandii.

¹⁰³ UE-27 bez Belgii, Grecji, Irlandii, Włoch, Malty i Holandii.

¹⁰⁴ UE-27 bez Belgii i Irlandii.

¹⁰⁵ Jednak aż 14% stanowią przedsiębiorstwa niesklasyfikowane do żadnej z grup przedsiębiorstw według wielkości liczby pracujących.

¹⁰⁶ Dane obejmują: Austrię, Bułgarię, Czechy, Danię, Estonię, Finlandię, Francję, Węgry, Włochy, Łotwę, Luksemburg, Polskę, Portugalię, Rumunię, Słowację, Hiszpanię, Szwecję i Wielką Brytanię.

¹⁰⁷ Dotyczy danych za lata 2008–2010.

Rozdział 5

Sytuacja mikroprzedsiębiorstw i ich reakcje na kryzys ekonomiczny¹⁰⁸

5.1. Tło makroekonomiczne

Kryzys, który ogarnął gospodarkę światową, poczynając od połowy 2008 roku, był szokiem dla wielu polskich przedsiębiorstw, nastąpił bowiem po trwającym wiele lat okresie stosunkowo wysokiego wzrostu gospodarczego. Gospodarka rynkowa w Polsce rozwija się po 1992 roku bez większych zakłóceń, co oznacza, że przedsiębiorcy nie mieli okazji nabyć nawyków reagowania na zjawiska kryzysowe i niekiedy stawali wobec nich bezradni. Polska gospodarka nie doświadczyła otwartej recesji po 1992 roku, jednak dały się odczuć negatywne skutki impulsów płynących z gospodarki globalnej i z Unii Europejskiej, zwłaszcza w czasie recesji z 2009 roku.

W pierwszej dekadzie XXI wieku w polskiej gospodarce miały miejsce trzy dość łagodne spowolnienia wzrostu gospodarczego. Pierwsze z nich nastąpiło w latach 2001–2002 (wzrost PKB nieco powyżej 1%) jako efekt kryzysu gospodarczego w Rosji, a także kryzysu azjatyckiego z końca lat 90. Drugie spowolnienie wzrostu, znacznie słabsze niż pierwsze, miało miejsce w roku 2005 (wzrost PKB o 3,6%, wobec 5,1% rok wcześniej) i było rezultatem szoku akcesyjnego, jaki przeszła polska gospodarka. Rok 2009 przyniósł trzecie kolejne spowolnienie w minionej dekadzie (do 1,6% wzrostu PKB), które jednak, zważywszy na jego niewielkie rozmiary, było niewątpliwym sukcesem gospodarczym w świetle powszechnej recesji w 26 krajach Unii Europejskiej

Czynniki prowadzące do trzech spowolnień wzrostu gospodarczego w Polsce (częściowo poza drugim) miały charakter impulsów zewnętrznych i nie wynikały z przyczyn wewnętrznych. Wręcz przeciwnie, czynniki krajowe przyczyniały się do wzmacniania wzrostu gospodarczego, a przede wszystkim prowadziły do rozwoju przedsiębiorczości. Analizy odnoszące się do spowolnienia polskiej gospodarki w 2009 roku przedstawiają różne przyczyny pozwalające uniknąć otwartej recesji, jednak zbyt małą wagę przywiązują do czynników psychologicznych, jakimi były postawa i zachowania polskich przedsiębiorców. Oparli się oni prowadzonej szeroko w mediach kampanii wskazującej na nieuchronność kryzysu w Polsce. Konsumenci zachowali się podobnie i nie ograniczali znacząco wydatków. Spowolnienie wzrostu w 2009 roku powstało przede wszystkim w wyniku wyraźnego (spadek eksportu o 14%) skurczenia się popytu zagranicznego w porównaniu z 2008 rokiem.

Największą grupę przedsiębiorstw w Polsce stanowią mikrofirmy, które ze względu na swój niewielki rozmiar i zasięg działalności, relatywnie wysoką elastyczność działania oraz ograniczoną działalność eksportową oparły się pierwszej fali kryzysu w 2009 r. W kolejnych latach kryzys zaczął być odczuwany również przez tę grupę przedsiębiorstw. Niniejszy rozdział jest poświęcony sytuacji mikroprzedsiębiorstw w Polsce oraz analizie skutków gospodarczych, jakie odczuły najmniejsze podmioty w efekcie spowolnienia polskiej gospodarki w 2009 roku oraz badaniu zachowań tychże przedsiębiorstw w okresie słabej koniunktury gospodarczej. Analiza oparta jest głównie na dostępnych danych statystycznych publikowanych przez Główny Urząd Statystyczny oraz danych Komisji Europejskiej.

5.2. Znaczenie mikroprzedsiębiorstw w gospodarce

Mikroprzedsiębiorstwa odgrywają istotną rolę w każdej wolnorynkowej gospodarce. Struktura liczby przedsiębiorstw w Polsce pokazuje zdecydowaną dominację mikro- i małych firm, co jest od dawna obserwowaną prawidłowością w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. W 2010 roku na 1.725,7 tysięcy aktywnych przedsiębiorstw 1.655,1 – czyli 95,9% – stanowiły mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 9 osób)¹⁰⁹. Według szacunków Komisji Europejskiej udział mikroprzedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w Polsce w 2011 r. wynosi 95,7%, natomiast przeciętnie w Unii Europejskiej – 92,2%¹¹⁰.

Z kolei udział mikroprzedsiębiorstw w tworzeniu wartości dodanej brutto (podstawowego składnika PKB) według *SBA Fact Sheet 2012* wyniósł 16,3% i był niższy od średniej unijnej aż o 5,3 pkt procentowego. Odsetek małych przedsiębiorstw (zatrudniających od 10 do 49 osób) we wkładzie do wartości dodanej był znacznie mniejszy w Polsce niż w Unii Europejskiej (12,9% wobec 18,8%). Waga dużych przedsiębiorstw (zatrudniających więcej niż 249 pracowników) była w Polsce znacząco większa niż w Unii Europejskiej (48,7% wobec 41,4%)^{111,112}.

¹⁰⁸ 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, dane SBA Fact Sheet 2012 – B-J, L-N NACE Rev.2. a dane SBA Fact Sheet 2010/2011 – C-I, K NACE Rev.2.

¹⁰⁹ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa 2011.

¹¹⁰ *SBA Fact Sheet 2012*, European Commission, 2012.

¹¹¹ Ibidem.

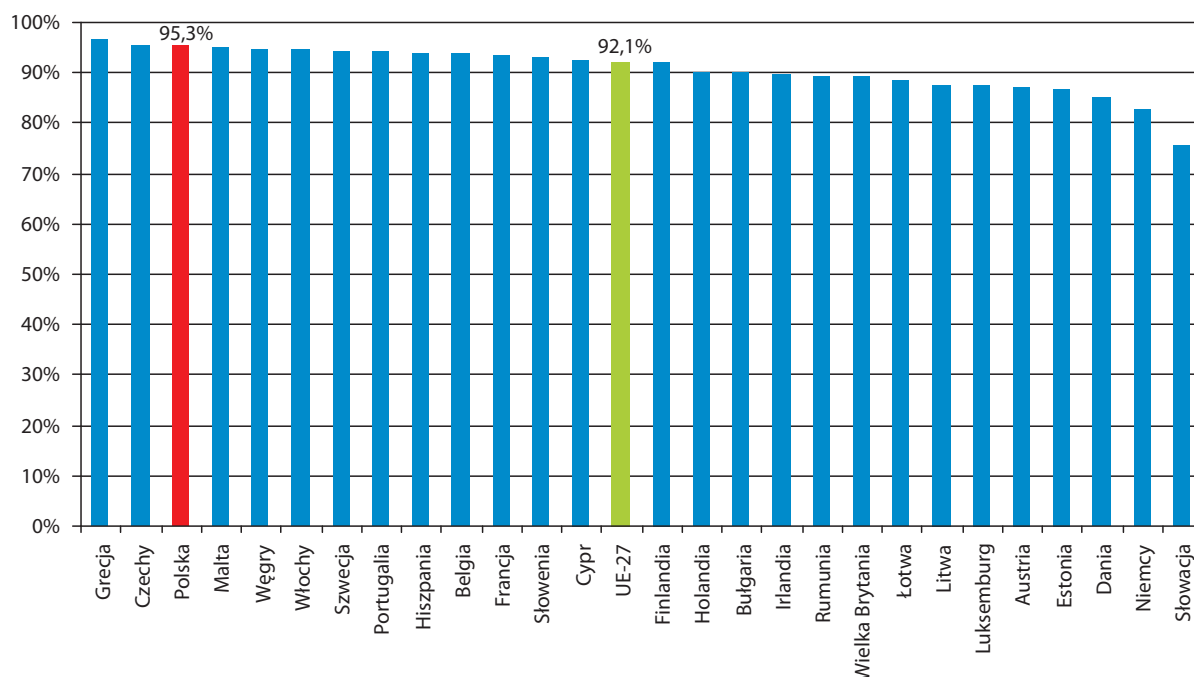
¹¹² Według danych GUS udział mikroprzedsiębiorstw w wartości dodanej generowanej przez przedsiębiorstwa różni się znacząco od danych podawanych w *SBA Fact Sheet 2012*: z powodu węższej niż w przypadku GUS klasyfikacji przedsiębiorstw zastosowanej przez KE. Dane na ten temat zostały zaprezentowane w rozdziale 2.

Udział pracujących w mikrofirmach w ogólnej liczbie pracujących w przedsiębiorstwach jest również wysoki i wynosi 38,4%. Wyraźnie niższy jest natomiast ich udział w ogólnej liczbie zatrudnionych w przedsiębiorstwach – 16,21%. Tak wysoka różnica pomiędzy pracującymi a zatrudnionymi wynika głównie z faktu, że mikrofirmy stosunkowo rzadko decydują się na zatrudnianie pracowników. Według danych GUS aż 1,17 mln przedsiębiorstw to jednoosobowe podmioty (osoby fizyczne), których przychody pochodzą wyłącznie ze świadczenia pracy na rzecz innej firmy bez ponoszenia kosztów związanych z pracą.

5.3. Struktura i dynamika liczby mikroprzedsiębiorstw w Polsce

Jak pokazują powyższe dane, mikrofirmy tworzą dużą część polskiej gospodarki. Liczebnie stanowią niemal cały sektor przedsiębiorstw (95,7%), a ich udział w ogólnej liczbie firm jest jednym z najwyższych wśród krajów UE. Charakter struktury polskich przedsiębiorstw według ich wielkości wskazuje na to, że w okresie transformacji systemowej rozwinął się znacząco sektor mikroprzedsiębiorstw, jednak napotyka on rozmaite bariery utrudniające ich naturalny rozwój prowadzący do przeradzania się w małe, a później średnie firmy. Z drugiej strony nadal dominują w gospodarce duże i bardzo duże przedsiębiorstwa. Ich dominacja pozostaje wyraźnie większa niż w krajach Unii Europejskiej (por. rozdział 2).

Wykres 5.1. Udział liczby mikrofirm w liczbie przedsiębiorstw ogółem w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.

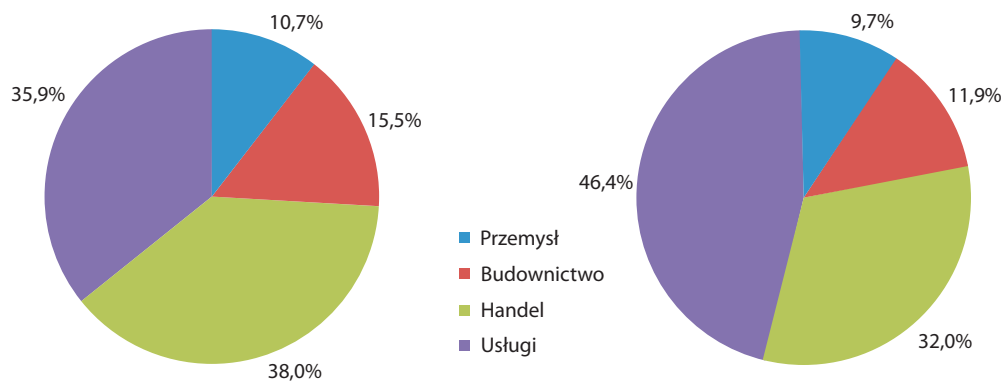


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych SBA Fact Sheet 2012.

Rozwój przedsiębiorstw nie postępował i nie postępuje równomiernie. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce wyraźnie – znacznie wyraźniej niż pozostałe grupy przedsiębiorstw – odstają pod względem potencjału gospodarczego od porównywalnych podmiotów w innych krajach UE. Wynika to po części z tego, że zbiorowość mikroprzedsiębiorstw jest niejednorodna. Najmniejsze podmioty to w większości firmy prowadzone przez osoby fizyczne, ale stosunkowo dużo jest firm prowadzonych przez osoby prawne. W 2010 roku było ich niespełna 88 tysięcy. Dysponują one zupełnie innym potencjałem gospodarczym. Niejednorodność polskich mikroprzedsiębiorstw przejawia się również tym, że często pracodawcy, kierowani motywem oszczędności na wydatkach na ubezpieczenia społeczne, skłaniają swoich pracowników do rozwiązania z nimi umów o pracę, zakładania i rejestrowania działalności gospodarczej i świadczenia im pracy jako osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Podobnie jak w przypadku całego sektora przedsiębiorstw, mikrofirmy funkcjonują głównie w handlu i usługach, a w mniejszym stopniu w przemyśle i budownictwie. W porównaniu ze strukturą mikrofirm w Unii Europejskiej znacznie większa liczba tych podmiotów występuje w handlu i budownictwie, kosztem sektora usług (wykres 5.2). Tendencje w tym zakresie są jednak korzystne, a struktura w naszym kraju upodabnia się do struktury w UE-27 – na przestrzeni ostatnich lat udział najmniejszych przedsiębiorstw w sektorach usługowych systematycznie rośnie, co wskazuje na duży potencjał wzrostu mikrofirm w tych sektorach.

Wykres 5.2. Struktura mikroprzedsiębiorstw w Polsce (z lewej) i UE-27 (z prawej) według branż w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Arkusza informacyjnego *SBA Fact Sheet 2012*.

Analizując strukturę mikroprzedsiębiorstw, można zauważyć, że jedna piąta tych podmiotów (19,6%) to przedsiębiorstwa sezonowe funkcjonujące krócej niż 11 miesięcy w roku, a co jedenasta funkcjonuje krócej niż pięć miesięcy w roku. Najwięcej tego typu podmiotów działa w najbardziej uzależnionych od pory roku branżach, takich jak zakwaterowanie i gastronomia, edukacja oraz kultura, rozrywka i rekreacja – około jednej trzeciej firm z tych branż działa krócej niż rok. Z kolei najmniej sezonowe branże to obsługa nieruchomości (90,2% firm działa przez cały rok) oraz opieka zdrowotna i pomoc społeczna (86,6%).

Połowa mikroprzedsiębiorstw to firmy działające powyżej 5 lat. Najwięcej takich podmiotów funkcjonuje w obsłudze rynku nieruchomości, opiece zdrowotnej i pomocy społecznej oraz transporcie i gospodarce magazynowej – około 2/3 firm z tych branż działa pięć lat lub dłużej. Są to jednocześnie sektory, w których powstaje stosunkowo najmniej firm. Największy udział (około 1/3) młodych mikrofirm (poniżej dwóch lat) działa w branżach: administrowanie i działalność wspierająca, informacja i komunikacja (31,5%) oraz edukacja.

Na przestrzeni lat widać powolny, ale konsekwentny trend spadkowy udziału mikrofirm w Polsce dostosowujący strukturę przedsiębiorstw w Polsce do tej w UE. Powoli rośnie udział pozostałych grup przedsiębiorstw, co wskazuje na systematyczny proces rozwoju mikroprzedsiębiorstw i ich przechodzenie do kolejnych grup wielkościowych firm. Sama liczba mikroprzedsiębiorstw jednak rośnie. Dane zawarte w tabeli 5.1 pokazują, że w latach 2005–2008 liczba mikroprzedsiębiorstw zwiększała się z roku na rok dość wyraźnie. Tempo wzrostu liczby mikroprzedsiębiorstw powoli się zmniejszało, co jest zrozumiałym procesem.

Tabela 5.1. Liczba mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2010 (w tysiącach, stan na 31 grudnia)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Liczba mikroprzedsiębiorstw	1 615,2	1 653,0	1 713,2	1 787,9		
Liczba mikroprzedsiębiorstw (korekta w 2008 r.)				1 714,8	1 604,4	1 655,1
w tym firmy osób fizycznych	1 528,5	1 565,5	1 618,4	1 701,1	1 514,3	1 567,3

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wydania z lat 2007–2011.

Trzeba pamiętać, że rozpoczynanie działalności gospodarczej w Polsce było łatwiejsze w latach 90. niż w kolejnych dekadach. Wynikało to z kilku dość oczywistych powodów. Po pierwsze nasycenie rynku przedsiębiorstwami było stosunkowo niewielkie, zwłaszcza w sektorze usług, który cierpiał na niedorozwój w poprzednim systemie. Usługi są zwykle świadczone przez małe przedsiębiorstwa. Po drugie rozpoczęcie działalności gospodarczej nie wymagało dużych nakładów finansowych, zwłaszcza w sektorze usług. Po trzecie na tworzącym się rynku natężenie konkurencji zwiększało się stopniowo, osiągając wysoki poziom dopiero na początku pierwszej dekady XXI wieku. Po czwarte regulacje, jakim przedsiębiorcy musieli sprostać, były łagodniejsze i bardziej przyjazne dla przedsiębiorstw w latach 90. niż w kolejnej dekadzie, między innymi z powodu nieobowiązywania w Polsce *acquis communautaire*, podnoszącego poziom wymagań stawianych przedsiębiorcom.

Po latach dynamicznego wzrostu w końcu 2009 roku odnotowano wyraźny spadek liczby mikroprzedsiębiorstw, po czym w 2010 roku nastąpił jej wzrost, jednak nie został przekroczony ich stan liczebny z lat 2007 i 2008. Oznacza to, że mikroprzed-

siębiorstwa, zwłaszcza prowadzone przez osoby fizyczne, w istotny sposób odczuły skutki kryzysu polegającego w Polsce na spowolnieniu tempa wzrostu gospodarczego. Można zatem, z pewnym uproszczeniem, stwierdzić, że stopniowe zacieśnianie regulacji na przestrzeni lat, które powinno było wymusić na przedsiębiorcach nabycie zdolności dostosowawczych do bardziej wymagających warunków gospodarowania, nie uchroniło mikroprzedsiębiorstw przed zamykaniem działalności przez najsłabsze z nich przy gorszej koniunkturze w 2009 r.

Tabela 5.2. Struktura mikroprzedsiębiorstw według liczby lat prowadzenia działalności (w %, stan na 31 grudnia)

Liczba lat	2005	2008	2009	2010
1 rok i mniej	11,4	11,6	13,4	13,1
2–4 lata	21,6	18,4	26,4	25,9
5 lat i więcej	67,0	70,0	60,2	61,0
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011.

Tabela 5.2 zawiera dość zaskakujące wyniki. Wbrew temu, czego można było intuicyjnie oczekiwać, skutki kryzysu w największym stopniu dotknęły mikroprzedsiębiorstwa działające najdłużej na rynku, czyli przez 5 i więcej lat. Między końcem roku 2008 i 2009 zaprzestało działalności ponad 286 tysięcy mikroprzedsiębiorstw o najdłuższym okresie obecności na rynku¹¹³. Na drugim biegunie znalazły się przedsiębiorstwa działające najkrócej, czyli mniej niż 5 lat, a zwłaszcza firmy o stażu od 2 do 4 lat, które nadszpodziewanie dobrze poradziły sobie z kryzysem. Między końcem roku 2008 i 2009 ich liczba wzrosła o 8 tysięcy. Tezę o dużej odporności na kryzys mikroprzedsiębiorstw o krótszej historii potwierdzają badania statystyczne obrazujące demografię mikroprzedsiębiorstw¹¹⁴.

Tabela 5.3. Wskaźniki przeżywalności w kolejnych latach mikro- i małych przedsiębiorstw powstałych w latach 2004–2010 (w %)

Rok istnienia \ Rok powstania	Pierwszy	Drugi	Trzeci	Czwarty	Piąty
2004	62,3	79,0	85,6	84,0	88,7
2005	67,6	76,7	80,9	87,5	90,1
2006	66,5	75,5	81,9	88,2	86,4
2007	70,7	76,5	80,4	85,5	
2008	76,4	76,3	80,3		
2009	77,0	77,6			
2010	77,8				

Źródło: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010*, GUS 2012 (i wydania z poprzednich lat).

Dane dotyczące firm powstałych w 2004 odnoszą się wyłącznie do mikroprzedsiębiorstw.

W powyższej tabeli wyróżniona została przeżywalność mikro- i małych przedsiębiorstw w latach 2004–2010. Przedstawione dane pokazują, że 2009 rok nie miał wpływu na zmniejszenie wskaźników przeżywalności mikro- i małych przedsiębiorstw powstałych w latach 2004–2010. Wręcz przeciwnie, wskaźnik przeżycia mikro- i małych przedsiębiorstw powstałych w roku 2008, czyli w roku poprzedzającym kryzys, był w pierwszym roku działalności wyższy niż mikro- i małych przedsiębiorstw powstałych w poprzednich czterech latach. Należy przy tym zauważyć, że wskaźnik przeżywalności pierwszego roku działalności rośnie niemal nieprzerwanie

¹¹³ W rzeczywistości liczba ta może być nieco mniejsza. GUS skorygował w dół o 73,1 tys. liczbę wszystkich mikroprzedsiębiorstw na koniec 2008 roku, nie podając jednak innych informacji o strukturze liczby przedsiębiorstw po korekcie.

¹¹⁴ Badania takie GUS prowadzi od 2001 roku. Najnowsza cykliczna doroczna publikacja na ten temat to *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010*, GUS 2012.

od 2004 r., natomiast przeżywalność firm w kolejnych latach funkcjonowania (2, 3, 4 i 5) waha się i nie wykazuje wyraźnych trendów. W poniższej tabeli zawarte są dane dla województw, które w choć jednym badanym roku znalazły się w gronie trzech województw o największym lub o najmniejszym nasyceniu mikroprzedsiębiorstwami. Wojewódzki rozkład liczby mikroprzedsiębiorstw przypadających na tysiąc mieszkańców jest przede wszystkim odzwierciedleniem siły gospodarczej regionów. W silniejszych gospodarczo regionach jest większy potencjał dla rozwoju przedsiębiorczości. Dane te pokazują, że wśród silnych gospodarczo województw najbardziej nasyconymi mikrofirmami brak jest śląskiego i małopolskiego. Wśród słabszych gospodarczo województw brakuje warmińsko-mazurskiego.

Tabela 5.4. Średnia liczba mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w wybranych województwach (w %)

	2005	2008	2009	2010
Ogółem w województwach	42,3	46,9	42,0	43,3
Mazowieckie	52,0	54,4	51,0	52,3
Zachodniopomorskie	55,1	61,0	51,8	51,6
Wielkopolskie	47,3	53,5	48,3	49,1
Pomorskie	47,4	56,3	47,7	47,8
[.....]				
Opolskie	33,5	36,8	34,4	34,1
Świętokrzyskie	31,2	37,4	34,4	35,9
Podlaskie	32,2	38,6	32,4	33,7
Lubelskie	32,9	31,5	31,5	32,7
Podkarpackie	29,8	34,2	28,6	31,1

Źródło: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010*, GUS 2012 (i wydania z poprzednich lat).

Jak pokazują dane z tabeli 5.4, 2009 rok doprowadził do nieco większego zmniejszenia nasycenia mikroprzedsiębiorstwami województw silnych niż słabszych gospodarczo. O blisko 10 pkt procentowych zmniejszyło się to nasycenie w obu województwach pomorskich. W województwie lubelskim, jako jedynym w Polsce, udało się natomiast uniknąć spadku względnej liczby mikroprzedsiębiorstw. Wyraźnym pozytywnym efektem spowolnienia 2009 roku było natomiast zmniejszenie wojewódzkich rozpiętości nasycenia mikrofirmami. Zmniejszyły się one z 29,5 do 21,2 pkt procentowych.

Z kolei wpływ kryzysu 2009 roku na zmiany form opodatkowania mikroprzedsiębiorstw był stosunkowo niewielki. Nastąpiło pewne przesunięcie do najpopularniejszej formy, czyli podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Dało się również zauważyć odchodzenie od karty podatkowej, aczkolwiek tendencja taka była wyraźna w trakcie całej poprzedniej dekady. Odsetek mikroprzedsiębiorstw prowadzących księgę rachunkową jest stabilny, gdyż do ich prowadzenia zobowiązane są osoby prawne oraz osoby fizyczne o bardzo dużych obrotach. Stabilny jest także odsetek mikrofirm prowadzących ewidencję przychodów.

Tabela 5.5. Struktura mikroprzedsiębiorstw według form opodatkowania (w %, stan na 31 grudnia)

Mikroprzedsiębiorstwa prowadzące	2005	2008	2009	2010
– księgę rachunkową	5,8	6,0	6,8	5,4
– podatkową księgę przychodów i rozchodów	62,4	64,5	66,5	67,6
– ewidencję przychodów	17,8	23,5	21,3	21,2
– kartę podatkową	14,1	6,0	5,4	5,8
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011.

Kobiety w mikroprzedsiębiorstwach

Dane GUS pokazują, że kobiety rzadziej od mężczyzn decydują się na działalność gospodarczą. Zaledwie jedna czwarta mikroprzedsiębiorstw to firmy z udziałem kobiet¹¹⁵ (tj. 415,8 tys. – 26%). Najwięcej takich przedsiębiorstw funkcjonuje w usługach (27%), głównie w *pozostalej działalności usługowej* (47%) oraz *zakwaterowaniu i gastronomii* (38%), najmniej w typowych dla mężczyzn branżach: *budownictwie* (5%) oraz *transporcie i gospodarce magazynowej* (8%). Ogółem w przemyśle takie firmy stanowią zaledwie jedną piątą podmiotów (18,5%) oraz jedną trzecią w handlu (36%). Można zauważyć prawidłowość, że przeciętnie im przedsiębiorstwa funkcjonują dłużej, tym obecność w nich kobiet jest częstsza (21% firm działających do roku i 27% funkcjonujących ponad 5 lat).

W efekcie mikroprzedsiębiorstwa z udziałem kobiet są stosunkowo większe niż pozostałe firmy, co przejawia się tym, że przeciętne wynagrodzenia przypadające na jedną firmę są znacznie wyższe, podobnie jak nakłady na środki trwałe i przychody. Przeciętne wynagrodzenia na jedno przedsiębiorstwo w grupie przedsiębiorstw prowadzonych przez kobiety były o dwie trzecie większe niż wśród pozostałych przedsiębiorstw (17,2 tys. PLN do 10,5 tys. PLN), co po części wskazuje także na większe zatrudnienie w tego typu firmach. Z kolei nakłady na środki trwałe są o około jedną piątą wyższe (8,5 tys. PLN do 7 tys. PLN), a przychody przypadające na jedno przedsiębiorstwo o jedną trzecią (35%).

Pomimo niskiej liczebności – jedna czwarta wszystkich firm (26%) – przedsiębiorstwa z udziałem kobiet generują blisko jedną trzecią (32%) przychodów wszystkich mikrofirm i ponad jedną czwartą wyniku finansowego (28%). W efekcie w przeliczeniu na jedną firmę przychody takich firm są wyraźnie wyższe (odpowiednio 396 tys. PLN do 294 tys. PLN, tj. o 35%). Pomimo tego, biorąc pod uwagę jeden ze wskaźników mierzenia efektywności ekonomicznej działalności przedsiębiorstw, tj. rentowność działalności gospodarczej, jest ona mniejsza w firmach z udziałem kobiet niż w pozostałych mikroprzedsiębiorstwach (13,6% do 16,2%).

5.4. Sytuacja gospodarcza mikroprzedsiębiorstw od 2008 roku

Spowolnienie gospodarcze 2009 roku nie przyczyniło się do powstrzymania wzrostu nominalnych wartości produkcji mikroprzedsiębiorstw przypadającej na jedno przedsiębiorstwo. Realna wartość produkcji obniżyła się jednak w przypadku mikrofirm prowadzonych przez osoby fizyczne. Dopiero w 2010 roku nastąpił wyraźny spadek wartości produkcji firm osób fizycznych, co należy wiązać z opóźnionymi skutkami spowolnienia z 2009 roku. Mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych były w stanie przetrwać jeden rok złej koniunktury bez obniżania wartości produkcji, jednakże podjęty wówczas wysiłek skutkował spadkiem wartości produkcji w kolejnym roku nie najlepszej koniunktury. Wzrost produkcji w przedsiębiorstwach niefinansowych przyczyniał się do utrzymania wzrostu PKB w badanych latach. Mikroprzedsiębiorstwa osób prawnych nie miały kłopotu z systematycznym zwiększaniem rozmiarów produkcji. W ich przypadku nie widać poważniejszych efektów spowolnienia gospodarczego.

Tabela 5.6. Wartość produkcji przypadająca na jedno przedsiębiorstwo w tysiącach PLN (ceny bieżące)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010
Ogółem przedsiębiorstwa niefinansowe	1 296	1 374	1 422
Mikroprzedsiębiorstwa ogółem, z tego	408	431	425
mikroprzedsiębiorstwa osób prawnych	2 483	2 513	2 765
 mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych	302	307	294

Źródło: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010*, GUS 2012 (i wydania z poprzednich lat).

5.5. Mikroprzedsiębiorstwa a rynek pracy

W UE mikroprzedsiębiorstwa dają pracę 38,9 mln osób, co stanowi blisko jedną trzecią ogółu pracujących w przedsiębiorstwach (29,6%)¹¹⁶. Niemal dwie trzecie (62,3%) pracujących w unijnych mikrofirmach świadczy pracę w większych pod tym względem od Polski krajach UE: Włoszech – 7,2 mln, Hiszpanii – 5,0 mln, Niemczech – 4,7 mln, Wielkiej Brytanii – 3,7 i Francji – 3,7 mln.

¹¹⁵ Firmy, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, współników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety.

¹¹⁶ Dane za 2009 r.

W Polsce znaczenie najmniejszych podmiotów w liczbie pracujących (36,4%) jest nieco większe niż przeciętnie w UE (29,6%). Według danych GUS najmniejsze podmioty stanowią miejsca pracy dla 3,4 mln (za 2010 r.), a zatrudnienie – 1,3 mln osób¹¹⁷. Porównanie tych dwóch wielkości pokazuje, że funkcjonowanie mikrofirm opiera się w znacznej mierze na pracy właścicieli i członków ich rodzin – zaledwie nieco więcej niż co trzeci pracujący w mikrofirmie jest osobą zatrudnioną na podstawie stosunku pracy (37,7%).

Jak pokazują powyższe dane, mikroprzedsiębiorstwa są ważnym elementem rynku pracy. Od początku transformacji nieustannie zwiększała się liczba pracujących w tym sektorze i w 2008 roku wyniosła ponad 3,6 miliona osób. Rok 2009 przyniósł załamanie się tendencji wzrostowej: liczba pracujących zmniejszyła się aż o 142 tysiące osób w ciągu tego roku. Spadek liczby pracujących miał także miejsce w 2010 roku, choć jego rozmiary były nieporównanie mniejsze (spadek o 65 tys. osób). W 2009 roku dotyczył on głównie samozatrudniających się przedsiębiorców (właścicieli). Rok później z rynku pracy ubyło więcej pracowników najemnych, a liczba samozatrudnionych właścicieli nieznacznie wzrosła. Takie zachowanie na rynku pracy z jednej strony świadczy o stosunkowo małej jego elastyczności, a z drugiej strony pokazuje – zgodne z teorią ekonomii – opóźnione reakcje tego rynku na rozwój sytuacji gospodarczej.

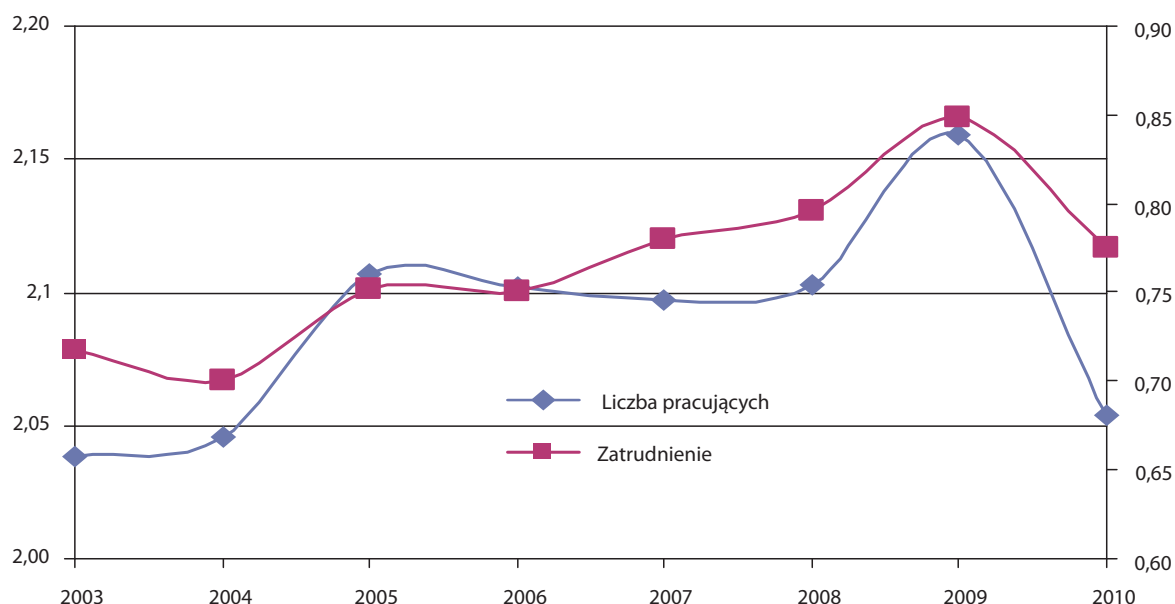
Tabela 5.7. Liczba pracujących, właścicieli i zatrudnionych w mikroprzedsiębiorstwach (w tysiącach osób i w %)

Wyszczególnienie	2005	2008	2009	2010
Liczba pracujących, z tego	3 403,1	3 727,2	3 464,2	3 399,1
właściciele (samozatrudnienie)	2 188,2	2 329,1	2 103,2	2 116,9
zatrudnieni (prac. najemni)	1 121,9	1 398,1	1 361,0	1 282,2
Odsetek właścicieli	64,3	62,5	60,7	62,3
Odsetek zatrudnionych	35,7	37,5	39,3	37,7

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011.

Mimo znaczącego udziału sektora mikroprzedsiębiorstw w rynku pracy przeciętne przedsiębiorstwo jest miejscem pracy niewielkiej liczby osób. W 2010 r. przeciętne zatrudnienie w mikrofirmie wyniosło 0,77 osoby (0,65 w firmach osób fizycznych, a 3 – w prawnych), a liczba pracujących – 2,05 (odpowiednio: 1,9 i 4,4). W latach 2003–2009 przeciętne zatrudnienie w mikroprzedsiębiorstwie rosło wyraźnie szybciej (wzrost o 18,2%) niż liczba pracujących (wzrost o 5,9%). Wskazuje to na szybszy w porównaniu z samozatrudnionymi rozwój większych mikropodmiotów zatrudniających pracowników. W 2010 r. różnica ta się zmniejszyła, gdyż przeciętne zatrudnienie na jedno przedsiębiorstwo w mikrofirmach zmniejszyło się o 9,7%, co było po części wynikiem spadku liczby firm, a liczba pracujących na jeden podmiot obniżyła się o 4,9%.

Wykres 5.3. Liczba pracujących i zatrudnionych w przeciętnym mikroprzedsiębiorstwie



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.* i edycje poprzednie, GUS, Warszawa.

¹¹⁷ Dane za 2009 r.

Trzy czwarte pracujących i dwie trzecie zatrudnionych w mikrofirmach pracuje w handlu i usługach, przy czym tendencje w okresie 2004–2010 wskazują na stopniowy spadek znaczenia handlu (spadek udziału pracujących z 38,8% w 2004 r. do 34,3% w 2009 r.) i wzrost znaczenia usług (wzrost udziału pracujących z 36,9% do 40,1%). W przemyśle miejsce pracy znajduje co ósmy pracujący (12,2%) i co szósty zatrudniony (16,1%), trudno jest jednak wskazać na wyraźne trendy w zakresie zmian tych kategorii. Dynamicznie rośnie natomiast udział budownictwa zarówno wśród pracujących (wzrost z 9,4% do 13,4%), jak i zatrudnionych (z 10,2% do 16,1%) w najmniejszych podmiotach. Udział tego sektora w liczbie pracujących i zatrudnionych w mikrofirmach nie jest jednak znaczący.

Rozkład liczby pracujących według województw pokazuje, że w województwach silnych gospodarczo mikroprzedsiębiorcy zatrudniają więcej osób niż w regionach słabszych. Kryzys 2009 roku przyczynił się do relatywnie większych zwolnień z pracy osób w silniejszych gospodarczo województwach. W regionach tych nieco wolniej następuje powrót do sytuacji sprzed kryzysu, szczególnie w dwóch województwach na Pomorzu.

Tabela 5.8. Średnia liczba pracujących w mikroprzedsiębiorstwach na 1000 mieszkańców

	2005	2008	2009	2010
Ogółem w województwach	89,2	97,7	90,8	89,0
Mazowieckie	111,8	115,1	108,5	107,3
Wielkopolskie	98,7	109,9	105,8	102,9
Pomorskie	97,5	117,5	99,0	97,6
Zachodniopomorskie	108,6	119,7	100,4	97,1
[.....]				
Świętokrzyskie	65,9	77,4	72,2	71,2
Lubelskie	68,1	67,1	68,9	65,9
Podlaskie	64,9	72,8	65,0	64,5
Podkarpackie	61,0	72,3	61,8	62,6

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011.

Samozatrudnieni¹¹⁸ jako relatywnie najsłabsza grupa mikroprzedsiębiorstw

W grupie mikroprzedsiębiorstw osoby fizyczne stanowią 95% populacji. Z tego prawie trzy czwarte (72%, tj. 1.168 tys.) przedsiębiorców to osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, których przychody pochodzą wyłącznie ze świadczenia pracy na rzecz innej firmy bez ponoszenia kosztów związanych z pracą (np. zakup materiałów, narzędzi). Takie osoby dominują w liczbie firm wszystkich branż gospodarki, jednak w największym stopniu w branżach usługowych, jak *edukacja* (89%), *opieka zdrowotna i pomoc społeczna* (88%), *kultura, rozrywka i rekreacja* (87%), *działalność finansowa i ubezpieczeniowa* (86%). Najmniej samozatrudnionych pracuje w handlu (63%) i przemyśle (66%), nieco więcej w budownictwie – prawie dwie trzecie przedsiębiorstw (63%). Koncentracja samodzielnej działalności gospodarczej na wskazanych branżach świadczy o ich pewnej specyfice, gdzie w niszach rynkowych z powodzeniem może funkcjonować niewielki podmiot, odpowiadając na lokalny i ograniczony popyt.

Dane za lata 2009 i 2010 pokazują wysoki wzrost liczby osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, których przychody pochodzą wyłącznie ze świadczenia pracy na rzecz innej firmy bez ponoszenia kosztów związanych z pracą. W 2010 r. liczba tych osób wzrosła o 6%, spadła natomiast w tej drugiej grupie firm (o 4%). Sytuacja ta prawdopodobnie wynika ze wzrostu przymusowego samozatrudnienia osób, którzy stracili pracę na etacie i nie są w stanie znaleźć nowej. Największy wzrost liczby samozatrudnionych miał miejsce w budownictwie (10%) i handlu (8%), najmniejszy w usługach (6%).

Według danych GUS koncentracja samozatrudnionych jest tym większa, im młodszą grupę firm rozpatrujemy – stanowią oni 90% firm funkcjonujących do pierwszego roku działalności. Udział ten spada jednak wraz z wiekiem firmy, choć i tak wśród firm działających na rynku powyżej 5 lat samozatrudnieni stanowią znaczącą większość (64%). Z jednej strony wskazuje to na fakt, że część przedsiębiorstw albo upada, albo przekształca się z jednoosobowej firmy w bardziej rozwinięte przedsię-

¹¹⁸ Jako samozatrudnionych rozumie się w tym przypadku przedsiębiorców, których przychody pochodzą wyłącznie ze świadczenia pracy na rzecz innej firmy bez ponoszenia kosztów związanych z pracą (np. zakup materiałów, narzędzi).

biorstwo, jednak z drugiej strony robi to stosunkowo mała część takich osób. Może to także oznaczać, że znaczna grupa tego typu przedsiębiorców traktuje samozatrudnienie (w odróżnieniu od zatrudnienia na etacie) jako wygodne (lub konieczne z uwagi na brak możliwości znalezienia odpowiedniej pracy) rozwiązanie dla siebie i postrzega taką formę działalności jako docelową. Wskazują na to również niewielkie nakłady na środki trwałe samozatrudnionych – pięć razy mniejsze niż wśród pozostałych mikrofirm (jedynie 3,4 tys. PLN przy 17,8 tys. PLN przeciętnie dla pozostałych przedsiębiorstw).

Analizując wyniki finansowe samozatrudnionych i pozostałych przedsiębiorstw, można zauważyć, że te pierwsze pomimo że jest ich ponad dwa razy więcej (1,17 mln do 0,45 mln) generują ponad dwa i pół raza mniej przychodów ogółem (158 mld PLN do 360 mld PLN). Wynika to z faktu, że samozatrudnieni cechują się znacznie mniejszą skalą działalności niż pozostałe mikroprzedsiębiorstwa – generują sześć razy mniejsze przychody na firmę niż pozostałe przedsiębiorstwa (135 tys. PLN do 801 tys. PLN). Z drugiej strony, z punktu widzenia rentowności na działalności gospodarczej samozatrudnieni (z wynikiem 25%) prezentują się wyraźnie lepiej niż pozostałe mikrofirmy (11%).

5.6. Wynagrodzenia w mikroprzedsiębiorstwach

Według danych GUS przeciętne wynagrodzenie w mikrofirmach w 2010 r. wyniosło 2.006 PLN i w okresie 2003–2010 wykazywało wyraźną tendencję wzrostową (skumulowany wzrost wyniósł 44%). Był to jednak najniższy wzrost ze wszystkich grup przedsiębiorstw w tym okresie (szerzej w rozdziale 2). Zarobki w poszczególnych branżach są zróżnicowane. Najwyższe przeciętne wynagrodzenia zanotowano w *informacji i komunikacji* (3,2 tys. PLN) oraz *obsłudze nieruchomości* (2,8 tys. PLN), najniższe w *pozostałej działalności usługowej* (1,5 tys. PLN) oraz *budownictwie* (1,8 tys. PLN) i *handlu* (1,9 tys. PLN).

Duże zróżnicowanie wynagrodzeń ma miejsce również z punktu widzenia długości funkcjonowania przedsiębiorstwa. Co zrozumiałe, najmniejsze wartości wynagrodzenia na przedsiębiorstwo obserwujemy w najmłodszych, a największe w najstarszych mikrofirmach. Przedsiębiorstwa funkcjonujące do jednego roku wydają rocznie na wynagrodzenia 2,5 tys. zł, a firmy działające na rynku ponad 5 lat już 23,2 tys. zł. Trzy czwarte wynagrodzeń ogółem wypłacanych w mikroprzedsiębiorstwach przypada na najstarsze firmy funkcjonujące ponad pięć lat. Udział ten wyraźnie spada wraz z krótszym stażem funkcjonowania firmy.

Wynagrodzenia płacone pracownikom najemnym w mikroprzedsiębiorstwach pokazują znaczące różnice w sytuacji osób fizycznych i osób prawnych. Pracownicy zatrudniani przez osoby fizyczne opłacani są średnio znacznie gorzej (ok. 20% niżej) niż pracownicy zatrudniani przez osoby prawne. Jeszcze mniej korzystnie przedstawia się porównanie z pracownikami najemnymi w dużych przedsiębiorstwach i w całej grupie przedsiębiorstw niefinansowych. Przeciętne wynagrodzenie pracownika najemnego w mikroprzedsiębiorstwie osoby fizycznej stanowi zaledwie nieco więcej niż 40% średniego wynagrodzenia pracownika dużego przedsiębiorstwa. Wymowa tak dużej różnicy słabnie, jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, że w dużych przedsiębiorstwach co do zasady zatrudniani są pracownicy o znacznie wyższych kwalifikacjach niż w mikroprzedsiębiorstwach.

Tabela 5.9. Wysokość średnich miesięcznych wynagrodzeń w mikroprzedsiębiorstwach na tle wybranych przedsiębiorstw (w PLN)

Wyszczególnienie	2005	2008	2009	2010
Ogółem przedsiębiorstwa niefinansowe	2 402	3 000	3 139	3 300
Mikroprzedsiębiorstwa ogółem, z tego	1 483	1 726	1 879	2 006
mikroprzedsiębiorstwa osób prawnych	2 501	3 050	3 042	3 402
mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych	1 192	1 422	1 585	1 642
w relacji do średnich wynagr. w dużych przedsiębiorstwach	40,4%	38,3%	41,2%	40,9%
w relacji do wynagrodzenia minimalnego	140,4%	126,3%	124,2%	124,6%

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011; obliczenia własne na podstawie: Serwis ZUS: Minimalne wynagrodzenie za pracę od 2003 r.

Poziom wynagrodzeń płaconych w mikroprzedsiębiorstwach osób fizycznych w latach 2008–2010 niewiele odbiegał od ustawowego minimalnego wynagrodzenia. Sytuacja taka ma poważne konsekwencje. Po pierwsze w regionach słabszych gospodarczo mikrofirmy nie są w stanie zatrudniać pracowników, których efekty pracy nie zwracają się ich pracodawcom. W tym kontekście trzeba pamiętać o kosztach zatrudnienia obciążających w całości pracodawców. Tym samym hamowany jest rozwój przedsiębiorczości i wzrost gospodarczy oraz wzrasta bezrobocie. Po drugie wynagrodzenia oferowane pracownikom najemnym

przez mikroprzedsiębiorców nie są ani atrakcyjne, ani konkurencyjne na rynku pracy. Oznacza to trudności ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, bowiem bez trudu znajdują oni zatrudnienie na lepszych warunkach w większych przedsiębiorstwach. Po trzecie taka sytuacja skłania wielu przedsiębiorców do opłacania swoich pracowników po części bez ewidencji księgowej. Nagminną praktyką jest opłacanie pracowników na poziomie minimalnego wynagrodzenia uzupełnianego nieoficjalnymi gratyfikacjami. Źródłem finansowania nieoficjalnych gratyfikacji są najczęściej przychody ze sprzedaży nieobjętej podatkiem VAT. Oznacza to wchodzenie w szarą strefę gospodarczą.

Dane w tabeli 5.10 wskazują, że zmiany minimalnego wynagrodzenia nie zawsze następowały zgodnie z dynamiką przeciętnego wynagrodzenia. Najniższy kwotowy wzrost minimalnego wynagrodzenia wystąpił w 2007 r. – roku najwyższego wzrostu przeciętnego wynagrodzenia w najmniejszych podmiotach. Miało to miejsce przy bardzo dobrej koniunkturze makroekonomicznej – realny wzrost PKB wyniósł 6,8%, a wartość dodana w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem o 8,8%. Te okoliczności makroekonomiczne nie powinny jednak skłaniać mikroprzedsiębiorców do tak dużego wzrostu średnich wynagrodzeń.

Tabela 5.10. Zmiany minimalnego oraz średniego wynagrodzenia i zatrudnienia pracowników w mikroprzedsiębiorstwach osób fizycznych

Lata	Minimalne wynagrodzenie (obowiązuje od 1 stycznia każdego roku)			Średnie wynagrodzenie pracowników mikroprzedsiębiorstw osób fizycznych			Średnie zatrudnienie w mikrofirmach osób fizycznych	
	w zł	zmiana w zł	zmiana w %	w zł	zmiana w zł	zmiana w %	w tys.	zmiana w %
2005	849			1192			944	
2006	899	50	5,9%	1215	23	1,9%	976	3,4%
2007	936	37	4,1%	1495	280	23,0%	1065	9,1%
2008	1126	190	20,3%	1422	-73	-4,9%	1138	6,8%
2009	1276	150	13,3%	1585	163	11,5%	1087	-4,5%
2010	1317	41	3,2%	1642	57	3,6%	1016	-6,4%
Relacja/zmiana w latach 2005–2010	155%	468		138%	450		7,6%	7,7%

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, Informacje i opracowania statystyczne*. GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011; Serwis ZUS: Minimalne wynagrodzenie za pracę od 2003 r.

2008 rok przyniósł nieco gorszą, lecz nadal sprzyjającą rozwojowi sytuację makroekonomiczną – PKB wzrósł o 5,1% a wartość dodana przedsiębiorstw niefinansowych o 6,4% – mikroprzedsiębiorcy nie byli jednak w stanie sprostać ponad 20-procentowemu wzrostowi wynagrodzenia minimalnego. W efekcie średnie wynagrodzenie płacone pracownikom najemnym obniżyło się w 2008 roku o prawie 5%, co przy dobrej koniunkturze makroekonomicznej było gospodarczym ewenementem.

W 2009 roku nastąpiło kolejne znaczne zwiększenie minimalnego wynagrodzenia, czego efektem było, z jednej strony, podwyższenie średniego wynagrodzenia przez mikroprzedsiębiorców, jednak z drugiej strony zostało ono okupione zmniejszeniem liczby zatrudnionych pracowników najemnych o 51 tysięcy. Zmniejszanie liczby pracowników najemnych przez mikroprzedsiębiorców – osoby fizyczne – było kontynuowane w 2010 roku. W końcu grudnia 2010 roku liczba zatrudnionych spadła o kolejne 70 tysięcy osób. W efekcie zamieszanie związane z podnoszeniem minimalnego wynagrodzenia, na które nałożyło się pogorszenie sytuacji makroekonomicznej kraju, doprowadziło do znacznego zmniejszenia zatrudnienia przez mikroprzedsiębiorców.

Również przyrost minimalnego wynagrodzenia w 2009 roku (13%) był bardzo wyraźny, aczkolwiek zbliżony tym razem do wzrostu przeciętnego wynagrodzenia. W tym roku przeciętne zatrudnienie w mikroprzedsiębiorstwach osób fizycznych spadło o 6,4% (69,8 tys.), a więc w większym stopniu niż przed rokiem. Również w tym przypadku zarówno wzrost wynagrodzenia minimalnego, jak i średniego w mikroprzedsiębiorstwach osób fizycznych nie był usprawiedliwiony koniunkturą gospodarczą – PKB wzrósł zaledwie o 1,6%, a wartość dodana mikroprzedsiębiorstw o 2,5%.

Należy jednak zauważyć, że w latach 2005–2006 przeciętne wynagrodzenia w mikrofirmach rosły wolniej (wzrost o 4,1%) niż zatrudnienie i produktywność wyrażona wartością dodaną brutto na jednego zatrudnionego (wzrost po 7,1%). W kolejnych latach, pomimo pogorszenia koniunktury, sytuacja zaczęła się odwracać. W 2007 r. przeciętne wynagrodzenie wzrosło wolniej (wzrost o 3%) niż zatrudnienie (7,8%), jednak w sytuacji praktycznego zatrzymania wzrostu produktywności (wzrost o 0,8%). W okresie 2008–2010 przeciętne wynagrodzenie w mikrofirmach rosło dynamicznie (skumulowany wzrost wyniósł 29%), szybciej, niż produktywność pracy (wzrost o 22,3%) i w sytuacji spadku zatrudnienia (o 4,1%).

Główny Urząd Statystyczny nie podaje informacji na temat wojewódzkiego rozkładu przeciętnych wynagrodzeń w mikroprzedsiębiorstwach osób fizycznych, dostępne są jedynie dane dla wszystkich najmniejszych firm. Dane te pokazują, że wynagrodzenia płacone zatrudnionym w mikroprzedsiębiorstwach były zdecydowanie wyższe w silnych gospodarczo województwach z dużymi aglomeracjami. Pamiętając, że w mikrofirmach osób fizycznych przeciętne wynagrodzenia w 2009 roku były średnio o 15,6% niższe niż we wszystkich mikrofirmach, można stwierdzić, że w słabszych ekonomicznie województwach przeciętne wynagrodzenia niewiele przewyższały wynagrodzenie minimalne. W województwach podkarpackim, lubelskim i warmińsko-mazurskim średnie wynagrodzenie przewyższało minimalne miesięczne wynagrodzenie, wynoszące 1276 zł, o 13–14%. Taka sytuacja oznacza problemy z zatrudnianiem wykwalifikowanych pracowników.

Tabela 5.11. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w mikroprzedsiębiorstwach w wybranych województwach (w PLN)

	2005	2008	2009	2010
Ogółem w województwach	1483	1726	1879	2006
Mazowieckie	1917	2265	2270	2473
Dolnośląskie	1454	1823	1974	2251
Pomorskie	1419	1771	1955	1987
Zachodniopomorskie	1369	1577	1851	2016
Śląskie	1499	1638	1781	1875
Małopolskie	1481	1615	1779	1857
[.....]				
Świętokrzyskie	1192	1469	1587	1737
Podlaskie	1221	1575	1738	1939
Podkarpackie	1193	1476	1712	1725
Lubelskie	1296	1496	1717	1724
Warmińsko-mazurskie	1276	1558	1774	1724

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, Informacje i opracowania statystyczne*. GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011.

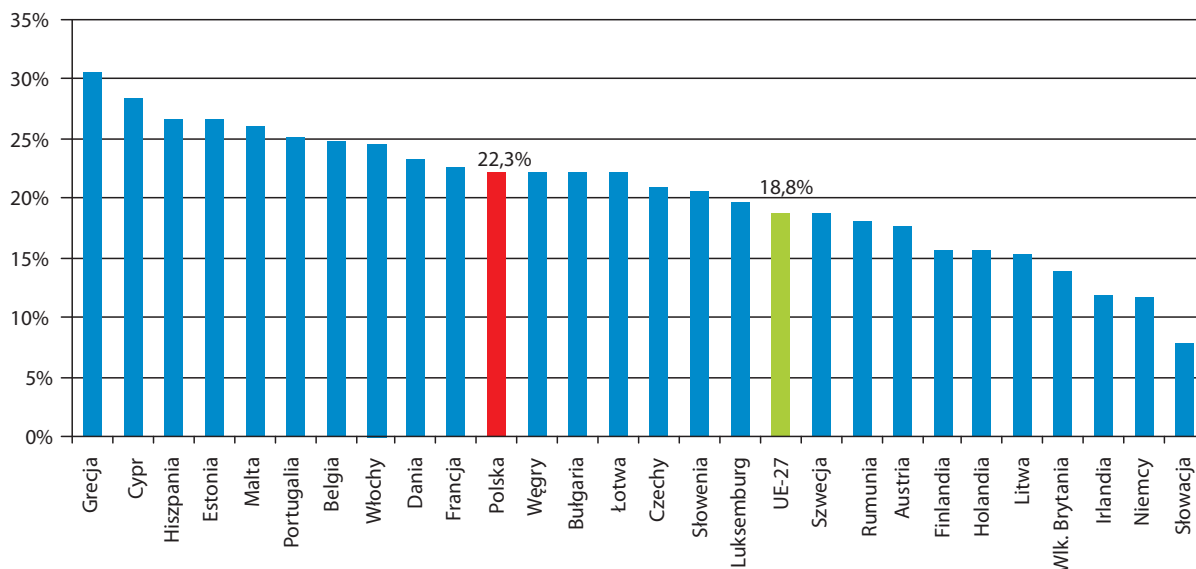
5.7. Wyniki finansowe

Według prognoz Komisji Europejskiej w 2009 r. mikroprzedsiębiorstwa w UE wygenerowały 4,1 bln EUR obrotów, o 0,6 bln EUR mniej niż rok wcześniej. Podmioty te z największych pięciu krajów UE tworzą aż dwie trzecie (68,7%) obrotów najmniejszych podmiotów całej Unii. Udział polskich jednostek stanowi 3,6% tej wielkości (150 mld EUR), jednak ich znaczenie w gospodarce wyrażone udziałem w obrotach przedsiębiorstw jest nieco większe niż w UE (22,3% wobec 18,8% w UE). W ujęciu przychodów ogółem, według danych GUS, mikrofirmy w Polsce generują 720 mld PLN tej kategorii przychodów. Udział mikrofirm w przychodach przedsiębiorstw na przestrzeni lat 2003–2009 nieznacznie spadał, jednak ich dynamika była dodatnia (wzrost o 40,1%), podobnie jak w 2010 r. w porównaniu z 2009 r. (wzrost o 3%). W efekcie wynik finansowy brutto mikrofirm w okresie 2003–2010 urósł ponad dwukrotnie (2,2 raza). Po części był to jednak wynik ich rosnącej liczby (pomimo spadku w 2009 r.).

Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce zanotowały wyraźny wzrost przychodów na jednego pracującego w okresie 2003–2008 (o 25,6%), natomiast znacznie niższa dynamika charakteryzowała koszty tych jednostek (wzrost o 16,3%). Wraz ze wzrostem przeciętnych przychodów i kosztów na jednego pracującego poprawiła się także rentowność mikrofirm – wskaźnik rentowności obrotu brutto wzrósł w tym okresie z 8,8% do 17,6%. W 2009 r. wraz ze spadkiem liczby najmniejszych podmiotów przychody na przeciętną firmę wzrosły bardzo wyraźnie (o 12,8%), co świadczy o wzroście ich skali działania. Dokonano tego jednak w wyniku nieco większego wzrostu kosztów niż przychodów na jedną firmę. W efekcie w 2009 r. rentowność obrotu najmniejszych podmiotów nieznacznie się obniżyła (do 15,1% z 17,6% w rekordowym 2008 r.). W 2010 r. z kolei przychody na pracującego w mikrofirmie wzrosły o 4,9%, co przy utrzymaniu kosztów na poziomie sprzed roku spowodowało podniesienie rentowności obrotu brutto do 16,8%.

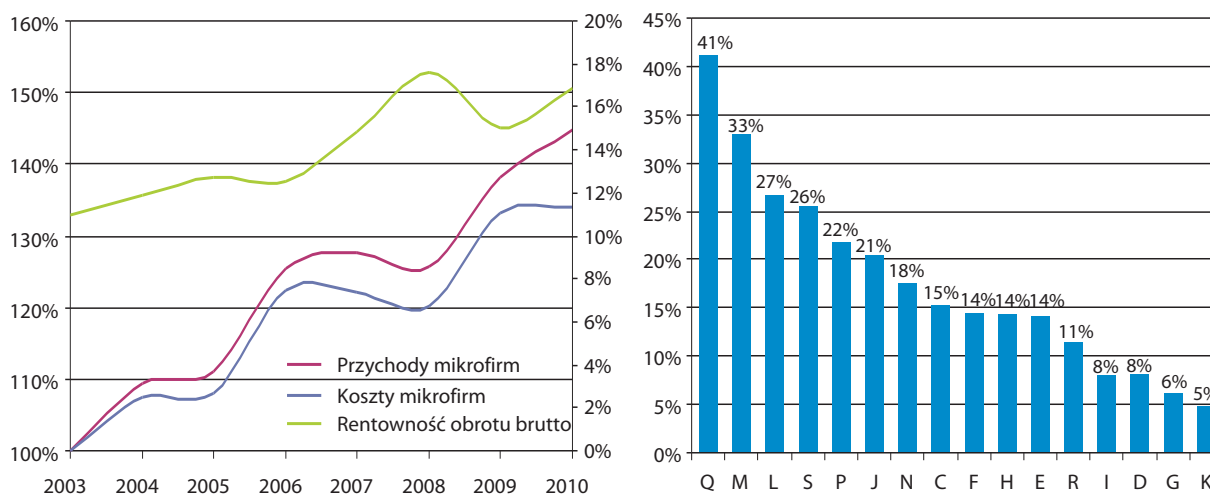
Przeciętna rentowność na działalności gospodarczej w mikroprzedsiębiorstwach w 2010 r. wyniosła 16,8%. Wyniki te różnią się znacząco pomiędzy branżami (wykres 5.5 z prawej). Zdecydowanie najwyższą efektywnością prowadzonej działalności mierzonej według tej kategorii charakteryzują się mikroprzedsiębiorstwa funkcjonujące w sektorze usług, najniższą natomiast przedsiębiorstwa handlowe – głównie ze względu na wysoką konkurencję i rozproszenie w tym sektorze oraz przemysł zdominowany przez branże tradycyjne o stosunkowo mniejszych perspektywach wzrostu. Należy spodziewać się, że podmioty w sektorze usług o najwyższej rentowności, takich jak *opieka zdrowotna i edukacja* z uwagi na chłonne i rosnące rynki zbytu i stosunkowo słabo rozwiniętą stronę podażową, cechować się będą najwyższym potencjałem wzrostu.

Wykres 5.4. Udział mikrofirm w obrotach przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach UE w 2009 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 5.5. Dynamika przychodów i kosztów na jedno przedsiębiorstwo oraz rentowność obrotu brutto w mikrofirmach w Polsce w latach 2003–2010 (z lewej) oraz ich rentowność na działalności gospodarczej w 2009 r. według sekcji PKD¹¹⁹ (z prawej)



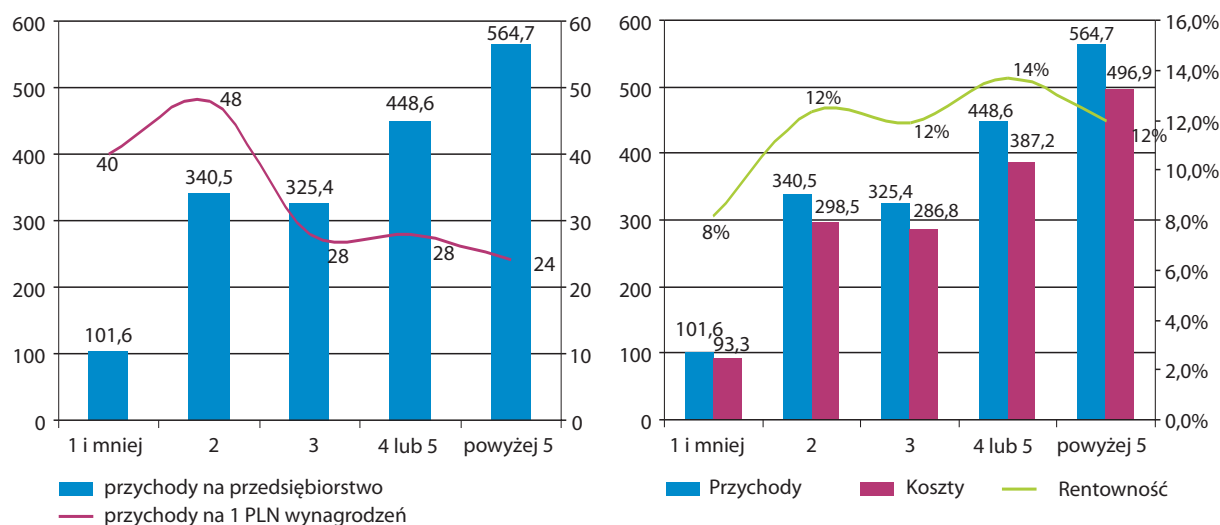
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Z punktu widzenia zdolności do generowania przychodów najbardziej produktywnymi mikrofirmami – według danych GUS za rok 2010 – są te działające w *finansach i ubezpieczeniach*. Osiągają one zdecydowanie największe przychody na jedną złotówkę wynagrodzeń (128 PLN). Kolejne w zestawieniu są mikroprzedsiębiorstwa z branży *wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych* – osiągnęły one już jednak ponaddwukrotnie niższy wynik (61 PLN). Mikroprzedsiębiorstwa tych branż oraz *górnictwa i wydobywania* należą do najbardziej produktywnych spośród wszystkich sekcji PKD według relacji przychodów do liczby przedsiębiorstw. Najslabiej pod względem przychodów na złotówkę wynagrodzeń wypada *pozostała działalność usługowa* (9 PLN) oraz *zakwaterowanie i gastronomia* (10 PLN). Najlepiej pod tym względem rentowności obrotu brutto wypadła *opieka zdrowotna i pomoc społeczna* (41%) oraz *działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (33%).

¹¹⁹ B – Górnictwo i wydobywanie, C – Przetwórstwo przemysłowe, D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, F – Budownictwo, G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, H – Transport i gospodarka magazynowa, I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, J – Informacja i komunikacja, K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa, L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, P – Edukacja, Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, S – Pozostała działalność usługowa.

Z punktu widzenia wieku firmy daje się wyraźnie wskazać prawidłowość, że mikrofirmy wraz z kolejnymi latami działalności generują rosnącą wartość przychodów. Tak rozumiana produktywność rośnie najszybciej pomiędzy pierwszym a drugim rokiem działalności (ponadtrzykrotnie), aby w kolejnych latach wyraźnie wyhamować. Z drugiej strony wraz z wiekiem firmy można także zauważyć tendencję spadkową w zakresie produktywności wyrażonej przychodami na jedną złotówkę wynagrodzeń, z wyjątkiem drugiego roku, kiedy to w porównaniu z pierwszym produktywność rośnie. Można to starać się tłumaczyć tym, że z reguły im młodsze i mniejsze mikroprzedsiębiorstwo, tym właściciele i członkowie ich rodzin, którzy przecież nie pobierają wynagrodzenia, odgrywają większą rolę w generowaniu wyników firmy. Wraz z kolejnymi latami działalności firmy da się zauważyć niewielki trend wzrostowy w zakresie rentowności na działalności gospodarczej, która najszybciej rośnie pomiędzy pierwszym a drugim rokiem działalności.

Wykres 5.6. Przychody na mikroprzedsiębiorstwo i przychody na 1 PLN wynagrodzeń (z lewej) oraz przychody i koszty na jedną firmę i rentowność działalności gospodarczej w mikrofirmach (z prawej) według wieku mikroprzedsiębiorstwa w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Porównanie produktywności grup przedsiębiorstw według wielkości pokazuje bardzo ciekawe wyniki. Mikroprzedsiębiorstwa są liderami produktywności pracujących mierzonej wynikiem finansowym brutto na pracującego oraz drugim po dużych przedsiębiorstwach w zestawieniu produktywności mierzonej wartością dodaną na pracującego. Najmniejsze podmioty są również na czele zastawienia produktywności obrotu mierzonej rentownością obrotu brutto, a także na drugim miejscu po dużych firmach w zakresie produktywności obrotu mierzonej relacją wartości dodanej brutto do wartości obrotów. Mikrofirmy prowadzą także pod względem produktywności wyrażonej relacją wartości dodanej do wartości produkcji, a także pod względem produktywności środków trwałych wyrażonej relacją wartości dodanej brutto do wartości środków trwałych. Należy przy tym zauważyć, że produktywność mikroprzedsiębiorstw wypada stosunkowo najgorzej mierzona wynikami w postaci: przychodów, wartości dodanej czy wyniku finansowego brutto na jedno przedsiębiorstwo, co wynika z ich niewielkiej skali działalności.

Tabela 5.12. Wybrane wskaźniki produktywności przedsiębiorstw według wielkości w Polsce

	jednostka	rok	0-9	10-49	50-249	> 249
WDB* na pracującego	tys. zł	2010	123	95	89	127
WDB na 1 zł obrotów	zł	2007	0,22	0,20	0,21	0,25
WDB na 1 zł produkcji	zł	2010	0,60	0,43	0,34	0,32
WDB na 1 zł środków trwałych	zł	2010	2,52	0,75	0,52	0,40
WDB na 1 zł przychodów ogółem	zł	2010	0,13	0,15	0,33	0,49
WFB na pracującego	tys. zł	2010	36	30	28	34
WFB na 1 zł przychodów ogółem	zł	2010	0,17	0,08	0,07	0,06
Przychody na pracującego	tys. zł	2010	81	132	603	873

* WDB – wartość dodana brutto, WFB – wynik finansowy brutto.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i SBA Fact Sheet 2010/2011.

Imponująco przedstawiają się wyniki finansowe mikroprzedsiębiorstw na tle pozostałych przedsiębiorstw niefinansowych. Rentowność najmniejszych przedsiębiorstw we wszystkich latach objętych analizą była zdecydowanie najwyższa, przy czym najlepiej pod tym względem prezentują się osoby fizyczne. Pomimo to dane dla mikroprzedsiębiorstw osób prawnych pokazują na ich nieporównywanie większy potencjał gospodarczy i finansowy w porównaniu z potencjałem osób fizycznych. W rezultacie przychody najmniejszych przedsiębiorstw działających jako osoby prawne w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo są wielokrotnie wyższe niż osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek. W 2010 roku wśród mikroprzedsiębiorców średnie obroty osób prawnych były dziesięciokrotnością obrotów osób fizycznych.

Wysoka efektywność finansowa mikroprzedsiębiorstw prezentowana w danych GUS pozostaje w sprzeczności z obiegową wiedzą na temat efektywności najmniejszych firm oraz z wynikami badań koniunktury, które są analizowane w dalszej części rozdziału. Badania te, oparte na samoocenie przedsiębiorstw, pokazują mianowicie, że od wielu lat sytuacja finansowa najmniejszych firm jest najgorsza wśród czterech grup przedsiębiorstw: mikro, małe, średnie i duże.

Tabela 5.13. Wskaźniki rentowności obrotu brutto w mikroprzedsiębiorstwach na tle wybranych przedsiębiorstw (w %)

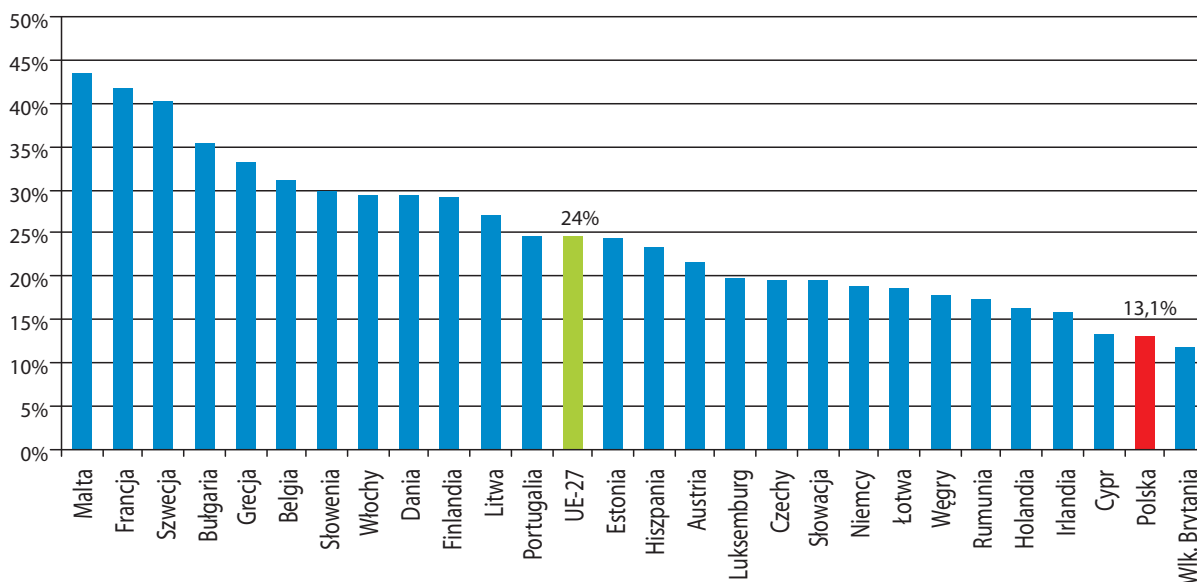
Wyszczególnienie	2005	2008	2009	2010
Ogółem przedsiębiorstwa niefinansowe	7,6	8,2	8,3	8,8
Mikroprzedsiębiorstwa ogółem	12,7	15,6	15,1	16,8
Mikroprzedsiębiorstwa osób prawnych	9,3	8,2	11,6	14,5
Mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych	14,1	18,9	16,8	18,1
Duże przedsiębiorstwa	6,2	5,4	6,2	6,2

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011.

5.8. Działalność inwestycyjna mikroprzedsiębiorstw

Według prognoz Komisji Europejskiej pochodzących z *SBA Fact Sheet 2010/2011* nakłady inwestycyjne mikrofirm w UE w 2010 r. wyniosły 263,7 mld EUR. Największy wkład w tę wielkość (łącznie 64,6%) miały: Francja – 71,5 mld EUR, Włochy – 29,1 mld EUR, Niemcy – 28,3 mld EUR, Hiszpania – 25,9 mld EUR i Wielka Brytania – 16,2 mld EUR. Udział Polski w nakładach inwestycyjnych jest bardzo skromny (1,7%; 4,5 mld EUR). Według GUS niemal 21,6 mld PLN nakładów inwestycyjnych mikroprzedsiębiorstw w Polsce w 2010 r. stanowi 16,1% nakładów przedsiębiorstw ogółem. W świetle danych KE niski poziom kontrybuowania mikroprzedsiębiorstw w wydatkach rozwojowych przedsiębiorstw – drugi najniższy w UE – wskazuje również, że mają one ograniczony udział w rozwoju technologicznym gospodarki.

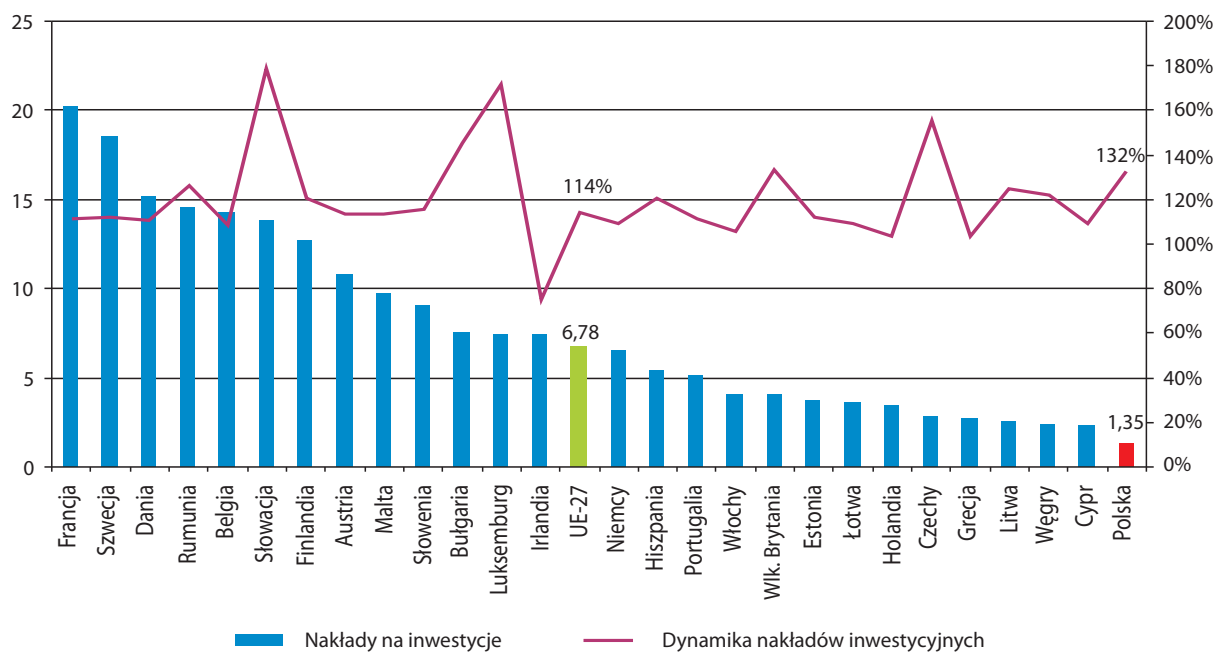
Wykres 5.7. Udział mikrofirm w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce i innych krajach UE w 2010 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie prognoz *SBA Fact Sheet 2010/2011*.

Niestety nakłady na jednego pracującego w polskich mikrofirmach prezentują się jeszcze gorzej – według danych *SBA Fact Sheet 2010/2011* – nakłady na inwestycje na jednego pracującego w Polsce są najniższe w UE, co więcej są pięciokrotnie mniejsze niż przeciętnie w UE i prawie dwa razy mniejsze niż w przedostatnim w zestawieniu Cyprze (wykres 8). Na przestrzeni lat 2003–2010 zarysowuje się jednak – choć z pewnymi wahaniami – trend wzrostowy. Według danych GUS w przeliczeniu na jednego pracującego nakłady inwestycyjne (spośród grup przedsiębiorstw według wielkości) wyraźnie najszybciej rosły właśnie w mikrofirmach – nieprzerwany wzrost o 214% w latach 2003–2010 – i wyniosły na koniec tego okresu 6,4 tys. PLN. Według prognoz *SBA Fact Sheet 2010/2011* polskie mikrofirmy wykazują jeden z najszybszych wzrostów nakładów inwestycyjnych w Europie – czwarty najwyższy za Słowacją, Luksemburgiem i Czechami.

Wykres 5.8. Nakłady na inwestycje na jednego pracującego w mikrofirmach w Polsce i innych krajach UE w 2010 r. (w tys. EUR) oraz dynamika tej wielkości w latach 2005–2010 (w %)



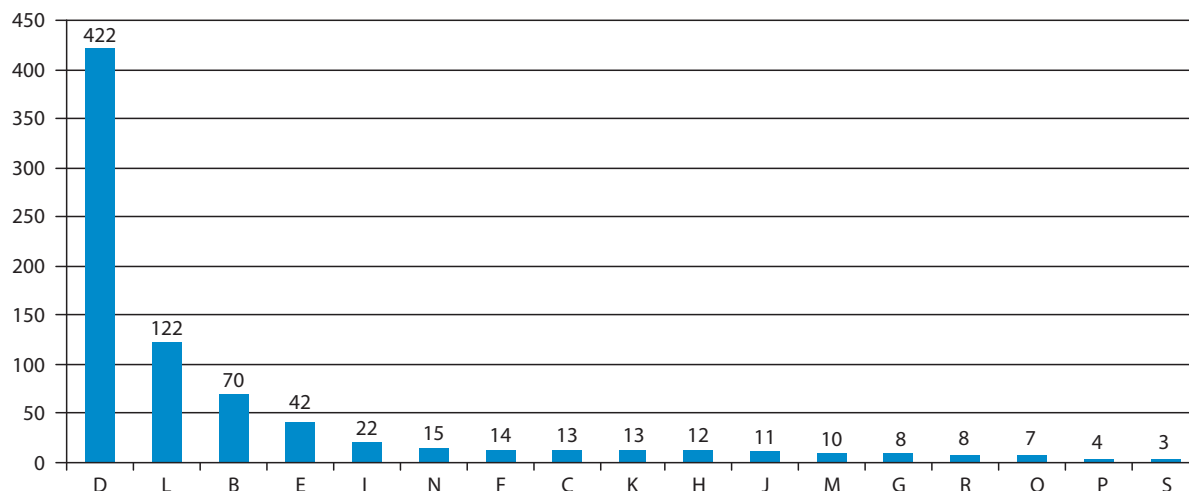
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Według danych GUS w 2010 r. największe nakłady na środki trwałe na przeciętną mikrofirmę cechują branże kapitałochłonne: *wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych* (422,1 tys. PLN), *obsługę rynku nieruchomości* (122,3 tys. PLN). Najmniejsze nakłady inwestycyjne – stu czterdziestokrotnie mniejsze niż lider – osiągnęły mikrofirmy z *pozostałej działalności usługowej* (3 tys. PLN), niewiele wyższe – w *edukacji* (3,6 tys. PLN). W skali podstawowych sektorów gospodarki zdecydowanie najczęściej inwestuje przemysł (18,7 tys. z PLN), a najmniej handel (8,5 tys. PLN). Lepiej niż handel pod tym względem wypadają budownictwo (13,7 tys. PLN) i usługi (14,7 tys. PLN).

Dane GUS pokazują, że wraz z wiekiem i co za tym idzie wzrostem skali działania mikroprzedsiębiorstwa rosną jego nakłady na inwestycje. Wyjątkiem od tej zasady są przedsiębiorstwa funkcjonujące trzeci rok. Ich nakłady są nieco mniejsze niż w pierwszym i drugim roku działalności, co może wynikać z faktu, że nowo powstające mikrofirmy zmuszone są do poniesienia początkowych nakładów na środki trwałe w pierwszych latach działalności. W kolejnych latach nakłady te systematycznie rosną. Wyraźnie najwyższe nakłady ponoszą przedsiębiorstwa funkcjonujące od 4 do 5 lat. Może to wynikać po części z faktu, że w tym wieku większość mikrofirm jest zmuszona do poczynienia większych nakładów związanych z odtworzeniem majątku zakupionego w momencie powstawania oraz rosnącą skalą działalności. W stosunku do 2009 r. wyraźnie spadły przeciętne nakłady mikrofirm w pierwszym roku, podobnie jak firm funkcjonujących trzeci oraz powyżej piątego roku. Co ciekawe – bardzo wyraźnie wzrosły natomiast nakłady firm działających 4 lub 5 rok.

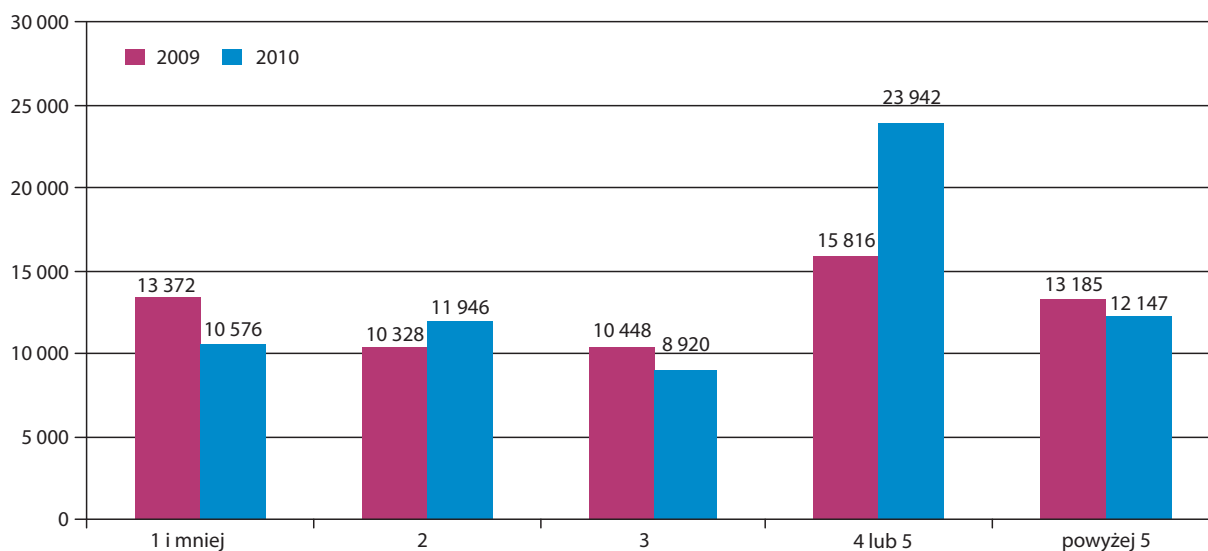
Procesy inwestycyjne mikroprzedsiębiorstw wskazują na kilka prawidłowości. Po pierwsze wartość inwestycji przypadająca na jedno mikroprzedsiębiorstwo jest generalnie mniejsza niż średnio w przedsiębiorstwach niefinansowych, co jest naturalne. Po drugie mikroprzedsiębiorstwa prowadzone przez osoby prawne inwestują znacznie większe kwoty niż firmy osób fizycznych. Po trzecie odwrotnie niż w reszcie gospodarki, stopa inwestycji mikroprzedsiębiorstw (relacja wartości nakładów inwestycyjnych do wartości dodanej) zwiększyła się z badanym okresie.

Wykres 5.9. Nakłady na środki trwałe na mikroprzedsiębiorstwo według sekcji PKD¹²⁰ w 2010 r. (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 5.10. Nakłady na środki trwałe na mikroprzedsiębiorstwo według lat działalności w 2010 r. (w tys. PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Najważniejszą i zaskakującą stwierdzoną prawidłowością jest brak wpływu kryzysu 2009 roku na zmniejszenie skłonności mikroprzedsiębiorstw do inwestowania. O ile w całej gospodarce odnotowano zmniejszenie się stopy inwestycji w dwóch kolejnych latach po 2008 roku, to w przypadku mikroprzedsiębiorstw nastąpił jeżeli nie wzrost skłonności do inwestowania, to jego względna stabilizacja. Mikroprzedsiębiorstwa osób prawnych znacząco zwiększyły stopę i średnią wartość inwestycji przypadającą na

¹²⁰ B – Górnictwo i wydobywanie, C – Przetwórstwo przemysłowe, D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych, E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, F – Budownictwo, G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle, H – Transport i gospodarka magazynowa, I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, J – Informacja i komunikacja, K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa, L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, P – Edukacja, Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna, R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją, S – Pozostała działalność usługowa.

jedno przedsiębiorstwo. W przypadku mikroprzedsiębiorstw osób prawnych następuje zwiększenie udziału zakupu używanych środków trwałych w wydatkach inwestycyjnych. Zjawisko to jest szczególnie wyraźne po 2008 roku.

Tabela 5.14. Nakłady inwestycyjne przypadające na 1 mikroprzedsiębiorstwo na tle wybranych przedsiębiorstw (w tysiącach PLN)

Wyszczególnienie	2005	2008	2009	2010
Ogółem przedsiębiorstwa niefinansowe w proc. wartości dodanej	59,6 17,3	86,2 19,5	85,9 17,9	82,2 17,1
Mikroprzedsiębiorstwa ogółem w proc. wartości dodanej	7,3 7,5	11,4 9,2	13,6 10,0	15,0 11,6
Mikroprzedsiębiorstwa osób prawnych w proc. wartości dodanej	71,3 12,9	101,4 13,6	114,3 12,8	150,7 17,5
Mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych w proc. wartości dodanej	3,7 5,1	6,8 7,4	7,6 8,4	7,4 8,4
Udział nakładów na zakup używanych środków trwałych w %	7,2	10,7	15,6	17,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych. Informacje i opracowania statystyczne*, GUS, Warszawa, wybrane wydania z lat 2007–2011.

5.9. Koniunktura w ocenie mikroprzedsiębiorców

Główny Urząd Statystyczny od początku lat 90. prowadzi wśród kilku tysięcy przedsiębiorców badania ankietowe dotyczące stanu koniunktury. Z badań tych wynika, że polskim mikroprzedsiębiorstwom powodzi się znacznie gorzej niż małym, średnim i dużym firmom. Można stwierdzić generalną prawidłowość, że im mniejsze przedsiębiorstwo, tym własna ocena jego sytuacji gospodarczej jest gorsza. Potwierdzenie takiej prawidłowości w przypadku przedsiębiorstw handlowych można znaleźć w poniższej tabeli. Podane w niej wskaźniki informują o saldzie ocen pozytywnych i negatywnych. Im wyższa jest średnia wartość oceny, tym więcej przedsiębiorców ocenia pozytywnie sytuację gospodarczą w swoich przedsiębiorstwach. Ujemna wartość oceny oznacza, że więcej przedsiębiorców ocenia negatywnie sytuację gospodarczą swoich firm. Wskaźniki te przyjmują wartości z przedziału <-100, 100>.

Tabela 5.15. Średnia ocen ogólnej sytuacji gospodarczej przedsiębiorstw w handlu detalicznym

Przedsiębiorstwa	01.2000–06.2012	2008	2009	2010	2011
Ogółem	-6	6	-3	1	1
Mikro: do 9 pracujących	-14	-6	-12	-12	-14
Małe: 10–49 pracujących	-5	6	-6	-6	-11
Średnie: 50–249 pracujących	3	19	3	3	-3
Duże: ponad 250 pracujących	15	29	13	19	14

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Koniunktura w przemyśle, budownictwie, handlu i usługach 2000-2012*, GUS, 27 lipca 2012 r., http://www.stat.gov.pl/gus/5840_2794_PLK_HTML.htm

Łatwo zauważyć, że zjawisko przedstawiania znacznie gorszych ocen koniunktury przez mniejsze przedsiębiorstwa, a tym samym informowanie o ich gorszej sytuacji gospodarczej, ma trwały charakter. Działo się tak przez ostatnie 12 lat. W czterech ostatnich latach wskaźnik mikroprzedsiębiorstw był stale ujemny, tylko w 2008 roku wartość ujemnego wskaźnika nieco wzrosła. Po części może to wynikać z faktu, że mikrofirmy i małe podmioty bardziej odczuwają zmiany koniunktury gospodarczej, ponieważ w dużej mierze są kooperantami większych podmiotów, w których z kolei w obliczu pogorszenia sytuacji gospodarczej najpierw rezygnuje się z takiej współpracy, a dopiero potem przeprowadza wewnętrzne zmiany dostosowawcze.

Badania GUS dostarczają wielu innych danych z badań koniunktury na poparcie prawidłowości przekazywania informacji o najgorszej sytuacji gospodarczej mikroprzedsiębiorstw. Jednym z nich jest ocenianie zdolności przedsiębiorstw do bieżącego regulowania zobowiązań finansowych. Tu ponownie samoocena sytuacji najmniejszych przedsiębiorstw jest najbardziej pesymistyczna. W 2009 roku nastąpiło wyraźne nasilenie obniżania zdolności wszystkich przedsiębiorstw do bieżącego regulowania należności.

Tabela 5.16. Średnia zdolność do bieżącego regulowania zobowiązań finansowych przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych oraz sytuacja finansowa przedsiębiorstw budowlanych

Przedsiębiorstwa	Przemysł		Handel detaliczny		Budownictwo	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Ogółem	-6	-16	-2	-11	7	-22
Mikro: do 9 pracujących	b.d.	b.d.	-12	-16	5	-25
Małe: 10–49 pracujących	-13	-24	-1	-12	7	-24
Średnie: 50–249 pracujących	-10	-21	3	-8	6	-18
Duże: ponad 250 pracujących	-1	-10	9	-2	18	-10

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Koniunktura w przemyśle, budownictwie, handlu i usługach 2000–2012*, GUS, 27 lipca 2012 r., http://www.stat.gov.pl/gus/5840_2794_PLK_HTML.htm

Przedstawione tu rezultaty statystycznych badań jakościowych (nazywanych też miękkimi) pozostają w oczywistej sprzeczności z przedstawianymi wcześniej rezultatami badań ilościowych pochodzących z obowiązkowych sprawozdań statystycznych. Źródeł takich rozbieżności można by szukać w skłonności polskich przedsiębiorców do przedstawiania gorszej sytuacji, niż ma to miejsce w badaniach jakościowych. Trudno bowiem przypuszczać, by przedsiębiorcy podawali zawyżone dane w sprawozdaniach statystycznych. Interesujące jest, że sprzeczność między rezultatami badań jakościowych i ilościowych dotyczy także dużych przedsiębiorstw. W 2009 roku poprawiły one wskaźniki rentowności¹²¹.

5.10. Odporność mikroprzedsiębiorstw na kryzys

Przytoczone informacje i ich analiza pokazują, że mikroprzedsiębiorstwa w Polsce wykazały dość słabą odporność na kryzys 2009 roku. Statystycznym wyrazem stosunkowo słabej odporności jest zmniejszenie liczby mikroprzedsiębiorstw, zmniejszenie liczby osób w nich zatrudnianych czy niewielki wzrost wartości produkcji i wartości dodanej w kryzysowym roku. Spostrzeżenie to odnosi się głównie do mikroprzedsiębiorstw osób fizycznych, bowiem mikrofirmy posiadające osobowość prawną wykazały się zauważalną odpornością na kryzys.

Powodów takiego rozwoju wydarzeń w sektorze mikroprzedsiębiorstw jest kilka. Po pierwsze mikroprzedsiębiorstwa operują głównie na rynkach lokalnych i na rynku krajowym, na którym w 2009 roku znacząco skurczył się popyt. Choć GUS nie obejmuje statystyką eksportu mikroprzedsiębiorstw¹²², z innych źródeł wynika, że rozmiary eksportu mikroprzedsiębiorstw nie są znaczące. Komisja Europejska ocenia, że zarówno korzystanie przez polskie MŚP z jednolitego rynku UE, jak i umiędzynarodowienie działalności pozostają znacznie poniżej średniej europejskiej¹²³.

Po drugie dojrzałość, doświadczenie, przyjmowanie strategii rozwojowych czy skłonność do działań innowacyjnych polskich mikroprzedsiębiorstw (poza firmami osób fizycznych) pozostają stosunkowo niskie¹²⁴. Komisja Europejska przedstawiła informacje świadczące o tym, że w dziewięciu składowych indeksu SBA (Small Business Act) Polska znajduje się poniżej średniej dla krajów Unii Europejskiej¹²⁵. Niewątpliwie skutkiem takiego stanu rzeczy jest zniknięcie z rynku co piątego mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych w 2009 roku.

Po trzecie mikroprzedsiębiorstwa działają w Polsce w mało przyjaznym otoczeniu prawnym i regulacyjnym. Nie mają swojej reprezentacji w Komisji Trójstronnej, co przekreśla szanse na obronę interesów mikroprzedsiębiorstw w działalności legislacyjnej

¹²¹ B. Wyżnikiewicz, *Kryzys niestraszny dużym firmom*, Lista 500, „Rzeczpospolita”, 28.04.2010.

¹²² *Małe i średnie przedsiębiorstwa w eksporcie Polski*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2011*, rozdział 3, PARP, Warszawa 2011.

¹²³ *SBA Fact Sheet – Poland – 2010/2011*, European Commission, Enterprise and Industry.

¹²⁴ Tamże.

¹²⁵ Tamże.

rzędu. Ich dostęp do pomocy publicznej i do funduszy europejskich jest ograniczony¹²⁶. Podnoszenie relacji minimalnego wynagrodzenia do średniego prowadzi do ograniczania zatrudnienia przez mikroprzedsiębiorców, a także skłania ich do lokowania części produkcji w szarej sferze gospodarczej.

5.11. Podsumowanie

Według danych GUS 1,65 mln najmniejszych podmiotów w Polsce stanowi ogromną większość przedsiębiorstw ogółem (96%), daje pracę ponad jednej trzeciej pracujących w firmach (38%), generuje znaczną część wartości dodanej przedsiębiorstw (41%) i ponad jedną piątą przychodów (22%) oraz jedną szóstą nakładów inwestycyjnych (16%). Znaczenie mikrofirm w Polsce jest nieco większe niż przeciętnie w krajach UE. Mają one nieco większy udział w liczbie firm i wartości dodanej brutto przedsiębiorstw oraz wyraźnie większy, jeśli chodzi o udział w przychodach i liczbie pracujących tych podmiotów. Wyraźnie odstają one jednak od przedsiębiorstw UE, kiedy weźmie się pod uwagę wielkość ponoszonych nakładów inwestycyjnych.

Pomimo nieco większego znaczenia MSP w Polsce niż UE, ich wyniki z punktu widzenia przeciętnego przedsiębiorstwa wypadają relatywnie słabo. Mimo że statystyczna mikrofirma w Polsce daje pracę nieco większej liczbie pracujących (2,2) niż w UE (2,0), to jej parametry ekonomiczne znacznie odstają od przeciętnej w UE. Produktywność mikrofirm w Polsce mierzona wartością dodaną brutto generowaną przez jednego pracującego stanowi około jednej czwartej (26%) wyników firm UE i około połowy obrotów na taką osobę (47%). Wyraźnie lepiej niż UE wypadamy natomiast pod względem wartości dodanej na 1 EUR wynagrodzenia – wskaźnik ten w Polsce jest o 16% wyższy niż w UE.

Przeprowadzona analiza danych statystycznych wskazuje na dużą niejednorodność mikroprzedsiębiorstw zależną od formy prawnej. Niejednorodność ta odnosi się nie tylko do potencjału przedsiębiorstw, ale także do ich odmiennych reakcji na zjawiska kryzysowe. Z tego powodu do badania sytuacji niezbędne jest odrębne analizowanie mikroprzedsiębiorstw osób prawnych i osób fizycznych, jak również osób samozatrudnionych świadczących pracę jednemu podmiotowi gospodarczemu. Niejednorodność zbiorowości mikroprzedsiębiorstw może być jedną z przyczyn zaskakujących informacji statystycznych publikowanych przez GUS.

Najmniej odporne na kryzys okazały się mikroprzedsiębiorstwa osób fizycznych działające dłużej niż 5 lat – co piąte z nich zaprzestało działalności w 2009 roku. Dużo lepiej dały sobie radę mikroprzedsiębiorstwa działające mniej niż 4 lata. Kryzysowy rok 2009 nie miał większego wpływu na przeżywalność mikroprzedsiębiorstw o krótkim okresie działania. Może to świadczyć o lepszym przygotowaniu do prowadzenia działalności mikroprzedsiębiorstw wchodzących na rynek w latach 2005–2008, niż miało to miejsce w poprzednich okresach.

Istotnym czynnikiem prowadzącym do pogorszenia się sytuacji gospodarczej mikroprzedsiębiorstw była niefortanna sekwencja wydarzeń dotyczących wzrostu wynagrodzeń: podwyżki wynagrodzeń w mikroprzedsiębiorstwach w 2007 roku, po których nastąpiło drastyczne podniesienie minimalnego wynagrodzenia w latach 2008 i 2009. Fakt ten zmniejszył znacząco możliwości rozwojowe mikroprzedsiębiorstw poprzez trudności z zatrudnianiem wykwalifikowanych pracowników.

Pomimo trudności i zawirowań w 2009 roku mikroprzedsiębiorstwa zwiększyły stopę inwestycji, co sugeruje zmianę w strategiach rozwoju polegającą na nadaniu większej wagi czynnikiowi kapitału niż pracy.

¹²⁶ Materiały Seminarium Komisji Gospodarki Narodowej Senatu RP *Dostęp mikro- i małych przedsiębiorstw do pomocy publicznej oraz środków programów operacyjnych UE*, 18 lipca 2012 r., <http://www.senat.gov.pl/prace/komisje-senackie/posiedzenia,2,1,komisja-gospodarki-narodowej.html>

Rozdział 6

Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych BAEL i BKL

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

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

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

6.1. Metodologia badania BAEL i BKL

Rozdział bazuje na danych zebranych w ramach Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) w 2011 roku prowadzonego przez Główny Urząd Statystyczny, a prezentowanych w kwartalnych raportach *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski*¹²⁷ oraz w ramach badania Bilans Kapitału Ludzkiego (BKL) prowadzonego przez PARP i Uniwersytet Jagielloński¹²⁸.

BAEL jest badaniem reprezentacyjnym i jego podstawą jest definicja ludności aktywnej zawodowo, pracujących i bezrobotnych. W IV kwartale 2011 roku przebadanych zostało 89,9 tys. osób w wieku powyżej 15 lat. BAEL jest badaniem kwartalnym. W takim też ujęciu prezentowane są dane w tym rozdziale. Analiza obejmuje IV kwartał 2011 roku.

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

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

- „wykonywały przez co najmniej 1 godzinę pracę przynoszącą zarobek lub dochód, tzn. były zatrudnione w charakterze pracownika najemnego, pracowały we własnym (lub dzierżawionym) gospodarstwie rolnym lub prowadziły własną działalność gospodarczą poza rolnictwem, pomagały (bez wynagrodzenia) w prowadzeniu rodzinnego gospodarstwa rolnego lub rodzinnej działalności gospodarczej poza rolnictwem,
- miały pracę, ale jej nie wykonywały:
 - z powodu choroby, urlopu macierzyńskiego lub wypoczynkowego,
 - z innych powodów, przy czym długość przerwy w pracy wynosiła:
 - do 3 miesięcy,
 - powyżej 3 miesięcy, ale osoby te były pracownikami najemnymi i w tym czasie otrzymywały co najmniej 50% dotychczasowego wynagrodzenia (od I kwartału 2006 r.). Do pracujących – zgodnie z międzynarodowymi standardami – zaliczani byli również uczniowie, z którymi zakłady pracy lub osoby fizyczne zawarły umowę o naukę zawodu lub przyuczenie do określonej pracy, jeżeli otrzymywali wynagrodzenie¹²⁹.

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:

¹²⁷ Szczegółowa bibliografia znajduje się na końcu niniejszego rozdziału.

¹²⁸ Dane zebrane w ramach badania BKL dostępne są na stronie internetowej projektu: <http://bkl.parp.gov.pl/dane-bkl-2011>.

¹²⁹ *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012, s. 14.

- **pracujący na własny rachunek** – osoba, która prowadzi własną działalność gospodarczą z tego:
 - **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)¹³⁰.

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

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

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

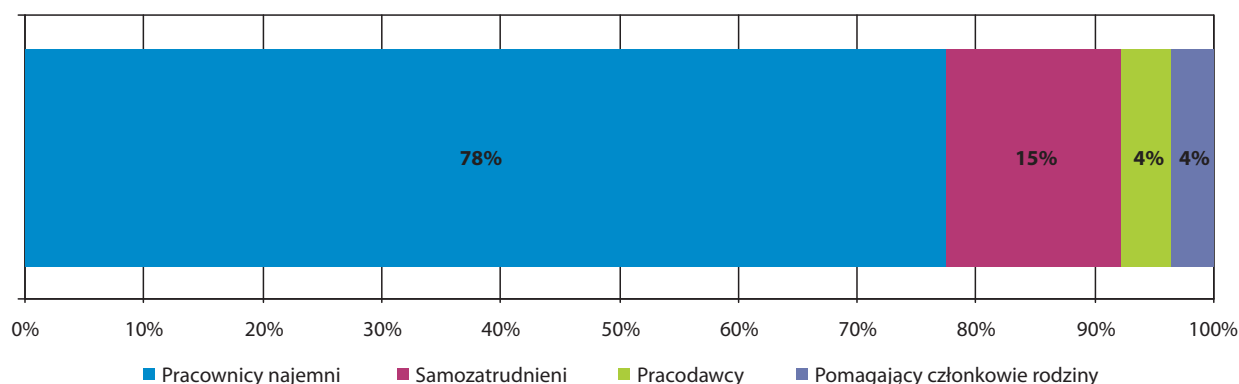
BKL jest badaniem rocznym realizowanym od 2010 roku. W ramach badania prowadzone są wywiady z: przedsiębiorcami, ludnością, studentami, uczniami szkół ponadgimnazjalnych, bezrobotnymi. Szczegółowy harmonogram badań dostępny jest na stronie projektu¹³¹. W niniejszym rozdziale wykorzystano dane z badania ludności w 2011 roku. „Badaną populacją były osoby w wieku produkcyjnym, tzn. kobiety w wieku 18–59 oraz mężczyźni w wieku 18–64, mieszkające w okresie badania w Polsce. Dane kontaktowe pochodziły z rejestru Polski Elektroniczny System Ewidencji Ludności (PESEL)”¹³².

W przypadku danych BKL opisane zostały jedynie statystyki dla osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą z rozróżnieniem na samozatrudnionych i pracodawców.

6.2. Ogólne statystyki – pracujący a przedsiębiorcy

Analizę sytuacji osób pracujących na własny rachunek rozpoczniemy od prezentacji struktury pracujących. W IV kwartale 2011 roku pracownicy najemni stanowili 78% pracujących (ok. 12,5 mln osób), osoby samozatrudnione – 15% (ok. 2,374 mln), pracodawcy – 4% (ok. 671 tys.), a pomagający członkowie rodziny również 4% (niecałe 600 tys.) (wykres 6.1).

Wykres 6.1. Struktura pracujących w IV kw. 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

¹³⁰ Ibidem, s. 17–18.

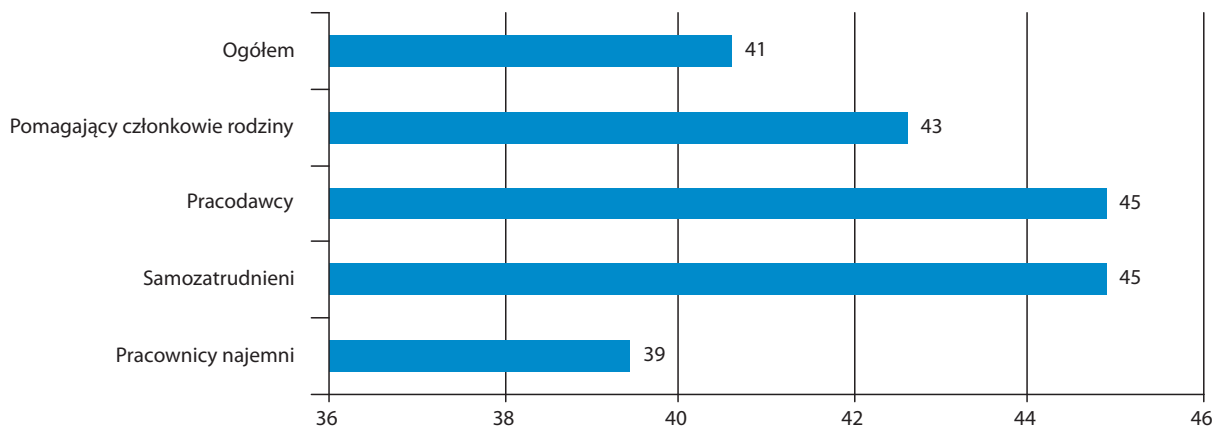
¹³¹ <http://bkl.parp.gov.pl/harmonogram-badan>.

¹³² Keler K., *Raport metodologiczny z badań realizowanych w 2011 r. w ramach projektu „Bilans Kapitału Ludzkiego”*, PARP, Warszawa 2012, s. 21.

Wiek

Średni wiek wśród ogółu pracujących to ok. 41 lat. Do najmłodszych należeli pracownicy najemni, których średni wiek w IV kw. 2011 roku wyniósł nieznacznie powyżej 39 lat. Najstarsze grupy to osoby samozatrudnione oraz pracodawcy. Średni wiek obu tych grup wyniósł w analizowanym okresie prawie 45 lat (wykres 6.2).

Wykres 6.2. Średni wiek pracujących wg statusu zatrudnienia (w latach) w IV kw. 2011 r.



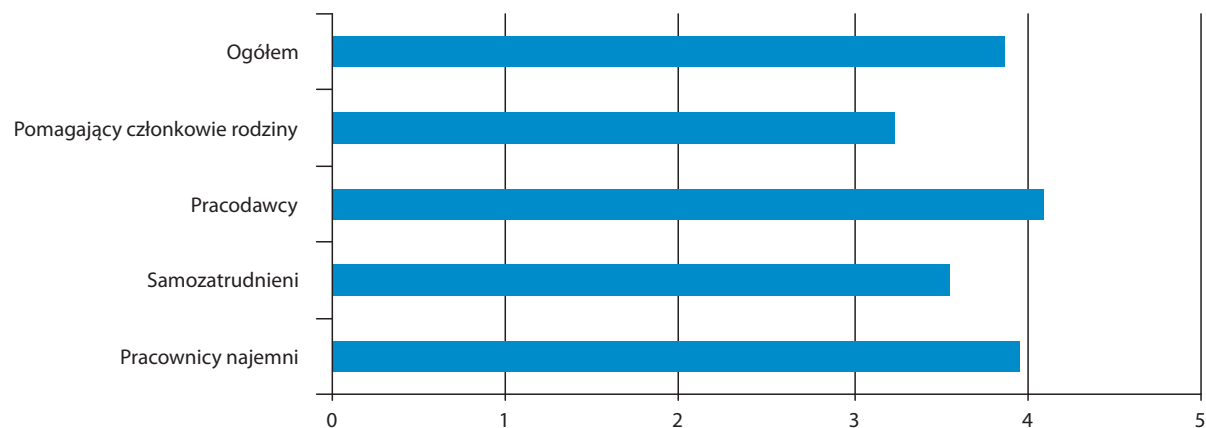
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

Poziom wykształcenia

W celu ułatwienia porównań pomiędzy analizowanymi grupami stworzono prosty indeks wykształcenia¹³³. Im wyższe średnio wykształcenie posiada dana grupa, tym wyższa wartość indeksu.

Wśród wszystkich pracujących najlepiej wykształconą grupą w IV kw. 2011 r. byli pracodawcy¹³⁴. Drugą grupą pod względem poziomu wykształcenia byli pracownicy najemni, a kolejną osoby samozatrudnione. Zdecydowanie najmniej wykształceni byli pomagający członkowie rodziny (wykres 6.3).

Wykres 6.3. Poziom wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2011 r. (indeks)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

¹³³ Indeks może przyjmować wartości od 2 do 5. Poziom wykształcenia uszeregowano od najwyższego do najniższego wg kategorii przyjętych w BAEL. Kolejnym poziomom przyznano wagi: wykształcenie wyższe – 5, średnie zawodowe i średnie ogólnokształcące – 4, zasadnicze zawodowe – 3, gimnazjalne, podstawowe, niepełne podstawowe – 2. Następnie dla poszczególnych grup pracujących policzono wartość indeksu wg następującego wzoru:

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

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

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

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

L_0 – liczba osób w danej grupie pracujących ogółem.

¹³⁴ Nie podano wartości indeksu, ponieważ nie są one istotne. Indeks stworzono jedynie do porównań, więc istotne są różnice między wartościami.

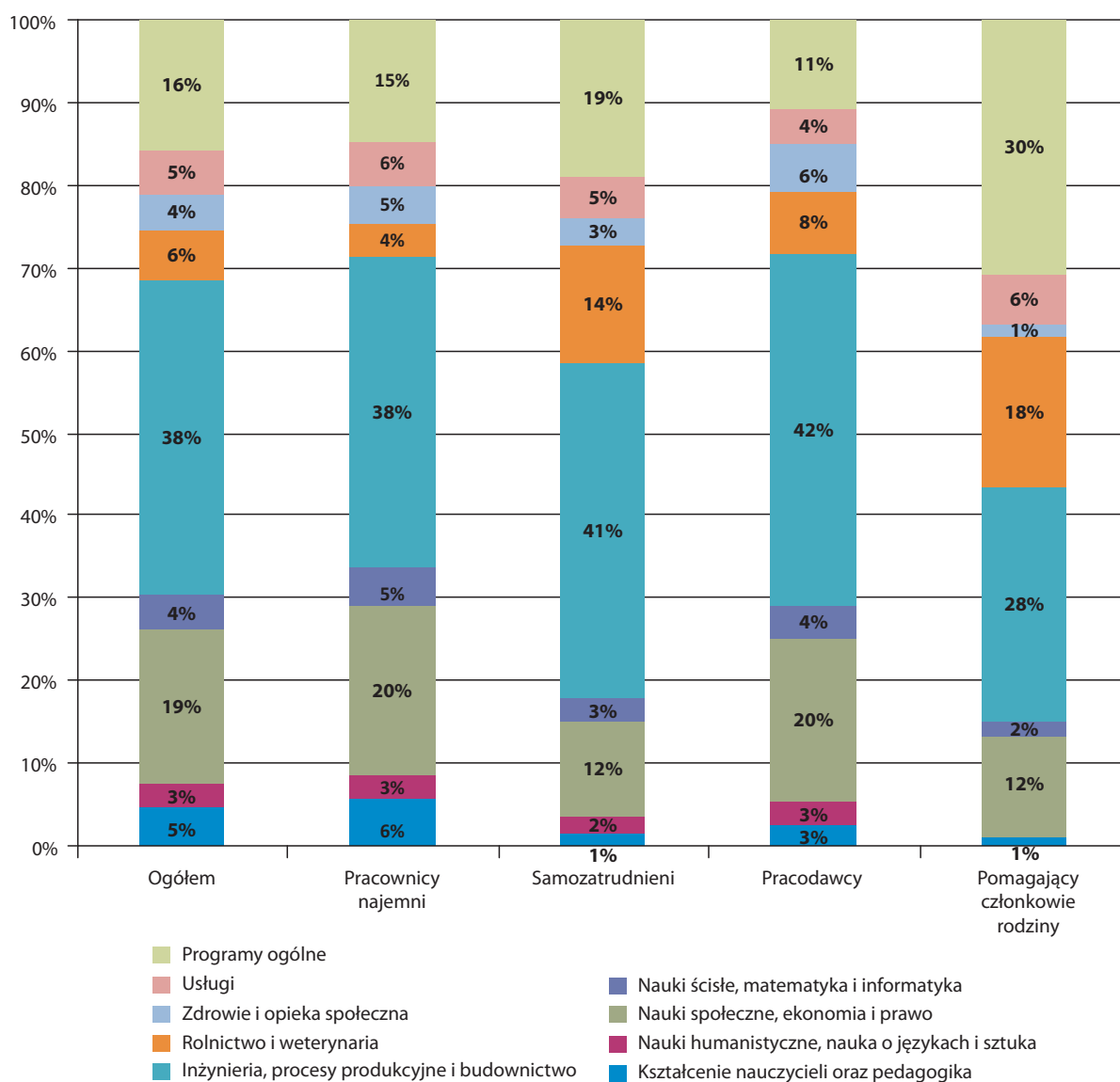
Profil wykształcenia

W IV kwartale 2011 r. najbardziej popularnym profilem wykształcenia wśród pracujących była inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo. Prawie 38% pracujących miało taki właśnie profil wykształcenia. Kolejne najczęstsze profile wykształcenia pracujących to nauki społeczne, ekonomia i prawo – prawie 19% oraz programy ogólne¹³⁵ – 16% (wykres 6.4).

Najbardziej popularnym profilem wykształcenia wśród samozatrudnionych była również inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo – ponad 41% samozatrudnionych miało właśnie taki profil. W drugiej kolejności znalazły się programy ogólne – co 5 samozatrudniony miał takie wykształcenie. Warto zauważyć, że w tej kategorii przedsiębiorców profil związany z rolnictwem i weterynarią zyskał na znaczeniu w stosunku do ogółu pracujących – takie wykształcenie miało ok. 14% samozatrudnionych (tj. ok. 8 p.p. więcej w porównaniu do wszystkich pracujących) (wykres 6.4).

Pracodawców częściej niż inne grupy cechował profil wykształcenia: inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo – ok. 42%. Drugim najbardziej popularnym profilem w tej grupie, podobnie jak wśród wszystkich pracujących, były nauki społeczne, ekonomia i prawo – ok. 20% pracodawców (wykres 6.4).

Wykres 6.4. Profil wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

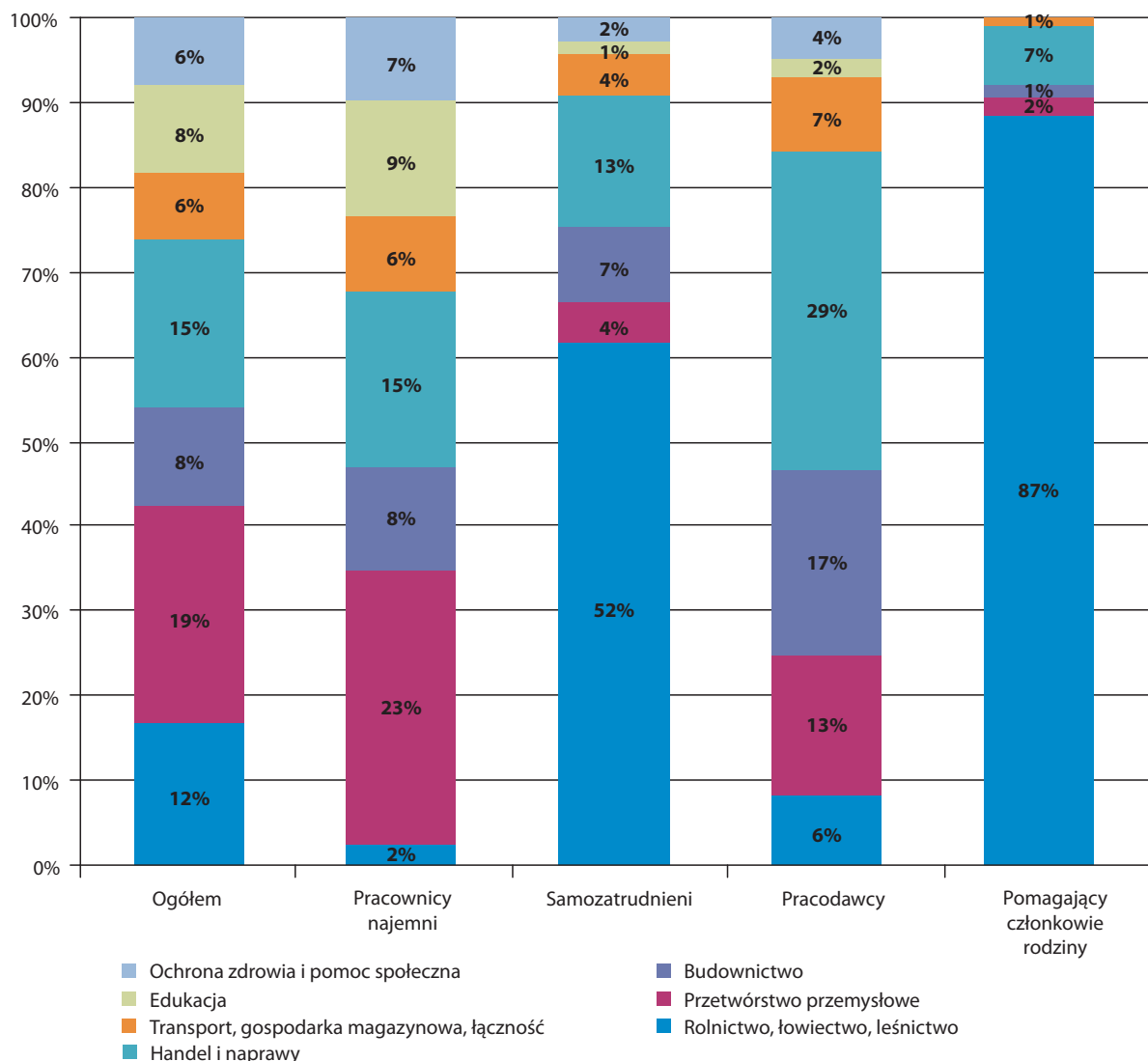
¹³⁵ Programy ogólne – dotyczy osób, które uzyskały wykształcenie ogólne na poziomie podstawowym lub średnim.

Branże

Podział ze względu na branże działalności pozwala na uchwycenie istotnego szczegółu, jakim jest udział rolnictwa w statystykach przedsiębiorczości. W IV kw. 2011 r. aż 42% osób prowadzących własną działalność gospodarczą działało w rolnictwie. Oznacza to, że pozarolniczą działalność gospodarczą prowadziło 1 776 tys. osób (ogółem było to 3 045 tys.), w tym 1 147 tys. to samozatrudnieni (65%), a 629 tys. to pracodawcy (35%). Wyniki te potwierdzają również dane BKL¹³⁶. Dlatego też dopiero wyłącznie tej sekcji pokazuje skalę przedsiębiorczości pozarolniczej w Polsce.

Wśród samozatrudnionych kolejną popularną sekcją to handel i naprawy – 13% przedsiębiorców tej kategorii prowadzi działalność w tej sekcji. Jest to również najbardziej popularna sekcja wśród pracodawców (29%), kolejne to budownictwo z 17-procentowym udziałem oraz przetwórstwo przemysłowe – z 13-procentowym udziałem (wykres 6.5).

Wykres 6.5. Branża działalności wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

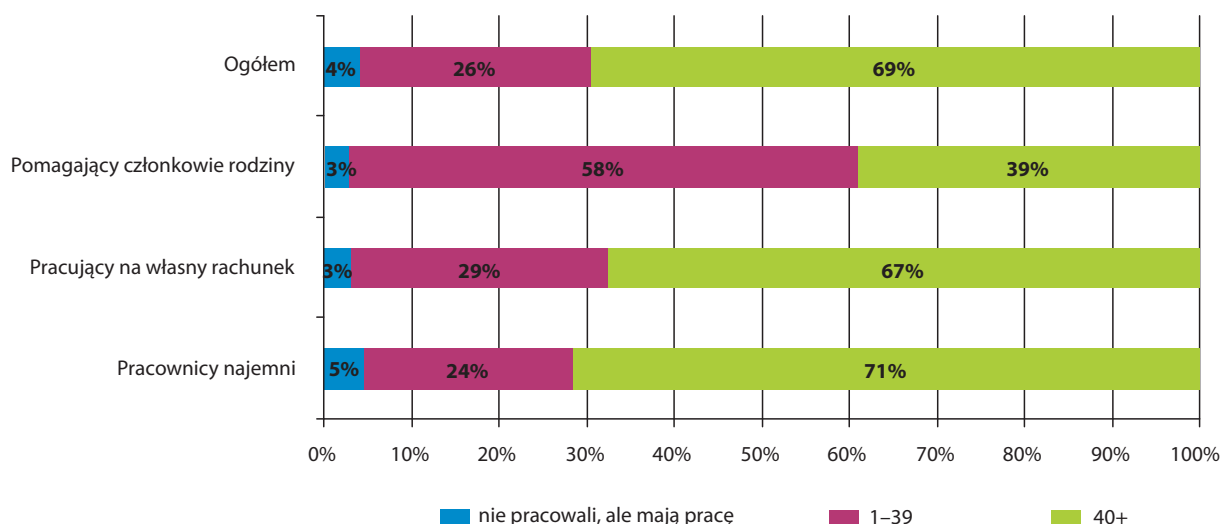
Czas pracy

W IV kw. 2011 r. wśród ogółu pracujących zdecydowana większość (69%) pracowała 40 godzin tygodniowo lub więcej. W niepełnym wymiarze pracowało ok. 26% pracujących. Pozostali pracujący nie pracowali w danym tygodniu z powodu urlopu lub choroby (wykres 6.6).

¹³⁶ Według badania BKL przedsiębiorców prowadzących działalność pozarolniczą w 2011 r. było 1 736 000, z czego samozatrudnieni stanowili 60% (1 033 441), a pracodawcy 40% (701 504).

Wśród przedsiębiorców udział osób pracujących w niepełnym wymiarze był wyższy niż ogółem i wyniósł ok. 29%. Udział pracujących 40 godzin lub więcej był za to niższy i wyniósł ok. 67% (wykres 6.6).

Wykres 6.6. Tygodniowy wymiar czasu pracy wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2011 r.



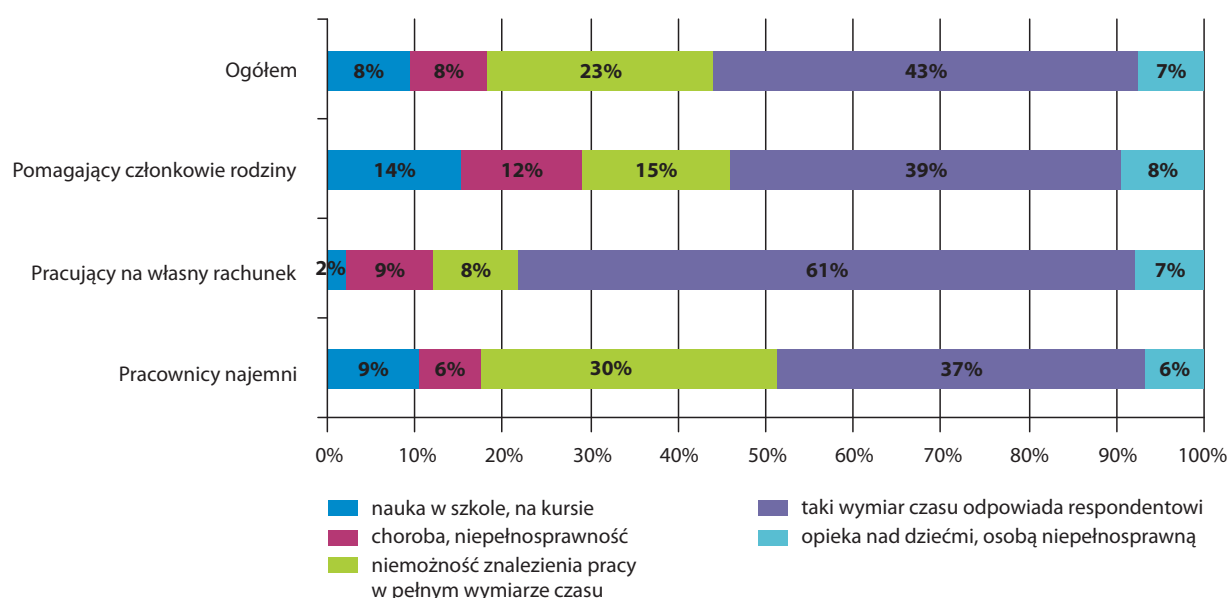
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012

Powody pracy w niepełnym wymiarze

Znając już wymiar czasu pracy pracujących, warto zastanowić się, jakie były ich motywacje. W IV kw. 2011 r. najczęściej pracujących pracowało w niepełnym wymiarze czasu pracy, ponieważ taki wymiar im odpowiadał. Taką motywację miało 43% pracujących. Z kolei mniej więcej co piąty pytany nie pracował w pełnym wymiarze czasu pracy, ponieważ nie mógł takiej pracy znaleźć (wykres 6.7).

Wśród pracujących na własny rachunek 61% osób, które pracują w niepełnym wymiarze pracowało tak, ponieważ taki wymiar im odpowiadał (czyli aż o 18 p.p. więcej niż w przypadku ogółu pracujących), a 8% nie mogło znaleźć pracy w pełnym wymiarze. Niewiele rzadziej (7%) jako powód pracowania w niepełnym wymiarze wymieniano naukę w szkole lub na kursie (wykres 6.7).

Wykres 6.7. Powody pracy w niepełnym wymiarze wg statusu zatrudnienia w IV kw. 2011 r.

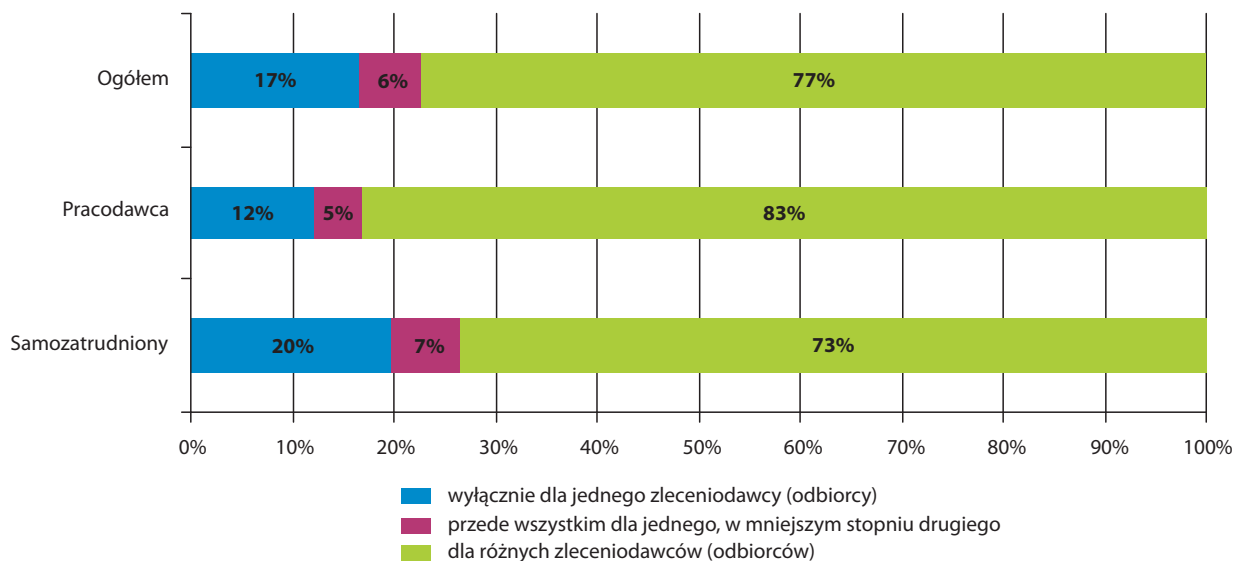


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

Liczba zleceniodawców

W 2011 roku 77% przedsiębiorców prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą pracowało dla różnych zleceniodawców. 17% (ok. 289 tys.) pracowało wyłącznie dla jednego zleceniodawcy (wykres 6.8). Co więcej, 12% (ok. 203,5 tys.) spośród wszystkich przedsiębiorców prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą stanowili samozatrudnieni, którzy pracowali wyłącznie dla jednego zleceniodawcy. Obrazować to może skalę wymuszonego samozatrudnienia. Wśród pracodawców jest o 8 p.p. mniej osób, które pracowały tylko dla jednego zleceniodawcy niż wśród samozatrudnionych.

Wykres 6.8. Osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą wg liczby stałych zleceniodawców w 2011 r.



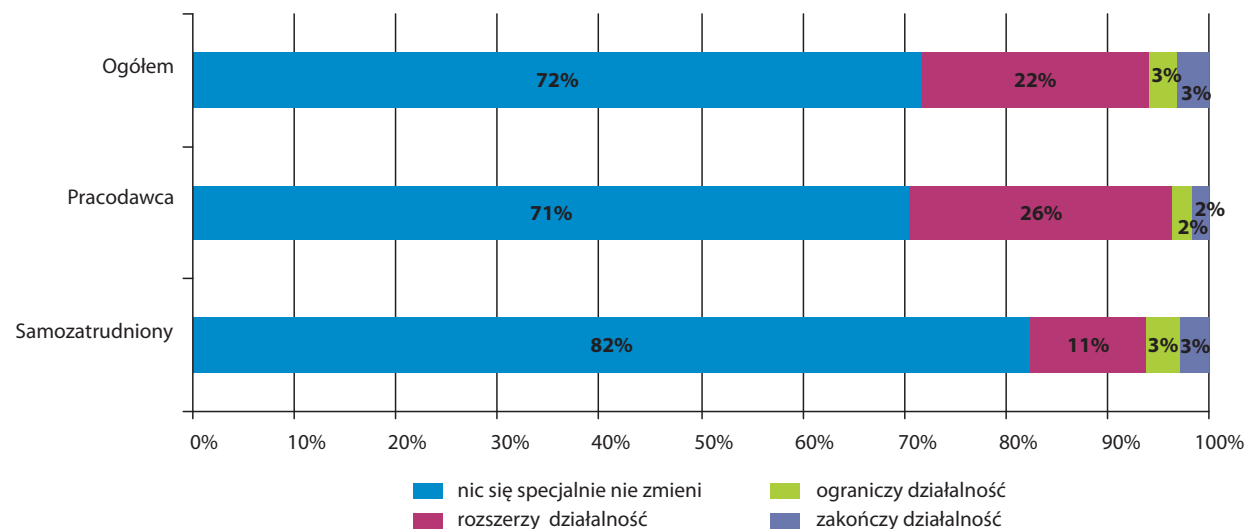
N = 1253

Źródło: badanie *Bilans Kapitału Ludzkiego*, edycja 2011.

Plany rozwojowe przedsiębiorstw

Wśród przedsiębiorców prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą aż 72% nie planowała zmian w ciągu kolejnych 12 miesięcy. Co piąty planował rozszerzenie działalności, a 6% zakończenie bądź ograniczenie działalności. Wśród samozatrudnionych zdecydowanie więcej jest tych, którzy nie planowali nic zmieniać w swojej firmie (o 10 p.p. więcej niż wśród ogółu przedsiębiorców). Wśród pracodawców o 2 p.p. mniej jest też tych, którzy będą ograniczać lub kończyć działalność (wykres 6.9).

Wykres 6.9. Osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą wg planów na kolejne 12 miesięcy – dane za 2011 r.

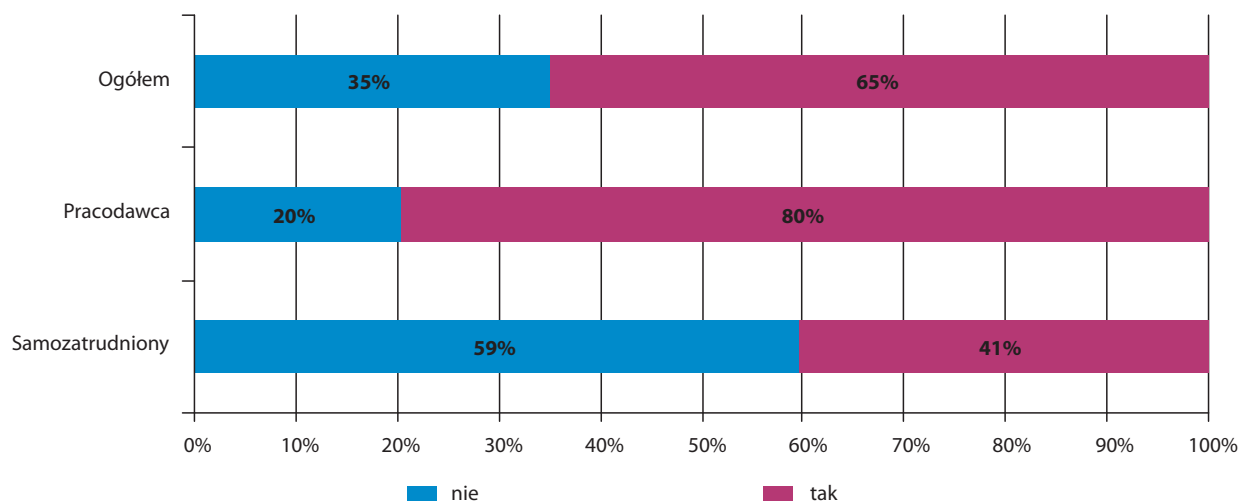


N = 1252

Źródło: badanie *Bilans Kapitału Ludzkiego*, edycja 2011.

Spośród osób, które planują rozszerzyć działalność gospodarczą 35% przewiduje, że zatrudni nowych pracowników. Pozostałe 65% wiąże rozwój firmy z innymi czynnikami, takimi jak np. nowe produkty czy wejście na nowe rynki (wykres 6.10). Co ciekawe, ponad 40% samozatrudnionych planuje zatrudnić pracowników, czyli pokonać jedną z trudniejszych barier w rozwoju przedsiębiorstwa (w głównej mierze jest to bariera mentalna). Jednak zdecydowanie bardziej nastawieni na zwiększanie zatrudnienia są pracodawcy (różnica to ponad 40 p.p.).

Wykres 6.10. Osoby prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą wg planów rozszerzenia działalności poprzez zatrudnienie nowych pracowników w ciągu kolejnych 12 miesięcy – dane za 2011 r.



N = 279

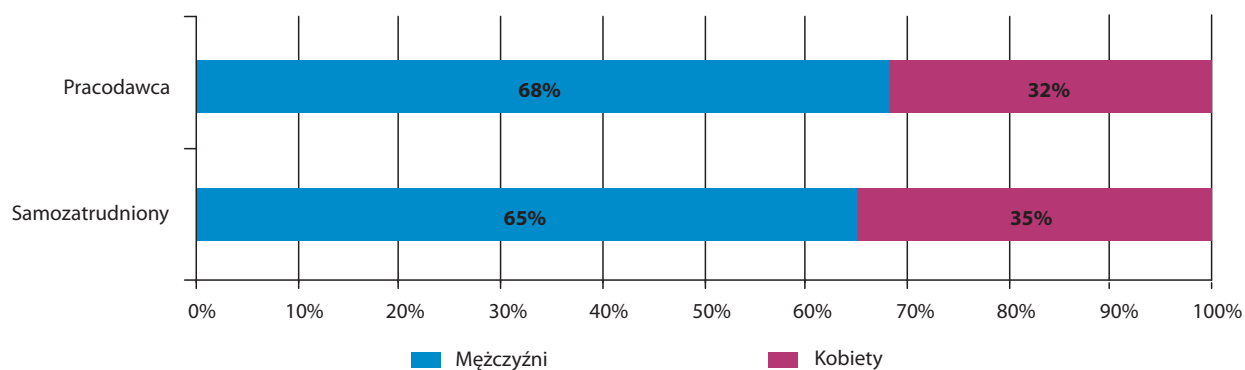
Źródło: badanie *Bilans Kapitału Ludzkiego*, edycja 2011.

6.3. Płeć przedsiębiorcy

Płeć ma istotne znaczenie dla sytuacji pracujących na rynku pracy. Ma wpływ na zarobki i szanse na awans. Decyduje również o stosunku do szkoleń czy o stylu zarządzania. W niektórych opisanych powyżej aspektach różnicuje również przedsiębiorców.

Po pierwsze należy zauważyć, że statystyczny przedsiębiorca jest raczej mężczyzną. Wśród pracodawców jedynie 32% stanowią kobiety, a 68% to mężczyźni. Natomiast wśród samozatrudnionych 35% to kobiety, a ok. 65% to mężczyźni (wykres 6.11).

Wykres 6.11. Struktura pracujących wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2011 r.

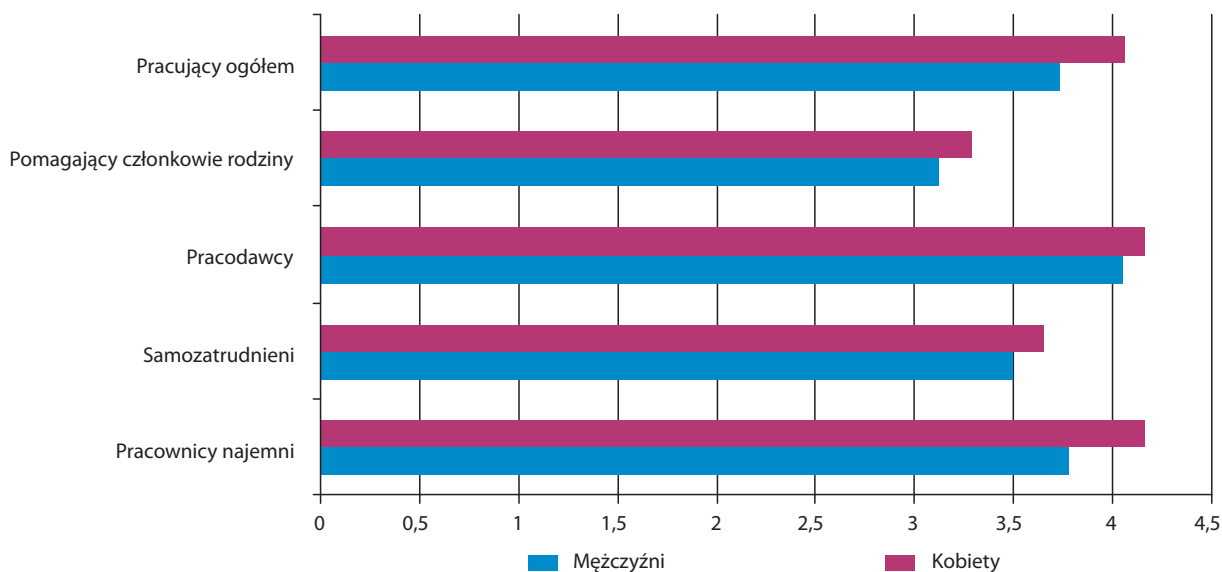


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

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

Mimo przewagi liczebnej mężczyźni-przedsiębiorcy ustępują kobietom pod względem poziomu wykształcenia. Różnica ta jest podobna w przypadku pracodawców i samozatrudnionych. Warto podkreślić, że kobiety-pracodawczynie razem z kobietami zatrudnionymi najemnie są najlepiej wykształconymi grupami spośród wszystkich pracujących (wykres 6.12).

Wykres 6.12. Poziom wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2011 r. (indeks)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

Kobiety i mężczyźni przedsiębiorcy mają również inne profile wykształcenia. Połowa samozatrudnionych mężczyzn i 52% mężczyzn-pracodawców miało profil wykształcenia związany z inżynierią, procesami produkcyjnymi i budownictwem. Samozatrudnione kobiety najczęściej legitymują się wykształceniem z obszaru nauk społecznych, ekonomii i prawa (23%), a w drugiej kolejności wybieranym profilem wykształcenia w tej grupie były programy ogólne (19%). Wśród pracodawczyń najbardziej popularne profile wykształcenia to nauki społeczne, ekonomia i prawo (21%), inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo i programy ogólne (po 20%) (tabela 6.1).

Funkcje społeczne pełnione przez kobiety i mężczyzn rzutowały w dużym stopniu na ich wymiar czasu pracy. Pracujące kobiety rzadziej niż pracujący mężczyźni pracowały 40 godzin tygodniowo lub więcej – różnica wynosi ok. 12 p.p. – a częściej (o ok. 12 p.p.) pracowały w niepełnym wymiarze czasu pracy (wykres 6.13). Wśród kobiet i mężczyzn pracujących na własny rachunek różnice opisane powyżej są jeszcze większe: odpowiednio 73% mężczyzn i 57% kobiet pracuje 40 godzin tygodniowo lub więcej, a w niepełnym wymiarze czasu pracy 24% wśród mężczyzn i 39% wśród kobiet.

Powody, dla których pracujący wybierali pracę w niepełnym wymiarze również były inne dla mężczyzn i kobiet. Po pierwsze, mężczyźni-przedsiębiorcy praktycznie wśród swoich motywów pomijali konieczność opieki nad dziećmi lub osobami niepełnosprawnymi. Taką motywację podała za to co ósma przedsiębiorczyni (wykres 6.14).

Ponadto dla kobiet-przedsiębiorczyń praca w niepełnym wymiarze rzadziej była kwestią wyboru niż w przypadku mężczyzn-przedsiębiorców (odpowiednio 60% dla kobiet i 63% dla mężczyzn). Relacje te uległy odwróceniu w stosunku do roku 2010, kiedy to częściej kobiety-przedsiębiorczynie wybierały pracę w niepełnym wymiarze z własnej woli¹³⁷. Mężczyźni-przedsiębiorcy częściej podawali niemożność znalezienia pracy w pełnym wymiarze (10% dla mężczyzn i 7% dla kobiet) (wykres 6.14). Również w przypadku tej motywacji nastąpiła istotna zmiana w stosunku do roku 2010, ponieważ różnica między kobietami i mężczyznami zmalała z 9 p.p. do 3 p.p.

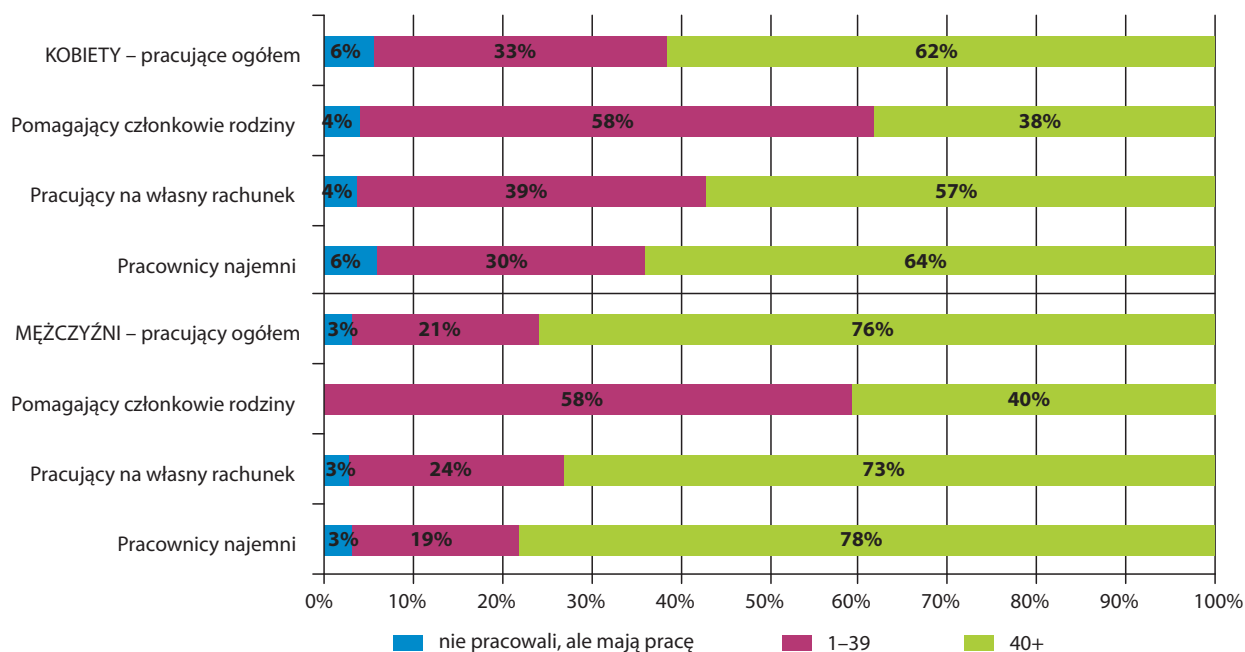
¹³⁷ Por. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 65.

Tabela 6.1. Profil wykształcenia pracujących wg płci i statusu zatrudnienia w IV kw. 2011 r. (%)¹³⁸

Wyszczególnienie	Ogółem	Pracownicy najemni	Samozatrudnieni	Pracodawcy	Pomagający członkowie rodziny
MĘŻCZYŹNI	100%	100%	100%	100%	100%
Kształcenie nauczycieli oraz pedagogika	2%	2%	1%	1%	2%
Nauki humanistyczne, nauka o językach i sztuka	2%	2%	2%	1%	3%
Nauki społeczne, ekonomia i prawo	10%	10%	8%	7%	14%
Nauki ścisłe, matematyka i informatyka	5%	5%	3%	3%	4%
Inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo	55%	57%	53%	52%	56%
Rolnictwo i weterynaria	6%	4%	13%	15%	8%
Zdrowie i opieka społeczna	1%	1%	2%	1%	3%
Usługi	4%	4%	2%	2%	2%
Programy ogólne	15%	14%	16%	18%	8%
Nieznana dziedzina	-
KOBIETY	100%	100%	100%	100%	100%
Kształcenie nauczycieli oraz pedagogika	8%	10%	3%	3%	4%
Nauki humanistyczne, nauka o językach i sztuka	4%	4%	3%	3%	3%
Nauki społeczne, ekonomia i prawo	30%	32%	23%	21%	31%
Nauki ścisłe, matematyka i informatyka	4%	4%	2%	2%	4%
Inżynieria, procesy produkcyjne i budownictwo	16%	16%	18%	20%	13%
Rolnictwo i weterynaria	6%	4%	11%	13%	7%
Zdrowie i opieka społeczna	8%	8%	8%	7%	12%
Usługi	8%	7%	11%	12%	10%
Programy ogólne	16%	15%	19%	20%	16%
Nieznana dziedzina	.	.	-	-	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

Wykres 6.13. Tygodniowy wymiar czasu pracy wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2011 r.

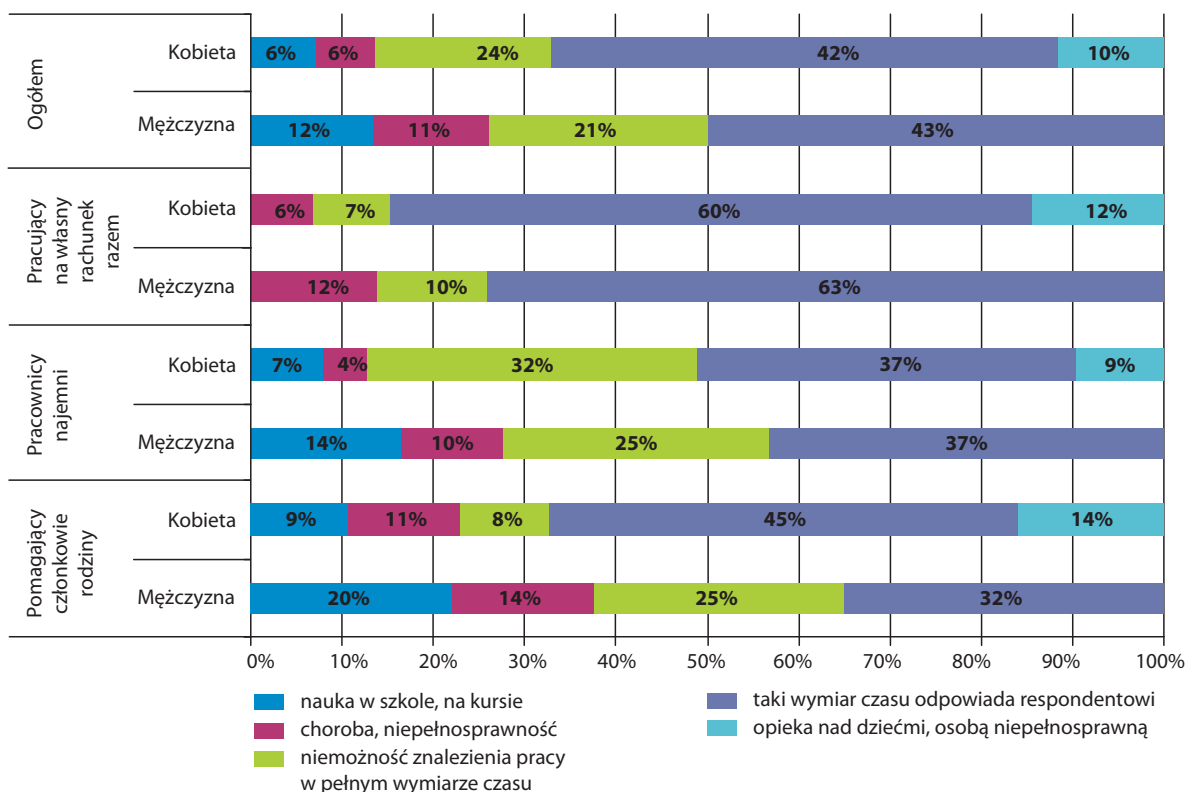


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

¹³⁸ (-) – zjawisko nie wystąpiło,

(.) – szacunek mniejszy niż 5 tysięcy, konkretna wartość niepodana ze względu na wysoki błąd próby.

Wykres 6.14. Powody pracy w niepełnym wymiarze wg statusu zatrudnienia i płci w IV kw. 2011 r.



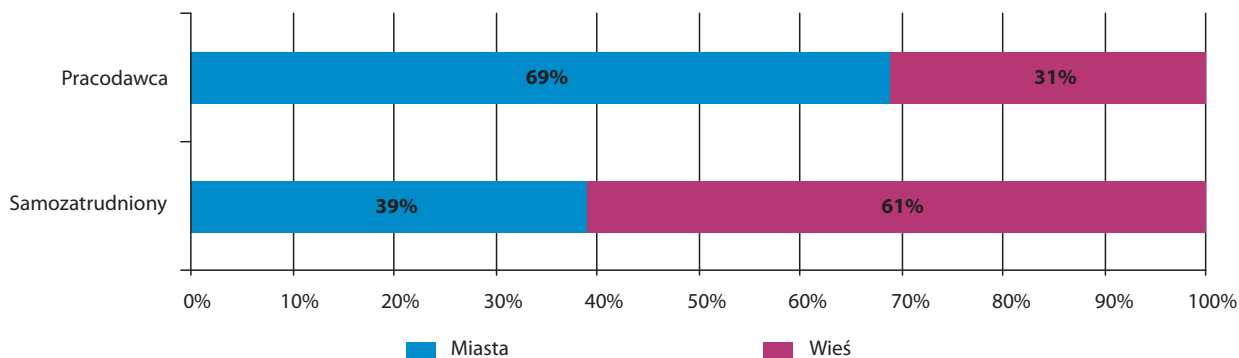
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

6.4. Miejsce zamieszkania przedsiębiorcy

Wskaźnik urbanizacji w Polsce, czyli procentowy udział mieszkańców miast w ogólnej liczbie ludności wyniósł w 2011 r. 61%¹³⁹. Jednocześnie przeciętny roczny dochód do dyspozycji na 1 osobę w 2011 r. w miastach wyniósł ok. 16 626 PLN, a na wsi jedynie 11 063 PLN¹⁴⁰. Ze względu m.in. na te różnice warto przyrzeć się jak miejsce zamieszkania wpływa na pracujących w Polsce, a szczególnie na przedsiębiorców.

Po pierwsze prawie 70% wszystkich pracodawców mieszkało w miastach, jedynie ok. 30% na wsi. W przypadku samozatrudnionych sytuacja była odwrotna: ponad 60% spośród nich mieszkało na wsi, a reszta w miastach. Wynika z tego, że samozatrudnieni są zdecydowanie nadreprezentowani na wsi (wykres 6.15).

Wykres 6.15. Struktura pracujących wg statusu zatrudnienia miejsca zamieszkania w IV kw. 2011 r.



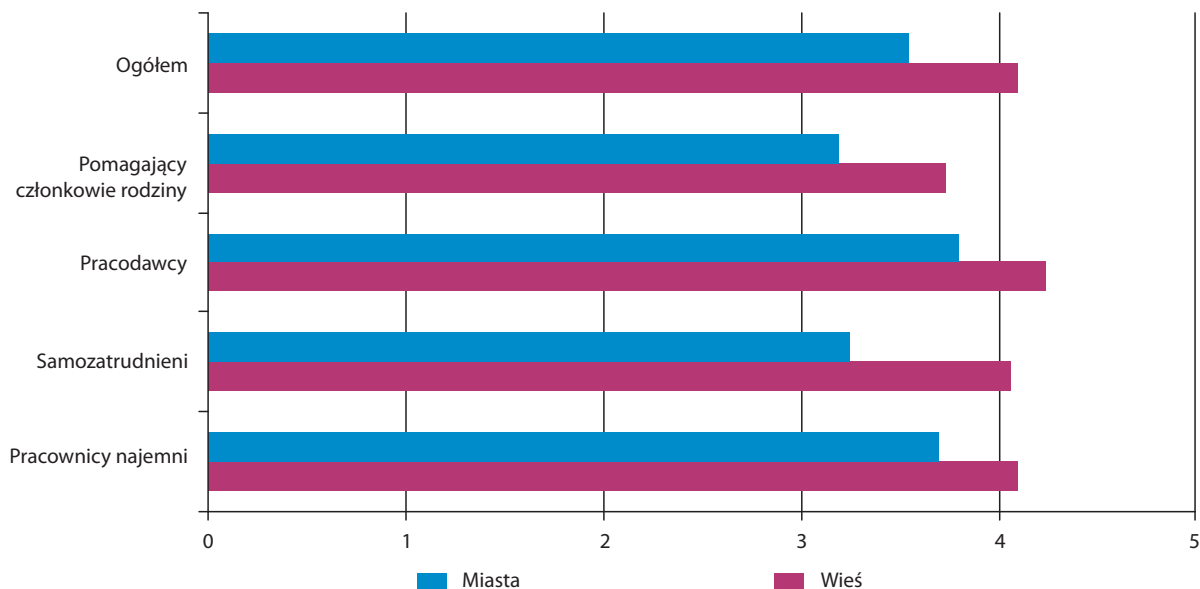
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

¹³⁹ *Miasta w liczbach 2010*, GUS, Warszawa 2012, s. 30.

¹⁴⁰ *Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2010)*, GUS, Warszawa 2012, s. 93.

Pracujący w miastach mieli średnio wyższe wykształcenie niż pracujący na wsi. W miastach poziom wykształcenia w poszczególnych grupach był bardzo wyrównany. Zarówno wśród pracodawców, jak i samozatrudnionych mieszkańcy miast mieli wyższy poziom wykształcenia. Szczególnie duża różnica pomiędzy tymi grupami widoczna była wśród samozatrudnionych (wykres 6.16).

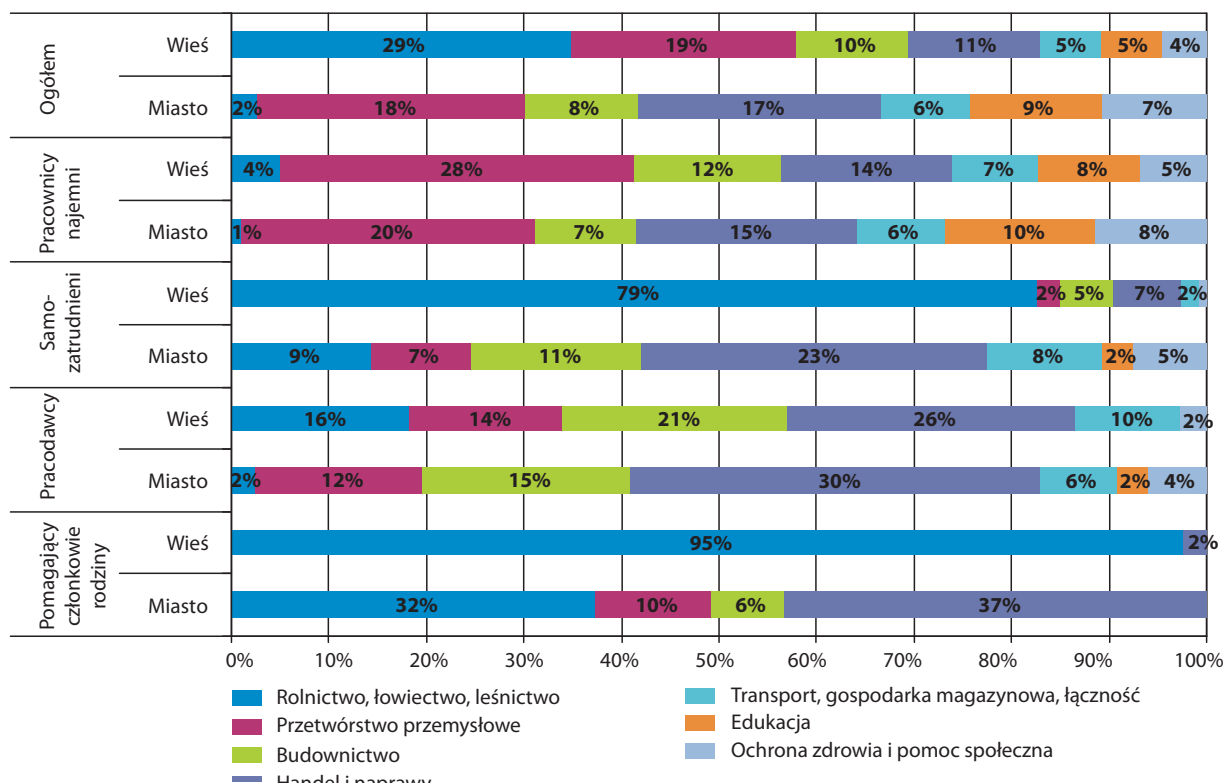
Wykres 6.16. Poziom wykształcenia pracujących wg statusu zatrudnienia i miejsca zamieszkania w IV kw. 2011 r. (indeks)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

Miejsce zamieszkania miało też znaczenie dla struktury działalności gospodarczej według branży. Wśród samozatrudnionych największa różnica w strukturze branżowej mieszkających na wsi i w miastach dotyczyła rolnictwa. Aż 79% samozatrudnionych ze wsi działało w tej sekcji, w porównaniu z co dziesiątym samozatrudnionym mieszkającym w mieście. W miastach natomiast samozatrudnieni byli najbardziej aktywni w sekcji handel i naprawy (23%) (wykres 6.17).

Wykres 6.17. Branża działalności wg statusu zatrudnienia i miejsca zamieszkania w IV kw. 2011 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Aktywność ekonomiczna ludności Polski. IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.

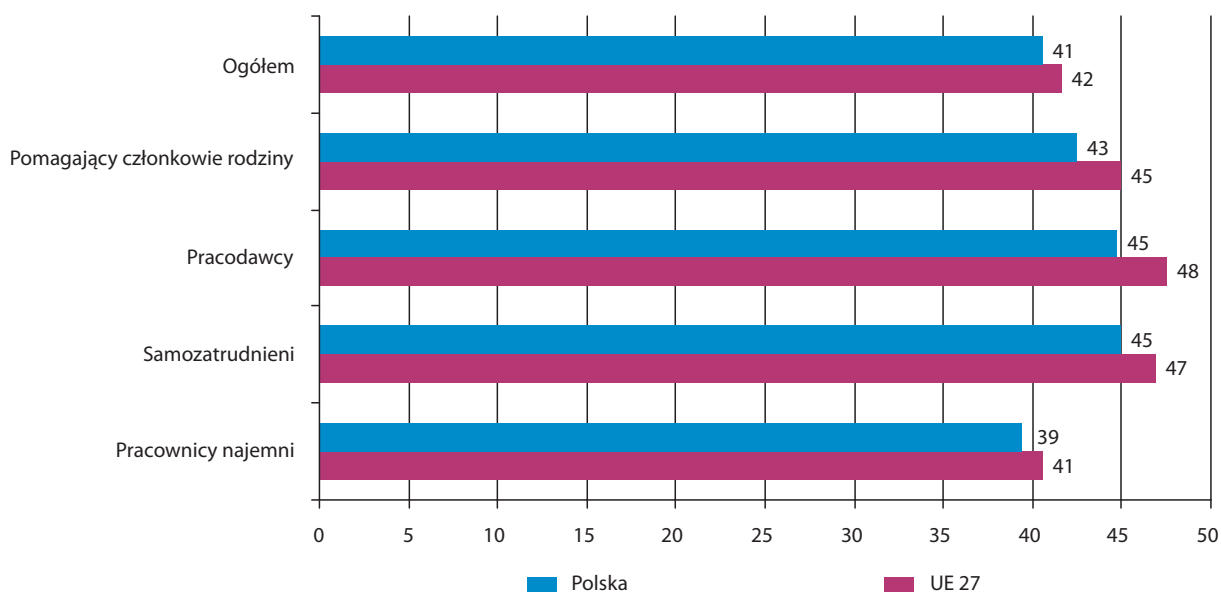
Wśród pracodawców różnice nie były już tak znaczące, choć wciąż widoczne. Również w tej grupie rolnictwo przeważało wśród mieszkańców wsi, ale już w mniejszym stopniu (16% dla zamieszkałych na wsi i 2% – w miastach). Udział pracodawców zajmujących się handlem i naprawami, podobnie jak w przypadku samozatrudnionych, był wyższy w miastach i wynosił 30% dla miast i 26% – wsi (wykres 6.17).

6.5. Podsumowanie

Na podstawie powyższych danych można przedstawić następujące podsumowanie profilu przedsiębiorców w Polsce. Po pierwsze przedsiębiorcy są grupą dość liczną. Stanowią aż 1/5 pracujących w kraju, co w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej jest dość wysokim udziałem. Według danych Labor Force Survey z IV kw 2011 roku¹⁴¹ dla krajów Unii Europejskiej stopa przedsiębiorczości w Polsce była o 4 p.p. wyższa niż średnia dla 27 krajów członkowskich. Jedynie 2 państwa (Włochy i Grecja) miały wyższą stopę przedsiębiorczości niż Polska.

Po drugie przedsiębiorcy w Polsce są grupą starszą niż pozostali pracujący. Z jednej strony mogą korzystać z wcześniej zdobytego doświadczenia, czy to z pracy najemnej czy też wcześniejszej działalności gospodarczej. Z drugiej strony prowadzenie własnej firmy może być odpowiedzią na rosnącą wraz z wiekiem niepewność zatrudnienia oraz możliwości rozwoju. Również sytuacja rodzinna, szczególnie w przypadku kobiet, sprzyja zakładaniu własnej firmy później: „odchowane” dzieci są mniej absorbujące czasowo. W porównaniu z innymi państwami Unii Europejskiej¹⁴² zarówno pracujący ogółem, jak i pracodawcy i samozatrudnieni w Polsce są średnio o ok. 2 lata młodsi. Jedynie w 6 unijnych krajach (Estonia, Malta, Łotwa, Słowacja, Litwa i Czechy) przedsiębiorcy średnio rzecz biorąc są młodsi niż w Polsce.

Wykres 6.18. Średni wiek pracujących wg statusu zatrudnienia (w latach) w IV kw. 2011 r. w Polsce i Unii Europejskiej



Źródło: Labor Force Survey IV Q 2011.

Po trzecie przedsiębiorcy nie stanowią jednolitej grupy pod względem wykształcenia. Pracodawcy są zdecydowanie lepiej wykształceni niż samozatrudnieni. Jest to potwierdzenie wyników badań wskazujących na pozytywną zależność pomiędzy wykształceniem a efektami działalności gospodarczej¹⁴³. Wykształcenie pozwala zwiększyć skuteczność działań przedsiębiorstwa, a co za tym idzie również jego rozmiar. Więcej na ten temat można przeczytać w rozdziale 10 na temat firm typu high-growth.

¹⁴¹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/data/database, z dnia: 26.10.2012.

¹⁴² http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/data/database z dnia 26.10.2012.

¹⁴³ D. Węclawska, P. Zadura-Lichota, *Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do prowadzenia działalności gospodarczej w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.

Ponadto wykształcenie techniczne jest bardziej popularne wśród przedsiębiorców niż wśród ogółu pracujących. Wykształcenie ekonomiczne jest częstsze wśród pracodawców niż wśród samozatrudnionych. Może to świadczyć o związku profilu wykształcenia z potencjałem rozwojowym działalności gospodarczej. Wcześniejsze badania prowadzone przez PARP podkreślają wagę wykształcenia kadry zarządzającej przedsiębiorstwem dla jego pozycji konkurencyjnej. Badania dowiodły, że „na rynku pewną przewagą wykazały się firmy, w których kierownictwie dominowało wykształcenie ekonomiczne. Generalnie jednak wyraźnie najlepiej na rynku radziły sobie firmy, w których występował zrównoważony skład kadry menedżerów, bez dominacji osób z określonym profilem (technicznym, ekonomicznym czy innym).”¹⁴⁴

Ogólnie przedsiębiorcy znacznie częściej niż pracownicy najemni pracowali w niepełnym wymiarze czasu pracy. Dla nich praca w niepełnym wymiarze była raczej kwestią wyboru, a nie przymusu. To właśnie niezależność, możliwość decydowania o własnym czasie jest jedną z głównych motywacji do założenia własnej firmy. Według badania Eurobarometr 2009¹⁴⁵ 31% respondentów z Polski wybrałoby własną działalność gospodarczą, a nie pracę najemną właśnie ze względu na wolność wyboru miejsca i czasu pracy. Najczęstszą odpowiedzią wspomnianą przez ponad 70% respondentów była niezależność.

Dodatkowo pracodawcy są zdecydowanie bardziej prorozwojowi niż samozatrudnieni. Również pracodawcy zdecydowanie częściej planują rozwój przez zwiększenie zatrudnienia. Może to z jednej strony wynikać ze specyfiki działalności prowadzonej przez samozatrudnionych, ale z drugiej z bariery (głównie mentalnej, jak również wynikającej z doświadczenia i kwalifikacji) w przyjęciu do pracy pracowników. Zapewne część samozatrudnionych nie ma ambicji, chęci do rozwijania swojej działalności poprzez zatrudnianie pracowników, będąc zadowolonym z dotychczasowej skali i sposobu działania.

Mężczyźni zdecydowanie dominują liczebnie wśród przedsiębiorców. Kobiety za to są lepiej wykształcone, co, jak wcześniej wspomniano, powinno pozytywnie wpływać na szanse rozwojowe ich przedsiębiorstw. Tak się jednak nie dzieje. Udział kobiet wśród pracodawców jest jeszcze niższy niż wśród samozatrudnionych. Inne czynniki, nieujęte w BAEL, muszą mieć przeważające znaczenie.

Jednym, z powodów może być stereotypowe postrzeganie kobiet jako matek i ich roli w prowadzeniu domu. Współcześnie podkreśla się konieczność godzenia życia rodzinnego i zawodowego. Jest to istotne nie tylko w skali mikro z punktu widzenia wyrównywania szans kobiet na rynku pracy, ale również dla całej gospodarki, która będzie musiała zmierzyć się z problemem starzejącego się społeczeństwa i dla której ratunkiem będzie m.in. aktywizacja zawodowa kobiet. Z opisanych powyżej danych wynika, że kobiety, w tym szczególnie kobiety-przedsiębiorczynie, częściej wybierają pracę w niepełnym wymiarze. Decydują się na nią głównie, ponieważ taki wymiar czasu pracy im odpowiada, ale również z konieczności opieki nad dziećmi. Może to sugerować, że prowadzenie działalności gospodarczej sprzyja łączeniu ról zawodowych z rodzicielskimi. Z drugiej strony, badania prowadzone przez PARP na temat przedsiębiorczości kobiet sugerują, że według dwóch trzecich badanych przedsiębiorców (mężczyzn i kobiet) prowadzenie własnej działalności gospodarczej ogranicza zarówno czas poświęcony domowym obowiązkom, jak i opiece nad dziećmi¹⁴⁶. Zatem prawdopodobnie czynnikiem, który wpływa pozytywnie na łączenie ról rodzicielskich i zawodowych nie jest sam fakt pracy w niepełnym wymiarze, a większa elastyczność czasu pracy, którą w większym stopniu zapewnia własna działalność gospodarcza.

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

Warto podkreślić pozytywny wpływ skupisk miejskich o dużej gęstości zaludnienia na przedsiębiorczość. Miasta zapewniają również zdecydowanie lepszy dostęp do infrastruktury, w tym infrastruktury edukacyjnej. Większa gęstość zaludnienia ma również wpływ na większy rynek zbytu i bliskość potencjalnych klientów¹⁴⁷.

Powyższy rozdział pokazuje, że przedsiębiorcy różnią się od pozostałych grup pracujących pod wieloma względami. Widać również, że sama przedsiębiorczość w Polsce jest zjawiskiem różnorodnym. Mimo pewnych tendencji zarysowanych w powyższym rozdziale, nie można stworzyć profilu „typowego przedsiębiorcy”. Poszczególne grupy przedsiębiorców w różnym stopniu oddziałują na gospodarkę, kontrybuując do wzrostu PKB czy tworzenia miejsc pracy. Ta różnorodność jest nieunikniona. Nie każdy przedsiębiorca chce zmienić swoją firmę w międzynarodową korporację, często jest zapewne odwrotnie – jedynie nieliczni mają

¹⁴⁴ B. Pławgo, J. Kornecki, *Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa 2010, s. 8.

¹⁴⁵ Eurobarometr (2009).

¹⁴⁶ B. Balcerzak-Paradowska, M. Bednarski, D. Głogosz, P. Kusztełak, A. Ruzik-Sierdzińska, J. Mirosław, *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 97.

¹⁴⁷ I. Grilo, R. Thurik, *Determinants of Entrepreneurship in Europe*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max-Planck Institute, 2004, s. 7.

taką motywację. Firmy posiadające ambicje do intensywnego rozwoju nazywa się często firmami wysokiego wzrostu i poświęcono im osobny rozdział w tym raporcie (rozdział 10).

Pamiętając o tej różnorodności firm, zadaniem państwa jest zapewnienie równych możliwości rozwoju przedsiębiorcom. Rzetelna segmentacja przedsiębiorstw, w rezultacie której powstaną stosunkowo homogeniczne grupy pozwoliłaby na bardziej precyzyjne dopasowanie instrumentów wsparcia i sposobów dotarcia do odbiorców. Koncepcja segmentacji klientów doskonale sprawdzała się przy planowaniu działalności przez przedsiębiorstwa prywatne. Segmenty można tworzyć na podstawie wspólnych potrzeb, zachowań czy innych cech klientów. Zastosowanie analogicznego podejścia przy projektowaniu wsparcia dla przedsiębiorstw może pozytywnie wpłynąć na jego skuteczność. Stworzenie homogenicznych segmentów przedsiębiorstw może, przynajmniej częściowo, bazować na wynikach BAEL.

Bibliografia

1. *Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2011*, GUS, Warszawa 2012.
2. Balcerzak-Paradowska B., Bednarski M., Głogosz D., Kusztełak P., Ruzik-Sierdzińska A., Mirosław J., *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*, PARP, Warszawa 2011.
3. *Dochody i warunki życia ludności polski (raport z badania EU-SILC 2009)*, GUS, Warszawa 2012.
4. *Entrepreneurship in the EU and beyond. Analytical Report*, Flash Eurobarometr 283, The Gallup Organization, 2009.
5. Grilo I., Thurik R., *Determinants of Entrepreneurship in Europe*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max-Planck Institute, 2004.
6. Keler K., *Raport metodologiczny z badań realizowanych w 2011 r. w ramach projektu „Bilans Kapitału Ludzkiego”*, PARP, Warszawa 2012.
7. *Miasta w liczbach 2010*, GUS, Warszawa 2012.
8. Pławgo B., Kornecki J., *Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa 2010.
9. Węclawska D., Zadura-Lichota P., *Wpływ edukacji na postawy przedsiębiorcze i przygotowanie młodych Polaków do prowadzenia działalności gospodarczej w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.

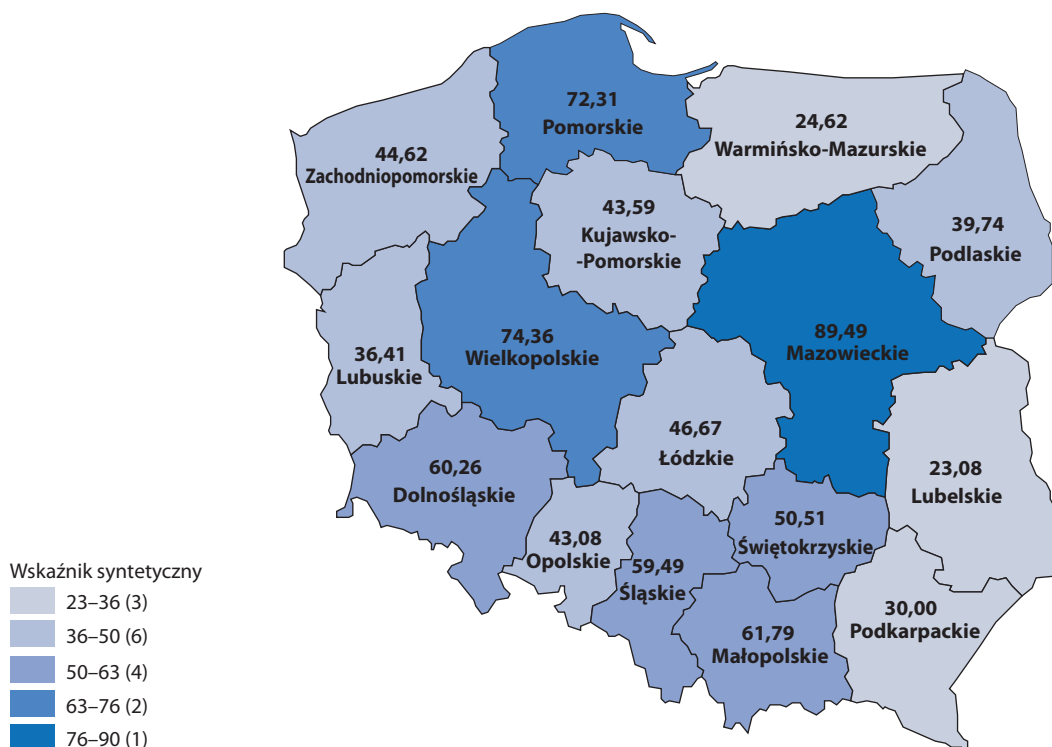
Rozdział 7

Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny

Wskaźnik syntetyczny rozwoju przedsiębiorczości w regionach sporządzono na podstawie miejsca zajmowanego przez dany region w 26 podrankingach województw, które obrazują kształtowanie się zmiennych dotyczących rozwoju przedsiębiorczości¹⁴⁸, m.in. liczebności przedsiębiorstw, liczby pracujących w przedsiębiorstwach, wielkości przychodów, kosztów i nakładów inwestycyjnych (dane za 2010 r.).

Podobnie jak w zestawieniu prezentowanym w zeszłorocznej edycji Raportu, pozycja lidera rankingu należy do województwa mazowieckiego. Zajęło ono pierwsze miejsce w 12 analizowanych kategoriach. Wartość syntetycznego wskaźnika przedsiębiorczości dla tego województwa wyniosła 89,49 (dane za 2010 r.), co oznacza wzrost o 3,85 p.p. w porównaniu z 2009 rokiem, a o 2,57 p.p. w porównaniu z 2008 rokiem.

Mapa 7.1. Poziom przedsiębiorczości w regionach – wskaźnik syntetyczny



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych w 2010 roku*, GUS (2011) Warszawa.

¹⁴⁸ 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 rankingach w poszczególnych podrankingach, p – liczba miejsc w rankingach, max (p · n – x) – maksymalna liczba punktów, jakie można uzyskać w przypadku zajęcia pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach. Wartość wskaźnika to poziom zrealizowania przez region maksymalnego wyniku, czyli zajęcia pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach.

Drugie miejsce w rankingu zajęło województwo wielkopolskie, wypierając z drugiego na trzecie miejsce województwo pomorskie, które zanotowało spadek wskaźnika o 8 p.p. Następne pozycje zajęły województwa: małopolskie, dolnośląskie i śląskie. Niższe pozycje, podobnie jak w latach ubiegłych, zajęły województwa: warmińsko-mazurskie i lubelskie, z wynikiem syntetycznego wskaźnika odpowiednio 24,62 i 23,08.

Należy stwierdzić, że ranking przedsiębiorczości w odniesieniu do zmian i pozycji poszczególnych województw jest stabilny na przestrzeni ostatnich lat i nie odnotowano znaczących zmian. Mazowsze od 3 lat jest wyraźnym liderem rankingu, ale także Wielkopolska i Pomorze również utrzymują wysokie pozycje – drugie i trzecie miejsce. Podobnie wygląda sytuacja na najniższych pozycjach w rankingu, na których od wielu lat znajdują się nieco słabiej zurbanizowane województwa: podkarpackie, lubelskie i warmińsko-mazurskie.

7.1. Porównanie województw względem najważniejszych wskaźników przedsiębiorczości

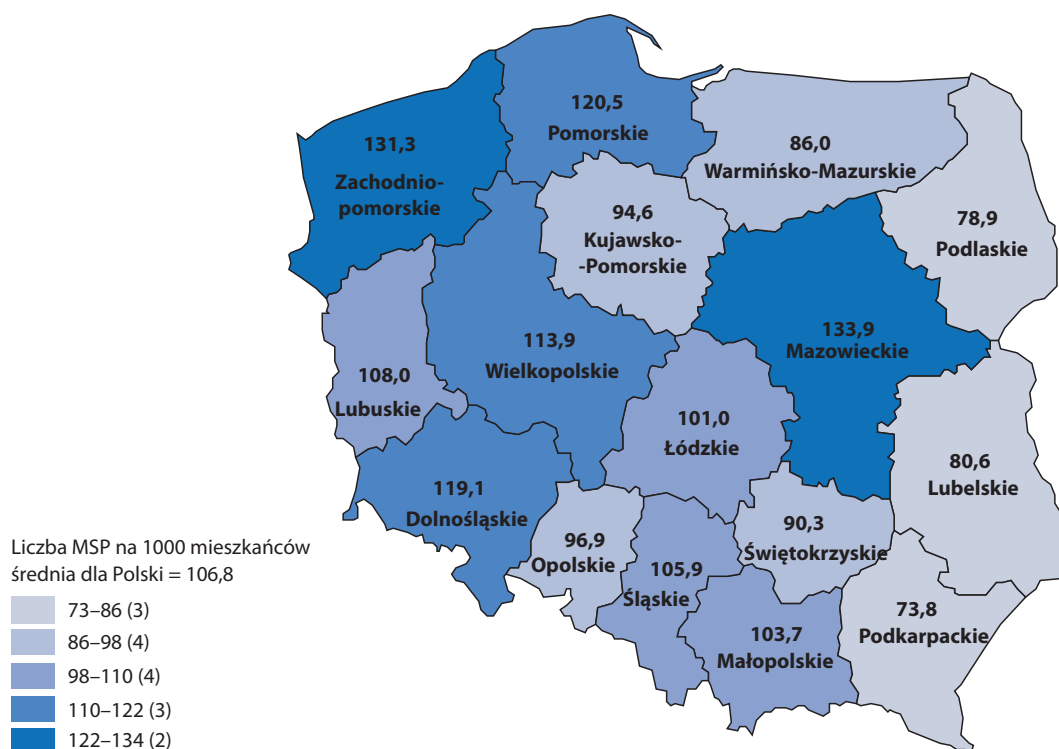
W celu porównania poziomu przedsiębiorczości w układzie regionalnym zastosowano 4 wskaźniki. Pierwszy z nich obrazuje liczbę MSP zarejestrowanych w REGON na 1000 mieszkańców, drugi to liczba MSP aktywnych na 1000 mieszkańców oraz kolejne to MSP nowo powstałe i zlikwidowane na 1000 mieszkańców.

Liczba MSP na 1000 mieszkańców, w tym przedsiębiorstw aktywnych

Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON na 1000 mieszkańców obrazuje poziom przedsiębiorczości w sposób dostosowany do wielkości województwa i dzięki temu umożliwia porównania międzyregionalne. Jak wynika z mapy 7.2, w 2010 roku na pozycję lidera wysunęło się województwo mazowieckie, wyprzedzając lidera z 2009 roku – województwo zachodniopomorskie (odpowiednio 133,91 i 131,26 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców). Powyżej średniej dla kraju znajdowały się także województwa: pomorskie, dolnośląskie, wielkopolskie i lubuskie, utrzymując w rankingu miejsca z roku poprzedniego.

Największy wzrost zanotowało województwo mazowieckie i śląskie, tj. średnio 6 MSP więcej na 1000 mieszkańców w porównaniu z rokiem 2009. W przypadku województwa mazowieckiego był to wzrost z 127,3 do 133,9, a w województwie śląskim z poziomu 99,3 do 105,9. Należy zauważyć również, że średnia wielkość wskaźnika dla Polski wzrosła o 5 MSP na 1000 mieszkańców. Podobnie jak w latach ubiegłych regiony z najsłabszymi wynikami położone są na obszarze Polski wschodniej, jednak należy zaznaczyć, że ich wyniki uległy poprawie w stosunku do 2009 roku.

Mapa 7.2. Liczba zarejestrowanych MSP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2010 roku – ujęcie regionalne

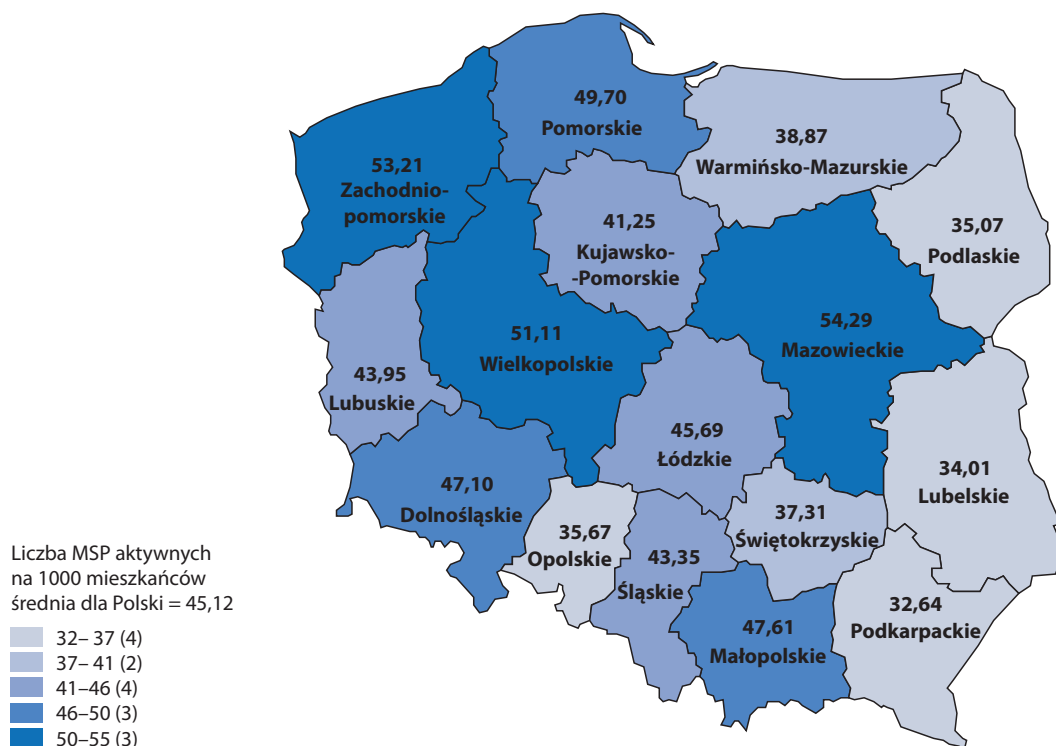


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując liczbę przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (mapa 7.3), również najlepiej wypada województwo mazowieckie (54,29), a zaraz za nim zachodniopomorskie (53,21). Powyżej średniej dla kraju, tj. 45,12 plasują się województwa: wielkopolskie, pomorskie, małopolskie, dolnośląskie i łódzkie. Podobnie jak w przypadku ogólnej liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, tak i tutaj najniższe wartości osiągnęły wschodnie województwa: podkarpackie (32,64), lubelskie (34,01) i podlaskie (35,07).

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

Mapa 7.3. Liczba MSP aktywnych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2010 roku – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych w 2010 roku*, GUS (2011) Warszawa.

MSP nowo powstałe i zlikwidowane na 1000 mieszkańców

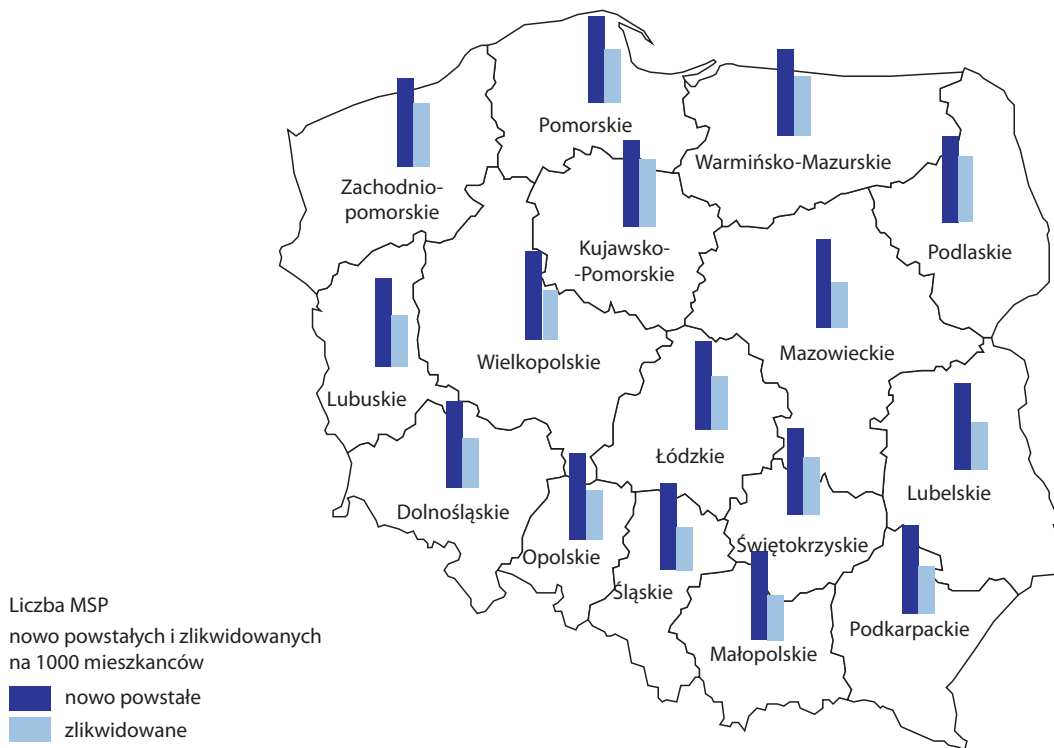
Ostatnie dostępne dane (2010 r.) wskazują na poprawę, jeśli chodzi o powstawanie i likwidację przedsiębiorstw w Polsce.

W 2010 roku nastąpił zdecydowany wzrost zarówno średniego wskaźnika MSP nowo powstałych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, jak również spadek wskaźnika MSP zlikwidowanych na 1000 mieszkańców, co daje ogólny, dodatni bilans powstawania MSP na 1000 mieszkańców. Najwięcej przedsiębiorstw z sektora MSP na 1000 mieszkańców powstało w województwach: mazowieckim (14,03), pomorskim (13,9), wielkopolskim (13,32), śląskim (13,08), dolnośląskim (13,08) i lubuskim (13,06), w każdym ponad 13 MSP na 1000 mieszkańców. Z kolei najmniej MSP zlikwidowano w województwach podkarpackim (4,21), opolskim (5,13) i lubelskim (5,4).

W województwach Polski wschodniej powstaje zdecydowanie mniej MSP na 1000 mieszkańców niż w pozostałych regionach, ale również w tych regionach jest znacznie mniej likwidowanych podmiotów (osiągają wartości poniżej średniej, co oznacza, że wskaźnik jest pozytywny – im mniej zlikwidowanych firm, tym korzystniejsza sytuacja).

Analizując bilans firm nowo powstałych i zlikwidowanych w 2010 roku, należy stwierdzić, że najlepiej wypadły województwa mazowieckie i śląskie, gdzie liczba nowych podmiotów przewyższyła liczbę zlikwidowanych o blisko 7 na 1000 mieszkańców. Na końcu tej klasyfikacji znalazło się województwo podlaskie, jednak wciąż z dodatnim bilansem, gdzie liczba nowo powstałych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców przewyższyła jedynie o 2 liczbę zlikwidowanych.

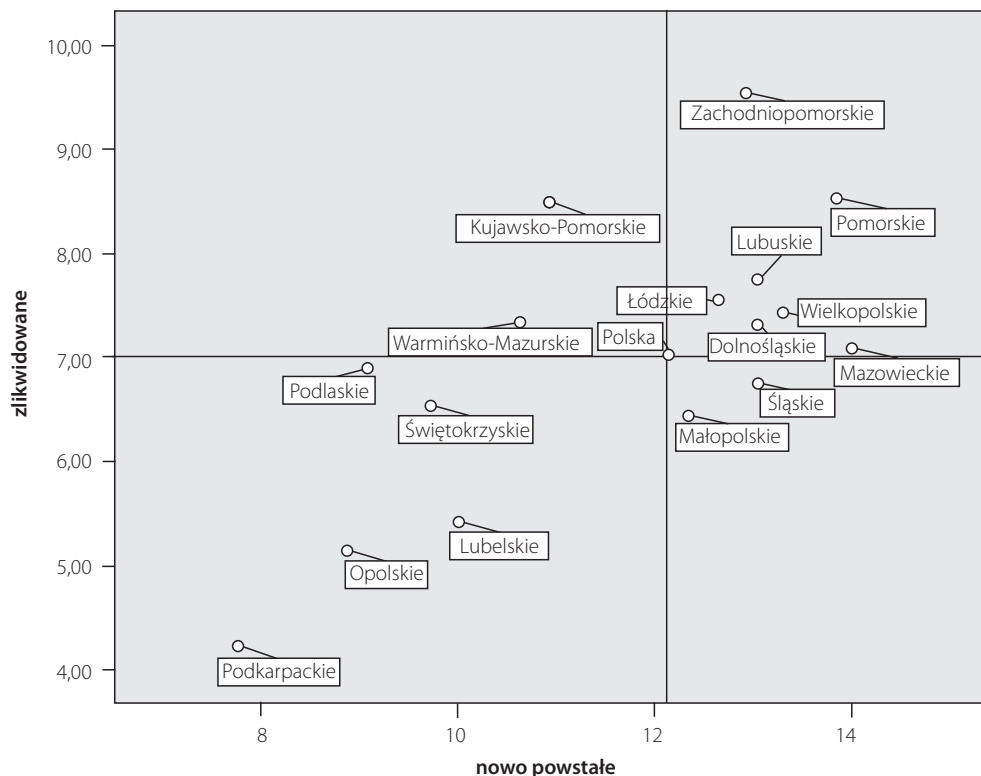
Mapa 7.4. Liczba MSP nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2010 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na wykresie 7.1 zestawiono liczbę MSP zlikwidowanych i nowo powstałych na 1000 mieszkańców. W województwach, gdzie zakładano dużo przedsiębiorstw, jednocześnie dużo zlikwidowano. Linia pionowa i pozioma oznaczają poziomy średnie dla kraju (wynoszą one odpowiednio: 12,7; 7,03). Na uwagę zasługują województwa, w których z jednej strony powstało więcej nowych

Wykres 7.1. Liczby MSP nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2010 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

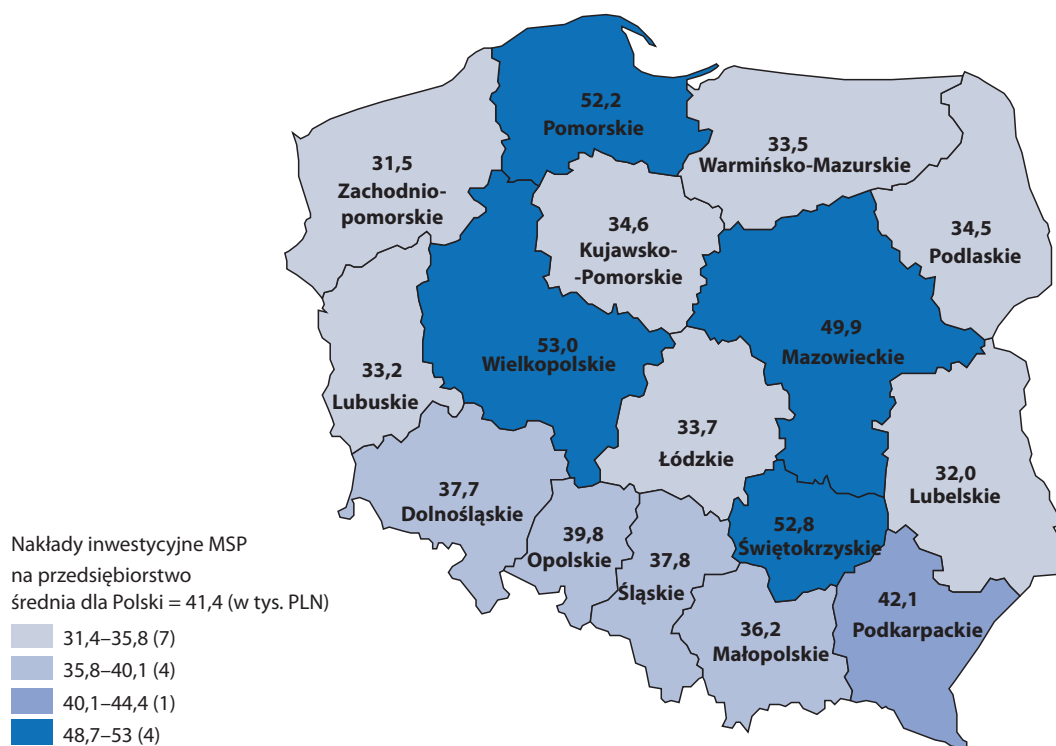
firm na 1000 mieszkańców niż miało to miejsce przeciętnie w kraju, a z drugiej – zlikwidowano mniej niż średnio w kraju. Taka sytuacja wystąpiła w województwach śląskim (12,35; 6,44) i małopolskim (13,08; 6,74). Jedynie w regionie kujawsko-pomorskim (10,98; 8,47) i warmińsko-mazurskim (10,66; 7,33) sytuacja kształtowała się odmiennie, zlikwidowano tam więcej MSP niż średnio w Polsce, natomiast założono ich znacznie mniej. Region zlokalizowany w tej ćwiartce wykresu zagrożony jest spadkiem przedsiębiorczości.

7.2. Nakłady inwestycyjne i źródła ich finansowania

Najwyższe nakłady inwestycyjne poniosły aktywne MSP w województwie wielkopolskim, które wyprzedziło województwo pomorskie – lidera z roku 2009. Nakłady przedsiębiorstw z Wielkopolski wzrosły w stosunku do poprzedniego roku o prawie 14 tys. zł na jeden podmiot, co daje wyraźny wzrost o ponad 35%. Oprócz województwa wielkopolskiego tylko jeden region odnotował dwucyfrowy wzrost nakładów przypadający na aktywne MSP, mianowicie województwo świętokrzyskie ze wzrostem o 16,6 tys. zł w porównaniu z poprzednim rokiem.

Warto zauważyć, że w przypadku tego wskaźnika większość województw – 9 na 16 – odnotowała spadek nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo w porównaniu z rokiem 2009. Trzy województwa (małopolskie, zachodniopomorskie i podlaskie) utrzymały poziom nakładów z poprzedniego roku, a jedynie dwa znacząco poprawiły swój wynik, wysuwając się na pierwsze i drugie miejsce w rankingu pod względem wielkości nakładów, są to wspomniane wcześniej województwa wielkopolskie i świętokrzyskie.

Mapa 7.5. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw aktywnych z sektora MSP na przedsiębiorstwo w 2010 roku – ujęcie regionalne



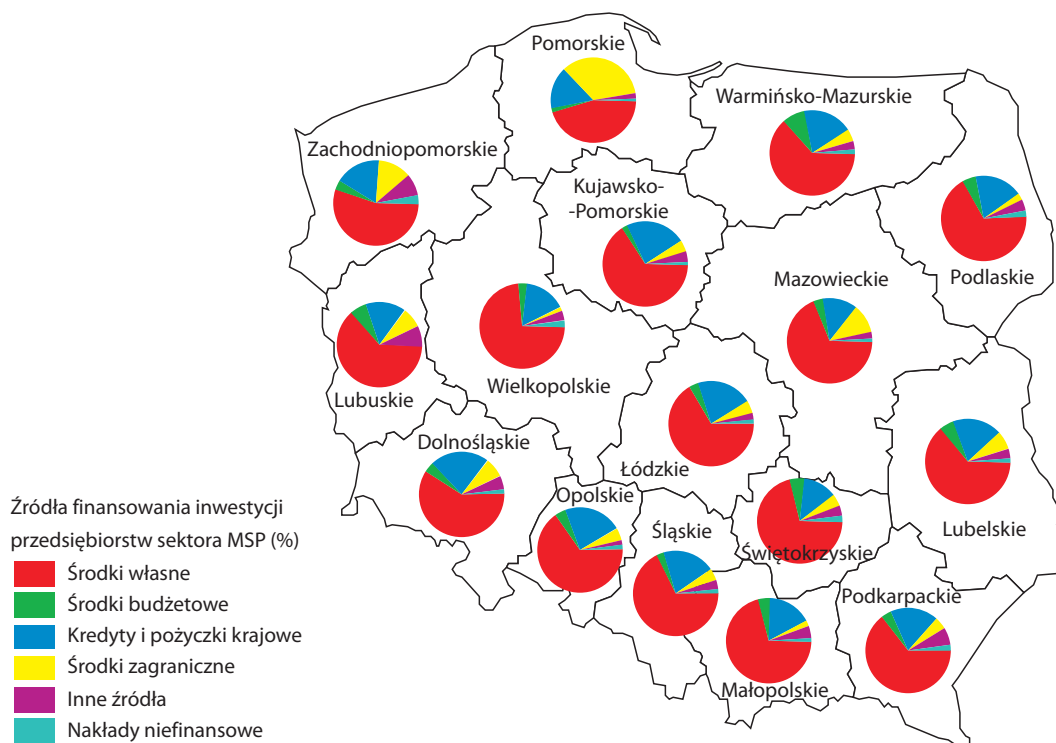
Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych w 2010 roku*, GUS (2011) Warszawa.

Największe spadki nakładów, blisko o 20%, miały miejsce w województwach pomorskim i dolnośląskim.

Głównym źródłem finansowania inwestycji przedsiębiorstw we wszystkich regionach były środki własne (średnia – 64,9%). Kolejne pod względem wielkości finansowania źródła dla wszystkich województw z wyjątkiem pomorskiego to kredyty i pożyczki krajowe (średnia – 16,9%). Środki zagraniczne odgrywają istotną rolę w finansowaniu działalności inwestycyjnej w przedsiębiorstwach MSP zlokalizowanych w województwach pomorskim (35%) i zachodniopomorskim (13%). Środki budżetowe również nie są często wykorzystywane przez przedsiębiorców, jednak gdy ma to miejsce, dzieje się tak głównie w województwach Polski

wschodniej. Średnia dla Polski wynosi – 3,5%. Województwa, w których udział tego źródła jest wyższy od średniej to: lubelskie (5%), świętokrzyskie (6%), podlaskie (6%) i warmińsko-mazurskie (8%). Nakłady niefinansowe stanowią nieznaczny odsetek jako źródło finansowania inwestycji, osiągając najwyższy w województwach podlaskim (2,62%) i zachodniopomorskim (3,10%).

Mapa 7.6. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw sektora MSP w 2010 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, przygotowanych na potrzeby niniejszej publikacji.

7.3. Podsumowanie

Z przedstawionych w tej części raportu informacji wynika, że pod względem rozwoju sektora MSP na tle kraju zdecydowanie i niezmiennie wyróżnia się województwo mazowieckie. Osiągnęło ono najwyższą wartość wskaźnika syntetycznego (89,49), a także jest liderem w wielu podrankingach, m.in.: przedsiębiorstwa aktywne na 1000 mieszkańców, pracujący w mikro- 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. Należy zauważyć, że dystans lidera od województw zajmujących kolejne drugie i trzecie miejsce znacznie wzrósł w porównaniu z 2009 rokiem. Różnica ta wynosi w przypadku województwa wielkopolskiego 15 p.p. (wartość syntetycznego wskaźnika – 74,36), a dla województwa pomorskiego 17 p.p. (wartość syntetycznego wskaźnika – 72,31).

Najsłabsze rezultaty w większości wyżej wymienionych wskaźników zanotowały ponownie województwa Polski wschodniej i województwo lubuskie.

Wśród województw są też takie, które poprawiły swój syntetyczny wskaźnik przedsiębiorczości w odniesieniu do rankingu z zeszłego roku. Szczególną uwagę należy zwrócić na województwo świętokrzyskie, które poprawiło swój syntetyczny wskaźnik przedsiębiorczości w stosunku do 2009 roku o 28% oraz na dodatni bilans przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych we wszystkich województwach.

Część II
Wybrane trendy
rozwoju przedsiębiorstw

Wstęp

W Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości rok 2012 mija pod hasłem dobrego zarządzania. To swoiste motto wyznacza charakter prowadzonych analiz i badań w ramach działań Agencji oraz kierunek działalności informacyjno-edukacyjnej. W ramach dostępnych instrumentów wsparcia wyróżniane są te, w których kwestia dobrego zarządzania jest szczególnie istotna dla powodzenia przedsięwzięcia. Wybór tego motto to efekt kilkuletnich doświadczeń wdrożeniowych, zbierania i analizowania danych od beneficjentów oraz w ramach badań na populacji sektora MSP. Zebrana wiedza pozwoliła na stworzenie społeczno-ekonomicznej charakterystyki przedsiębiorców, poznanie stylów zarządzania firmą czy nastawienia do rozwoju, w tym rozwoju wewnątrz firmy (np.: pracowników). Analiza tych obszarów bardzo wiele mówi o jakości procesów zarządczych w firmach.

Problematyka zarządzania powinna zajmować ważne miejsce w dyskusjach nad rozwojem polskich przedsiębiorstw choćby z tego względu, że jesteśmy narodem o ogromnym potencjale przedsiębiorczości. Mając wybór, prawie połowa Polaków wolałaby pracować „na swoim”, co daje nam 8. miejsce na 27 państw członkowskich Unii Europejskiej¹. Jeszcze silniej deklarują tę chęć młodsze grupy wiekowe, w szczególności między 30 a 39 rokiem życia. Znajduje to też odzwierciedlenie w strukturze polskich przedsiębiorstw – bardzo stabilnej, dominującej grupie jednoosobowych firm, a dalej podmiotów mikro zatrudniających do 9 pracowników. Można przyjąć, że jest to obraz pewnego modelu dostosowawczego do sytuacji gospodarczej, prawnej i społecznej. Można też mówić o specyficznym charakterze naszego narodu – świetnie nam wychodzą działania w pojedynkę², ciężko nas zmusić do współpracy, nie lubimy swoich szefów lub bardziej eufemistycznie – wolimy sami sobą zarządzać. Wśród różnych motywów skłaniających do prowadzenia własnej działalności – motyw osobistej niezależności – obok potrzeby samorealizacji i szansy na wyższe dochody, pojawia się najczęściej w deklaracjach Polaków³.

Optymistycznie poprawiający się wskaźnik przeżywalności przedsiębiorstw w Polsce (z 64% w 2003 r. do 77% w 2010 r.)⁴, pozwala sądzić, że model funkcjonowania oparty na drobnej przedsiębiorczości rzeczywiście się sprawdza. Często własna firma to mniej wygodny formalnie – ale bardziej satysfakcjonujący niż praca najemna – sposób zarabiania na życie ludzi prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą. Badania pokazują, że w przypadku najmniejszych firm właściciele niekoniecznie są zainteresowani rozwojem swoich firm – nie podpisują się pod działalnością innowacyjną, nie interesuje ich ekspansja na rynki zewnętrzne, a także planowanie działalności w dłuższej perspektywie. Żyją perspektywą bieżących zobowiązań⁵. Jednak można zaryzykować stwierdzenie, że zapytani o kwestię konkurencyjności odpowiedzieliby, że utrzymanie firmy na rynku wymaga bycia konkurencyjnym, czyli de facto wymaga to od właściciela obserwowania otoczenia, planowania czy szukania alternatywnych rozwiązań, a są to elementy składowe procesu zarządzania.

Z dotychczasowych badań i analiz PARP wynika, że dla przedsiębiorcy sektora MSP najczęstszym elementem wspierającym proces zarządzania jest intuicja⁶. Na pierwszy rzut oka tak „proste” i „nieobiektywne” narzędzie w zarządzaniu firmą wydaje się dość ryzykowne. Intuicja to jednak nie musi być tylko przecucie, ale też efekt posiadanej wiedzy, doświadczenia i na bieżąco analizowanych danych. Ekspertki oceniają, że bazowanie na intuicji jest procesem naturalnym i prawidłowym, natomiast słabością czy nieumiejętnością polskich przedsiębiorców jest brak oparcia się na intuicji zbiorowej, czyli podejmowanie decyzji tylko w oparciu o przekonania właściciela/zarządzającego, bez udziału intuicyjnej wiedzy pozostałych pracowników firmy⁷.

Zamieszczone w poniższej edycji Raportu opracowania eksperckie nie traktują o dobrym zarządzaniu *per se*. Wynika to między innymi z trudności, jakie napotykamy, myśląc o zarządzaniu małą firmą. Z jednej strony kilkuosobowe przedsiębiorstwo nie wymaga ani rozbudowanych i rozpisanych strategii, ani pokaźnych systemów informatycznych wspierających działalność operacyjną czy rozwiniętych procedur określających zasady postępowania pracowników. Patrząc na to z drugiej strony – zarządzanie niewielką firmą jest tak mocno przechylone w kierunku odpowiedzialności jednej osoby – właściciela, iż czyni ten proces nie tylko niezwykle trudnym, ale też pracochłonnym oraz wymagającym kompleksowej wiedzy i kompetencji.

Zaprezentowane poniżej tematy opracowań eksperckich dotyczą różnych aspektów rozwoju firm, które bezpośrednio lub pośrednio wskazują na towarzyszące im style, rodzaje czy złożoność procesów zarządczych. Rozpoczynamy od artykułu o do-

¹ *Entrepreneurship In the EU and beyond. A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China. Analytical report, Flash Eurobarometr 283 – The Gallup Organization, Grudzień 2009.*

² Więcej na ten temat: I. Kokoszka, *20 pytań do... Jacka Kochanowicza*, Forbes 05/2011.

³ Wśród Polaków preferujących samozatrudnienie, 71% za główny powód takiego przekonania wskazuje osobistą niezależność, po 70% wskazuje na potrzebę samorealizacji i szansę na wyższe dochody. Kolejny czwarty motyw – elastyczne godziny pracy – jest wskazywany przez 62% badanych. Za: *Wizerunek przedsiębiorców w Polsce*, Raport PARP 2009.

⁴ A. Tarnawa (red.), *Raport o stanie sektora MSP w latach 2009–2011*, PARP 2011 oraz *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010*, GUS 2011.

⁵ P. Raźniewski, *Strategia niszy rynkowej jako specyficzny element potencjału rozwojowego mikroprzedsiębiorstw. Raport z badań*, PARP 2010.

⁶ W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP 2010.

⁷ Więcej na ten temat: E. Czarnańska (red.), *Wspieramy dobre zarządzanie*, PARP 2012.

stępie do finansowania przedsiębiorstw (A. Tarnawa, *Dostęp do finansowania a perspektywy rozwoju przedsiębiorstw*), który ilustruje jedno generalne i istotne zagadnienie – czyli wpływ dostępności finansowania zewnętrznego oraz postaw przedsiębiorców wobec finansowania zewnętrznego na rozwój firm. W artykule znajdziemy przegląd wielu wyników badań, w tym prowadzonych przez PARP wskazujących z jednej strony na zmniejszające się zainteresowanie pozyskaniem kapitału dłużnego przez firmy, z drugiej na rosnący odsetek odrzucanych wniosków kredytowych. W tej chwili, pogłębianie się tego procesu jest w głównej mierze efektem spowolnienia gospodarczego, w wyniku którego obie strony (banki i firmy) ograniczają działalność inwestycyjną i wystrzegają się bardziej ryzykowanych transakcji. Natomiast na sytuację kryzysu nakładają się jeszcze dodatkowe, już znane wcześniej w literaturze przedmiotu bariery – ograniczone postawy rozwojowe polskich przedsiębiorców, kojarzenie usług instytucji finansowych jako rozwiązań na sytuacje kryzysowe w firmie, brak dostosowania oferty bankowej do potencjału mniejszych podmiotów gospodarczych etc.

W drugim artykule D. Węclawskiej zaprezentowane zostały zewnętrzne i wewnętrzne uwarunkowania rozwoju firm wysokiego wzrostu. Autorka lapidarnie rozpoczyna stwierdzeniem, „że posiadanie przez przedsiębiorcę ambicji, aby rozwijać własne przedsiębiorstwo nie zapewnia wzrostu, ale z kolei brak takiej ambicji gwarantuje brak wzrostu”. Firmy wysokiego wzrostu, teoretycznie działając w tej samej przestrzeni gospodarczo-społecznej, przez swój sposób działania zderzają się z całkiem innymi problemami i wyzwaniem niż ogół przedsiębiorstw. Sytuacja ta stwarza dla analityków i praktyków ogromne pole do rozważań i testów jaki model zarządzania jest w przypadku takich firm najskuteczniejszy.

W kolejnym artykule autorstwa A. Rogut i B. Piaseckiego zaprezentowane zostało jedno z narzędzi analitycznych na poczet zarządzania strategicznego w obszarze zmiany technologicznej. Omawiany foresight korporacyjny mimo jego znacznej promocji na gruncie polskim w ostatnich latach (w głównej mierze za pomocą środków unijnych i realizacji na zamówienie instytucji publicznych), w świecie biznesu nie odgrywa istotnej roli. Autorzy zwracają uwagę, że do tej pory tego typu narzędzie było domeną dużych korporacji. Natomiast niepewne i burzliwe otoczenie dotyka wszystkich, a więc odpowiednie przetłumaczenie wyników badań foresightowych na potrzeby małych firm, byłoby dla nich i doskonałym ćwiczeniem, jak również niesłoby konkretną wiedzę, jak skuteczniej funkcjonować.

Kontynuując wątek możliwości, jakimi dysponują duże firmy w porównaniu z małymi, przechodzimy do analizy procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw w artykule A. Rogut pt.: „Bariery umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i instrumenty ich przełamania”. Wątek ten jest szczególnie ciekawy i ważny w obecnej sytuacji gospodarczej. Nieobecność polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych jest często wskazywana jako jeden z powodów uchronienia się firm przed pierwszą falą kryzysu. Z drugiej strony brak otwarcia polskiego biznesu na zewnątrz ze względu na nadal chłonny i duży rynek wewnętrzny to z kolei częsty sposób wyjaśniania braku innowacyjności naszych przedsiębiorstw. Kolokwialnie mówiąc, „i tak źle, i tak niedobrze”. Profesor A. Rogut dokonuje przeglądu barier internacjonalizacji, wskazuje dlaczego nadal małe firmy posiadają mniejszy potencjał ich pokonywania, choć dotyczą one wszystkich podmiotów na rynku. Opisane przykłady wsparcia procesów internacjonalizacji pośrednio wskazują na rozszerzający się wachlarz działań firm w obszarze umiędzynarodawiania działalności. Działania te wychodzą daleko poza tradycyjny eksport i import towarów i usług, co powinno znaleźć odzwierciedlenie w polityce i publicznych programach wsparcia.

W kolejnym artykule A. Haber wracamy do kwestii zarządzania firmą przez pryzmat społecznej odpowiedzialności biznesu. O ile w ciągu ostatnich 10 lat samo pojęcie przestało mieć już tak egzotyczny charakter dla polskich firm, to jednak nadal spora grupa przedsiębiorstw nie postrzega tego tematu jako elementu zwiększenia konkurencyjności firmy, mimo że właśnie ten wątek zaczyna dominować w idei CSR. Autorka przedstawia wyniki badania wśród polskich przedsiębiorstw na temat CSR w ujęciu do tej pory nieanalizowanym na polskim gruncie, to jest w oparciu o normę ISO 26000. Jest to rozszerzające podejście w stosunku do najbardziej spopularyzowanych, ale i ograniczonych charakterystyk CSR, które kojarzone są przede wszystkim z działalnością społeczną przedsiębiorstw, czyli działaniami nastawionymi na relacje z otoczeniem zewnętrznym. Zamieszczony artykuł pokazuje, że na CSR można patrzeć w o wiele szerszym ujęciu.

Artykuł zamykający tegoroczną edycję Raportu autorstwa L. Jasińskiego to ukłon w stronę czytelników dociekliwych i ciekawych nowej wiedzy. W artykule zaprezentowane zostały wybrane dokonania noblistów z ekonomii, które dotyczą problematyki przestrzeni społeczno-gospodarczej i funkcjonowania przedsiębiorstw. Choć na pierwszy rzut oka zaawansowana ekonomia nie jest potrzebna w prowadzeniu firmy, wybrane przykłady osiągnięć na polu ekonomii są inspirujące, czasem wybitne w swojej prostocie i elegancji wyjaśniania złożonych zjawisk. Można je też wprost przełożyć na sytuacje, z którymi mają do czynienia przedsiębiorcy.

Zapraszamy do lektury i własnych przemyśleń nad zaprezentowaną problematyką.

Rozdział 9

Dostęp do finansowania a perspektywy rozwoju przedsiębiorstw

9.1. Wstęp

Po latach dynamicznego wzrostu gospodarczego, trwającego niemal do końca 2008 r., od 2009 r. doświadczamy skutków globalnego kryzysu finansowego i będącego jego wynikiem istotnego globalnego spowolnienia gospodarczego. Obecnie, tj. pod koniec 2012 r., czynniki, które chroniły nas dotychczas przed negatywnymi skutkami kryzysu (przede wszystkim dynamiczny wzrost inwestycji infrastrukturalnych) nie oddziałują już tak silnie, jak w ostatnich kilku latach, co sprawia, że odczuwane, także przez przedsiębiorstwa, jest spowolnienie gospodarcze. Utrzymanie niskiego tempa wzrostu przewidywane jest także na 2013 r.

Sytuacja gospodarcza zarówno w szerszym wymiarze kraju i gospodarek z nim powiązanych, jak i w odniesieniu do lokalnego rynku, będącego obszarem prowadzenia działalności gospodarczej większości małych i średnich podmiotów w Polsce, jest jednym z kluczowych czynników warunkujących możliwości rozwoju przedsiębiorstw. Siła oddziaływania tego czynnika zależy oczywiście od wielu innych aspektów, które z kolei warunkują kondycję ekonomiczno-finansową danego podmiotu, m.in. od stopnia rozwoju danego przedsiębiorstwa, czasu działania firmy, wielości jego powiązań z innymi podmiotami, zasięgu terytorialnego prowadzenia działalności, rodzaju oferowanych wyrobów/usług, potencjału zasobów kadrowych, elastyczności w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków.

Wśród tych czynników ważnym jest dostęp do finansowania zewnętrznego dla przedsiębiorstw, który jak wskazują wyniki badań Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego⁸ jest drugim pod względem ważności (zaraz po kwestii dotyczącej znalezienia klientów) problemem stojącym przed małymi i średnimi przedsiębiorcami w krajach UE (taką opinię wyraża ok. jeden na siedmiu przedsiębiorców). Jednocześnie właśnie w bieżącym kryzysie finansowym jednym z głównych segmentów gospodarki, dotkniętych negatywnie przez kryzys, jest sektor finansowy z sektorem bankowym w szczególności. W efekcie banki w warunkach postkryzysowej konieczności ograniczenia dźwigni finansowej powstałej w wyniku ekspansywnej polityki kredytowej przed kryzysem, gorszych warunków makroekonomicznych oraz zaostrzonych regulacji ograniczają podaż kredytu dla gospodarki, zaostrzając politykę kredytową m.in. dla przedsiębiorstw.

Zarówno bieżąca i przewidywana sytuacja gospodarcza, jak i trudna sytuacja na rynku finansowym stanowią istotne źródła wyzwań stojących przed przedsiębiorcami i ich planami rozwoju prowadzonej działalności biznesowej. Dlatego też w dalszej części niniejszego rozdziału spojrzymy na możliwości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przez pryzmat dostępu do finansowania zewnętrznego.

9.2. Sytuacja gospodarcza – stan i niezbyt korzystne perspektywy rozwoju

W ostatnich latach polska gospodarka doświadczyła dynamicznego wzrostu gospodarczego, czy to w wartościach bezwzględnych, czy też w porównaniu z resztą Europy. W latach 1996–2008 średnie tempo wzrostu PKB w naszym kraju wynosiło 4,7%. I choć polską gospodarkę dotknęły skutki kryzysu, dotychczas udało nam się w znacznie mniejszym stopniu niż nasi europejscy sąsiedzi cierpieć z tego powodu. I tak, podczas gdy dynamika PKB w ubiegłym – 2011 r. wyniosła średnio w krajach UE 1,5% (wobec 2,0% w 2010 r.), w Polsce była ona prawie trzykrotnie wyższa (4,3% wobec 3,9% w 2010 r.). Co więcej, w ostatnim czasie doświadczaliśmy wyższej dynamiki wzrostu gospodarczego niż gospodarki zaawansowane czy cały świat. Prognozy Eurostatu czy IMF na najbliższy okres, aczkolwiek mniej optymistyczne dla naszego kraju, wciąż pokazują wyższą dynamikę wzrostu gospodarczego niż w UE⁹, choć ta różnica zmniejsza się, gdyż w 2013 r. oczekiwane jest spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego w Polsce i lekkie przyspieszenie w UE.

⁸ *Survey on The Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises (SAFE)*, European Commission 2012. Badanie przeprowadzono w 38 krajach, włączając 27 krajów UE i 17 krajów strefy euro w okresie czerwiec–lipiec 2009 i ponownie w okresie sierpień–październik 2011.

⁹ Prognoza wzrostu PKB (r/r, w %):

	2012			2013		
	UE	PL	Świat (w tym gospodarki zaawansowane)	UE	PL	Świat (w tym gospodarki zaawansowane)
Eurostat	0,0	2,7	b/d	1,3	2,6	b/d
IMF	0,0	2,6	3,5 (1,4)	1,3	3,2	4,1 (2,0)

Źródło: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>) oraz *World Economic Outlook: Growth Resuming, Dangers Remain*, IMF, April 2012.

Polska gospodarka dotychczas stosunkowo łagodnie przechodziła przez okres globalnego kryzysu. Największą pozytywną rolę odegrały tu: środki publiczne, pochodzące w znacznym stopniu z funduszy unijnych (finansujące zarówno projekty infrastrukturalne o znacznej wartości, inwestycje przedsiębiorstw, jak i inne projekty rozwojowe) oraz elastyczność polskich podmiotów gospodarczych, skutkująca umiejętnością dostosowywania się do zmiennych warunków zewnętrznych. Nie powinno pomijać się też utrzymującej się od lat ostrożności polskich przedsiębiorców przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu działalności ze środków innych niż własne, co spowodowało, że w okres kryzysu weszły one z relatywnie niskim zadłużeniem, tym samym były mniej narażone na jego negatywne skutki w postaci gwałtownego ograniczenia dostępności finansowania na rynkach finansowych i w bankach. Jednak czynnik pierwszy (wysoka dynamika inwestycji infrastrukturalnych) przestaje już oddziaływać pozytywnie, co w warunkach utrzymującego się wolnego tempa wzrostu gospodarczego w strefie euro i negatywnych tendencji wewnętrznych w krajowej gospodarce (osłabienie konsumpcji i inwestycji prywatnych) sprawia, że w Polsce w 2013 r. przewidywane jest spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego.

Mimo dobrej kondycji finansowej polskiego sektora bankowego i zdecydowanie lepszej w porównaniu z innymi krajami Europy, światowy kryzys finansowy dotknął też rodzimy rynek, w istotny sposób wpływając na dostępność finansowania z banków. Jeśli chodzi o zmiany w polityce kredytowej banków w Polsce, już w IV kwartale 2008 r. zaostrzono warunki udzielania kredytów w walutach obcych, wzrosły też obawy banków o jakość portfela kredytowego, a co za tym idzie kondycję finansową kredytobiorców. W obliczu wysokiej niepewności co do rozwoju sytuacji makroekonomicznej nastąpiło ograniczenie podaży finansowania krajowego i zagranicznego. W połączeniu z ograniczeniem popytu przedsiębiorstw na kredyt poskutkowało to w 2009 roku spadkiem kredytów dla przedsiębiorstw o ok. 4% w porównaniu z blisko 30% wzrostu w poprzednim roku¹⁰. Kolejny 2010 rok przyniósł pewną liberalizację polityki kredytowej, która jednak nie przełożyła się na poprawę sytuacji jeśli chodzi o kredyty dla przedsiębiorstw, jako że utrzymywało się obniżone zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne ze strony firm, głównie z powodu niepewności co do dalszej sytuacji w gospodarce Polski i krajów UE¹¹. W efekcie tempo spadku kredytów korporacyjnych wyniosło 1,2%. Silne ożywienie akcji kredytowej dla przedsiębiorstw nastąpiło w 2011 r., kiedy to wartość kredytów wzrosła o 20,4% w porównaniu z poprzednim rokiem, wtedy też po raz pierwszy od lat 90. wzrost kredytów dla przedsiębiorstw przewyższył wzrost kredytów dla gospodarstw domowych¹².

Ostatnie dane Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego za I połowę 2012 r. wskazują ponownie na obniżenie tempa wzrostu kredytów dla przedsiębiorstw (roczna dynamika wzrostu kredytów wyniosła ok. 11,8%). W szczególności widoczna jest stagnacja jeśli chodzi o kredyty inwestycyjne¹³. Według danych NBP „w III kwartale 2012 r. banki zaostrzyły kryteria przyznawania kredytów we wszystkich kategoriach kredytów dla przedsiębiorstw”, głównie w oczekiwaniu na niepewność co do przyszłej sytuacji gospodarczej i wzrost ryzyka wybranych branż (głównie budownictwo i branża motoryzacyjna)¹⁴. Co istotne, spora część banków zadeklarowała zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów dla małych i średnich firm¹⁵.

Jak wspomniano, dotychczas ogromnym buforem, pozytywnie wspierającym polską gospodarkę w warunkach ograniczenia dostępu do finansowania ze źródeł prywatnych, były środki unijne. Stanowiły one bardzo istotne wsparcie dużych inwestycji infrastrukturalnych, a także mniejszych projektów o charakterze miękkim (doradczym lub szkoleniowym) lub twardym (dotyczącym inwestycji, projektów innowacyjnych w tym z zakresu B+R). Obecnie znajdujemy się pod koniec perspektywy finansowej 2007–2013, kiedy wydatkowane są środki udostępnione w ramach już ostatnich umów, co oznacza, że w kolejnych dwóch latach można oczekiwać spadku tempa napływu do gospodarki środków pochodzących z inwestycji współfinansowanych w ramach obecnie wdrażanych programów. Z drugiej strony jest to także okres pełen wyzwań i niepewności z uwagi na toczące się negocjacje w sprawie unijnego budżetu i wysokości oraz celowości środków, jakie będą udostępnione Polsce w ramach przyszłej perspektywy. Oznacza to zatem dużą niepewność co do możliwości skorzystania z tych zasobów przez przedsiębiorców, a to w połączeniu z zaostrzonymi warunkami pozyskania kapitału z sektora bankowego wskazuje na wyzwania w korzystaniu z finansowania zewnętrznego w realizacji przedsięwzięć.

¹⁰ Na tak dobrym wyniku 2008 r. zaważyły pierwsze trzy kwartały tego roku, kiedy to obserwowano wysoką dynamikę akcji kredytowej banków.

¹¹ Szczególnie II połowa 2010 roku była okresem wysokiej niepewności o losy strefy euro wywołanej kłopotami Grecji, co z kolei przełożyło się na silną deprecjację naszej waluty wobec euro.

¹² Korzystny dla perspektyw rozwoju gospodarki jest fakt, że wzrost dotyczył zarówno kredytów operacyjnych (o 16,5% w porównaniu z 2010 r.) jak i inwestycyjnych (o 28,7%). W niniejszym akapicie wykorzystano dane z *Raportów o sytuacji banków*, opracowywanych przez Urząd Komisji Nadzoru Finansowego.

¹³ *Raport o sytuacji banków w I półroczu 2012 r.*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2012.

¹⁴ Wśród 29 banków, których łączny udział należności od przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w portfelu sektora bankowego wynosi 82%. *Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych*, IV kwartał 2012, październik 2012. Ankieta została przeprowadzona na przełomie września i października 2012 r.

¹⁵ Ok. 42% banków w przypadku kredytów długoterminowych i ok. 32% – w przypadku kredytów krótkoterminowych. W nieco lepszej sytuacji znajdują się duże podmioty, wobec których dalsze zaostrzenie kryteriów ma być znacznie słabsze – 19% dla kredytów długoterminowych i około –16% dla kredytów krótkoterminowych.

9.3. Postawy przedsiębiorców względem finansowania zewnętrznego – jesteśmy samowystarczalni, szczególnie, że banki i tak nie chcą nas kredytować

Przyjrzyjmy się wspomnianej ostrożnej postawie przedsiębiorców względem korzystania z finansowania zewnętrznego w działaniach prorozwojowych, jakimi są inwestycje. Według danych GUS¹⁶ od lat głównym źródłem finansowania inwestycji przedsiębiorstw w Polsce są środki własne, 69% inwestycji przedsiębiorstw i 65% inwestycji firm należących do sektora MSP jest pokrywanych z tego źródła. Drugim co do ważności źródłem finansowania projektów rozwojowych są kredyty i pożyczki krajowe, których udział w torcie składającym się z różnych źródeł finansowania w przypadku wszystkich przedsiębiorstw stanowi 11,5% zaś dla MSP – 17%. Środki budżetowe pokrywają jedynie ok. 4,5% budżetu inwestycji przedsiębiorstw i ok. 3% małych i średnich firm. W porównaniu z 2008 r. w strukturze finansowania inwestycji MSP widoczny jest nieznaczny spadek udziału kredytów i pożyczek krajowych (o 4 p.p.) oraz wzrost środków budżetowych (o ok. 0,9 p.p.), udział środków własnych pozostaje na zbliżonym poziomie. Jeśli chodzi o ogół przedsiębiorstw – na przestrzeni lat 2008–2010 nastąpił spadek udziału środków własnych w finansowaniu inwestycji (o 2 p.p.) oraz kredytów i pożyczek krajowych (o 1,3 p.p.); wzrósł natomiast udział środków budżetowych (o 2 p.p.).

Badanie PARP przeprowadzone w 2012 r.¹⁷ potwierdza dominację środków własnych wśród źródeł finansowania inwestycji przez małe i średnie przedsiębiorstwa (68% badanych firm wskazało to źródło finansowania na pierwszym miejscu). Tylko 11% przedsiębiorców korzystało z kredytu bankowego, a 6% z leasingu (dane dotyczą 2011 r.).

Na tle tendencji unijnych polskie przedsiębiorstwa z sektora MSP charakteryzują się wysoką niechęcią do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania rozwoju swej działalności. Według wspomnianego badania SAFE¹⁸ w roku 2011 aż 56% przedsiębiorców unijnych korzystało z finansowania zewnętrznego, podczas gdy 2 lata wcześniej wskaźnik ten wynosił prawie połowę mniej, bo 29%. Jedna piąta badanych przedsiębiorców finansuje swoją działalność zarówno ze źródeł zewnętrznych, jak i środków własnych. Co jednak najbardziej zaskakujące, tylko 4% unijnych przedsiębiorców twierdzi, że prowadząc działalność korzysta wyłącznie ze środków własnych – w badaniu realizowanym w 2009 r. wskaźnik ten wynosił ponad 3 razy więcej, bo 14%. Uwagę zwraca także fakt, że w 2011 r. to firmy należące do sektora MSP posiłkowały się wyłącznie finansowaniem zewnętrznym w znacznie większym stopniu niż duże podmioty (56% wobec 50%), ci ostatni z reguły korzystali też z finansowania własnego¹⁹.

Jeśli chodzi o najbardziej popularne formy finansowania zewnętrznego wśród unijnych przedsiębiorców – to dominuje kredyt w rachunku bieżącym (40%), leasing/hire purchase²⁰/faktoring (36%), kredyt kupiecki (32%) i kredyt bankowy (30%).²¹ Trzy czwarte małych i średnich przedsiębiorstw korzystało z finansowania dłużnego w pierwszej połowie 2011 r., a z finansowania kapitałowego jedynie 7% z nich. Ta druga forma finansowania wykorzystywana była głównie przez duże podmioty (11%) oraz MSP wspierane kapitałem typu venture (14%) oraz gazele (firmy działające do 5 lat, o wzroście większym niż 20% rocznie – 12%)²².

Oslabienie gospodarcze, a także zaostrzenie warunków udzielania kredytu w całej Europie spowodowało, że mniej niż jedna piąta (19%) unijnych MSP ubiegała się o kredyt bankowy w I połowie 2011 r., co oznacza spadek w porównaniu z 2009 r. o 7 p.p. W takich krajach jak Niemcy, Włochy i Polska odnotowano istotny spadek odsetka firm ubiegających się o kredyt bankowy z uwagi na wystarczające środki własne. Prawie dwie trzecie wniosków o kredyt zostało rozpatrzonych pozytywnie, jedynie w 11% przypadków przedsiębiorcy spotkali się z odmową. Jeśli przyjrzymy się strukturze odmów udzielenia kredytu ze względu na wielkość (w tym zapewne historię działania) firmy, potwierdza się, że łatwiejszy dostęp do tej formy finansowania mają duże podmioty – 77% dużych ubiegających się o kredyt firm otrzymało go, podczas gdy wskaźnik ten dla MSP wyniósł 63%. Odsetek odmów dla MSP działających od 2 do 5 lat wyniósł aż 24% w porównaniu z 9% dla firm obecnych na rynku przynajmniej 10 lat²³.

Potwierdzeniem niekorzystnej sytuacji w Polsce, jeśli chodzi o dostęp przedsiębiorstw do finansowania są wyniki badania GEM przeprowadzonego na ekspertach z obszaru przedsiębiorczości w 2011 r. Otóż w ocenie tychże ekspertów dostęp do finansowania młodych i rozwijających się firm w skali od 1 do 5 został oceniony na 2,52. Na 49 krajów objętych badaniem GEM znaleźliśmy się na 16 miejscu. Szczególnie niekorzystnie oceniony został dostęp do środków osób prywatnych innych niż założyciele oraz dostęp do funduszy podwyższonego ryzyka.

¹⁶ Dane GUS za 2010 r. przekazane PARP na potrzeby opracowania niniejszego *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw*.

¹⁷ W. Załęski, *Raport końcowy: Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, PARP, Warszawa 2012. Badania zostały zrealizowane w 2010 i 2012 r.

¹⁸ *Survey on The Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises (SAFE)*, European Commission 2012.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ Hire purchase – instrument oparty na podobnych zasadach jak pożyczka gotówkowa, przy czym instytucja ją udzielająca pozostaje właścicielem przedmiotu, którego dotyczy pożyczka, do czasu jej całkowitej spłaty.

²¹ *Survey on The Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises (SAFE)*, European Commission 2012.

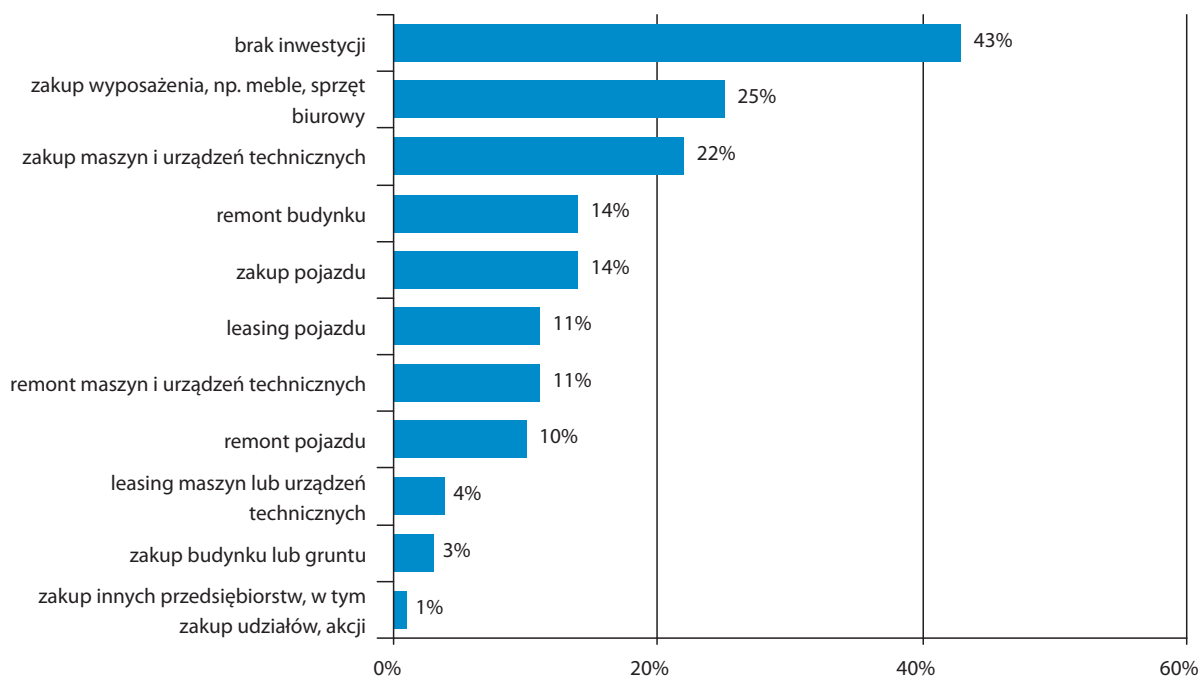
²² Ibidem.

²³ Ibidem.

9.4. Zapotrzebowanie na finansowanie zwrotne ze strony przedsiębiorców – mniej działań prorozwojowych, wzrost obaw o przyszłość²⁴

Z jednej strony spowolnienie rozwoju rynku w Polsce i u naszych unijnych partnerów, z drugiej niska skłonność do planowania w połączeniu z odczuwaną stabilizacją, jeśli chodzi o prowadzoną działalność gospodarczą przekładają się na wstrzymanie decyzji inwestycyjnych w firmach. Prawie co drugi (43%) badany przedsiębiorca z sektora MSP nie realizował inwestycji w 2011 r., podczas gdy w 2009 r. odsetek takich podmiotów wynosił 29%. Warto też zauważyć, że ci, którzy zdecydowali inaczej, skupiali się przede wszystkim na prostych inwestycjach – zakup wyposażenia, np. mebli i sprzętu biurowego (25% w strukturze wydatków inwestycyjnych MSP w 2011 r.), maszyn i urządzeń (22%), zakup pojazdu czy remont budynku (po 14%).

Wykres 9.1. Struktura wydatków inwestycyjnych MSP w 2011 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, PARP, Warszawa 2012 r.; n = 1100, pytanie wielokrotnego wyboru zadane wszystkim MSP.

Firmy, które częściej korzystają z finansowania zwrotnego realizują większe inwestycje (od 500 tys. do powyżej 1 mln zł), zaś te, które ubiegają się o kredyt dominują, jeśli chodzi o mniejsze inwestycje (poniżej 20 tys. zł)²⁵. Przy czym, jak pokazuje badanie PARP, prawie 2/3 przedsiębiorców z sektora MSP nie ubiegało się o finansowanie zwrotne w ostatnich 5 latach (czyli w okresie 2007–2011). Tylko 16% badanych starało się o kredyt więcej niż jeden raz w tym okresie, z tego 2% ubiegało się pięć lub więcej razy (raz do roku lub częściej)²⁶. Jeśli chodzi o strukturę branżową kredytobiorców z sektora MSP, którzy w okresie 2007–2011 choć raz występowali o finansowanie zwrotne, to dominowali przedsiębiorcy z sekcji *hotele i restauracje, ochrona zdrowia i budownictwo*, a zatem w większości te, które w opinii banków uważane są za najbardziej ryzykowne.

Wśród tych małych i średnich przedsiębiorców, którzy ubiegali się o finansowanie zwrotne w 2011 r. największym zainteresowaniem cieszył się kredyt w rachunku bieżącym (39%). O połowę mniej (17%) przedsiębiorców korzystało z kredytu obrotowego, zaś tylko 12% – z kredytu inwestycyjnego.

Jak wskazują wyniki badania PARP dot. finansowania zwrotnego, „główną grupę firm odczuwających lukę w finansowaniu dłużnym stanowią firmy rozpoczynające swoją działalność”. Wynika to niewątpliwie z preferencji banków, które wskazują na firmy

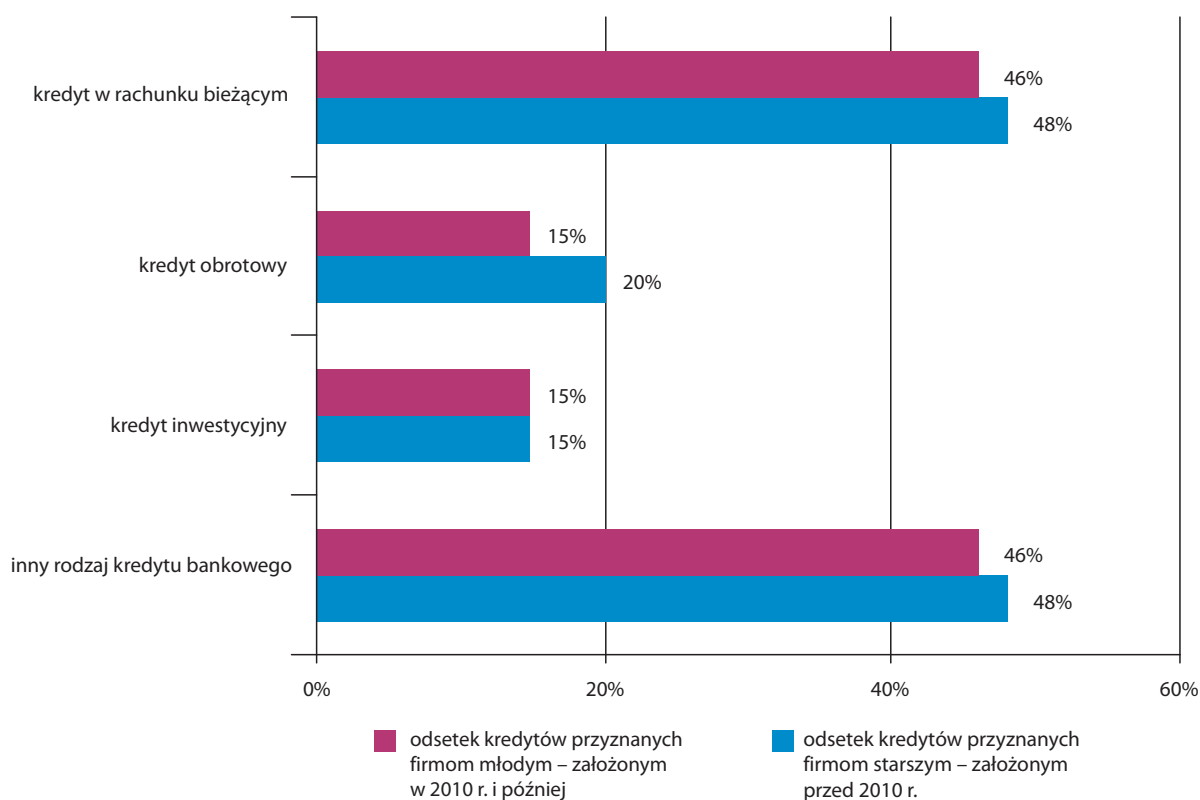
²⁴ Dalsza część rozdziału przygotowana na podstawie wyników badania PARP przedstawionych w *Raporcie końcowym: Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, Załęski W., PARP, Warszawa 2012.

²⁵ Ibidem.

²⁶ Ibidem.

z dużym doświadczeniem rynkowym i odpowiednią historią, co w myśl kredytodawców przekłada się na większą wiarygodność. I tak większość rodzajów kredytu łatwiej uzyskać przedsiębiorcom o przynajmniej 2-letniej historii (choć różnice w odsetkach firm, które zostały założone przed 2010 r. i po nim nie są znaczne – największa 5 p.p. dotyczy kredytu obrotowego).

Wykres 9.2. Odsetek firm, którym przyznano finansowanie zwrotne w zależności od roku założenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*; PARP, Warszawa 2012 r.; badanie CAPI na próbie MSP, n = 1100.

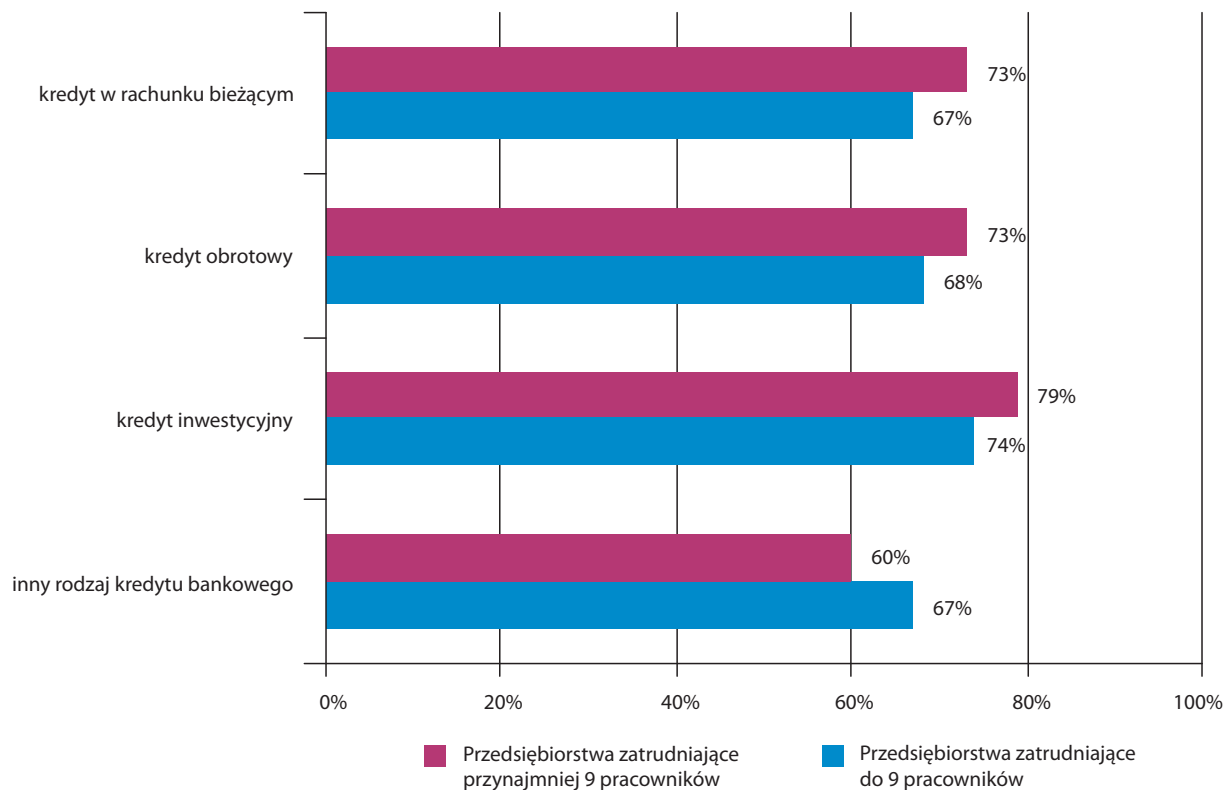
Preferowane są także firmy większe – małym i średnim podmiotom łatwiej było uzyskać kredyt niż mikroprzedsiębiorstwom. Niezależnie od rodzaju kredytu różnica między odsetkiem firm zatrudniających do 9 pracowników a tymi większymi wynosi ok. 5–6 p.p. (wykres 9.3).

Opisane w części 9.2. niniejszego rozdziału uwarunkowania makroekonomiczne ostatnich lat znajdują potwierdzenie w wynikach badań PARP. Otóż na przestrzeni dwóch lat (między 2009 a 2011 rokiem) wyraźnie zmniejszyło się zapotrzebowanie na kapitał dłużny (z 40 do 35%); jednocześnie wzrósł odsetek odrzucanych kredytów – w przypadku kredytów inwestycyjnych z 19% do 26%, obrotowych – z 17% do 35%. Wzrósł też odsetek przedsiębiorców z sektora MSP którzy wyrażali zainteresowanie wzięciem kredytu, ale z niego zrezygnowali (z 5% do 9% – czyli prawie dwukrotny wzrost). Przedsiębiorcy rezygnowali z finansowania zewnętrznego głównie z powodu braku odczuwania takiej potrzeby (60% wskazań), w dalszej kolejności – z powodu obaw o rozwój sytuacji gospodarczej i o przyszłość firmy. Firmy obawiają się też skutków obsługi długu w warunkach niepewności co do sytuacji na dotychczasowych rynkach zbytu.

W okresie tym zmniejszył się też wyraźnie odsetek MSP, które otrzymały finansowanie zewnętrzne: jeśli chodzi o kredyt w rachunku bieżącym i kredyt obrotowy – o ponad 20 p.p., a jeśli chodzi o kredyt inwestycyjny – o 7 p.p. (wykres 9.4). Co istotne, dane te wskazują, że ożywienie akcji kredytowej banków, jakie miało miejsce w 2011 r. po jej wyraźnym osłabieniu w 2009 i 2010 r., musiało dotyczyć dużych przedsiębiorstw.

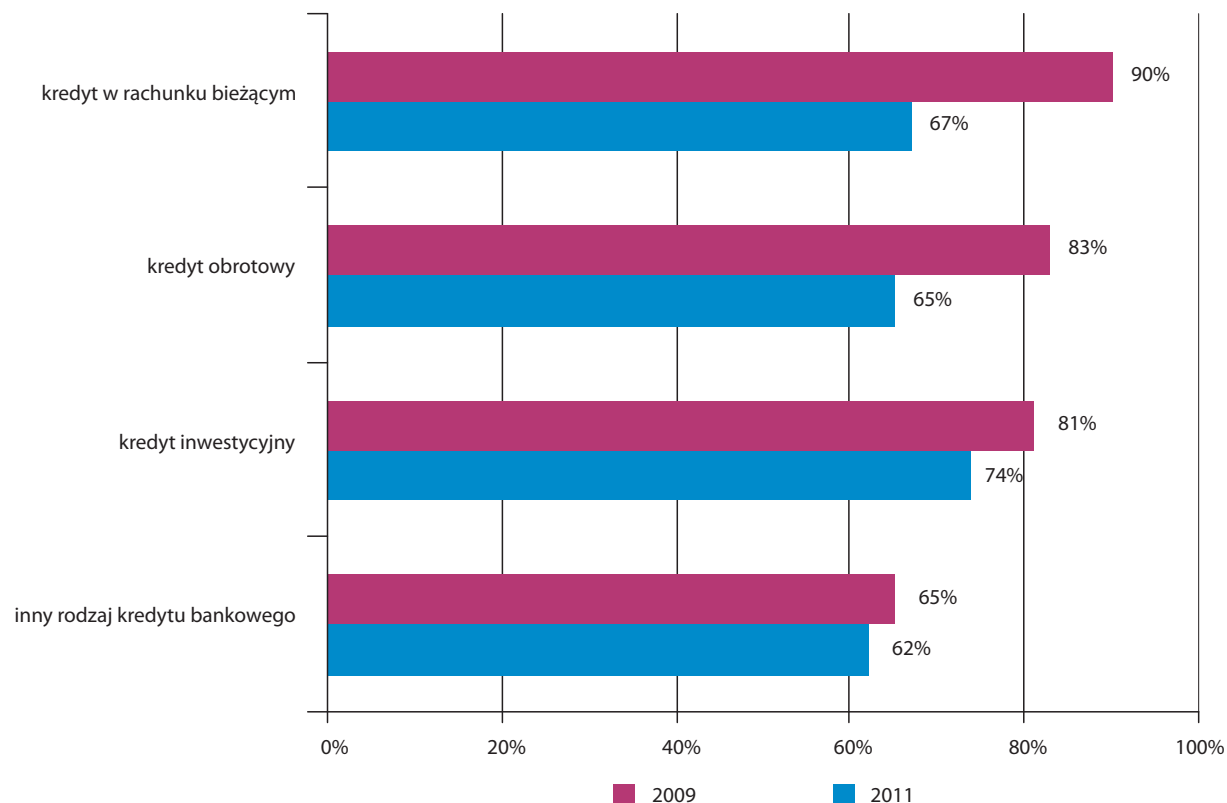
Większość (39%) odmów udzielenia kredytu w 2011 r. nie wiązało się z podaniem przyczyny tejże odmowy. W przypadku co piątej odmowy powodem był brak wymaganego wkładu własnego, zaś w ok. 15% odmów – kłopoty z okazaniem wymaganego zabezpieczenia czy niska zdolność kredytowa przedsiębiorcy (wykres 9.5).

Wykres 9.3. Odsetek firm, które otrzymały finansowanie zwrotne w 2011 roku – wielkość firmy



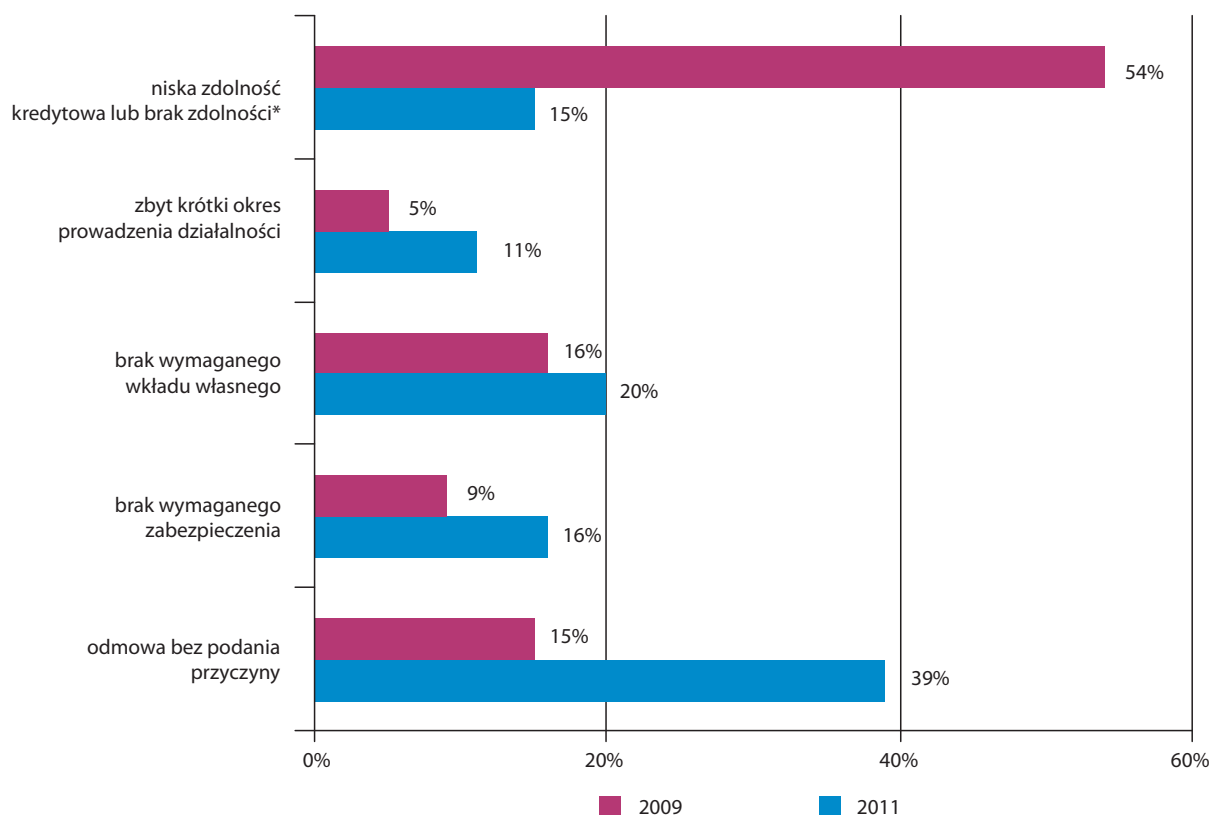
Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, PARP, Warszawa 2012; badanie CAPI na próbie MSP, n = 1100.

Wykres 9.4. Odsetek MSP, które otrzymały finansowanie zwrotne, o które wnioskowały w 2009 i 2011 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, PARP, Warszawa 2012; badanie CAPI na próbie MSP, n = 1100.

Wykres 9.5. Przyczyny odmów udzielenia finansowania zwrotnego MSP w 2009 i 2011 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”*, PARP, Warszawa 2012; badanie CAPI na próbie MSP; n to firmy, którym odmówiono finansowania, 2009 n = 74, 2011 n = 469 * różnica istotna statystycznie przy $\alpha = 0,10$.

9.5. Planowanie rozwoju w firmie – żyjemy chwilą

Nie bez znaczenia jest też fakt, że większość naszych przedsiębiorców z sektora MSP znajduje rynek zbytu na oferowane przez siebie wyroby i usługi na rynku lokalnym (73%). Sprzedaż na rynku krajowym stanowi prawie jedną czwartą w strukturze rynków sprzedaży, a zagranicą tylko 4,4%. Zapewne to także brak powiązań z partnerami z innych krajów dotkniętych kryzysem spowodował, że polscy przedsiębiorcy dość swobodnie dotychczas traktowali kryzys – 1/3 uważała, że kryzys to zjawisko głównie medialne, tylko 1/4 widziała w nim rzeczywisty problem. Co piąty przedsiębiorca odczuwał wyraźną groźbę bankructwa z powodu złej sytuacji gospodarczej. Co trzeci badany przedsiębiorca opowiedział się za strategią przetrwania²⁷.

Jeśli chodzi o wykorzystanie kryzysu do działań prorozwojowych, tudzież mających na celu wprowadzenie usprawnień organizacyjnych w firmie, okazuje się, że taką postawę według badań PARP przyjmuje co trzeci przedsiębiorca. Najczęściej to średnie firmy (prawie połowa z nich) były zwolennikami wykorzystania kryzysu do realizacji inwestycji, jak również firmy działające na szerszym rynku niż rynek lokalny²⁸.

Być może to właśnie ten spokój jest przyczyną, a zarazem swojego rodzaju usprawiedliwieniem wobec braku tak istotnego elementu w zarządzaniu firmą, jaką jest planowanie – 36% małych i średnich firm działa z dnia na dzień bez żadnych planów na najbliższy okres. Tylko 7% przedsiębiorstw myśli długofalowo (ma ponad 2-letnie plany działalności inwestycyjnej), a 29% badanych podmiotów ma plany rozwoju na najbliższy rok. Plany w perspektywie strategicznej (ponad dwuletniej) ma zaledwie 7% badanych firm²⁹.

Co znamienne, brak długofalowej strategii w firmie ogranicza potencjalne możliwości jej rozwoju. Ponad 2/3 (67%) przedsiębiorców, którzy żyją z dnia na dzień (tj. nie mają planu rozwoju albo mają go na najbliższe 6 miesięcy) nie korzysta z finansowania zwrotnego.

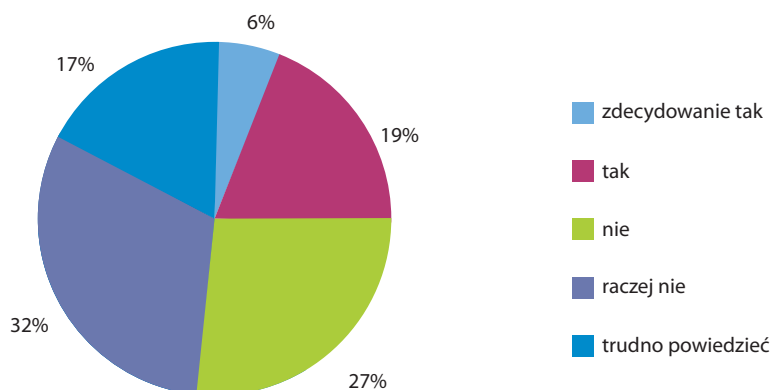
²⁷ W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, PARP, Warszawa 2010.

²⁸ Ibidem.

²⁹ Ibidem.

Co ciekawe, tylko 6% przedsiębiorców, którzy planują wprowadzić na rynek nowy produkt jest zdecydowanych na finansowanie takiej inwestycji kredytem. Kolejne 19% bierze takie rozwiązanie pod uwagę. Znacznie więcej przedsiębiorców w tej grupie jest negatywnie nastawionych do finansowania zwrótnego – aż 27% badanych nie rozważa takiego rozwiązania, a kolejne 32% jest mu niechętnych.

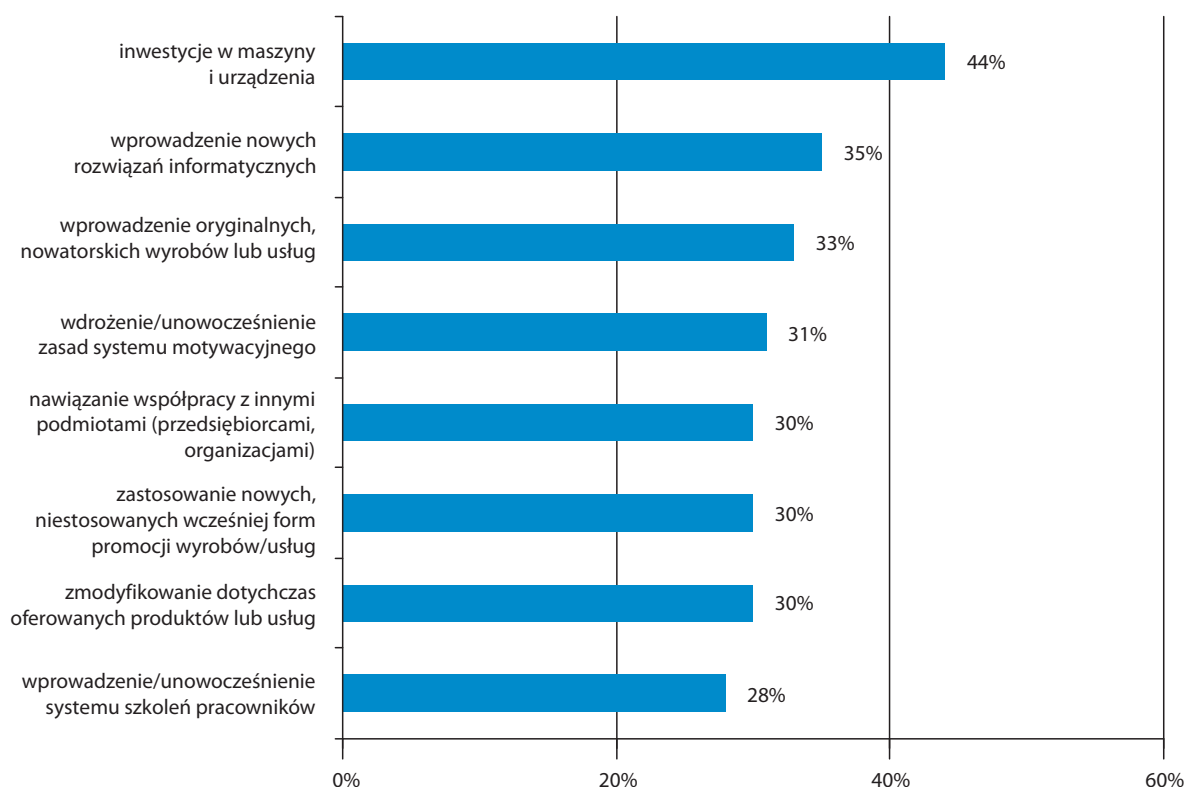
Wykres 9.6. Czy planując wprowadzanie nowych produktów, usług lub rozwiązań, MSP biorą pod uwagę skorzystanie z finansowania zewnętrznego?



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrótno”*, PARP, Warszawa 2012; badanie CAPI na próbie MSP, n = 1020.

Wśród tych przedsiębiorców, którzy rozważają skorzystanie z kredytu w związku z wprowadzeniem nowego produktu/usługi i to w ciągu 12 miesięcy, większość (44%) planuje inwestycje w maszyny i urządzenia, zaś co trzeci – wprowadzenie nowatorskich wyrobów lub usług, podobny odsetek – planuje realizację przedsięwzięcia poprzez nawiązanie współpracy z innymi podmiotami lub organizacjami.

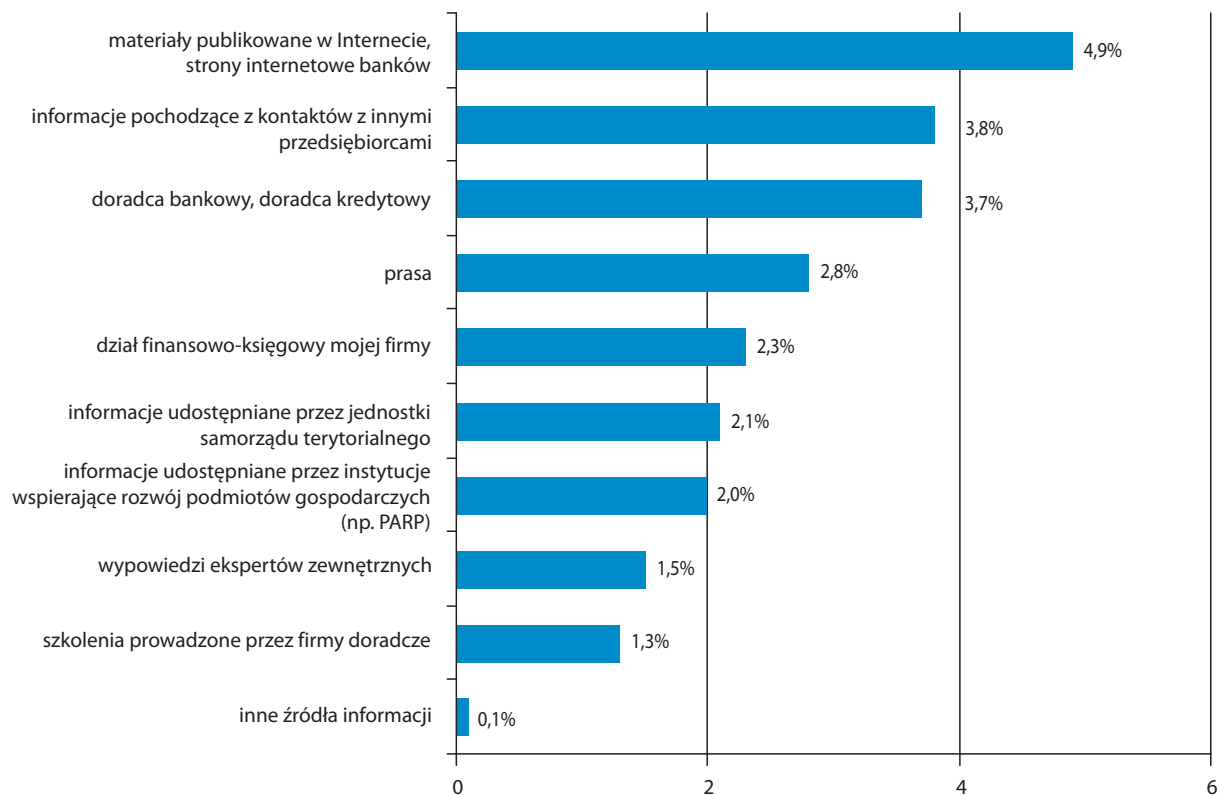
Wykres 9.7. MSP rozważające skorzystanie w najbliższych 12 miesiącach z kredytu w związku z wprowadzaniem nowych produktów, usług lub rozwiązań



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrótno”*, PARP, Warszawa 2012; badanie CAPI na próbie MSP; n = 1020, MSP, które planują wprowadzenie nowych rozwiązań w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

Niewątpliwie jedną z przyczyn małego zainteresowania przedsiębiorstw finansowaniem zewnętrznym jest niewystarczająca wiedza w tym obszarze. Jeśli spojrzemy na źródła, z których przedsiębiorcy czerpią informacje na temat możliwości pozyskania finansowania, to okazuje się że najczęściej są to materiały publikowane w internecie i na stronach banków (ok. 5% badanych) oraz informacje pochodzące od innych przedsiębiorców (ok. 4%), podobny odsetek korzysta ze źródła, jakim są doradcy bankowi. Jak widać, odsetki rzędu 5 czy 4% są niezwykle niskie i na pewno niewystarczające, aby uzupełniać wiedzę nt. finansowania zwrótnego. Optimizmem nie napawa także fakt, że tylko 1 na 100 przedsiębiorców korzysta ze szkoleń w tym obszarze.

Wykres 9.8. Źródła wiedzy MSP na temat dostępności finansowania zewnętrznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu końcowego: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce*, „Finansowanie zwrótnie”, PARP, Warszawa 2012; badanie CAPI na próbie MSP; n = 1100.

W świetle powyższego nie dziwi fakt, że co drugi przedsiębiorca przy planowaniu działalności inwestycyjnej polega wyłącznie na własnej intuicji i doświadczeniu w prowadzeniu biznesu, zaś 45% badanych – na własnej intuicji i ogólnej wiedzy o uwarunkowaniach gospodarczych. Znacznie mniej, bo 30% przedsiębiorców wykorzystuje w tym celu narzędzia analizy finansowej.

9.6. Podsumowanie

W okresie kryzysu następuje ograniczenie podaży kredytu przez banki oraz osłabienie popytu na finansowanie rozwoju ze strony przedsiębiorstw, warunkowane czynnikami cyklicznymi (spadek popytu w gospodarce), jak i strukturalnymi (ostrożna postawa przedsiębiorców do zwiększania dźwigni finansowej). Ta ostrożność była jednym z czynników, które sprzyjały obronie polskich przedsiębiorców (i polskiej gospodarki) przed kryzysem. Jednak w dłuższej perspektywie, co widać już teraz, kiedy rynek wewnętrzny przestaje spełniać funkcję pojemnego rynku zbytu i coraz więcej firm nie jest w stanie akumulować zysków, przedsiębiorcy będą musieli w większym stopniu polegać na finansowaniu zewnętrznym. Prawdopodobnie będzie się to odbywało w relatywnie trudnych warunkach makroekonomicznych (wzrost PKB rzędu 2–3%). Niewątpliwie taki układ zdarzeń rodzi strategiczne wyzwania dla przyszłości polskich przedsiębiorstw i polskiej gospodarki.

Czy polscy przedsiębiorcy są gotowi, aby sprostać tym wyzwaniom? Jeśli spojrzemy na wyniki badania SAFE, siedmiu na dziesięciu przedsiębiorców unijnych zarządzających młodymi firmami (działającymi do 2 lat) spodziewa się dalszego wzrostu swojej firmy, podczas gdy wśród podmiotów o ponad 10-letniej historii odsetek optymistów wynosi już tylko (i aż! biorąc pod uwagę

sytuację makroekonomiczną) – 54%. Jeszcze większe różnice w postawie przedsiębiorców młodych i tych działających powyżej dekady dotyczą oczekiwań wysokiego wzrostu (wyższego niż 20% rocznie) – tutaj odsetek optymistów wyniósł odpowiednio 24% i 9%³⁰. Optymistami można nazwać także małych i średnich przedsiębiorców działających w Polsce. 62% badanych przedsiębiorców z sektora MSP postrzega swoją firmę jako tę znajdującą się w fazie stabilizacji. Tylko 12% firm przechodzi problemy lub znajduje się w kryzysie; podobny odsetek – 13%, uważa, że znajduje się w fazie wzrostu. Nieznaczna liczba MSP to firmy w fazie rozruchu (3%), w fazie urynkowania jest niemal co dziesiąty podmiot³¹.

Przedstawione wyżej wyniki badań PARP pozwalają zarysować dwie grupy przedsiębiorców w całej ich zbiorowości. Z jednej strony są *przedsiębiorcy o niskim potencjale wzrostu* – działający głównie na rynku lokalnym, kierujący się przede wszystkim krótkookresowymi celami, jeśli chodzi o prowadzenie biznesu, niewspółpracujący z innymi podmiotami i rzadziej korzystający z finansowania zwrotnego. Z drugiej – *przedsiębiorcy o wysokim potencjale wzrostu*, dysponujący długofalową strategią rozwoju, podejmując się realizacji projektów rozwojowych (innowacyjnych), częściej współpracujący z partnerami zewnętrznymi, obecni na rynku ponadkrajowym oraz co ciekawe – częściej korzystając z finansowania zwrotnego. Oczywiście rzadko który przedsiębiorca spełnia wszystkie cechy przedsiębiorcy należącego do danej grupy, niemniej takie zarysowanie profili przedsiębiorców pozwala na dokładniejszą analizę ich postaw i zachowań.

Pozwala to także na lepsze przygotowanie ewentualnych programów wsparcia dla obu tych grup. Jak pokazało badanie PARP, tylko co trzeci przedsiębiorca rozumie istotę działania dźwigni finansowej – traktując finansowanie zewnętrzne jako możliwość szybszego rozwoju firmy. Przy czym aż 60% przedsiębiorców niekorzystających z finansowania dłużnego twierdzi, że jest im ono niepotrzebne. Przedsiębiorcy boją się też zaciągania długów, wolą się rozwijać wolniej z wykorzystaniem środków własnych. Niewątpliwie jest to myślenie wskazujące na bardzo asekuracyjną postawę oraz brak świadomości korzyści wynikających z możliwości realizacji większych przedsięwzięć służących bardziej dynamicznemu rozwojowi firmy z wykorzystaniem finansowania zewnętrznego. Dlatego w szczególności do tej grupy adresowana powinna być przede wszystkim pomoc o charakterze edukacyjnym, przygotowująca do wykorzystania pomocy unijnej o charakterze zwrotnym.

Trudne warunki działania wynikające ze spowolnienia gospodarczego i ograniczenia dostępu do kredytu stopniowo będą ustępować i wtedy, w perspektywie kilku lat, to, co w kryzysie było błogosławieństwem polskiej gospodarki – ostrożność w zadłużaniu się i umiejętność realizowania strategii obronnych przez przedsiębiorstwa, może być jej przekleństwem w lepszych czasach, stanowiąc barierę rozwoju przedsiębiorstw i skutkując utratą konkurencyjności gospodarki. Już dziś zatem powinniśmy myśleć o tym jak przygotować firmy do przejścia do strategii ekspansji, także z wykorzystaniem zewnętrznych źródeł finansowania.

³⁰ Survey on The Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises (SAFE), European Commission 2012.

³¹ W. Załęski, Raport końcowy: Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce „Finansowanie zwrotne”, PARP, Warszawa 2012.

Rozdział 10

Firmy wysokiego wzrostu – zarządzanie i uwarunkowania wzrostu

10.1. Wstęp

Badania wskazują, że posiadanie przez przedsiębiorcę ambicji, aby rozwijać własne przedsiębiorstwo nie zapewnia wzrostu, ale z kolei brak takiej ambicji gwarantuje jego brak. Do rozwoju gospodarki przyczyniają się w istotny sposób głównie te firmy, które odznaczają się szybkim wzrostem. Większość firm stanowią samozatrudnieni, z których tylko część decyduje się na rozwój i zatrudnienie pracowników, a więc tylko nieliczne firmy nastawiają się na dynamiczny rozwój³².

Szczególnie w obliczu dzisiejszych problemów gospodarczych, kiedy to rynek pracy doświadcza wysokiego bezrobocia, ważne staje się zidentyfikowanie tych firm, które w sposób istotny kontrybuują w zwiększaniu liczby miejsc pracy. Jest to pierwszy powód, dla którego warto skupić uwagę na firmach wysokiego wzrostu.

Ponieważ strategie szybkiego wzrostu są znacznie bardziej ryzykowne, większość firm tego typu jest bardzo niestabilnych, co powoduje, że wymiana „starych” firm na „nowe” przebiega bardzo dynamicznie, a to sprzyja dużej dynamice gospodarki. Firmy wysokiego wzrostu przyczyniają się również do rozwoju nowych technologii i produktów, a co za tym idzie większej innowacyjności w gospodarce oraz wyższej produktywności pracy. Mogą również stanowić inspirację dla nowych przedsiębiorców³³. Co więcej, badania wykazały, że ambitna przedsiębiorczość jest ważniejszą determinantą wzrostu gospodarczego niż przedsiębiorczość generalnie³⁴.

Celem tego rozdziału jest przedstawienie koncepcji wyróżnienia firm wysokiego wzrostu z populacji firm, opisanie ich specyfiki oraz zastanowienie się, jakie elementy zarządzania taką firmą mają wpływ na jej szybki wzrost. Nie należy jednak traktować tego tekstu jako podręcznika, jak zapewnić szybki wzrost własnej firmie, jest to raczej wskazówka, które obszary w projektowaniu polityki publicznej warto wziąć pod uwagę przy wspieraniu firm wysokiego wzrostu oraz oczywiście dlaczego warto je wspierać.

10.2. Definicje

Firmy wysokiego wzrostu można ogólnie zdefiniować jako firmy, które generują ponad przeciętny wzrost zatrudnienia w porównaniu z pozostałymi firmami.

Taka definicja od razu wskazuje, w jaki sposób można mierzyć przynależność firmy do grupy high-growth, a mianowicie za pomocą wskaźnika wzrostu zatrudnienia w firmie w ciągu jakiegoś okresu. Jednak w badaniach nad tym zagadnieniem uznano, że wzrost wyrażony może być również za pomocą wielkości obrotów. W obu przypadkach dyskusyjne jest, jak długi ma być okres takiego wzrostu i oraz jak bardzo dynamiczna jest zmiana.

Osobną kwestią jest natura wzrostu zatrudnienia: czy jest to wzrost organiczny czy też wynikający z zakupów i przejęć innych firm. Dodatkowo również problemem dla badaczy jest ustalenie, czy powinien być mierzony wzrost bezwzględny, np. o 10 pracowników czy też względny, czyli np. o 100%.

³² Można w zasadzie wyróżnić trzy rodzaje firm. Pierwszy typ to właśnie firmy wysokiego wzrostu, które zostaną szczegółowo scharakteryzowane w tym rozdziale. Drugi typ to firmy małe, tzw. „small business” – firmy niezwiększające zatrudnienia, nieinwestujące w swoją działalność, są to właśnie głównie samozatrudnieni lub małe firmy mikro. Stanowią one nawet połowę wszystkich firm. Trzecia kategoria to wszystko, co znajduje się pomiędzy. Można je nazwać firmami tradycyjnymi. Jest to grupa dość zróżnicowana, obejmująca ponad jedną trzecią firm działających w Polsce. Firmy te charakteryzują się głównie umiarkowanym tempem rozwoju, brakiem ambicji szybkiego wzrostu, różnym poziomem innowacyjności (w tej kategorii znajdują się również firmy wdrażające innowacje, przy czym częściej są to innowacje na poziomie firmy). Dodatkową grupę stanowią firmy, które w ostatnim okresie 3–5 lat doświadczyły spadku zatrudnienia lub obrotów. Ich udział wynosi około 15%. Mimo tych spadków przedsiębiorcy potencjalnie mogliby zostać przyporządkowani do każdej z trzech grup przedstawionych powyżej ze względu na swoje ambicje i motywacje.

³³ M. Teruel, G. de Witt, *Determinants of high-growth firms. Why have some countries more high-growth firm than others*, EIM, SCALES, January 2011.

³⁴ E. Stam, C. Hartog, A. van Stel, R. Thurik, *Ambitious entrepreneurship, high-growth firms and macroeconomic growth*, SCALES, Zoetermeer, January 2010.

Zainteresowanych problemami definicyjnymi odsyłam do literatury przedmiotu³⁵. Na potrzeby niniejszego artykułu nie jest konieczne definiowanie firm wysokiego wzrostu bardzo dokładnie, a jedynie podkreślenie ich wagi dla gospodarki, co zostało już przedstawione na wstępie. Jako przykład przytoczona zostanie definicja używana przez OECD: firmy wysokiego wzrostu są to wszystkie przedsiębiorstwa zatrudniające minimum 10 pracowników na początku badanego okresu, które doświadczały wzrostu powyżej 20% w skali roku w okresie 3 kolejnych lat, a wzrost mierzony był poprzez liczbę pracowników oraz obroty³⁶.

Jako ciekawostkę warto zwrócić uwagę na różne definicje związane z dynamicznym rozwojem firm, a czerpiące nazwy ze świata zwierząt. Najbardziej znane jest określenie *gazele*³⁷, które może być utożsamiane ogólnie z firmami wysokiego wzrostu lub też ich znaczenie jest zawężane do firm młodych (np. nie starszych niż trzyletnie). Oprócz gazeli w literaturze przedmiotu spotkać można *goryle*, czyli nowe firmy, które rosną bardzo dynamicznie w krótkim czasie i stają się organizacjami międzynarodowymi. Jako przykłady podać można Google czy Skype³⁸. Birch – twórca terminu *gazele* – wyróżnił jeszcze dwie grupy firm: *ślonie* czyli duże firmy, często spółki notowane na giełdzie, które mają wysokie zatrudnienie, ale generują niewiele nowych miejsc pracy oraz *myszy* stanowiące większość firm – czyli firmy małe, rosnące w niewielkim stopniu, a przez to tylko nieznacznie przyczyniające się do wzrostu liczby nowych miejsc pracy³⁹.

10.3. Udziały

Według danych zebranych w ramach badania OECD-Eurostat *Entrepreneurship Indicators Programme* oraz zgodnie z definicją OECD (opisaną powyżej) firmy wysokiego wzrostu stanowiły średnio około 3–6% wszystkich firm (mierząc wzrostem zatrudnienia) oraz 8–12% (mierząc wzrostem obrotów)⁴⁰.

Inne źródło (badanie Global Entrepreneurship Monitor – GEM) potwierdza te dane, wskazując, że przedsiębiorstwa o wysokim wzroście (rozumianym jako wzrost zatrudnienia o min. 20% w skali roku) stanowiły ok. 4% wszystkich firm, w państwach, które brały udział w badaniu GEM w latach 2006–2010⁴¹.

Jeśli chodzi o udział firm wysokiego wzrostu w Polsce, to nie ma jednoznacznych danych. Cieślak na podstawie danych GUS obliczył, że w 2006 roku firmy wysokiego wzrostu w branży przetwórstwo przemysłowe stanowiły ok. 7%. Około połowa z nich to firmy, których wzrost można było uznać za trwały⁴². Oznacza to, że wskaźniki dla Polski wpisują się w tendencje światowe.

Na podstawie innego wskaźnika, który jest liczony w projekcie GEM, ambicje przedsiębiorstw działających w Polsce do szybkiego rozwoju można ocenić jako wysokie. Prawie co trzecia firma (30%) na wczesnym etapie wzrostu (całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium – ang. *Total early-stage Entrepreneurial Activity* wg GEM) ma wysokie oczekiwania co do wzrostu zatrudnienia (rozumiane jako chęć zatrudnienia powyżej 10 osób i jednocześnie zwiększenie własnego zatrudnienia o 50% w ciągu 5 lat). Jest to jeden z najwyższych wyników wśród krajów europejskich biorących udział w badaniu GEM w 2011 roku. Jednocześnie udział firm o wysokim oczekiwanym wzroście zatrudnienia wśród firm działających na rynku powyżej 3 lat w Polsce stanowi ok. 9%, co jest również jednym z wyższych wyników wśród krajów europejskich i USA (wykres 9.1). Oznacza to, że osoby planujące działalność lub dopiero wchodzące na rynek są zdecydowanie bardziej optymistycznie nastawione do perspektyw rozwoju swojej firmy na rynku.

³⁵ Na przykład w: *High-growth firms In the UK: lessons from an analysis of comparative UK performance*, Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform, November 2008, s. 4.

³⁶ OECD-Eurostat Manual on Business Demography Statistics, OECD/European Commission, 2007.

³⁷ Termin stworzony przez D. Birch'a w 1981 roku.

³⁸ *High-growth firms In the UK: lessons from an analysis of comparative UK performance*, Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform, November 2008.

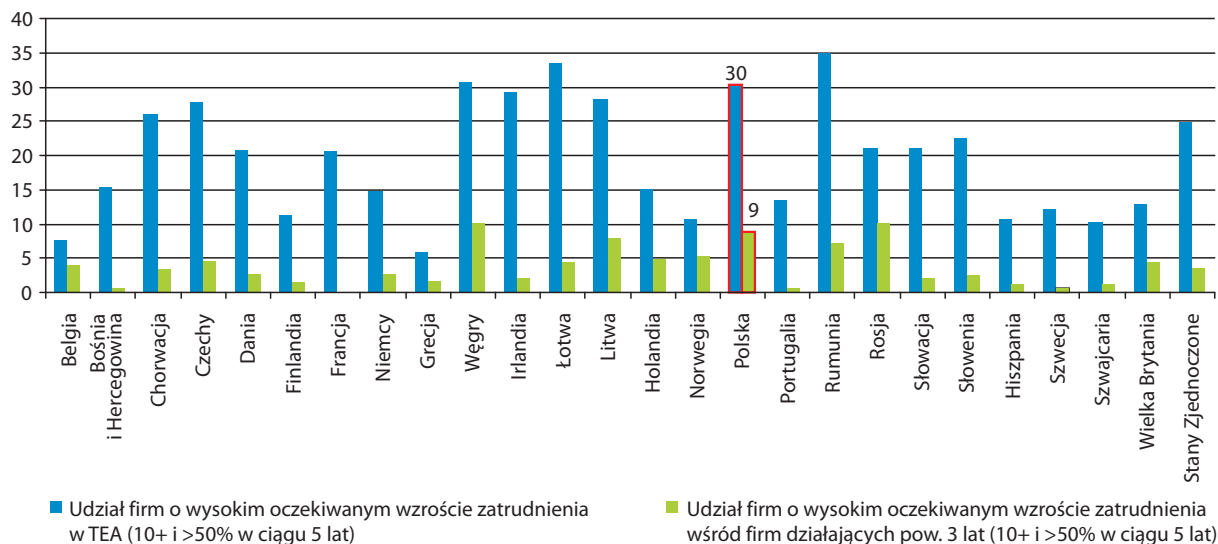
³⁹ M. Henrekson, D. Johansson, *Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence*, w: „Small Business Economics”, nr 35, Springer 2010, s. 227–244.

⁴⁰ Badaniem w 2009 roku objęto 14 krajów: Kanadę, Rumunię, Finlandię, Luksemburg, Norwegię, Hiszpanię, Danię, Nową Zelandię, Węgry, Stany Zjednoczone, Brazylię, Estonię, Włochy oraz Bułgarię, *High-growth Enterprises. What governments can do to make a difference*, OECD, 2010.

⁴¹ R. Morris, *2011 High-Impact Entrepreneurship Global Report*, GEM – Endeavor, 2011.

⁴² J. Cieślak, *General Trends and Roles of High-Growth Firms in the Polish Manufacturing Sector 1996 – 2006*, OECD Workshop, Paris, November 19, 2007.

Wykres 10.1. Udział firm o wysokim oczekiwanym wzroście zatrudnienia w wybranych krajach europejskich i Stanach Zjednoczonych w 2011 roku



Źródło: Global Entrepreneurship Monitor 2011.

10.4. Uwarunkowania wzrostu

Temat dobrego zarządzania poruszany w Raporcie odnosi się w znacznej mierze do firm wysokiego wzrostu. Firmy te wyróżniają się spośród ogółu i ich wzrost nie jest przypadkowy. Jednak analiza dostępnej literatury wskazuje, że nie zależy on jedynie od sposobu w jaki są zarządzane, ale również od okoliczności, w jakich powstały i rozwijały się. Niniejszy rozdział poświęcony jest omówieniu czynników, które mogą warunkować dynamiczny wzrost przedsiębiorstw w podziale na te zewnętrzne, pozostające poza kontrolą właściciela czy zarządzających oraz na te, które wynikają ze sposobu zarządzania firmą. Dodatkowo przedstawiono również cechy właściciela firmy, które mają wpływ na rozwój jego firmy.

a) Uwarunkowania zewnętrzne

Uwarunkowania zewnętrzne rozumiane są tu jako płynące z otoczenia, w którym firma funkcjonuje. W przypadku firm wysokiego wzrostu znaczenie ma: sytuacja rynkowa, pewne cechy społeczeństwa, niektóre bariery doświadczane przez firmy oraz specyfika branży, w której działa firma.

Po pierwsze badacze firm wysokiego wzrostu zasugerowali, że otoczenie tych firm można przedstawić w trzech wymiarach, które odzwierciedlają specyficzne postrzeganie świata przez właścicieli małych firm. Te wymiary to: dynamika, wrogość oraz różnorodność otoczenia⁴³. *Dynamika otoczenia* rozumiana jest jako niestabilność i ciągła zmienność środowiska, w jakim operują przedsiębiorstwa, ale też w wyniku których wciąż powstają nowe okazje biznesowe. *Wrogość otoczenia* to wszelkie zagrożenia dla firmy wynikające ze zwiększonej konkurencji lub zmniejszonego popytu. *Różnorodność środowiska* odnosi się do jego złożoności, np. wynikającej z rozdrobnienia rynku i utworzenia się wielu segmentów, z których każdy powinien zostać obsłużony.

Wyniki badań pokazują⁴⁴, że wzrost dynamiki otoczenia pozytywnie wpływa na wzrost przedsiębiorstw, natomiast wrogość otoczenia negatywnie. Różnorodność okazała się nie mieć bezpośredniego wpływu na rozwój firm wysokiego wzrostu. Oznacza to, że firmy tego typu dobrze odnajdują się otoczeniu oferującym dużo nowych możliwości biznesowych, poszukując nowych nisz, nowych potrzeb, które mogą zaspokoić. Jednak w momencie, gdy inne firmy idą w ich ślady i konkurencja w danym segmencie rynku rośnie lub gdy zmieniają się gusta ich klientów i popyt spada, wzrost zostaje zahamowany – wówczas firmy wysokiego wzrostu powinny wyruszyć na poszukiwanie nowych nisz.

⁴³ J. Wiklund, P. Holger, D.A. Shepherd, *Building an integrative model of small business growth*, w: Small Business Economics, nr 32, Springer 2009, s. 351–374.

⁴⁴ Ibid.

Ponadto na wzrost firm wpływ ma również wielkość rynku wewnętrznego, na którym one funkcjonują. Badania pokazują, że eksport do innych krajów może stanowić dodatkowe wyzwanie dla firm, dlatego duży rynek wewnętrzny ułatwia wykorzystanie szans na wzrost⁴⁵.

Na funkcjonowanie i możliwości wzrostu firm tego typu wpływa też poziom wykształcenia w społeczeństwie. Oddziałuje on na czterech poziomach. Po pierwsze bardziej wykształceni przedsiębiorcy lepiej radzą sobie na rynku. Po drugie wyższe wykształcenie konsumentów ma wpływ na zgłaszany przez nich popyt. Po trzecie wyższe wykształcenie pracowników pozytywnie wpływa na produktywność firm. Wreszcie wyższy poziom wykształcenia w społeczeństwie sugeruje obecność wyższych uczelni, z których wiedza może „rozlewać się” do lokalnych firm⁴⁶.

Kolejnym czynnikiem, który wpływa na wysoki udział firm wysokiego wzrostu w danym kraju jest ogólny poziom przedsiębiorczości w społeczeństwie⁴⁷. W krajach, gdzie prowadzenie własnej działalności gospodarczej jest bardziej preferowane niż praca najemna⁴⁸, pojawia się więcej firm szybko rozwijających się. W takim kraju więcej osób będzie próbowało własnych sił jako przedsiębiorcy, będą zdobywali więcej doświadczeń, co prowadzi do lepszej jakości zarządzania firmami. Doświadczenie właścicieli firm ma znaczenie dla wzrostu. Orientację przedsiębiorczą można również rozumieć jako chęć wprowadzania nowości na rynek, podejmowania ryzyka związanego z testowaniem nowych rozwiązań czy bycia proaktywnym⁴⁹. Taka postawa jest szczególnie efektywna w dynamicznym, zmiennym otoczeniu, gdzie co chwila pojawiają się nowe okazje biznesowe, ale też szybko zanikają stare.

Wybór pomiędzy pracą najemną a pracą na własny rachunek zwykle ma związek z przywilejami i ochroną pracowników. Zatem w krajach, gdzie ta ochrona jest większa, firmy wysokiego wzrostu będą miały mniejszą szansę na rozwój, ponieważ powstanie mniejszy rezerwuwar potencjalnych przedsiębiorców⁵⁰. Kraje, w których taka zależność okazała się szczególnie istotna to: Dania, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, jak również Austria, Niemcy czy Holandia. Z drugiej strony firmy wysokiego wzrostu muszą wykazać się dużą elastycznością, a więc potrzebują też łatwego dostępu do rynku pracy. Wzrost elastyczności tego rynku ma zatem pozytywny wpływ na wzrost firm⁵¹.

Warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej doświadczane przez wszystkie firmy mają również znaczenie dla firm wysokiego wzrostu. W tym kontekście szczególnie istotny jest dostęp do finansowania, ponieważ firmy wysokiego wzrostu z reguły ponoszą znaczne nakłady inwestycyjne. Pewien luz finansowy pozwala firmom na eksperymentowanie z nowymi strategiami i innowacjami⁵². Firmy tego typu potrzebują zwykle większych kwot na inwestycje, jako że obciążone są one wyższym ryzykiem. Ponadto są to raczej firmy młode, niemogące się wykazać stosowną historią kredytową.

Ostatnim czynnikiem, o którym warto wspomnieć jest specyfika branży, w której firma funkcjonuje. Już sama branża może się charakteryzować szybkim rozwojem, dlatego firmy, które w niej działają łatwiej osiągają wysoki wzrost. Dodatkowo ważne są bariery wejścia na rynek w danej branży⁵³, które mogą utrudniać rozpoczęcie działalności, np. wysokie koszty wejścia związane z ekonomią skali czy konieczność posiadania licencji. Warto jednak podkreślić, że firmy wysokiego wzrostu występują w większości branż i nie ograniczają się do branż wysokich technologii.

b) Uwarunkowania wewnętrzne

Uwarunkowania wewnętrzne zostały podzielone na dwie grupy. Pierwsza dotyczy samego właściciela, jako że to, czy firma będzie osiągała wysoki wzrost zależy w dużej mierze od jego doświadczeń i poglądów. Pozostałe czynniki dotyczą decyzji właściciela, czyli zarządzania firmą i zostały opisane jako kolejne.

Cechy właściciela

Po pierwsze na sukces firmy wpływa poziom wykształcenia przedsiębiorcy. Właściciele firm o wyższym poziomie wykształcenia mają większe szanse na osiągnięcie sukcesu. Jest to związane z ogólnym poziomem wykształcenia w społeczeństwie, o którym była już mowa powyżej. Bardziej wykształceni przedsiębiorcy są też bardziej zorientowani na wzrost, ponieważ jako bardziej

⁴⁵ Teruel et al. (2011).

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Wśród krajów europejskich do tej grupy zaliczają się: Cypr, Estonia, Rumunia, Francja, Portugalia, Włochy, Bułgaria i Polska (źródło: *Entrepreneurship in the EU and beyond. Analytical Report*, Flash Eurobarometr 283, The Gallup Organization, 2009, s. 13).

⁴⁹ Wiklund et al. (2009).

⁵⁰ Teruel et al. (2011).

⁵¹ Ibid.

⁵² Wiklund et al. (2007).

⁵³ *High-growth firms In the UK: lessons from an analysis of comparative UK performance*, Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform (BERR), November 2008.

wartościowy zasób (zasobem jest oczywiście kapitał ludzki i intelektualny posiadany przez właściciela) oczekują większego zwrotu z zainwestowania tego kapitału, czyli własnego czasu i zaangażowania⁵⁴.

Bardzo ważną kwestią w przypadku firm wysokiego wzrostu jest motywacja właściciela. Po pierwsze ważne jest, aby dowiedzieć się dlaczego właściciel zdecydował się na podjęcie decyzji o założeniu własnej firmy, czy kierowała nim konieczność (wynikająca np. z problemów finansowych lub z niemożności znalezienia innej pracy) czy też szansa (a właściwie dostrzeżenie w swoim otoczeniu okazji na założenie biznesu, który odniesie sukces). W przypadku firm wysokiego wzrostu częstsza jest chęć wykorzystania szansy. Osoby, które prowadzą własną działalność gospodarczą z konieczności nie mają potrzeby rozwoju, ponieważ starają się zaspokoić tylko swoje podstawowe potrzeby. Wnikając bardziej w motywacje przedsiębiorców, które przyświecały im przy zakładaniu własnego biznesu, wyróżnić można: chęć osiągnięcia wyższych dochodów oraz chęć większej niezależności. To ten pierwszy powód jest częstszym motorem rozwoju firm, ponieważ większą niezależność, możliwość bycia własnym szefem daje raczej mała firma. Rozwój firmy łączy się z pozyskiwaniem inwestorów zewnętrznych, zwiększaniem liczby osób zaangażowanych w zarządzanie⁵⁵. Szybki wzrost firmy, choć bardziej ryzykowny, daje perspektywę na wyższe dochody i lepszą pozycję konkurencyjną w branży i na rynku.

Idąc dalej, można zapytać przedsiębiorców wprost czy mają zamiar, ambicję szybko rozwijać swoją firmę. Brak chęci wzrostu ma oczywiście związek z wcześniej przedstawionymi motywacjami. Warto zauważyć, że ambicja, aby rosnąć nie gwarantuje wzrostu, ale brak takiej ambicji gwarantuje brak wzrostu⁵⁶. Dobrym obrazem tego stwierdzenia są dane przedstawione w punkcie 2 niniejszego artykułu. Widać jednoznacznie, że firm, które planują wzrost jest zdecydowanie więcej niż tych, które go faktycznie doświadczyły, co potwierdza, że posiadanie ambicji wzrostu jeszcze go nie gwarantuje.

Zarządzanie

O ile elementy wymienione powyżej nie są w gestii przedsiębiorcy, a raczej mogą wynikać z polityki makroekonomicznej czy społecznej lub też z funkcjonowania rynku, o tyle poniżej skoncentrujemy się na obszarach związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem, w taki sposób, aby doświadczało ono intensywnego wzrostu.

Po pierwsze podkreśla się rolę stylu zarządzania w firmach wysokiego wzrostu. Organizacja i zarządzanie taką firmą ma strukturę hybrydową⁵⁷, a decyzje i wyznaczanie strategicznych kierunków osiągane są na podstawie konsensusu⁵⁸. Badania również potwierdziły, że istotne znaczenie ma grupowy styl zarządzania⁵⁹. Ma to związek z faktem, że tego typu firmy częściej zakładane są przez kilka osób. Większy zespół założycielski pozwala na zgromadzenie większego kapitału, ma bardziej zróżnicowane i – jako grupa – większe doświadczenie zawodowe. Dodatkowo, przywództwo odgrywa znaczącą rolę w radzeniu sobie przez firmy z szybkim wzrostem i w utrzymaniu przewagi konkurencyjnej⁶⁰.

Równie ważne w funkcjonowaniu firm wysokiego wzrostu jest planowanie, w tym też planowanie strategiczne. Prawdopodobnie fenomen tych przedsiębiorstw polega na umiejętności myślenia strategicznego przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej elastyczności charakterystycznej dla małych firm.

Strategie, jakie może przyjąć firma są bardzo różne, zwraca się jednak szczególną uwagę na kwestie innowacyjności przedsiębiorstw wysokiego wzrostu. Badania wskazują, że firmy mogą rosnąć z różnych powodów i innowacje nie są im do tego niezbędne⁶¹. Ponadto ustalono, że wzrost firm częściej wynika z koncentracji na głównym rynku niż z radykalnych innowacji. Częstszą strategią jest innowacyjność w celu poprawy jakości produktu, a nie w celu redukcji kosztów. Kwestia zastosowania innowacji w rozwoju firmy jest różna w różnych krajach, ale niektóre badania sugerują, że w krajach o niższym poziomie innowacyjności (takich jak Polska), szybki wzrost w większej mierze bazuje na eksporcie niż na innowacjach, a im bliżej granicy technologicznej znajduje się gospodarka, tym ważniejsze stają się innowacje w rozwoju firmy⁶². W takim ujęciu dla osiągnięcia szybkiego wzrostu firmy alternatywą dla innowacyjności jest internacjonalizacja, choć należy podkreślić, że w praktyce te dwie strategie często idą ze sobą w parze, wzajemnie się uzupełniając. Inne badania pokazują, że eksport wiąże się z większymi obciążeniami dla firm, w zwią-

⁵⁴ Teruel et al. (2011)

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ „Struktura hybrydowa, w szerokim znaczeniu, oznacza współwystępowanie w jednej strukturze cech charakterystycznych dla różnych typowych rozwiązań strukturalnych, np. funkcjonowanie zespołów zadaniowych obok stabilnej części struktury funkcjonalnej lub wyposażenie struktury macierzowej w samodzielny funkcjonalny pion organizacyjny itp.”; za: Nalepka A., *Struktura organizacyjna*, Antykwia, Kraków 2001, s. 92.

⁵⁸ *High-growth Enterprises. What governments can do to make a difference*, OECD, 2010.

⁵⁹ BERR (2008)

⁶⁰ Campbell-Hunt C., Corbett C. L., Chetty S., *World famous in New Zealand: Growing world-competitive firms from a New Zealand base*, w: Victoria Commentaries, 17(1), 2000.

⁶¹ OECD (2010), s. 26.

⁶² Ibid.

ku z tym szybszego rozwoju doświadczają firmy mające do dyspozycji duży rynek wewnętrzny. Po zastanowieniu widać, że te poglądy nie są ze sobą sprzeczne, a wynika z nich, że firmy wysokiego wzrostu przyjmują różnorodne strategie, wykorzystując najlepiej zaistniałe warunki. To znaczy w krajach, gdzie kultura innowacji nie jest wysoka, firmy te będą szukały źródeł wzrostu na dużym rynku wewnętrznym lub w eksporcie.

Niektóre badania sugerują też, że nie ma związku pomiędzy wzrostem przedsiębiorstwa a rentownością⁶³, a strategie wzrostu są dużo bardziej ryzykowne niż strategie, których celem jest maksymalizacja zysku. W planowaniu działań firm wysokiego wzrostu uwaga koncentruje się na nowych możliwościach technologicznych i komercyjnych, szczególnie w początkowej fazie działalności, ponieważ zwykle pierwsze pomysły na działalność wymagają weryfikacji w zderzeniu z realiami rynkowymi⁶⁴.

Kolejnym obszarem, w którym zarządzanie firmami wysokiego wzrostu ma znaczenie są zasoby ludzkie. Firmy te częściej szkolą pracowników oraz podkreślają rolę środowiska nastawionego na przyswajanie wiedzy. Znaczenie ma również doświadczenie i wykształcenie kadry kierowniczej, które sprawia, że jest ona bardziej otwarta na zmiany i realizowanie nowych przedsięwzięć⁶⁵.

Nie tylko wykształcenie kadry kierowniczej jest ważne dla osiągnięcia wysokiego wzrostu, ale również jej społeczne powiązania. Ma to związek ze zdecentralizowanym przywództwem w firmie, spójnością działań kadry kierowniczej oraz z różnorodnością doświadczeń, jakie posiadają menedżerowie⁶⁶. Równie ważne są sieci kontaktów właścicieli, szczególnie w kontekście możliwości redukcji kosztów działalności, łatwości pozyskania nowego kapitału czy innych zasobów. Powiązania z innymi firmami i tworzenie aliansów strategicznych pozwala na dzielenie zasobów, a poprzez to na optymalizację ich wykorzystania. Takie alianse wykorzystywane są również do współpracy w zakresie tworzenia nowych produktów czy usług. Dzielone są zatem nie tylko zasoby, ale również ryzyko⁶⁷.

Firmy wysokiego wzrostu z definicji doświadczają wysokiego wzrostu, który przejawia się między innymi dużym przyrostem zatrudnienia. Rozwój organizacji sprawia, że stare sposoby funkcjonowania przestają być skuteczne. Dla utrzymania wysokiej produktywności i konkurencyjności firmy wysokiego wzrostu muszą skutecznie radzić sobie ze zmieniającymi się realiami, w jakich funkcjonują. Zmienność dotyczy przyrostu zatrudnienia, ale również np. zmieniających się procesów i procedur. W tych momentach transfer wiedzy pomiędzy członkami organizacji staje się bardzo ważny. Również istotne jest, aby przywódcy reagowali w odpowiedni sposób na zachodzące zmiany⁶⁸. W literaturze można znaleźć informacje, że w obliczu zmian firmy mają do wyboru dwie drogi⁶⁹. Po pierwsze mogą dostosować się do wzrostu poprzez powielanie istniejących sposobów działania w większej organizacji lub też mogą zmienić się i stworzyć zupełnie nowe sposoby działania.

10.5. Podsumowanie

W sytuacji wzrostu celem zmian w firmie jest utrzymanie jego tempa. Jednakże okazuje się, że nie jest to oczywista sprawa. Ponieważ firmy wysokiego wzrostu zwykle realizują bardziej ryzykowne strategie, dlatego stosunkowo częściej też ponoszą porażki i upadają. Niewielu firmom udaje się utrzymać wysokie tempo wzrostu przez dłuższy czas.

Warto wspierać ten rodzaj firm, ponieważ mają one pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy. Jakie jednak można postawić priorytety w polityce wspierania firm wysokiego wzrostu? W literaturze (i praktyce, która na niej bazuje) spotkać można dwa podejścia. Pierwsze zakłada, że wspierać warto jedynie tzw. goryle, ponieważ tylko ich wzrost jest prawdziwie korzystny dla gospodarki⁷⁰. Pozostałe firmy wysokiego wzrostu tworzą jedynie niebezpieczne dla równowagi rynkowej zakłócenia. Drugie podejście zakłada, że wysoka dynamika tworzenia i upadku firm typu-high-growth jest wpisana w ich specyfikę. Nie ma zatem sensu poszukiwać większej trwałości tych firm, należy natomiast „czerpać” z efektów ich działalności. Firmy te mogą w krótkim czasie stworzyć wiele nowych miejsc pracy, ale równie szybko miejsca te mogą zostać zlikwidowane⁷¹. Dlatego ważne staje się wspieranie tworzenia się coraz to nowych firm.

⁶³ Ibid.

⁶⁴ E. Autio, M. Kronlund, A. Kovalainen, *High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization and Recommendations*, MTI, 2007.

⁶⁵ Wiklund et al. (2007); por. również: P. Kordel, J. Kornecki, A. Kowalczyk, K. Krawczyk, K. Pylak, J. Wiktorowicz, *Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników*, PARP, Warszawa 2010.

⁶⁶ Ibid.

⁶⁷ BERR (2008).

⁶⁸ OECD (2010).

⁶⁹ Ibid.

⁷⁰ BERR (2008).

⁷¹ D. Stangler, *High-Growth Firms and the Future of the American Economy*, Kauffman Foundation, March 2010.

Polityka na rzecz przedsiębiorczości wysokiego wzrostu powinna zatem koncentrować się na tym, aby stwarzać odpowiednie, dynamiczne otoczenie pozwalające firmom na zachowanie wysokiej elastyczności. W kontekście dużego odsetka upadków firm tego typu ważne jest też tworzenie klimatu społecznego, który nie piętnuje porażki, a zachęca do wykorzystania dotychczasowych doświadczeń.

Bibliografia

1. Autio E., Kronlund M., Kovalainen A., *High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization and Recommendations*, MTI, 2007.
2. Campbell-Hunt C., Corbett C. L., Chetty S., *World famous in New Zealand: Growing world-competitive firms from a New Zealand base*, w: Victoria Commentaries, 17(1), 2000.
3. Cieślak J., *General Trends and Roles of High-Growth Firms in the Polish Manufacturing Sector 1996 – 2006*, OECD Workshop, Paris, November 19, 2007.
4. *Entrepreneurship in the EU and beyond. Analytical Report*, Flash Eurobarometr 283, The Gallup Organization, 2009
5. Henrekson M., Johansson D., *Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence*, w: „Small Business Economics”, nr 35, Springer 2010.
6. *High-growth Enterprises. What governments can do to make a difference*, OECD, 2010.
7. *High-growth firms In the UK: lessons from an analysis of comparative UK performance*, Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform, November 2008.
8. Kordel P., Kornecki J., Kowalczyk A., Krawczyk K., Pylak K., Wiktorowicz J., *Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników*, PARP, Warszawa 2010.
9. Morris R., *2011 High-Impact Entrepreneurship Global Report*, GEM – Endeavor, 2011.
10. Nalepka A., *Struktura organizacyjna*, Antykwa, Kraków 2001,
11. OECD-Eurostat Manual on Business Demography Statistics, OECD/European Commission, 2007.
12. Stam E., Hartog C., van Stel A., Thurik R., *Ambitious entrepreneurship, high-growth firms and macroeconomic growth*, SCALES, Zoetermeer, January 2010.
13. Teruel M., de Witt G., *Determinants of high-growth firms. Why have some countries more high-growth firm than others*, EIM, SCALES, January 2011.
14. Wiklund J., Holger P., Shepherd D.A., *Building an integrative model of small business growth*, w: Small Business Economics, nr 32, Springer 2009.

Rozdział 11

Foresight i obserwatoria technologiczne jako dobre praktyki wspierania firm w zakresie zarządzania zmianą technologiczną

11.1. Wprowadzenie

Zmiana technologiczna od dłuższego czasu jest jednym z wyznaczników międzynarodowej konkurencyjności firm, sektorów i gospodarek (Castellacci 2008; Guan i in. 2006; Wang, Chien i Kao 2007), a rozwój infrastruktury wspierającej, zwłaszcza mniejsze firmy, w transferze technologii i zarządzaniu zmianą technologiczną stał się jednym z czołowych priorytetów polityki innowacyjnej. W Polsce początkiem takiej polityki był program *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec MSP* (MPIH 1995), po którym nastąpiło wiele innych inicjatyw (KBN 1999; MG 1999 i 2006; MGiP 2000; MNil 2004), dzięki którym powstały setki ośrodków innowacji i przedsiębiorczości. Słabszą stroną dotychczasowych działań jest jednak oferta tych ośrodków, ograniczająca się – najczęściej – do tradycyjnych i najbardziej podstawowych form wsparcia (Matusiak i Guliński 2010; Potter i Proto 2010; Rogut i Piasecki 2008). Tymczasem rosnąca niestabilność otoczenia powoduje wzrost zapotrzebowania na mniej konwencjonalne usługi, jak np. monitoring zmian technologicznych czy ocena skali i skutków ekonomicznych (również tych mało oczekiwanych, nieplanowanych i niepożądanych) rozwoju technologicznego (Saritas i Nugroho 2012; Vecchiato 2012). W takich warunkach rośnie popularność tak specyficznej (i tak niezbędnej do efektywnego zarządzania zmianą technologiczną) oferty informacyjnej, jaką jest informacja o nowych i wyłaniających się technologiach. Źródłem takiej informacji są programy badań foresightowych i/lub specjalnie do tego celu tworzone tzw. obserwatoria technologiczne. Działania te są elementem kompleksowego systemu orientacji strategicznej i wczesnego ostrzegania, opartego na niepełnej czy niedoskonałej wiedzy i wykorzystującego 'inteligentne' metody predykcji. Stąd prezentacja tych działań jest przedmiotem dalszej części artykułu.

11.2. Foresight 'w służbie' biznesu

Foresight cieszy się w Polsce dość dużą popularnością, zwłaszcza dzięki zapisom Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw i Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, które uruchomiły kilkadziesiąt już zakończonych i/lub kontynuowanych projektów (Ramka 1). Wszystkie one są jednak projektami realizowanymi głównie przez instytucje publiczne i na zamówienie instytucji publicznych, a ich głównym celem jest pomoc w kształtowaniu polityki naukowej, technologicznej i innowacyjnej.

Ramka 1: Projekty foresightowe (z)realizowane w Polsce w okresie 2006–2013

W ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw sfinansowano:

- 10 foresightów branżowych (dla: odlewnictwa; materiałów polimerowych; wydobywania i przetwórstwa węgla brunatnego; nowoczesnych materiałów metalicznych, ceramicznych i kompozytowych; technik satelitarnych i technologii kosmicznych; technologii materiałowych na potrzeby klastra lotniczego „Dolina Lotnicza”; przemysłu wydobywczego rud miedzi i surowców towarzyszących; technologii medycznych; przemysłu wydobywczego węgla kamiennego; kompleksu paliwowo-energetycznego dla zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego kraju)
- i 8 regionalnych (dla województw: dolnośląskiego, łódzkiego, małopolskiego, mazowieckiego, opolskiego, podkarpackiego, śląskiego i świętokrzyskiego).

W ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (s)finansowano następujące projekty:

- Pomorze 2030 – scenariusze rozwoju,
- Żywność i żywienie w XXI wieku – wizja rozwoju polskiego sektora spożywczego,
- Zaawansowane technologie przemysłowe i ekologiczne dla zrównoważonego rozwoju kraju,
- Foresight dla energetyki termojądrowej,
- Foresight priorytetowych, innowacyjnych technologii na rzecz automatyki, robotyki i techniki pomiarowej,
- Strategia rozwoju energetyki na Dolnym Śląsku metodami foresightowymi,

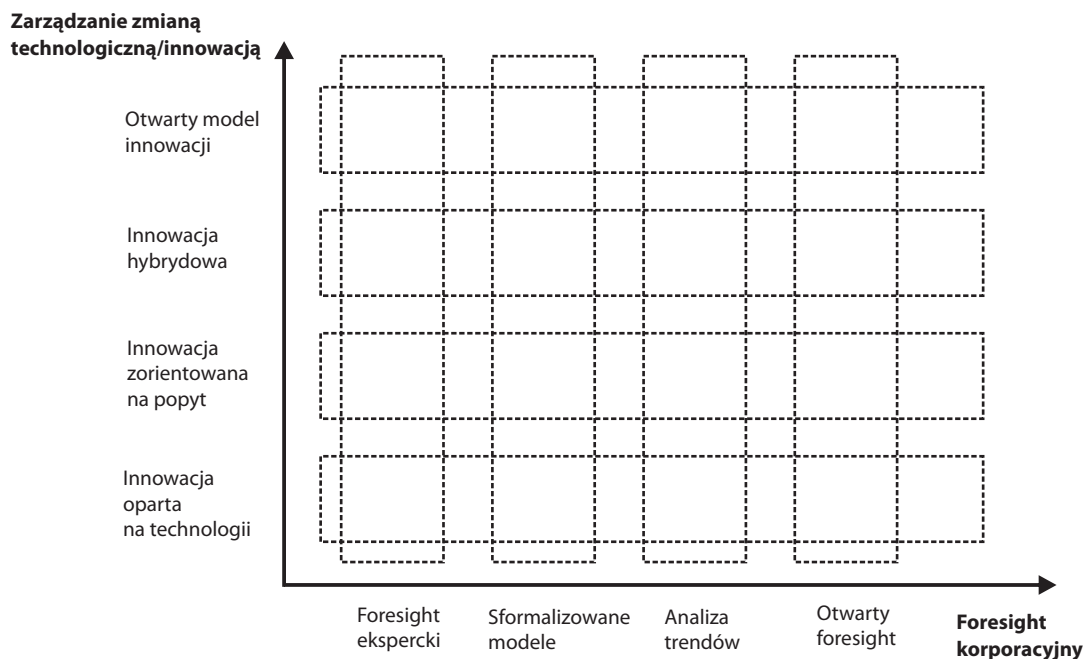
- Zeroemisyjna gospodarka energią w warunkach zrównoważonego rozwoju Polski do 2050 roku,
- Foresight w zakresie priorytetowych i innowacyjnych technologii zagospodarowywania odpadów pochodzących z górnictwa węgla kamiennego,
- Foresight technologiczny „NT FOR Podlaskie 2020” Regionalna strategia rozwoju nanotechnologii,
- Foresight wiodących technologii kształtowania własności powierzchni materiałów inżynierskich i biomedycznych,
- Foresight technologiczny rozwoju sektora usług publicznych w Górnośląskim Obszarze Metropolitalnym,
- Perspektywa Technologiczna Kraków–Małopolska 2020,
- Foresight w drzewnictwie: scenariusze rozwoju badań naukowych w Polsce do 2020 roku,
- Foresight technologii odlewniczych w kontekście Energii do 2030 r.,
- Odpady nieorganiczne przemysłu chemicznego – foresight technologiczny,
- Nowoczesne technologie dla włókiennictwa. Szansa dla Polski,
- Foresight regionalny dla szkół wyższych Warszawy i Mazowsza „Akademickie Mazowsze 2030”,
- Foresight „Sieci Gospodarcze Wielkopolski” – scenariusze transformacji wiedzy wspierające innowacyjną gospodarkę,
- Scenariusze i trendy rozwojowe wybranych technologii społeczeństwa informacyjnego do roku 2025,
- Analiza i prognozowanie ścieżek rozwoju interdyscyplinarnych nauk o poznaniu metodami foresight,
- Identyfikacja potencjału i zasobów Dolnego Śląska w obszarze nauka i technologie na rzecz poprawy jakości życia (Quality of Life) oraz wytyczenie przyszłych kierunków rozwoju. Badania metodami foresight,
- Wyzwania zrównoważonego użytkowania terenu na przykładzie województwa śląskiego – scenariusze 2050.

Dodatkowo na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości uruchomiono foresight Kadry nowoczesnej gospodarki, a na zlecenie Ministerstwo Gospodarki foresight technologiczny przemysłu. Niektóre województwa (np. wielkopolskie) uruchomiły także kolejne foresighty regionalne.

Źródło: Rogut i Piasecki (2011).

Foresight korporacyjny (wdrożony przez biznes i/lub dla biznesu) dopiero w Polsce ‘raczkuje’, choć w wielu innych krajach europejskich jest już dość popularnym instrumentem zarządzania strategicznego, włączając zarządzanie zmianą technologiczną, i to bez względu na obszar innowacji (innowacja oparta na technologii, innowacja zorientowana na popyt, innowacja hybrydowa i otwarty model innowacji (por. wykres 11.1 i tabela 11.1). Jako taki jest elementem systemowego podejścia do oceny i zrozumienia zmian technologicznych i ich przyszłych trajektorii rozwoju oraz instrumentem rozwoju strategicznych umiejętności⁷²,

Wykres 11.1. Foresight w zarządzaniu zmianą technologiczną i innowacją



Źródło: von der Gracht, Vennemann i Darkow (2010), s. 388.

⁷² Określanych także mianem strategicznego rezonansu.

oznaczających zarówno zdolność do dostrzegania i wykorzystywania okazji technologicznych, jak i zdolność do celowego kształtowania zbioru własnych aktywów⁷³ (Heger i Rohrbeck 2012; Huergo 2066; Lichtenthaler 2007; Linstone 2011; Rohrbeck 2011; Rohrbeck i Gemünden 2011; Vecchiato i Roveda 2010; von der Gracht, Vennemann i Darkow 2010).

Foresight korporacyjny spotyka się najczęściej w energetyce, motoryzacji, przemyśle chemicznym i farmaceutycznym, łączności i informatyce, a więc w sektorach charakteryzujących się albo dużą dynamiką zmian, albo długim cyklem życia produktu i wysokimi nakładami inwestycyjnymi (Ramka 2). W pierwszym przypadku (sektory o wysokiej dynamice zmian) jest on częścią systemu wczesnego ostrzegania o przyszłych szansach i zagrożeniach. W drugim natomiast (długi cykl życia produktu) foresight jest – zwłaszcza w przypadku liderów technologii – instrumentem wczesnej identyfikacji zmian rynkowych i technologicznych, włączając nowe, wyłaniające się technologie i niezbędnych zmian produktu i procesu produkcji gwarantujących utrzymanie przywództwa.

Ramka 2: Przykłady sektorów o dużej dynamice zmian oraz długim cyklu życia produktu i wysokich nakładach inwestycyjnych

Informatyka jest przykładem sektora o dużej dynamice zmian. Przykładem przełomowych zmian w tym sektorze jest pojawienie się telefonii komórkowej i Internetu: Telefonia komórkowa pojawiła się na rynku za sprawą nowej firmy japońskiej NTT i wtedy (w 1979 roku) stała się ogromnym zagrożeniem dla europejskich i amerykańskich operatorów tradycyjnej telefonii. Niektórzy z nich przeżyli wyłącznie dlatego, że byli firmami państwowymi i że działali na w pełni zmonopolizowanych rynkach. Gdyby nie to, mniejsi konkurenci mogliby wygrać wyścig w zajęciu pozycji lidera w mobilnej telefonii. Podobnie, pojawienie się Internetu stało się olbrzymim zagrożeniem dla tradycyjnych operatorów sieciowych, a małym operatorom dało możliwość stworzenia oferty rozmów za pomocą łączy internetowych lub dedykowanych sieci wykorzystujących protokół IP (telefonía internetowa). Te dwa zdarzenia obudziły wśród operatorów potrzebę podjęcia działań foresightowych mających na celu wczesne wykrywanie przyszłych przełomów i odpowiednio wczesne opracowywanie strategicznej odpowiedzi.

Przykładem sektora o długim cyklu życia produktu i wysokich nakładach inwestycyjnych jest energetyka. Źródłem kosztów jest złożoność uwarunkowań prawnych, zwłaszcza liberalizacja rynku energii i zdecydowany wzrost konkurencji oraz potrzeba istotnych zmian technologicznych. Ta ostatnia wynika zarówno z błyskawicznie rosnącej konsumpcji energii, jak i konieczności zmniejszania obciążeń dla środowiska. Stąd i w tym sektorze szybki rozwój kultury foresightowej jest sposobem na jak najlepsze stawienie czoła nowym wyzwaniom.

Źródło: Becker (2003), Rohrbeck (2011).

Jak do tej pory foresight korporacyjny jest domeną dużych, międzynarodowych firm (Becker 2003; Jannek i Burmeister 2007). Mniejszym brakuje dostatecznego potencjału do samodzielnego przeprowadzania ćwiczeń foresightowych, choć chętnie skorzystałyby z ich rezultatów i w ten sposób podniosły skuteczność działań podejmowanych w (coraz bardziej) niepewnym i burzliwym otoczeniu.

Niektóre kraje (np. Japonia, Niemcy czy Wielka Brytania) uruchamiają specjalne inicjatywy foresightowe dedykowane mniejszym firmom (Cuhls i Johnston 2008). Czasami mają one na celu udostępnienie im – w formie przydatnej do planowania strategicznego – rezultatów foresightów narodowych, które w pierwotnej postaci rzadko kiedy nadają się do bezpośredniego wykorzystania i wymagają stosownego przetworzenia (selekcja, ocena przydatności, grupowanie według obszarów zastosowania itd.). Czasami z kolei przyjmują one postać foresightów inicjowanych przez stowarzyszenia branżowe (np. niemiecki ZVEI⁷⁴ czy VDMA⁷⁵) czy fundacje (np. *European Science Foundation* czy *German Stiftung Industrieforschung*). Zdarza się także, że inicjatywy foresightowe wdrażane są w swego rodzaju partnerstwie publiczno-prywatnym i są współfinansowane przez administrację publiczną i/lub Komisję Europejską. Przykłady takich foresightów można znaleźć na platformie *The European Foresight Monitoring Network* (www.efmn.info). Celem takich foresightów jest dostarczenie mniejszym firmom wiedzy na temat prawdopodobnych, krótko-, średnio- i długookresowych zmian w otoczeniu firmy (technologicznym, społecznym i instytucjonalnym) i zmniejszenie w ten sposób niepewności co do:

- prawdopodobnych kierunków zmian poszczególnych komponentów otoczenia (niepewność co do stanu),
- rodzaju i skali oddziaływania tych zmian na firmę (niepewność co do skutków) i
- najbardziej adekwatnej odpowiedzi firmy na przewidywane zmiany (niepewność co do reakcji).

Foresighty korporacyjne przyjmują różne formy: formę foresightu eksperckiego, foresightu opartego na modelach sformalizowanych, foresightu bazującego na analizie trendów czy foresightu otwartego (tabela 11.1), jednak największą popularnością cieszy się, jak dotąd, foresight ekspercki.

⁷³ Zasobów i umiejętności powiązanych z funkcjonalnymi i horyzontalnymi obszarami wewnętrznego łańcucha wartości.

⁷⁴ Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.

⁷⁵ Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau.

Tabela 11.1. Modele foresightu korporacyjnego

Obszary	Modele foresightu			
	Foresight ekspercki	Sformalizowane modele	Analiza trendów	Otwarty foresight
Paradygmat	Możliwość poznania przyszłości za pośrednictwem ekspertyz	Możliwość poznania przyszłości za pośrednictwem modeli komputerowych	Możliwość projektowania przyszłości za pośrednictwem obserwacji kierunków rozwoju	Możliwość kształtowania przyszłości za pośrednictwem interakcji
Cel	Eksploracja zmiany	Szacowanie zmiany	Reakcja na zmianę	Zrozumienie/antycypacja / kształtowanie zmiany
Sposób realizacji	Pozyskiwanie i porównywanie opinii eksperckich	Wykorzystanie metod ilościowych do szacowania parametrów przyszłości (np. ekstrapolacja)	Określanie przyszłych trendów na podstawie analizy słabych/mocnych sygnałów	Otwarty, ciągły dialog
Rola zewnętrznych ekspertów	Zewnętrzni eksperci odpowiedzialni zarówno za treść, jak i rezultaty foresightu	Zewnętrzni eksperci źródłem generowania wiedzy	Zewnętrzni eksperci odpowiedzialni za fragmenty procesu poznania przyszłości (np. analizę trendów)	Silna współpraca ze wszystkimi interesariuszami, wewnątrz i poza organizacją
Rezultaty	Delphi, mapy technologii, scenariusze	Modele, matryce	Baza trendów, system monitoringu	Scenariusze, dzikie karty, plany działań, inwencje

Źródło: na podstawie von der Gracht, Vennemann i Darkow (2010). Metodami najczęściej wykorzystywanymi w tych foresightach są: skanowanie otoczenia, Delphi i scenariusze (Ramka 3), mapowanie technologii oraz analiza trendów, słabych sygnałów i dzikich kart (Steinmüller 2007).

Ramka 3: Delphi i scenariusze

Klasyczne Delphi oznacza iteratywną wymianę informacji między anonimowymi ekspertami dokonywaną za pośrednictwem ankiety pocztowej, mającą na celu maksymalne zbliżenie opinii. W każdej kolejnej rundzie eksperci mają do dyspozycji rezultaty poprzedniej rundy (kontrolowany przepływ informacji zwrotnej), dające im możliwość rewizji swojego stanowiska (podtrzymanie dotychczasowego lub jego zmian). Cały proces powtarzany jest tak często, jak to jest potrzebne (choć większość badań nie wychodzi poza dwie rundy), przy założeniu, że każda kolejna runda zwiększa prawdopodobieństwo osiągnięcia konsensusu. Obecnie tradycyjna ankieta pocztowa zastępowana jest ankietą elektroniczną lub instrumentami on-line. Te ostatnie stwarzają możliwość odejścia od tradycyjnych rund i przejścia do ciągłej wymiany informacji w rzeczywistym czasie. Alternatywą dla klasycznego Delphi jest kontakt 'twarzą w twarz'. Jednocześnie wiele badań delfickich rezygnuje już z wymogu anonimowości; tak jest np. w tzw. decision Delphi czy Imen Delphi, a celem Delphi coraz częściej staje się gromadzenie argumentów nie zaś budowa konsensusu; jak m.in. w przypadku Policy Delphi czy Argument Delphi. Sama ankieta Delphi jest zestawem hipotez wyposażonych w kryteria, gdzie hipoteza prezentuje pewną opcję lub miniscenariusz przedstawiający kształt przyszłych zdarzeń/trendów i celów, a kryteria są rodzajem argumentów używanych do jej oceny.

Scenariusze są swego rodzaju opowiadaniem opisującymi, możliwe przyszłości, opracowanymi i zaprezentowanymi w sposób systematyczny (dyskursywny, narracyjny czy w formie tabel i wykresów) i mającymi za zadanie uchwycenie holistycznego charakteru analizowanych warunków. Celem scenariuszy jest (zwłaszcza) upowszechnienie proaktywnego, dynamicznego i nieliniowego sposobu myślenia o przyszłości oraz przygotowanie się na stawienie czoła zdiagnozowanym wcześniej wyzwaniom.

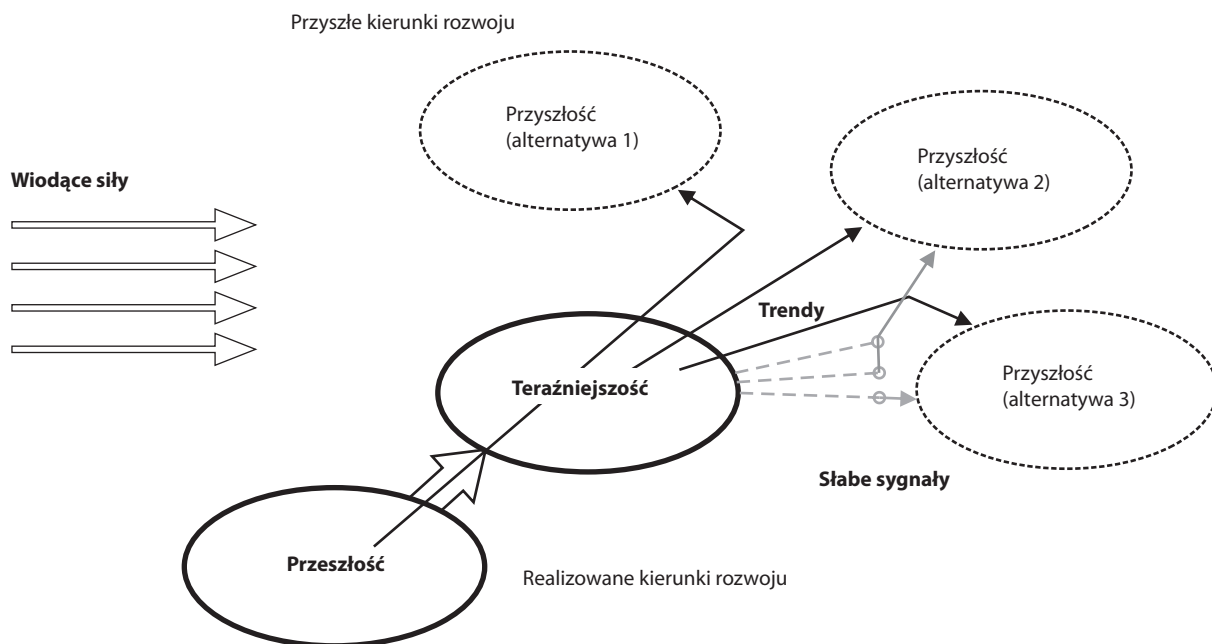
Źródło: na podstawie Aicholzer (2001), Futurreg (2007), Gordon i Pease (2006), Kuusi (1999), Landeta (2006), Linstone i Turoff (2002), Loveridge (1995), Neumann (2004), Passig i Sharbat (2004), Steinert (2009), Steyaert i Lisoir (2005), Rauch (1979), Tichy (2001), Turoff (2002).

Wszystkie te metody są w miarę dobrze znane na polskim gruncie, głównie za sprawą podręcznika UNIDO (2005a i 2005b), jednak dwóm z nich: analizie trendów, słabych sygnałów i dzikich kart oraz mapowaniu technologii, warto przyjrzeć się trochę bliżej. A to dlatego, że pierwsza z nich staje się ostatnio niezwykle popularna, druga zaś – jak żadna inna - daje każdej firmie niezwykle duży zakres swobody w określaniu struktury całego procesu.

Celem analizy trendów, słabych sygnałów i dzikich kart (wykres 11.2) jest wykrycie pierwszych, wyprzedzających informacji o potencjalnych problemach (słabe sygnały), pojawiających się na tyle wcześnie, że w danym momencie (głównie ze względu na szum informacyjny i brak stosownej wiedzy) niezwykle trudnych do rozszyfrowania. W miarę wzrostu poziomu wiedzy i zwiększania czytelności samej informacji słabe sygnały przekształcają się w mocne sygnały, potem zaś trendy. Dzikie karty z kolei oznaczają

pewne epizody/wydarzenia, które wydają się mało prawdopodobne, a jednak mogą mieć istotne, strategiczne konsekwencje dla firmy (Ansoff 1975; Coffman 1997; Day i Schoemaker 2006; Hiltunen 2006; Liebl i Schwarz 2010; Nikander 2002).

Wykres 11.2. Analiza trendów i słabych sygnałów



Źródło: Rogut i Piasecki (2007), s. 24.

W foresighcie korporacyjnym analiza słabych sygnałów stosowana jest najczęściej w takich obszarach, jak (bliższe i dalsze) otoczenie firmy, konkurenci, rynki i technologie (Battistella i De Toni 2010), a identyfikacja słabych sygnałów i dzikich kart umożliwia firmie odpowiednio szybkie zdekodowanie sygnałów płynących z otoczenia i przygotowanie strategicznej reakcji. Reakcja ta przyjmuje postać sformułowania hipotez interpretacyjnych co do przyszłego kształtu wyłaniającego się problemu, sformułowania pytań sprawdzających prawdziwość/falsz przyjętych hipotez, mapowania otoczenia i poszukiwania dodatkowych sygnałów, określenia konsekwencji i zdefiniowania okazji/zagrożeń oraz w efekcie – zdefiniowania planu działań (etap decyzji) i jego wdrożenia. Taka reakcja może – w zależności od siły sygnału i czasu, jaki pozostaje do momentu pojawienia się pełnych konsekwencji – przyjmować formę okresowego planowania, zarządzania mocnymi sygnałami, zarządzania słabymi sygnałami i zarządzania kryzysowego (Coffman 1997; Nikander 2002).

Mapowanie technologii jest instrumentem zarządzania zmianą technologiczną pozwalającym na (Garcia i Bray 1997; Lee i Park 2005; Phaal, Farrukh i Probert 2004; U.S. Department of Energy 2000):

- identyfikację i rozwój technologii niezbędnych do wypełnienia misji przyświecającej działalności firmy (identyfikację potrzeb produktowych i powiązanie ich z alternatywnymi technologiami),
- lepsze pozycjonowanie firmy i jej produktów,
- rozwój stosownych planów/projektów gwarantujących dostępność pożądanych technologii wtedy, gdy będą potrzebne.

Dokument wygenerowany w ramach procesu mapowania technologii pokazuje:

- krytyczne wymagania systemowe,
- ilościowe i jakościowe cele (efektywność, wydajność, szybkość itd.),
- alternatywne „ścieżki technologiczne” pozwalające osiągnąć założone cele
- i „kamienie milowe” na drodze do realizacji celów.

Obszary wykorzystania mapowania technologii do zarządzania zmianą technologiczną ilustruje chociażby przykład Motoroli (Ramka 4).

Ramka 4: Mapowania technologii w firmie Motorola

Motorola od lat wykorzystuje mapy technologii w procesie planowania strategicznego. Do tego celu stworzyła specjalny system zarządzania mapami technologii (*Enterprise Roadmap Management System ERMS*), pomyślany jako biblioteka gromadząca dotychczasowe mapy. Zasoby biblioteki są udostępniane wszystkim wewnętrznym (pracownicy poszczególnych szczebli zarządzania) i zewnętrznym (dostawcy, odbiorcy itd.) interesariuszom. Umożliwia to firmie:

- tworzenie związków między własnymi mapami i mapami zewnętrznych interesariuszy, które mogą być istotne dla realizacji rozwoju technologicznego Motoroli,
- porównanie treści poszczególnych map i określenie luk wiedzy,
- budowę powiązań funkcjonalnych wewnątrz firmy i firmy z otoczeniem,
- monitorowanie trendów istotnych dla sektora,
- ocenę aktualnych i przyszłych wymogów technologicznych,
- identyfikację aktualnych i przyszłych wyzwań,
- definiowanie priorytetów
- i budowanie adekwatnych strategii biznesowych.

W ten sposób mapy technologii obejmują całe środowisko, w jakim działa firma i dają Motoroli możliwość kreowania, budowania i upowszechniania wizji rozwoju technologicznego, produktów i strategii biznesowych.

Źródło: Richey i Grinnell (2004).

11.3. Obserwatoria technologiczne

Obserwatoria technologiczne są połączeniem monitoringu nowych i wyłaniających się technologii (foresight) z metodami identyfikacji ich zastosowań, szacowania potencjału rynkowego oraz definiowania podstawowych instrumentów wsparcia warunkujących i/lub przyspieszających komercjalizację nowych rozwiązań. Jako takie służą zarówno decydentom politycznym, jak i gospodarce, zwłaszcza mniejszym firmom⁷⁶. W przypadku tych ostatnich obserwatoria są źródłem informacji niezbędnych do efektywnego zarządzania zmianą technologiczną (Grebel 2009; Kaplana i Tripsas 2008; NHS Direct 2009; Viñas i in. 2001), jako że koncentrują się na systematycznym skanowaniu otoczenia, śledzeniu kierunków rozwoju technologicznego (nisze technologiczne, nowe idee, nowe produkty itd.), znajdowaniu innowacyjnych rozwiązań (także poza podstawowym rodzajem działalności) oraz skracaniu czasu niezbędnego do absorpcji nowej wiedzy i technologii i do komercjalizacji rezultatów działalności badawczo-rozwojowej (Mrakotsky-Kolm i Soderlind 2009).

Podstawową, obok monitoringu, usługą obserwatoriów jest ocena kierunków badań i/lub technologii. Taka ocena obejmuje wiele metod w różnym stopniu uwzględniających perspektywę technologiczną, społeczną i/lub jednostkową (Assefa i Frostell 2007; Garud i Ahlstrom 1997; Linstone 1989). Wśród nich znajdują się np. modele systemowo-dynamiczne i modele wielokryterialne, analizy oddziaływania, analizy scenariuszowe, oceny ryzyka czy zintegrowane oceny oddziaływania na środowisko (Daim i in. 2009; Fleischer i Grunwald 2008; Musango i Brent 2011; Tran i Daim 2008). Jednak do najczęściej stosowanych należą metody oparte na cyklu życia technologii.

Każdy kierunek badań czy technologii ma swój cykl życia, poczynszy od badań podstawowych poprzez badania stosowane i rozwój produktu aż do fazy rynkowego nasycenia (SAIC 2006; Salter i Buede 2001). Dla mniejszych firm każda z tych faz wiąże się z innymi potrzebami informacyjnymi, które w pierwszych fazach cyklu życia technologii dotyczą (głównie) informacji o (potencjalnej) przydatności badań/technologii dla rozwoju własnej działalności i o poziomie innowacyjności nowych rozwiązań, w późniejszych zaś – (głównie) informacji o możliwościach wdrożenia konkretnej technologii we własnej firmie jako punktu wyjścia do szacowania ryzyka i/lub prawdopodobieństwa sukcesu związanego z wdrożeniem danej technologii. Źródłem generowania takiej informacji na potrzeby mniejszych firm mogą być praktyki amerykańskie oceniające poziom gotowości danej technologii do komercyjnego wdrożenia (tzw. poziom gotowości produkcyjnej, por. Ramka 5).

⁷⁶ Bo większe mają dostateczny potencjał do samodzielnego prowadzenia tego typu działań.

Ramka 5: Poziom gotowości produkcyjnej

Poziom gotowości produkcyjnej jest oceniany w skali od 1 do 10, gdzie 1 oznacza najniższy poziom gotowości produkcyjnej, a 10 najwyższy i pokazuje, na którym z poniższych etapów przydatności do uruchomienia pełnego procesu produkcyjnego jest dana technologia:

- pierwsza ocena możliwości produkcyjnych;
- pierwszy opis koncepcji i technologii produkcji (studia literaturowe i prace teoretyczne prowadzące do identyfikacji niezbędnych materiałów i procesów, pierwsze analizy wykonalności produkcji i możliwych problemów);
- metody analityczne i eksperymenty laboratoryjne testujące koncepcję produkcji; budowa pierwszych maszyn i urządzeń oraz eksperymentalnych (niezintegrowanych) procesów produkcyjnych; przygotowanie charakterystyk materiałów i procesów warunkujących uruchomienie procesu produkcji, które w kolejnych fazach będą poddane dalszym badaniom testowym i ewaluacji;
- określenie zakresu niezbędnych inwestycji; definiowanie podstawowych wymogów techniczno-technologicznych niezbędnych do zachowania określonych kosztów produkcji i jakości produktów; identyfikacja ryzyka związanego z uruchomieniem produkcji oraz budowa pierwszych prototypów; identyfikacja podstawowych składników kosztowych; ocena koncepcji produkcji z punktu widzenia przygotowania do produkcji; definicja podstawowych parametrów wydajności; określenie podstawowych wymagań lokalowych, oprzyrządowania, urządzeń, magazynowania i kwalifikacji/umiejętności pracowników;
- dojrzała, zintegrowana z zarządzaniem ryzykiem strategia produkcji; pełna identyfikacja najważniejszych technologii i komponentów; demonstracja prototypów materiałów, oprzyrządowania i wyposażenia w warunkach zbliżonych do rzeczywistych; uruchomienie lub rozwijanie prac nad technologią produkcji; ocena stopnia przygotowania do produkcji od strony podstawowych technologii i komponentów; model kosztów oparty na szczegółowej analizie mapy strumienia wartości (rzeczywistego przepływu elementów fizycznych w procesie produkcji i związanych z tym informacji);
- pierwsze testy produkcyjne; zdefiniowanie większości procesów produkcyjnych i ich parametrów; zakończenie prac nad wstępnym projektem najważniejszych komponentów; zakończenie oceny podstawowych technologii pod kątem stopnia przygotowania do uruchomienia produkcji; demonstracja prototypowego systemu/podsystemu, włączając materiały, maszyny i urządzenia, oprzyrządowanie i stopień przygotowania pracowników; szczegółowa analiza kosztów, włączając koszty prac projektowych; zdefiniowanie celów kosztowych; podporządkowanie dalszych prac nad systemem osiągnięciu pełnej zdolności do produkcji; określenie pełnego łańcucha dostaw i jego podstawowych elementów; ocena zdolności przemysłowych (ocena tego, czy baza produkcyjna sprosta wymogom systemu produkcji i czy zagwarantuje, że produkcja zaspokoi wcześniej zdefiniowane potrzeby/warunki);
- pełna specyfikacja materiałowa; pełna dostępność materiałów niezbędnych do zbudowania linii pilotażowych; demonstracja procesów produkcyjnych i procedur w rzeczywistych warunkach produkcji; szczegółowe studia zdolności produkcyjnych i związanych z nimi ryzyk; aktualizacja modelu kosztów, określenie faktycznych kosztów na poziomie systemu i konfrontacja faktycznych kosztów z wcześniej zakładanymi; prace nad redukcją kosztów jednostkowych; ocena łańcucha dostaw i ocena jakości dostawców; tworzenie długookresowych planów zamówień; początek projektowania i produkcji oprzyrządowania i wyposażenia;
- uruchomienie produkcji niskoseryjnej; walidacja modelu kosztowego; zdefiniowany system dostaw i pełna ocena zdolności przemysłowych;
- osiągnięcie zakładanych dla produkcji niskoseryjnej celów kosztowych i walidacja krzywej uczenia się; opracowanie modelu kosztów rzeczywistych dla produkcji na pełną skalę, z uwzględnieniem ścieżki ciągłego doskonalenia;
- system (i jego elementy) dostosowany do potrzeb produkcji na pełną skalę i spełniający wszystkie wymagania (techniczne, technologiczne, wydajnościowe, jakościowe i niezawodności); materiały, procesy i procedury, aparatura badawcza i kontrolna kontrolowane do poziomu sześć sigma (lub innego adekwatnego dla danego procesu); koszty jednostkowe na poziomie założonym dla produkcji na pełną skalę i zdolności finansowe gwarantujące osiągnięcie założonej skali produkcji; ugruntowane praktyki szczupłej produkcji i ciągłego doskonalenia procesu produkcji.

Źródło: Williamson i Beasley (2011).

Inne potrzeby informacyjne mniejszych firm zaspokajane przez obserwatoria technologiczne to bazy danych o jakości i bezpieczeństwie technologii, zwłaszcza w obszarze ochrony własności intelektualnej (patenty, wzory, licencje itd.), certyfikacji i standaryzacji.

Przykładem rozwiniętego obserwatorium technologicznego jest *Sectoral e-Business Watch*, prowadzony w latach 2007–2009 na zlecenie Komisji Europejskiej i pomyślany jako instrument wzrostu konkurencyjności europejskiego sektora informatycznego oraz upowszechnienia technologii informacyjno-komunikacyjnych we wszystkich europejskich firmach. Szczegółowe cele obserwatorium to:

- analiza i ocena wpływu technologii informacyjno-komunikacyjnych na poszczególne firmy, poszczególne sektory i całą gospodarkę,
- identyfikacja barier utrudniających bardziej efektywne wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych przez europejskich przedsiębiorców,
- identyfikacja priorytetów i instrumentów polityki publicznej związanych z rozwojem i wdrożeniem technologii informacyjno-komunikacyjnych w Europie i przedyskutowanie ich ze wszystkimi interesariuszami (więcej informacji na stronie ec.europa.eu/enterprise/archives/e-business-watch/index.htm).

Przykładem obserwatorium opartego na partnerstwie nauki i gospodarki jest inicjatywa *The Instituto de Tecnología Cerámica (ITC)*, będąca efektem porozumienia między *the Ceramic Industry Research Association (AICE)* i *Universitat Jaume I (UJI) of Castellón*. Główne obszary aktywności tego obserwatorium to gromadzenie i upowszechnianie (w formie raportów i analiz) szerokiej informacji technologicznej, a główny cel to wzmocnienie współpracy między hiszpańskimi firmami ceramicznymi z jednostkami badawczo-rozwojowymi i podniesienie w ten sposób ich konkurencyjności (więcej informacji na stronie www.itc.uji.es/en/CeramicObservatory/Paginas/CeramicObservatory.aspx).

W Polsce przykładem obserwatorium technologicznego jest inicjatywa Parku Naukowo-Technologicznego Euro-Centrum i jego Obserwatorium Rynku i Technologii Ergooszczędnych i OZE. Obserwatorium oferuje usługi w zakresie audytu technologicznego, transferu technologii oraz przygotowania raportów technologicznych (więcej informacji na stronie www.euro-centrum.com.pl/artykuly/pokaz/pnt/787/oferta-obszerni-rynku-i-technologie-ergooszczednych-i-oze). Prace nad uruchomieniem obserwatoriów technologicznych prowadzone są także w Parku Technologicznym MMC Brainville (Nowy Sącz) i Technoparku Gliwice. W pierwszym przypadku chodzi o koncepcję Obserwatorium Technologicznego jako pewnej wirtualnej przestrzeni, w której będzie się odbywać monitoring rynku wysokich technologii pod kątem nowych rozwiązań, produktów i firm, które wdrażają przełomowe usługi, modele biznesowe. Wybrane informacje, trendy będą bazą do dalszej dyskusji pomiędzy pasjonatami nowych technologii i ekspertami z różnych dziedzin, a wszystko po to, aby wspierać proces kreowania nowej rzeczywistości społecznej i biznesowej zdeterminowanej przez rozwój technologii informatycznych. W ramach Obserwatorium planowane są także spotkania z udziałem ekspertów reprezentujących różne dziedziny życia (np. biznes, sztukę, politykę, medycynę, naukę) oraz wydawanie cyklicznych raportów (więcej informacji na stronie www.brainville.pl/obserwatorium-technologiczne). W drugim przypadku (Technopark Gliwice) chodzi o przewidziane w ramach projektu *Zarządzanie, wdrażanie i monitorowanie Regionalnej Strategii Innowacji województwa śląskiego* prace nad stworzeniem i przetestowaniem obserwatorium technologicznego. Obserwatorium to ma być jednym z połączonych w sieć obserwatoriów specjalistycznych stawiających sobie za cel monitorowanie i ocenę regionalnego potencjału naukowo-technologicznego, pozycjonowanie kluczowych obszarów technologicznych oraz ocenę skuteczności działań służących kreowaniu regionalnej polityki technologicznej województwa śląskiego.

Koncepcję przygotowania do ewentualnego uruchomienia obserwatorium technologicznego opracowano także w ramach projektu *Perspektywa Technologiczna Kraków–Małopolska 2020*. W myśl tej koncepcji obserwatorium miałyby być uruchomione w ramach Krakowskiego Parku technologicznego, a jego funkcją byłoby (Woźniak i Markiewicz 2010):

- opracowywanie wytycznych i zaleceń dla wdrażanych technologii,
- prowadzenie forum dyskusji, wymiany doświadczeń będącego platformą rozwoju i realizacji projektów wdrażania nowych produktów i usług wykorzystujących kluczowe dla regionu technologie,
- gromadzenie informacji oraz badanie europejskich i globalnych standardów technologicznych, związanych z kluczowymi dla regionu technologiami,
- udostępnianie informacji o technologiach w formie ogólnodostępnej i dynamicznej bazy wiedzy, która może być uzupełniana przez wszystkie zainteresowane podmioty,
- propagowanie działań badawczo-rozwojowych i promowanie wyników badań nad rozwojem kluczowych dla regionu technologii, zarówno w skali kraju, jak i za granicą,
- monitorowanie i analiza wniosków patentowych krajowych i międzynarodowych w zakresie kluczowych dla regionów technologii,
- wsparcie logistyczne i administracyjne dla przedsiębiorstw poszukujących technologii i wyrażających chęć pozyskania/zakupu własności intelektualnej,
- organizacja konferencji dot. promowania technologii i inwestycji,
- promowanie najlepszych praktyk w zakresie zarządzania projektami wdrażania i komercjalizacji nowych technologii,
- analiza otoczenia technologicznego, w szczególności poszukiwanie odpowiedzi na takie pytania, jak np. jaki wpływ może mieć przewidywany rozwój technologiczny na koszty produkcji wyrobów firmy i jakie środki należy zastosować, jakie zmiany technologiczne i w jakich dziedzinach mogłyby zaktywizować popyt na produkty firmy, jakie korzyści można osiągnąć przez zastosowanie nowej technologii, jakie rodzaje surowców i materiałów są niezbędne do wdrażania nowej technologii, jakich kwalifikacji wymaga wdrażanie nowej technologii, jakie sektory technologiczne mogą zagrozić dziedzinie aktywności firmy, kiedy może nastąpić przełom technologiczny zmieniający rynek i jakie środki należy wówczas zastosować.

11.4. Podsumowanie

Ostatni Innovation Union Competitiveness report (European Union 2011) zalicza Polskę do krajów o niskich zasobach wiedzy i gospodarce zdominowanej przez i wyspecjalizowanej w nisko wiedzochłonne rodzaje działalności. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest (m.in.) niska – niższa niż w UE jako całości, i niższa niż średnia dla krajów zakwalifikowanych do tej samej, co Polska,

grupy referencyjnej⁷⁷ dynamika zmian w systemie badań i innowacji. Szczególnie słabo w tym porównaniu wypadają zwłaszcza wydatki firm na działalność badawczo-rozwojową (BERD, czyli prywatne nakłady na działalność B+R jako % PKB) i niższa, niż średnia dla grupy referencyjnej, dynamika dochodów z eksportu licencji i patentów (liczona jako % PKB) czy dynamika międzynarodowych zgłoszeń patentowych w przeliczeniu na miliard PKB.

Wśród powodów takiego stanu rzeczy często wymienia się tak tradycyjne bariery wzrostu innowacyjności, jak bariery ekonomiczne, rynkowe, społeczne, finansowe czy prawne. Często jednak wskazuje się także bariery informacyjne i bariery związane z relatywnie słabym stanem infrastruktury wsparcia. I w tym ostatnim przypadku chodzi nie tyle o ilościowy rozwój tej infrastruktury, ile o jej sprawność, zwłaszcza w segmencie usług informacyjnych, szkoleniowych i doradczo-konsultingowych. Stąd warto spróbować wprowadzić do polskiej praktyki opisane w tym artykule doświadczenia w tak nietypowym wsparciu efektywnego zarządzania zmianą technologiczną w mniejszych firmach, jak opisane w tym artykule obserwatorium technologiczne i foresight. Zwłaszcza że są to praktyki od wielu lat stosowane w krajach plasowanych w czołówce międzynarodowych rankingów innowacyjności.

Wykaz wykorzystanych materiałów

1. Aicholzer G. (2001), *Delphi Austria: An example of tailoring foresight to the needs of a small country*, Vienna: Institute of Technology Assessment.
2. Ansoff H.I. (1975), *Managing strategic surprise by response to weak signals*, w: California Management Review XVIII (2), s. 21–33.
3. Assefa G., Frostell B. (2007), *Social sustainability and social acceptance in technology assessment: A case study of energy technologies*, Technology in Society 29, ss. 63–78.
4. Becker P. (2003), *Corporate foresight in Europe: A first overview, Working Paper*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
5. Battistella C., De Toni A.F. (2010), *The organization for corporate foresight: a multiple case study in the telecommunication INDUSTRY*, <http://www.pomsmeetings.org/ConfPapers/015/015-0443.pdf>.
6. Castellacci F. (2008), *Innovation and the competitiveness of industries: Comparing the mainstream and the evolutionary approaches*, Technological Forecasting & Social Change 75, s. 984–1006.
7. Coffman B.S. (1997), *Weak Signal® Research*, www.mgtaylor.com/mgtaylor/jotm/winter97/wsrintro.htm.
8. Cuhls K., Johnston R. (2008), *Future-Oriented Technology Analysis*, Cagnin C. Keenan M., Johnston R., Scapolo F., Barré R. (red.), *Future-oriented technology analysis. Strategic intelligence for an innovative economy*, Berlin Heidelberg: Springer-Verlag, s. 103–114.
9. Daim T., Yates D., Peng Y., Jimenez B. (2009), *Technology assessment for clean energy technologies: The case of the Pacific Northwest*, Technology in Society 31, ss. 232–243.
10. Day G.S., Schoemaker P.J.H. (2006), *Peripheral vision. Detecting the weak signals that will make or break your company*, Boston: Harvard Business School Press.
11. European Union (2011), *Innovation Union Competitiveness report*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
12. Fleischer T., Grunwald A. (2008), *Making nanotechnology developments sustainable. A role for technology assessment?* Journal of Cleaner Production 16, ss. 889–898.
13. Futurreg (2007), *The futures toolkit*, www.futurreg.net/files/The_FUTURREG_Futures_Toolkit_v3.pdf.
14. Garcia M.L., Bray O.H. (1997), *Fundamentals of technology roadmapping*, www.osti.gov/bridge/purl.cover.jsp?sessionid=0FAE363C58A3941BD8ABF5A3E524F62C?purl=/471364-PDo152/webviewable.
15. Garud R., Ahlstrom D. (1997), *Technology assessment: a socio-cognitive perspective*, Journal of Engineering and Technology Management 14, ss. 25–48.
16. Gordon T., Pease A. (2006), *RT Delphi: An efficient, "round-less" almost real time Delphi method*, Technological Forecasting and Social Change 73, 321–333.
17. Grebel T. (2009), *Technological change: A microeconomic approach to the creation of knowledge*, Structural Change and Economic Dynamics 20, s. 301–312.
18. Guan I.Ch., Yam R.C.M., Mok Ch.K., Ma N. (2006), *A study of the relationship between competitiveness and technological innovation capability based on DEA models*, European Journal of Operational Research 170, s. 971–986.
19. Heger T., Rohrbeck R. (2012), *Strategic foresight for collaborative exploration of new business fields*, Technological Forecasting & Social Change 79, s. 819–831.
20. Hiltunen E. (2006), *Was it a wild card or just our blindness to gradual change*, Journal of Futures Studies 11, s. 61–74.
21. Huergo E. (2006), *The role of technological management as a source of innovation: Evidence from Spanish manufacturing firms*, Research Policy 35, s. 1377–1388.
22. Hübner V. (2010), *Milanese SME internationalization 2012*. Foresight Brief No. 3, <http://community.iknowfutures.eu/pg/file/popper/view/1232/foresight-brief-no-003-milanese-sme-internationalisation-2012>.
23. Jannek K., Burmeister K. (2007), *Corporate foresight in small and medium-sized enterprises*. EFMN Foresight Brief No. 101, http://www.z-punkt.de/fileadmin/be_user/D_Publikationen/D_Fachartikel/EFMN_Brief_101_Corporate_Foresight_SME.pdf.
24. Kaplana S., Tripsas M. (2008), *Thinking about technology: Applying a cognitive lens to technical change*, Research Policy 37, s. 790–805.
25. KBN (1999), *Założenia polityki innowacyjnej państwa do 2002 roku*, <http://kbn.icm.edu.pl/analizy/inno.html>.
26. Kuusi O. (1999), *Expertise in the future use of generic technologies. Epistemic and methodological considerations concerning Delphi studies*, Helsinki: Government Institute for Economic Research.

⁷⁷ Czyli grupy krajów o podobnym profilu naukowym i technologicznym, składającej się (oprócz Polski) z Bułgarii, Rumunii, Turcji i Chorwacji.

27. Landeta J. (2006), *Current validity of the Delphi method in social sciences*, Technological Forecasting and Social Change 73, 467–482.
28. Lee S., Park Y. (2005), *Customization of technology roadmaps according to roadmapping purposes: Overall process and detailed modules*, Technological Forecasting & Social Change 72, s. 567–583.
29. Lichtenthaler E. (2007), *Managing technology intelligence processes in situations of radical technological change*, Technological Forecasting & Social Change 74, s. 1109–1136.
30. Liebl F., Schwarz J.O. (2010), *Normality of the future: Trend diagnosis for strategic foresight*, Futures 42, s. 313–327.
31. Linstone H.A. (1989), *Multiple perspective: Concept, applications and user guidelines*, Systems Practice 2(3), ss. 307–331.
32. Linstone H.A. (2011), *Three eras of technology foresight*, Technovation 31, s. 69–76.
33. Linstone H.A., Turoff M. (2002), *Introduction*, Linstone H.A., Turoff M., Helmer O. (red.), *The Delphi method techniques and applications*, is.njit.edu/pubs/delphibook/delphibook.pdf (11.10.2005), ss. 3–12.
34. Loveridge D. (1995), *What are scenarios for?* Profutures Workshop, Scenario building. Convergences and differences. Workshop proceedings, Sevilla: European Commission, ss. 13–16.
35. Matusiak K., Guliński J. (red.) (2010), *System transferu technologii i komercjalizacji wiedzy w Polsce – Sily motoryczne i bariery*, Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
36. MG (1999), *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
37. MG (2006) *Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013*, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
38. MGIP (2000), *Zwiększanie innowacyjności gospodarki w Polsce do 2006 roku*, [http://archiwum-ukie.polskawue.gov.pl/HLP/files.nsf/0/F7355625BFB5BD97C1256F4F0042F56C/\\$file/innow.pdf](http://archiwum-ukie.polskawue.gov.pl/HLP/files.nsf/0/F7355625BFB5BD97C1256F4F0042F56C/$file/innow.pdf).
39. MNil (2004), *Założenia polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa do 2020 r.*, www.europe-direct.katowice.pl/dokumenty/2/zalozenia-polityki-naukowej-naukowo-technicznej.pdf.
40. MPiH (1995), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec MSP*, Warszawa: Ministerstwo Przemysłu i Handlu.
41. Mrakotsky-Kolm E., Soderlind G. (2009), *Final recommendations towards a methodology for technology watch at EU level*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
42. Musango J.K., Brent A.C. (2011), *A conceptual framework for energy technology sustainability assessment*, Energy for Sustainable Development 15, ss. 84–91.
43. Neumann I.B. (2004), *International relations and policy planning: The method of perspectivist scenario building*, International Studies Perspectives 5, ss. 258–277.
44. NHS Direct (2009), *Change management. Good practice guidelines*, www.nhsdirect.nhs.uk/About/FreedomOfInformation/FOIPublicationScheme/~/_/media/Files/FreedomOfInformationDocuments/OurPoliciesAndProcedures/HRAndEmployment/010409_Change_management_guidelines.ashx.
45. Nikander I.O. (2002), *Early warnings. A phenomenon in project management*, lib.tkk.fi/Diss/2002/isbn9512258889/isbn9512258889.pdf, 3.05.2007.
46. Passig D., Sharbat A. (2004), *The Imen-Delphi procedure in practice*, Systems Research and Behavioral Science 21 (2), 187-191.
47. Phaal R., Farrukh C.J.P., Probert D.R. (2004), *Technology roadmapping – A planning framework for evolution and revolution*, Technological Forecasting & Social Change 71, s. 5–26.
48. Potter J., Proto A. (2010), *OECD Review of SME and Entrepreneurship Issues and Policies at National and Local Levels in Poland. Report on the Local Dimension*, OECD i LEED, www.oecd.org/dataoecd/21/55/44729520.pdf.
49. Rauch W. (1979), *The decision Delphi*, Technological Forecasting and Social Change 15 (3), 159–169.
50. Richey J.M., Grinnell M. (2004), *Evolution of Roadmapping at Motorola: From Drawing Roadmaps on Large Sheets of Paper, the Company Has Moved to Creating Them by Completing an Interview On-Line at One's Own Workstation*, Research-Technology Management, 47(2), 37+. Retrieved from <http://www.questia.com>.
51. Rohrbeck R. (2011), *Corporate foresight Towards a maturity model for the future orientation of a firm*, Berlin Heidelberg: Springer-Verlag.
52. Rohrbeck R., Gemünden H.G. (2011), *Corporate foresight: Its three roles in enhancing the innovation capacity of a firm*, Technological Forecasting & Social Change 78, s. 231–243.
53. Rogut A., Piasecki B. (2007), *LORIS Wizja. Regionalny foresight technologiczny. Gdzie jesteśmy i dokąd zmierzamy, czyli jak określić kierunki rozwoju technologicznego województwa łódzkiego. Przewodnik metodologiczny*, www.eedri.pl/pdf/145.pdf.
54. Rogut A., Piasecki B. (2008), *Regionalna strategia innowacji dla województwa łódzkiego LORIS PLUS*, Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania.
55. Rogut A., Piasecki B. (2011), *Podręcznik ewaluatora projektów foresight*, Warszawa: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.
56. Roveda C., Vecchiato R. (2008), *Foresight and innovation in the context of industrial clusters: The case of some Italian districts*, Technological Forecasting & Social Change 75, s. 817–833.
57. Salter Ch.P., Buede D.M. (2001), *A lifecycle-based method for the acquisition of commercial-off-the-shelf (COTS) technology to support organizational processes*, Systems Engineering, 4(4), s. 287–304.
58. SAIC (2006), *Life cycle assessment: Principles and practice*, <http://www.epa.gov/nrmrl/std/lca/lca.html>.
59. Saritas O., Nugroho Y. (2012), *Mapping issues and envisaging futures: An evolutionary scenario approach*, Technological Forecasting & Social Change 79, s. 509–529.
60. Steinert M. (2009), *A dissensus based online Delphi approach: An explorative research tool*, Technological Forecasting and Social Change 76, 291–300.
61. Steinmüller K. (2007), *Corporate foresight - experiences, insights and its relation to policy foresight*, www.foresight-network.eu/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=305.
62. Steyaert S., Lisoir H. (red.) (2005), *Participatory methods toolkit. A practitioner's manual*, Belgia: King Baudouin Foundation, Flemish Institute for Science and Technology Assessment.
63. Tichy G. (2001), *The decision Delphi as a tool of technology policy - the Austrian experience*, International Journal of Technology Management, 756–766.

64. Tran T.A., Daim T. (2008), *A taxonomic review of methods and tools applied in technology assessment*, Technological Forecasting & Social Change 75, ss. 1396–1405.
65. Turoff M. (2002), *The Policy Delphi*, w: Linstone H.A., Turoff M., Helmer O. (red.), *The Delphi method techniques and applications*, is.njit.edu/pubs/delphibook/delphibook.pdf (11.10.2005), ss. 80–96.
66. UNIDO (2005a), *Technology Foresight Manual. Volume 1: Organization and methods*, Vienna: United Nations Industrial Development Organization.
67. UNIDO (2005b), *Technology Foresight Manual. Volume 2: Technology Foresight in Action*, Vienna: United Nations Industrial Development Organization.
68. U.S. Department of Energy (2000), *Applying science and technology roadmapping in environmental management*, Draft, <http://emi-web.inel.gov/roadmap/guide.pdf>.
69. Vecchiato R. (2012), *Environmental uncertainty, foresight and strategic decision making: An integrated study*, Technological Forecasting & Social Change 79, s. 436–447.
70. Vecchiato R., Roveda C. (2010), *Strategic foresight in corporate organizations: Handling the effect and response uncertainty of technology and social drivers of change*, Technological Forecasting & Social Change 77, s. 1527–1539.
71. Viñas B.C.B., Bessant J., Pérez G.H., González A.A. (2001), *A conceptual model for the development of technological management processes in manufacturing companies in developing countries*, Technovation 21, s. 345–352.
72. von der Gracht H.A., Vennemann Ch.P., Darkow I.-L. (2010), *Corporate foresight and innovation management: A portfolio-approach in evaluating organizational development*, Futures 42, s. 380–393.
73. Wang T.-Y., Chien S.-Ch., Kao Ch. (2007), *The role of technology development in national competitiveness. Evidence from Southeast Asian countries*, Technological Forecasting & Social Change 74, s. 1357–1373.
74. Williamson R., Beasley J. (2011), *Automotive technology and manufacturing readiness levels. A guide to recognised stages of development within the automotive industry*, *The Low Carbon Vehicle Partnership*, *The Automotive Council*, www.automotivecouncil.co.uk/wp-content/uploads/2011/02/Automotive-Technology-and-Manufacturing-Readiness-Levels.pdf.
75. Woźniak K., Markiewicz P. (2010), *Model działania Obserwatorium Technologicznego. Raport 2 w ramach projektu „Perspektywa Technologiczna Kraków-Małopolska 2020”*, <http://foresight.kpt.krakow.pl/files/common/pdf/raporty/Raport%20Obserwatorium%20Technologiczne.pdf>.

Rozdział 12

Bariery umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i instrumenty ich przełamania. Ocena efektywności dotychczasowych działań i rekomendacje na przyszłość

12.1. Wprowadzenie

Choć zarządzaniu internacjonalizacją poświęcono tysiące artykułów, to temat ten nadal budzi żywe zainteresowanie, zwłaszcza w kontekście ostatniego kryzysu i kurczenia się wielu gospodarek europejskich oraz pilnej potrzeby zwiększenia obecności unijnych firm na rynkach krajów trzecich. Potrzeba ta wyrasta z przekonania, że rynki tych krajów należą do najbardziej obiecujących, i to zarówno z punktu widzenia oczekiwanej dynamiki wzrostu gospodarczego, jak i możliwych do osiągnięcia korzyści (European Commission 2009a i 2009b; Lederman, Olarreaga i Perry 2009; National Intelligence Council 2008; OECD 2011a, PWC 2011; Ward 2011). Podstawą pierwszego z tych przekonań są przewidywane stopy wzrostu gospodarczego dla gospodarek wschodzących i aktualnych liderów⁷⁸, podstawą drugiego natomiast szacunki już osiągniętych i oczekiwanych korzyści z liberalizacji stosunków gospodarczych z krajami trzecimi (Antonio i Onodera 2007; Bergstrand i in. 2011; CARIS 2011; Decreux i in. 2010; Dee i in. 2011; Duran i in. 2008a, 2008b i 2008c; European Commission 2010f; European Commission i Government of Canada 2008; Hill, Leshner i Nordås 2008; Leshner i Miroudot 2008; Sandrey i Vink 2008; Stone i Shepherd 2011; Sunesen, Jespersen i Thelle 2010; Tangkitvanich i Onodera 2008; Wijayasiri i Dissanayake 2008).

Jednak małe i średnie firmy (MSP) nie do końca wykorzystują szansę tworzoną przez rynki krajów trzecich, co potwierdzają zarówno wcześniejsze, jak i ostatnie badania OECD i UE (European Commission 2004, EIM 2009 i 2010, Flash Eurobarometer 2007; Hessels i Kemna 2008; OECD 2001, 2004a, 2008a i 2011b).

Wcześniejsze badania (OECD 1995) pokazują, że choć odsetek MSP⁷⁹ w różny sposób włączonych w proces internacjonalizacji jest dość wysoki, dochodzący do 60%, to odsetek firm działających w prawdziwie globalnej skali (tj. posiadających zdolność do i/lub prowadzących działalność w wielu krajach i/lub na wielu kontynentach) jest marginalny i w przypadku firm produkcyjnych wynosi maksymalnie 1%. Późniejsze badania (OECD 2001b i 2004a) wskazują na rosnący udział MSP w różnych formach internacjonalizacji, podkreślają jednak zbyt niski (w relacji do udziału tych firm w ogólnej liczbie przedsiębiorstw) udział tego sektora w wymianie i współpracy międzynarodowej. O ile bowiem MSP tworzą około 50% PKB i 60% miejsc pracy, to ich udział w eksporcie nie przekracza 35%, a w inwestycjach międzynarodowych jest jeszcze niższy. Z ostatnich badań EIM⁸⁰ wynika, że odsetek MSP⁸¹ włączonych w różne formy internacjonalizacji dochodzi do 44% (EIM 2010). Jednak zdecydowana większość firm działających na rynkach zagranicznych ogranicza swoje kontakty do obszaru Europy, zwłaszcza UE, a kontakty z gospodarkami wschodzącymi, włączając kraje BRIC⁸², są słabo rozwinięte. Wyjątkiem są tutaj Chiny. I jest tak zarówno w przypadku eksportu i importu, jak i innych form internacjonalizacji (EIM 2009 i 2010).

Na tym tle polskie MSP wypadają jeszcze słabiej, bo odsetek MSP włączonych w najprostszą formę internacjonalizacji, jaką jest eksport, nie przekracza 20%⁸³ i gros tych firm eksportuje wyłącznie na rynki krajów rozwiniętych, zwłaszcza UE (Brussa i Taranawa 2011). Natomiast odsetek MSP zaangażowanych w bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) jest nieomal niezauważalny (MG 2012). Bo choć polskie BIZ systematycznie rosną, to są domeną głównie firm dużych i średnich. Podobny wniosek wynika z niektórych badań regionalnych (Umiński 2009).

Stąd wsparcie internacjonalizacji MSP na rynki krajów trzecich staje się jednym z istotnych priorytetów politycznych, tak na szczeblu Unii Europejskiej (Ramka 1), jak i poszczególnych krajów, w tym Polski (EIM 2011a i 2011b; European Commission 2007b i 2008c; OECD 2008b; USITC 2010). Kierunki tego wsparcia, pokazane na tle najważniejszych barier internacjonalizacji, oraz efektywność poszczególnych form wsparcia są przedmiotem dalszej części rozdziału.

⁷⁸ Pokazujące że do 2050 roku stopy wzrostu tych pierwszych (wschodzących gospodarek) będą dwukrotnie wyższe od stóp wzrostu tych drugich (aktualnych liderów).

⁷⁹ W przypadku badań OECD sektor MSP tworzą firmy o zatrudnieniu do 500 osób.

⁸⁰ Badanie prowadzone w 2009 r. na próbie 9480 MSP z 33 krajów (UE27 plus Chorwacja, Islandia, Liechtenstein, Macedonia, Norwegia i Turcja).

⁸¹ Firmy o zatrudnieniu do 250 osób.

⁸² Brazylia, Rosja, Indie i Chiny.

⁸³ Dane dotyczące firm o liczbie pracujących powyżej 9 osób.

Ramka 1: Wsparcie internacjonalizacji MSP na rynki krajów trzecich. Najważniejsze inicjatywy unijne wspierające i uzupełniające działania krajowe

Wsparcie internacjonalizacji MSP na rynki krajów trzecich jest elementem zintegrowanego podejścia uwzględniającego zarówno unijne polityki wewnętrzne, jak i odpowiedź UE na wyzwania globalne.

W ramach podejścia do wyzwań globalnych na szczególną uwagę zasługują:

- Zewnętrzny filar strategii lizbońskiej (polityka handlu i inne polityki zewnętrzne UE),
- Wzmocniona strategia dostępu do rynku (wzmocnione partnerstwo krajów członkowskich oraz przedsiębiorstw na rzecz lepszego dostępu do rynku ze wskazaniem zakresu, w jakim polityka UE musi ulec zmianom, aby nadążyć za zmieniającą się gospodarką światową, włączając większą decentralizację istniejącego systemu oraz lepsze wykorzystanie wiedzy lokalnej i lokalnych inicjatyw dzięki stworzeniu regionalnych zespołów UE ds. dostępu do rynku),
- Strategia egzekwowania praw własności intelektualnej w krajach trzecich.

W ramach filaru wewnętrznego podstawy wsparcia internacjonalizacji tworzą:

- Program *Small Business Act for Europe*,
- Strategia *Europa 2020* i jej sztandarowe inicjatywy, zwłaszcza *Unia innowacji*, *Polityka przemysłowa w erze globalizacji* i *Europa efektywnie korzystająca z zasobów*,
- Program *W kierunku Aktu o jednolitym rynku*.

Najświeższym dokumentem jest ostatni komunikat Komisji Europejskiej *Small Business, Big World – a new partnership to help SMEs seize global opportunities*.

Źródło: European Commission (2005a, 2005b, 2006, 2007a, 2008a, 2008b, 2010b, 2010c, 2010d, 2010e, 2011a, 2011b), European Parliament (2011).

12.2. Bariery internacjonalizacji MSP na rynki krajów trzecich

Perspektywa ekspansji na rynki krajów trzecich jest bardzo obiecująca, jednak większość małych i średnich przedsiębiorców napotyka zbyt duże bariery wewnętrzne i zewnętrzne, by z tej szansy skorzystać (BIS 2010; Chaplin 2009; European Commission 2007b; Hultén i Bonnedahl 2005; Lloyd-Reason i Mughan 2008; Majocchi, Bacchiocchi i Mayrhofer 2005; OECD 2006; Onkelinx i Sleuwaegen 2008; Prange i Verdier 2011; Schwens i Kabst 2009; Shaw i Darroch 2004; Sommer 2010; Wilson 2007).

Bariery wewnętrzne mają swoje źródło w zasobach i możliwościach firmy i obejmują (najczęściej): (i) słabsze niż w większych firmach wyposażenie w kapitał ludzki, środki finansowe i inne zasoby materialne, wiedzę itd., co negatywnie rzutuje na rodzaj i skalę uczestnictwa w procesach internacjonalizacji; (ii) niższą niż w większych firmach sprawność zarządzania zasobami ludzkimi, finansami, procesem produkcji itd.; (iii) mniejsze możliwości samodzielnego kształtowania polityki produktowo-cenowej, dystrybucji; (iv) trudności z identyfikacją, selekcją i dotarciem do międzynarodowych rynków związane z brakiem dostatecznej informacji (np. lokalizacja i analiza zagranicznego rynku; dotarcie do międzynarodowych baz danych; identyfikacja nowych, zagranicznych możliwości biznesowych itd.). Na niekorzyść mniejszych firm działają dodatkowo pewne uwarunkowania psychospołeczne, związane z postawami przedsiębiorców/kadry zarządzającej wobec internacjonalizacji czy różnicami kulturowymi.

Bariery zewnętrzne mają swoje źródło w otoczeniu, w jakim firma działa i w przypadku krajów trzecich obejmują bariery taryfowe (cła, opłaty graniczne i ograniczenia ilościowe w handlu) i pozataryfowe. Wśród tych ostatnich na plan pierwszy wysuwają się bariery techniczne i fiskalne, czyli różnice w politykach, przepisach prawnych, normach i standardach, jakim te same towary/usługi podlegają w kraju eksportera i importera oraz różnice w wysokości i strukturze obciążeń podatkami pośrednimi w kraju pochodzenia i kraju docelowym. Podatki te – jako istotny element kosztu działalności gospodarczej – wpływają na konkurencyjność cenową produktów oferowanych przez firmy z różnych krajów. Inne bariery zewnętrzne to np. praktyki protekcyjnistyczne, brak ochrony własności intelektualnej w krajach trzecich, dyskryminacja wobec firm zagranicznych, restrykcyjne zasady zamówień rządowych i praktyki uniemożliwiające zagranicznym przedsiębiorcom skuteczny udział w zamówieniach publicznych w krajach trzecich itd.

Z badań międzynarodowych (OECD 2009) wynika, że w czołówce znajdują się bariery wewnętrzne⁸⁴, jednak równie istotne dla MSP są bariery zewnętrzne, zwłaszcza prawne, polityczne i techniczne (Fliess i Busquets 2006; Korinek, Le Cocquic i Sourdin 2010; Policy & Action Group Uniconsult 2009; Swann 2010). Znaczenie tych ostatnich znakomicie ilustruje przykład rynku japońskiego i koreańskiego (Ramka 2).

⁸⁴ Zwłaszcza niedobór kapitału obrotowego; trudności w dostrzeżeniu zagranicznych możliwości; niedobór informacji pozwalającej na identyfikację i analizę zagranicznych rynków i ograniczona zdolność do kontaktów z potencjalnym zagranicznym kontrahentem.

Ramka 2: Znaczenie barier technicznych na przykładzie rynku japońskiego i koreańskiego

Dostęp do rynku japońskiego chroniony jest długą listą barier pozataryfowych (procedury graniczne, zamówienia publiczne, własność intelektualna, wymogi fito-sanitarne itd.). Około 3/5 z nich to bariery techniczne (różnice w standardach, jakim te same produkty podlegają na rynku eksportera i importera). W przypadku działalności przetwórczej lista ta obejmuje 99 czynników, a największa liczba barier pozataryfowych charakteryzuje przemysł farmaceutyczny, spożywczy, kosmetyczny i chemiczny, produkcję sprzętu biurowego, wyrobów medycznych, papieru i samochodów i przemysł kosmiczny. W usługach lista barier pozataryfowych obejmuje 62 czynniki, a najwięcej z nich dotyczy takich branż jak finanse, ubezpieczenia, telekomunikacja, transport lotniczy i wodny oraz inne usługi transportowe, usługi biznesowe i budownictwo. Rolnictwo rozszerza listę barier pozataryfowych o kolejne cztery. Podobną sytuację obserwuje się na rynku koreańskim.

Źródło: Decreux, Milner i Péridy (2010), Sunesen, Francois i Thelle (2010).

Bariery techniczne są szczególnie uciążliwe w internacjonalizacji przemysłów zaawansowanych technologicznie i usług wiedzochłonnych, stąd są przedmiotem dwu- i wielostronnych porozumień mających za zadanie ułatwienie międzynarodowej wymiany handlowej (Ramka 3). Znajduje to potwierdzenie w rezultatach ostatnich badań brytyjskich (Accent 2010; Bishop, Forth i Riley 2010). Oprócz barier technicznych istotne znaczenie mają także: wielkość rynku, dostęp do wysokiej jakości zasobów w postaci infrastruktury badawczej i wykwalifikowanej kadry oraz efekty aglomeracji związane z bliskością innych firm i centrów badawczo-rozwojowych (OECD 2011b).

Ramka 3: Przykłady porozumień międzynarodowych ułatwiających wymianę handlową na przykładzie przemysłu farmaceutycznego i chemicznego

Oba przemysły – farmaceutyczny i chemiczny – należą do przemysłów o wyjątkowym reżimie regulacyjnym. Stąd, w ramach przemysłu farmaceutycznego zawarto (poza ogólnym Porozumieniem w sprawie Barier Technicznych TBP) szereg dwu- i wielostronnych uzgodnień, prowadzących do znacznego postępu w zakresie harmonizacji, wzajemnego uznawania i reguł współpracy, włączając Dobre Praktyki Wytwarzania (GMP) i Wzajemne Uznawanie Danych (MAD) oraz ponad 50 wytycznych przyjętych w ramach *International Conference on Harmonisation of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use (ICH)*. Wszystkie te instrumenty są szeroko promowane również w kontaktach z gospodarkami wschodzącymi w celu ułatwienia międzynarodowej wymiany handlowej i globalizacji działalności badawczo-rozwojowej. Podobne działania są domeną przemysłu chemicznego, który od 1995 roku odnotował ponad 1600 zgłoszeń do WTO (notyfikacji) wymogów obowiązujących w poszczególnych krajach, a wiele krajów, również pozaunijnych, dąży do dalszego rozszerzenia zakresu regulacji, zwłaszcza w kontekście zmian klimatycznych i redukcji emisji CO₂.

Źródło: Kiriyama (2010 i 2011).

W przypadku przemysłów i usług wiedzochłonnych wyjątkowe znaczenie mają także bariery dyfuzji technologii, zwłaszcza niedostateczna ochrona własności intelektualnej, tym bardziej że w przyszłości korzyści wynikające z eliminacji barier dyfuzji będą nieomal dwukrotnie przewyższać korzyści uzyskiwane z eliminacji barier międzynarodowej wymiany handlowej (Li 2010). Brak gwarancji ochrony własności intelektualnej jest też istotną barierą internacjonalizacji działalności badawczo-rozwojowej (CREST 2007), a lista krajów w największym stopniu naruszających prawo ochrony własności intelektualnej obejmuje Chiny, Indonezję, Filipiny, Tajlandię, Turcję, Argentynę, Brazylię, Kanadę, Indie, Izrael, Koreę, Malezję, Rosję, Ukrainę, USA i Wietnam (European Commission 2009b).

W przypadku internacjonalizacji usług (ale nie tylko) niezwykle istotne okazują się również bariery psychospołeczne i kulturowe (nieznajomość lokalnego języka, kultury, tradycji, zwyczajów, odmienne poziomy zaufania społecznego itd.), bo dystans społeczno-kulturowy dzielący producentów z kraju pochodzenia i konsumentów z kraju docelowego ogranicza możliwości prowadzenia działalności usługowej w krajach trzecich. Stąd zwiększenie poziomu internacjonalizacji usług, zwłaszcza usług wiedzochłonnych oferowanych przez mniejsze firmy, związane jest z rozwojem międzynarodowych sieci (Ramka 4) i instytucji rynków krajów trzecich.

Jeszcze inną sytuację obserwujemy w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych obciążonych znacznie wyższym poziomem ryzyka (finansowego, organizacyjnego czy systemowo-politycznego), pogłębionego asymetrią informacji i trudnością zarządzania rozproszonym geograficznie łańcuchem wartości⁸⁵ (De Maeseineire i Claeys 2007).

⁸⁵ Trudności w zarządzaniu firmami działającymi w różnych, często znacznie oddalonych geograficznie i/lub kulturowo, językowo itp., lokalizacjach, realizujących różne etapy działalności produkcyjnej i/lub usługowej.

Ramka 4: Rola sieci w internacjonalizacji wiedzochlónnych MSP

Internacjonalizacja wymaga znacznych i ciagle rosnących, zasobów wiedzy i kapitału, przekraczających możliwości pojedynczej firmy. Jednocześnie pojawiają się nowe możliwości prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej (B+R) poza własną organizacją, co wynika z fragmentacji badań technologicznych, kosztów produkcji lub pozyskania wiedzy, postępu w technologiach informacyjno-komunikacyjnych. Z tego względu nawet duże, międzynarodowe korporacje zaczynają zastępować własne, tradycyjne, pionowo zorganizowane struktury badawczo-rozwojowe bardziej dynamicznymi sieciami. W obrębie sieci wykształcają się określone współzależności wyznaczające obszar wzajemnych relacji i dostosowań. I dzieje się tak w każdej sieci, bez względu na to, czy jest to sieć skoncentrowana, czy rozproszona geograficznie lub czy jest to sieć homo- czy heterogeniczna, jeśli chodzi o rodzaj działalności prowadzonej przez każdego z uczestników lub, w końcu, czy jest to sieć koncentryczna (inicjowana przez jednego z uczestników), czy społeczna (będąca wynikiem szeregu akcji, reakcji i interakcji podejmowanych przez wielu (potencjalnych) uczestników sieci, z których żaden nie ma możliwości dyktowania swoich warunków innym). Szczególna przydatność sieci widoczna jest w przypadku mniejszych firm i jednostek badawczo-rozwojowych, odczuwających (najczęściej) braki w zasobach specjalistycznej wiedzy. Dostęp do zasobów całej sieci, zwłaszcza gdy składa się ona z wielu różnych, lecz komplementarnych (pod względem zasobów, kompetencji, rodzaju działalności i lokalizacji) organizacji, uzupełnia te braki. Każdy z uczestników może dzięki temu być na bieżąco z postępem wiedzy i najnowszymi osiągnięciami techniczno-technologicznymi. W sieci każdemu z nich jest także łatwiej uzyskać zewnętrzne wsparcie finansowe. W końcu sieć tworzy nową wartość dodaną (skraca czas działalności B+R, obniża koszty i ryzyko, daje dostęp do technologii, zasobów, rynków itd.), podnosząc skuteczność i efektywność procesu innowacji. W sumie dobrze zorganizowane i zarządzane sieci są znakomitą pomocą w budowie przewagi konkurencyjnej.

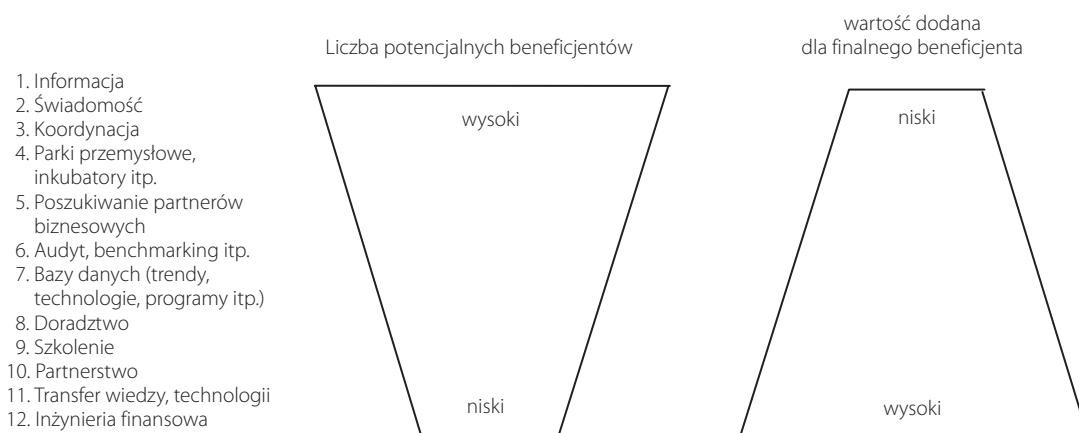
Źródło: Camuffoa i in. (2006), Chetty i Blankenburg Holm (2000), Dib, da Rochai da Silva (2010), Fletcher (2008), Hadley i Wilson (2003), Keeble i in. (1998), Lee i in. (2010), Ojala (2009), OECD (2004b), Schweizer, Vahlne i Johanson (2010)

I choć prawdą jest, że większe firmy w swojej ekspansji na rynki krajów trzecich natrafiają na te same bariery, to MSP mają dużo mniejsze (kadrowe, rzeczowe, finansowe itd.) możliwości ich pokonania. W efekcie MSP często nie chcą lub nie mogą w pełni włączyć się w działalność międzynarodową.

12.3. Dotychczasowe formy wsparcia internacjonalizacji MSP na rynki krajów trzecich i ocena ich efektywności

Gros unijnych i krajowych programów wsparcia internacjonalizacji MSP na rynki krajów trzecich koncentruje się na pokonywaniu wewnętrznych barier zasobowych i na wsparciu eksportu. Podobnie jest w Polsce, gdzie wśród instrumentów umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorców przeważają przedsięwzięcia proeksportowe⁸⁶. Dominującą formą wsparcia są natomiast usługi informacyjne (poprawa dostępu MSP do informacji i rynków, por. EIM 2010; OECD 2008b). Tymczasem z badań wynika, że usługi te plasują się najniżej w hierarchii usług opartej na poziomie wartości dodanej dla MSP (wykres 12.1).

Wykres 12.1. Hierarchia usług według wielkości wartości dodanej



Źródło: Saublens (2008), s. 135.

⁸⁶ Skoncentrowane na jednej tylko formie internacjonalizacji działalności firmy, jaką jest eksport.

Z drugiej strony, z nielicznych (jak wynika z materiału Komisji Europejskiej, por. European Commission 2010a) raportów ewaluacyjnych i/lub badań dotyczących zakresu wykorzystania usług wynika, że (EIM 2010):

- relatywnie niski odsetek MSP (średnio 16%) ma świadomość istnienia jakichkolwiek programów wsparcia⁸⁷, a jeszcze niższy odsetek (6% w przypadku instrumentów pozafinansowych i 10% w przypadku instrumentów finansowych) z takiej pomocy korzysta,
- tylko 55% firm korzystających z takiej pomocy ocenia ją jako przynoszącą jeden lub kilka pozytywnych efektów.

Podobną ocenę formułują inne, polskie i zagraniczne raporty, np. ewaluacja usług oferowanych przez Enterprise Europe Network South West (PACEC 2010), ocena efektywności brytyjskiego systemu promowania internacjonalizacji (GEN Consulting i in. 2005; Harris i Li 2009) czy wstępna ewaluacja polskiej inicjatywy Paszport do eksportu (Policy & Action Group Uniconsult 2009). Z tej ostatniej wynika, że zdecydowana większość eksporterów oczekuje wsparcia, ale w postaci konkretnych, najczęściej finansowych instrumentów dających namacalne/rzeczywiste efekty. Natomiast wsparcia doradczego, w tym w zakresie tworzenia i wdrażania planów rozwoju eksportu⁸⁸, eksporterzy oczekiwali by zdecydowanie rzadziej. Powyższe opinie formułowane przez przedsiębiorców na etapie poprzedzającym udostępnienie grantów w ramach „Paszportu”⁸⁹ nie znalazły odzwierciedlenia w praktyce. Do końca III kwartału 2012 r. w ramach Działania 6.1 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, łącznie przedsiębiorcy złożyli ponad 7,5 tys. wniosków o dofinansowanie, a liczba projektów, które dotychczas otrzymały wsparcie wynosi ponad 3 tys.⁹⁰, przy czym zdecydowana większość tych projektów dotyczy wsparcia doradczego w zakresie planowania rozwoju eksportu⁹¹.

12.4. Rekomendacje dla działań, jakie powinny być podejmowane w Polsce

Niektóre z tych mankamentów już są usuwane na szczeblu Unii Europejskiej, czego wyrazem jest wspomniany wcześniej komunikat Komisji Europejskiej *Small Business, Big World – a new partnership to help SMES seize global opportunities* (Ramka 5).

Biorąc powyższe pod uwagę, na szczeblu Polski wskazane jest zwłaszcza uruchomienie szerokiej ewaluacji istniejącej infrastruktury wsparcia internacjonalizacji MSP i dokonanie istotnej redefinicji struktury usług oraz silniejsze uwzględnienie interesów polskich MSP na rynkach krajów trzecich w działalności polskiej dyplomacji.

W pierwszym przypadku chodzi o to, że aktualna struktura usług jest zdominowana przez wsparcie eksportu i jako taka bliższa jest tradycji inkrementalnego modelu internacjonalizacji, w którym eksport (i związane z nim tradycyjne bariery handlowe) jest pierwszym i często ostatnim krokiem do internacjonalizacji MSP (Johanson i Wiedersheim-Paul 1975; Jones 2001; Steen i Liesch 2007; Wu i Zhao 2007). Tymczasem coraz bardziej, zwłaszcza wśród wiodących MSP upowszechnia się model natychmiastowej internacjonalizacji, która – obok barier handlowych – musi pokonać bariery dyfuzji technologii (Almor i Sperling 2008; Evers 2010; Servais 2008). Dodatkowym argumentem na rzecz redefinicji struktury usług jest aktualna dominacja usługi o najniższej wartości dodanej dla MSP. Wszystko to wskazuje na potrzebę rozpoczęcia od ewaluacji istniejącego systemu wsparcia, nie zaś tylko od jego mapowania, i zrewidowania struktury usług zgodnie z wynikami ewaluacji i przy zachowaniu zasad komplementarności, trwałości i efektywności.

⁸⁷ Choć ta świadomość rośnie w miarę wzrostu intensywności internacjonalizacji.

⁸⁸ Jeżeli już, to przedsiębiorcom zależy na doradztwie w zakresie pozyskiwania nowych partnerów oraz kapitału.

⁸⁹ Przywoływana ewaluacja „Paszportu do eksportu” była realizowana w okresie uruchamiania pierwszych konkursów o granty dla przedsiębiorstw (*ex-ante*). Jej zasadniczym celem była weryfikacja popytu na określony zakres wsparcia proeksportowego oraz zgromadzenie wiedzy, która pozwoliłaby doprecyzować warunki konkursowe (np. ostatecznych adresatów pomocy, intensywność wsparcia, wielkość dofinansowania). Skuteczność instrumentu (m.in. w zakresie rezultatów eksportu, uzyskiwanych przez dofinansowane podmioty) podlega bieżącej ewaluacji (*on-going*), realizowanej przez PARP w ramach projektu „BAROMETR INNOWACYJNOŚCI”. Więcej informacji o projekcie można znaleźć na stronie PARP www.parp.gov.pl w zakładce Badania i ewaluacje / ewaluacja PARP / Barometr Innowacyjności.

⁹⁰ To najwięcej spośród wszystkich działań Programu bezpośrednio adresowanych do przedsiębiorców, które wdraża PARP.

⁹¹ W przeciwieństwie do Poddziałania 2.2.2 SPO WKP, realizowanego w ramach poprzedniej perspektywy wdrażania funduszy europejskich (2004–2006), formuła „Paszportu do eksportu” mobilizuje przedsiębiorców do bardziej strategicznego podejścia do rozwoju eksportu w oparciu o środki publiczne (kierunki rozwoju eksportu muszą być poparte odpowiednimi analizami potencjału eksportowego firmy, badaniami rynków docelowych etc.) i nie pozwala przedsiębiorcom finansować działań ad-hoc na rynkach zagranicznych (np. udział w targach, które nie wynikają z planu rozwoju eksportu). Od 2012 r. oferta „Paszportu do eksportu” uległa modyfikacji (m. in. większa elastyczność w zakresie planowania rozwoju eksportu w kontekście możliwości dofinansowania działań proeksportowych przedsiębiorcy). Na ostateczny kształt, a tym samym rezultaty tego instrumentu, będą miały również wpływ m.in. wyniki projektu pt. „Identyfikacja barier wsparcia proeksportowego przedsiębiorstw”. Niniejsze badanie ewaluacyjne dotyczące Działania 6.1 aktualnie realizowane na zlecenie PARP ma pozwolić na wypracowanie rozwiązań określonych problemów obserwowanych w toku realizacji „Paszportu do eksportu” (w tym m.in. poprzez analizę wpływu wykonawców usług doradczych na skuteczność Programu).

Ramka 5: Small Business, Big World - a new partnership to help SMEs seize global opportunities. Najważniejsze działania

Komisja Europejska stawia sobie za cel (m.in.) wypełnienie luk w istniejącej ofercie wsparcia oraz poprawę efektywności kosztowej systemu wsparcia, i w ramach tak zarysowanego celu przewiduje:

- Dalsze ułatwienia w dostępie MSP do informacji, w tym ustanowienie – na bazie *Enterprise Europe Network* i nowego serwisu online (*International Business Portal*) – lokalnych punktów kontaktu, gwarantujących bezpośredni i elektroniczny kontakt z odpowiednimi służbami unijnymi. *International Business Portal* będzie łączył wszystkie istniejące serwisy unijne (zwłaszcza *Your Europe Business*, *European Small Business Portal*, *Business outside the EU* i *Market Access Database*) i krajowe oraz będzie dostarczać wielojęzycznej informacji na temat rynków krajów trzecich;
- Mapowanie krajowych i międzynarodowych usług wsparcia, w tym: (i) przegląd aktualnej oferty (publicznej i prywatnej oraz oferowanej zarówno na szczeblu lokalnym i regionalnym, jak i krajowym i unijnym), ocena jej efektywności i identyfikacja luk w ofercie i (ii) połączenie – pod egidą Przedstawicielstw UE – wysiłków lokalnych organizacji, i zidentyfikowanie w ten sposób obszarów synergii i luk we wsparciu MSP.
- Wzmocnienie europejskiego wymiaru systemu wsparcia MSP na poszczególnych rynkach, w tym: (i) pogłębienia współpracy i lepszy podział pracy między organizacjami świadczącymi różne typy wsparcia oraz możliwość powołania – pod egidą Przedstawicielstw UE – *European Business Platform* jako miejsca regularnych spotkań organizacji świadczących usługi wsparcia i wymiany doświadczeń, włączając najlepsze praktyki; (ii) optymalizacja systemu usług wsparcia MSP na rynkach krajów trzecich. Trzonem tych działań mają być najlepsze praktyki wynikające z takich inicjatyw, jak *EU SME Centres and Enterprise Europe Network*; programów brokerskich (np. *Invest in Med*, *East Invest*, *AL-INVEST*); współpracy klastrowej (np. *European Cluster Collaboration Platform* czy *European Club of Cluster Managers*); doświadczeń *Krajowych Punktów Kontaktowych* dla 7 Programu Ramowego; sieci i indywidualnych programów szkoleniowych (np. *Gateway to Japan/South Korea* czy *Executive Training Programme*). Wszystkie te instrumenty będą częścią zintegrowanego systemu wsparcia i będą poddane benchmarkingowi i ewaluacji; (iii) uruchomienie w okresie 2014-2020 autonomicznych inicjatyw finansowych mających ułatwić współpracę przygraniczną i dostęp do komplementarnych zasobów wiedzy eksperckiej, i tym samym zoptymalizować wykorzystanie środków publicznych.
- Promowanie internacjonalizacji poprzez szersze wykorzystanie sieci i klastrów.
- Racjonalizacja wszelkich nowych działań stosownie do zasad i priorytetów geograficznych. Podstawowe zasady to: (i) komplementarność w stosunku do już istniejących i niedublowanie działań podejmowanych na szczeblu krajowym (dodatkowość); (ii) trwałość – pieniądze publiczne wspierają daną inicjatywę przez limitowany okres, po którym powinna ona być zdolna do samofinansowania i (iii) efektywność wykorzystania środków publicznych (relacja nakładów i wyników). Podstawowe kryteria wyznaczania priorytetów geograficznych to: (i) potencjał ekonomiczny i wielkość rynku; (ii) poziom trudności, na jakie napotykać MSP w dostępie do poszczególnych rynków i (iii) luki w istniejącym systemie wsparcia funkcjonującym na poszczególnych rynkach.

Źródło: European Commission (2011c).

W drugim przypadku (uwzględnienie interesów MSP w działalności dyplomacji) chodzi o to, że MSP znajdują się w niekorzystnej sytuacji, bo na większości rynków krajów trzecich nie posiadają własnych organizacji przedsiębiorców. W konsekwencji są odcięte od informacji i wsparcia. Co więcej, mają trudny dostęp do mniej tradycyjnego wsparcia, jakim jest silna reprezentacja prawna i polityczna.

Wykaz wykorzystanych materiałów

1. Accent (2010), *UKTI International Business Strategies and Awareness Survey Final Report*, www.ukti.gov.uk/uktihome/aboutukti/item/121101.htm.
2. Almor T, Sperling G., (2008), *Israeli, born global, knowledge-intensive firms: empirical inquiry*, w: *Handbook of Research on European Business and Entrepreneurship. Towards a Theory of Internationalization*, Dana Leo-Paul, Han M, Ratten V., Welpel I. M. (red.), Cheltenham Northampton: Edward Edgar, s. 316–336.
3. Antonio E., Onodera O. (2007), *Facilitating trade and structural adjustment the Philippines: Experience in Non-Member Economies*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 59, OECD Publishing. doi: 10.1787/246265100044.
4. Bergstrand J., Baier S., Sunesen E.R., Thelle M.H. (2011), *Ex-post assessment of six EU free trade agreements. An econometric assessment of their impact on trade*, Copenhagen: Copenhagen Economics.
5. BIS (2010), *Internationalisation of innovative and high growth SMEs*, BIS Economics Paper No. 5, www.bis.gov.uk/assets/biscore/economics-and-statistics/docs/10-804-bis-economics-paper-05.
6. Bishop K., Forth J., Riley R. (2010), *Analysis of the international Business Strategies, Barriers, and Awareness Monitoring Survey. Final report*, www.ukti.gov.uk/download/file/116863.html.
7. Camuffoa A., Furlana A., Romanob P. Vinelli A. (2006), *The process of supply network internationalization*, w: *Journal of Purchasing & Supply Management* 12, s. 135–147.
8. CARIS (2011), *Economic integration in South East Asia and the impact on the EU*. Final report, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147874.pdf.
9. Chaplin H. (2009), *An investigation of the barriers to internationalisation faced by young technology intensive firms*, www.ukti.gov.uk/uktihome/item/108510.html.

10. Chetty S., Blankenburg Holm D. (2000), *Internationalisation of small to medium-sized manufacturing firms: A network approach*, w: International Business Review 9, s. 77–93.
11. CREST (2007), *Internationalisation of R&D – Facing the challenge of globalisation: Approaches to a proactive international policy in S&T*, ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/report_international.pdf.
12. Crowell & Moring (2006), *Project on the evaluation of the European Union Market Access Database (MADB)*, trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.
13. De Maeseneire W., Claeys T. (2007), *SMEs, FDI and financial constraints*, www.vlerick.com/en/6551/version/default/part/AttachmentData/data.
14. Decreux Y., Milner Ch., Péridy N. (2010), *The economic impact of the Free Trade Agreement (FTA) between the European Union and Korea*. Final report, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/march/tradoc_134017.pdf.
15. Dee P., Francois J., Manchin M., Norberg H., Nordås H.K., van Tongeren F. (2011), *The impact of trade liberalisation on jobs and growth: Technical note*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 107, OECD Publishing. doi: 10.1787/5kgj4jf1nq2-en.
16. Dib L.A., da Rocha A., da Silva J.F. (2010), *The internationalization process of Brazilian software firms and the born global phenomenon: Examining firm, network, and entrepreneur variables*, w: Journal of International Entrepreneurship 8, s. 233–253.
17. Duran J., Mulder N., Ruiz M. (2008a), *Facilitating trade and structural adjustment Ecuador: Experiences in Non-Member Countries*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 67, OECD Publishing. doi: 10.1787/244323141371.
18. Duran J., Mulder N., Onodera O. (2008b), *Trade liberalisation and economic performance: Latin America versus East Asia 1970–2006*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 70, OECD Publishing. doi: 10.1787/244284387510.
19. Duran J., Mulder N., Onodera O. (2008c), *Trade liberalisation and economic performance: Latin America versus East Asia 1970–2006*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 70, OECD Publishing. doi: 10.1787/244284387510.
20. EIM (2009), *EU SMEs and subcontracting. Final report*, ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/sme_perf_review/doc_08/eu-smes-subcontracting-final-report_en.pdf.
21. EIM (2010), *Internationalisation of European SMEs. Final Report*, Brussels: European Commission.
22. EIM (2011a), *Opportunities for the internationalisation of SMEs*. Background document 2a: Overview of 310 policy support measures at Member State level, ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/bd_2a_overview_of_310_policy_support_measures_identified_in_the_eu_member_states_ol_en.pdf.
23. EIM (2011b), *Opportunities for the Internationalisation of SMEs*. Background document 2b: Description of national measures identified in EU27, ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/bd_2b_-_description_of_national_measures_identified_in_eu27_ol_en.pdf.
24. European Commission (2004), *Internationalisation of SMEs*. Observatory of European SMEs 2003 No 4., Luxembourg:: Office for Official Publications of the European Communities.
25. European Commission (2005a), *Implementing the Community Lisbon programme. Modern SME policy for growth and employment*, COM(2005) 551 final.
26. European Commission (2005b), *Strategy for the enforcement of intellectual property rights in third countries (2005/C 129/03)*, OJ C 129 z 26.5.2005.
27. European Commission (2006), *Global Europe: Competing in the world, A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*, COM(2006) 567 final.
28. European Commission (2007a), *Global Europe: A Stronger Partnership to Deliver Market Access for European Exporters*, COM(2007) 183 final.
29. European Commission (2007b), *Final report of the Expert Group on supporting the internationalisation of SMEs*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/internationalisation/report_internat_en.pdf.
30. European Commission (2008a), *Think Small First. A "Small Business Act" for Europe*, COM(2008) 394 final.
31. European Commission (2008b), *On the external dimension of the Lisbon strategy for growth and jobs: Reporting on market access and setting the framework for more effective international regulatory cooperation*, COM(2008) 874 final.
32. European Commission (2008c), *Supporting the internationalization of SMEs. Good practice selection*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
33. European Commission (2009a), *The world in 2025. Rising Asia and socio-ecological transition*, Brussels: Directorate-General for Research Socio-economic Sciences and Humanities.
34. European Commission (2009b), *IPR Enforcement Report 2009*. Commission Staff Working Document SEC(2009) 1360.
35. European Commission (2009c), *Issue Paper on reinforcing support to EU small and medium-sized enterprises in markets outside the EU*, ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/issue-paper-2009_en.pdf.
36. European Commission (2010a), *Commission staff working document*. Lisbon Strategy evaluation document, SEC(2010) 114 final.
37. European Commission (2010b), *Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, COM(2010) 2020.
38. European Commission (2010c), *Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union*, COM(2010) 546 final.
39. European Commission (2010d), *An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage*, COM(2010) 614.
40. European Commission (2010e), *Towards a Single Market Act. For a highly competitive social market economy 50 proposals for improving our work, business and exchanges with one another*, COM(2010) 608 final/2.
41. European Commission (2010f), *Commission Services' position paper on the trade sustainability impact assessment of the free trade agreement between the EU and ASEAN*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/july/tradoc_146294.pdf.
42. European Commission (2011a), *Review of the „Small Business Act“ for Europe*, COM(2011) 78 final.
43. European Commission (2011b), *Consultation document „Small Business, Big World - a new partnership to help SMEs seize global opportunities*, ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/consultation-document_en.pdf.
44. European Commission (2011c), *Small Business, Big World – a new partnership to help SMES seize global opportunities. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*, COM(2011) 702 final.
45. European Commission, Government of Canada (2008), *Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership*, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf.
46. European Parliament (2011), *Opinion of the Committee on International Trade for the Committee on the Internal Market and Consumer Protection on a single market for enterprises and growth (2010/2277(INI))*.

47. Evers N. (2010), *Factors influencing the internationalization of new ventures in the Irish aquaculture industry: An exploratory study*, w: Journal of International Entrepreneurship 8, s. 392–416.
48. Flash Eurobarometer (2007), *Observatory of European SMEs. Analytical report*, Flash EB Series #196, ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl196_en.pdf.
49. Fletcher R. (2008), *The internationalisation from a network perspective: A longitudinal study*, w: Industrial Marketing Management 37, s. 953–964.
50. Fliess B., Busquets C. (2006), *The role of trade barriers in SME internationalisation*, OECD Trade Policy Working Paper No. 45, www.oecd.org/dataoecd/34/25/37872326.pdf.
51. GEN Consulting, O'Herlihy and Co., *Research Resource (2005), Evaluation of Internationalisation Support. A final report to Scottish Enterprise Lanarkshire*, <http://www.evaluationsonline.org.uk/evaluations/Browse.do?ui=browse&action=show&id=83&taxonomy=INT>.
52. Hadley R.D., Wilson H.I.M. (2003), *The network model of internationalization and experiential knowledge*, w: International Business Review 12, s. 697–717.
53. Harris R., Li Ch. (2009), *Internationalisation Evidence Review*. Final report, <http://www.evaluationsonline.org.uk/evaluations/Browse.do?ui=bro wse&action=show&id=351&taxonomy=INT>.
54. Hessels J., Kemna M. (2008), *Internationalization of European SMEs towards emerging markets*, www.ondernemerschap.nl/pdf-ez/H200817.pdf.
55. Hill S., Leshner M., Nordås H. K. (2008), *Trade and labour market adjustments*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 64, OECD Publishing. doi: 10.1787/241811413374.
56. Hultén S., Bonnedahl K.J. (2005), *Barriers to internationalisation in the Swedish grocery trade*, www.snee.org/filer/papers/275.pdf.
57. Johanson J., Wiedersheim-Paul F. (1975), *The internationalization of the firm: Four Swedish cases*, w: Journal of Management Studies 12, s. 305–322.
58. Jones M.V. (2001), *First steps in internationalization. Concepts and evidence from a sample of small high-technology firms*, w: Journal of International Management 7, s. 191–210.
59. Keeble D., Lawson C., Lawton Smith H., Moore B., Wilkinson F. (1998), *Internationalisation processes, networking and local embeddedness in technology-intensive small firms*, w: Small Business Economics 11, s. 327–342.
60. Kiriya N. (2010), *Trade and innovation: Report on the chemicals sector*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 103, OECD Publishing. doi: 10.1787/5km69t4hmr6c-en.
61. Kiriya N. (2011), *Trade and innovation: Pharmaceuticals*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 113, OECD Publishing. doi: 10.1787/5kgdscrcv7jg-en.
62. Korinek J., Le Cocquic J., Sourdin P. (2010), *The Availability and Cost of Short-Term Trade Finance and its Impact on Trade*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 98, OECD Publishing. doi: 10.1787/5kmdbg733c38-en.
63. Lederman D., Olarreaga M., Perry G.E. (red.) (2009), *China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?*, Washington: The World Bank.
64. Lee S., Park G., Yoon B., Park J. (2010), *Open innovation in SMEs – An intermediated network model*, w: Research Policy 39, s. 290–300.
65. Leshner M., Miroudot S. (2008), *FDI spillovers and their interrelationships with trade*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 80, OECD Publishing. doi: 10.1787/235843308250.
66. Li Y. (2010), *International trade, technology diffusion, and the role of diffusion barriers*, www.freit.org/WorkingPapers/Papers/TradePatterns/FREIT144.pdf.
67. Lloyd-Reason and L., Mughan T. (2008), *Removing barriers to SME access to international markets: OECD-APC global study*, www.usasbe.org/knowledge/proceedings/proceedingsDocs/2008/PaperID65.pdf.
68. Majocchi A., Bacchiocchi E., Mayrhofer U. (2005), *Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships*, w: International Business Review 14, s. 719–738.
69. MG (2012), *Polskie inwestycje bezpośrednie w 2010 roku*, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/8439/Polskie%20inwestycje%20bezpo-%C5%9Brednie%20w%202010%20roku.pdf>.
70. Muzychenko O. (2008), *Cross-cultural entrepreneurial competence in identifying international business opportunities*, w: European Management Journal 26, s. 366–377.
71. National Intelligence Council (2008), *Global trends 2025: A transformed world*, Washington: US Government Printing Office.
72. OECD (1995), *Globalisation and Small and Medium Enterprises*, Paris: OECD Publications Service.
73. OECD (2001), *New patterns of industrial globalisation. Cross-border mergers and acquisitions and strategic alliances*, Paris: OECD Publications Service.
74. OECD (2004a), *Facilitating SMEs access to international markets*, www.oecd.org/dataoecd/6/12/31919223.pdf.
75. OECD (2004b), *Promoting SMEs for development*, www.oecd.org/dataoecd/6/7/31919278.pdf.
76. OECD (2006), *The Athens action plan for removing barriers to SME access to international markets*, www.oecd.org/dataoecd/4/17/37818332.pdf.
77. OECD (2008a), *Removing barriers to SME access to International markets*, Paris: OECD Publications Service.
78. OECD (2008b), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, Paris: OECD Publications Service.
79. OECD (2009), *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation. Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship*, OECD.
80. OECD (2011a), *Attractiveness for innovation. Location factors for international investment*, Paris: OECD Publications Service.
81. OECD (2011b), *Selling to Foreign Markets: a Portrait of OECD Exporters*. The Statistics Brief No. 16.
82. Ojala A. (2009), *Internationalization of knowledge-intensive SMEs: The role of network relationships in the entry to a psychically distant market*, w: International Business Review 18, s. 50–59.
83. Ojasalo J., Ojasalo K. (2011), *Barriers to internationalization of b-to-b-services: Theoretical analysis and empirical findings*, w: International Journal of Systems Applications, Engineering & Development 1 (5), s. 109–116.
84. Onkelinx J., Sleuwaegen L. (2008), *Internationalization of SMEs*, Flanders DC.
85. PACEC (2010), *Evaluation of Enterprise Europe Network South West (EEN)*. Final report, www.southwestrda.org.uk/about_us/our_performance/evaluation/business.aspx.

86. Policy & Action Group Uniconsult (2009), *Plany i potrzeby przedsiębiorców sektora MSP w zakresie rozwoju eksportu i powiązań z zagranicznymi rynkami i partnerami handlowymi, w kontekście uruchomienia działania 6.1 PO IG „Paszport do eksportu”*. Raport końcowy, www.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/2_052.pdf.
87. Prange Ch., Verdier S. (2011), *Dynamic capabilities, internationalization processes and performance*, w: *Journal of World Business* 46, s. 126–133.
88. PWC (2011), *The World in 2050. The accelerating shift of global economic power: challenges and opportunities*, http://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/pdf/world-in-2050-jan-2011.pdf.
89. Sandrey R., Vink N. (2008), *Deregulation, trade reform and innovation in the South African agriculture sector: Trade and Innovation Project - Case Study No. 4*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 76, OECD Publishing. doi: 10.1787/240428414841.
90. Saublens Ch. (2008), *between theory and practice : delivering entrepreneurship and innovation support services at regional level*, EURADA, http://www.strategvest.ro/media/dms/file/Resurse/Delivering%20entrepreneurship%20and%20innovation_.pdf.
91. Schweizer R., Vahlne J.E., Johanson J. (2010), *Internationalization as an entrepreneurial process*, w: *Journal of International Entrepreneurship* 8, s. 343–370.
92. Schwens Ch., Kabst R. (2009), *Early internationalization: A transaction cost economics and structural embeddedness perspective*, w: *Journal of International Entrepreneurship* 7, s. 323–340.
93. Shaw V., Darroch J. (2004), *Barriers to Internationalisation: A Study of Entrepreneurial New Ventures in New Zealand*, w: *Journal of International Entrepreneurship* 2 (4), s. 327–343.
94. Sommer L. (2010), *Internationalization processes of small- and medium-sized enterprises – A matter of attitude?*, w: *Journal of International Entrepreneurship* 8, s. 288–317.
95. Steen J.T., Liesch P.W. (2007), *A note on Penrosean growth, resource bundles and the Uppsala model of internationalization*, w: *Management International Review* 47 (2), s. 193–206.
96. Stone S., Shepherd B. (2011), *Dynamic gains from trade: The role of intermediate inputs and equipment imports*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 110, OECD Publishing. doi: 10.1787/5kgf17f17ks1-en.
97. Sunesen E.R., Jespersen S.T., Thelle M.H. (2010), *Impacts of EU outward FDI. Final report*, Copenhagen: Copenhagen Economics.
98. Sunesen E.R., Francois J.F., Thelle M.H. (2010), *Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan. Final report*, Copenhagen: Copenhagen Economics.
99. Swann G.P. (2010), *International Standards and Trade: A Review of the Empirical Literature*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 97, OECD Publishing. doi: 10.1787/5kmdbg9xktwg-en.
100. Tangkitvanich S., Onodera O. (2008), *Facilitating trade and structural adjustment Thailand: Experiences in Non-Member Economies*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 63, OECD Publishing. doi: 10.1787/244406140524.
101. Umiński S. (2009), *Eksport oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm województwa pomorskiego*, Sopot: PBS DGA, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej Uniwersytet Gdański.
102. USITC (2010), *Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms*, Washington: United States International Trade Commission.
103. Ward K. (2011), *The world in 2050. Quantifying the shift in the global economy*, www.research.hsbc.com/midas/Res/RDV?p=pdf&key=ej73gSSJ Vj&n=282364.PDF.
104. Wijayasiri J., Dissanayake J. (2008), *The ending of the Multi-Fibre Agreement and innovation in Sri Lankan textile and clothing industry: Trade and Innovation Project - Case Study No. 3*, OECD Trade Policy Working Papers, No. 75, OECD Publishing. doi: 10.1787/240487016735.
105. Wilson K. (2007), *Encouraging the internationalisation of SMEs*, w: Potter J., Proto A. (red.), *Promoting Entrepreneurship in South East Europe. Policies and tools*, LEED Programme, s. 43–66.
106. Wu D., Zhao F. (2007), *Entry modes for international markets: Case study of Huawei, a Chinese technology enterprise*, w: *International Review of Business Research Papers* 3 (1), s. 183–196.

Rozdział 13

Dobre zarządzanie a społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw

13.1. Wprowadzenie

Obecnie firmom coraz trudniej zwiększyć konkurencyjność tradycyjnymi metodami. Coraz trudniej zarządzać skomplikowanym środowiskiem firmy i relacjami z otoczeniem. Postępujące spowolnienie gospodarcze, nietrwałe podstawy prosperity, związane z tym zmiany oczekiwań i postaw klientów, pracowników, partnerów biznesowych zmuszają przedsiębiorców, by coraz częściej sięgali po niestandardowe multidyscyplinarne spojrzenie na siebie i swoją działalność oraz otoczenie, w którym funkcjonują. Z drugiej strony staje się coraz bardziej oczywiste, że przedsiębiorstwa nie można sprowadzać już jedynie do organizmu gospodarczego uzależnionego wyłącznie od uzyskiwanych wyników. Coraz częściej w działalności i roli przedsiębiorstw wyróżnia się ich społeczny charakter.

Jedną z odpowiedzi na te wyzwania może być koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility⁹²), która wyznacza standardy dobrego zarządzania w szerokim znaczeniu, tj. dotyka takich kwestii, jak: tworzenie wysokiej jakości miejsc pracy, oparcie się na systemach wartości stawiających na bycie uczciwym w stosunku do pracowników, klientów, kontrahentów, innych interesariuszy oraz otoczenia.

13.2. CSR w polskiej rzeczywistości biznesowej

Jak pokazują wyniki badania PARP zrealizowanego w 2012 roku „Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu”⁹³ samo pojęcie „społeczna odpowiedzialność biznesu” zna jedynie 31% przedstawicieli firm działających w Polsce, a jeszcze mniej podejmuje jakiegokolwiek działania w tym obszarze. Tylko 2/3 firm, których przedstawiciele deklarują znajomość pojęcia „społecznej odpowiedzialności biznesu” realizuje działania z nią związane i jedynie ponad połowa z nich realizuje je zgodnie z określonymi normami i wytycznymi⁹⁴. Do przedstawicieli firm deklarujących znajomość CSR należą głównie firmy duże (70%), powstałe ponad 15 lat temu (52%) oraz prowadzące działania na rynkach zagranicznych (59%). Jeszcze mniej, bo tylko 20% przedstawicieli firm deklarujących znajomość pojęcia CSR wskazywała, że zna przewodniki i standardy regulujące stosowanie zasad CSR w firmie. Nic więc dziwnego, że duża grupa firm sprowadza CSR do działalności filantropijnej bądź też traktuje ją jako dodatkową działalność, niemającą nic wspólnego z zarabianiem pieniędzy.

W Polsce przedstawiciele firm pojęcie „społeczna odpowiedzialność biznesu” identyfikują przede wszystkim z takimi elementami jak⁹⁵: utrzymywanie dobrych relacji z pracownikami – 22%, dbanie o środowisko naturalne – 21%, uczciwość wobec partnerów biznesowych – 19%, dbanie o dobro pracowników – 15% i działania na rzecz społeczności lokalnej – 12%.

Jednak już z perspektywy kluczowych czynników dla rozwoju organizacji – definiowanych przez siedem obszarów społecznej odpowiedzialności biznesu normy ISO 26000⁹⁶ (na której została oparta metodologia prezentowanego badania – przedsta-

⁹² Koncepcja społecznej odpowiedzialności ma szczególnie wpływ na przedsiębiorstwa. W tym przypadku określana bywa jako społeczna odpowiedzialność biznesu (ang. Corporate Social Responsibility, w skrócie CSR). Społeczna odpowiedzialność to *zobowiązanie organizacji do włączania aspektów społecznych i środowiskowych w proces podejmowania decyzji oraz wzięcie odpowiedzialności za wpływ podejmowanych decyzji i aktywności na społeczeństwo i środowisko. Oznacza to zachowanie zarówno transparentne, jak i etyczne, przyczyniające się do zrównoważonego rozwoju, zgodne z obowiązującym prawem i spójne z międzynarodowymi normami.*

Źródło: http://www.mg.gov.pl/files/upload/13678/Rekomendacje_w_zakresie_wdrazania_zalozen_koncepcji_CSR_w_Polsce.pdf.

⁹³ Badanie *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu* opierało się na definicjach sformułowanych w normie ISO 26000 i dotyczyło wybranych, wskazanych w normie zagadnień z każdego z obszarów odpowiedzialności społecznej, uzupełnionych o dodatkowe obszary dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw. Badanie zostało zrealizowane na zlecenie PARP w 2012 roku na próbie przedsiębiorstw (n=870). Wyniki badania oraz szczegółowy opis metodologii badania są dostępne na stronie <http://badania.parp.gov.pl/files/74/75/77/13079.pdf>.

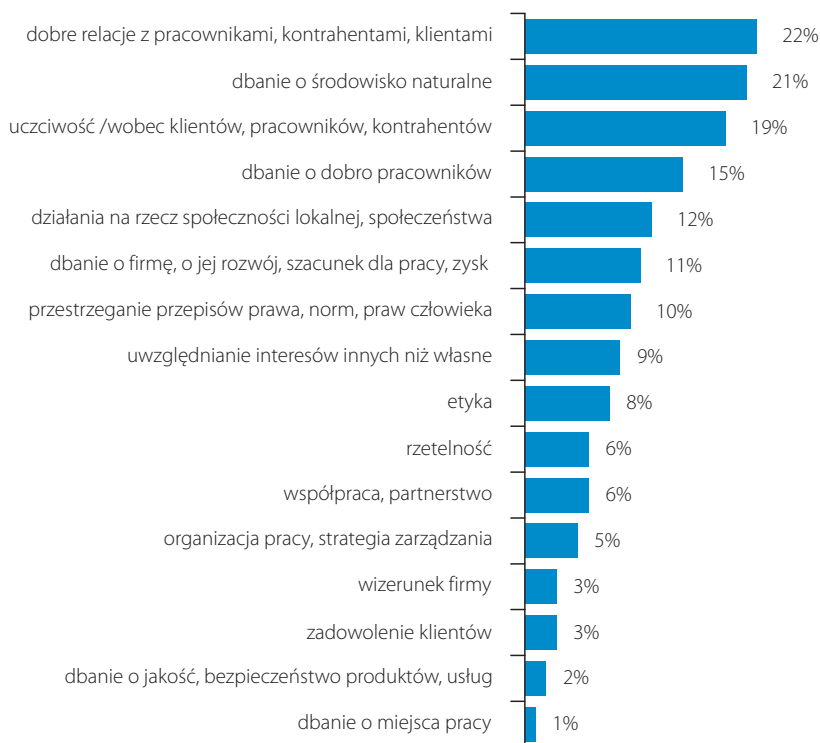
⁹⁴ Firmy realizujące działania w obszarze CSR zgodnie z normami i wytycznymi to przede wszystkim firmy duże (66% wskazań) i firmy produkcyjne (67%). Najczęściej stosowanymi normami są wspomniane wcześniej normy ISO (ISO 14 000 – 27% i ISO 26 000 – 27%). Co dziesiąta firma wybiera Global Compact.

⁹⁵ Wyniki na podstawie pytania otwartego „*Jakie są w Pan/i rozumieniu najważniejsze aspekty społecznej odpowiedzialności biznesu?*”.

⁹⁶ Norma ISO 26000. Zgodnie z normą ISO 26000 odpowiedzialność społeczna definiowana jest jako odpowiedzialność organizacji za wpływ swoich decyzji oraz działań na społeczeństwo oraz środowisko poprzez przejrzyste i etyczne zachowanie, które:

wiele polskich firm za najważniejsze wymieniają relacje z konsumentami (74%) oraz relacje z pracownikami (72 % wskazań). Dla przedstawicieli niemal 2/3 firm ważna dla rozwoju jest również organizacja pracy w firmie, a dla ponad połowy – uczciwe praktyki rynkowe. Zdecydowanie rzadziej za kluczowe dla rozwoju firmy uważane są obszary: przestrzegania praw człowieka, ochrony środowiska naturalnego (20% wskazań dla każdego z tych dwóch obszarów), a najrzadziej wskazuje się obszar zaangażowania społecznego (11%)⁹⁷.

Wykres 13.1. Rozumienie pojęcia społeczna odpowiedzialność biznesu przez przedsiębiorców w Polsce



pytanie: Jakie są w Pan/i rozumieniu najważniejsze aspekty społecznej odpowiedzialności biznesu?

Osoby, które spotkały się z pojęciem społecznej odpowiedzialności biznesu; N = 368

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

- przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, w tym zdrowia i dobrobytu społeczeństwa;
- uwzględnia oczekiwania interesariuszy;
- jest zgodne z obowiązującymi przepisami prawa i międzynarodowymi normami;
- jest zintegrowane na poziomie organizacji i praktykowane.

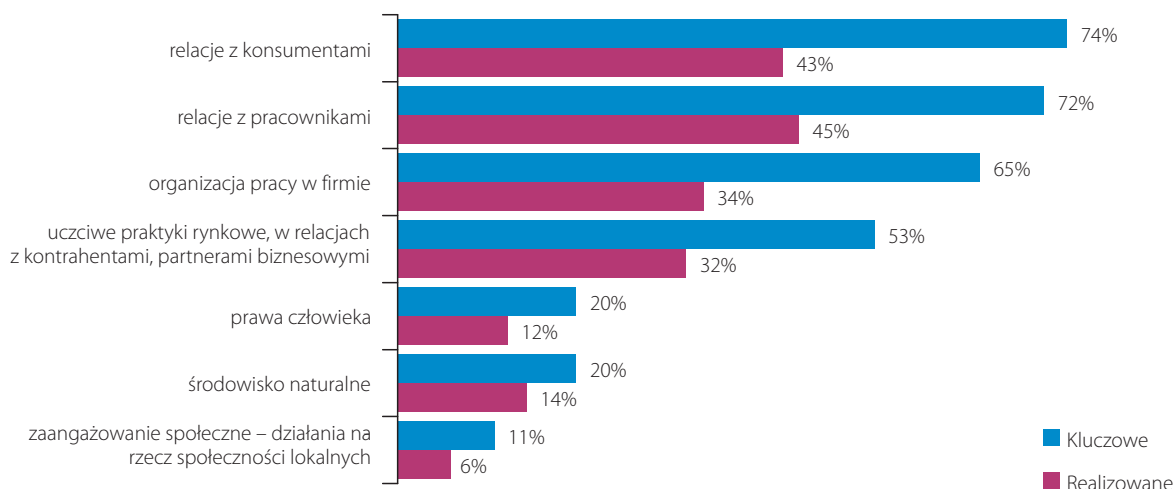
Norma ISO 26000 została opublikowana w październiku 2010 r., obecnie trwają prace nad jej tłumaczeniem oraz włączeniem do systemu polskich norm (polska wersja została zainaugurowana na konferencji Ministerstwa Gospodarki 26 listopada 2012 r.). Norma wymienia 7 obszarów odpowiedzialności społecznej: ład organizacyjny, prawa człowieka, relacje z pracownikami, środowisko, uczciwe praktyki rynkowe, relacje z konsumentami oraz zaangażowanie społeczne i rozwój. W każdym z obszarów przestrzegać należy 7 zasad odpowiedzialności społecznej;

1. Odpowiedzialność (odpowiedzialność za wpływ na społeczeństwo, środowisko, gospodarkę oraz zapobieganie nieprzewidzianym, niezaplanowanym negatywnym skutkom działalności);
2. Przejrzystość (informowanie w sposób jasny i kompletny o działaniach organizacji, które mają lub mogą mieć wpływ na społeczeństwo i środowisko);
3. Etyczne postępowanie (działania organizacji oparte na wartościach: uczciwości, sprawiedliwości i prawości);
4. Szacunek dla potrzeb interesariuszy;
5. Respektowanie norm prawa;
6. Respektowanie międzynarodowych regulacji;
7. Respektowanie praw człowieka.

Norma dotyczy odpowiedzialności społecznej organizacji, dzięki czemu może być stosowana w szerszym wymiarze niż większość podobnych przewodników (opracowywanych głównie z myślą o dużych, międzynarodowych przedsiębiorstwach). ISO 26000 z założenia nie służy celom certyfikacji, stanowi zestaw wytycznych dla organizacji zainteresowanych działaniem odpowiedzialnym społecznie. Więcej na: <http://www.pkn.pl/iso-26000>.

⁹⁷ Przedstawiciele firm handlowych najczęściej wskazują, że dla rozwoju firmy ważne są relacje z konsumentami (82%), a przedstawiciele firm budowlanych najczęściej wskazują na duże znaczenie organizacji pracy w firmie (78%). Przedstawiciele firm produkcyjnych zdecydowanie częściej niż pozostali za ważne dla rozwoju uznają obszary: uczciwe praktyki rynkowe (65%), ochrona środowiska naturalnego (41%) oraz przestrzeganie praw człowieka (34%). Przedstawiciele firm usługowych najrzadziej wskazują, że ważne dla rozwoju są uczciwe praktyki rynkowe (49%). Przedstawiciele firm handlowych i budowlanych najrzadziej deklarują, że dla rozwoju firmy ważne są: zaangażowanie społeczne (odpowiednio 15% i 14%), przestrzeganie praw człowieka (21%) oraz ochrona środowiska naturalnego (odpowiednio 22% i 21%).

Wykres 13.2. Zagadnienia CSR kluczowe dla przedsiębiorstw i działania przedsiębiorstw w ramach tych zagadnień



Porównanie odpowiedzi na pytania: Które z wymienionych zagadnień są kluczowe dla rozwoju Państwa biznesu? oraz Czy Państwa firma uwzględnia zasady społecznej odpowiedzialności biznesu lub podejmuje społecznie odpowiedzialne działania w wymienionych obszarach?

N = 870

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

Zasady CSR we wspomnianych wyżej 7 obszarach normy ISO 26 000 realizuje zdecydowanie mniej firm – w żadnym z obszarów odsetek wskazań nie przekracza 50%. Najczęściej zasady społecznej odpowiedzialności biznesu stosuje się w ramach obszarów: relacje z konsumentami (43%) i relacje z pracownikami (45%).

13.3. Biznesowe korzyści CSR

Biznesowe korzyści ze stosowania CSR w firmie można podzielić według dwóch głównych wymiarów. Z jednej strony CSR pozwala przedsiębiorcy zarządzać ryzykami – takimi jak ryzyko refutacyjne (tj. ochrona marki, zapewnienie wysokiej jakości produktów i usług), ograniczenie ryzyka pozwów i kar sądowych czy też ryzyka związanego z zarządzaniem zasobami ludzkimi (tj. oddziaływanie na pracowników w wymiarze ich pozyskiwania, zatrzymywania w firmie, wzrostu motywacji, zaangażowania i wzrostu produktywności). Z drugiej otwiera szanse dla rozwoju biznesu w obszarach takich jak np. zwiększenie wartości marki, odróżnienie firmy od swoich konkurentów, a przez to zatrzymanie i pozyskanie nowych klientów, rozwój organizacji i jej pracowników, oszczędności lub innowacje wynikające ze stosowania nowych technologii przyjaznych środowisku czy też ułatwienie dostępu do kapitału (np. inwestorzy, banki, firmy ubezpieczeniowe coraz częściej oceniają firmy z perspektywy stosowanej strategii CSR – dla wielu inwestorów wiarygodność finansowa firmy jest uzależniona od jej wiarygodności społecznej).

W Polsce 60% badanych przedsiębiorców dostrzega korzyści z realizacji CSR. Do najczęściej wskazywanych należą:

- poprawa wizerunku firmy (74%);
- zwiększenie motywacji pracowników (58%);
- generowanie przychodów (45%);
- dobre relacje z otoczeniem (42%);
- zwiększenie oszczędności (21%);
- stabilność, przewidywalność biznesu (18%);
- zdobywanie wiedzy rynkowej (9%);
- zarządzanie ryzykiem (2%).

Podobnie jak w przypadku znajomości i praktyki działań w obszarze CSR, również dostrzeganie korzyści ze stosowania CSR jest silnie skorelowane z poziomem rozwoju firmy. Świadomość korzyści posiadają przede wszystkim firmy duże (76%), zlokalizowane w Polsce centralnej (79%), działające na rynkach zagranicznych (74%) oraz działające od ponad 15 lat (70%) – firmy, które osiągnęły określony poziom rozwoju, który niejako zmusza je do poszerzania kompetencji organizacji oraz tworzenia lepszego otoczenia prowadzenia biznesu.

Powyższe wyniki wskazują, iż funkcjonalność CSR-u polscy przedsiębiorcy zawiązują głównie do wymiaru szans na poprawę wizerunku i reputacji firmy (74%) oraz szans na zarządzanie zasobami ludzkimi (58%) i to w dodatku nie w kontekście zarządzania

ryzykiem (2%). Świadczy to o tym, że postrzeganie CSR-u przez polskich przedsiębiorców zawęża się jedynie do działań o charakterze promocyjno-marketingowym. Szanse na innowacje czy też zajęcie pozycji lidera dzięki np. praktykom zarządzania interesariuszami i analizie społeczno-środowiskowej dostrzega jedynie 9% firm. A przecież, jak wskazuje unijny raport „Lead Market”⁹⁸, rynki takie jak: recykling, zrównoważone budownictwo, bioprodukty, eZdrowie, odzież ochronna i odnawialne energie wyłoniły się w rezultacie działań firm odpowiedzialnych, nastawionych na potrzeby społeczeństwa i środowiska.

Choć co czwarta firma działająca na terenie Polski nie dostrzega żadnych korzyści związanych ze stosowaniem zasad CSR w działaniach biznesowych, to niemal wszyscy przedstawiciele firm (86%) dostrzegają problemy związane z realizacją tych zasad. Do najczęściej wskazywanych przez przedsiębiorców trudności w tym obszarze należą:

- konieczność poniesienia nakładów finansowych (38%);
- brak czasu (33%);
- złożoność tematu (32%);
- brak wiedzy i umiejętności (30%);
- brak przełożenia na codzienną działalność biznesową (19%);
- brak zaangażowania władz firmy/zarządu (6%).

Na powyższe wyniki składa się zapewne zarówno brak wiedzy przedsiębiorców czy też świadomości w obszarze działań CSR, ale również częściowo narastająca krytyka samej koncepcji. Nie służy temu praktyka wielu firm, w których działalność CSR została wypaczona i obecnie sprowadza się do działań pozornych, sprowadzających się jedynie do działań w obszarze wizerunku czy filantropii.

13.4. Wpływ firmy na otoczenie

Każde przedsiębiorstwo działa w określonym środowisku, a jego decyzje są istotne dla osób i organizacji, na które ma ona bezpośredni i pośredni wpływ. Przedsiębiorstwa oddziałują na otoczenie bezpośrednio – w wyniku własnej aktywności oraz pośrednio – przez łańcuch dostaw i klientów. Złożona struktura firm i odmienność rynków, na jakich działają, powoduje, że jednoznaczna ocena wpływu przedsiębiorstwa na otoczenie we wszystkich wymiarach jego aktywności jest bardzo trudna. Dlatego też lupą, która poniżej przybliży nam praktyki polskich firm w obszarze CSR będzie przywoływana już norma ISO 26000 obejmująca siedem wymiarów działania firmy, na której to zostało oparte badanie PARP.

13.5. Ład organizacyjny

W jego ramach znajdują się m.in. takie zagadnienia, jak: tworzenie, udostępnianie pracownikom oraz uwzględnianie zasad CSR w dokumentach strategicznych oraz kodeksach etycznych, identyfikacja i komunikacja z interesariuszami firmy, nawiązywanie współpracy w ramach działalności CSR z innymi podmiotami oraz poddawanie cyklicznej ocenie procesu zarządzania firmą.

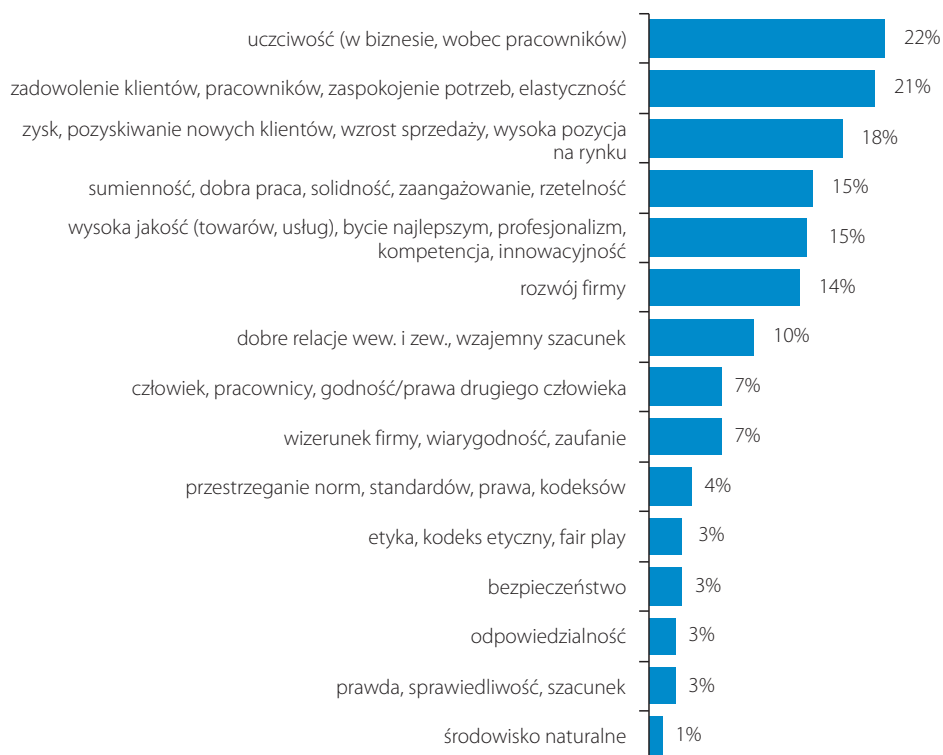
W Polsce 70% firm deklaruje, iż posiada kodeks etyczny, 68% ma misję i wizję, a 64% zdefiniowane wartości. Jednak tylko niewielka część firm posiada je w formie spisane dokumentu: misję (21%), wizję (20%), zdefiniowane wartości (21%), i kodeks etyczny (23%)⁹⁹. Co istotne, kluczowe kwestie, tj. dotyczące relacji z konsumentami (47%), relacji z pracownikami (46%), organizacji pracy w firmie (45%) i uczciwych praktyk rynkowych (44%) pojawiają się w tych dokumentach – bądź co bądź regulujących pracę w firmie – zaskakująco rzadko.

Wśród wartości kluczowych dla firmy przedsiębiorcy wymieniają przede wszystkim uczciwość – 22% wskazań, zadowolenie klientów – 21%, zysk – 18%. Ponadto wartości uwzględniane w dokumentach strategicznych polskich firm to sumienność i solidność – 15%, wysoka jakość towarów i usług – 15% oraz rozwój firmy – 14%.

⁹⁸ *Industrial Innovation. A lead market initiative for Europe*, Komisja Europejska; <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/lead-market-initiative/> (dostęp 27.11.12).

⁹⁹ W grupie ogólnopolskiej misja i wizja to domeny firm dużych (odpowiednio 81% i 78%). Zdefiniowane wartości i kodeks postępowania są najbardziej popularne wśród firm małych (74% i 80%). Misja, wizja, wartości i kodeks etyczny to również domena firm usługowych (posiada je odpowiednio 78%, 75%, 72% i 79% firm); jak również domena firm prowadzących działalność za granicą (82%, 82%, 77%, 80%). Misję i wizję posiadają w większym stopniu firmy działające dłużej niż 15 lat (odpowiednio 77% i 75% wskazań).

Wykres 13.3. Wartości zdefiniowane w dokumentach strategicznych firmy



Pytanie: Jakie wartości są kluczowe dla Państwa firmy?

Firmy posiadające dokument/y ze spisanyimi wartościami; N = 263.

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

I choć, biorąc pod uwagę powyższe wyniki, nie dziwi fakt, że tylko 25% firm wskazuje, iż takie kwestie jak zaangażowanie społeczne są zawarte w kluczowych dokumentach firmy, to już fakt, że aż 15% firm uznaje, iż funkcjonują w próżni, tzn. w swoim otoczeniu nie mają żadnych interesariuszy, zaskakuje. Natomiast 85% przedstawicieli firm deklaruje, że są w otoczeniu firmy takie podmioty, które na nią wpływają i na które ona wpływa. Głównymi interesariuszami firmy, wskazywanymi przez przedsiębiorców są:

- klienci firmy (70%);
- pracownicy (54%);
- dostawcy (48%);
- administracja publiczna (18%);
- społeczność lokalna (10%);
- media (5%);
- organizacje pozarządowe (4%);
- jednostki badawczo rozwojowe (3%);
- zrzeczenia przedsiębiorstw (2%).

Tylko co trzecia firma współpracuje w ramach działań CSR z konkretnymi podmiotami. Jeżeli już dochodzi do takiej współpracy, to są to przede wszystkim:

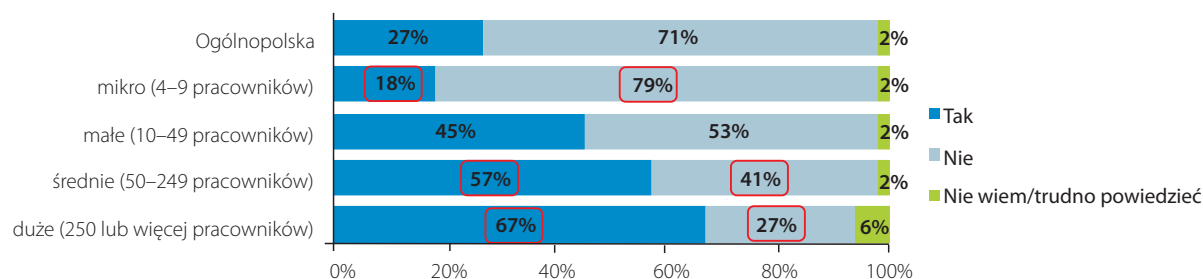
- klienci (31%);
- dostawcy (27%);
- inne firmy z branży (10%);
- władze rządowe/ samorządy (6%).

Co ciekawe, współpraca z ww. grupami, według badanych przedsiębiorców, dotyczy głównie obszaru „ochrona środowiska”. Ponadto warto wskazać, iż wybór grupy, z którą prowadzona jest współpraca, ma niewielki związek z wielkością, branżą czy długością funkcjonowania firmy. Współpracę z klientami chętniej nawiązują firmy duże (44% wskazań), a rzadziej firmy mikro (30%). Z klientami chętniej współpracują firmy usługowe (38%), a rzadziej budowlane (29%). Z dostawcami chętniej współpracują firmy duże (35%) oraz handlowe lub produkcyjne (odpowiednio 34% i 33%). Z innymi firmami z branży wyraźnie najrzadziej współpracują firmy mikro – 7% wskazań, firmy handlowe (11%) oraz działające nie dłużej niż 15 lat (11%).

Powyższe wyniki pokazują, iż polskie firmy patrzą na swoje otoczenie mało refleksyjnie, ograniczając się głównie do grupy klientów (70%); pracowników (54%); dostawców (48%). Trudno też na podstawie powyżej przytoczonych deklaracji przedsiębiorstw dostrzec przejawy strategicznego zarządzania relacją z interesariuszami. Dialog, jaki firmy na co dzień prowadzą z interesariuszami (odbywający się przy okazji kontaktów biznesowych) wprawdzie dostarcza informacji, jednak, jak wskazują poniższe wyniki, tylko przez nielicznych są one analizowane cyklicznie i tylko przez nielicznych uwzględniane w strategii zarządzania przedsiębiorstwem.

Aż 71% firm nie dokonuje cyklicznej oceny procesu zarządzania firmą. Poddawanie ocenie tej kwestii to domena firm dużych – 67% wskazań oraz firm średnich – 57%.

Wykres 13.4. Wykonywanie ocen procesu zarządzania firmą w przedsiębiorstwach – w podziale na kategorie wielkości firmy



pytanie: Czy Państwa firma cyklicznie poddaje ocenie proces zarządzania firmą?

N = 870; Poszczególne kategorie wielkości przedsiębiorstw: mikro N = 208; małe N = 254; średnie N = 312; duże N = 96.

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

Tylko 18% firm mikro wykonuje ocenę procesu zarządzania. Przy czym należy wskazać, iż ocena ta jest częściej przeprowadzana w firmach produkcyjnych (51%) i usługowych (49%), a najrzadziej w budowlanych (36%). Ocenę procesu zarządzania przeprowadza 55% firm działających dłużej niż 15 lat i 63% firm zajmujących się działalnością na rynkach zagranicznych. Głównymi obszarami podlegającymi ocenie są:

- wyniki finansowe firmy (74%);
- zarządzanie ludźmi (58%);
- realizacja strategii firmy (35%);
- zużycie zasobów/surowców naturalnych (29%);
- relacje ze społecznością lokalną (16%).

Wyniki finansowe firmy oraz realizację strategii firmy najczęściej kontrolują firmy średnie – odpowiednio 86% i 58%. W pozostałych przypadkach najczęściej cykliczna ocena jest wykonywana przez firmy duże.

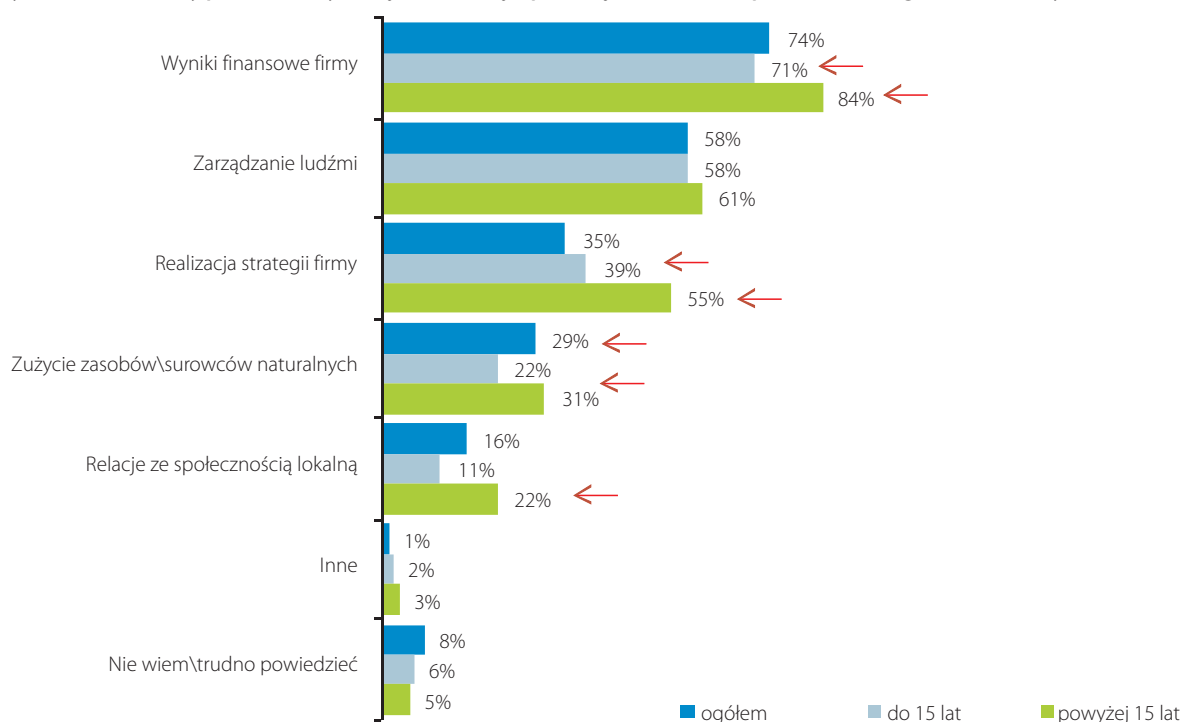
Firmy produkcyjne to podmioty, które najczęściej kontrolują realizację strategii firmy – 57%, a także zużycie surowców naturalnych (43% wskazań). W obszarze surowców naturalnych najrzadziej kontrolują je firmy usługowe, co nie dziwi (18%), choć również jest to sektor najrzadziej kontrolujący wyniki finansowe – 74% wskazań. W każdym przypadku cykliczna ocena jest wykonywana częściej przez firmy funkcjonujące dłużej niż 15 lat, a rzadziej przez firmy młodsze.

Przedsiębiorcy prowadzący działalność za granicą częściej niż pozostałe poddają cyklicznej ocenie proces zarządzania ludźmi. Firmy zlokalizowane w centralnej części Polski zdecydowanie częściej niż pozostałe dokonują cyklicznej analizy wyników finansowych firmy – 95% wskazań, a firmy ze wschodu kraju częściej dokonują cyklicznej oceny realizacji strategii firmy – 65%.

Przedstawiciele firm najczęściej deklarują, że w ich przedsiębiorstwach ocena w zakresie:

- wyników finansowych – jest wykonywana poprzez analizę przychodów i kosztów działalności – 38% wskazań, statystyki, raporty, mierniki finansowe i księgowo – 24%, audyty – 14%;
- zarządzania ludźmi – polega na analizie ocen pracowniczych – 29%, wyników audytów – 18%, badań satysfakcji pracowniczek – 10%;
- realizacji strategii firmy – jest prowadzona bezpośrednio przez zarząd i dedykowaną kadrę – 22%; w oparciu o statystyki, raporty, mierniki finansowe – 21%; analizy danych zewnętrznych, tj. ocena klientów – 17%;
- zużycia zasobów/surowców naturalnych – jest prowadzona w oparciu o statystyki, raporty, mierniki finansowe – 23% oraz analizę korzystania z zasobów/rozwiązań proekologicznych – 19%;
- relacji ze społecznością lokalną – wywiady/ankiety/badanie satysfakcji/spotkania ze społecznością lokalną/analizę skarg i wniosków – 50%.

Wykres 13.5. Elementy procesu oceny zarządzania firmą w przedsiębiorstwach – w podziale na kategorie wieku firmy



pytanie: Czy ocena procesu zarządzania firmą obejmuje wymienione elementy?
 N = 394; Poszczególne kategorie wieku przedsiębiorstw: do 15 lat N = 156; powyżej 15 lat N = 236.

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

Firmy najczęściej dokonujące oceny w ww. wymiarach wprowadzają zmiany w wyniku oceny: procesu zarządzania ludźmi – 71% wskazań, zużycia surowców – 61% wskazań oraz realizacji strategii firmy – 58%. Nieco więcej niż co druga firma realizująca cykliczne oceny wyników finansowych firmy i relacji ze społecznością lokalną wprowadza w ich efekcie zmiany w sposobie zarządzania firmą.

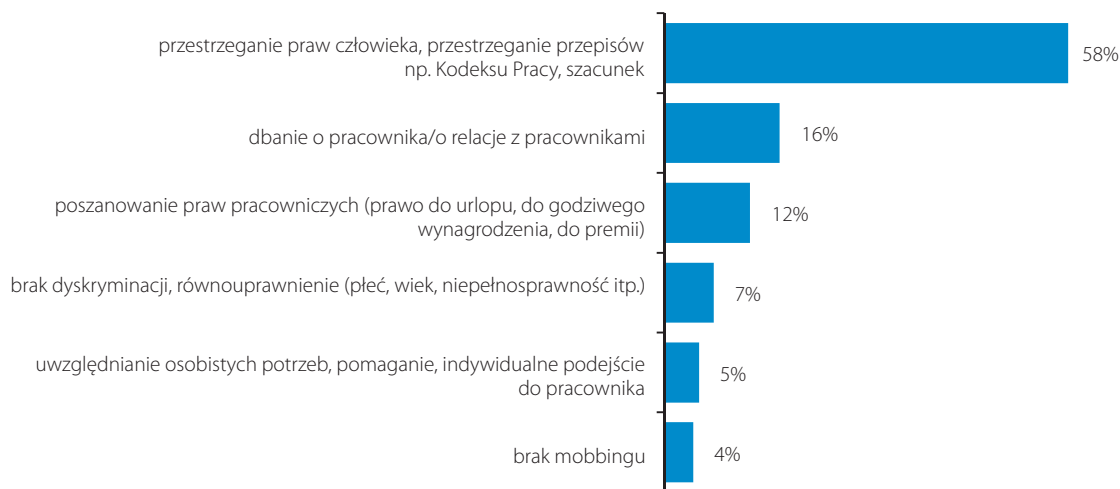
13.6. Prawa człowieka

Podstawowym wymiarem odpowiedzialności przedsiębiorstw w obszarze definiowanym przez normę ISO 26 000 jako Prawa Człowieka – jest brak praktyk dyskryminujących (ze względu na płeć, wiek, pochodzenie etniczne, religię, orientację seksualną czy inne czynniki) oraz ułatwianie pracy grupom uważanym na rynku pracy za defaworyzowane (np. niepełnosprawnym). W Polsce tylko 12% przedsiębiorców uważa prawa człowieka za kluczowe w kontekście CSR. Realizacja zasad CSR w tym obszarze w większości firm (58%) wiąże się z przestrzeganiem przepisów (np. Kodeksu Pracy) oraz traktowaniem ludzi „z szacunkiem”, konkretne udogodnienia/działania wskazywane są już jednak znacznie rzadziej.

Jak pokazują wyniki badania przeprowadzonego przez PARP w Polsce, 15% firm deklaruje również, że zapewnia warunki pracy odpowiednie dla osób niepełnosprawnych (z czego tylko 6% zatrudnia osobę niepełnosprawną na umowę o pracę). Zdecydowanie częściej takie miejsca pracy oferują firmy duże (57% firm) i średnie (41%), niż małe i mikro. W tych ostatnich waledwie 11% firm osoba niepełnosprawna może liczyć na odpowiednie warunki pracy. Za działania zapewniające odpowiednie warunki pracy dla osób niepełnosprawnych 80% badanych przedsiębiorców uznało zapewnienie odpowiedniej atmosfery i akceptacji w pracy, a tylko 69% zapewnienie odpowiedniej infrastruktury.

Jedynie 14% firm prowadzących działalność na terenie Polski ma spisane procedury przeciwdziałające dyskryminacji w miejscu pracy i tyle samo – procedury stosowane w procesie rekrutacji. Najrzadziej procedury te posiadają firmy małe (12% – procedury przeciwdziałania dyskryminacji i 13% – procedury rekrutacyjne), najczęściej – duże (35%) oraz działające na obszarze centralnej Polski (25%). W obu przypadkach procedury w formie spisanej częściej występują w firmach usługowych (odpowiednio 28% i 26%), najrzadziej zaś w budowlanych (12% i 13%).

Wykres 13.6. Zasady CSR stosowane w ramach obszaru – prawa człowieka



pytanie: Jakie zasady społecznej odpowiedzialności biznesu uwzględnia Państwa firma w obszarze prawa człowieka?
Firmy uwzględniające zasady społecznej odpowiedzialności biznesu w obszarze prawa człowieka: N = 155.

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012

Spśród cech pracownika uwzględnianych w procesie rekrutacji na pierwszych trzech miejscach wymieniane są czynniki niedyskryminujące, czyli kwalifikacje zawodowe (91%), doświadczenie (89%) i referencje (70%). Przedsiębiorcy biorą jednak pod uwagę także takie czynniki jak: płeć (50%), wiek (42%), kraj pochodzenia (21%), fakt posiadania dzieci (14%), a nawet: orientacja seksualna (11%), przynależność etniczna (10%) czy religia (6%). Tak wysokich wskazań w obszarze płeć, wiek, fakt posiadania dzieci nie da się wytłumaczyć jedynie specyfiką określonych grup zawodów czy branż, dla których te cechy mogą być kluczowe ze względu na funkcjonalność.

13.7. Relacje z pracownikami

Relacje z pracownikami to obok relacji z konsumentami, jak wskazują badani przedsiębiorcy, jeden z kluczowych (72%) i najczęściej uwzględnianych w działaniach firmy (45%) obszar aktywności dotyczący CSR. Wyniki te nie dziwią, zwłaszcza jeśli wziąć pod uwagę powszechnie panujący pogląd, iż kapitał ludzki jest jednym z najcenniejszych zasobów firmy¹⁰⁰. Dbłość o pracowników i inwestowanie w nich stanowi podstawę do rozwoju firmy. 32% menadżerów biorących udział w badaniu Lider CSR uznało pozyskanie i utrzymanie najlepszych pracowników oraz wzrost motywacji menadżerów i pracowników za jedno z najważniejszych korzyści wewnętrznych firmy¹⁰¹.

Z drugiej jednak strony, w dobie globalizacji i ostrej międzynarodowej konkurencji na niemal wszystkich rynkach, często redukcja kosztów, w tym kosztów pracy, jest jedną z możliwych strategii bieżącego działania firmy. W takiej sytuacji praktyki odpowiedzialnego biznesu związane z relacjami z pracownikami nabierają szczególnego znaczenia. Dotyczą bowiem nie jednorazowych akcji, ale codziennych działań, biorących pod uwagę nie tylko kontekst biznesowy, ale też społeczny. Zależnie od jakości relacji z pracownikami, poziomu ich satysfakcji i zaangażowania w pracę mogą oni stać się najlepszymi przedstawicielami lub wrogami reputacji firmy. Blisko połowa największych światowych firm pytana w badaniu „Corporate Social Responsibility in the Globalization Era” o to, co skłania je do wdrażania CSR, wskazała na zaangażowanie poziomu motywacji pracowników¹⁰².

Tworzenie przyjaznego miejsca pracy i możliwości rozwoju to metoda wspierająca działania w obszarach HR, takich jak pozyskiwanie talentów oraz zwiększenie zaangażowania i lojalności pracowników. Efektywność tych działań szacowana jest m.in. za pomocą takich wskaźników jak rotacja pracownicza. W opinii przedstawicieli firm biorących udział w badaniu nie jest ona obecnie wysoka: 67% firm w Polsce uznaje, że poziom ich rotacji pracowniczej jest bardzo niski lub niski. Jedynie w 4% firm jest on wysoki lub bardzo wysoki.

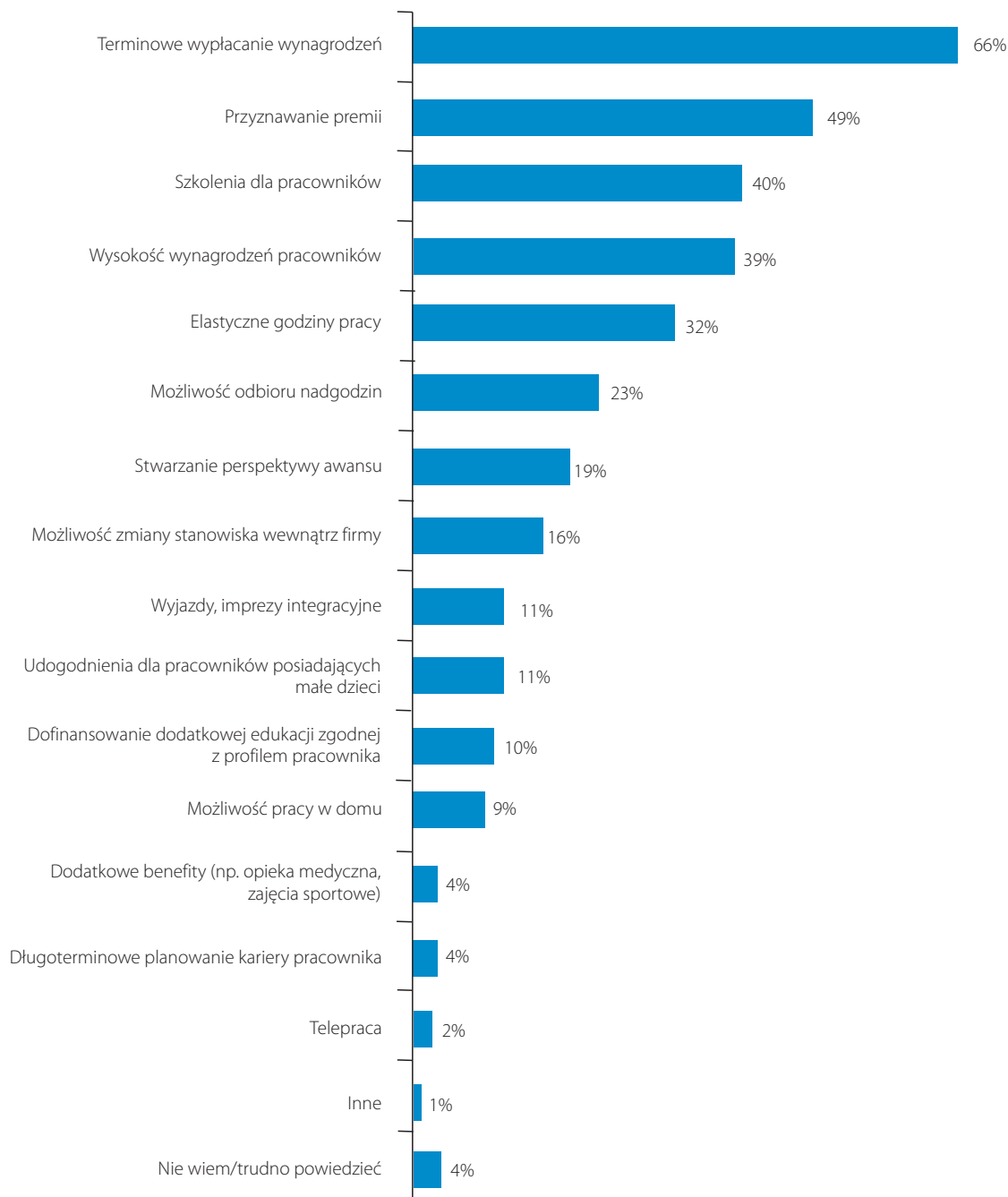
¹⁰⁰ Zob. *Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników*, PARP, 2010, <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/380/10537.pdf> (dostęp 27.11.12).

¹⁰¹ *Menedżerowie 500/ Lider CSR*, 2010, Forum Odpowiedzialnego Rozwoju i GoodBrand&Company, 2010.

¹⁰² G. Milovanovic, N. Barac, A. Andejlkovic, *Corporate Social Responsibility in the Globalization Era*; FACTA UNIVERSITATIS; Series: Economics and Organization Vol. 6, No 2, 2009, <http://facta.junis.ni.ac.rs/eao/eao200902/eao200902-01.pdf> (dostęp 27.11.12).

W ramach wskaźnika tzw. satysfakcji pracowniczej na pierwszym miejscu przedsiębiorcy wskazują praktyki związane z kwestiami finansowymi, takimi jak: terminowe wypłacanie wynagrodzeń (66%); przyznawanie premii (49%); wysokość wynagrodzenia (39%) oraz szkolenia dla pracowników (40%), które z uwagi na nieodpłatny – z punktu widzenia pracownika – charakter również możemy zaliczyć do tej kategorii.

Wykres 13.7. Dbalność o satysfakcję pracowników



pytanie: W jaki sposób dbają Państwo o satysfakcję pracowników?

N = 870

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

Obecnie firmy coraz częściej sięgają także po udogodnienia związane z zapewnianiem równowagi pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym (tzw. work-life balance), stosując najczęściej rozwiązania, takie jak: możliwość elastycznej organizacji czasu pracy (32%), możliwość pracy w domu (9%) czy telepracę (2%). Jednak udogodnienia dla pracowników posiadających małe dzieci stosuje już jedynie 11% firm i zalicza do nich rozwiązania, takie jak:

- elastyczne formy i czas pracy – 32%;
- ścieżka powrotu dla osób wracających z urlopu macierzyńskiego\ojcowskiego lub wychowawczego – 24%;
- paczki świąteczne, paczki na Dzień Dziecka – 21%;
- krótszy dzień pracy (np. 6-godzinny, przy pełnym uposażeniu) dla osób powracających z urlopu macierzyńskiego\ojcowskiego – 11%;
- dofinansowanie wakacji – 9%;
- ubezpieczenie medyczne obejmujące członków rodziny pracownika, w tym dzieci – 7%.

Wbrew powszechnemu przekonaniu o funkcjonalności rozwiązań, takich jak zarządzanie karierą czy rozwojem pracownika w firmie¹⁰³, tylko nieliczne firmy w Polsce sięgają po takie rozwiązania. Tylko 19% firm stwarza perspektywę awansu swoim pracownikom, tylko 16% daje możliwość zmiany stanowiska wewnątrz firmy, tylko 4% długoterminowo planuje karierę pracownika w swoich strukturach. Również tylko co czwarta firma posiada system awansów. i choć prawie wszystkie deklarujące jego posiadanie wskazują, że jest on transparentny (92%) i powszechnie dostępny (91%), to już w postaci spisanej, a więc prawdziwie transparentnej, występuje jedynie w 58% z nich.

Jednym z elementów społecznej odpowiedzialności biznesu w obszarze relacji z pracownikami jest prowadzenie z nimi dialogu rozumianego jako konsultowanie z pracownikami zasad funkcjonowania firmy i ważniejszych decyzji biznesowych, jak również umożliwianie pracownikom zgłaszania uwag. W 26% firm w Polsce istnieją formalne zasady dotyczące rozpatrywania skarg pracowniczych – zdecydowanie częściej posiadają je firmy duże (75%) niż mikro (17%) oraz, co ciekawe, działające w zachodniej Polsce (46%)¹⁰⁴.

Konsultacje z pracownikami decyzji biznesowych dotyczą najczęściej kwestii związanych z: kulturą organizacyjną firmy (49%); sprzedażą (43%); komunikacją i marketingiem (40%). Najczęściej konsultuje się decyzje kadrowe oraz te dotyczące kierunków rozwoju firmy – ok. 30% wskazań. Im większa firma, tym częściej konsultuje z pracownikami decyzje strategiczne – dotyczące kierunku rozwoju firmy (51% firm dużych i 31% firm mikro). Ta zależność dotyczy także kwestii kadrowych (analogicznie 52% i 27%) i administracyjnych – związanych z funkcjonowaniem biura (51% i 31%). Częściej swoje decyzje konsultują firmy usługowe, natomiast znacząco rzadziej, we wszystkich aspektach objętych badaniem, firmy budowlane. Dla przykładu decyzje dotyczące rozwoju firm konsultuje z pracownikami 47% firm usługowych i 27% firm budowlanych.

Powyższe wyniki wskazują, iż wprawdzie polskie firmy na poziomie deklaracji wskazują, iż rozwój obszaru, jakim są relacje z pracownikami jest dla nich kluczowy (72%), jednak na poziomie praktyki obraz ten wygląda zdecydowanie inaczej. Tylko 45% deklaruje, iż realizuje działania w tym obszarze, ale nawet te sprowadzają się głównie do wymiaru działań finansowych. Co piąta firma w Polsce nie płaci pracownikom na czas, tylko 72% firm deklaruje wykonywanie analizy zagrożeń BHP, tylko 61% zleca profilaktyczne badania pracowników. Nic więc dziwnego, że takie kwestie jak strategiczny rozwój pracowników czy dialog z pracownikami to praktyka, którą mogą pochwalić się jedynie nieliczne przedsiębiorstwa.

13.8. Środowisko naturalne

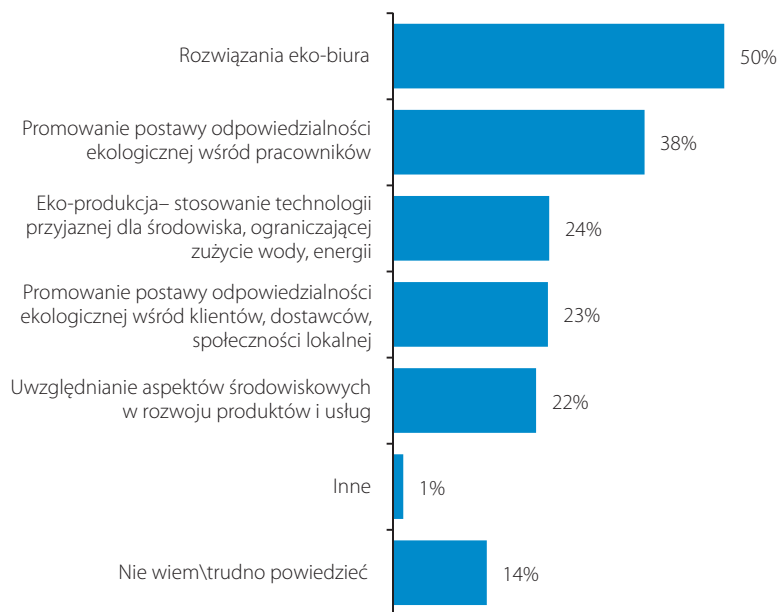
Wskutek rosnącej liczby ujawnianych nadużyć, presji ze strony klientów, mediów, coraz silniejszych organizacji pozarządowych czy w końcu samych rządów oraz rozliczania firm ze społecznych konsekwencji ich działalności w obszarze środowiska naturalnego, koncepcja CSR zaczęła stawać się priorytetem liderów biznesu na świecie. W Polsce jednak troska o środowisko naturalne jest nadal obszarem, który nie jest postrzegany przez przedstawicieli polskich firm jako szczególnie istotny z punktu widzenia rozwoju ich biznesu. Tylko niespełna połowa firm (45%), podejmując istotne decyzje biznesowe bierze pod uwagę ich ewentualny wpływ na środowisko naturalne. 47% firm działających na terenie Polski kontroluje na bieżąco źródła odpadów związanych z ich działalnością produkcyjną czy biurową, przy czym rozwiązania „eko-biuro” to najczęściej stosowana metoda ograniczania negatywnego wpływu działalności firmy na środowisko (połowa ogółu firm wskazuje na podejmowanie tego typu działań). Kolejne podejmowane działania to: promowanie odpowiedzialności ekologicznej pracowników (38%), eko-produkcja (24%), promowanie odpowiedzialności ekologicznej wśród klientów, dostawców, społeczności lokalnej (23%), uwzględnianie aspektów środowiskowych w rozwoju produktów i usług (22%). Większość firm (70%) deklaruje, że stara się obniżyć zużycie energii, wody i innych zasobów naturalnych. Do najczęściej wskazywanych metod zaliczyć można stosowanie energooszczędnych żarówek

¹⁰³ Zob. *Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników*, PARP, 2010 <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/380/10537.pdf> (dostęp 27.11.12); Badanie „Najlepsi Pracodawcy”; Aon Hewitt, 2005–2012.

¹⁰⁴ Należy podkreślić, że brak procedur formalnych w firmach małych niekoniecznie oznacza w praktyce brak możliwości składania skarg przez pracowników. W firmach małych osobiste kontakty pomiędzy menedżerem czy właścicielem a podwładnymi przypuszczalnie mogą odbywać się częściej. Mają oni więcej możliwości bezpośredniej komunikacji i w ten sposób wyrażenia własnego zdania. W praktyce skargi takie rozpatruje zaledwie 9% firm. Im większa firma, tym częściej rozpatruje formalne skargi pracowników. Skargi rozpatruje 39% firm dużych i 5% firm mikro.

(78%), wyłączenie sprzętu biurowego z prądu po zakończeniu pracy (73%), segregację śmieci (66%), ograniczanie wydruków, np. poprzez drukowanie dwustronne (43%) czy korzystanie z energooszczędnych urządzeń biurowych (39%) – a więc z perspektywy funkcjonowania podmiotu, jakim jest firma działań o charakterze „kosmetycznym”, mających stosunkowo niskie przełożenie na środowisko naturalne. Ponad 1/3 przedsiębiorstw podejmuje starania w kwestii ograniczenia surowców naturalnych poprzez modernizację procesu produkcji. Warto podkreślić, że ponad 90% polskich firm nie posiada certyfikatów poświadczających podejmowanie przez firmę działań na rzecz ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko. Posiadanie certyfikatów jest domeną firm średnich (17%), z co najmniej 15-letnim stażem działalności, prowadzących działalność na obszarze zachodniej Polski.

Wykres 13.8. Metody ograniczania wpływu negatywnego oddziaływania przedsiębiorstw na środowisko



pytanie: Jakimi metodami starają się Państwo ograniczać negatywny wpływ swojej działalności na środowisko?

Firmy, które deklarują starania w celu ograniczenia negatywnego wpływu swojej działalności na środowisko; N = 731

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

Ponadto zaledwie co dziesiąta firma działająca w Polsce informuje społeczność lokalną o generowanych przez siebie zanieczyszczeniach. Wśród firm, które informują otoczenie o tym fakcie, niemal połowa jednocześnie konsultuje ze społecznością lokalną sposoby ograniczania tych zanieczyszczeń. 45% firm deklaruje, że prowadząc działalność biznesową stara się minimalizować niepotrzebne koszty społeczne i środowiskowe. Do najczęściej podejmowanych i wymienianych przez firmy działań promujących zrównoważoną konsumpcję należą:

- zachęcanie klientów do świadomych decyzji zakupowych (50%);
- edukację klientów, dostawców w kwestiach odpowiedzialności środowiskowej (27%);
- informowanie o stosowaniu przez firmę technologii i rozwiązań proekologicznych (23%);
- informowanie na opakowaniach swoich produktów o ich wpływie na środowisko (21%);
- organizowanie lub uczestnictwo w proekologicznych akcjach społecznych (16%).

Jak dotąd w Polsce wysiłki firm w zakresie ochrony środowiska podejmowane zgodnie z praktyką CSR można określić jako mało spektakularne i mało skuteczne. Wydają się, że ten stan rzeczy wynika z kilku powodów. Po pierwsze biznes i społeczeństwo nadal postrzegane są, jako dwie wrogie grupy, kierujące się sprzecznymi interesami. Po drugie polskie społeczeństwo i polscy klienci w niewielkim jeszcze stopniu zwracają uwagę na kwestie ekologii i ochrony środowiska¹⁰⁵. Po trzecie od firm oczekuje się, by stosowały koncepcję CSR w stosunku do kwestii ogólnospołecznych i ogólnośrodowiskowych zamiast zachęcać je do myślenia i promować rozwiązania w kategoriach ich własnych strategii, swojego otoczenia, w którym funkcjonują i w odniesieniu do swoich klientów. I choć dziś powyższe wskaźniki są na bardzo niskim poziomie, to specjaliści przewidują, iż w kolejnych latach będą miały tendencje wzrostową – głównie za sprawą trzech kluczowych korzyści biznesowych ze stosowania proekologicznych rozwiązań, takich jak: zmniejszenie kosztów, większa innowacyjność oraz poprawa wizerunku.

¹⁰⁵ Jak wynika z badania TNS Pentor zrealizowanego dla Żywca-Zdroju w lutym 2012 roku, ponad połowa Polaków w wieku powyżej 15 lat (56%) deklaruje, że temat ochrony środowiska naturalnego jest dla nich ważny;

13.9. Uczciwe praktyki rynkowe

Niezwykle istotnym obszarem społecznej odpowiedzialności biznesu z punktu widzenia interesów firmy są uczciwe praktyki rynkowe wobec partnerów biznesowych. Pojęcie to obejmuje m.in. takie kwestie jak mechanizmy przeciwdziałania praktykom korupcyjnym czy terminowe regulowanie zobowiązań firmy wobec swoich dostawców/partnerów handlowych.

W Polsce ponad trzy czwarte firm nie posiada mechanizmów służących przeciwdziałaniu praktykom korupcyjnym. Istotnie częściej mają je firmy średnie (33%), działające na rynku zagranicznym (36%), w zachodniej Polsce (33%) oraz funkcjonujące co najmniej 15 lat. Mechanizmy przeciwdziałania praktykom korupcyjnym najczęściej przybierają w polskich firmach formę Kodeksu Etycznego (42%), szkoleń (37%), spisanej procedury (25%) lub osoby kontaktowej (20%).

Terminowe regulowanie zobowiązań finansowych wobec dostawców/kontrahentów deklarują niemal wszystkie badane firmy. Przy czym w praktyce nieco ponad połowa firm (55%) „reguluje na czas” swoje zobowiązania zawsze, zaś 40% jedynie „zazwyczaj”. Co ciekawe, przedstawiciele małych firm (62%) częściej niż przedstawiciele pozostałych – mikro (54%), średnich (57%) czy dużych (55%) deklarują, że ich firmy zawsze na czas regulują swoje zobowiązania wobec partnerów biznesowych. Z kolei przedstawiciele branży budowlanej zdecydowanie najrzadziej deklarują, że ich firmy zawsze regulują wszystkie zobowiązania finansowe w terminie (46%).

Około 37% firm ocenia swoich kontrahentów pod względem przestrzegania przez nich zasad etyki biznesowej, czyli przestrzegania umów, zapewnienie równości stron, terminowego regulowania należności oraz rzetelnego postępowania w przypadku reklamacji. 16% przedsiębiorstw patrzy na swoich dostawców przez pryzmat ich relacji z pracownikami i przestrzegania przepisów BHP. Przedstawiciele firm średnich częściej niż przedstawiciele pozostałych firm – mikro, małych czy dużych deklarują, że dokonują oceny swoich partnerów biznesowych w kontekście przestrzegania zasad etyki biznesowej (48%) oraz przepisów BHP (28%). 40% firm nie prowadzi oceny swoich dostawców pod względem podejmowanych przez nich działań z zakresu CSR.

13.10. Odpowiedzialne zachowania wobec klientów

Odpowiedzialne zachowania wobec klientów to obszar CSR przekładający się w sposób bezpośredni na kondycję firmy i jej rozwój. Posiadanie procedur rozpatrywania skarg klientów, monitorowanie poziomu zadowolenia klientów, transparentność polityki firmy wobec jej partnerów biznesowych poprzez udostępnianie i publikowanie informacji o przedsiębiorstwie, produktach, usługach to elementy świadczące o przestrzeganiu zasad społecznej odpowiedzialności w biznesie. I choć na poziomie deklaracji – przedstawiciele polskich firm wskazują relacje z konsumentami za najważniejszy czynnik rozwoju organizacji (74% wskazań), to praktyka w tym obszarze wygląda zgoła odmiennie.

Tylko 60% przedsiębiorstw udostępnia partnerom biznesowym informacje dotyczące oferowanych nowych produktów, czy usług. Co trzecia firma przekazuje informacje na temat możliwości kariery, aktualnych planów rozwojowych firmy czy ofert pracy. Średnio ¼ firm udostępnia informacje o władzach przedsiębiorstwa. Kwestie dotyczące: ochrony środowiska w związku z działalnością firmy, finansów oraz zaangażowania społecznego udostępnia partnerom biznesowym odpowiednio 16%, 16% i 13% przedsiębiorstw.

Wprawdzie zdecydowana większość firm w Polsce (86%) wskazuje, iż w sposób wyczerpujący i etyczny informuje o swoich produktach lub usługach, jednak tylko połowa firm posiada procedury rozpatrywania skarg klientów. Jedynie co czwarta prowadzi analizy poziomu reklamacji i tylko 58% przedsiębiorstw monitoruje na bieżąco poziom zadowolenia swoich klientów.

Powyższe wyniki zaskakują (podobnie jak fakt, iż najczęściej wskazywaną metodą monitorowania satysfakcji klienta jest bezpośredni kontakt z klientem – 87%), że bez wątpienia dla polskich przedsiębiorstw obszar budowania relacji oraz komunikacji z klientem jest jeszcze obszarem niszowym. A przecież budowanie lepszych relacji z otoczeniem może istotnie wpływać na innowacyjność¹⁰⁶ i efektywną strategię biznesową firmy, a w konsekwencji jej pozycję na rynku i wyniki finansowe.

13.11. Zaangażowanie społeczne i rozwój

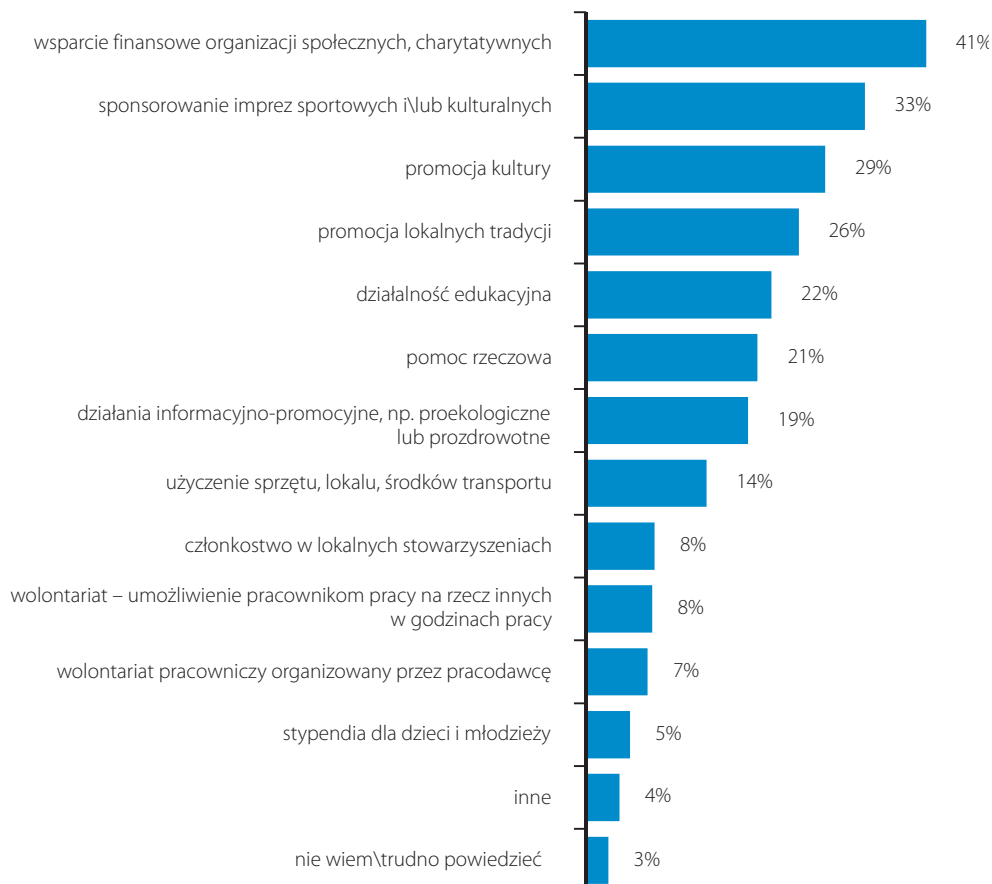
Zaangażowanie społeczne i rozwój to obszar CSR, który jeszcze do niedawna kojarzony był głównie z filantropią czy też działalnością czysto charytatywną. Obecnie odnosi się on do szerszego zbioru zagadnień dotyczących działań na rzecz społeczności

¹⁰⁶ Zob. M. Bąk, P. Bednarz, P. Kulawczuk, R. Rataj, A. Szcześniak, P. Zając, *Analiza korzyści ekonomicznych ze stosowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) w polskich przedsiębiorstwach*. Streszczenie i wnioski; http://www.iped.pl/publikacje/Analiza_korzyści_ekonomicznych_csr.doc (dostęp 27.11.12).

lokalnej i rozwoju społeczno-gospodarczego. Zaangażowanie społeczne coraz częściej przestaje być utożsamiane z jednorazowymi akcjami podejmowanymi przez firmy z inicjatywy podmiotów proszących o wsparcie. Coraz więcej liderów rynku traktuje swoje zaangażowanie społeczne w kategoriach inwestycji, które mają na celu zarówno rozwiązanie konkretnych problemów społecznych, jak również określone natychmiastowe lub długofalowe korzyści biznesowe.

W Polsce obecnie jedynie niespełna co czwarta firma podejmuje jakiegokolwiek działania na rzecz społeczności lokalnej. Są to głównie firmy duże (61%) i średnie (46%) oraz działające w branży usługowej (47%), z wieloletnim, tj. ponad 15-letnim stażem działalności (48%), prowadzące działalność na rynkach zagranicznych (52%). Jednocześnie społeczne zaangażowanie firm najczęściej przybiera formę: wsparcia finansowego organizacji społecznych (41%), sponsoringu imprez sportowych i/lub kulturalnych (33%), promocji kultury (29%),

Wykres 13.9. Obszary działań przedsiębiorstw na rzecz społeczności lokalnej



Pytanie: W jakiego typu działania na rzecz społeczności lokalnej angażowała się P. firma? Proszę wskazać wszystkie spośród wymienionych, które Państwa firma podejmuje lub podejmowała w ciągu ostatnich 2 lat.

Firmy prowadzące działania na rzecz społeczności lokalnej; N = 325.

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

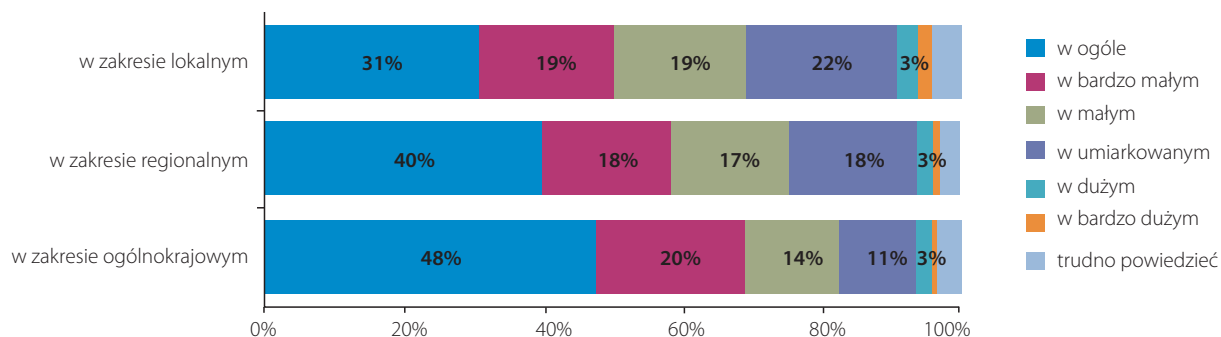
O ile wielkość przedsiębiorstwa wydaje się nie mieć związku z rodzajem podejmowanej przez firmę działalności na rzecz społeczności lokalnej, to już branża nie pozostaje bez wpływu na aktywność firmy. Przedstawiciele firm z sektora usługowego częściej niż przedstawiciele pozostałych sektorów (produkcji, handlu, budownictwa) deklarują angażowanie się w działalność edukacyjną (44%), informacyjno-promocyjną, np. proekologiczną czy prozdrowotną (33%), promocję lokalnych tradycji (37%) czy użyczenie sprzętu, lokalu, środków transportu (30%). Finansowanie organizacji społecznych to domena firm z sektora produkcyjnego – 68% firm deklaruje udzielanie takiego wsparcia. Firmy z sektora produkcyjnego znacząco wspierają także działania promujące kulturę (48%).

Niemal ¼ przedsiębiorstw nie konsultuje ze społecznością lokalną swoich decyzji inwestycyjnych. Robi to zaledwie 7% firm. Ponad połowa przedsiębiorstw nie analizuje nawet kwestii takich jak wpływ ich decyzji inwestycyjnych na zatrudnienie w regionie. Analizę taką prowadzi, w odniesieniu do niektórych projektów, zaledwie 8% badanych przedsiębiorstw. Za to blisko co trzecia

firma organizuje lub współorganizuje praktyki staże zawodowe. Najczęściej przeznaczone są one dla uczniów i studentów – 83% wskazań. Na drugim miejscu znajdują się praktyki dla osób wkraczających na rynek pracy (27%).

Zaangażowanie przedsiębiorstw w działania służące rozwojowi społeczno-gospodarczemu dotyczy niespełna połowy firm – działania te mają przede wszystkim charakter lokalny – 46% przedsiębiorstw uczestniczy w tego typu działaniach co najmniej w małym stopniu, 5% – w dużym lub bardzo dużym właśnie na rynku lokalnym.

Wykres 13.10. Stopień zaangażowania przedsiębiorstw w działania służące rozwojowi społeczno-gospodarczemu



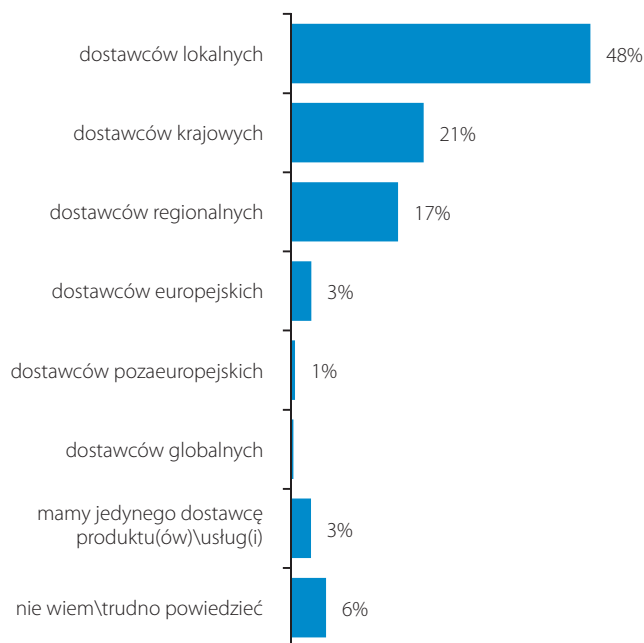
pytanie: W jakim stopniu Państwa firma angażuje się, uczestniczy w działaniach służących rozwojowi społeczno-gospodarczemu w zakresie: lokalnym, regionalnym, ogólnokrajowym?

N = 870

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

Niemal połowa przedsiębiorstw, posiadając możliwość zakupu porównywalnego pod względem jakości i cen produktu czy usługi, również promuje dostawców lokalnych. Co piąty – wybiera dostawcę krajowego. Z rynku lokalnego istotnie częściej korzystają firmy mikro (51%) oraz firmy działające w branży usługowej (48%). Dostawców krajowych preferują firmy średnie (30%), o profilu produkcyjnym (33%), działające na rynku krajowym (36%).

Wykres 13.11. Kryterium regionalne wyboru dostawców przez przedsiębiorstwa



pytanie: Jeśli Państwa firma ma możliwość zakupu porównywalnych pod względem jakości i porównywalnego cenowo produktu/usługi, to od jakich dostawców Państwo zazwyczaj kupują?

N = 870

Źródło: Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu, PARP, 2012.

Ponad połowa przedsiębiorstw (53%) w ogóle nie angażuje się we współpracę dotyczącą działań na rzecz społeczności lokalnej z organizacjami, takimi jak: administracja rządowa, samorządowa czy organizacje pozarządowe. Ponad 60% firm współpracuje przynajmniej w minimalnym stopniu z administracją publiczną czy organizacjami pozarządowymi.

Znaczący odsetek przedsiębiorstw (83%) nie włącza się i nie zachęca do uczestnictwa w jakichkolwiek akcjach społecznych promujących zdrowie i zdrowy aktywny styl życia. Nisko plasuje się również świadomość przedsiębiorców w kontekście sponsoringu naukowego i wynikających z niego korzyści dla firmy. Zaledwie co dziesiąta firma współpracuje bądź współpracowała w ostatnich 2 latach z jednostką naukową, akademicką lub ośrodkiem badawczo-rozwojowym. Co dwudziesty przedsiębiorca sponsoruje bądź sponsorował w ostatnich 2 latach granty, stypendia studenckie, doktoranckie czy naukową działalność badawczo-rozwojową mającą na celu opracowanie innowacyjnych produktów/technologii.

13.12. Podsumowanie

Jak pokazują prezentowane wyniki badania PARP, zarówno poziom świadomości, jak i sama praktyka polskich przedsiębiorstw w siedmiu obszarach CSR określonych przez normę ISO 26000 jest generalnie dość niska. Dotychczasowa koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu wydaje się być niedostrzegana lub wręcz ignorowana przez polskie firmy. Nie dziwi więc fakt, iż odpowiadając na pytanie – czy w perspektywie najbliższych 12 miesięcy firma planuje zwiększenie zaangażowania w którymś z wymienionych obszarów społecznej odpowiedzialności biznesu – ponad połowa firm uważa, że to, co robi, jest wystarczające. Tylko niespełna 1/3 firm, spośród tych, które planują zwiększyć zaangażowanie w wybranych obszarach CSR, zamierza stosować określone normy lub standardy społecznej odpowiedzialności biznesu.

Obraz, jaki pojawia się w badaniu PARP ukazuje również wiele wypaczeń i niezrozumienie przez przedsiębiorstwa zarówno istoty koncepcji CSR, jak i funkcjonalności rozwiązań, jakie CSR może nieść dla ich biznesu. Jeżeli już przedsiębiorcy widzą je, to postrzegają CSR głównie w kategoriach poprawy wizerunku, filantropii, PR. Ewentualne działania wdrażają stopniowo w ograniczonych zakresach, w mikroskali w oderwaniu od pilności problemów. Wdrożenia mają charakter drugorzędnych działań, niezintegrowanych z całą działalnością, sposobem funkcjonowania firmy i jej otoczeniem. Są niespójne i wyabstrahowane od rzeczywistości biznesowej i interesów oraz strategii firm. Jeżeli w ogóle zaistniały w firmie działania z zakresu CSR, to nie mają one charakteru systemowego. Jeżeli są już wplatanie w strukturę organizacji, to sprowadzają się głównie do pojedynczego stanowiska lub są powiązane z działem ds. PR lub marketingu. Nic więc dziwnego, że trudno dostrzec spektakularny wpływ takich działań na sposób funkcjonowania przedsiębiorstwa i strategię biznesową firmy. Jest co najwyżej dodatkiem traktowanym w kategoriach czegoś, co „powinno się mieć” (głównie w przypadku firm dużych) lub czymś, co dobrze jest czasem robić.

Dotychczasowa koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu nie znajduje szerokiego zainteresowania wśród polskich przedsiębiorstw. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa widzą w tym podejściu szansę dla swoich firm, by działać w sposób nieszkodliwy, czy wręcz korzystny dla społeczeństwa, by przez podejście, jakim jest CSR szukać dla siebie szans rozwoju, wzrostu, innowacji czy przewagi konkurencyjnej. Wyniki badania obrazują bez wątpienia przechodzenie swoistego rodzaju ewolucji pobudek, jakie kierują polskimi firmami, jednak na pewno nie jest to jeszcze etap zarządzania strategicznego i długa droga przed osiągnięciem dojrzałości mierzonej pełną (systemową) odpowiedzialnością za swoje działania oraz zaniechania.

Głos polskich przedsiębiorców, jaki wylania się z badania PARP zdaje się brzmieć „nie potrzebujemy CSR, mamy inne problemy”. Willem Visser wskazuje, że wdrożenie CSR można postrzegać w kategoriach przygotowań do tego, by znaleźć się w gronie zwycięzców. Już dziś szacuje się, że do 2050 roku rynek produktów i usług spełniających kryteria zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności sięgnie 750 milionów dolarów, a jego wartość będzie jeszcze rosła. To nie przypadek, że Chiny inwestują dwa razy więcej w czyste technologie niż Stany Zjednoczone¹⁰⁷. Czy polscy przedsiębiorcy mają szansę na bycie w tym gronie? Zapewne tak, ale wymaga to zmiany sposobu myślenia i działania oraz niezatrzymywania się – przywołując typologię Willema Vissera – na erze CSR-u filantropii i marketingu.

Uczciwie trzeba podkreślić, patrząc na doświadczenia i praktykę firm na świecie, iż warunkiem koniecznym jest wypracowanie przez firmę swojego indywidualnego schematu działania. Schematu, który z jednej strony pozwoli firmie poprawnie, systematycznie rozpoznawać społeczne konsekwencje swojej działalności, a z drugiej – dostrzegać i wykorzystywać możliwości równoczesnego przysparzania korzyści społeczeństwu i samej firmie (dzięki umacnianiu otoczenia konkurencyjnego, w którym prowadzą działalność). Przedsiębiorcy muszą strategicznie decydować, w które inicjatywy z zakresu CSR powinni się angażować oraz wybierać takie działania, które zagwarantują im najlepsze efekty. Muszą wyrobić sobie zdolność obserwacji otoczenia oraz zdolność szybkiego reagowania. Reagowania, które nie polegają jedynie na działaniach na tzw. „własnych warunkach”, gdyż te z reguły mają charakter defensywny, promocyjny, filantropijny lub co najwyżej strategiczny i, co najistotniejsze – przedsiębiorstwa muszą podejmować działania przede wszystkim w obszarach trudnych, często niekomfortowych, być może nawet przyznania się

¹⁰⁷ <http://odpowiedzialnybiznes.pl/pl/baza-wiedzy/publikacje/artykuly.html?id=5429> (dostęp 27.11.12).

do tego, że to firma generuje lub pogłębia dany problem, gdyż tylko to tak naprawdę może prowadzić do poszukiwań prawdziwych innowacji.

Nie ma jednego uniwersalnego sposobu na przebudowę firmy i stworzenie nowej strategii. Jednak bez wątpienia, niezależnie od wielkości firmy, sektora i branży, w jakiej działa firma, powinno się w niej znaleźć otwarcie na komunikację z otoczeniem i klientami przedsiębiorstwa, czyli zaangażowanie otoczenia firmy. Kluczowe staje się nastawienie na współpracę oraz gospodarka innowacjami, dla której niewralgiczny staje się udział różnych grup interesariuszy. Konieczne jest również budowanie świadomości organizacji opartej na spójnej wizji, zdefiniowanie i reorientacja kluczowych celów, zaangażowanie w ich realizację decydentów firmy oraz komunikacja w tym zakresie ze wszystkimi członkami i interesariuszami firmy. Twierdzenie, że celem biznesu „nie jest przynoszenie zysku lub korzyści udziałowcom, a jest jedynie środkiem do celu, jakim jest służyć społeczeństwu poprzez dostarczenie bezpiecznych, wysokiej jakości produktów i usług, które przyczynią się do wzrostu jakości życia bez pogarszania się stanu systemów ekologicznych i społecznych¹⁰⁸” wymaga przełamania utartych schematów opartych na scentralizowanych i powierzchownych praktykach sprawdzonych w przeszłości. I nie chodzi tu o działania dodatkowe, na które, jak mówią polscy przedsiębiorcy „nie mamy pieniędzy, czasu itd.”, a o sposób prowadzenia działalności biznesowej. Tylko wtedy o CSR będziemy mogli mówić jako o skutecznym standardzie dobrego rządzenia. Jak mówi Willem Visser, „nie wystarczy ratowanie Titanica łyżeczką (...) trzeba zawrócić cały statek”¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Por. *Zrównoważony biznes. Podręcznik dla małych i średnich przedsiębiorstw*; MG <http://www.mg.gov.pl/files/upload/7904/podrecznik.pdf> (dostęp 29.11.12.); Trendy CSR [w:] <http://www.csr.szczecin.pl/baza-wiedzy/trendy-csr> (dostęp 29.11.12).

¹⁰⁹ W. Visser, *The Evolution and Revolution of Corporate Social Responsibility*, rozdział XXI [w:] M. Pohl, N. Tolhurst, *Responsible Business: How to Manage a CSR Strategy Successfully*; 2010.

Rozdział 14

Zaawansowana ekonomia pomocna dla małych i średnich przedsiębiorstw

Czy przedsiębiorca musi znać podstawy ekonomii? Czy musi znać ekonomię zaawansowaną? Wielu ludzi gospodarczego sukcesu poradziło sobie bez przygotowania teoretycznego, co jednak nie znaczy, że nie musieli nauczyć się sami wielu elementów ekonomicznej gry, zwłaszcza dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa i rynku. Miejsce przygotowania zawodowego musiało zająć naśladownictwo oraz seria prób i błędów. Poznanie ekonomii nie gwarantuje odniesienia korzyści w praktyce, ale pomaga właściwie reagować w różnych sytuacjach.

Niżej opisujemy kilka wyzwań ekonomicznych, jakim muszą sprostać przedsiębiorcy. Są to trudności przedsiębiorców małych i średnich, ale także dużych, tych, którzy są zmuszeni radzić sobie sami oraz, którzy mają przy sobie dużą grupę pomocników. Znajomość opisanych problemów, które czasem przyjmują postać zagrożeń, ułatwia prowadzenie firmy. Przedstawiając różne sytuacje ekonomiczne, rozpoczynamy od krótkiego opisu problemu, a następnie opisujemy krótko stan teorii ekonomicznej. Odwołujemy się do ustaleń ekonomistów ważnych w dziejach nauk ekonomicznych.

14.1. Asymetria informacyjna

Na rynku daje znać o sobie wiele zjawisk utrudniających funkcjonowanie prawa popytu i podaży oraz właściwe kształtowanie się ceny. Należy do nich asymetria informacyjna, występująca kiedy strony zawieranych transakcji dysponują różną wiedzą na ich temat. Na przykład pożyczkobiorca zna warunki realizacji projektu inwestycyjnego dokładniej niż pożyczkodawca, ubezpieczający się wie o szansach wystąpienia zdarzenia losowego objętego umową więcej niż zakład ubezpieczeniowy, właściciel nieruchomości góruje wiedzą nad potencjalnym dzierżawcą, a nabywca używanego urządzenia musi się liczyć z ryzykiem zakupu wyrobu z ukrytymi wadami. Nierównomierność rozpoznania sytuacji, dająca jednej ze stron większą szansę uzyskania korzyści, rodzi następstwa dla funkcjonowania całego rynku. W szczególności prowadzi do zawyżania cen, stóp procentowych i czynszów. Asymetria informacyjna może utrudnić pracę małym i średnim firmom bardziej niż przedsiębiorstwom dużym.

Podejmowanie decyzji w warunkach niepełnej i asymetrycznie rozdzielonej informacji jest skomplikowane. Bardzo często zawierają umowy strony dysponujące całkowicie odmienną wiedzą o przedmiocie kontraktu. Sytuacja taka występuje w przypadkach ubezpieczeń, udzielania kredytu, aukcji, budowy wewnętrznych struktur instytucji, wyznaczania płac czy wymiaru podatków, ba, ma z nią do czynienia każdy, kto kupuje używany samochód. Asymetryczna informacja może zniechęcać do zawierania transakcji gospodarczych, problemem jest minimalizacja biorących się z jej istnienia strat.

Z tego punktu widzenia asymetryczności informacji kwestia określenia efektywnego systemu podatku dochodowego ma znaczenie zasadnicze. W teoretycznej ekonomii argumenty na rzecz silnego progresywnego opodatkowania dochodów sięgają końca XIX wieku i wyników Francisa Edgewortha z Oxfordu¹¹⁰. William Vickrey w swojej pracy z 1945 roku nie zgadzał się z takim stanowiskiem, uznając potrzebę szukania takich form wymiaru podatków, by zachować bodziec dla podejmowania indywidualnego wysiłku i uwzględnić różną, potencjalną wydajność podmiotów ekonomicznych¹¹¹. Jego projekty optymalnego systemu podatkowego uwzględniały, że ta ostatnia jest, naturalnie, dużo lepiej znana bezpośrednio zainteresowanemu niż poborca podatkowemu.

Wcześniejsze ustalenia na tym polu Vickreya rozwinął pod koniec lat sześćdziesiątych James Mirrlees, który jednak problem zawęził i tym samym znacznie go uprościł. Tak zwana zasada odkrycia sprowadza się do tworzenia warunków dla ujawniania przez podmioty ekonomiczne posiadanej przez siebie informacji, gdy tylko nie rodzi to konfliktu z ich interesem osobistym. Taki właśnie powinien być w szczególności system podatkowy, ma zachęcać do podejmowania przez podmioty ekonomiczne dodatkowego wysiłku, czyli bycia *incentive compatible*.

Asymetryczność informacji występuje także podczas aukcji, kiedy potencjalni nabywcy nie znają wielu cech oferowanych im przedmiotów. Vickrey opisał zwłaszcza tak zwaną aukcję dwóch cen, nazywaną także aukcją Vickreya. Oferty licytujących są tu przekazywane w zaklejonych kopertach, wygrywa zgłaszający najwyższą cenę, ale płaci on cenę drugą co do wysokości spośród cen zadeklarowanych. Taki mechanizm ma sprzyjać ujawnianiu się, ile naprawdę uczestnicy są gotowi zapłacić, co przynosi ko-

¹¹⁰ F.Y. Edgeworth *Mathematical psychics, and further papers on political economy*, Oxford University Press, 2003.

¹¹¹ K. Arrow, W. Vickrey, R. Arnott, A. Atkinson, J. Drèze, *Public Economics: Selected Papers by William Vickrey*, Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1997.

rzyść również w wymiarze społecznym. Analizy tego ekonomisty posłużyły za wzór przy konstrukcji podobnych form organizacji rynku.

George Akerlof, Michael Spence i Joseph Stiglitz również interesowali się występowaniem asymetryczności informacyjnej¹¹². Trzech ekonomistów opisało trzy typowe sytuacje, jakie mogą pojawić się na rynku w warunkach informacyjnej nierównomierności.

George Akerlof przedstawił tak zwaną *niekorzystną selekcję*. Pewien produkt jest sprzedawany w dwóch postaciach: jako wyrób jakości lepszej i gorszej, przy czym nabywcy w chwili zakupu nie są w stanie ocenić jakości towaru. To, że nie potrafią ustalić jego cech użytkowych nie oznacza braku świadomości występowania produktów dobrych i słabszych. I sprzedawcy, i nabywcy określają, każdy inaczej, wartość obu rodzajów towarów. Naturalnie sprzedawcy widzą swój towar jako droższy niż nabywcy. Rynek ma jednak charakter jednolity, kształtuje się na nim jedna cena, a sprzedawcy próbują przedstawić swoje gorsze wyroby jako należące do pierwszej klasy jakości. W tych warunkach można oczekiwać, że przeciętna cena, jaką nabywcy będą gotowi zapłacić, stanowiąca średnią cen odpowiednich dla towarów lepszego i gorszego, okaże się znacząco niższa od ceny sprzedawców przyjętej dla towaru dobrej jakości. Cena ukształtuje się w sposób odstraszaający wielu dostawców dobrego towaru, a na rynku powiększy się udział bubli.

Idące opisanym tropem analizy Akerlofa wskazywały na ujemne konsekwencje takiej niekorzystnej selekcji w wielu dziedzinach życia. Dzieje się tak w szczególności na rynku pracy, gdzie daje o sobie znać problem różnic międzyrasowych lub przy ustalaniu stóp procentowych. To ostatnie zjawisko badał w Indiach na niedużych lokalnych rynkach finansowych, pozostających w cieniu rynków wielkomiejskich i w niemałym stopniu niezależnych od warunków udzielania tam kredytów. Zjawisko asymetrii informacyjnej tłumaczy powstawanie i sensowność utrzymywania się na rynku wielu instytucji ekonomicznych, od domów i biur maklerskich działających na rynku papierów wartościowych po handlarzy używanymi samochodami. Od tych ostatnich, zwłaszcza, gdy działają długo, zyskując zaufanie klientów, lepiej jest kupować stary pojazd niż robić to z pierwszej ręki.

Michael Spence opisał zjawisko *wysyłania sygnałów* przez podmioty rynkowe, by dzięki temu inne podmioty powiększyły wiedzę o jakości oferowanych towarów. Wysyłanie sygnałów pozwala, choćby w części, zneutralizować niekorzystną selekcję, nieuchronną w warunkach asymetrii informacyjnej. Ujawnia się ono w szczególności na rynku pracy, co opisuje następny przykład.

Pracodawca poszukuje pracobiorców, kierując się poziomem ich wydajności pracy, mamy tu swego rodzaju nabywców i sprzedawców. Przyjmijmy, że wyróżnia się dwa przedziały poziomu wydajności pracy: ten, przy którym jest ona wyższa od ustalonej wielkości progowej i ten, gdzie jest od niej niższa. Przewiduje się dwa poziomy wynagrodzenia za pracę – pierwszy dla osób legitymujących się wydajnością wyższą i drugi dla osób o wydajności niższej. W tej sytuacji poszukujący pracy będą zainteresowani zdobyciem umiejętności zawodowych prowadzących do osiągnięcia określonej wydajności pracy albo możliwie najniższych i tym samym najmniej kosztownych, albo na poziomie wielkości progowej, otwierającej dostęp do większego zarobku; nie ma przecież potrzeby przekraczać poziomu minimalnego w obu kategoriach kwalifikacyjnych. Gdyby osoby o niskich kwalifikacjach zdecydowały się na podwyższenie swych umiejętności, oczekiwałyby dość szybkiego wzrostu zarobków. Dla odmiany osoby lepiej przygotowane do pracy byłyby gotowe w sposób dużo wolniejszy niż ich słabsi partnerzy jednocześnie rezygnować z podnoszenia kwalifikacji i dobrej płacy.

Ponieważ na rynku potrzebny jest wybór jednolitej reguły zapewniającej odpowiedniość między poziomem wykształcenia zawodowego a poziomem płacy, osoby o wyższych kwalifikacjach zdecydują się przyjąć schemat pracowników niższej kwalifikowanych, kiedy płace rosną szybko ze wzrostem kwalifikacji. Oznacza to, że zmniejszą starania o przygotowanie zawodowe, zachowując dotychczasowe oczekiwania płacowe. Od osób nisko kwalifikowanych będą odróżniać się nadal poziomem wynagrodzenia i umiejętności, ale tych drugich wcale nie takich, jakie były początkowo gotowe zdobyć. Będzie to „wysłanie sygnału” odróżniające ich od gorszych i równocześnie tańszych pracowników. Z punktu widzenia ogólnospołecznego jest to rozwiązanie ewidentnie niekorzystne, podobnie jak w poprzednim przykładzie zaniżanie ceny i wycofywanie przez wielu dostawców towaru dobrej jakości.

Joseph Stiglitz spojrział na problem asymetrii informacyjnej z jeszcze innej strony: słabiej poinformowani wydobywają więcej informacji od lepiej poinformowanych metodą *rozpoznania i systematyzacji*, co prowadzi do swego rodzaju podziału rynku. Ponownie posłużymy się przykładem. Osoby wykupujące polisy ubezpieczeniowe mogą zostać podzielone na charakteryzujące się dużym i małym prawdopodobieństwem wystąpienia zdarzenia losowego, które wymaga wypłaty odszkodowania. Dla ubezpieczyciela nie jest jasne, jak zaszeregować poszczególnych klientów, jest on przecież podmiotem słabiej niż oni zorientowany w sytuacji, jakiej dotyczą zaciągane zobowiązania finansowe. Zastosowanie podejścia Akerlofa i Spence'a wymagałoby znalezienia warunków umowy ubezpieczeniowej stanowiącej wypośrodkowanie między tym, co jest uzasadnione dla klientów lepszych

¹¹² G. Akerlof, *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, Quarterly Journal of Economics, 1970;

M. Spence, *Job Market Signaling*, Quarterly Journal of Economics, 1973;

J. Stiglitz, M. Rothschild, *Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information*, Quarterly Journal of Economics, 1976.

i gorszych, a więc o małym i dużym prawdopodobieństwie pojawienia się konieczności wypłaty kompensaty. Byłoby ono dużo mniej korzystne dla lepszych podmiotów ubezpieczających się (przypadek opisany przez Akerlofa) lub trochę mniej korzystne dla grupy podmiotów opisanych w przypadku Spence'a. W takiej sytuacji Stiglitz proponuje rozpoznanie i systematyzację. Polegają one na wprowadzeniu dwóch odrębnych warunków ubezpieczenia z myślą o podmiotach lepszych i gorszych, które wybierając jeden z nich same „rozjaśniają” i systematyzują” sytuację decyzyjną. Na rynku powstają dwa punkty zapewniające równowagę rozdzielną, pojęcie to na trwałe weszło do analizy rynku, mikroekonomii i ekonomii informacji.

14.2. Obecność na rynku z frykcjami

Rynki charakteryzują się różną strukturą, bywa, że transakcję poprzedza konieczność odnalezienia się nabywcy i sprzedawcy, ponieważ transakcja przyjmuje formę w dużej mierze niepowtarzalną. Mówimy wtedy o rynku z frykcjami wymagającymi przezwyższenia. Proces „skojarzenia” ze sobą sprzedawcy i odbiorcy wymaga czasu i nakładów rzeczowych lub pieniężnych, jakie na rynku „prostym” są zbędne. Źródło trudności stanowi niedoskonała informacja o towarze dostępnym na rynku lub konieczność pokrycia kosztów skomunikowania się partnerów ewentualnej transakcji. Na takim rynku pojawiają się frykcje lub, mówiąc inaczej i posługując się pojęciem z mechaniki, występuje tarcie. Efektem występowania frykcji jest, paradoksalnie, powstawanie zasobu towarów niesprzedanych i niekupionych, wbrew oczekiwaniom i zamiarom obu stron. Bezrobocie wynika w niemałej części z nieodnalezienia się poszukujących pracy i poszukujących pracowników. Frykcje zaniżają poziom aktywności gospodarczej, ich nieobecność pozwoliłaby na podwyższenie go i dostosowanie do istniejących możliwości. Z pewnością są szczególnie niedogodne dla mniejszych podmiotów gospodarczych, niewielkich producentów, handlowców, a także dla konsumentów i osób poszukujących pracy.

Peter Diamond, Dale Mortensen i Christopher Pissarides analizowali *market with search frictions*. W nieco wolnym tłumaczeniu wyrażenie to oznacza rynek z frykcjami wymagającymi przezwyższenia lub rynek z frykcjami zmuszającymi do prowadzenia poszukiwań¹¹³. O co konkretnie tu chodzi?

Istnieją rynki o różnej strukturze i na każdym z nich daje znać o sobie fundamentalne w ekonomii prawo popytu i podaży, tłumaczące sposób kształtowania się cen. Postać rynku decyduje o tym, jak w jego przypadku przejawia się prawo popytu i podaży. Obok rynków prostych, z dużą liczbą dostawców i odbiorców pozbawionych pozycji dominującej, którzy dysponują doskonałą informacją o towarze będącym przedmiotem handlu, występują rynki, na których partnerzy ewentualnej transakcji muszą najpierw siebie odnaleźć, a sama transakcja przyjmuje formę w dużej mierze niepowtarzalną.

Proces „skojarzenia” ze sobą sprzedawcy i odbiorcy wymaga czasu oraz poniesienia nakładów rzeczowych lub pieniężnych, jakie na rynku „prostym” są zbędne. Źródło obecnych tutaj trudności stanowi niedoskonała informacja o towarze dostępnym na rynku, ale w miejscu wymagającym dopiero ustalenia oraz konieczność pokrycia kosztów skomunikowania się partnerów ewentualnej transakcji.

Aby wyjaśnić problem bliżej, sięgniemy po sposób klasyfikacji w makroekonomii bezrobocia, traktujący jako podstawę podziału przyczynę występowania tego zjawiska. Bezrobocie koniunkturalne (cykliczne) pojawia się w okresie zmniejszonej ogólnej aktywności gospodarczej, to znaczy recesji lub spowolnienia tempa wzrostu. Podobne do niego bezrobocie sezonowe wynika z niejednakowego w kolejnych miesiącach popytu na pracę w rolnictwie, leśnictwie i turystyce. Bezrobocie strukturalne stanowi następstwo niedopasowania się popytu na różne rodzaje pracy do jej podaży; struktura zapotrzebowania na pracę i struktura umiejętności potencjalnych pracowników odbiegają od siebie w sposób trwały. Istnieje również ważne dla naszych rozważań niemałe bezrobocie frykcyjne (przejściowe), oznaczające brak zatrudnienia wywołany nieumiejętnością natychmiastowego znalezienia przez bezrobotnego pracodawcy, który właśnie czeka na osobę z jego umiejętnościami. Bezrobocie frykcyjne występuje pomimo istnienia firm i instytucji publicznych pośredniczących między stronami działającymi na rynku pracy.

Do badania rynków z frykcjami wymagającymi przezwyższenia przydatna jest teoria poszukiwania. Pozwala ona dokonać wyboru przez określony podmiot rynkowy jednej z wielu dostępnych mu możliwości, kiedy opóźnienie wyboru rodzi pewien dodatkowy koszt. Podmiot musi rozstrzygnąć, czy podjąć decyzję już, czy zaakceptować dodatkowy nakład oraz niepewność właściwą kolejnej rynkowej szansie, jaka na chwilę pojawi się ponownie. Mamy tu zatem do czynienia z wyznaczaniem swego rodzaju reguły optymalnego zatrzymywania się przez szukającego rozstrzygnięcia decydenta. Teorię poszukiwania cechuje podejście mikroekonomiczne, które kładzie nacisk na jednorazowy charakter transakcji rynkowych, zupełnie inaczej niż robi to tradycyjna, wywodząca się z ekonomii klasycznej teoria rynku, koncentrująca uwagę na powtarzalności transakcji i ich zawieraniu przez bardzo wiele podmiotów.

¹¹³ P. Diamond, J. Mirrlees, *Optimal Taxation and Public Production*, „American Economic Review” 1971, D. Mortensen, *Property rights and efficiency of mating, racing, and related games*, „American Economic Review” 1982, C. Pissarides, *Job Matchings with State Employment Agencies and Random Search*, „Economic Journal” 1979.

14.3. Projektowanie sytuacji rynkowych

Przedsiębiorca ma ograniczone możliwości kształtowania sytuacji na rynku. Jeżeli jednak jest w stanie oddziaływać w pewien sposób na sytuację rynkową, powinien wiedzieć, jaka układ relacji odpowiada mu najbardziej. Szczególnie ważne jest to, jak porozumieją się ze sobą podmioty zmierzające do zawarcia jednorazowej transakcji lub stałej współpracy. Lepsze metody kontaktowania się ze sobą podmiotów ekonomicznych, wyrażające się w zdobyciu lepszej wiedzy o sobie i swej ofercie handlowej, pozwalają na powiększenie skali aktywności przedsiębiorstw.

Leonid Hurwicz, Eric Maskin i Roger Myerson zbudowali teorię projektowania mechanizmów, która służy do opisu sytuacji rynkowych i odwołuje się do pojęć z teorii gier¹¹⁴. Mechanizm jest grą, w której gracze wysyłają sygnały do siebie i do „centrali”, zamieniane następnie, zgodnie z zasadami przyjętymi z góry, na końcowy rezultat. Takim rezultatem może stać się sposób alokacji dóbr i usług.

Każdy podmiot dąży do maksymalizacji swej oczekiwanej wypłaty, jak zawsze w teorii gier. Z tego powodu jest skłonny powstrzymać przekaz prawdziwej informacji lub wysłać informację fałszywą. W takiej grze szuka się punktu równowagi, podobnie jak w innych grach strategicznych. Punktem temu odpowiada określony rezultat, który może zostać potraktowany jako charakterystyka gry, a tym samym i systemu przekazywania przez graczy sygnałów. Alternatywne sposoby przetwarzania informacji od podmiotów uczestniczących w takiej sytuacji decyzyjnej mogą być ze sobą skonfrontowane, co pozwala wybrać najlepszy z nich przy użyciu kryterium w postaci wyniku gry, odpowiadającego punktowi równowagi.

Określony mechanizm jest uważany za skłaniający do zachowań zgodnych, jeżeli dominująca strategia każdego gracza sprowadza się do przesyłania informacji prawdziwej. Hurwicz wykazał, że przy dosyć słabych założeniach nie występuje w gospodarce mechanizm oznaczający pogorszenie się sytuacji jednego z uczestników gry, który równocześnie prowadzi do optimum w sensie Pareto.

Myerson, Maskin i inni badacze stali się autorami tak zwanej zasady ujawnienia; w literaturze ma ona kilka sformułowań. Jedno z prostszych jest następujące: dowolny rezultat gry, będący stanem równowagi, może znaleźć swe powtórzenie w postaci rezultatu związanego z pewnym mechanizmem skłaniającym do zachowań zgodnych.

Teoria projektowania mechanizmów znajduje zastosowanie w praktycznym tworzeniu rozwiązań ekonomicznych. Spróbujemy zilustrować ją na elementarnym przykładzie. Załóżmy, że Wanda zamierza sprzedać fortepian Stefanowi. Oboje określają wartość instrumentu: dla Wandy jest on wart więcej niż x , dla Stefana mniej niż y . Są oni w stanie dokonać transakcji tylko wtedy, gdy $y > x$; relację tę nazwiemy nierównością dopuszczającą. W innym przypadku, także w razie zrównania się tych wielkości, strony zrezygnują z transakcji. Jeżeli uzgodniona cena wynosi p , Wanda i Stefan uzyskują korzyści odpowiednio $p - x$ i $y - p$, a korzyść łączną sięga $y - x$. Odstąpienie od transakcji nie przynosi żadnych korzyści, dlatego warto skonstruować mechanizm zapewniający dokonanie aktu kupna-sprzedaży zawsze, gdy oferta Stefana przewyższy ofertę Wandy.

Przyjmijmy, że partnerzy nie znają oferty drugiej strony. Istnieje wtedy kilka sposobów prowadzenia handlu. Wanda może przyjąć zasadę następującą: Stefanie, musisz zaakceptować ofertę lub ją odrzucić (*take-it or leave-it*). Następna możliwość to wybór takiego samego posunięcia przez Stefana. Trzecią opcją jest podwójna aukcja, kiedy obie strony jednocześnie publikują swoją ofertę i jeżeli zachodzi nierówność, dopuszczająca cena transakcji będzie średnią zgłoszonych ofert.

Żaden z trzech mechanizmów nie zapewnia wymiany handlowej, nawet gdy nierówność dopuszczająca faktycznie występuje. Jeżeli zostanie wybrany mechanizm pierwszy, nie wykluczy to zgłoszenia przez Wandę ceny poniżej satysfakcjonującego ją poziomu x , co ułatwia zawarcie porozumienia, ale nie służy jej interesom. Podbicie ceny w stosunku do ustalonego wcześniej poziomu satysfakcjonującego przyniesie jej korzyść, o ile Stefan w ogóle kupi fortepian; w innym razie taka decyzja Wandy nic jej nie da.

14.4. Obciążenie kosztami transakcyjnymi

Dla niedużych podmiotów gospodarczych sprawą o znaczeniu kluczowym jest generalnie niski poziom kosztów transakcyjnych. Jeżeli są one wysokie, wtedy wiele zamierzonych transakcji nie dochodzi do skutku albo ich dochodowość niepotrzebnie bardzo się zmniejsza.

Gdyby koszty transakcyjne, dodatkowe wydatki przy każdej sprzedaży i kupnie, choćby na sporządzenie odpowiedniego dokumentu prawnego, spadły do zera, istnienie firmy straciłoby sens. Ponieważ koszty transakcyjne są dodatnie, znajduje uzasadnienie istnienie dużych organizacji produkcyjnych w postaci przedsiębiorstw. Porównanie łącznych kosztów transakcyjnych, odpowiadających rozdzie-

¹¹⁴ L. Hurwicz, *The design of mechanisms for resource allocation*, „American Economic Review”, 1973, E.Maskin (red.) *Recent Developments in Game Theory*, Edward Elgar, Cheltenham 1999, R. Myerson, *Optimal Auction Design*, „Mathematics of Operations Research”, 1981.

leniu organizacyjnemu procesowi wytwórczemu, z kosztami biorącymi się z funkcjonowania przedsiębiorstwa w formie odrębnej jednostki wyznacza granicę powiększania się firm.

Pytanie o sens istnienia przedsiębiorstw może wydawać się problemem czysto akademickim. Niezupełnie. Pytanie to można odczytać następująco: jak duże przedsiębiorstwa mają sens istnieć? Gdzie leży granica ich rozrostu? Czy tylko w możliwościach sprawnego kierowania przez menedżera? Kiedy zatem istnienie małej firmy ma uzasadnienie? Kiedy nie warto łączyć firm mniejszych w jeden większy podmiot? Czy przedsiębiorca powinien mieć dwie mniejsze firmy, czy jedną dużą?

Oliver Williamson badał pojęcie kosztu transakcyjnego¹¹⁵. Wprowadził je Ronald Coase¹¹⁶, ale upowszechnił to pojęcie i wzbogacił jego znaczenie właśnie Williamson.

Koszt transakcyjny oznacza niemożliwe do ominięcia dodatkowe wydatki towarzyszące umowom zawierającym przez podmioty gospodarcze, są to płatności inne niż cena towaru lub aktywu będącego przedmiotem transakcji. Wyróżnia się trzy rodzaje kosztów transakcyjnych: koszt poszukiwania informacji, koszt zarządzania i zawarcia transakcji oraz koszt kontroli. Wymienione trzy komponenty odnoszą się kolejno do procesu poznania rynku i wyboru decyzji handlowej, następnie do uczynienia transakcji możliwą do realizacji od strony formalnej, wreszcie do sprawdzania i egzekwowania wykonania zobowiązania przyjętego na siebie przez strony umowy. Do kosztów transakcyjnych nie należą nakłady na wytworzenie towaru, co wynika bezpośrednio z przedstawionej definicji, a także wydatki na jego transport. Z uwagi na to, że współczesna gospodarka polega w przeważającej części na świadczeniu usług, udział kosztów transakcyjnych w łącznych dochodach w całej gospodarce jest wysoki, z tego powodu ekonomia kosztów transakcyjnych nie jest dziedziną traktującą o zjawiskach marginalnych.

Opisywane koszty obciążają, niekoniecznie w równym stopniu, oba umawiające się podmioty, stanowiąc źródło dochodu dla wielu innych podmiotów: prawników, instytucji finansowych i firm pośredniczących (na przykład na rynku kapitałowym lub na rynku pracy). Ich wielkość zależy w dużej mierze od stopnia rozwoju kraju, im jest on bardziej zaawansowany cywilizacyjnie, tym są one na ogół wyższe. Z drugiej strony redukcja wielkości tych kosztów wpływa pozytywnie na skuteczność działania mechanizmu cenowego jako narzędzia alokacji zasobów w gospodarce, co na dłuższą metę ułatwia procesy wzrostu i rozwoju.

W ocenie Williamsona na kształtowanie się wysokości kosztów transakcyjnych wpływa kilka czynników: częstotliwość zawierania poszczególnych transakcji, towarzysząca im niepewność, ograniczona racjonalność postępowania podmiotów ekonomicznych oraz zwyczajny ludzki oportunizm. Jego zdaniem to poziom tych kosztów, a nie zależności technologiczne, stanowią przyczynę powstawania struktur pionowych w gospodarce. To nie sekwencja czynności określonych w planie produkcji towaru, ale potrzeba oszczędzania na kosztach transakcyjnych skłania właścicieli i menedżerów do łączenia małych firm w firmy duże. Oznacza to również, że zdolność kształtowania rozmiarów kosztów transakcyjnych wyznacza maksymalną wielkość przedsiębiorstwa. Wskazanie na istnienie niemałych kosztów transakcyjnych jako przyczyny powstawania firm wyznacza ważny tak zwany transakcyjny nurt w teorii przedsiębiorstwa.

Dodatkowe nakłady przy wdrażaniu porozumień między podmiotami gospodarczymi nie są jednak jedynym czynnikiem rozstrzygającym o sposobie rozrostu firm oraz o ich łączeniu się ze sobą na stałe. Istnieją pewne granice dla integracji pionowej, sprzyjające zachowaniu samodzielności przez firmy, a nawet pojedynczych drobnych przedsiębiorców. Zdaniem Williamsona rynek i przedsiębiorstwo stanowią alternatywne wobec siebie struktury pozwalające na znajdowanie rozwiązań konfliktów interesów między podmiotami ekonomicznymi zawierającymi transakcje. Umowę kupna-sprzedaży towaru lub aktywu, podobnie umowę o świadczeniu pracy wolno traktować jako dobrowolne porozumienie stron, które wiąże z nim częściowo sprzeczne oczekiwania. Sprzedający towar zamierza uzyskać cenę wysoką, inaczej niż kupujący go, podobnie postrzegają wskazanie wynagrodzenia za pracę pracobiorca i pracodawca. Miejscem zawierania transakcji może być rynek lub firma, w pierwszej sytuacji podmioty pozostają wobec siebie niezależne, w drugiej sytuacji ich związek staje się trwały.

Williamson postawił zatem na dwóch szalach wagi rynek i przedsiębiorstwo, szukając odpowiedzi na pytanie, które z nich i w jakich warunkach góruje nad rozwiązaniem alternatywnym. Codzienna obserwacja życia gospodarczego pozwala uznać, że wada rynku polega na częstym targowaniu się między podmiotami, co rodzi uboczne, negatywne tego skutki. Dobrą cechą rynku stanowi duża łatwość rezygnacji przez podmioty z zawarcia rozważanej transakcji, co wymaga jednak istnienia konkurencji. Dla odmiany istniejąca w firmie władza jest w stanie narzucić rozstrzygnięcie konfliktu, występującego na przykład przy określeniu warunków zatrudnienia pracownika lub przepływu półproduktów między zakładami przedsiębiorstwa. Łatwo jednak dochodzi do nadużywania władzy w interesie osób ją sprawujących lub też u sprawujących władzę pojawia się błąd w sztuce, polegający na wyborze decyzji nietrafnej.

Powstaje zatem pytanie: kiedy warto zrezygnować z działań na rynku na rzecz akcji wewnątrz przedsiębiorstwa? Inaczej mówiąc: jakimi kryteriami należy posługiwać się, mając do wyboru rynek i firmę, w szczególności, jak daleko wypada posuwać się naprzód w procesie powiększania rozmiarów firmy? Kiedy pewne działania jest lepiej zlecić odrębnym podmiotom na rynku, nie zatrzymując ich w granicach jednej organizacji gospodarczej?

¹¹⁵ O. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985.

¹¹⁶ R. Coase, *The Nature of Firm*, „Economica” 1937.

Williamson udowodnił empirycznie, że skłonność podmiotów do rozwiązywania swoich problemów wewnątrz przedsiębiorstwa, w tym także do rozstrzygnięcia konfliktów, zależy od charakterystyki aktywów, będących przedmiotem obrotu między podmiotami ekonomicznymi. Wyższosc zawierania transakcji i rozwiązywania ewentualnych towarzyszących temu konfliktów w ramach firmy, a nie na rynku występuje dopiero wtedy, gdy mamy do czynienia z transakcjami złożonymi i przyjmującymi szczególną postać w relacjach między stronami. „Specyficzność” relacji polega często na niezbędności dokonania nowych inwestycji, znajdujących zastosowanie jedynie w przypadku powstania kontaktu ekonomicznego między partnerami. Bez spełnienia tych warunków, czyli bez pojawienia się sytuacji, kiedy złożoność transakcji i związana z nią niepewność w razie niedojścia jej do skutku jest dostatecznie duża, bardziej efektywna może okazać się opcja rynkowa. Wymienione dwa warunki nie są czymś rzadko spotykanym w praktyce, gdyby sytuacje sprzyjające powstawaniu przedsiębiorstw pojawiały się sporadycznie, firmy stałyby się organizacjami wyjątkowymi i mielibyśmy do czynienia z jednym gigantycznym przedsiębiorstwem.

Ronald Coase zapytał o zasadność istnienia przedsiębiorstw, jego zdaniem wynika ona z tego, że wiele działań prowadzących do powstania produktu finalnego nie dokonuje się na zasadach rynkowych. Firma zapewnia, że nakłady ponoszone wewnątrz niej na wykonanie tych działań są mniejsze od kosztu rynkowego, co jednocześnie wyznacza granicę powiększania się przedsiębiorstw. Mają one zastępować indywidualną działalność osób zdolnych jedynie do wymiany między sobą usług drogą zawierania każdorazowych kontraktów. Gdyby koszty transakcyjne, niezbędne przy każdej sprzedaży i kupnie – choćby przy sporządzaniu odpowiedniego dokumentu prawnego – spadły do zera, firmy straciłyby sens istnienia. Podejmując to zagadnienie badawcze, Coase stał się inicjatorem rozwoju odrębnego nurtu badawczego, nazywanego ekonomią kosztów transakcyjnych.

14.5. Przewycięzanie efektów zewnętrznych

Kiedy ujawniają się wady rynku: monopolizacja, asymetria informacyjna, ignorowanie przez podmioty prywatne interesu publicznego (jak rabunkowa gospodarka zasobami naturalnymi) oraz efekty zewnętrzne (na przykład zanieczyszczenie środowiska lub hałas) trzeba im przeciwdziałać. W takich warunkach mechanizm rynkowy przestaje funkcjonować zadowolająco, konieczne są działania korygujące. Zabezpieczeniem przed efektami zewnętrznymi jest częściowo odpowiednie ukształtowanie prawa. By jednak okazało się ono skuteczne, środowiska przedsiębiorców powinny mieć świadomość tego typu ograniczeń oraz wiedzieć przed czym i jak mają się bronić. Efekty zewnętrzne okazują się szczególnie kłopotliwe dla podmiotów gospodarczych niedużych, dysponujących ograniczonymi środkami, by im przeciwdziałać.

Ronald Coase zaproponował termin *prawa własnościowe* na oznaczenie własności w ścisłym tego słowa znaczeniu i różnych innych form użytkowania aktywów. Zauważył, że dowolne rozłożenie praw własnościowych zostanie zmienione drogą umów między zainteresowanymi stronami, gdy okaże się to dla nich korzystne i nie staną temu na przeszkodzie koszty transakcyjne. Zgodnie z tak zwanym twierdzeniem Coase'a negatywne efekty zewnętrzne produkcji i konsumpcji, na przykład dym i hałas jadącego pociągu, dadzą się przewyciężyć pod warunkiem podejmowania negocjacji przez zainteresowane podmioty, kształtowania się kosztów transakcyjnych na niskim poziomie oraz istnienia precyzyjnie określonych praw własnościowych. Przykład z dymem i hałasem pojawia się przy ilustracji tego twierdzenia bardzo często.

Osiągnięcie stanu efektywności ekonomicznej, sytuacji, kiedy poprawa pozycji jednego podmiotu wymaga pogorszenia się pozycji innego podmiotu, jest możliwe w warunkach pełnego rozdzielenia praw własności aktywów, którymi handel nie powinien napotykać na ograniczenia. Z punktu widzenia wąsko rozumianej efektywności istotnym wnioskiem z przedstawionego twierdzenia jest wskazanie na nieistotność tego, kto jest w posiadaniu zasobów gospodarczych i zasadnicze znaczenie istnienia właścicieli wszystkich aktywów. Twierdzenie to oznajmia, że rozwiązaniem problemu efektów zewnętrznych jest wyraźne określenie praw własności. Efekty te, ze względu na swą naturę, nie mogą być wcale lub, co najwyżej, mogą być z trudem ujęte w postaci odpowiednich opłat, ponieważ ustalenie pieniężnej kompensaty dla osób trzecich, na przykład z powodu hałasu, zanieczyszczenia środowiska lub utraty pięknego widoku z okna, istotnie różni się od ustalenia ceny standardowego towaru na rynku. Efekty zewnętrzne będą możliwe do zaakceptowania wtedy, gdy korzyści na rzecz podmiotu wywołującego je przewyższą niedogodność dla podmiotów w jego otoczeniu. Oczywiście, wyobraźalne jest przekazanie rekompensaty na rzecz podmiotów odczuwających ujemne efekty przez podmioty winne powstania niedogodności, do czego niezbędne są jasno określone stosunki własnościowe.

Twierdzenie Coase'a jest traktowane jako jedna z podstaw współczesnej ekonomii, chociaż zostało zbudowane na mocnych założeniach. Gdyby trzymać się rygorystycznie wymogów metodologicznych, zawęża to znacząco jego praktyczną stosowalność.

14.6. Tragedia wspólnego pastwiska

Nikt nie prowadzi działalności gospodarczej w samotności. Pewne zasoby są własnością wspólną lub niezależnie od stanu własnościowego muszą być wspólnie użytkowane. Ten sam problem może pojawić się w źle zarządzanej spółce, w której partnerzy muszą umiejętnie zbudować zasady wykorzystywania wyodrębnionych zasobów, jakimi dysponują razem. Jeżeli zasoby ogólnospołeczne

lub należące do grupy ludzi nie będą zarządzane efektywnie, może dojść do marnotrawstwa na dużą skalę, nazywanego tragedią wspólnego pastwiska.

Przedmiotem analizy Elinor Ostrom stało się wykorzystywanie ograniczonych zasobów publicznych¹¹⁷. W odróżnieniu od czystych dóbr publicznych są nimi zasoby, o które podmioty ekonomiczne, zamierzające je spożytkować, są zmuszone ze sobą rywalizować. Wielkość tych zasobów okazuje się niewystarczająca, by wszyscy mogli w pełni zaspokoić swe potrzeby, nawet jeżeli ich zużycie podlega pewnej racjonalizacji. Takim zasobem są, na przykład, bezpłatne miejsca parkingowe w centrum zatłoczonego miasta, na które kierowcy muszą „polować”, natomiast czystym dobrem publicznym miejsca do parkowania na przedmieściu, gdzie pojazdów jest stosunkowo niewiele. Podobnie można przeciwstawić sobie miejsca na zatłoczonych drogach dojazdowych, którymi przemierza się każdego dnia w istocie zbyt wiele samochodów, powodując różne negatywne tego następstwa, miejscem na drogach o niewielkim nasileniu ruchu, kiedy pojawienie się dodatkowych pojazdów nie oznacza utrudnienia dla nikogo. Szczególnie ważnymi ograniczonymi zasobami publicznymi są lasy, kopaliny, ryby, owoce morza oraz ziemia wykorzystywana rolniczo.

Problem rozpatrywany przez Ostrom nie jest w ekonomii nowy, zyskał on obrazową nazwę tragedia wspólnego pastwiska (*tragedy of the commons*). Wprowadził ją w 1968 roku biolog Garrett Hardin. Własność wspólna i towarzyszący jej nierzadko faktyczny brak podmiotu zarządzającego zachęcają do żywiołowej eksploatacji zasobów zgodnie z porzekadłem „kto pierwszy, ten lepszy” (*use it or loose it*). Dzieje się tak na skutek niejednoznacznych regulacji prawnych, w szczególności w ustroju komunistycznym występowała tak zwana własność ogólnospołeczna, która w warunkach braku wpływu szerokich kręgów społeczeństwa na formalnie „jego” dobra zamieniała się we własność w pewnym sensie niczyją.

Ostrom interesowała się, w jaki sposób należy wykorzystywać ograniczone zasoby publiczne, aby zaspokoić potrzeby użytkowników i zachować równowagę w ekosystemie, właściwemu danemu środowisku zespołowi organizmów żywych i materii nieożywionej. Jest to jedno z najważniejszych zagadnień, przed jakimi stoi współczesna cywilizacja, wykraczające poza tematykę czysto ekonomiczną.

Ustalenia teoretyczne Elinor Ostrom powstały pod wpływem badań prowadzonych w różnych częściach świata. W Afryce poddała analizie sposoby zarządzania pastwiskami przez wspólnoty lokalne, w Nepalu poznała systemy irygacyjne kontrolowane przez społeczności wiejskie. Przedmiotem jej obserwacji stały się także zasoby ryb, jeziora i wody podziemne. Stwierdziła, że sposoby wykorzystywania takich zasobów przyjmują w różnych miejscach na świecie postać bardzo złożoną. Jednocześnie okazują się często skuteczne z punktu widzenia efektywności ekonomicznej i pozwalają unikać konfliktów interesów pomiędzy beneficjentami ogólnie dostępnych aktywów.

Studia praktyczne doprowadziły ją do sformułowania ośmiu zasadniczych zaleceń (*design principles*) pod adresem władz lokalnych. Dotyczą one właściwego zarządzania ograniczonymi zasobami publicznymi, ich postać jest następująca:

1. Granice systemu, w którym zasoby są dostępne, powinny zostać wyraźnie wytyczone, aby nie mogły z nich korzystać podmioty z zewnątrz.
2. Reguły wydzielania i dostarczania kolejnych partii dostępnych w danym miejscu ograniczonych zasobów publicznych należy dostosować do warunków lokalnych.
3. Zasady społecznego wyboru podziału zasobów mają umożliwić uczestniczenie w tej procedurze większości użytkowników.
4. Należy zbudować sprawny system monitorowania sposobu wykorzystywania zasobów, w którym znajdzie się miejsce dla beneficjentów lub który okaże się dla nich wiarygodny.
5. Trzeba wprowadzić system zróżnicowanych kar dla beneficjentów naruszających przyjęte zasady.
6. Mechanizmy rozwiązywania konfliktów muszą pociągać za sobą małe nakłady i poddawać się łatwej obserwacji ze strony osób zamierzających je śledzić.
7. Dążenie wspólnoty do właściwego pożytkowania zasobów powinno spotykać się z akceptacją władz wyższego rzędu.
8. W przypadku ograniczonych zasobów publicznych o dużych rozmiarach należy tworzyć wielowarstwowy układ ściśle powiązanych ze sobą przedsięwzięć, którego podstawą będzie działanie wykorzystujące takie zasoby w skali lokalnej.

W wymienionych ośmiu zaleceniach zostało zawarte fundamentalne stwierdzenie: użytkownicy ograniczonych zasobów publicznych powinni aktywnie uczestniczyć w kształtowaniu zasad ich wykorzystywania i w kontroli ich wdrażania. Reguły wnoszone do danej społeczności z zewnątrz, wprowadzane jako produkt gotowy i następnie poddane wyłącznej obserwacji podmiotów niezaangażowanych bezpośrednio w funkcjonowanie i korzystanie z systemu, mogą nie przynieść oczekiwanych efektów i okazać się nawet gorsze od zbudowanych przez bezpośrednich uczestników.

Ustalenia Ostrom są istotne dla ekonomii i nauk politycznych, ponieważ zaprzeczają obiegowemu przekonaniu o nieuchronności złego zarządzania aktywami pozostającymi własnością publiczną. Takie mniemanie prowadzi do głoszenia konieczności ich sprywatyz-

¹¹⁷ E. Ostrom, *Coping with the Tragedies of the Commons*, „Annual Review of Political Science” 1999.

zowania lub kierowania nimi przez centralne władze gospodarcze. Pierwsza w historii laureatka Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii wskazała na sensowność innego sposobu rozwiązywania tego problemu, stąd jej prace można interpretować jako wskazanie, że dostawcą tak zwanych dóbr publicznych nie musi być ani państwo, ani rynek. Słabość państwa na odcinku tworzenia dóbr publicznych polega często na jego nieefektywności, słabość rynku na licznych przypadkach jego zawodności – sposobem przezwyciężenia tego podwójnego ograniczenia może być działanie wspólnoty lokalnej.

14.7. Cele zarządzającego przedsiębiorstwem

Człowiek nie zawsze postępuje w sposób racjonalny, nie inaczej działa przedsiębiorca. O tym, jaki jest on w praktyce, decyduje nie tylko gra ekonomiczna, którą stara się umiejętnie wygrać dla siebie, ważną rolę odgrywa zwykła psychologia. Skoro decyzje przedsiębiorcy nie mogą być w każdym przypadku racjonalne, dlatego warto jest poznać własną ograniczoną racjonalność, oddalającą nas nierzadko od decyzji optymalnych.

Wiele praw ekonomicznych powstało przy założeniu, że podmiot gospodarujący ma postać *homo oeconomicus* (człowiek ekonomiczny). Przedsiębiorstwo lub konsument postępują w pełni racjonalnie, w taki sposób chcą i potrafią reagować na bodźce zewnętrzne, a następnie podejmują decyzje. Na dodatek *homo oeconomicus* posiada dostęp do wszelkiej potrzebnej mu informacji. Takie założenie w XIX wieku pojawiło się u Johna Stuarta Mill'a i chociaż trudno uznać je za przekonujące w każdym przypadku, jest wygodne i produktywne w badaniach teoretycznych. Nieracjonalny entuzjazm, jaki co pewien czas daje znać o sobie na rynkach finansowych, wykracza poza założenia, na których powstała koncepcja *homo oeconomicus*.

Herbert Simon zajmował się podejmowaniem decyzji w organizacjach gospodarczych¹¹⁸. W tradycyjnej ekonomii uważano, że przedsiębiorca nakierowuje swoje postępowanie na realizację tylko jednego celu, jakim jest maksymalizacja zysku jego firmy. Przedsiębiorca był przedstawiany schematycznie i w sposób uproszczony, nie dostrzegano istotnej dla analizy ekonomicznej różnicy między nim samym a jego przedsiębiorstwem. Taki obraz przedsiębiorcy wynikał w niemałym stopniu z braku potrzeby pogłębionej analizy tego, co dzieje się w mikroskali, zjawiska rynkowe rozpatrywano jako całość, co dawniej wydawało się wystarczające. W ten stereotypowy sposób odczytywano leżącą u podstaw ekonomii klasycznej koncepcję *homo oeconomicus*.

Przemiany w sferze biznesu uczyniły takie widzenie ludzi prowadzących działalność gospodarczą nierealistycznym i nieużytecznym. Sytuacja wewnątrz przedsiębiorstw stała się bardziej złożona przez rozdzielenie własności od bieżącego zarządzania, wzrost siły związków zawodowych, konkurencję między dostawcami towarów nie tylko za pomocą ceny, lecz głównie przez kształtowanie jakości wyrobów i ułatwianie ich zakupu – wszystko to wymagało budowy nowego obrazu przedsiębiorstwa, czego podjął się Simon.

Pod koniec lat czterdziestych opisał on firmę jako system adaptacyjny, zdolny do podjęcia działań dostosowawczych, mający wymiary fizyczny, ludzki i społeczny, a jednocześnie zmierzający do osiągnięcia wybranego celu. W tym modelu nie było już tradycyjnego przedsiębiorstwa, w pełni zrjonalizowanego i powiększającego, na ile to możliwe, zyski, jego miejsce zajęła społeczność licznych w firmie osób podejmujących określone decyzje, postępujących w niemałym stopniu autonomicznie, odznaczających się dużą, chociaż ograniczoną zdolnością działania racjonalnego, dysponujących niepełną wiedzą o zachodzących wydarzeniach, a jednocześnie powiązanych ze sobą różnymi interesami. Z tych wszystkich powodów wybór decyzji w przedsiębiorstwie okazuje się daleki od optymalnego, co więcej, decyzje stają się najczęściej po prostu rozwiązaniami możliwymi do przyjęcia w danym środowisku. Mówiąc inaczej, stanowią wypadkową oczekiwań wielu podmiotów i w miarę możliwości nie naruszają interesów osób będących w kręgu działania głównego decydenta. Decyzje są najczęściej nieoptymalne, można je określić jedynie jako zadowalające.

Takie przedstawienie sytuacji wewnętrznej firmy jest nazywane behawioralną teorią przedsiębiorstwa. Obok Simona do pionierów tego kierunku myślenia należą R. Cyert i J.G. March. Na gruncie tej teorii traktuje się jako punkt wyjścia dla dalszych badań dążenie do uzyskania przez firmę wysokiego, niekoniecznie maksymalnego zysku, a także obecność w niej różnych grup interesów. Uzyskane wnioski przenosi się na dowolne organizacje, także na państwo i stowarzyszenia.

Zdaniem Daniela Kahnemana w złożonych sytuacjach decyzyjnych, w warunkach niepewności co do efektów podejmowanych działań ludzie sięgają po metody heurystyczne i tak zwaną regułę kciuka¹¹⁹. Ta ostatnia pozostaje często pozbawiona naukowego uzasadnienia, ale jest prosta i daje częściowe gwarancje skuteczności. Rezygnacja z dokładnych metod wnioskowania prowadzi, na przykład, do nadmiernego optymizmu, do traktowania jako prawidłowości tego, co wystąpiło, chociaż było mało prawdopodobne.

¹¹⁸ H. A. Simon, *Podjęcie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji*, Helion, Gliwice 2007.

¹¹⁹ D. Kahneman, A. Tversky, *Belief in the law of small numbers*, „Psychological Bulletin”, 1971.

W sferze finansów reguła kciuka przyjmuje postać, między innymi, reguły 72. Aby obliczyć czas podwojenia się zainwestowanych w określony sposób pieniędzy, należy podzielić liczbę 72 przez odpowiadającą inwestycji stopę procentową. Oczywiście, istnieje dokładny i niezbyt złożony sposób obliczania poszukiwanej wielkości, jest jednak nieco trudniejszy, zwłaszcza gdy liczymy w pamięci.

Kahneman i Amos Tversky podali następujący przykład reguły kciuka. Podczas eksperymentu pytali respondentów o zszeregowanie wskazanych osób jako sprzedawcę lub parlamentarzystę na podstawie dostarczonej charakterystyki. Tam, gdzie pojawiał się opis osoby jako zainteresowanej polityką, wybierano klasyfikację parlamentarzysty, czemu nie przeciwdziałało pozbawione wiarygodności rozrastanie się odsetka parlamentarzystów w analizowanej grupie. Zjawisko to, polegające na uznaniu wspólnoty obiektów jedynie podobnych do siebie, zostało nazwane heurystyką reprezentatywną.

14.8. Tajniki podejmowania decyzji: paradoks głosowania większościowego

Głosowanie większościowe jest podstawą demokracji, także funkcjonowania instytucji wspierających działalność biznesową. Warto wiedzieć, że wynik podejmowania decyzji w ten sposób zależy czasem od porządku rozpatrywania alternatywnych propozycji rozwiązania postawionego problemu. Procedura rozpatrywania spraw może przesądzić o końcowym rozstrzygnięciu.

Keneth Arrow rozpatrywał wady pojawiające się w systemie podejmowania decyzji drogą głosowania większościowego¹²⁰. Taki sposób podejmowania decyzji występuje w przedsiębiorstwach. Może wtedy wystąpić tak zwany paradoks głosowania, kiedy żaden program nie jest w stanie uzyskać przewagi nad innymi. W takim przypadku o rozstrzygnięciu problemu może zadecydować przyjęta procedura podejmowania decyzji, w szczególności kolejność rozpatrywania poszczególnych projektów. Twierdzenie Arrowa, tak zwane twierdzenie o niemożliwości, zawiera tezę o niestnieniu schematu głosowania większościowego gwarantującego efektywność, uwzględniającego preferencje indywidualne i niezależnego od agendy, kolejności rozstrzygnięcia zagadnień. Wynik ten ma kapitalne znaczenie dla zrozumienia zasad funkcjonowania demokracji i jej naturalnych ograniczeń oraz dla podejmowania decyzji w firmach przez ciała zbiorowe.

Podamy teraz twierdzenie Arrowa w postaci formalnej. Określona sytuacja decyzyjna wymaga wyboru jednej z wielu dopuszczalnych w danych warunkach opcji, których zbiór nazywa się *zbiorem możliwości*. Każdy z podejmujących decyzję dysponuje pewnym *porządkiem preferencyjnym*, pozwalającym mu ocenić, która z dowolnych dwóch alternatyw jest z jego punktu widzenia lepsza lub czy są one dla niego równie przydatne. Jest to relacja przechodnia. Porządki preferencyjne poszczególnych osób tworzą ich łączny *zestaw*. Mając taki zestaw, można próbować skonstruować odpowiedni dla niego *mechanizm wyboru społecznego*, który podobnie jak porządek indywidualny pozwala uszeregować poszczególne alternatywy ze zbioru możliwości.

Twierdzenie Arrowa oznajmia, że przy określonych założeniach nie istnieje taki mechanizm wyboru społecznego. Założeniami tymi są:

- (A1) Dopuszczalne są wszystkie logicznie możliwe porządki preferencyjne dla zbiorów możliwości.
- (A2) Niech dla przyjętego zestawu alternatywa x będzie preferowana w skali społecznej ponad alternatywę y . W nowym zestawie w indywidualnych porządkach preferencyjnych x może znajdować się wyżej lub niżej. Pomimo tego x pozostanie w skali społecznej wyżej niż y .
- (A3) Niech S będzie pewnym zbiorem alternatyw. Dwa zestawy o tym samym uporządkowaniu indywidualnym alternatyw ze zbioru S określają ten sam mechanizm wyboru społecznego w S .
- (A4) Nie istnieje narzucony mechanizm wyboru społecznego, to znaczy taki, że dla pewnej pary alternatyw preferencje społeczne okazują się takie same dla wszystkich zestawów.
- (A5) Mechanizm wyboru społecznego nie jest dyktatorski, to znaczy, że porządek preferencyjny pewnej osoby nie staje się porządkiem społecznym.

Przedstawmy przykład ilustrujący paradoks głosowania Arrowa. Jest trzech głosujących i cztery decyzje, z których mają oni wybrać jedną. Preferencje poszczególnych osób przedstawia poniższa tabela. Zapisy w wierszu odpowiadającym pierwszemu głosującemu interpretujemy tak: za najlepszą uważa on decyzję A, następnie preferuje on decyzję B, potem decyzję C, a za najmniej pożądaną uważa decyzję D.

Głosujący	Decyzja A	Decyzja B	Decyzja C	Decyzja D
1	1	2	3	4
2	4	1	2	3
3	3	4	1	2

¹²⁰ K. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, Yale University Press, New Haven 2012 (pierwsze wydanie 1951).

W przedstawionej sytuacji metodą głosowania większościowego można dokonać wyboru każdej z czterech decyzji. Aby to osiągnąć, należy wybrać odpowiednią kolejność konfrontacji ze sobą poszczególnych par decyzji. Podajemy sekwencje głosowań prowadzące do uzyskania czterech wyników końcowych, decyzje wygrywające w kolejnych głosowaniach zostały podkreślone.

Pierwsza sekwencja:

Decyzja C albo D → decyzja C, decyzja C albo B → B, A albo B → decyzja A

Drua sekwencja:

Decyzja A albo D → decyzja D, B albo C → B, B albo D → decyzja B

Trzecia sekwencja:

Decyzja A albo B → decyzja A, C albo D → C, A albo C → decyzja C

Czwarta sekwencja:

Decyzja B albo C → decyzja B, A albo B → A, A albo D → decyzja D

Zwróćmy uwagę, że poddanie pod głosowanie jednocześnie wszystkich czterech dopuszczalnych działań nie przynosi rozstrzygnięcia, jest to zatem piąty rezultat głosowania większościowego. Podobnie się stanie, gdy odrzucimy w pierwszym głosowaniu wariant D, a w drugim głosowaniu pozostanie wybór między wariantami A, B i C.

14.9. Tajniki podejmowania decyzji: paradoks wyboru w warunkach ryzyka

Przedsiębiorca nie zawsze podejmuje decyzje racjonalne. Jedną z przyczyn tego jest niewłaściwa ocena ryzyka. Istnieją pewne schematy postępowania, które w praktyce spotyka się bardzo często i które nie prowadzą maksymalizacji korzyści. Świadomość istnienia pewnych pułapek natury psychologicznej zachęca do dłuższego analizowania skutków podejmowanych decyzji.

Maurice Allais zaobserwował pewne zjawisko ujawniające się przy podejmowaniu decyzji w warunkach ryzyka, obecne zwłaszcza w postępowaniu konsumentów. Tak zwany paradoks Allaisa, który przyniósł mu sporą sławę, znajduje swe źródło w sferze psychologii¹²¹. Przedstawimy, na czym on polega, posługując się przykładem.

Pan Kowalski staje przed następującym wyborem: może zaakceptować bezwarunkową wypłatę na swoją rzecz pięćdziesięciu złotych lub też zgodzić się na przyjęcie wyniku loterii, w której wygrane kwoty pieniędzy i odpowiadające im prawdopodobieństwa opisuje poniższa tabela. Ma on szansę wygrać dwieście złotych, pięćdziesiąt lub nie zyskać niczego.

Decyzja A	Decyzja B
50 zł na pewno	200 zł z prawdopodobieństwem 0,10
	50 zł z prawdopodobieństwem 0,88
	0 zł z prawdopodobieństwem 0,02

Przeciętny człowiek, a takim jest pan Kowalski, sięgnie po decyzję A, która daje mu pewność wygranej niemalej, chociaż nie maksymalnej. Tymczasem wybór decyzji B, związany z bardzo mało prawdopodobnym brakiem korzyści, okazuje się bardziej atrakcyjny w tym sensie, że wartość oczekiwana wygranej wynosi tu

$$200 \cdot 0,1 + 50 \cdot 0,88 + 0 \cdot 0,02 = 64,$$

to znaczy więcej niż wygrana w przypadku decyzji A.

Jeżeli pan Kowalski posiadałby szansę wielokrotnego uczestnictwa w grze, wtedy tym bardziej powinien sięgnąć po decyzję B, mając na uwadze słabe prawo wielkich liczb.

Rozpatrzmy jeszcze jeden przykład. Alternatywa sprowadza się teraz do wyboru między dwoma loteriami, opisanymi w drugiej tabeli.

Decyzja C	Decyzja D
50 zł. z prawdopodobieństwem 0,12	200 zł. z prawdopodobieństwem 0,09
0 zł. z prawdopodobieństwem 0,88	0 zł z prawdopodobieństwem 0,91

¹²¹ M. Allais, Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine, „Econometrica”, 21, s. 503–546, 1953.

Paradoks Allais polega na częstym uznawaniu za korzystniejszą decyzji C, chociaż jest z nim związana wyraźnie niższa wartość oczekiwana wygranej. W obu przedstawionych w tabeli przypadkach wynosi ona odpowiednio:

$$50 \cdot 0,12 + 0 \cdot 0,88 = 6,$$

$$200 \cdot 0,09 + 0 \cdot 0,91 = 18.$$

14.10. Tajniki podejmowania decyzji: konflikt interesów

Teoria gier służy podejmowaniu decyzji w warunkach konfliktu interesów. W praktyce trudno stosować ją na co dzień z powodów technicznych. Jej znajomość okazuje się korzystna, ponieważ – niezależnie od stosowanych technik decyzyjnych – porządkuje myślenie w sytuacjach, z którymi można spotkać się bardzo często.

John Nash jest autorem sposobu wyznaczania najlepszej strategii pozwalającej rozwiązać konflikt opisywany na gruncie teorii gier¹²². Przedstawimy przykładową grę i wyznaczymy zestaw strategii odpowiadający równowadze w sensie Nasha. W pewnym sektorze działają firmy A i B, które muszą rozstrzygnąć, jaki będzie poziom cen ich wyrobów. Może być on wysoki lub niski, każdy z dwóch graczy ma zatem do wyboru dwie strategie. W poniższej tabelicy zostały przedstawione wartości funkcji wypłat, czyli liczbowe korzyści poszczególnych graczy wynikające z podjętych decyzji. Przyjmujemy, że korzyści są zyskami ze sprzedaży. Kursywa przedstawia decyzje firmy A oraz odpowiadające im liczbowe rezultaty, zależne od decyzji podjętych przez drugą firmę. Czcionka prosta odpowiada firmie B. A zatem, na przykład, wybór przez pierwsze przedsiębiorstwo cen wysokich, a przez drugie niskich daje firmie A zysk 1, a firmie B zysk 4.

Decyzje firmy A, cena wyrobów:	Decyzje firmy B, cena:			
	Wysoka	Wysoka	Niska	Niska
Wysoka	3	3	1	4
Niska	4	1	2	2

Jakie decyzje wybiorą w tej sytuacji przedsiębiorstwa? Wybór cen wysokich prowadzi do zysków na poziomie 3 osiągniętych przez obu rywali, wybór cen niskich daje im zyski 2. Jednak firmy nie zdecydują się na wysokie ceny, bowiem spowodowałyby to szybką decyzję konkurenta, by obniżyć cenę, powiększając zysk z 3 do 4. Trwałą sytuację cenową zapewniają ceny niskie przyjęte przez obie strony i takie dwie strategie tworzą równowagę w sensie Nasha. Jak bez trudu zauważamy, wybrane zostały strategie odpowiadające postawie charakteryzującej się zachowaniem dużej ostrożności przez uczestników gry.

14.11. Różnice dochodowe wśród pracowników przedsiębiorstwa

Na zakończenie przypomnimy starą, liczącą ponad pół wieku regułę kształtowania różnic dochodowych wśród pracowników przedsiębiorstwa. Jest ona szczególnie ważna dla pracowników firm małych i średnich, gdzie ludzie znają się dosyć dobrze dużo o sobie wiedzą i mają dogodnie możliwości obserwowania swojej pracy. Dobra atmosfera w pracy jest korzystna dla wszystkich, zwłaszcza w długim okresie.

Jan Tinbergen jest pamiętany jako jeden z twórców ekonometrii. Wniósł on także wiele nowego do metod prowadzenia polityki ekonomicznej i analizy koniunktury. Rzadko dzisiaj przytaczana, bo niestety rzadko stosowana, tak zwana norma Tinbergena przewiduje, że w przedsiębiorstwie rozpiętość między dochodami największym i najmniejszym nie powinna przewyższać pięć do jednego. Wyższa relacja może okazać się szkodliwa dla instytucji. A małe i średnie przedsiębiorstwo jest miejscem, gdzie wszyscy siebie znają i relacje międzyludzkie mają duże znaczenie.

Na tym kończymy przegląd ustaleń noblistów, mających znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstw. W tym momencie ktoś mógłby zauważyć, że wielu małych i średnich przedsiębiorców nie jest w stanie wykorzystać większości tych teoretycznych wyników. To prawda, niemniej świadomość występowania tych praw i zjawisk powoduje, że łatwiej jest zrozumieć zachowania innych podmiotów działających na rynku i być może czasem uniknąć niekorzystnej sytuacji lub zyskać podwójnie.

¹²² J. Nash, *Noncooperative Games*, *Annals of Mathematics*, Second Series, Vol. 54, No. 2 (Sep., 1951), pp. 286–295.

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	179
Tabela 1. PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2010 r. wg sekcji PKD 2007	181
Tabela 2. Struktura PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2010 r. wg sekcji PKD 2007, w %	182
Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw wg sekcji PKD 2007, sektora własności i liczby pracujących	183
Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w 2011 r. wg województw, sekcji PKD 2007, sektora własności i wg liczby pracujących	184
Tabela 5. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w 2011 r. według województw, sektora własności, liczby pracujących i sekcji PKD 2007	185
Tabela 6. Podmioty gospodarcze nowo zarejestrowane w latach 2010–2011 wg sekcji gospodarki	186
Tabela 7. Podmioty zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 2003–2011 według klas wielkości	186
Tabela 8. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w latach 2003–2010 według klas wielkości	186
Tabela 9. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w latach 2003–2011	187
Tabela 10. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w latach 2003–2011	187
Tabela 11. Wskaźnik przeżycia pierwszego roku przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2010	187
Tabela 12. Wskaźnik przeżycia do 2011 r. przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010	187
Tabela 13. Wskaźnik przeżycia do 2011 r. przedsiębiorstw powstałych w 2010 r. według sekcji PKD (w %)	187
Tabela 14. Liczba pracujących w latach 2003–2010 wg wielkości firm	188
Tabela 15. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na jednego zatrudnionego wg wielkości firm w 2010 r. (w zł)	188
Tabela 16. Wynagrodzenia brutto ogółem w 2010 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. zł	188
Tabela 17. Przychody przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł	188
Tabela 18. Koszty ogółem w przedsiębiorstwach wg wielkości firm, w mln zł	189
Tabela 19. Wynik finansowy brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł	189
Tabela 20. Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %	189
Tabela 21. Przychody ogółem przedsiębiorstw w 2010 r., wg sekcji PKD 2007, wg wielkości firm	189
Tabela 22. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %	190
Tabela 23. Wskaźnik płynności finansowej II stopnia przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %	190
Tabela 24. Zobowiązania długoterminowe przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł	190
Tabela 25. Zobowiązania krótkoterminowe przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł	190
Tabela 26. Nakłady inwestycyjne ogółem w latach 2003–2010, w mln zł	191
Tabela 27. Nakłady inwestycyjne ogółem w mln zł wg sekcji PKD w 2010 r.	191
Tabela 28. Źródła finansowania inwestycji w sektorze przedsiębiorstw w 2010 r. (w %)	191
Tabela 29. Struktura nakładów przedsiębiorstw na środki trwałe w 2010 r. według grup środków trwałych	191
Załącznik 2. Tabele statystyczne – mikroprzedsiębiorstwa	193
Tabela 30. Liczba przedsiębiorstw w 2010 r. według przeciętnej liczby miesięcy prowadzenia działalności w roku i podstawowego rodzaju działalności	195
Tabela 31. Liczba przedsiębiorstw w 2010 r. według wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej i podstawowego rodzaju działalności gospodarczej	195
Tabela 32. Liczba przedsiębiorstw wg pracy na własny rachunek i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) w 2010 r.	195
Tabela 33. Liczba przedsiębiorstw w 2010 r. wg pracy na własny rachunek i podstawowego rodzaju działalności (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)	195
Tabela 34. Liczba przedsiębiorstw w 2010 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)	196

Tabela 35. Liczba przedsiębiorstw w 2010 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	196
Tabela 36. Wynagrodzenia ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., według podstawowego rodzaju działalności.....	196
Tabela 37. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)	197
Tabela 38. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg wieku firmy	197
Tabela 39. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 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).....	197
Tabela 40. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	197
Tabela 41. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg podstawowego rodzaju działalności.....	197
Tabela 42. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	197
Tabela 43. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 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).....	197
Tabela 44. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 r., wg podstawowego rodzaju działalności.....	198
Tabela 45. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)	198
Tabela 46. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	198
Tabela 47. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 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).....	198
Tabela 48. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 210 r., wg podstawowego rodzaju działalności.....	199
Tabela 49. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).....	199
Tabela 50. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej.....	199
Załącznik 3. Symbole sekcji wg PKD 2007	201

Załącznik 1
Tabele statystyczne
– informacje ogólne nt. przedsiębiorstw

Tabela 1. PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2010 r. wg sekcji PKD 2007

Wyszczególnienie	Ogółem PKB	Jednostki - ceny bieżące w mln zł													
		małe						średnie						duże	
		razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny	razem	sektor publiczny	sektor prywatny		
Ogółem	1 416 447,0	527 395,5	2 720,4	524 675,1	418 861,8	0,0	418 861,8	147 026,7	17 568,8	129 457,9	339 778,1	81 712,6	258 065,5		
Ogółem bez sekcji A	1 416 447,0	524 169,4	2 634,3	521 535,1	417 176,4	0,0	417 176,4	146 092,1	17 461,3	128 630,8	336 593,0	79 011,3	257 581,7		
A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	46 740,0	3 226,1	86,1	3 140,0	1 685,4	0,0	1 685,4	934,6	107,5	827,1	3 185,1	2 701,3	483,8		
B+C+D+E Przemysł	300 409,0	63 196,0	1 151,1	62 044,9	35 657,3	0,0	35 657,3	46 253,9	5 565,0	40 688,9	187 878,4	53 277,5	134 600,9		
B. Górnictwo i wydobywanie	30 587,0	1 236,1	17,6	1 218,5	697,8	0,0	697,8	2 030,7	110,7	1 920,0	27 313,6	16 002,5	11 311,1		
C. Przetwórstwo przemysłowe	209 731,0	55 131,5	103,1	55 028,4	31 136,4	0,0	31 136,4	35 388,5	701,2	34 687,3	119 199,5	8 823,8	110 375,7		
D. Wytwarzanie i zaop. w energię el., gaz, parę wodną i gorącą wodę	44 133,0	2 806,5	294,2	2 512,3	1 821,8	0,0	1 821,8	3 806,2	1 298,9	2 507,3	37 109,8	24 993,1	12 116,7		
E. Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	15 958,0	4 021,9	736,2	3 285,7	2 001,3	0,0	2 001,3	5 028,5	3 454,2	1 574,3	4 255,5	3 458,1	797,4		
F. Budownictwo	101 026,0	73 500,1	326,0	73 174,1	61 220,6	0,0	61 220,6	13 627,6	337,1	13 290,5	13 723,4	435,2	13 288,2		
G. Handel; naprawa pojazdów sam.	242 150,0	172 483,7	130,5	172 353,2	142 549,9	0,0	142 549,9	31 368,2	591,9	30 776,3	38 231,7	255,3	37 976,4		
H. Transport i gosp. magazynowa	68 800,0	28 011,1	93,8	27 917,3	22 202,4	0,0	22 202,4	6 493,9	1 245,9	5 248,0	22 208,0	15 603,3	6 604,7		
I. Zakwaterowanie i gastronomia	14 631,0	10 041,0	29,3	10 011,7	7 501,6	0,0	7 501,6	1 230,6	105,7	1 124,9	2 202,3	280,6	1 921,7		
J. Informacja i komunikacja	47 423,0	14 280,0	55,7	14 224,3	11 087,4	0,0	11 087,4	5 230,1	180,2	5 049,9	27 683,1	1 489,4	26 193,7		
K. Działalność finansowa i ubezpie.	55 087,0	7 969,2	42,0	7 927,2	3 340,6	0,0	3 340,6	20 200,8	4 933,7	15 267,1	26 809,3	4 528,0	22 281,3		
L. Obsługa rynku nieruchomości	70 081,0	61 305,5	523,9	60 781,6	57 740,4	0,0	57 740,4	3 963,5	697,7	3 265,8	1 052,5	345,2	707,3		
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	63 985,0	47 472,2	124,8	47 347,4	41 356,2	0,0	41 356,2	9 856,2	3 253,3	6 602,9	4 616,2	924,9	3 691,3		
N. Administrowanie i działalność wspierająca	21 943,0	8 647,3	73,1	8 574,2	5 979,3	0,0	5 979,3	4 956,0	147,0	4 809,0	7 724,0	222,0	7 502,0		
O. Administracja publiczna i obrona narodowa	66 517,0	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	60 453,0	4 711,1	10,4	4 700,7	2 262,8	0,0	2 262,8	1 263,3	4,4	121,9	58,6	0,0	58,6		
Q. Opieka zdrowotna i pomoc społ.	48 694,0	16 375,5	30,0	16 345,5	12 340,1	0,0	12 340,1	1 938,9	356,2	1 582,7	2 242,4	704,5	1 537,9		
R. Działalność zw. z kulturą, rozrywką i rekreacją	10 372,0	2 533,8	39,2	2 494,6	1 491,4	0,0	1 491,4	4 188	25,8	393,0	1 864,0	945,4	918,6		
S. Pozostała działalność usługowa	22 716,0	7 156,9	4,5	7 152,4	5 960,4	0,0	5 960,4	4 27,3	17,4	409,9	299,1	0,0	299,1		
T. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	6 486,0	6 486,0	0,0	6 486,0	6 486,0	0,0	6 486,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		

Tabela 2. Struktura PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2010 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							
Ogółem	100,0	37,2	0,2	37,0	0,0	29,6	0,0	29,6	10,4	1,2	9,1	24,0	5,8	18,2
Ogółem bez sekcji A	100,0	37,0	0,2	36,8	0,0	29,5	0,0	29,5	10,3	1,2	9,1	23,8	5,6	18,2
A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	100,0	6,9	0,2	6,7	0,0	3,6	0,0	3,6	2,0	0,2	1,8	6,8	5,8	1,0
B+C+D+E Przemysł	100,0	21,0	0,4	20,7	0,0	11,9	0,0	11,9	15,4	1,9	13,5	62,5	17,7	44,8
B. Górnictwo i wydobywanie	100,0	4,0	0,1	4,0	0,0	2,3	0,0	2,3	6,6	0,4	6,3	89,3	52,3	37,0
C. Przetwórstwo przemysłowe	100,0	26,3	0,0	26,2	0,0	14,8	0,0	14,8	16,9	0,3	16,5	56,8	4,2	52,6
D. Wytwarzanie i zaop. w energię el., gaz, parę wodną i gorącą wodę	100,0	6,4	0,7	5,7	0,0	4,1	0,0	4,1	8,6	2,9	5,7	84,1	56,6	27,5
E. Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	100,0	25,2	4,6	20,6	0,0	12,5	0,0	12,5	31,5	21,6	9,9	26,7	21,7	5,0
F. Budownictwo	100,0	72,8	0,3	72,4	0,0	60,6	0,0	60,6	13,5	0,3	13,2	13,6	0,4	13,2
G. Handel; naprawa pojazdów sam.	100,0	71,2	0,1	71,2	0,0	58,9	0,0	58,9	13,0	0,2	12,7	15,8	0,1	15,7
H. Transport i gosp. magazynowa	100,0	40,7	0,1	40,6	0,0	32,3	0,0	32,3	9,4	1,8	7,6	32,3	22,7	9,6
I. Zakwaterowanie i gastronomia	100,0	68,6	0,2	68,4	0,0	51,3	0,0	51,3	8,4	0,7	7,7	15,1	1,9	13,1
J. Informacja i komunikacja	100,0	30,1	0,1	30,0	0,0	23,4	0,0	23,4	11,0	0,4	10,6	58,4	3,1	55,2
K. Działalność finansowa i ubezpiec.	100,0	14,5	0,1	14,4	0,0	6,1	0,0	6,1	36,7	9,0	27,7	48,7	8,2	40,4
L. Obsługa rynku nieruchomości	100,0	87,5	0,7	86,7	0,0	82,4	0,0	82,4	5,7	1,0	4,7	1,5	0,5	1,0
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	100,0	74,2	0,2	74,0	0,0	64,6	0,0	64,6	15,4	5,1	10,3	7,2	1,4	5,8
N. Administrowanie i działalność wspierająca	100,0	39,4	0,3	39,1	0,0	27,2	0,0	27,2	22,6	0,7	21,9	35,2	1,0	34,2
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	0,0
P. Edukacja	100,0	7,8	0,0	7,8	0,0	3,7	0,0	3,7	0,2	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1
Q. Opieka zdrowotna i pomoc społ.	100,0	33,6	0,1	33,6	0,0	25,3	0,0	25,3	4,0	0,7	3,3	4,6	1,4	3,2
R. Działalność zw. z kulturą, rozrywką i rekreacją	100,0	24,4	0,4	24,1	0,0	14,4	0,0	14,4	4,0	0,2	3,8	18,0	9,1	8,9
S. Pozostała działalność usługowa	100,0	31,5	0,0	31,5	0,0	26,2	0,0	26,2	1,9	0,1	1,8	1,3	0,0	1,3
T. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	100,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw wg sekcji PKD 2007, sektora własności i liczby pracujących

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących					
sekcja PKD	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/ wiejskiej	razem	0-9	10-49	0-249	50-249	>249
Ogółem Polska		4071576	2545590	736697	789289	4071576	3861352	173449	4066130	31329	5446
	publiczny	127325	71359	26211	29755	127325	73457	40445	125240	11338	2085
	prywatny	3944251	2474231	710486	759534	3944251	3787895	133004	3940890	19991	3361
B		4431	1815	1580	1036	4431	3775	446	4351	130	80
	publiczny	90	58	17	15	90	23	8	43	12	47
	prywatny	4341	1757	1563	1021	4341	3752	438	4308	118	33
C		375527	204018	87040	84469	375527	333582	32274	373774	7918	1753
	publiczny	927	630	90	207	927	465	139	827	223	100
	prywatny	374600	203388	86950	84262	374600	333117	32135	372947	7695	1653
D		5690	3689	1034	967	5690	4886	372	5525	267	165
	publiczny	461	310	26	125	461	50	140	354	164	107
	prywatny	5229	3379	1008	842	5229	4836	232	5171	103	58
E		13230	6351	3765	3114	13230	10593	1965	13164	606	66
	publiczny	1825	496	727	602	1825	407	935	1775	433	50
	prywatny	11405	5855	3038	2512	11405	10186	1030	11389	173	16
F		473454	244256	121267	107931	473454	453321	17691	473234	2222	220
	publiczny	660	454	71	135	660	355	185	633	93	27
	prywatny	472794	243802	121196	107796	472794	452966	17506	472601	2129	193
G		1177779	720360	216513	240906	1177779	1138587	35093	1177356	3676	423
	publiczny	424	347	23	54	424	294	84	416	38	8
	prywatny	1177355	720013	216490	240852	1177355	1138293	35009	1176940	3638	415
H		261308	158995	54009	48304	261308	254621	5513	261022	888	286
	publiczny	690	554	33	103	690	121	208	523	194	167
	prywatny	260618	158441	53976	48201	260618	254500	5305	260499	694	119
I		140677	85524	28508	26645	140677	133419	6779	140617	419	60
	publiczny	1015	532	209	274	1015	573	390	998	35	17
	prywatny	139662	84992	28299	26371	139662	132846	6389	139619	384	43
J		104882	82339	10224	12319	104882	101562	2797	104798	439	84
	publiczny	241	228	4	9	241	113	66	231	52	10
	prywatny	104641	82111	10220	12310	104641	101449	2731	104567	387	74
K		140743	100023	18559	22161	140743	136759	2933	140606	914	137
	publiczny	284	270	4	10	284	97	112	269	60	15
	prywatny	140459	99753	18555	22151	140459	136662	2821	140337	854	122
L		209261	156200	12842	40219	209261	205288	3197	209189	704	72
	publiczny	43214	33785	664	8765	43214	42482	503	43187	202	27
	prywatny	166047	122415	12178	31454	166047	162806	2694	166002	502	45
M		352072	264961	39285	47826	352072	344643	6455	351918	820	154
	publiczny	2197	1099	665	433	2197	1218	598	2110	294	87
	prywatny	349875	263862	38620	47393	349875	343425	5857	349808	526	67
N		101997	69940	15548	16509	101997	97278	3598	101738	862	259
	publiczny	182	139	18	25	182	74	57	174	43	8
	prywatny	101815	69801	15530	16484	101815	97204	3541	101564	819	251
O		28763	7249	13720	7794	28763	20775	4229	28099	3095	664
	publiczny	12386	6417	3015	2954	12386	4750	3921	11722	3051	664
	prywatny	16377	832	10705	4840	16377	16025	308	16377	44	0
P		137058	85036	25545	26477	137058	99113	32762	136910	5035	148
	publiczny	47427	19759	15294	12374	47427	14892	27721	47310	4697	117
	prywatny	89631	65277	10251	14103	89631	84221	5041	89600	338	31
Q		215352	149565	27864	37923	215352	203905	8945	214685	1835	667
	publiczny	7935	3523	2469	1943	7935	2776	3329	7331	1226	604
	prywatny	207417	146042	25395	35980	207417	201129	5616	207354	609	63
R		71614	42881	14814	13919	71614	67678	3252	71574	644	40
	publiczny	7256	2686	2870	1700	7256	4694	2027	7228	507	28
	prywatny	64358	40195	11944	12219	64358	62984	1225	64346	137	12
S		257478	162149	44569	50760	257478	251366	5103	257314	845	164
	publiczny	107	68	12	27	107	70	22	105	13	2
	prywatny	257371	162081	44557	50733	257371	251296	5081	257209	832	162
T		30	15	10	5	30	30	0	30	0	0
	publiczny	30	15	10	5	30	30	0	30	0	0
U		230	224	1	5	230	171	45	226	10	4
	publiczny	4	4	0	0	4	3	0	4	1	0
	prywatny	226	220	1	5	226	168	45	222	9	4

Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w 2011 r. wg województw, sekcji PKD 2007, sektora własności i wg liczby pracujących

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących					
sekcja PKD	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/wiejskiej	razem	0-9	10-49	0-249	50-249	>249
Polska ogółem		408008	245711	81490	80807	408008	401208	6153	407892	531	116
	publiczny	3223	1841	515	867	3223	2150	859	3171	162	52
	prywatny	404785	243870	80975	79940	404785	399058	5294	404721	369	64
B		528	243	172	113	528	502	23	526	1	2
	publiczny	3	2	0	1	3	0	2	2	0	1
	prywatny	525	241	172	112	525	502	21	524	1	1
C		32006	16707	8212	7087	32006	31055	810	31972	107	34
	publiczny	13	10	0	3	13	5	3	11	3	2
	prywatny	31993	16697	8212	7084	31993	31050	807	31961	104	32
D		978	682	180	116	978	947	26	977	4	1
	publiczny	11	6	2	3	11	6	2	10	2	1
	prywatny	967	676	178	113	967	941	24	967	2	0
E		1464	742	405	317	1464	1347	109	1464	8	0
	publiczny	78	9	39	30	78	22	48	78	8	0
	prywatny	1386	733	366	287	1386	1325	61	1386	0	0
F		53189	23694	16117	13378	53189	52283	851	53180	46	9
	publiczny	29	20	7	2	29	13	4	26	9	3
	prywatny	53160	23674	16110	13376	53160	52270	847	53154	37	6
G		121971	72154	24020	25797	121971	120838	1066	121970	66	1
	publiczny	3	2	0	1	3	1	2	3	0	0
	prywatny	121968	72152	24020	25796	121968	120837	1064	121967	66	1
H		20516	11521	4879	4116	20516	20291	202	20513	20	3
	publiczny	17	12	2	3	17	8	3	16	5	1
	prywatny	20499	11509	4877	4113	20499	20283	199	20497	15	2
I		19769	12139	4056	3574	19769	19339	407	19765	19	4
	publiczny	42	23	9	10	42	19	17	38	2	4
	prywatny	19727	12116	4047	3564	19727	19320	390	19727	17	0
J		14023	10650	1588	1785	14023	13897	119	14022	6	1
	publiczny	15	14	0	1	15	13	2	15	0	0
	prywatny	14008	10636	1588	1784	14008	13884	117	14007	6	1
K		16050	11287	2301	2462	16050	15932	107	16047	8	3
	publiczny	5	3	2	0	5	4	1	5	0	0
	prywatny	16045	11284	2299	2462	16045	15928	106	16042	8	3
L		11337	8060	1008	2269	11337	11231	96	11336	9	1
	publiczny	1343	850	49	444	1343	1304	30	1342	8	1
	prywatny	9994	7210	959	1825	9994	9927	66	9994	1	0
M		36439	26745	4748	4946	36439	36166	252	36435	17	4
	publiczny	62	28	15	19	62	25	26	59	8	3
	prywatny	36377	26717	4733	4927	36377	36141	226	36376	9	1
N		14649	9152	2868	2629	14649	14359	248	14643	36	6
	publiczny	11	6	2	3	11	3	4	9	2	2
	prywatny	14638	9146	2866	2626	14638	14356	244	14634	34	4
O		407	272	77	58	407	315	46	388	27	19
	publiczny	304	246	26	32	304	213	45	285	27	19
	prywatny	103	26	51	26	103	102	1	103	0	0
P		13487	9211	1971	2305	13487	12414	1006	13485	65	2
	publiczny	807	324	265	218	807	342	420	807	45	0
	prywatny	12680	8887	1706	2087	12680	12072	586	12678	20	2
Q		22126	15035	3039	4052	22126	21489	552	22101	60	25
	publiczny	321	224	43	54	321	89	200	306	17	15
	prywatny	21805	14811	2996	3998	21805	21400	352	21795	43	10
R		6305	3907	1218	1180	6305	6190	87	6305	28	0
	publiczny	150	57	53	40	150	75	49	150	26	0
	prywatny	6155	3850	1165	1140	6155	6115	38	6155	2	0
S		22749	13500	4630	4619	22749	22599	146	22749	4	0
	publiczny	8	4	1	3	8	7	1	8	0	0
	prywatny	22741	13496	4629	4616	22741	22592	145	22741	4	0
T		7	2	1	4	7	7	0	7	0	0
	prywatny	7	2	1	4	7	7	0	7	0	0
U		8	8	0	0	8	7	0	7	0	1
	publiczny	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0
	prywatny	7	7	0	0	7	6	0	6	0	1

Tabela 5. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w 2011 r. według województw, sektora własności, liczby pracujących i sekcji PKD 2007

Wyszczególnienie		Ogółem Polska	z tego w gminie			Według liczby pracujących					
sekcja PKD	sektor		miejskiej	wiejskiej	miejsko/wiejskiej	razem	0-9	10-49	0-249	50-249	>249
Polska ogółem		419397	257376	77870	84151	419397	412995	5498	419227	734	170
	publiczny	2877	1764	502	611	2877	998	1536	2792	258	85
	prywatny	416520	255612	77368	83540	416520	411997	3962	416435	476	85
B		208	65	89	54	208	184	17	205	4	3
	publiczny	5	2	1	2	5	2	1	3	0	2
	prywatny	203	63	88	52	203	182	16	202	4	1
C		36727	20044	8394	8289	36727	35508	947	36676	221	51
	publiczny	124	76	8	40	124	71	25	113	17	11
	prywatny	36603	19968	8386	8249	36603	35437	922	36563	204	40
D		260	113	88	59	260	237	16	259	6	1
	publiczny	19	8	4	7	19	4	10	18	4	1
	prywatny	241	105	84	52	241	233	6	241	2	0
E		956	473	264	219	956	876	72	956	8	0
	publiczny	82	12	44	26	82	22	54	82	6	0
	prywatny	874	461	220	193	874	854	18	874	2	0
F		59459	28712	16197	14550	59459	58696	691	59451	64	8
	publiczny	48	43	3	2	48	20	18	47	9	1
	prywatny	59411	28669	16194	14548	59411	58676	673	59404	55	7
G		148921	91882	26214	30825	148921	147747	1063	148901	91	20
	publiczny	34	25	3	6	34	19	13	34	2	0
	prywatny	148887	91857	26211	30819	148887	147728	1050	148867	89	20
H		32014	20494	5928	5592	32014	31810	171	32005	24	9
	publiczny	36	24	4	8	36	5	11	27	11	9
	prywatny	31978	20470	5924	5584	31978	31805	160	31978	13	0
I		19506	12012	3940	3554	19506	19203	275	19502	24	4
	publiczny	114	60	23	31	114	54	48	113	11	1
	prywatny	19392	11952	3917	3523	19392	19149	227	19389	13	3
J		7885	5958	864	1063	7885	7759	97	7878	22	7
	publiczny	31	28	0	3	31	13	12	29	4	2
	prywatny	7854	5930	864	1060	7854	7746	85	7849	18	5
K		18064	12414	2534	3116	18064	17988	62	18061	11	3
	publiczny	11	10	0	1	11	6	3	10	1	1
	prywatny	18053	12404	2534	3115	18053	17982	59	18051	10	2
L		4174	3237	374	563	4174	4057	94	4173	22	1
	publiczny	125	91	6	28	125	52	54	124	18	1
	prywatny	4049	3146	368	535	4049	4005	40	4049	4	0
M		28884	21312	3236	4336	28884	28630	220	28881	31	3
	publiczny	131	92	19	20	131	40	72	129	17	2
	prywatny	28753	21220	3217	4316	28753	28590	148	28752	14	1
N		12175	7944	2004	2227	12175	11984	155	12172	33	3
	publiczny	29	20	2	7	29	11	11	28	6	1
	prywatny	12146	7924	2002	2220	12146	11973	144	12144	27	2
O		254	190	23	41	254	139	45	226	42	28
	publiczny	217	175	10	32	217	103	44	189	42	28
	prywatny	37	15	13	9	37	36	1	37	0	0
P		10314	7303	1313	1698	10314	9123	1127	10313	63	1
	publiczny	1467	836	314	317	1467	440	970	1466	56	1
	prywatny	8847	6467	999	1381	8847	8683	157	8847	7	0
Q		12643	8752	1559	2332	12643	12294	281	12619	44	24
	publiczny	294	203	35	56	294	84	149	271	38	23
	prywatny	12349	8549	1524	2276	12349	12210	132	12348	6	1
R		5428	3555	873	1000	5428	5336	74	5427	17	1
	publiczny	103	54	25	24	103	47	40	102	15	1
	prywatny	5325	3501	848	976	5325	5289	34	5325	2	0
S		21514	12912	3973	4629	21514	21413	91	21511	7	3
	publiczny	7	5	1	1	7	5	1	7	1	0
	prywatny	21507	12907	3972	4628	21507	21408	90	21504	6	3
T		10	3	3	4	10	10	0	10	0	0
	prywatny	10	3	3	4	10	10	0	10	0	0
U		1	1	0	0	1	1	0	1	0	0
	prywatny	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0

Tabela 6. Podmioty gospodarcze nowo zarejestrowane w latach 2010–2011 wg sekcji gospodarki

Wyszczególnienie	Liczba podmiotów		Rok poprzedni = 100%	Wielkość ogółem = 100%	
	2010	2011	2011	2010	2011
Ogółem	465 680	408 008	87,6	100,0	100,0
B	513	528	102,9	0,1	0,1
C	39 510	32 006	81,0	8,5	7,8
D	937	978	104,4	0,2	0,2
E	1 417	1 464	103,3	0,3	0,4
F	61 212	53 189	86,9	13,1	13,0
G	144 117	121 971	84,6	30,9	29,9
H	21 515	20 516	95,4	4,6	5,0
I	21 733	19 769	91,0	4,7	4,8
J	16 328	14 023	85,9	3,5	3,4
K	17 238	16 050	93,1	3,7	3,9
L	12 232	11 337	92,7	2,6	2,8
M	40 897	36 439	89,1	8,8	8,9
N	15 942	14 649	91,9	3,4	3,6
O	194	407	209,8	0,0	0,1
P	14 725	13 487	91,6	3,2	3,3
Q	20 155	22 126	109,8	4,3	5,4
R	6 842	6 305	92,2	1,5	1,5
S	30 158	22 749	75,4	6,5	5,6
T	5	7	140,0	0,0	0,0
U	10	8	80,0	0,0	0,0

Tabela 7. Podmioty zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 2003–2011 według klas wielkości

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	3 643 992	3 463 245	144 618	30 106	6 023
2004	3 670 915	3 485 970	149 159	30 029	5 757
2005	3 718 521	3 528 198	154 643	30 174	5 506
2006	3 740 741	3 548 677	156 408	30 219	5 437
2007	3 794 422	3 599 259	159 426	30 266	5 471
2008	3 868 061	3 666 481	164 795	31 225	5 560
2009	3 880 237	3 672 853	170 182	31 648	5 554
2010	4 086 409	3 876 119	173 099	31 670	5 521
2011	4 071 576	3 861 352	173 449	31 329	5 446

Tabela 8. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w latach 2003–2010 według klas wielkości

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	1 726 536	1 666 696	42 770	14 368	2 702
2004	1 714 982	1 653 856	44 369	14 003	2 754
2005	1 676 775	1 615 167	44 519	14 254	2 835
2006	1 714 915	1 652 998	44 228	14 708	2 981
2007	1 777 076	1 713 194	45 184	15 452	3 246
2008	1 862 462	1 787 909	54 974	16 327	3 252
2009	1 673 527	1 604 417	50 189	15 808	3 113
2010	1 726 663	1 655 064	52 591	15 841	3 167

Tabela 9. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w latach 2003–2011

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

Tabela 10. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w latach 2003–2011

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

Tabela 11. Wskaźnik przeżycia pierwszego roku przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2010

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

Tabela 12. Wskaźnik przeżycia do 2011 r. przedsiębiorstw powstałych w latach 2006–2010

2006	2007	2008	2009	2010
31,3	37,1	46,8	59,7	77,8

Tabela 13. Wskaźnik przeżycia do 2011 r. przedsiębiorstw powstałych w 2010 r. według sekcji PKD (w %)

Przemysł	81,13
Budownictwo	78,83
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	73,86
Transport i gospodarka magazynowa	73,97
Zakwaterowanie i gastronomia	73,14
Informacja i komunikacja	85,14
Finanse i ubezpieczenia	68,97
Obsługa rynku nieruchomości	86,18
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	88,27
Administrowanie i działalność wspierająca	63,03
Edukacja	78,59
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	85,56
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	73,71
Pozostała działalność usługowa	78,14

Tabela 14. Liczba pracujących w latach 2003–2010 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

Tabela 15. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na jednego zatrudnionego wg wielkości firm w 2010 r. (w zł)

Lata	Ogółem	0–9	10–49	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

Tabela 16. Wynagrodzenia brutto ogółem w 2010 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. zł

PKD	Ogółem	0–9	0–49	50–249	> 249
Ogółem	257 206 030	30 871 776	69 248 739	63 948 930	124 008 361
Przemysł	106 605 714	5 389 992	15 681 080	26 592 974	64 331 659
Budownictwo	22 475 156	3 990 130	8 720 124	7 016 074	6 738 959
Handel i naprawa poj. samochodowych	49 535 151	10 628 540	21 582 689	12 710 298	15 242 163
Transport i gospodarka	20 160 255	1 989 856	3 534 232	2 958 054	13 667 970
Zakwaterowanie i gastronomia	3 760 919	1 023 125	1 915 182	794 387	1 051 350
Informacja i komunikacja	13 503 446	1 080 249	2 838 386	2 703 299	7 961 761
Obsługa rynku nieruchomości	4 912 352	927 841	2 352 436	1 914 788	645 128
Działalność profesjonalna	15 511 689	2 929 284	5 706 865	4 399 254	5 405 570
Administrowanie i działalność wspierająca	11 198 030	903 866	2 234 211	2 273 588	6 690 230
Edukacja	1 051 740	313 874	786 365	143 525	121 850
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	5 124 894	962 659	2 399 976	1 214 194	1 510 724
Kultura i rekreacja	2 133 097	143 802	673 526	977 184	482 387
Pozostała działalność usługowa	1 233 589	588 559	823 668	251 310	158 610

Tabela 17. 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

Tabela 18. 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

Tabela 19. Wynik finansowy 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

Tabela 20. Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
2003	6,80	10,94	7,06	5,08	4,87
2004	7,87	11,86	6,53	5,57	7,14
2005	7,62	12,71	6,80	5,09	6,18
2006	7,89	12,50	7,10	5,91	6,37
2007	8,79	14,87	8,14	6,46	6,84
2008	8,57	17,57	8,33	5,88	5,48
2009	8,31	15,06	7,27	5,98	6,20
2010	8,83	16,82	7,63	6,73	6,21

Tabela 21. Przychody ogółem przedsiębiorstw w 2010 r., wg sekcji PKD 2007, wg wielkości firm

PKD	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	3 297 338	719 908	448 943	689 085	1 439 402
Przemysł	1271316	79 368	93 759	246629	851560
Budownictwo	245565	93927	42 608	55011	54018
Handel i naprawa poj. samochodowych	1215612	353036	236 522	285627	340427
Transport i gospodarka	148486	45863	19 804	25762	57056
Zakwaterowanie i gastronomia	23620	10144	4 854	3773	4848
Informacja i komunikacja	108545	16178	9 296	13949	69123
Obsługa rynku nieruchomości	63060	32946	11 451	14047	4617
Działalność profesjonalna	110278	45429	14 563	22836	27450
Administrowanie i działalność wspierająca	47557	12919	6 534	11733	16371
Edukacja	6768	4512	1 488	518	250
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	29593	16487	4 833	3886	4388
Kultura i rekreacja	18484	3655	2 296	3977	8556
Pozostała działalność usługowa	8453	5445	934	1336	738

Tabela 22. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	23,9	22,9	21,0	22,7	25,8
2004	28,5	21,9	24,6	25,8	31,4
2005	32,3	28,2	31,0	28,3	35,1
2006	34,9	28,2	35,5	33,1	35,9
2007	34,5	36,4	35,9	33,0	34,9
2008	35,9	40,3	36,8	34,3	36,3
2009	39,2	38,7	42,4	36,4	39,6
2010	41,8	34,5	40,6	39,8	40,0

Tabela 23. Wskaźnik płynności finansowej II stopnia przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	82,9	60,5	74,8	87,4	84,3
2004	88,9	54,9	83,5	89,9	90,7
2005	99,1	74,6	98,3	97,6	100,6
2006	100,5	75,5	106,9	102,1	98,0
2007	100,3	86,0	108,5	102,0	97,3
2008	101,5	109,1	109,2	105,3	97,3
2009	102,3	96,6	108,0	102,9	100,1
2010	106,7	95,2	111,7	109,3	110,1

Tabela 24. Zobowiązania długoterminowe przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	182 971,9	1 291,7	30 330,8	38 533,6	112 815,9
2004	127 414,6	364,8	18 724,5	30 185,2	78 140,1
2005	161 701,6	950,2	24 236,4	40 402,0	96 113,0
2006	176 444,8	246,0	29 918,0	43 401,1	100 665,3
2007	196 154,5	1 458,5	35 982,7	58 399,0	100 314,4
2008	226 828,6	2 910,3	39 031,5	61 385,9	123 500,9
2009	255 627,2	1 051,0	45 533,3	64 865,7	144 177,2
2010	269 885,6	2 194,1	49 025,2	72 122,7	146 543,6

Tabela 25. Zobowiązania krótkoterminowe przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	355 766,8	4 624,7	72 201,6	100 351,9	178 588,5
2004	298 815,6	2 483,2	52 366,7	85 435,0	158 530,7
2005	371 069,8	3 015,5	63 309,4	110 542,2	194 202,8
2006	417 361,7	2 730,5	66 080,3	124 519,8	224 031,1
2007	476 076,0	3 280,3	71 842,6	140 135,2	260 817,9
2008	523 226,3	4 701,7	83 982,0	141 131,0	293 411,6
2009	545 392,1	1 763,9	97 454,3	150 996,5	295 177,3
2010	584 074,5	3 443,2	98 750,5	157 031,1	324 849,7

Tabela 26. Nakłady inwestycyjne ogółem w latach 2003–2010, w mln zł

Lata	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

Tabela 27. Nakłady inwestycyjne ogółem w mln zł wg sekcji PKD w 2010 r.

Ogółem	141 938 802	24 847 777	16 876 903	29 598 306	70 615 816
Przemysł	68 095 726	3 162 740	4 836 221	14 126 778	45 969 987
Budownictwo	12 846 863	5 777 223	2 836 038	2 888 706	1 344 896
Handel i naprawa poj. samochodowych	20 141 410	4 420 313	4 189 808	4 558 363	6 972 926
Transport i gospodarka	11 543 519	1 677 543	965 615	1 651 351	7 249 010
Zakwaterowanie i gastronomia	2 521 935	1 052 189	412 065	480 004	577 677
Informacja i komunikacja	7 349 269	593 315	381 104	879 531	5 495 319
Obsługa rynku nieruchomości	8 191 526	4 253 700	5 781 799	1 998 254	411 473
Działalność profesjonalna	4 192 068	1 759 742	2 177 170	742 453	1 272 445
Administrowanie i działalność wspierająca	3 212 096	730 929	1 284 125	1 224 341	703 630
Edukacja	222 619	150 337	203 069	15 162	4 388
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	2 182 425	904 050	1 354 314	454 779	373 332
Kultura i rekreacja	961 209	129 866	310 826	453 484	196 899
Pozostała działalność usługowa	478 137	235 830	309 203	125 100	43 834

Tabela 28. Źródła finansowania inwestycji w sektorze przedsiębiorstw w 2010 r. (w %)

	Środki własne	Środki budżetowe	Krajowe kredyty i pożyczki	Środki zagraniczne	Inne źródła	Nakłady niesfinansowane
Ogółem	69,01%	4,52%	11,53%	7,91%	2,57%	4,46%
małe	60,97%	3,10%	17,11%	14,34%	3,94%	0,55%
średnie	67,08%	3,72%	16,87%	7,01%	4,16%	1,16%
duże	71,38%	5,12%	8,37%	6,93%	1,69%	6,51%
MSP	64,92%	3,50%	16,96%	9,60%	4,08%	0,94%

Tabela 29. Struktura nakładów przedsiębiorstw na środki trwałe w 2010 r. według grup środków trwałych

Budynki i budowle	Maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	Środki transportu	Pozostałe nakłady
45,8%	40,5%	13,0%	0,7%

Załącznik 2
Tabele statystyczne
– mikroprzedsiębiorstwa

Tabela 30. Liczba przedsiębiorstw w 2010 r. według przeciętnej liczby miesięcy prowadzenia działalności w roku i podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba miesięcy działalności przedsiębiorstw w 2010 roku		
	do 5	6–10	11 i więcej
B	82	113	1 250
C	10 636	14 648	128 253
D	129	120	1 308
E	147	495	3 759
F	23 646	32 005	167 798
G	39 041	52 121	412 678
H	8 694	14 734	111 631
I	10 342	5 552	31 523
J	5 904	5 029	42 594
K	6 740	5 220	44 481
L	1 310	2 047	30 781
M	13 481	15 681	153 365
N	5 669	6 186	36 099
P	6 396	8 250	26 718
Q	7 614	9 243	109 374
R	2 508	2 823	11 551
S	9 210	8 822	59 248

Tabela 31. Liczba przedsiębiorstw w 2010 r. według wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej i podstawowego rodzaju działalności gospodarczej

Symbol sekcji PKD 2007	Lata prowadzenia działalności				
	1 i mniej	2	3	4 lub 5	powyżej 5
B	128	102	168	222	824
C	17 043	15 353	10 887	18 761	91 493
D	213	191	257	223	673
E	389	256	293	706	2 757
F	37 599	28 657	27 808	31 383	98 002
G	63 075	50 256	36 289	59 536	294 684
H	13 491	10 799	9 872	14 368	86 528
I	7 070	6 601	3 874	5 189	24 684
J	8 841	8 040	5 118	8 275	23 253
K	9 182	6 963	4 915	8 132	27 250
L	3 119	2 542	2 720	5 146	20 609
M	23 620	20 966	14 695	23 429	99 817
N	8 337	7 135	4 421	6 568	21 493
P	7 197	5 748	4 560	5 926	17 934
Q	10 423	11 514	9 505	10 508	84 281
R	2 853	2 354	1 265	2 544	7 865
S	12 543	8 395	7 391	8 581	40 369

Tabela 32. Liczba przedsiębiorstw wg pracy na własny rachunek i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) w 2010 r.

Praca na własny rachunek	Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek
nie	1 i mniej	19 799
nie	2	24 759
nie	3	28 017
nie	4 lub 5	53 332
nie	powyżej 5	323 442
tak	1 i mniej	196 159
tak	2	153 653
tak	3	108 165
tak	4 lub 5	142 499
tak	powyżej 5	567 884

Tabela 33. Liczba przedsiębiorstw w 2010 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	Symbol sekcji PKD 2007	Praca na własny rachunek	Liczba jednostek
B	nie	499	J	tak	41112
B	tak	581	K	nie	7555
C	nie	49938	K	tak	45670
C	tak	96319	L	nie	5890
D	nie	170	L	tak	17393
D	tak	654	M	nie	31952
E	nie	1801	M	tak	138101
E	tak	2048	N	nie	9501
F	nie	60828	N	tak	35303
F	tak	153512	P	nie	4482
G	nie	177678	P	tak	35816
G	tak	300002	Q	nie	14574
H	nie	36815	Q	tak	109763
H	tak	95003	R	nie	2071
I	nie	18666	R	tak	14002
I	tak	26557	S	nie	20217
J	nie	6713	S	tak	56525

Tabela 34. Liczba przedsiębiorstw w 2010 r. wg zmiennej zero-jedynkowej (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	938
B	tak	141
C	nie	118 880
C	tak	27 377
D	nie	679
D	tak	145
E	nie	3 333
E	tak	516
F	nie	203 910
F	tak	10 430
G	nie	307 553
G	tak	170 126
H	nie	121 831
H	tak	9 987
I	nie	28 069
I	tak	17 153
J	nie	42 406
J	tak	5 419
K	nie	39 062
K	tak	14 163
L	nie	17 406
L	tak	5 877
M	nie	126 814
M	tak	43 239
N	nie	31 175
N	tak	13 629
P	nie	28 696
P	tak	11 602
Q	nie	78 027
Q	tak	46 310
R	nie	12 529
R	tak	3 544
S	nie	40 650
S	tak	36 092

Tabela 35. Liczba przedsiębiorstw w 2010 r., wg zmiennej zero-jedynkowej (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	170 493
nie	2	135 699
nie	3	103 996
nie	4 lub 5	146 529
nie	powyżej 5	645 240
tak	1 i mniej	45 464
tak	2	42 713
tak	3	32 186
tak	4 lub 5	49 302
tak	powyżej 5	246 086

Tabela 36. Wynagrodzenia ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., według podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 444	75 542 022	52 308
C	153 537	3 734 598 524	24 324
D	1 558	60 767 820	39 011
E	4 401	157 718 195	35 836
F	223 449	3 762 394 982	16 838
G	503 839	10 199 638 798	20 244
H	135 058	1 907 552 512	14 124
I	47 417	973 946 130	20 540
J	53 527	999 611 063	18 675
K	56 442	554 528 537	9 825
L	34 137	890 910 210	26 098
M	182 527	2 814 509 074	15 420
N	47 953	729 108 180	15 205
P	41 365	287 806 854	6 958
Q	126 231	908 516 971	7 197
R	16 882	136 669 697	8 096
S	77 279	572 776 152	7 412

Tabela 37. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 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	449 350	19 557 464 857	43 524
tak	1 168 360	179 275 602	153

Tabela 38. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg wieku firmy

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	225 123	565 801 126	2 513
2	185 872	1 329 422 407	7 152
3	144 037	1 663 777 055	11 551
4 lub 5	209 498	3 361 183 652	16 044
powyżej 5	942 516	21 846 411 483	23 179

Tabela 39. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg zmiennej zerowej (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	1 201 959	12 605 560 435	10 488
tak	415 751	7 131 180 024	17 153

Tabela 40. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 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	449 350	8 005 068 148	17 815
tak	1 168 360	3 952 011 416	3 383

Tabela 41. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Nakłady ogółem	Nakłady w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 444	101 627 944	70 371
C	153 537	2 069 612 876	13 480
D	1 558	657 457 901	422 068
E	4 401	185 384 625	42 122
F	223 449	3 047 340 585	13 638
G	503 839	4 269 446 014	8 474
H	135 058	1 653 871 252	12 246
I	47 417	1 026 297 809	21 644
J	53 527	590 470 267	11 031
K	56 442	708 053 705	12 545
L	34 137	4 175 563 454	122 318
M	182 527	1 747 289 989	9 573
N	47 953	720 817 490	15 032
P	41 365	147 594 928	3 568
Q	126 231	891 898 314	7 066
R	16 882	127 979 697	7 581
S	77 279	229 366 114	2 968

Tabela 42. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 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	225 123	2 380 851 923	10 576
2	185 872	2 220 345 659	11 946
3	144 037	1 284 831 746	8 920
4 lub 5	209 498	5 015 762 414	23 942
powyżej 5	942 516	11 448 281 221	12 147

Tabela 43. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg zmiennej zerowej (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	1 201 959	8 428 966 799	7 013
tak	415 751	3 528 112 765	8 486

Tabela 44. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 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	1 444	1 747 037 642	1 209 719	75 542 022	23
C	153 537	53 978 002 968	351 564	3 734 598 524	14
D	1 558	3 702 276 333	2 376 750	60 767 820	61
E	4 401	2 952 192 576	670 779	157 718 195	19
F	223 449	91 937 374 791	411 447	3 762 394 982	24
G	503 839	343 557 319 572	681 879	10 199 638 798	34
H	135 058	45 196 823 847	334 647	1 907 552 512	24
I	47 417	9 888 442 446	208 541	973 946 130	10
J	53 527	15 841 334 549	295 949	999 611 063	16
K	56 442	70 955 205 257	1 257 132	554 528 537	128
L	34 137	32 562 632 044	953 884	890 910 210	37
M	182 527	44 866 028 512	245 804	2 814 509 074	16
N	47 953	12 361 494 473	257 782	729 108 180	17
P	41 365	4 403 889 298	106 465	287 806 854	15
Q	126 231	16 294 128 379	129 082	908 516 971	18
R	16 882	3 610 419 484	213 864	136 669 697	26
S	77 279	5 381 405 931	69 636	572 776 152	9

Tabela 45. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 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	449 350	359 902 240 753	800 940	19 557 464 857	18
tak	1 168 360	157 954 411 670	135 193	179 275 602	881

Tabela 46. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 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	225 123	22 875 146 500	101 612	565 801 126	40
2	185 872	63 297 257 395	340 541	1 329 422 407	48
3	144 037	46 869 125 207	325 396	1 663 777 055	28
4 lub 5	209 498	93 976 933 560	448 581	3 361 183 652	28
powyżej 5	942 516	532 217 545 441	564 677	21 846 411 483	24

Tabela 47. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 zł wynagrodzeń w 2010 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	1 201 959	353 156 355 863	293 817	12 605 560 435	28
tak	415 751	164 700 296 560	396 151	7 131 180 024	23

Tabela 48. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty przypadające na przedsiębiorstwo
B	1 444	2 455 844 897	1 700 526
C	153 537	45 720 375 586	297 781
D	1 558	3 401 045 399	2 183 368
E	4 401	2 552 961 054	580 068
F	223 449	78 675 543 024	352 096
G	503 839	322 400 098 533	639 887
H	135 058	38 740 998 175	286 846
I	47 417	9 053 647 914	190 936
J	53 527	12 586 774 565	235 147
K	56 442	67 480 067 333	1 195 562
L	34 137	23 890 051 989	699 831
M	182 527	29 959 566 910	164 137
N	47 953	10 193 060 670	212 562
P	41 365	3 439 585 417	83 153
Q	126 231	9 581 845 018	75 907
R	16 882	3 199 119 853	189 501
S	77 279	4 007 245 156	51 854

Tabela 49. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2010 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	449 350	320 670 839 378	713 633
tak	1 168 360	117 709 935 440	100 748

Tabela 50. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2010 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	225 123	21 005 591 623	93 307
2	185 872	55 490 435 641	298 540
3	144 037	41 310 512 602	286 804
4 lub 5	209 498	81 122 469 345	387 223
powyżej 5	942 516	468 408 822 283	496 977

Załącznik 3
Symbole sekcji
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

Spis publikacji Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości wydanych w latach 2010–2012

1. *Kogo kształcą polskie szkoły?* M. Jelonek, D. Szklarczyk, Warszawa 2012
2. *Aktywność zawodowa Polaków.* S. Czarnik, K. Turek, Warszawa 2012
3. *Kształcenie po szkole.* A. Szczucka, K. Turek, B. Worek, Warszawa 2012
4. *Kogo chcą zatrudniać pracodawcy?* M. Kocór, A. Strzebońska, K. Keler, Warszawa 2012
5. *Kompetencje jako klucz do rozwoju Polski.* J. Górniak, Warszawa 2012
6. *Wspieramy dobre zarządzanie.* E. Czarnecka, Warszawa 2012
7. *Moja historia, moja firma – portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych.* M. Zawadka, U. Hoffmann, Warszawa 2012
8. *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie – metodologia wsparcia firm rodzinnych.* PARP, Warszawa 2012
9. *Raport z badania wśród polskich przedsiębiorców.* I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, E. Marczevska, Warszawa 2012
10. *Raport z badania wśród wybranych podmiotów publicznych.* I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, E. Marczevska, Warszawa 2012
11. *Raport z analizy danych zastanych.* I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, Warszawa 2012
12. *Bilans Kapitału Ludzkiego w Polsce – najważniejsze wyniki drugiej edycji badań zrealizowanej w 2011 roku.* PARP, Warszawa 2012
13. *Analiza potencjału podmiotów publicznych i przedsiębiorstw do realizacji projektów Partnerstwa Publiczno-Prywatnego w Polsce.* I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, E. Marczevska, Warszawa 2012
14. *Klastry w sektorach kreatywnych – motory rozwoju miast i regionów.* S. Szultka, Warszawa 2012
15. *Klastry w Polsce – raport z cyklu paneli dyskusyjnych.* S. Szultka, Warszawa 2012
16. *Kierunki i założenia polityki klastrowej w Polsce do 2020 roku. Rekomendacje Grupy roboczej ds. polityki klastrowej.* M. Dzierżanowski, Warszawa 2012
17. *Jak zostać i pozostać przedsiębiorcą – Informator dla nowo powstałych firm.* PARP, Warszawa 2012
18. *Raport ze studiów przypadku PPP.* I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, Warszawa 2012
19. *Analiza stanu prawnego w zakresie realizacji projektów w formule PPP.* I. Herbst, A. Jadach-Sepiolo, Warszawa 2012
20. *Tworzenie wartości w klastrze.* M. Frankowska, Warszawa 2012
21. *Klastry jako instrumenty inicjujące prace badawczo-rozwojowe między Niemcami a Koreą.* Gerd Meier zu Köcker, Liane Garnatz, Warszawa 2012
22. *Klastry w województwie łódzkim.* PARP, Warszawa 2012
23. *Klastry w województwie warmińsko-mazurskim.* PARP, Warszawa 2012
24. *Klastry w województwie świętokrzyskim.* PARP, Warszawa 2012
25. *Klastry w województwie opolskim.* PARP, Warszawa 2012
26. *Klastry w województwie zachodniopomorskim.* PARP, Warszawa 2012
27. *Klastry w województwie mazowieckim.* PARP, Warszawa 2012
28. *Klastry w województwie podkarpackim.* PARP, Warszawa 2012
29. *Klastry w województwie kujawsko-pomorskim.* PARP, Warszawa 2011
30. *Klastry w województwie dolnośląskim.* PARP, Warszawa 2011
31. *Klastry w województwie śląskim.* PARP, Warszawa 2011
32. *Klastry w województwie małopolskim.* PARP, Warszawa 2011
33. *Klastry w województwie wielkopolskim.* PARP, Warszawa 2011
34. *Klastry w województwie lubelskim.* PARP, Warszawa 2011
35. *Klastry w województwie lubuskim.* PARP, Warszawa 2011
36. *Klastry w województwie pomorskim.* PARP, Warszawa 2011
37. *Klastry w województwie podlaskim.* PARP, Warszawa 2011
38. *Bezrobotni – niewykorzystane zasoby polskiej gospodarki.* K. Turek, Warszawa 2011
39. *Studenci – przyszłe kadry polskiej gospodarki.* M. Jelonek, Warszawa 2011
40. *Kogo kształcą polskie szkoły.* A. Szczucka, M. Jelonek, Warszawa 2011
41. *Bilans Kapitału Ludzkiego w Polsce.* S. Czarnik, M. Dobrzyńska, J. Górniak, M. Jelonek, K. Keler, M. Kocór, A. Strzebońska, A. Szczucka, K. Turek, B. Worek, Warszawa 2011
42. *Evaluation at strategic level of governance.* A. Haber, M. Szałaj, Warszawa 2011
43. *Innowacyjni – Dobre praktyki.* J. Gontarz, Warszawa 2011
44. *Jak zostać i pozostać przedsiębiorcą – informator dla nowo powstałych firm.* M. May, Warszawa 2011
45. *Kontrola zamówień publicznych.* Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2011
46. *Nowe podejście do zamówień publicznych – wybrane zagadnienia.* mgr Z Kloda, D. Koba, prof. dr hab. A. Panasiuk, M. Szymczak

47. *Udzielanie zamówień publicznych na systemy informatyczne oraz dostawę zestawów komputerowych. Rekomendacje Prezesa UZP.* Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2011
48. *Kontrola udzielania zamówień publicznych prowadzona przez Prezesa UZP.* Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2011
49. *Opinie prawne w zakresie zamówień publicznych.* Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2011
50. *Raport o stanie sektora małych średnich przedsiębiorstw w Polsce.* A. Brussa, A. Tarnawa, K. Buczek, A. Haber, B. Jankowski, J. Łapiński, J. Orłowska, J. Pokorski, G. Rzeźnik, M. Wasilewska, D. Węclawska, P. Zadura-Lichota, R. Zakrzewski, G. Drozd, K. Garski, K. Kartus, N. Stawicki, Z. Wołodkiewicz – Donimirski, Warszawa 2011
51. *Towards Innovative Economy Effects of Grants to Enterprises in Poland.* J. Pokorski, Warszawa 2011
52. *Pomocna dłoń – informator dla przedsiębiorców w trudnej sytuacji.* PARP, Warszawa 2011
53. *Jakich pracowników potrzebują polscy pracodawcy?* M. Kocór, A. Strzebońska, Warszawa 2011
54. *Polki i Polacy na rynku pracy.* S. Czarnik, A. Strzebońska, D. Szklarczyk, K. Keler, Warszawa 2011
55. *Kto nas kształci po zakończeniu szkoły?* B. Worek, K. Stec, D. Szklarczyk, K. Keler, Warszawa 2011
56. *Współpraca ośrodków innowacji z administracją publiczną.* M. Nowak, M. Mażewska, S. Mazurkiewicz, Warszawa 2011
57. *Prawo obrotu elektronicznego w praktyce.* A. Brussa, K. Buczek, K. Garski, Warszawa 2011
58. *Fundusze unijne zmieniają Polskę Wschodnią.* J. Gontarz, Warszawa 2011
59. *Prowadzenie i rozliczanie projektu w ramach działań Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka realizowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.* PARP, Warszawa 2011
60. *The Innovatives Good Practices.* PARP, Warszawa 2011
61. *Nowe podejście do zamówień publicznych Raport z badań 2010/2011.* A. Kowalewska, J. Szut, Warszawa 2011
62. *Elektroniczne zamówienia publiczne w Polsce – ekspertyza.* W. Dzierżanowski, M. Stachowiak, Warszawa 2011
63. *Cluster Benchmarking in Poland – 2010 Survey report.* PARP, Warszawa 2011
64. *Efektywne wykorzystanie energii w firmie – poradnik dla przedsiębiorców.* S. Pasierb, S. Liszka, M. Bogacki, A. Osicki, Ł. Polakowski, P. Kukla, T. Zieliński, Ł. Rajek, M. Pyka, J. Kulawik, A. Nagrodkiewicz, Warszawa 2011
65. *Transport, ubezpieczenia i spedycja w handlu międzynarodowym – poradnik dla przedsiębiorców.* J. Kulawik; KUKA SA., M. Jażdżewska-Gutta; Warszawa 2011
66. *Źródła finansowania dla komercjalizacji technologii i wiedzy.* P. Głodek, P. Pietras, Warszawa 2011
67. *Finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych w MSP.* P. Głodek, P. Pietras, Warszawa 2011
68. *Edukacja dla przedsiębiorczości akademickiej.* J. Cieślik, K.B. Matusiak, J. Guliński, A. Skala-Poźniak, Warszawa 2011
69. *Budowa pakietu usług proinnowacyjnych w centrach transferu technologii.* J. Osiadacz, G. Ollivere, Warszawa 2011
70. *Zarządzanie inkubatorem technologicznym.* M. Mażewska, A. Rabczenka, A. Tórz, Warszawa 2011
71. *Rola lokatorów strategicznych w funkcjonowaniu parków i inkubatorów.* A. Tórz, M. Kąki, Warszawa 2011
72. *Kreowanie środowiska innowacyjnego w parkach technologicznych.* J. Adamska, J. Kotra, Warszawa 2011
73. *Strategiczne obszary rozwoju parków technologicznych.* pod red. K.B. Matusiaka, Gdańsk – Kraków – Opole – Poznań – Warszawa 2011
74. *Budowa sieci współpracy i partnerstwa dla komercjalizacji wiedzy i technologii.* E. Książek, J.M. Pruvot, Poznań/Lille 2011
75. *Współpraca inwestorów wysokiego ryzyka z ośrodkami innowacji.* E. Dąbrowska, W. Halbersztadt, Warszawa 2011
76. *Metodyka i organizacja doradztwa w zakresie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy.* D.M. Trzmielak, W.B. Zehner II, Łódź/Austin 2011
77. *Internacjonalizacja młodych innowacyjnych firm.* J. Cieślik, Warszawa 2011
78. *Proces audytu technologicznego w przedsiębiorstwach.* J. Osiadacz, Wrocław 2011
79. *Narzędzia identyfikacji potrzeb innowacyjnych w przedsiębiorstwach.* J. Osiadacz, Wrocław 2011
80. *Kluczowe kompetencje menedżera ds. komercjalizacji.* E. Gwarda-Gruszczyńska, T. Czapla, Łódź 2011
81. *Zagadnienia własności intelektualnej w transferze technologii.* D. Trzmielak, S. Byczko, Łódź 2011
82. *Doradztwo dla strategii rozwoju innowacyjnego w MSP.* J. Koszałka, Raf H. J. Sluismans, Gdańsk/Blizen 2011
83. *Wsparcie internacjonalizacji młodych innowacyjnych firm przez instytucje otoczenia biznesu.* J. Cieślik, K. Nikk, Warszawa 2011
84. *Budowanie gotowości inwestycyjnej innowacyjnych pomysłów biznesowych.* J. Griffiths, E. Książek, W. Przygocki, T. Wiśniewski, Coventry – Wrocław – Poznań 2011
85. *Finansowanie komercjalizacji technologii i przedsięwzięć innowacyjnych opartych na wiedzy.* P. Głodek, P. Pietras, Warszawa 2011
86. *Inicjatywy klastrów: skuteczne działanie i strategiczny rozwój.* M. Koszarek, Warszawa 2011
87. *Innowacje w klastrach. Jak chronić własność intelektualną?* M. Perkowski, S. Rynkiewicz, Warszawa 2011
88. *Umowy jako prawne narzędzie transferu innowacji.* A. Szewc, K. Ziolo, M. Grzesiczak, Warszawa 2011
89. *Przewodnik dla animatorów inicjatyw klastrów w Polsce.* L. Palmen, M. Baron, Warszawa 2011
90. *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć.* K.B. Matusiak, Warszawa 2011
91. *Polityki klastrów w Europie – przedsiębiorstwa, instytucje i zarządzanie.* S. Borrás, D. Tsagdis, Warszawa 2011
92. *Budowa skutecznego otoczenia innowacyjnego biznesu.* K.B. Matusiak, M. Mażewska, R. Banisch, Warszawa – Gdańsk – Poznań 2011

93. *Monitoring zapotrzebowania na usługi i kształtowanie oferty ośrodka innowacji*. J. Koszałka, Gdańsk 2011
94. *Metody inkubacji projektów biznesowych*. I. Kowalczyk, J. Pawłowska, F. Sarti, I.Z. Biasetti, Gdańsk/Szczecin/Torino 2011
95. *Metodyka identyfikacji projektów do komercjalizacji na wyższych uczelniach*. R. Barski, T. Cook, Zielona Góra/Oxford 2011
96. *Stosowanie trybów negocjacyjnych udzielania zamówień publicznych*. U. Lisiecka, P. Lisiecki, M. Michałowska, Warszawa 2011
97. *Przygotowanie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego*. R. Jędrzejewski, Warszawa 2011
98. *Instrumenty nowego podejścia do zamówień publicznych*. A. Łukaszewicz, Warszawa 2011
99. *Ocena wpływu i prognozowanie efektów w badaniach ewaluacyjnych*. A. Haber, R. Trzciński, Warszawa 2011
100. *Zamówienia publiczne w wybranych państwach Unii Europejskiej*. dr H. Nowicki, dr P. Nowicki, Warszawa 2011
101. *Pozacenowe kryteria oceny ofert w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego*. Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2011
102. *Innowacyjne zamówienia publiczne w Polsce – ekspertyza*. I. Skubiszak-Kalinowska, M. Kulesza, Warszawa 2011
103. *II szansa dla przedsiębiorców. Raport z badań*. A. Kowalewska, T. Jagusztyn-Krynicky, P. Zimmerman, J. Szut, Warszawa 2011
104. *Zrównoważona produkcja w działalności przedsiębiorstw*. Dr I. Anuszevska, K. Podlejska, A. Jackiewicz, M. Filipek, Warszawa 2011
105. *Przedsiębiorczość kobiet w Polsce*. B. Balcerzak-Paradowska, M. Bednarski, D. Głogosz, P. Kusztelak, A. Ruzik-Sierdzińska, J. Mirosław, Warszawa 2011
106. *Ewaluacja polityki klastrowej Kraju Basków. Postklastrowa polityka innowacji*. Pod red. A. Eriksson, PARP, Warszawa 2011
107. *Wykształcenie pracowników a pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw*. B. Plawgo, J. Kornecki, Warszawa 2010
108. *Inteligentne organizacje – zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników*. P. Kordel, J. Kornecki, A. Kowalczyk, K. Krawczyk, K. Pylak, J. Wiktorowicz, Warszawa 2010
109. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*. Warszawa 2010
110. *Nowe podejście do zamówień publicznych*. Pod red. B. Uljasz, Warszawa 2010
111. *Nowe podejście do zamówień publicznych – wyzwanie dla zamawiających – szansa dla małych i średnich przedsiębiorstw*. D. Koba, Warszawa 2010
112. *Nowe podejście do zamówień publicznych – szkolenia i doradztwo*. A. Dziołak, Warszawa 2010
113. *Innowacyjność mikroprzedsiębiorstw w Polsce*. M. Juchniewicz, B. Grzybowska, Warszawa 2010
114. *Rekomendacje zmian w polskim systemie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy*. Pod red. K. B. Matusiak, J. Guliński, Warszawa 2010
115. *System transferu technologii komercjalizacji wiedzy w Polsce – siły motoryczne i bariery*. Pod red. K. B. Matusiak, J. Guliński, Warszawa 2010
116. *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*. W. Orłowski, R. Pasternak, K. Flaht, D. Szubert, Warszawa 2010
117. *Strategiczne źródła informacji w działalności przedsiębiorstw*. Raport z badań. R. Maik, A. Gołoś, K. Szczerbac, Warszawa 2010
118. *Partner przedsiębiorcy. Ogólnopolski informator Krajowego systemu Usług (KSU)*. Pod red. A. Forin, A. Szwoch, Warszawa 2010
119. *Bezpieczne zawieranie umów przez fundusz pożyczkowy. Poradnik dla osób świadczących usługi finansowe w zakresie udzielania pożyczek*. M. Trela, Warszawa 2010
120. *Efektywne wykorzystanie energii w firmie. Poradnik*. Pod red. M. Pyka, J. Kulawik, Warszawa 2010
121. *Ewaluacja wobec wyzwań stojących przed sektorem finansów publicznych*. Pod red. A. Haber, M. Szałaj, Warszawa 2010
122. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Warszawa 2010
123. *Ekoinnowacyjność dziś i jutro – wyzwania, bariery rozwoju oraz instrumenty wsparcia*. Red. E. Wojnicka, L. Woźniak oraz J. Strojny, Warszawa 2010
124. *Innowacje w sektorze przemysłu energii odnawialnych*. Pod red. B. Nogalski, Warszawa 2010
125. *Ekoinnowacje w praktyce funkcjonowania MŚP*. E. Wojnicka, L. Woźniak oraz J. Strojny, Warszawa 2010
126. *Jak budować przewagę konkurencyjną dzięki ekoinnowacyjności?* Red. E. Wojnicka, L. Woźniak oraz J. Strojny, Warszawa 2010
127. *Foresight jako Narzędzie Zarządzania Wiedzą i Innowacją*. N. Brown, B. Rappert, A. Webster, Warszawa 2010
128. *Innowacje w sektorze przemysłu energii odnawialnych*. Pod red. B. Nogalski, Warszawa 2010

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest rządową agencją wykonawczą, 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, 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 ogólnopolskich programów operacyjnych: **Innowacyjna Gospodarka**, **Kapitał Ludzki** oraz **Rozwój Polski Wschodniej**.

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 ułatwić przedsiębiorcom dostęp do informacji, PARP zainicjowała utworzenie **Krajowego Systemu Usług dla MŚP (KSU)**, który pomaga w zakładaniu i rozwijaniu działalności gospodarczej. W około 140 ośrodkach KSU na terenie całej Polski przedsiębiorcy i osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mogą uzyskać informacje, porady i szkolenia z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, a także otrzymać pożyczkę lub poręczenie. PARP jest ponadto koordynatorem i członkiem jednego z 4 obecnych w Polsce konsorcjów sieci **Enterprise Europe Network**, w skład którego wchodzi ośrodki oferujące przedsiębiorcom nieodpłatne, kompleksowe usługi informacyjne, szkoleniowe i doradcze z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, organizacji udziału w misjach i targach oraz świadczące pomoc w znalezieniu partnerów do współpracy gospodarczej i w transferze technologii.

Zaangażowanie PARP w międzynarodowe fora i organizacje zajmujące się wspieraniem przedsiębiorczości i innowacyjności przekłada się na jakość oferowanych usług i ich zbieżność ze światowymi tendencjami. Członkostwo w **TAFTIE** (Europejska Sieć Agencji Innowacyjnych) gwarantuje stały dostęp do najlepszych praktyk stosowanych w wiodących europejskich agencjach wspierających innowacyjność. PARP jest również członkiem stowarzyszonym **IASP** (Międzynarodowe Stowarzyszenie Parków Naukowo-Technologicznych i Stref Innowacji), dzięki czemu korzysta z bogatych doświadczeń zagranicznych parków naukowo-technologicznych.

PARP stale dopasowuje ofertę informacyjno-doradczą do zmieniających się potrzeb przedsiębiorców oraz pojawiających się nowych kanałów komunikacji. Obecnie Agencja dysponuje 25 **specjalistycznymi portalami internetowymi i społecznościowymi**, oferującymi szkolenia e-learningowe, e-booki, transmisje ze spotkań szkoleniowych i konferencji, informacje nt. możliwości ubiegania się o wsparcie, bazy wiedzy, publikacje, wyniki badań. Z informacji i narzędzi zawartych we wszystkich portalach PARP dostępnych za pośrednictwem głównego portalu Agencji (www.parp.gov.pl) korzysta ponad milion internautów miesięcznie.

Osoby zainteresowane uzyskaniem dostępnych w PARP informacji nt. programów wsparcia dla przedsiębiorców oraz instytucji otoczenia biznesu mogą skorzystać z infolinii prowadzonej w ramach Informatorium PARP. Konsultanci udzielają informacji telefonicznie i mailowo oraz biorą udział w spotkaniach z zainteresowanymi wnioskodawcami.

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@pap.gov.pl

www.parp.gov.pl

Punkt informacyjny PARP

tel.: + 48 22 432 89 91-93

0 801 332 202

info@parp.gov.pl