

2016

Raport o stanie sektora MSP w Polsce



Przedsiębiorczość w Polsce

Liczba firm w Polsce

ogółem

nowo powstałych

zlikwidowanych



96% to mikrofirmy



Liczba firm na 1000 mieszkańców



Udział w tworzeniu PKB



wartość wytworzona przez przedsiębiorstwa (73,5%)

cla i podatki

Inne



Pracujący



Liczba pracujących w gospodarce narodowej



Liczba pracujących w przedsiębiorstwach



Nakłady inwestycyjne (w PLN)

250,8 mld



Łączne nakłady inwestycyjne w Polsce

183,3 mld



Nakłady inwestycyjne sektora przedsiębiorstw



w tym nakłady MSP - 85,4 mld

Średnie nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo (w tys. PLN)

46



MSP

17



mikro

329



małe

2 319



średnie

29 168



duże

Wiek firm

Liczba firm wg wieku



- jednoroczne (10%)
- dwuletnie (8%)
- trzyletnie (7%)
- czteroletnie (6%)
- pięcioletnie (5%)
- starsze niż 5 lat (64%)

Stopa przeżycia przedsiębiorstw



RAPORT O STANIE SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Warszawa, grudzień 2016

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Redakcja:

Anna Tarnawa, Anna Skowrońska

Autorzy Raportu:

PARP:

Jacek Łapiński – Rozdział 1

Małgorzata Mączyńska – Rozdział 5

Melania Nieć – Rozdział 1; Rozdział 2

Joanna Orłowska – Profile regionalne (województwa: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, mazowieckie, opolskie) – wersja elektroniczna

Grzegorz Rzeźnik – Rozdział 1

Jacek Szut – Rozdział 4

Maja Wasilewska – Profile regionalne (województwa: podkarpackie, podlaskie, pomorskie, śląskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie oraz tabele) – wersja elektroniczna

Dorota Węclawska – Rozdział 1

Robert Zakrzewski – Rozdział 1

Eksperti zewnętrzni:

Dariusz Brzeziński – Rozdział 7

prof. Eric G. Flamholtz – Rozdział 7

dr hab. Jarosław Kaczmarek, profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie – Rozdział 3

dr inż. Konrad Kolegowicz, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie – Rozdział 3

dr Paweł Krzemiński, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie – Rozdział 3

dr hab. Krzysztof Safin, profesor Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu – Rozdział 6

Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2016

ISBN 978-83-7633-311-3

Wydanie I

Nakład 1000 egzemplarzy

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:

Omikron Sp. z o.o.

www.omikron.net.pl

Spis treści

Słowo wstępne	5
Rozdział 1. Przedsiębiorczość w Polsce – stan obecny i zmiany w czasie	7
<i>Jacek Łapiński, Melania Nieć, Grzegorz Rzeźnik, Dorota Węclawska, Robert Zakrzewski</i>	
Rozdział 2. Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny	48
<i>Melania Nieć</i>	
Rozdział 3. Stopień zagrożenia działalności przedsiębiorstw małych i średnich	56
<i>Jarosław Kaczmarek, Konrad Kolegowicz, Paweł Krzemiński</i>	
Rozdział 4. Sytuacja w gospodarce i w przedsiębiorstwach w ocenie właścicieli i zarządzających firmami w Polsce w 2016 r.	81
<i>Jacek Szut</i>	
Rozdział 5. Firmy rodzinne. Nowo odkryta siła polskiej gospodarki	95
<i>Małgorzata Mączyńska</i>	
Rozdział 6. Strategie i praktyki sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych	107
<i>Krzysztof Safin</i>	
Rozdział 7. Wyzwania organizacyjne stojące przed firmami rodzinnymi w Polsce	120
<i>Dariusz Brzeziński, Eric G. Flamholtz</i>	
Spis tabel	141
Załącznik 1. Tabele statystyczne – informacje ogólne nt. przedsiębiorstw	142
Załącznik 2. Tabele statystyczne – mikroprzedsiębiorstwa	149
Załącznik 3. Symbole sekcji wg Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007)	159

Szanowni Państwo,

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości specjalizuje się w zbieraniu i analizie danych dotyczących sektora przedsiębiorstw w Polsce. Jednym z efektów tych działań jest Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, którego 19. edycja znajduje się w Państwa rękach. W tegorocznym Raporcie przedstawiamy statystyczny obraz przedsiębiorczości w Polsce, którego ważnym elementem jest prezentacja przedsiębiorczości w podziale na województwa oraz ranking województw, stworzony w oparciu o autorski wskaźnik syntetyczny przedsiębiorczości. W wersji online Raportu, dostępnej na stronie internetowej PARP, prezentowanych jest 16 profili wojewódzkich. W ramach opracowań eksperckich przyglądamy się firmom rodzinnym w Polsce. Analizujemy liczebność, strukturę, wyzwania zarządcze i organizacyjne, w tym kwestie sukcesji, stojące przed tego typu firmami.

Chcąc pokazać jak najpełniejszy obraz zjawiska przedsiębiorczości korzystamy z różnych źródeł danych. Przede wszystkim są to dane GUS, zarówno te przygotowane specjalnie na potrzeby każdej edycji Raportu, jak również ogólnodostępne dane Urzędu. Ważnym źródłem danych jest również Eurostat oraz Global Entrepreneurship Monitor. Pokazanie polskich przedsiębiorstw na tle pozostałych gospodarek europejskich pozwala na lepsze zrozumienie skali obserwowanych w Polsce zjawisk.

W Raporcie prezentujemy najnowsze dane, dostępne na moment jego opracowania (październik/listopad 2016), które dotyczą głównie lat 2014–2015. Chcąc przybliżyć czytelnikowi możliwie aktualny stan sektora przedsiębiorstw w ocenie samych przedsiębiorców, przedstawiamy również ostatnie wyniki badania własnego PARP w ramach projektu badawczego „Panel Polskich Przedsiębiorstw”. W rozdziale poświęconym temu tematowi opisujemy różne aspekty działalności gospodarczej polskich firm, w tym: finansowanie działalności, plany inwestycyjne czy ocenę koniunktury gospodarczej. Badanie w tym zakresie zostało zrealizowane przez PARP w połowie 2016 r. i stanowi cenne źródło wiedzy, pozwalające przewidywać sytuację i zachowania przedsiębiorców do momentu kolejnego badania, tj. połowy 2017 r.

Jakie są najciekawsze wnioski płynące z tegorocznego Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw?

Po pierwsze, ogólna ocena przedsiębiorczości w Polsce jest dość dobra – większość analizowanych wskaźników wzrasta, szczególnie jeśli chodzi o wyniki mikro- i małych firm. Liczba przedsiębiorstw działających w Polsce w ujęciu bezwzględnym jest wciąż wysoka, choć w odniesieniu do wielkości populacji daje nam ona 22. miejsce w UE. Nie słabnie też skłonność Polaków do zakładania firm – od 2014 r. odnotowuje się mocny wzrost odsetka mikroprzedsiębiorstw w całej populacji przedsiębiorstw. Rośnie także udział sektora MSP w tworzeniu PKB – do 2012 r. oscylował on między 47,3 a 48,6%, a od 2013 r. wynosi 50%. Widać także trend wzrostowy, jeśli chodzi o liczbę miejsc pracy w przedsiębiorstwach, produktywność przedsiębiorstw oraz nakłady inwestycyjne. Z drugiej strony, pomimo odnotowanych wzrostów, w większości analizowanych wymiarów, przedsiębiorstwa w Polsce osiągają niższe wyniki niż średnio firmy w UE.

Po drugie, pomimo dość pesymistycznych nastrojów co do oczekiwanej sytuacji w gospodarce, prawie co drugi przedsiębiorca, który wziął udział w badaniu panelowym PARP w połowie 2016 r., planował realizację inwestycji w najbliższych 6 miesiącach.

Po trzecie, jak wynika z przedstawionej w Raporcie oceny stopnia zagrożenia kontynuacji działalności i upadłości przedsiębiorstw, najbardziej bezpieczną klasą wielkości okazują się być małe firmy, nieco mniej – średnie i najmniej – duże. Najbezpieczniejszym działem w klasie małych i średnich przedsiębiorstw jest transport lądowy oraz rurociągowy.

W części eksperckiej (rozdziały 5–7) Raportu prezentujemy Państwu tematykę dotyczącą firm rodzinnych. Jak wskazują Autorzy rozdziałów poświęconych temu tematowi stanowią one ok. 1 mln przedsiębiorstw w Polsce. Większość z nich jest zarządzana jednoosobowo przez właściciela, przy czym panuje dość niskie zaufanie do pracowników spoza kręgu rodziny. Prawie 70% firm rodzinnych nie ma strategii sukcesji, dodatkowo większość właścicieli wyraża niechęć wobec definitywnego przekazania firmy sukcesorowi. Wszystko to powoduje, że w najbliższych latach sukcesja stanie się jednym z najpoważniejszych wyzwań czekających zarówno same firmy rodzinne, jak i ich otoczenie z uwagi na potrzebę zadbania o odpowiednie uregulowania prawne czy też wsparcie szkoleniowe i doradcze w tym obszarze.

Serdecznie zapraszam Państwa do lektury całego Raportu, jak również zachęcam do kontaktu z analitykami PARP i zgłaszania nowych potrzeb informacyjnych, które będziemy mogli zaadresować w kolejnych raportach (analizy@parp.gov.pl).

Patrycja Klarecka
Prezes
Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Rozdział 1.

Przedsiębiorczość w Polsce

– stan obecny i zmiany w czasie

Jacek Łapiński, Melania Nieć, Grzegorz Rzeźnik,
Dorota Węclawska, Robert Zakrzewski

Niniejszy rozdział przedstawia kluczowe dane składające się na trzy wymiary zjawiska, jakim jest przedsiębiorczość w Polsce. Pierwszym wymiarem jest *znaczenie przedsiębiorstw dla gospodarki*, gdzie zawarte są informacje na temat liczebności przedsiębiorstw, wkładu w tworzenie PKB oraz miejsc pracy, a także osiąganych wyników finansowych, aktywności inwestycyjnej czy też stopnia umiędzynarodowienia. Drugi wymiar to *demograficzny obraz przedsiębiorczości*, gdzie przyglądamy się strukturze przedsiębiorstw pod względem klas wielkości oraz branży, a także zmianom, jakie w nich zachodzą. Przytaczamy dane nt. nowo powstałych firm oraz wskaźników przeżycia kolejnych lat działalności gospodarczej. Trzeci wymiar, to z kolei spojrzenie na przedsiębiorczość przez *pryzmat przedsiębiorcy jako jednostki*, tutaj istotne są parametry takie jak skłonność do zakładania własnego biznesu, motywacje czy też aspiracje, ale również wiek, płeć i wykształcenie przedsiębiorców.

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

WYMIAR I. PRZEDSIĘBIORSTWA A GOSPODARKA

1. Liczebność przedsiębiorstw

W Polsce działa 1,84 mln przedsiębiorstw niefinansowych, określanych jako przedsiębiorstwa aktywne¹. Wśród tych firm większość (99,8%) stanowią przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie – jest ich odpowiednio 1,76 mln, 59,2 tys. oraz 15,5 tys. Duże przedsiębiorstwa to grupa 3,4 tys. podmiotów.

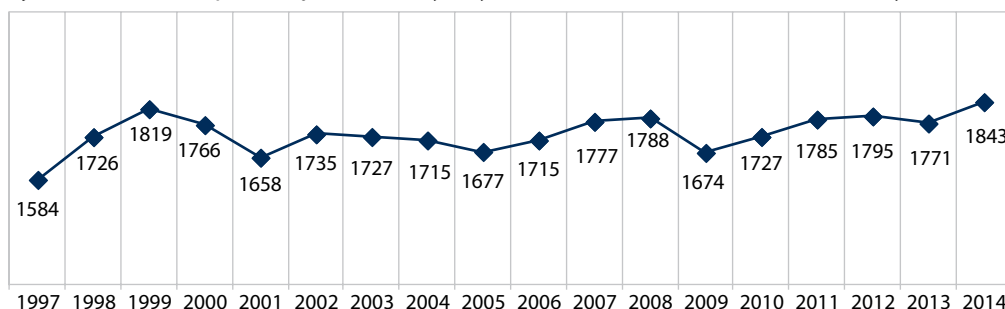
Liczba przedsiębiorstw ogółem systematycznie rośnie. W 1997 r. na rynku było 1,58 mln tego typu firm, zaś w 2013 r. 1,77 mln. Między 2013 a 2014 r. liczba przedsiębiorstw niefinansowych wzrosła o 4%² – to jeden z większych wzrostów r/r liczby przedsiębiorstw aktywnych w ostatnich latach (wykres 1.1)³.

¹ Dane za 2014 r. za publikacją Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS 2015. Dane dotyczą sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007. Określenie „aktywne przedsiębiorstwa” pochodzi z niniejszego opracowania.

² Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS 2015.

³ Dane za 2014 r. za publikacją Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS 2015. Dane dotyczą sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007. Określenie „aktywne przedsiębiorstwa” pochodzi z niniejszego Raportu.

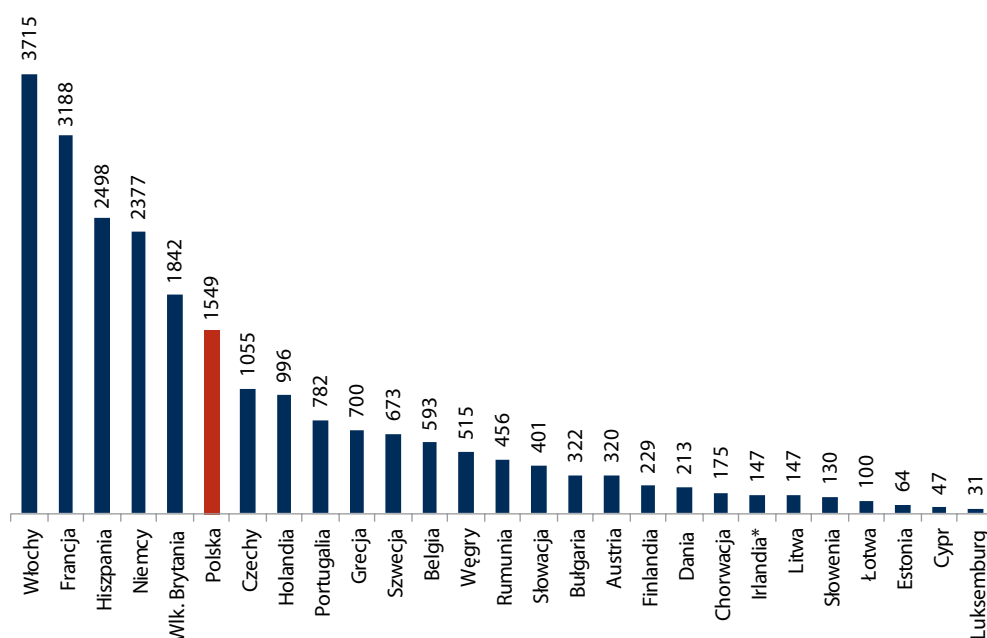
Wykres 1.1. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce w latach 1997–2014 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych (lata 2004–2014) oraz danych GUS wykorzystanych w Raportach o stanie sektora MSP w Polsce (lata 1997–2003).

Łącznie w krajach UE działalność gospodarczą prowadzi ponad 22 mln przedsiębiorstw⁴. Najwięcej firm działa we Włoszech (ok. 3,7 mln), Francji, Hiszpanii, Niemczech i Wielkiej Brytanii. Polska w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej zajmuje szóste miejsce pod względem liczby przedsiębiorstw (ponad 1,5 mln według danych Eurostatu za 2014 r.) (wykres 1.2). Gorzej wypadamy przy odniesieniu liczby przedsiębiorstw do populacji danego kraju. Z wynikiem 41 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców zajmujemy 22. miejsce w UE. Najwyższa wartość tego wskaźnika wśród krajów UE jest w Czechach (95), Portugalii (75), Słowacji (74), Szwecji (70) i Grecji (64). Najniższa zaś w Rumunii (23), Wielkiej Brytanii (29) i Niemczech (31)⁵. Najnowsze dane GUS za 2014 r. wskazują, że wartość tego wskaźnika w Polsce wzrosła i obecnie wynosi 47,8.

Wykres 1.2. Liczba przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach UE w 2014 r. (w tys.)



* Dane za 2012 rok.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

⁴ Dane Eurostatu na temat liczby przedsiębiorstw dotyczą sekcji B-N i S95 NACE Rev.2 (sekcja K jest objęta jedynie częściowo i dotyczy usług ubezpieczeniowych, instytucji kredytowych i funduszy emerytalnych).

⁵ Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu za 2014 r.

2. Udział MSP w wytwarzaniu PKB⁶

Sektor przedsiębiorstw tworzy 73,5% PKB. Małe i średnie przedsiębiorstwa generują 50,1% PKB, czyli co drugą złotówkę tej wartości. Spośród wszystkich grup przedsiębiorstw według wielkości największy udział w tworzeniu PKB mają mikroprzedsiębiorstwa – ok. 30,8% (dane za 2013 r.).

Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB systematycznie rośnie: od roku 2004 do 2013 r. zwiększył się o 3 p.p. (z 70,5% do 73,5%), głównie za przyczyną dużych firm (ich udział w PKB w tym okresie wzrósł z 21,9% do 23,4%). Jeśli chodzi o MSP to przez ostatnie 10 lat ich udział wahał się w granicach 47–48% i dopiero w 2013 r. przekroczył poziom 50%. Przy tym nieznacznie zmniejszył się udział mikroprzedsiębiorstw, a lekko wzrósł małych i średnich firm (wykres 1.3 oraz tabela). W tym samym okresie liczba aktywnych firm zwiększyła się o 4,6%, przy czym najbardziej wzrosła liczba małych przedsiębiorstw (o 33%) i dużych (o 17%)⁷, co może wskazywać na niewystarczającą produktywność szczególnie w grupie małych firm.

Wykres 1.3. Udział w tworzeniu PKB grup przedsiębiorstw według liczby pracujących w Polsce (wykres – rok 2013, tabela – lata 2004–2013)



Rok	PKB (mln PLN)	Udział wartości dodanej brutto wytworzonej przez przedsiębiorstwa w PKB						Udział wartości dodanej brutto innych podmiotów w PKB	Cła i podatki* w relacji do PKB
		ogółem	MSP				duże		
			razem	mikro	małe	średnie			
2004	923 248	70,5%	48,6%	31,0%	7,6%	10,0%	21,9%	18,3%	11,1%
2005	983 302	70,3%	47,8%	31,5%	7,4%	8,9%	22,5%	17,8%	11,9%
2006	1 060 031	70,7%	47,8%	31,0%	7,4%	9,3%	22,9%	17,2%	12,2%
2007	1 176 737	70,8%	47,3%	30,4%	7,2%	9,8%	23,5%	16,7%	12,5%
2008	1 275 432	71,1%	47,2%	29,9%	7,4%	9,9%	23,9%	16,5%	12,5%
2009	1 343 366	72,3%	48,4%	30,4%	7,9%	10,1%	23,9%	16,5%	11,1%
2010	1 416 447	71,6%	47,6%	29,6%	7,7%	10,4%	24,0%	16,5%	11,9%
2011	1 528 127	71,8%	47,3%	29,4%	7,8%	10,1%	24,5%	16,1%	12,2%
2012	1 596 378	73,0%	48,5%	29,7%	7,8%	11,0%	24,5%	15,6%	11,4%
2013	1 662 678	73,5%	50,1%	30,8%	8,8%	10,6%	23,4%	15,3%	11,2%

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

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

⁶ Jeśli nie zaznaczono inaczej, dane GUS obejmują przedsiębiorstwa należące do sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007, dane Eurostat B-N i S95 NACE Rev.2 (sekcja K jest objęta jedynie częściowo i dotyczy usług ubezpieczeniowych, instytucji kredytowych i funduszy emerytalnych), a dane Komisji Europejskiej (Arkusze Informacyjne SBA): B-J, L-N NACE Rev.2.

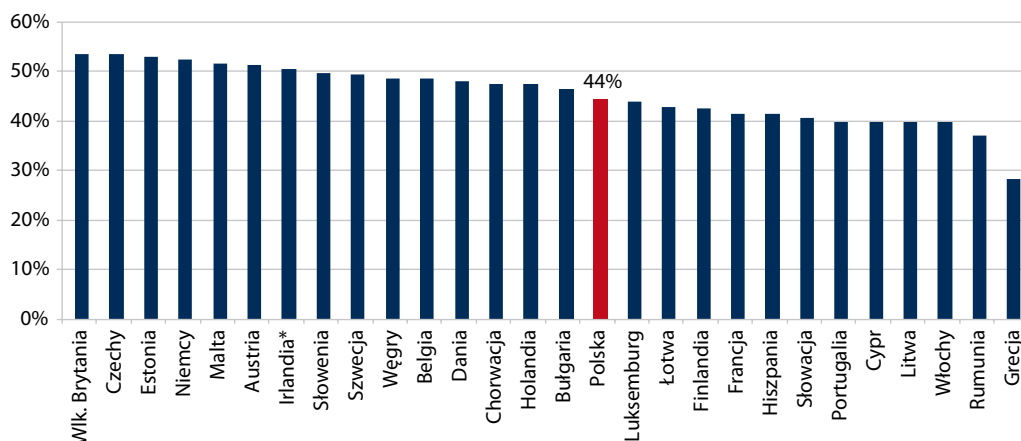
⁷ Wzrost liczebności mikroprzedsiębiorstw w okresie 2004–2013 wyniósł nieco ponad 2%, a średnich firm – 10%.

Tworzenie PKB przez polskie przedsiębiorstwa na tle krajów UE

W celu odniesienia potencjału polskich przedsiębiorstw w tworzeniu PKB w Polsce do wyników przedsiębiorstw unijnych posłużono się wskaźnikiem wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji⁸ wytwarzanej przez przedsiębiorstwa. Danych tych nie można bezpośrednio odnosić do przytaczanych powyżej danych GUS ze względu na istotne różnice metodologiczne, w tym dotyczące uwzględnianych sekcji gospodarki⁹.

Według danych Eurostatu wartość dodana brutto według cen czynników produkcji w relacji do PKB jest w Polsce tylko nieco niższa od średniej unijnej. Obecnie wynosi ona 44,1% wobec 46,2% dla firm w UE¹⁰ (wykres 1.4), w porównaniu z poprzednim 2013 rokiem wartość ta wzrosła o 0,5 p.p.

Wykres 1.4. Udział wartości dodanej brutto wygenerowanej w sektorze przedsiębiorstw w PKB w Polsce i w krajach UE w 2014 r.



* Dane za 2012 rok.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wyniki osiągnięte przez polskie przedsiębiorstwa wyglądają nieco gorzej w porównaniu do tych wypracowywanych przez firmy w UE, jeśli weźmie się pod uwagę poszczególne grupy przedsiębiorstw według wielkości. Największy dystans do UE dzieli polskie małe firmy. Ich udział w tworzeniu wartości dodanej brutto przedsiębiorstw wynosi jedynie 14%, podczas gdy udział małych firm w UE to średnio 18% (4 p.p. różnicy)¹¹. Również mikrofirmy wypracowują mniej wartości dodanej niż ich unijni odpowiednicy (różnica to 3 p.p.). Z kolei średnie i duże firmy w Polsce odnotowują wyraźnie wyższy wkład w tworzenie tej wartości niż tych klas firmy w UE (średnie: 21% PL, 19% UE; duże: 48% PL, 43% UE).

⁸ Dane Eurostatu oraz KE (Arkusze Informacyjne SBA) dotyczące wartości dodanej brutto wg cen czynnika produkcji (value added at factor cost). Value added at factor costs to przychód brutto z działalności operacyjnej pomniejszony o dotacje i podatki pośrednie.

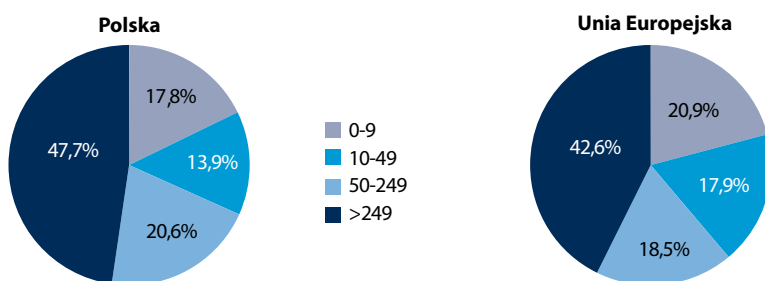
⁹ Według informacji pozyskanej w GUS największy wpływ na różnice w wartości dodanej wytworzonej przez przedsiębiorstwa pozyskane przez PARP z GUS na potrzeby niniejszego Raportu a danymi pochodzącymi ze statystyki strukturalnej, prezentowanymi przez Eurostat, ma działalność finansowa i ubezpieczeniowa, podatek akcyzowy oraz doszacowania przeprowadzane przez GUS z tytułu szarej gospodarki. Różnica wynika także z faktu, że:

- dane opracowywane przez GUS dla PARP wyliczane są w cenach bazowych, natomiast dane statystyki strukturalnej przedsiębiorstw prezentowane są w cenach producenta, a więc zawierają podatek akcyzowy,
- dane opracowywane przez GUS dla PARP obejmują całą zbiorowość jednostek (doszacowania dla podmiotów, które nie złożyły sprawozdań), natomiast statystyka strukturalna przedsiębiorstw dotyczy tylko tych jednostek, które złożyły sprawozdania,
- w danych dla PARP uwzględniono wymagane metodyką rachunków narodowych doszacowania, np. z tytułu szarej gospodarki, FISIM (usługa pośrednictwa finansowego) oraz usługi ubezpieczeniowej.

¹⁰ Dane za 2014 r.

¹¹ Dane za 2014 r.

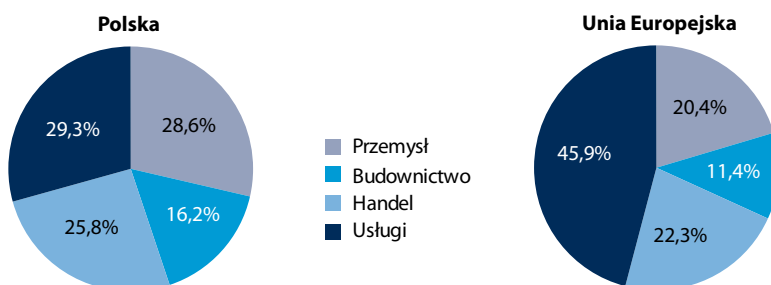
Wykres 1.5. Struktura wytwarzania wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji w sektorze przedsiębiorstw wg wielkości przedsiębiorstw w Polsce i UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za 2014 r.

Struktura branżowa wartości dodanej brutto¹² sektora MSP w Polsce także różni się od unijnej (wykres 1.6). W Polsce mniejsze znaczenie niż w UE ma sektor usług, którego udział w tworzeniu tej wartości w sektorze MSP wynosi 29,3%, podczas gdy w UE blisko 46%¹³. W efekcie, widocznie większy wkład w wartość dodaną w polskiej gospodarce, w porównaniu ze średnim wynikiem dla gospodarki unijnej, mają handel i przemysł. Jak wskazuje doświadczenie państw wysokorozwiniętych sektory te powinny tracić na znaczeniu wraz z przechodzeniem na wyższy etap rozwoju.

Wykres 1.6. Struktura wartości dodanej brutto w sektorze MSP wg sektorów gospodarki w Polsce i UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie Arkuszy Informacyjnych SBA – Annual Report on European SMEs 2015/2016, Komisja Europejska, Bruksela 2016; dane dotyczą 2013 r.

Wyniki dla całego sektora przedsiębiorstw w Polsce, w porównaniu ze średnią unijną, przekładają się na rezultaty w ujęciu jednostkowym. Przeciętna polska firma generuje niższą wartość dodaną brutto (0,12 mln EUR) niż statystyczna firma w UE (0,28 mln EUR).

W szczególności niższe wyniki w zakresie wartości dodanej brutto obserwujemy w grupie mikroprzedsiębiorstw (wartość dodana brutto wytworzona przez mikrofirmę w Polsce stanowi około jednej trzeciej wartości wytwarzanej przez mikrofirmę z UE). Przeciętnie polska średnia i duża firma generuje 44–46% wartości dodanej brutto firmy unijnej. Jedynie w przypadku małych przedsiębiorstw wartość ta stanowi ponad połowę wartości dodanej przeciętnego przedsiębiorstwa tej kategorii w UE.

¹² Według cen czynników produkcji.

¹³ Dane opracowane na podstawie Arkuszy Informacyjnych SBA – Annual Report on European SMEs 2015/2016, Komisja Europejska, Bruksela 2016.

Tabela 1.1. Wartość dodana brutto według cen czynników produkcji wytworzona przez przeciętne przedsiębiorstwo w Polsce w rozbiu na klasy wielkości przedsiębiorstw

Wielkość przedsiębiorstwa	Wartość dodana brutto	Wartość dodana brutto wytworzona przez przeciętne przedsiębiorstwo w Polsce w odniesieniu do wyniku przeciętnej firmy w UE
Mikroprzedsiębiorstwo	21,8 tys. EUR	34,3%
Małe przedsiębiorstwo	441,1 tys. EUR	51,4%
Średnie przedsiębiorstwo	2,6 mln EUR	46,6%
Duże przedsiębiorstwo	27,9 mln EUR	44,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane dotyczą 2014 r.

Chociaż wszystkie grupy przedsiębiorstw w Polsce co do zasady wykazują tendencję wzrostową w zakresie poziomu wypracowanej wartości dodanej brutto, jak i relacji tego wskaźnika do wartości dodanej wytworzonej w UE¹⁴, widać że istnieje jeszcze przestrzeń do zwiększenia produktywności w krajowych przedsiębiorstwach, szczególnie podmiotów mikro, ale też średnich i dużych. Warto przy tym podkreślić dobre wyniki małych firm.

3. Tworzenie miejsc pracy¹⁵

Pracujący a wielkość przedsiębiorstw w Polsce

Liczba osób pracujących w gospodarce narodowej wynosi 14 829,8 tys. osób (dane na koniec grudnia 2015 r.), w porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyła się o ponad 266 tys. osób (o 1,8%). Wzrost liczby pracujących odnotowano w sektorze prywatnym (o 2,7% r/r), w sektorze publicznym liczba pracujących zmniejszyła się o 33,5 tys. osób (o 1% r/r). Na przestrzeni ostatnich pięciu lat (2011–2015) liczba osób pracujących w gospodarce narodowej wzrosła o ponad 597 tys. (4,2%). Kobiety na koniec 2015 r. stanowiły 47,2% liczby pracujących ogółem.

Z kolei zatrudnienie w gospodarce narodowej w ostatnim dniu 2015 r. wyniosło 10 529,3 tys. osób, z czego kobiety stanowiły prawie połowę (5217,7 tys.; 49,6%). Liczba bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy na koniec grudnia 2015 r. wyniosła 1563,3 tys. osób, a stopa bezrobocia 9,8%. Dane te odzwierciedlają kolejny rok poprawy sytuacji na rynku pracy, w analogicznym okresie poprzedniego roku liczba bezrobotnych wynosiła 1825,2 tys., a stopa bezrobocia 11,4%¹⁶.

Liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosiła na koniec 2014 r. ponad 9,1 mln osób, z czego 6,3 mln osób (69,2%) pracowało w podmiotach sektora MSP¹⁷. Nadal widoczna jest wyraźna dominacja osób pracujących w mikro i małych firmach. Od pięciu lat pracuje tam ponad połowa (ponad 4,7 mln osób) pracujących w całym sektorze przedsiębiorstw. Co piąty pracujący (1,6 mln osób) ma swoje miejsce pracy w średniej firmie, zaś co trzeci (2,8 mln osób) – w dużej.

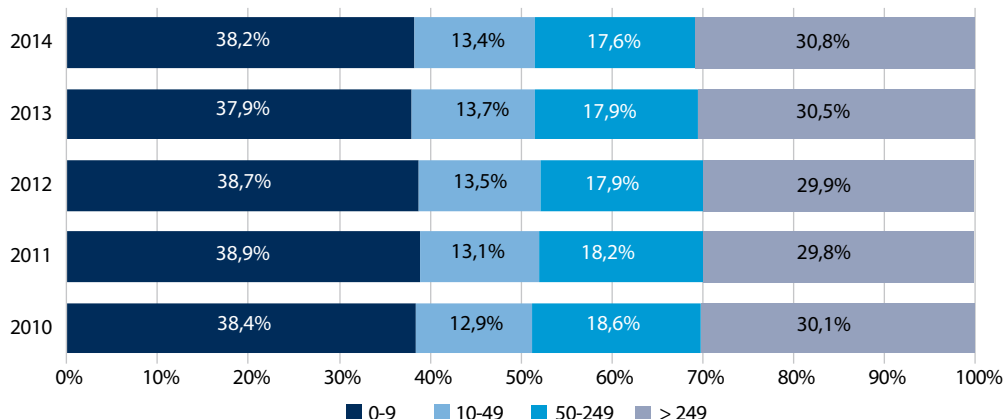
¹⁴ Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

¹⁵ 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.

¹⁶ Na podstawie: Pracujący w gospodarce narodowej w 2015 r., GUS 2016 oraz Miesięczna informacja o bezrobociu rejestrowanym w Polsce w grudniu 2015 r., GUS 2016.

¹⁷ Z kolei przeciętna liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w 2013 roku wyniosła ponad 6,4 mln osób, w tym 3,8 mln osób było zatrudnionych w mikro, małych i średnich firmach. Szerzej: GUS, Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., Warszawa 2015.

Wykres 1.7. Struktura liczby pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2010–2014



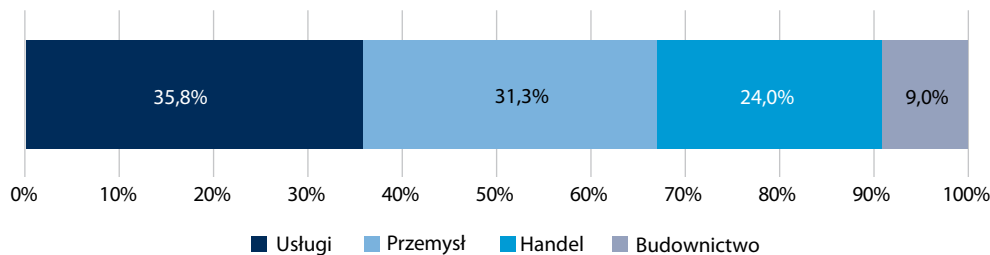
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS z publikacji pt. Działalność przedsiębiorstw niefinansowych z lat 2010–2015.

Od 2010 roku w zasadzie nie zmienia się wielkość przeciętnego przedsiębiorstwa w Polsce. Dane GUS wskazują, że w statystycznym polskim przedsiębiorstwie pracuje przeciętnie 5,5 osoby¹⁸, przy czym w dużej firmie jest to 840 pracujących, w średniej 104, w małej 21, zaś w mikro 2 osoby pracujące. Warto zauważyć, że w latach 2011–2014 przeciętne średnie przedsiębiorstwo rośnie jeśli chodzi o liczbę pracujących, zaś przeciętna firma mała i mikro utrzymuje średnio tę samą liczbę pracujących. Natomiast w przeciętnym dużym przedsiębiorstwie liczba pracujących rosła w okresie 2011–2013, po czym w 2014 r. spadła (o 4 osoby).

Struktura pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce według branż

Struktura pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce jest – według danych GUS za 2014 r. – **zdominowana przez sektor usług**, który jest miejscem pracy dla 3,3 mln osób. **Przemysł** tworzy miejsca pracy dla 2,9 mln osób, a **handel** dla 2,2 mln osób (wykres 1.8). Bardzo powoli rośnie znaczenie usług w tworzeniu miejsc pracy, a spada znaczenie sektora budownictwa i handlu¹⁹.

Wykres 1.8. Struktura branżowa pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce w 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., Warszawa 2015.

Udział pracujących według formy prawnej przedsiębiorstwa

Podmioty osób fizycznych stworzyły w 2014 r. miejsca pracy dla 41,2% (3,8 mln osób) ogólnej liczby pracujących. Ogromna większość (93,5%) pracujących w tych podmiotach to pracujący w jednostkach mikro i małych (3,5 mln osób); 79,6% – w mikroprzedsiębiorstwach. Średnie firmy prowadzone przez osoby fizyczne w 2014 roku dały miejsce pracy co dwudzie-

¹⁸ Dane dotyczą 2014 r.

¹⁹ W 2004 r. udział handlu w strukturze pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosił 32%, zaś usług 30,9%.

stemu pracującemu²⁰, a jednostki duże – co setnemu²¹. Wielkości te pozostają na podobnym poziomie od 2010 roku.

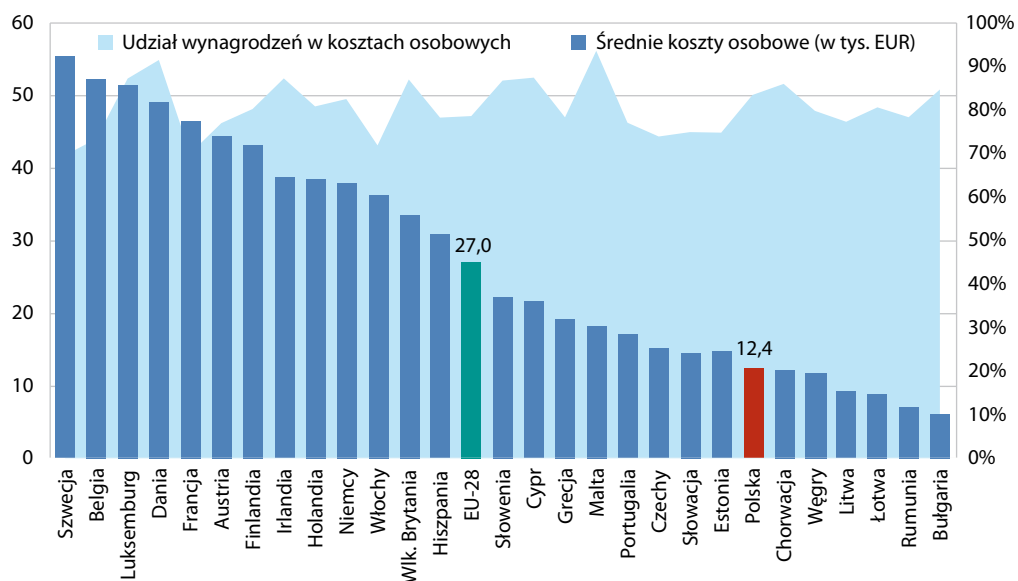
Natomiast przedsiębiorstwa mające osobowość prawną, choć stanowią jedynie niewielki odsetek (ponad 9%) przedsiębiorstw, wciąż są miejscem pracy dla ponad połowy pracujących²² (5,4 mln osób). Najwięcej z nich to osoby pracujące w dużych firmach (2,8 mln osób), jedna czwarta (1,4 mln osób) pracuje w średnich firmach, a co piąty pracujący (1,2 mln osób) to pracownik mikroprzedsiębiorstwa lub małej firmy.

Koszty osobowe i wynagrodzenia w przedsiębiorstwach

W 2014 r. wynagrodzenie miesięczne brutto na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwach wzrosło o 3,7% (r/r), osiągając wartość 3899 PLN. Poziom wynagrodzeń brutto jest wyraźnie zróżnicowany w zależności od klasy wielkości przedsiębiorstwa. W grupie przedsiębiorstw małych przeciętna płaca brutto w 2014 r., wynosiła 2873 PLN (w tym 2315 PLN w mikroprzedsiębiorstwach) i wahała się w zależności od branży: od 2076 PLN (w pozostałej działalności usługowej) do 5012 PLN (w działalności związanej z informacją i komunikacją). W przedsiębiorstwach średnich natomiast przeciętna płaca brutto ukształtowała się na poziomie 4015 PLN (najniższa w pozostałej działalności usługowej – 3298 PLN, a najwyższa w informacji i komunikacji – 7196 PLN). W przedsiębiorstwach dużych była ona średnio poziomie 4731 PLN²³.

Polskie firmy nadal korzystają z utrzymującej się od lat przewagi konkurencyjnej względem przedsiębiorstw z innych krajów UE, jaką są niskie koszty pracy. Koszty osobowe na jednego zatrudnionego w Polsce wyniosły w 2013 r. niespełna 12 tys. EUR, co dało nam piątą pozycję od końca na tle UE²⁴. Najwyższe wartości kosztów osobowych notuje się w Szwecji i Belgii – powyżej 50 tys. EUR (wykres 1.9).

Wykres 1.9. Średnie koszty osobowe w Polsce i krajach UE w 2014 r. (w tys. EUR) oraz udział wynagrodzeń w kosztach osobowych (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

²⁰ 5,3%.

²¹ 1,3%.

²² 58%.

²³ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS, Warszawa 2015, s. 25.

²⁴ Dane Eurostatu – Structural Business Statistics Database za 2014 rok, dotyczą wszystkich państw UE.

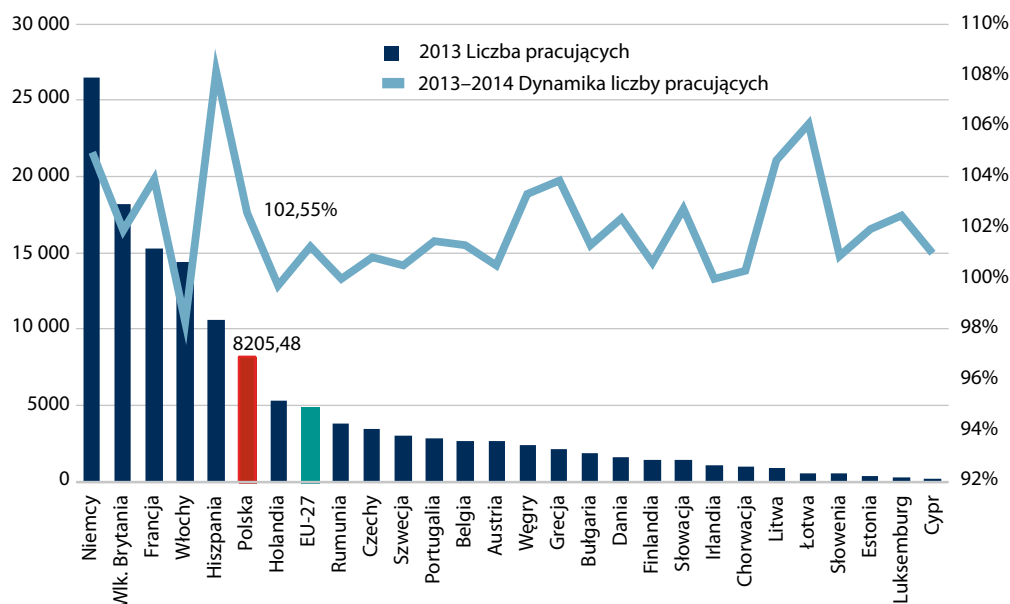
Polska należy do grona państw, gdzie koszty zabezpieczenia społecznego ponoszone przez przedsiębiorców w kosztach osobowych są poniżej średniej unijnej (PL – 13,8%²⁵, UE – 22,1%)²⁶. Pod tym względem Polska jest bardziej atrakcyjna dla inwestorów niż kraje takie jak Szwecja, Francja, Włochy czy Belgia. W tych krajach udział kosztów ubezpieczenia społecznego pracowników w kosztach osobowych jest najwyższy (ok. 30%). Z kolei najniższa wartość tego wskaźnika dotyczy Malty, Danii, Łotwy oraz Cypru (poniżej 10%).

Według ostatnich dostępnych danych Eurostatu (za 2014 r.) wynagrodzenia polskich pracowników stanowią 83,4% kosztów osobowych²⁷, co plasuje nas na 19. miejscu w gronie wszystkich państw członkowskich UE. Różnica między Polską a liderem rankingu – Szwecją (69,6%) jest spora.

Pracujący w przedsiębiorstwach w UE

Łącznie w przedsiębiorstwach w UE pracuje ponad 134 mln osób²⁸, najwięcej w Niemczech (27,8 mln), Wielkiej Brytanii (18,5 mln), Francji (15,8 mln), Włoszech (14,1 mln) oraz Hiszpanii (10,7 mln)²⁹. W pozostałych 22 krajach UE w sektorze przedsiębiorstw pracuje łącznie ponad 50 mln osób, przy czym liderem w tej grupie jest Polska (8,4 mln osób wg Eurostatu) (wykres 1.10). W 2014 r. odnotowano nieznaczny wzrost liczby pracujących w europejskich przedsiębiorstwach (o 1,6 mln i 1,3% r/r)³⁰.

Wykres 1.10. Liczba pracujących (w tys. osób) oraz dynamika liczby pracujących (r/r) w przedsiębiorstwach w państwach członkowskich UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za 2014 r.

Duże firmy tworzą średnio ponad 30% miejsc pracy w przedsiębiorstwach, zarówno w Polsce (32%), jak i przeciętnie w UE (33%). W Niemczech duże firmy, których jest ponad 10,6 tys. tworzą miejsca pracy dla blisko 10 mln osób. W Wielkiej Brytanii to odpowiednio 6 tys. firm

²⁵ Dla porównania w 2013 r. udział kosztów zabezpieczenia społecznego w kosztach osobowych dla Polski był wyższy i wynosił 16,6%.

²⁶ Dane Eurostatu, pobrano 30.11.2016 r.

²⁷ Dla porównania w 2012 r. były one niższe: 77,2%. Natomiast w 2011 r. plasowały się podobnie jak w 2013 r. i wynosiły 82,9%.

²⁸ Eurostat, Structural Business Statistics. Dane za 2014 r.

²⁹ Co stanowi blisko dwie trzecie łącznej liczby pracujących w UE-28 (ok. 86,9 mln osób).

³⁰ Głównie w Niemczech, Francji, Polsce oraz Wielkiej Brytanii.

dających miejsca pracy dla 8,5 mln osób³¹. Dla porównania w Polsce, według danych Small Business Act Database 2015, działalność prowadzi niewiele ponad 3 tys. dużych podmiotów gospodarczych będących miejscem pracy dla 2,63 mln osób. Udział dużych firm w rynku pracy jest zatem ważny zarówno pod względem liczebności miejsc pracy, jak i ich relatywnej stałości – od 2009 r. liczby te pozostają na podobnym poziomie. Według prognoz Komisji Europejskiej sytuacja ulegnie wyraźnym zmianom do końca 2017 r.³².

Pomimo to większość, bo blisko **70% miejsc pracy zarówno w Polsce (67%), jak i średnio w UE (68%) tworzona jest w sektorze małych i średnich firm**, przy czym widoczne są wyraźne różnice jeśli chodzi o poszczególne klasy wielkości przedsiębiorstw. W Polsce dominujące znaczenie dla rynku pracy mają mikroprzedsiębiorstwa. W porównaniu z UE, tworzą one zdecydowanie więcej miejsc pracy (35% w Polsce względem 29% w UE). Natomiast słabszą pozycję w tym zakresie mają w Polsce małe przedsiębiorstwa. Odpowiadają one jedynie za 14% miejsc pracy, gdy tymczasem w UE jest to nieco ponad 20%. Jeśli chodzi o średnie podmioty ich udział w tworzeniu miejsc pracy jest na podobnym poziomie w Polsce i w UE (tabela 1.2).

Tabela 1.2. Pracujący w przedsiębiorstwach w Polsce i w UE-28 wg klas wielkości (udział w przedsiębiorstwach ogółem, w %)

	Polska	UE-28 (średnia)	różnica PL-UE w 2012	różnica PL-UE w 2013
Mikroprzedsiębiorstwa	35,41%	29,17%	+ 7,3 p.p.	+ 6,2 p.p.
Małe przedsiębiorstwa	13,97%	20,45%	- 7,1 p.p.	- 6,5 p.p.
Średnie przedsiębiorstwa	18,45%	17,27%	+ 1,7 p.p.	+ 1,2 p.p.
Duże przedsiębiorstwa	32,17%	33,11%	- 1,9 p.p.	- 0,9 p.p.
OGÓŁEM MSP	67,83%	66,89%	+1,8 p.p.	+0,9 p.p.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Small Business Act Database 2015, dane za 2013 r.

W Polsce systematycznie zmienia się struktura pracujących w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości. Od 2010 r. spada udział średnich i dużych przedsiębiorstw, rośnie natomiast znaczenie mikro i małych przedsiębiorstw. Tymczasem średnio w UE struktura pracujących według poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw jest prawie niezmienna. W rezultacie więc od początku obecnej dekady w Polsce, w porównaniu ze średnią unijną, pogłębiały się różnice jeśli chodzi o udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach i dużych firmach – wzrosło znaczenie najmniejszych przedsiębiorstw, spadło – dużych podmiotów.

Na podstawie tych danych można wnioskować o relatywnym rozproszeniu potencjału przedsiębiorczości w Polsce w porównaniu z UE. Istnieje względnie duża liczba firm na 1000 mieszkańców³³, natomiast są to firmy niewielkie (średnia liczba pracujących na jedno przedsiębiorstwo w Polsce to jak wspomniano 5,5 osoby, w UE – 6,0 osób)³⁴, z dość istotnym udziałem pracujących, będących właścicielami i pomagającymi członkami rodzin, przy niewielkim udziale pracowników etatowych.

Prawie ośmiu na dziesięciu pracujących w Polsce to osoby świadczące pracę najemną, a co szósty pracujący to samozatrudniony (dane za II kw. 2016 r.)³⁵. W Unii Europejskiej struktura pracujących wygląda podobnie jak w Polsce, dominują pracownicy najemni (81%). Jedynie udział samozatrudnionych w UE jest niższy niż w Polsce (19%) i wynosi 14% pracujących.

³¹ Dane Small Business Act Database 2015, dane za 2013 r.

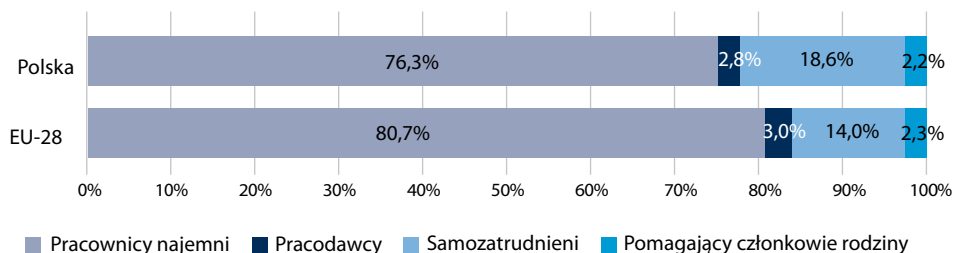
³² Dane Small Business Act Database 2015-2016 Revision za 2013 r.

³³ 39/1000 w Polsce i 22/1000 w UE oraz 16. miejsce w gronie 22 państw UE jeśli chodzi o ten wskaźnik. Dane za 2013 r.

³⁴ Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu za 2013 r.

³⁵ Eurostat, Labour Force Survey 2016.

Wykres 1.11. Struktura pracujących w wieku 15–64 lat, w Polsce i UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu – Labour Force Survey (lfsq_egaps), II kw. 2016.

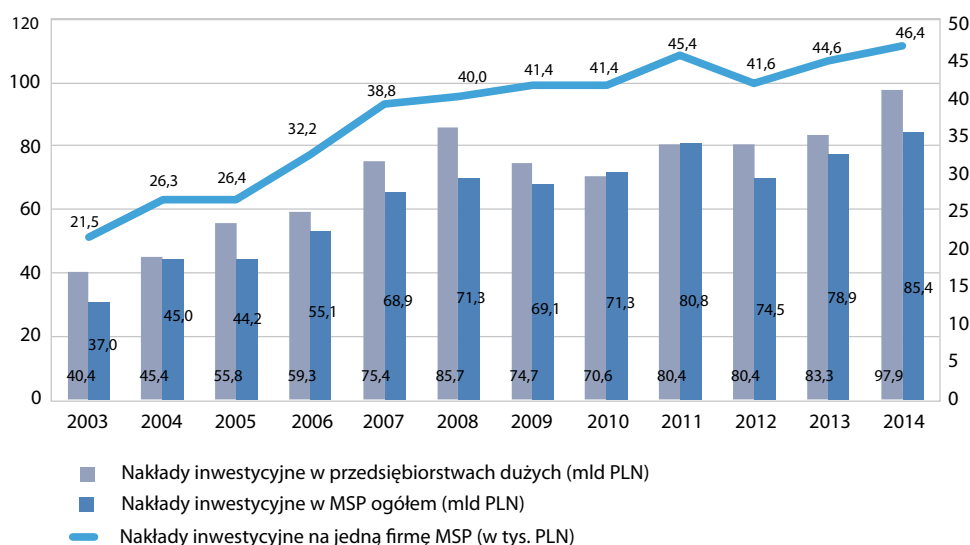
W porównaniu z danymi za IV kw. 2014 r. prezentowanymi w zeszłorocznym Raporcie, w obecnej strukturze pracujących (II kw. 2016 r.) w Polsce i w UE zaszły zmiany. Dotyczą one przede wszystkim samozatrudnionych, których udział w populacji pracujących wzrósł w tym okresie w Polsce o prawie 5 p.p., a w UE o 4 p.p. oraz spadek udziału pracowników najemnych (o 3 p.p. w Polsce i 4 p.p. w UE). Mniej znaczące zmiany dotknęły pozostałe kategorie pracujących. W Polsce wzrósł udział pracodawców (o 1 p.p.) i nieznacznie spadł udział pomagających członków rodziny (o 0,7 p.p.), natomiast w UE udział pracodawców zmniejszył się (o 1 p.p.), zaś udział pomagających członków rodziny wzrósł (o 1,2 p.p.).

4. Inwestycje przedsiębiorstw

Wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w 2014 r. wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem o 13% osiągając 183,3 mld PLN. Suma ta stanowi 73% nakładów inwestycyjnych ogółem³⁶ (250,8 mld PLN).

Struktura nakładów inwestycyjnych ze względu na wielkość przedsiębiorstw nie zmieniła się znacząco od 2013 r. W 2014 r. większość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw realizowana była przez duże firmy (53,4%; 97,9 mld PLN). Wartość nakładów sektora MSP to 85,4 mld PLN. Udział średnich firm w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce wynosi 19,6%, mikroprzedsiębiorstw 16,4%, zaś małych firm 10,6%.

Wykres 1.12. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce w latach 2003–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r. i poprzednich edycji.

³⁶ GUS: Roczne wskaźniki makroekonomiczne <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/>.

Najwyższą dynamikę nakładów r/r w 2014 r. odnotowano w przypadku dużych firm (17,5% r/r) oraz mikroprzedsiębiorstw (ok. 13,4%). W małych i średnich firmach roczny wzrost nakładów na inwestycje był jednocyfrowy (odpowiednio o ok. 6,9% i 4,8%).

Wartość nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na firmę należącą do sektora MSP wyniosła w 2014 r. 46,4 tys. PLN i była o 4% wyższa niż w poprzednim roku.

Tabela 1.3. Nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo w 2014 r. (w tys. PLN)

	Mikro	Małe	Średnie	Duże	MSP
Nakłady na jedną firmę	17,0	329,3	2 319,2	29 167,5	46,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS 2015.

Analiza nakładów inwestycyjnych sektora MSP ze względu na branże wskazuje na dominującą aktywność firm usługowych (39% nakładów sektora MSP), w szczególności firm z sekcji: *działalność związana z obsługą rynku nieruchomości oraz transport i gospodarka magazynowa*. Na drugim miejscu pod względem udziału w wartości nakładów inwestycyjnych MSP są przedsiębiorstwa przemysłowe (35,5%). Oznacza to, że $\frac{3}{4}$ nakładów inwestycyjnych sektora MSP realizowana jest przez firmy usługowe i przemysłowe. Pozostała część nakładów ponoszona jest przez firmy prowadzące działalność handlową (15,1%) i budowlaną (10,4%). Struktura nakładów inwestycyjnych ze względu na branżę nie zmieniła się znacząco od poprzedniego roku.

W 2014 r. przedsiębiorstwa przeznaczyły na inwestycje średnio 4,7% przychodów ogółem, czyli nieco więcej niż w roku poprzednim (4,3%). Skłonność do inwestycji rośnie wraz z wielkością firmy, niemniej różnice w udziałach nakładów na inwestycje w przychodach między poszczególnymi kategoriami wielkości firm nie są duże. I tak, w mikroprzedsiębiorstwach relacja ta wyniosła 3,7% i była nieco wyższa niż w przypadku małych firm – 3,4%, w średnich – 4,6%, a w dużych – 5,6%.

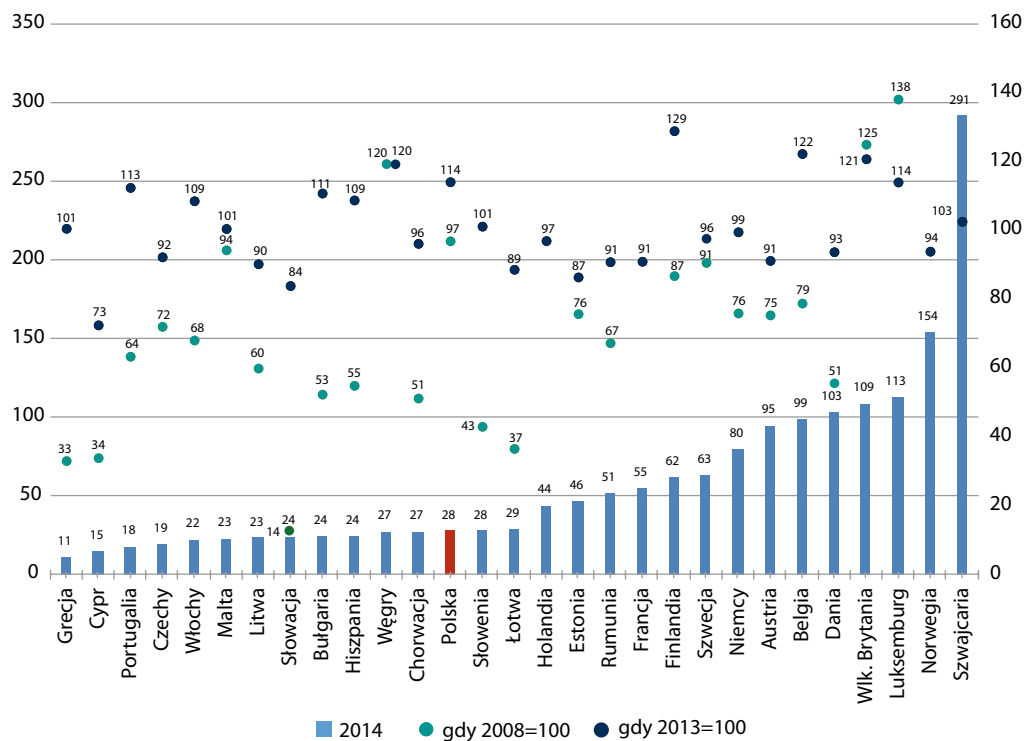
Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw w wybranych krajach Europy

Przeciętna firma w Polsce przeznaczająca na inwestycje w środki trwałe 27,6 tys. EUR. Jest to wartość znacznie niższa niż w większości krajów europejskich, m.in. – Szwajcarii (291,2 tys. EUR), Norwegii (153,7 tys. EUR), Luksemburgu (112,6 tys. EUR), Wlk. Brytanii (108,5 tys. EUR), Danii (103,2 tys. EUR), Belgii (98,6 tys. EUR), Austrii (94,8 tys. EUR) czy np. Słowenii (27,7 tys. EUR), Łotwy (28,9 tys. EUR), Estonii (46,3 tys. EUR) i Rumunii (51,5 tys. EUR) (wykres 1.13).

Warto przy tym zauważyć, że w 2014 r. Polska znalazła się wśród krajów, w których nastąpił wzrost nakładów na środki trwałe przeciętnej firmy (z 24,2 tys. EUR w 2013 r. do 27,6 tys. EUR w 2014 r.; 114% r/r). Pozytywną zmianę w zakresie aktywności inwestycyjnej przeciętnej firmy zanotowano także w następujących krajach: Finlandii (129%), Belgii (122%), Wlk. Brytanii (121%), na Węgrzech (120%), w Luksemburgu (114%), Portugalii (113%), Bułgarii (111%), Hiszpanii (109%), Włoszech (108%), Szwajcarii (103%) oraz Słowenii, Grecji i na Malcie (po 101%).

W niektórych krajach zanotowano znaczny spadek wielkości nakładów: w Norwegii (o 9,7 tys. EUR), Austrii (o 8,9 tys. EUR), Estonii (o 7,2 tys. EUR), Danii (o 6,7 tys. EUR), Cyprze (o 5,6 tys. EUR) czy Rumunii (o 5,1 tys. EUR). Mimo ogólnej poprawy sytuacji gospodarczej w Europie, poziom nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w analizowanych krajach, w porównaniu z wynikami z 2008 roku, jest wciąż niższy dla większości tych krajów. Tylko w trzech krajach nastąpił wzrost nakładów inwestycyjnych przypadających na jedno przedsiębiorstwo w porównaniu z 2008 r. a mianowicie w Rumunii (o 20%), w Wielkiej Brytanii (o 25%) i w Luksemburgu (o 38%).

Wykres 1.13. Inwestycje w środki trwałe na jedno przedsiębiorstwo (w tys. EUR) i dynamika tej wielkości w Polsce i wybranych krajach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za lata 2008 – 2014, [sbs_na_sca_r2].

Źródła finansowania inwestycji³⁷

Większość nakładów inwestycyjnych MSP finansowana jest środkami własnymi (64,1%), blisko jedna piąta kredytami i pożyczkami krajowymi (18,1%), a 8% środkami ze źródeł zagranicznych. Pozostałe źródła finansowania inwestycji mają znacznie mniejsze znaczenie.

Zaangażowanie środków własnych w finansowanie inwestycji jest największe w przypadku dużych firm (73,6%) i maleje wraz z przechodzeniem do niższej kategorii wielkości firm: średnie (64,8%), małe firmy (62,5%).

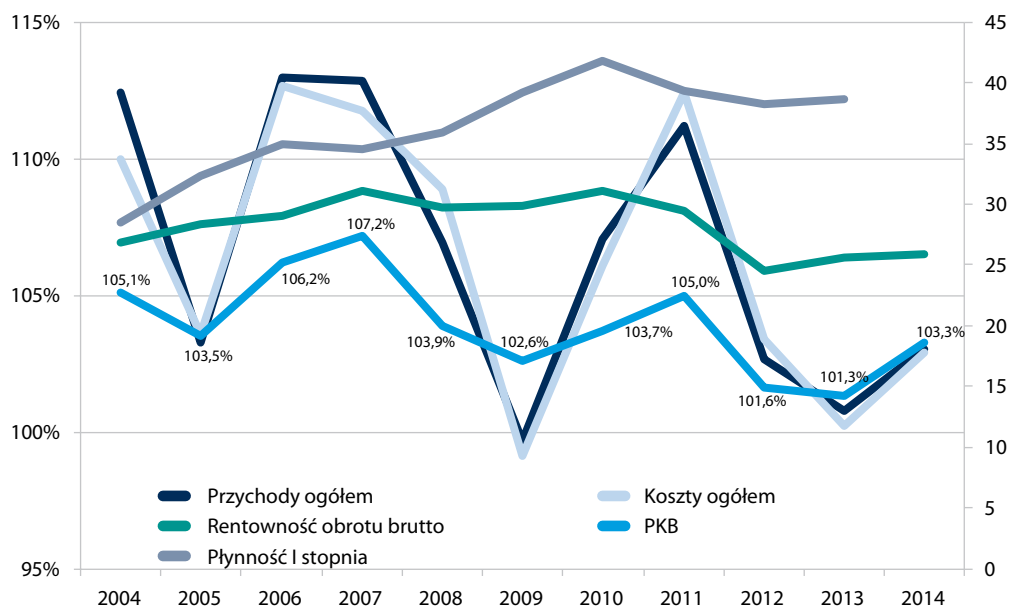
5. Sytuacja finansowa i produktywność przedsiębiorstw

Poprawa w zakresie inwestycji przedsiębiorstw w Polsce w 2014 r. możliwa była dzięki ogólnej poprawie sytuacji gospodarczej w kraju. Po wyraźnym osłabieniu tempa wzrostu gospodarki w 2012 i 2013 roku³⁸, w 2014 r. nastąpiło wyraźne odbicie do 3,3% r/r. W efekcie niekorzystne dotychczas warunki funkcjonowania przedsiębiorstw zaczęły się poprawiać. Wzrosły podstawowe wielkości i wskaźniki ekonomiczne mierzące sytuację finansową firm. Przychody i koszty zwiększyły się wyraźnie, a wskaźniki rentowności brutto i płynności finansowej nieznacznie poprawiły się (wykres 1.14).

³⁷ Opracowanie własne na podstawie danych GUS przygotowanych na potrzeby Raportu o stanie sektora MSP. Dane za 2013 r., nie obejmują mikroprzedsiębiorstw.

³⁸ Spadek dynamiki PKB z 5,0% r/r w 2011 r. do 1,6% r/r w 2012 r. i 1,3% r/r w 2013 r.

Wykres 1.14. Dynamika nominalna przychodów i kosztów ogółem (poprzedni rok=100%), rentowności obrotu brutto i płynności finansowej I stopnia w sektorze przedsiębiorstw na tle dynamiki PKB w Polsce w latach 2004–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS 2015 i wydań poprzednich oraz danych opracowanych na potrzeby tej publikacji przez GUS.

W 2014 r. wszystkie grupy przedsiębiorstw według wielkości zwiększyły swoje przychody, przy czym najwyższy wzrost przychodów odnotowano w mikroprzedsiębiorstwach. Następne pod względem rocznej dynamiki przychodów były: firmy duże, później małe i średnie. Od 2004 r., za wyjątkiem 2013 r., sektor MSP jako całość wykazał się wolniejszym tempem wzrostu przychodów niż duże przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o pozostałe wskaźniki: rentowność i płynność finansową – poprawę zanotowano we wszystkich grupach MSP, a spadek w dużych przedsiębiorstwach³⁹. Perspektywy na kolejny rok są nieznacznie lepsze. W analogicznych danych za 2015 r. możemy spodziewać się niewielkiej poprawy odbicia wyników finansowych przedsiębiorstw.

Sytuacja finansowa polskich firm vs UE

2014 rok był znacząco lepszym czasem dla polskich firm niż 2013 r. W tym okresie liczba firm, obroty, produkcja i wartość dodana polskich przedsiębiorstw rosła nieco szybciej niż średnia dla UE. Pomimo to dane za lata 2008–2014 potwierdzają wolniejsze tempo rozwoju przedsiębiorstw w Polsce względem średniej dla UE. Dynamika liczby firm i wartości dodanej była w tym dłuższym okresie wyraźnie niższa, a obrotów nieco niższa w Polsce niż przeciętnie w UE⁴⁰. Jedynie w obszarze produkcji zanotowaliśmy lepszy wynik niż przeciętnie kraje unijne (tabela 1.4).

Tabela 1.4. Dynamika obrotów, produkcji i wartości dodanej w sektorze przedsiębiorstw w Polsce i w UE w latach 2008–2014 i w 2014 r. (w %)

	Liczba firm		Obroty		Produkcja		Wartość dodana	
	PL	UE-27	PL	UE-27	PL	UE-27	PL	UE-27
2014 (r/r)	103,7%	103,2%	103,2%	102,0%	105,8%	105,0%	105,3%	105,2%
2008–2014 (2008=100%)	99,5%	108,6%	105,5%	105,8%	107,0%	104,9%	98,1%	106,2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

³⁹ Szczegółowe dane – patrz załączniki tabelaryczne do niniejszego Raportu.

⁴⁰ Na potrzeby tego rozdziału UE-27 obejmuje wszystkie kraje UE-28 bez Irlandii, dla której brak jest przedmiotowych danych.

W 2014 r. produktywność przedsiębiorstw w Polsce była na wyraźnie niższym poziomie niż średnio w krajach UE. Polska przeciętna firma w porównaniu z przeciętną firmą w UE wytwarzała produkty o prawie dwa razy mniejszej wartości, generowała ponad dwa razy mniejsze obroty oraz ponad dwa razy niższą wartość dodaną. Również polski przeciętny pracownik był blisko dwa razy mniej wydajny niż przeciętny pracownik w UE.

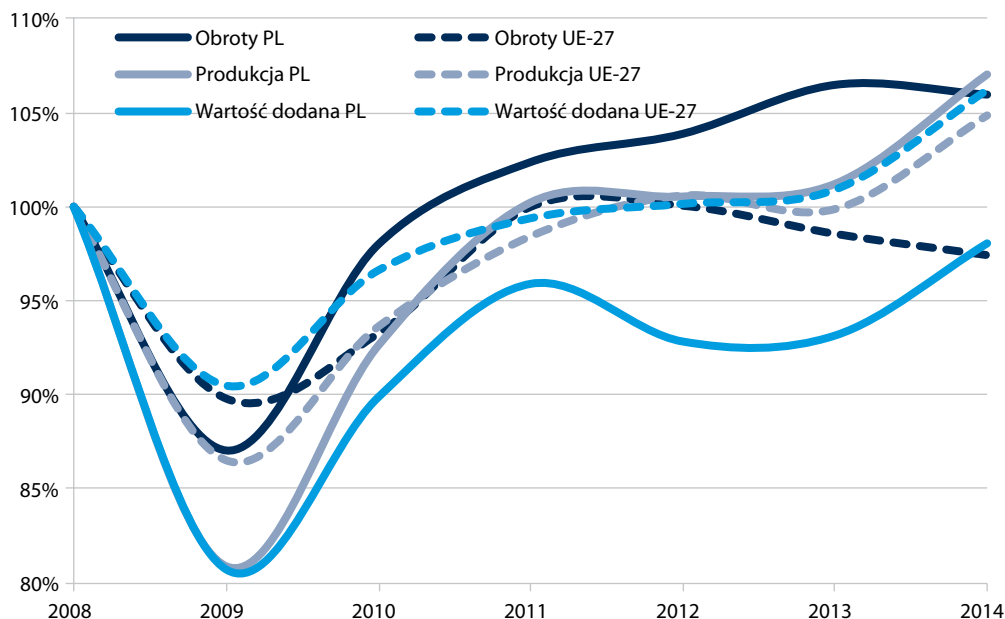
Tabela 1.5. Obroty, produkcja i wartość dodana przypadające na jedno przedsiębiorstwo i jedną osobę pracującą w przedsiębiorstwach w Polsce i UE w 2014 r. (w mln EUR)

Produktywność firmy	Obroty		Produkcja		Wartość dodana	
	PL	UE-27	PL	UE-27	PL	UE-27
	0,57	1,13	0,41	0,76	0,12	0,28

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W porównaniu z poprzednim rokiem produktywność przedsiębiorstw w Polsce w 2014 r. – mierzona wartością dodaną, obrotów i produkcji przeciętnego przedsiębiorstwa – poprawiła się wyraźnie. Co zrozumiałe, produktywność przedsiębiorstw rosła dynamicznie wraz z poprawą sytuacji makroekonomicznej. Jak odnotowano w poprzednich edycjach Raportu produktywność w Polsce w latach 2005–2008 rosła wyraźnie szybciej niż w UE. Dla przykładu, wzrost obrotów wypracowanych przez przeciętną polską firmę w tym okresie był ponad trzykrotnie wyższy niż w UE. Według danych Eurostatu w 2009 r. zanotowano wyraźne załamanie wszystkich miar produktywności zarówno w Polsce, jak i w UE. Tendencja wzrostowa w zakresie produktywności przeciętnej firmy powróciła w 2010 r. Jedynie w 2012 r. nastąpiło jej chwilowe wyhamowanie w obrotach i produkcji, a nawet spadek wartości dodanej. W 2013 i 2014 r. na nowo powróciły wzrosty produkcji i wartości dodanej, podczas gdy obroty w 2013 r. umiarkowanie wzrosły, a w 2014 r. utrzymały się na zbliżonym poziomie, jak rok wcześniej. Pomimo tego wartość dodana polskich firm nie wróciła jeszcze do poziomu z 2008 r.

Wykres 1.15. Dynamika obrotów, produkcji i wartości dodanej w przeciętnej firmie w Polsce i UE-25 w latach 2008–2014 (2008=100%)

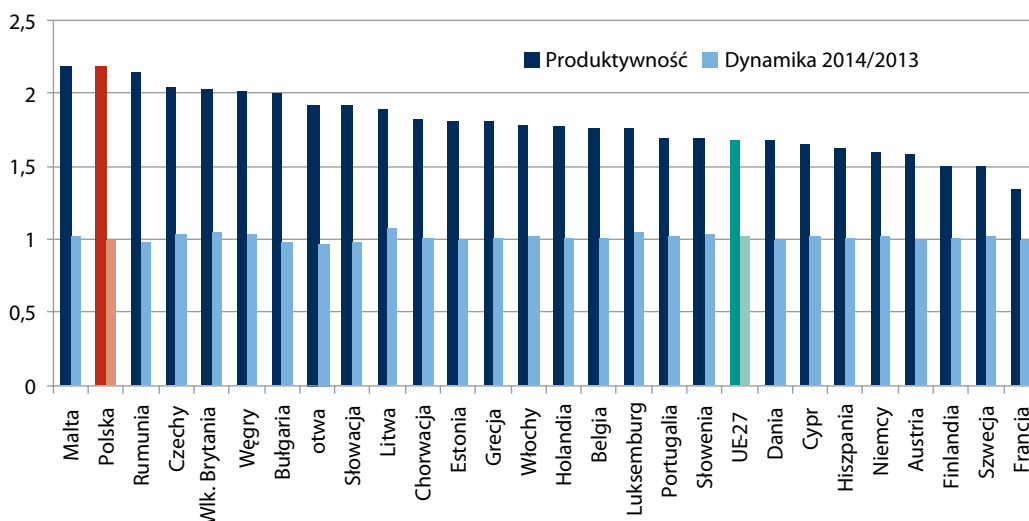


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jak widać produktywność polskich firm mierzona relacją obrotów, produkcji czy wartości dodanej na jedną firmę bądź osobę pracującą jest nadal niska, jednak poprawia się. Patrząc na produktywność nie z punktu widzenia rozmiarów działalności ekonomicznej firm, ale osiąga-

nych wyników w relacji do kosztów pracy, polskie przedsiębiorstwa wypadają lepiej. Według Eurostatu w zestawieniu produktywności skorygowanej o koszty osobowe, czyli produktywności kosztów pracy, na 27 państw UE w rankingu zajmujemy 2. miejsce po Malcie, co oznacza że na jednostkę kosztu, jakim są koszty osobowe, wypracowujemy niemal najwięcej spośród tych krajów. Tendencje jednak nie są korzystne. W 2013 r. zanotowano nieznaczny wzrost tego wskaźnika r/r, przy czym w 2012 r. spadł on do poziomów najniższych od 2009 r. – okresu od kiedy Eurostat publikuje te dane (wykres 1.16). W 2014 r. nastąpił dalszy choć nieznaczny spadek tej wartości.

Wykres 1.16. Produktywność skorygowana o koszty osobowe⁴¹ w sektorze przedsiębiorstw w Polsce i 27 krajach Europy w 2014 r. oraz dynamika tej wartości w 2014 r., r/r



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

6. Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw

Tendencje w handlu zagranicznym na tle koniunktury gospodarczej

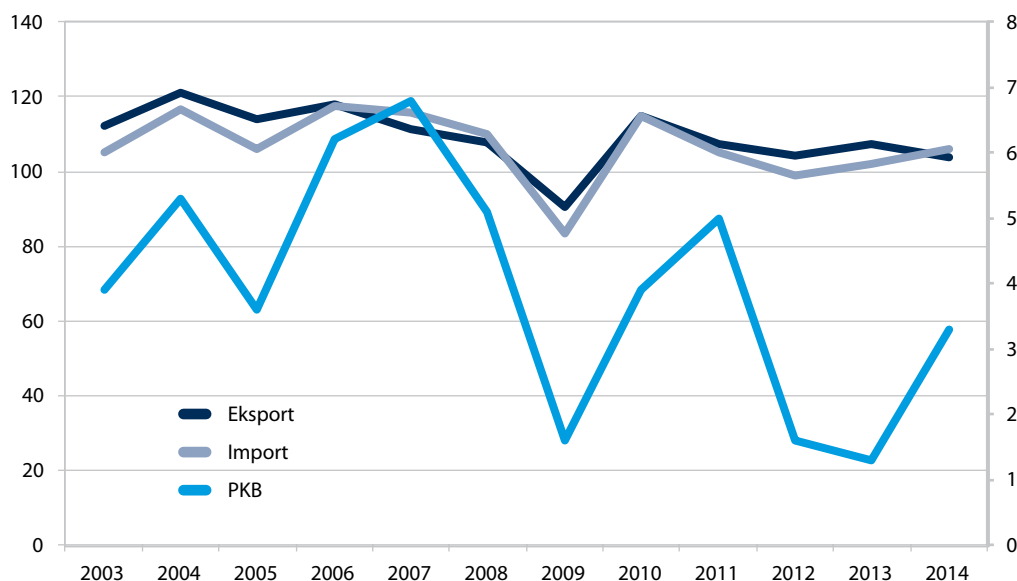
Proces internacjonalizacji polskiej gospodarki jest silnie uzależniony od sytuacji gospodarczej w Unii Europejskiej, co jest spowodowane dużym znaczeniem rynku UE dla naszego handlu zagranicznego. W 2014 r. nastąpiła zauważalna poprawa koniunktury (wzrost gospodarczy wyniósł 1,4% r/r), która miała miejsce po wyraźnym pogorszeniu w poprzednich latach (w 2012 r. spadek PKB o 0,5% r/r, a w 2013 wzrost PKB o 0,2%). Równolegle do tendencji makroekonomicznych w tym okresie następowały także zmiany w polskim eksporcie. Wzrost polskiego eksportu zwiększał się dynamicznie (w 2012 r. w porównaniu z 2010 r. – o 11,7%, w 2013 r. – o 19,7% oraz 24,1% w 2014 r.). Również w długim okresie (2000–2014) tempo wzrostu polskiego eksportu było jednym z najwyższych w UE – z wynikiem 352%. Polska osiągnęła 4. najwyższą w UE, wartość dynamiki eksportu, ustępując jedynie Litwie, Słowacji i Łotwie.

W sprzężeniu z sytuacją w UE rozwija się również import do Polski, który w dużej części jest powiązany z eksportem, z uwagi na import surowców i półproduktów na potrzeby eksportu. Na zmiany w imporcie wpływ ma także popyt krajowy, który w latach 2012–2013 zmniejszał się w ujęciu r/r, po czym w 2014 r. istotnie wzrósł (o 4,9%). Dynamika importu w 2014 r. wyniosła 106% r/r wobec 102% r/r w 2013 r i 98,8% r/r w 2012 r.⁴².

⁴¹ Relacja wartości dodanej brutto i wartości kosztów osobowych.

⁴² 104,8% r/r w 2011 r.

Wykres 1.17. Dynamika realna importu i eksportu (lewa oś) na tle dynamiki realnej PKB (prawa oś) w Polsce w latach 2003–2014 (100%=rok poprzedni)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Sklonność polskich przedsiębiorstw do eksportu i importu wyrobów

Według szacunków bazujących na danych GUS za 2014 r., 4,4% przedsiębiorstw działających w Polsce (tj. 82,0 tys.) prowadzi działalność eksportową w zakresie wyrobów, a zaledwie 1,0% (18,1 tys.) w zakresie usług⁴³. Podobnie jak w poprzednim roku, na wynik ten wyraźny wpływ mają mikroprzedsiębiorstwa, wśród których jedynie 3% sprzedaje wyroby za granicę, a 0,4% usługi. Jeśli chodzi o pozostałe klasy wielkości przedsiębiorstw sytuacja jest nieco lepsza. Wyroby eksportuje 31,1% małych firm, prawie połowa (46,8%) średnich i dwie trzecie (66,3%) dużych, zaś usługi odpowiednio: 8,9% małych, 23,7% średnich i 54,4% dużych.

Dane dotyczące aktywności polskich przedsiębiorstw w obszarze importu są wyraźnie korzystniejsze. W 2014 r. odsetek firm prowadzących działalność importową w zakresie wyrobów wyniósł 7,8% (143,2 tys.), a usług 1,3% (24,8 tys.). Podobnie jak w przypadku eksportu, zaangażowanie w działalność importową rośnie wraz z wielkością firmy. Najmniejszy odsetek importerów cechuje mikrofirmy – 7,8% z nich sprowadza wyroby z zagranicy, a 0,6% usługi. Wyraźnie częściej importem zajmują się natomiast większe podmioty. Działalność importową wyrobów prowadzi ponad 42,4% małych firm, 58,1% średnich i niemal 87,6% dużych przedsiębiorstw. W przypadku importu usług, analogicznie jak w przypadku ich eksportu, odsetki te są niższe. Działalność importową prowadzi 11% małych firm, prawie 31,1% średnich i 68,5% dużych. W latach 2007–2013 odsetek firm prowadzących działalność eksportową i importową rósł, choć z wahaniem w przypadku eksportu wyrobów.

⁴³ Są to wartości przybliżone z uwagi na odmienną metodykę zbierania danych dotyczących liczby eksporterów i liczby przedsiębiorstw ogółem. Odsetek przedsiębiorstw eksportujących obliczono przedstawiając relację liczby eksporterów wyrobów i usług opracowaną przez GUS na potrzeby niniejszego Raportu do liczby przedsiębiorstw niefinansowych, publikowaną przez GUS w Działalności przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku i wydaniach poprzednich.

Tabela 1.6. Odsetek polskich eksporterów i importerów wyrobów i usług w latach 2007–2014

		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Odsetek importerów wyrobów	Ogółem	6,0%	5,4%	5,3%	5,2%	7,1%	7,2%	7,6%	7,8%
	0-9	4,5%	3,6%	3,5%	3,4%	5,4%	5,5%	5,8%	6,0%
	10-49	37,7%	41,8%	39,2%	39,6%	39,2%	39,0%	41,3%	42,4%
	50-249	55,8%	59,8%	58,5%	57,4%	57,3%	57,2%	58,2%	58,1%
	> 249	86,9%	90,2%	87,2%	88,2%	89,1%	88,8%	89,5%	87,6%
Odsetek eksporterów wyrobów	Ogółem	3,4%	3,3%	3,6%	3,5%	3,9%	4,3%	4,6%	4,4%
	0-9	2,2%	1,8%	2,1%	2,0%	2,6%	2,9%	3,1%	3,0%
	10-49	28,4%	32,0%	32,1%	32,4%	28,6%	30,0%	31,5%	31,1%
	50-249	43,9%	47,7%	48,6%	47,5%	45,0%	47,1%	47,3%	46,8%
	> 249	64,3%	69,1%	66,1%	66,3%	66,9%	67,4%	66,9%	66,3%
Odsetek importerów usług	Ogółem	b.d.	b.d.	b.d.	1,0%	1,0%	1,1%	1,3%	1,3%
	0-9	b.d.	b.d.	b.d.	0,4%	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%
	10-49	b.d.	b.d.	b.d.	7,9%	8,0%	9,1%	10,2%	11,0%
	50-249	b.d.	b.d.	b.d.	23,0%	23,7%	26,9%	29,9%	31,1%
	> 249	b.d.	b.d.	b.d.	60,0%	62,9%	66,3%	69,0%	68,5%
Odsetek eksporterów usług	Ogółem	b.d.	b.d.	b.d.	0,7%	0,7%	0,8%	0,9%	1,0%
	0-9	b.d.	b.d.	b.d.	0,3%	0,27%	0,3%	0,4%	0,4%
	10-49	b.d.	b.d.	b.d.	6,2%	6,5%	7,1%	8,1%	8,9%
	50-249	b.d.	b.d.	b.d.	16,3%	16,4%	19,1%	22,4%	23,7%
	> 249	b.d.	b.d.	b.d.	45,7%	46,5%	50,6%	54,3%	54,4%

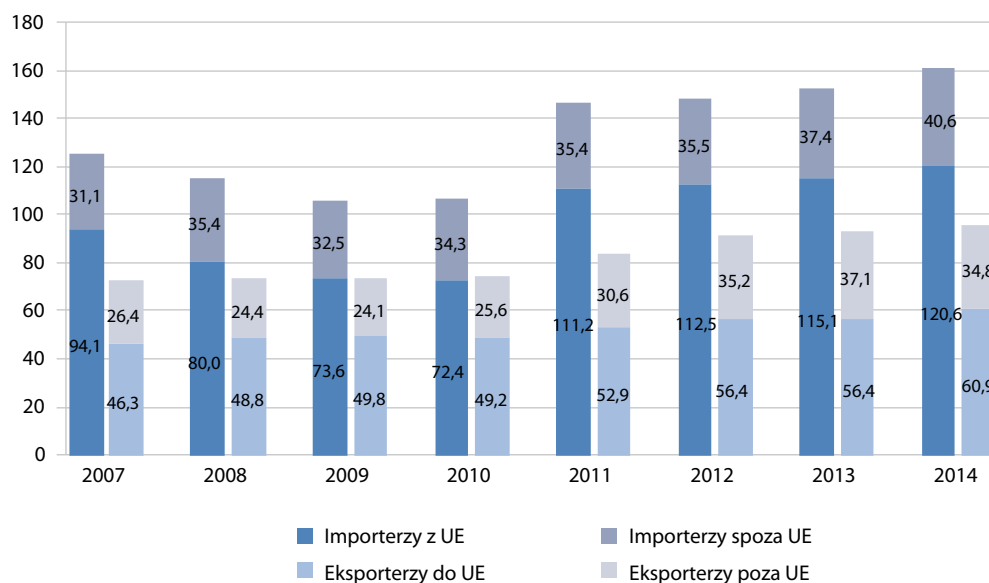
Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu oraz publikacji Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS 2016 i wydań poprzednich.

Polskie przedsiębiorstwa angażują się w handel zagraniczny najczęściej poprzez import – znacznie łatwiejszą formę internacjonalizacji działalności niż eksport. Jak widać na wykresie 1.18 dwa razy więcej przedsiębiorstw sprowadza wyroby z krajów Unii Europejskiej niż je eksportuje (120,6 tys. vs 60,8 tys. w 2014 r.). Także w przypadku usług jest wyraźna przewaga importerów nad eksporterami (24,8 tys. vs 18,1 tys.). Co oczywiste, pozyskanie klientów na własne towary zazwyczaj jest trudniejsze niż zakup towarów od dostawców.

Na przestrzeni lat w imporcie wyrobów rośnie znaczenie rynków pozaunijnych. Z danych GUS wynika, że przewaga liczebna importerów nad eksporterami wyrobów z/do UE – pomimo wahań – od lat utrzymuje się na wysokim poziomie. Jednak w przypadku rynków pozaunijnych liczebności importerów i eksporterów są do siebie zbliżone. Należy przy tym zauważyć, że w 2014 r. w porównaniu z 2013 r. w handlu zagranicznym wyrobami z krajami spoza UE wyraźnie wzrosła różnica pomiędzy liczbą importerów i eksporterów (z 0,3 tys. do 5,8 tys.) (wykres 1.18).

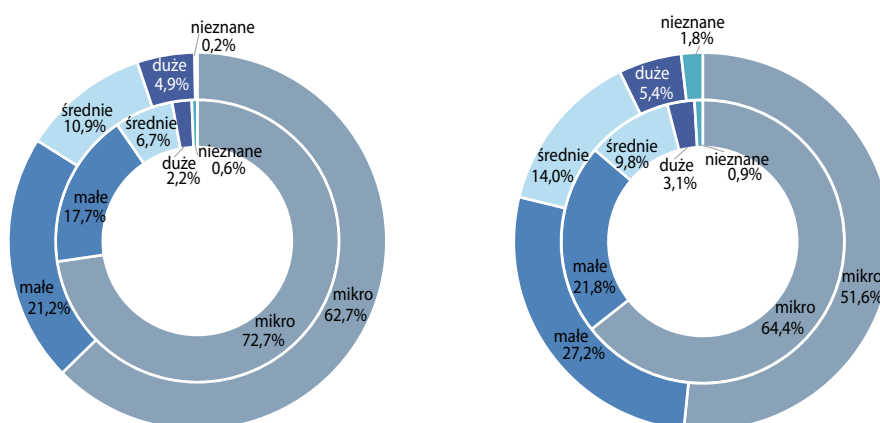
Polscy importerzy od eksporterów różnią się nieco większym udziałem mikrofirm a mniejszym pozostałych grup przedsiębiorstw (wykres 1.19). Mikroprzedsiębiorstwa stanowią blisko trzy czwarte (72,7%) importerów wyrobów z UE i około dwóch trzecich (62,7%) importerów wyrobów spoza UE, podczas gdy dwie trzecie (64,4%) eksporterów wyrobów do UE i połowę (51,6%) eksporterów wyrobów poza UE. W przypadku handlu usługami bez rozróżnienia na kierunki geograficzne, najmniejsze podmioty stanowią 45,1% importerów i 40,5% eksporterów. Wynika to z faktu, że działalność eksportowa jest bardziej wymagająca z punktu widzenia zaangażowanych zasobów finansowych, kadrowych i czasowych. Import z kolei może być podejmowany znacznie łatwiej.

Wykres 1.18. Liczba polskich importerów z UE i spoza UE oraz liczba eksporterów do UE i poza UE w zakresie wyrobów w latach 2007–2014 (w tys.)



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

Wykres 1.19. Struktura liczby importerów (z lewej) i eksporterów (z prawej) wyrobów według kierunków geograficznych: UE (w środku) i poza UE (na zewnątrz) w 2014 r.



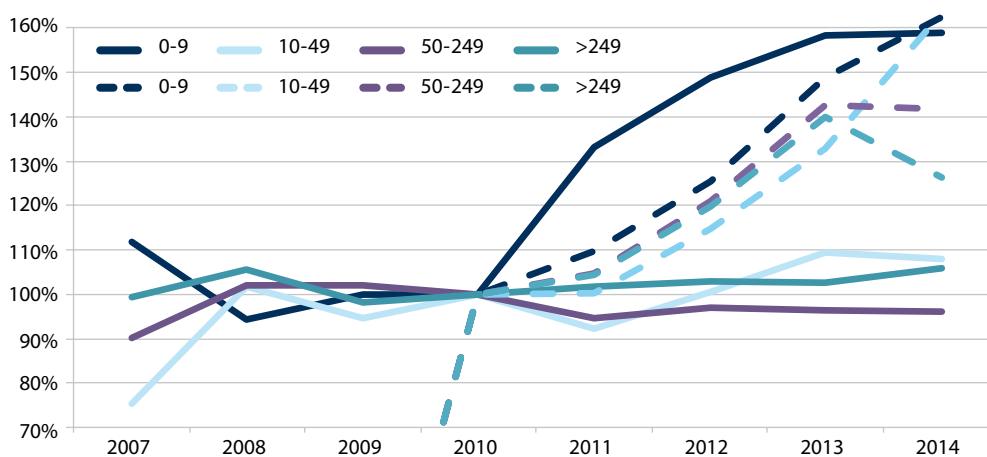
Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

W zakresie handlu wyrobami polscy eksporterzy wyraźnie częściej koncentrują się na rynkach UE niż pozostałych krajach świata. W 2014 r. 3,3% (60,9 tys.) przedsiębiorstw sprzedało swoje wyroby do krajów UE, a 1,9% (34,8 tys.) poza UE. W przypadku sektora MSP odsetek ten jest nieco niższy – 3,2% tych podmiotów prowadzi działalność eksportową na rynkach UE, a 1,8% poza UE. W porównaniu z innymi krajami UE odsetek polskich eksporterów wyrobów wypada mało korzystnie. Według danych Eurostatu za 2013 r., liczba polskich eksporterów wyrobów do UE osiągnęła udział w populacji firm na poziomie 4%, a poza UE – 2,5%, co dało odpowiednio siódmą i szóstą pozycję od końca wśród 26 krajów UE⁴⁴, a średnia dla tych krajów to odpowiednio 6,0% i 3,8%.

⁴⁴ Zestawienie obejmuje wszystkie kraje UE poza Irlandią i Luksemburgiem.

Od 2011 r. można zauważyć szybki wzrost liczby eksporterów wyrobów ogółem, podlegający jednak istotnym wahaniom na przestrzeni lat (wykres 1.20). W przypadku mikro i małych firm wahania te w latach 2007–2011 mogły mieć związek ze zmianami koniunktury w krajach UE. Dla przykładu, liczba małych firm eksporterów wyrobów wyraźnie wzrosła w 2008 r. (o 35%), po czym nastąpił spadek w 2009 r. (o 7,1%) i wzrost w 2010 r. (o 5,6%). W 2011 r. liczba małych firm eksporterów wyrobów spadła ponownie (o 7,7%). Przeciwny kierunek zmian charakteryzował natomiast mikroprzedsiębiorstwa. Z kolei w latach 2012–2013 widoczne były wyraźne tendencje wzrostowe w zakresie liczebności mikro i małych eksporterów wyrobów oraz praktycznie wszystkich eksporterów usług. W 2014 r. z kolei można zaobserwować wyhamowanie lub spadek, na co niewątpliwie wpływ miało nałożone w tym roku embargo na eksport produktów spożywczych do Rosji.

Wykres 1.20. Dynamika liczby eksporterów wyrobów w latach 2007–2014 (linia ciągła) i usług w latach 2010–2014 (linia przerywana) w grupach przedsiębiorstw według liczby pracujących (2010=100%)



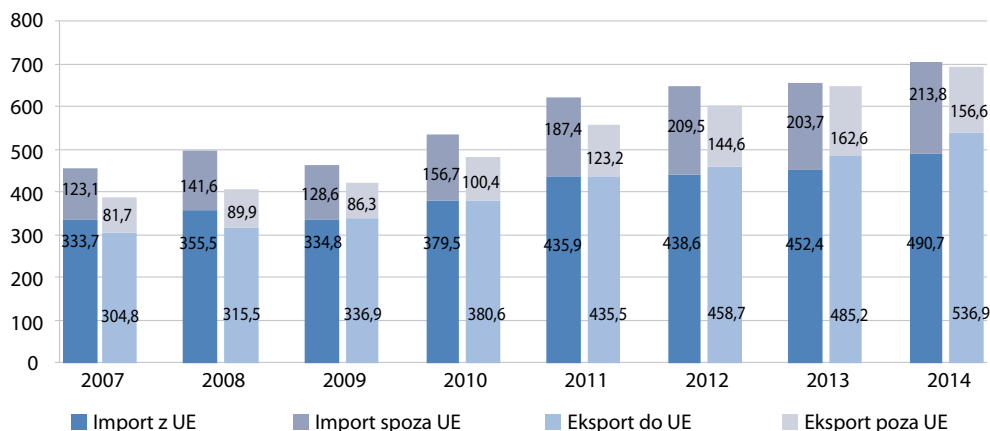
Źródło: opracowanie własne według danych GUS opracowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

Rozmiary handlu zagranicznego polskich przedsiębiorstw

Od lat w handlu wyrobami widoczna była wyraźna przewaga importu nad eksportem, zarówno w aspekcie liczebności importerów/eksporterów, jak i wartości wymiany handlowej. Na przestrzeni lat widać jednak wyraźnie tendencję zbliżania się wartości eksportu i importu. Od 2007 r. relacja tych wielkości wzrosła z 84,6 do 98,4% w 2014 r. Jeszcze lepsza sytuacja pod tym względem panowała w handlu usługami – eksport przeważa nad importem, a różnica ta powiększa się dynamicznie. W latach 2010–2013 przewaga eksportu usług nad ich importem wzrosła z 10,1% do 31,2%, a w 2014 r. tendencja ta wyhamowała (relacja eksportu nad importem nie zmieniła się).

Kierunki geograficzne handlu zagranicznego wyrobów pokazują większą koncentrację eksportu niż importu na rynkach UE. Ponad trzy czwarte (77,4%) eksportu przypada na kraje UE, a jedna czwarta (22,6%) na pozostałe kraje, podczas gdy w przypadku importu różnica na rzecz rynków UE jest mniejsza – dwie trzecie (69,6%) do jednej trzeciej (30,4%). Odwrotne relacje można zauważyć w przypadku handlu usługami. 77,4% importu przypada na kraje UE a 22,6% na pozostałe kraje, podczas gdy w eksporcie te relacje wynoszą odpowiednio 70,2% i 29,8%. Na przestrzeni lat widać także wzrost znaczenia rynków pozaeuropejskich. Udział reszty świata w polskim imporcie wzrósł w latach 2007–2014 z 36,9% do 43,6%, a w eksporcie z 26,8% do 29,2%. W handlu usługami nie widać tego typu zmian o charakterze długofalowym.

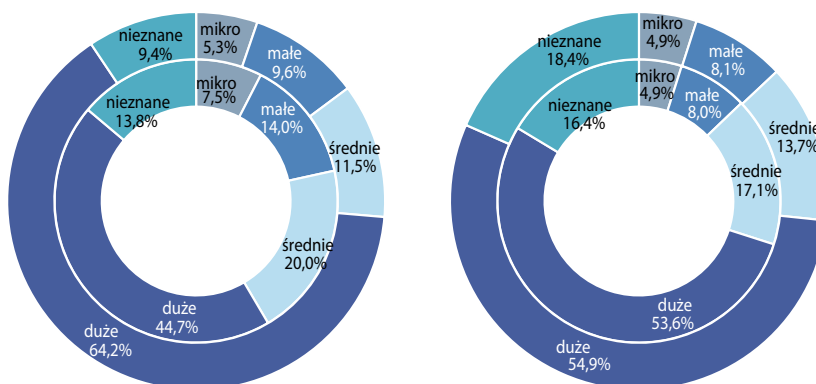
Wykres 1.21. Wartość importu wyrobów z UE i spoza UE oraz eksportu wyrobów do UE i poza UE w latach 2007–2014 (w mld PLN)



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

Z danych GUS wynika, że kraje unijne są ważniejszym rynkiem niż reszta świata jeśli chodzi o import wyrobów mikro i małych firm. Wartość wyrobów sprowadzanych przez mikrofirmy stanowi 5,3% importu wyrobów spoza UE i 7,5% z UE ogółem, a w małych przedsiębiorstwach odpowiednio 9,6% i 14% (dane za 2014 r.). Z kolei eksport wyrobów najmniejszych podmiotów jest tak samo nakierowany na kraje pozaunijne co unijne – udział mikrofirm w eksporcie wyrobów do UE i poza UE wyniósł w obu przypadkach 4,9%. Z kolei import spoza UE jest bardziej zdominowany przez duże podmioty w porównaniu z importem z UE (stanowi on 64,2% importu ogółem).

Wykres 1.22. Struktura wartości importu wyrobów (z lewej) i eksportu wyrobów (z prawej) według kierunków geograficznych: UE (w środku) i poza UE (na zewnątrz) w 2014 r.



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

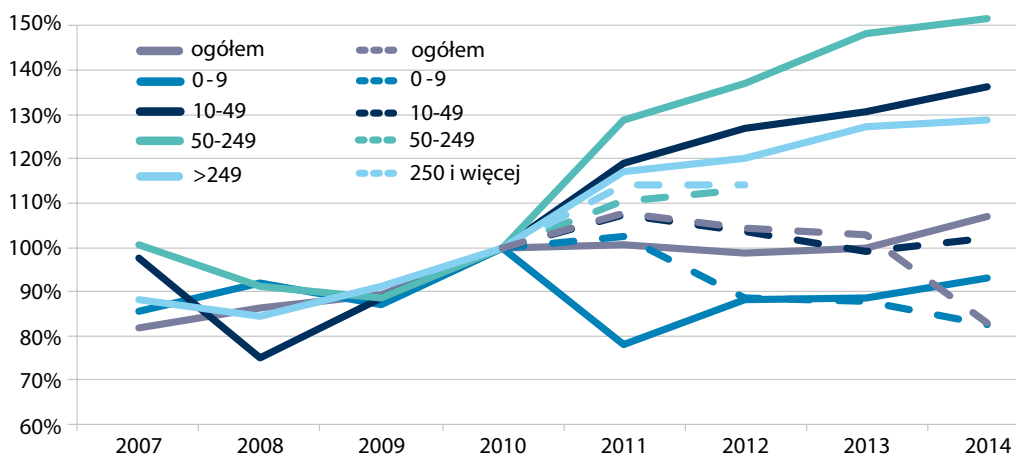
Według danych GUS za 2014 r. eksport wyrobów przeciętnej polskiej firmy wyniósł 8,5 mln PLN (w MSP – 2,6 mln PLN), a eksport usług 8,4 mln PLN (MSP – 3,8 mln PLN). Zdecydowanie najmniejsza wartość eksportu przypadła na przeciętną mikrofirmę – 0,6 mln PLN w przypadku wyrobów i 1,7 mln PLN w przypadku usług. Wyraźnie większe obroty w tym zakresie osiągnęło małe przedsiębiorstwo (3,0 mln PLN w przypadku wyrobów i 3,8 mln w zakresie usług), średnie (odpowiednio: 15,6 mln PLN i 8,2 mln PLN) i duże (odpowiednio: 168,3 mln PLN i 28,6 mln PLN). Niestety, wyraźnie odstawiamy pod tym względem od średniej w UE. Według danych Eurostatu za 2013 r. obroty wyrobami z UE przeciętnego polskiego eksportera wyniosły 1,7 mln EUR, a przeciętnie w 26 krajach UE⁴⁵, dla których dostępne są te dane, 2,5 mln

⁴⁵ Obejmuje wszystkie kraje UE poza Irlandią i Luksemburgiem.

EUR. Słabiej wypadają firmy eksportujące poza UE – obroty z pozostałymi krajami świata przeciętnego eksportera (1,1 mln EUR) są nieco mniejsze niż przeciętnie dla ww. krajów UE (1,3 mln EUR).

Tendencje w zakresie eksportu wyrobów przeciętnej polskiej firmy nie zmieniały się istotnie w latach 2010–2014 i wskazywały na w miarę stabilną tendencję wzrostową. Z kolei, eksport usług przeciętnego podmiotu po dynamicznym wzroście w 2011 r. (o 7,8% r/r) odnotował spadki wartości w latach 2012 i 2013 (odpowiednio o 3,3% i 1,5% r/r) oraz silny spadek w 2014 r. (o 19% r/r). Analiza grup firm według liczby pracujących pokazuje jednak wyraźne różnice. W okresie 2010–2014 wyraźne wzrosty przychodów z eksportu wyrobów osiągnęły małe, średnie i duże podmioty, a w przypadku usług średnie i duże firmy. W tym okresie mikrofirmy w przypadku eksportu wyrobów i usług oraz małe podmioty w przypadku usług notowały wyraźnie gorsze dynamiki.

Wykres 1.23. Dynamika eksportu na jednego eksportera wyrobów w latach 2007–2014 (linia ciągła) i usług w latach 2010–2014 (linia przerywana) w poszczególnych grupach firm według liczby pracujących (2010=100%)



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

Dane GUS wskazują na wysoką niestabilność działalności eksportowej przedsiębiorstw w Polsce. Wskazuje na to wysoka zmienność wartości eksportu na jednego eksportera, przy czym dotyczy to w większym stopniu mikro i małych podmiotów niż średnich i dużych. Należy pamiętać jednak, że te wahania potęgowane były także rozciągniętymi w czasie skutkami kryzysu gospodarczego w UE oraz do pewnego stopnia ograniczeniami w handlu z Rosją czy też niestabilną sytuacją gospodarczą na Ukrainie. Pomimo tego na przestrzeni lat 2007–2014 zarysowuje się trend wzrostowy wartości eksportu przypadającej na jednego eksportera we wszystkich grupach przedsiębiorstw, poza mikrofirmami. W tym okresie działalność eksportową najszybciej rozwijało przeciętne średnie i duże przedsiębiorstwo, nieco słabiej radziła sobie przeciętna mała firma.

Dane GUS wskazują, że z działalności eksportowej w zakresie wyrobów polskie firmy uzyskują stosunkowo dużą część swoich przychodów (17,7% w 2014 r.). Najmniejszą wartość relacji eksportu i przychodów osiągają mikrofirmy (4,2%), wyraźnie większą – małe (9,6%), średnie (14,5%) i duże podmioty (21,5%). Dane Eurostatu wskazują, że wypadamy na tym tle korzystnie w porównaniu z UE. Udział obrotów z eksportu wyrobów w łącznych obrotach ogółu przedsiębiorstw w 2013 r. w Polsce był o ponad dwie trzecie wyższy niż średnio w 26 krajach UE⁴⁶ (o 62,6%).

⁴⁶ Obejmuje wszystkie kraje UE poza Irlandią i Luksemburgiem.

Tabela 1.7. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w grupach przedsiębiorstw według liczby pracujących w latach 2007–2014

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2007	13,4%	3,3%	7,3%	10,8%	20,3%
2008	13,1%	3,0%	6,4%	10,4%	19,1%
2009	13,7%	2,9%	7,6%	10,7%	18,8%
2010	14,6%	3,2%	8,4%	11,3%	19,1%
2011	15,2%	3,1%	8,0%	12,3%	20,2%
2012	16,0%	3,9%	8,7%	13,4%	20,2%
2013	17,1%	4,1%	9,6%	14,5%	21,3%
2014	17,7%	4,2%	9,6%	14,5%	21,5%

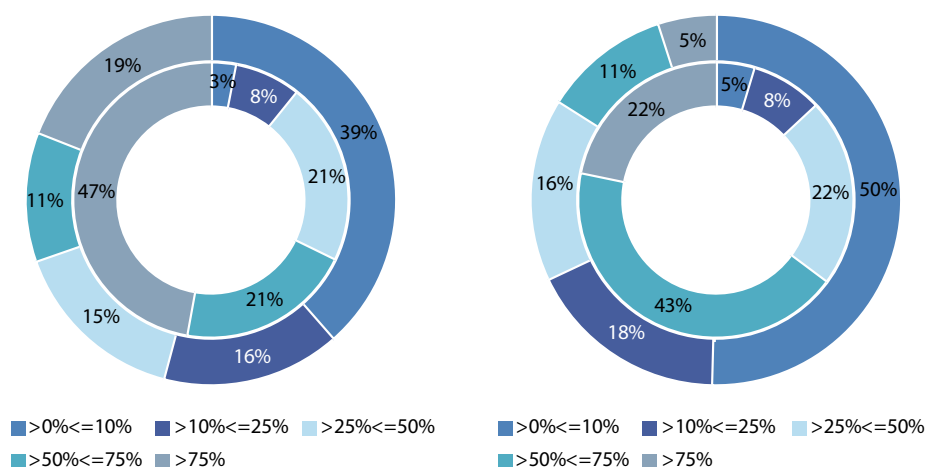
Źródło: opracowanie własne według danych GUS pozyskanych na potrzeby niniejszego Raportu oraz publikacji Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku i wydań poprzednich.

Przemysł odgrywa znacznie większą rolę w eksporcie niż w imporcie, odwrotnie jest w przypadku handlu. W 2014 r. przedsiębiorstwa z sektorów przemysłowych gospodarki wygenerowały ponad dwie trzecie eksportu (64,0%) i połowę polskiego importu (49,7%). Firmy handlowe z kolei sprzedały jedną siódmą (14,4%) eksportu ogółem wyrobów, a sprowadziły do Polski jedną trzecią (33,5%) wartości towarów importowanych do naszego kraju.

Specjalizacja eksportowa i importowa polskich przedsiębiorstw

W polskim eksporcie dominują eksporterzy osiągający przychody z eksportu o wartości przekraczającej ponad połowę ich przychodów ogółem. Połowa tych podmiotów (48,7%) charakteryzowała się udziałem kapitału zagranicznego. 5,3 tys. podmiotów wyspecjalizowanych w eksporcie (30,3% eksporterów) realizuje blisko dwie trzecie (60,7%) eksportu podmiotów o liczbie pracujących powyżej 9 osób⁴⁷ (wykres 1.24) i osiąga przeciętnie na firmę prawie pięć razy większe obroty (78,5 mln PLN) niż eksporterzy niewyspecjalizowani⁴⁸ (16,2 mln PLN).

Wykres 1.24. Struktura – po lewej – liczby eksporterów (na zewnątrz) i wartości eksportu (w środku wykresów) oraz – po prawej – liczby importerów (na zewnątrz) i wartości importu (w środku) według stopnia specjalizacji eksportowej przedsiębiorstw w 2014 r.



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

Co więcej, 3,3 tys. (19% eksporterów) przedsiębiorstw silnie wyspecjalizowanych w eksporcie (eksport stanowi powyżej 75% ich przychodów) realizuje blisko połowę eksportu (48,1%). Przeciętna taka firma sprzedaje za granicę towary o wartości 87 mln PLN przychodów z eks-

⁴⁷ Dane dotyczące specjalizacji eksportowej i importowej dotyczą przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób (dane ze sprawozdania F-01).

⁴⁸ Eksporterzy osiągający przychody z eksportu poniżej 50% przychodów ogółem.

portu – ponad pięć razy więcej niż eksporterzy niewyspecjalizowani⁴⁹. Wzrost przychodów tej grupy nie jest jednak imponujący. W latach 2007–2013 średnioroczny wzrost na jedną firmę wyniósł 3,2%, a w 2014 r. wyniósł 3,4% r/r.

Największą grupą eksporterów są podmioty niewyspecjalizowane (6,7 tys.) – ich udział eksportu w przychodach ze sprzedaży wynosi poniżej 10%. Są oni też najłabszą grupą pod względem wyników. Całkowite obroty eksportowe tych podmiotów stanowiły zaledwie 3,1% eksportu przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób, a w przeliczeniu na jedną firmę wyniosły 2,8 mln PLN. Charakteryzowały się one wysoką dynamiką wzrostu – w latach 2007–2013 średnioroczny wzrost eksportu na jeden taki podmiot wyniósł 5%. Niestety, w 2014 r. zanotowano spadek dynamiki do 1,0% r/r.

Trzecią pod względem liczebności grupą są eksporterzy niewyspecjalizowani, których eksport w przychodach mieścił się granicach 10–25% (2,7 tys.). Ich łączna wartość eksportu stanowiła 7,8% eksportu ogółem przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób, a przeciętna wartość obrotów eksportowych na jedną firmę wyniosła 17,5 mln PLN. W latach 2007–2013 średnioroczna dynamika przychodów z eksportu na jednego eksportera niewyspecjalizowanego wyniosła 5,3%, a w 2014 r. 8,5% r/r.

Obok tych dwóch grup eksporterów niewyspecjalizowanych można wyszczególnić jeszcze przedsiębiorstwa (w liczbie 2,7 tys.), których udział eksportu w przychodach ze sprzedaży mieścił się w stosunkowo wysokich granicach 25–50%. Podmioty te sprzedają za granicę towary o przeciętnej wartości 48,4 mln PLN na jedną firmę. Wartość tych towarów w ujęciu całej grupy stanowi około 21,4% łącznych przychodów z eksportu polskich przedsiębiorstw. Jest to grupa osiągająca najwyższy wzrost eksportu na jedną firmę spośród wszystkich eksporterów. W latach 2007–2013 średnioroczny wzrost wartości eksportu przeciętnego takiego podmiotu wyniósł 6,8%⁵⁰, a w 2014 r. 1,8% r/r.

Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w eksporcie polskich firm

W polskim eksporcie dominują przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. Mimo że stanowią one zaledwie jedną trzecią eksporterów (31,0%; 5,4 tys. podmiotów) generują aż dwie trzecie wartości całego polskiego eksportu przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób (60,7%). Przeciętnie jedna taka firma sprzedaje za granicę towary o wartości prawie trzy i pół razy większej (68,7 mln PLN) niż pozostałe podmioty (20 mln PLN). Połowa z nich to eksporterzy wyspecjalizowani, którzy osiągają przychody z eksportu powyżej 50%. Większą część przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym stanowią średnie (37,6%) i duże (20%) przedsiębiorstwa. Jeśli chodzi o strukturę sektorową trzy czwarte z nich działa w przetwórstwie przemysłowym lub handlu (77,9%).

Podobna sytuacja panuje w imporcie, gdzie również prawie dwie trzecie eksportu (62,3%) jest realizowana przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego, które stanowią jedynie około jednej trzeciej liczby importerów (31,7%). Największy udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym wśród importerów cechuje działalność finansową i ubezpieczeniową (sekcja K; 58,6%), realizują one cztery piąte eksportu przedsiębiorstw prowadzących taką działalność (72,1%). Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego cechuje też większa importochłonność – udział importu w kosztach własnych sprzedanych produktów, towarów i materiałów tych podmiotów wyniósł 34,6% w 2014 r.

⁴⁹ Dane dotyczą roku 2013.

⁵⁰ Poza rokiem 2009, kiedy zanotowano wyraźny spadek wywołany obniżeniem się koniunktury w UE i na świecie, okres 2007–2013 był dla tej grupy firm bardzo korzystny.

WYMIAR II. DEMOGRAFIA PRZEDSIĘBIORSTW

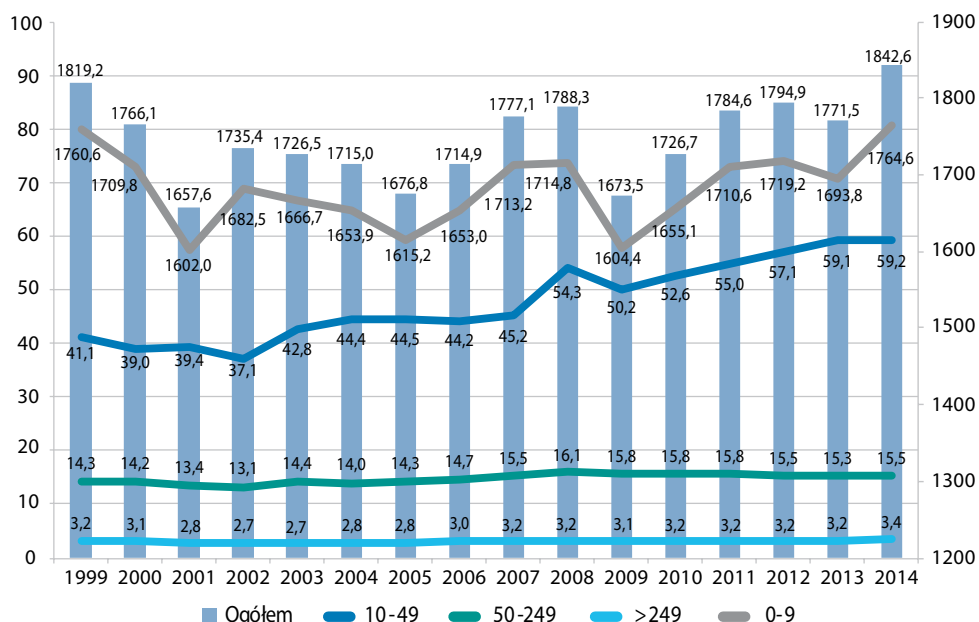
W tej części próbujemy przyrzeć się procesom, które kierują przedsiębiorczością. Dlatego przedstawiamy dane nt. aktualnej struktury sektora przedsiębiorstw w Polsce i zmian, jakim ona podlega. Przedstawiamy także informacje o nowo powstałych przedsiębiorstwach, opisujemy wskaźniki przeżycia, a także takie parametry jak wiek czy wielkość przeciętnego przedsiębiorstwa w Polsce.

Struktura przedsiębiorstw

Zarówno w UE jak i w Polsce przeważającą większość przedsiębiorstw (99,8%) stanowią mikro, małe i średnie firmy. Jednak w Polsce wyższy niż w UE jest udział mikroprzedsiębiorstw w całkowitej liczbie firm (95,2% względem 93,0% w UE), a mniejszy firm małych (3,7%, gdy średnio w UE – 5,9%). Udział podmiotów średniej wielkości w strukturze MSP w Polsce jest natomiast zbliżony do średniej unijnej (0,9% – Polska, 1,0% – UE)⁵¹.

Dane GUS pokazują, że struktura polskich przedsiębiorstw powoli zaczyna się upodabniać do unijnej. Na przestrzeni lat 1999–2014 stopniowo spada udział mikroprzedsiębiorstw – z 96,8% do 95,8%, a wzrasta udział małych firm – z 2,3% do 3,2%. Natomiast udział średnich i dużych przedsiębiorstw w analizowanym okresie utrzymuje się na niezmiennym poziomie (średnie – 0,8%, duże – 0,2%)⁵². W roku 2014 w porównaniu z poprzednim rokiem wzrosła liczba działających przedsiębiorstw we wszystkich grupach wielkości. Największy wzrost liczby przedsiębiorstw dotyczył dużych firm (o 4,3% r/r) i mikroprzedsiębiorstw (o 4,2% r/r), a mniejszy – firm średnich (o 0,9% r/r). Nieznaczny wzrost liczby przedsiębiorstw nastąpił natomiast w grupie małych przedsiębiorstw (o 0,1% r/r)⁵³ (wykres 1.25).

Wykres 1.25. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w Polsce ogółem i w poszczególnych grupach według wielkości w latach 1999–2014 (w tys.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych (lata 2004–2014) oraz danych GUS wykorzystanych w Raportach o stanie sektora MSP (PARP, lata 1999–2003).

⁵¹ Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu za 2014 r.

⁵² Obliczenia własne na podstawie publikacji GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych (lata 2004–2013) oraz danych GUS wykorzystanych w Raportach o stanie sektora MSP (lata 1999–2003).

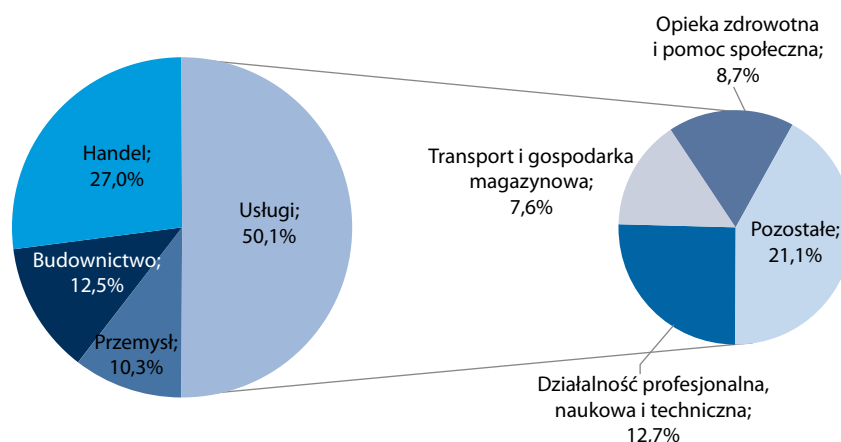
⁵³ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS 2015.

Powyższe zmiany świadczą o pozytywnym trendzie, jeśli chodzi o strukturę przedsiębiorczości w Polsce. Przy wciąż silnej skłonności Polaków do zakładania własnej działalności gospodarczej mamy wysoki odsetek nowo powstałych firm. W długim okresie (1999–2014) widoczny jest wzrost udziału małych firm i spadek udziału mikroprzedsiębiorstw, co świadczy o powolnej zmianie jakościowej w zakresie potencjału i możliwości rozwojowych przedsiębiorców w Polsce.

Połowa polskich małych i średnich przedsiębiorstw prowadzi działalność w sektorze usług (50,1%). W branży handlowej aktywnych jest 27,0% przedsiębiorstw sektora MSP, a w budowlanej – 12,5%. Przemysł to główny obszar działalności dla 10,3% małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Inna jest struktura branżowa dużych firm działających w Polsce. Tak jak ponad połowa MSP prowadzi działalność w sektorze usług, tak ponad połowa (51,6%) dużych firm prowadzi działalność przemysłową. Natomiast w znacznie mniejszym stopniu niż MSP firmy duże obecne są w usługach (30,7%), handlu (13,1%) i w budownictwie (4,5%)⁵⁴ (wykres 1.26).

Porównując strukturę branżową polskich przedsiębiorstw z przedsiębiorstwami w krajach UE należy stwierdzić, że charakteryzuje nas znacznie większa liczba przedsiębiorstw handlowych a niższa usługowych. Według danych Komisji Europejskiej⁵⁵ blisko trzy czwarte MSP w Polsce prowadzi działalność gospodarczą w handlu (33,45%; 27,57% w UE) i usługach (39,27%; 48,62% w UE), a co siódme – w budownictwie (15,29%; 14,63% w UE), co dziesiąte zaś w przemyśle (11,99%; 9,18% w UE). Struktura branżowa polskich przedsiębiorstw stopniowo się zmienia (wzrasta liczba firm usługowych, co upodabnia nas do struktury unijnej).

Wykres 1.26. Struktura MSP w Polsce według podstawowego obszaru działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS 2015 (sekcje B-J, L-N, P-S PKD 2007).

Większość, bo 91,1% wszystkich przedsiębiorców z sektora MSP to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby prawne i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej stanowią 8,9% małych i średnich przedsiębiorstw⁵⁶.

Powstawanie i likwidowanie przedsiębiorstw

Według ostatnich dostępnych danych Eurostatu w 2014 roku **w Polsce powstało 253 tys. nowych przedsiębiorstw, zaś w 2013 r. zlikwidowano 258 tys. firm.** W porównaniu z ro-

⁵⁴ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS 2015.

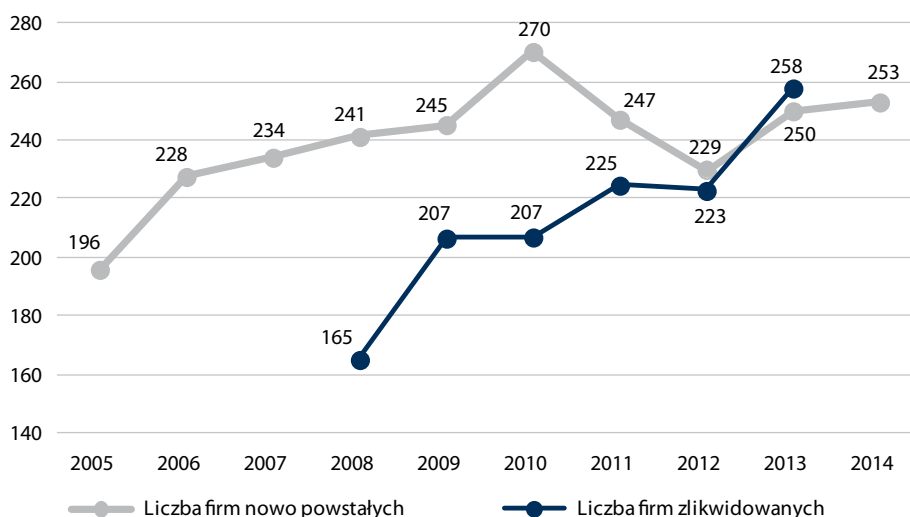
⁵⁵ Opracowanie własne na podstawie Arkuszy Informacyjnych SBA – Annual Report on European SMEs 2015/2016, Komisja Europejska, Bruksela 2016. Dane za 2013 rok – dotyczą sekcji B-J, L-N NACE Rev.2.

⁵⁶ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS 2015.

kiem poprzednim liczba nowo powstałych przedsiębiorstw wzrosła niewiele, bo ponad 1%, natomiast liczba zlikwidowanych firm zwiększyła się prawie o 16%.

Na przestrzeni lat 2008–2012, liczba przedsiębiorstw nowo powstałych była wyższa niż zlikwidowanych. Niemniej, choć obie kategorie wykazywały tendencje wzrostowe, to liczba przedsiębiorstw likwidowanych rosła szybciej niż liczba nowo powstałych firm, tak że w 2013 r. po raz pierwszy liczba zlikwidowanych firm była wyższa niż nowo utworzonych (wykres 1.27)⁵⁷.

Wykres 1.27. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych (w tys.) w Polsce w latach 2005–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu Business demography by legal form (from 2004 onwards, NACE Rev.2) [bd_9ac_l_form_r2].

W 2014 roku, najwięcej firm powstało w *Handlu* (73,7 tys.), *Działalności profesjonalnej i technicznej* (35,6 tys.) i *Przetwórstwie przemysłowym* (24,6 tys.). Z kolei najwięcej likwidowanych firm odnotowano⁵⁸ w następujących działach: *Handel* (91,3 tys.), *Budownictwo* (49,5 tys.), *Przetwórstwo przemysłowe* (26,7 tys.) i *Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (24,1 tys.)⁵⁹.

Polska jest wśród krajów UE, w których według danych Eurostatu powstaje najwięcej firm. W Unii Europejskiej w 2014 roku⁶⁰ powstało 2,57 mln przedsiębiorstw, z czego w Polsce 253 tys. Więcej przedsiębiorstw zarejestrowano tylko we Francji (339 tys.), Wielkiej Brytanii (317 tys.), Hiszpanii (288 tys.) i we Włoszech (274 tys.). Jeżeli chodzi o liczbę przedsiębiorstw zlikwidowanych, to w krajach UE w 2014 roku była ona niższa od liczby przedsiębiorstw nowo powstałych (2,3 mln). Polska, podobnie jak Włochy, Niemcy, Portugalia, Czechy, Litwa, Bułgaria i Dania, należała do krajów, w których liczba firm zlikwidowanych była większa od nowo powstałych⁶¹ (wykres 1.28).

⁵⁷ W ubiegłorocznej edycji Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce przedstawione zostały dane nt. nowo zarejestrowanych i zlikwidowanych podmiotów pochodzące z rejestru REGON. W obecnej edycji Raportu, po konsultacji z GUS postanowiono nie prezentować danych z REGON-u, jako że nie odzwierciedlają one rzeczywistej aktywności przedsiębiorstw.

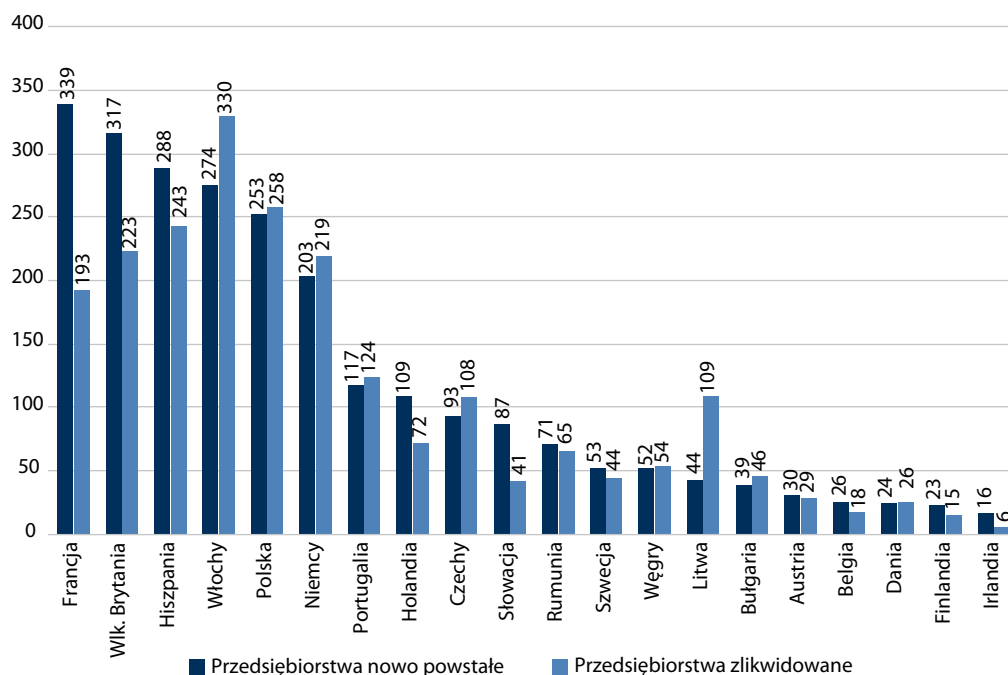
⁵⁸ w 2013 r.

⁵⁹ Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu Business demography by legal form (from 2004 onwards, NACE Rev.2) [bd_9ac_l_form_r2].

⁶⁰ Dane dotyczące liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych dla Polski są z 2013 r.

⁶¹ Dane Eurostatu za 2014 r., w przypadku Polski za 2013 r. Dane dotyczą sekcji B-N i S95 NACE Rev.2 (sekcja K jest objęta jedynie częściowo i dotyczy usług ubezpieczeniowych, instytucji kredytowych i funduszy emerytalnych).

Wykres 1.28. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych w Polsce i wybranych krajach UE w 2014 r. (w tys.)

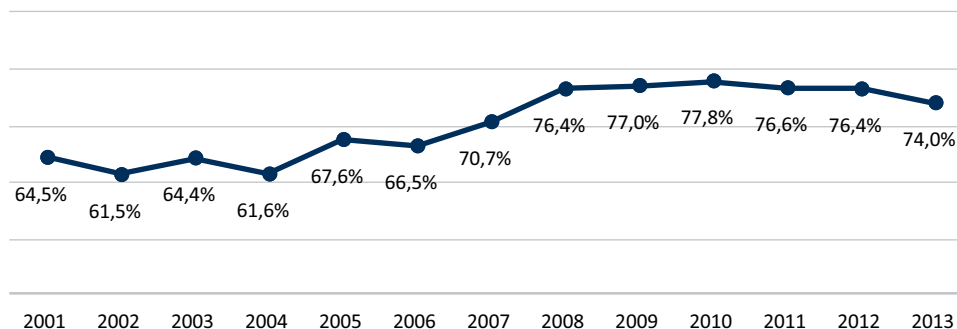


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu za 2014 r.

Przeżywalność przedsiębiorstw⁶²

Pierwszy rok działalności przeżywają w Polsce trzy na cztery firmy (spośród firm założonych w 2013 r. do 2014 r. przetrwało 74% podmiotów). W kolejnych latach jednak przeżywalność wyraźnie spada – do 59,7% w drugim i 31,4% w piątym roku działalności.

Wykres 1.29. Przeżywalność przedsiębiorstw – współczynnik przeżycia pierwszego roku (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw (lata 2001–2014). Dane dotyczą mikro i małych przedsiębiorstw.

Większą szansę na przetrwanie mają podmioty posiadające osobowość prawną oraz te, które zatrudniają pracowników. Pierwszy rok swojej działalności przetrwało bowiem 78,8% osób prawnych i 73,4% osób fizycznych, które zaczęły funkcjonować na rynku w 2013 r. i nadal były na nim obecne w 2014 r. Wyższym wskaźnikiem przeżywalności pierwszego roku charakteryzują się też przedsiębiorstwa zatrudniające pracowników najemnych niż samozatrudnieni (80,6% vs 73,0%). Tendencja ta jest jeszcze wyraźniejsza po pięciu latach działalności, kiedy spośród przedsiębiorstw zarejestrowanych w 2009 roku, w roku 2014 działało nadal

⁶² Dane dotyczące przeżywalności przedsiębiorstw opracowano na podstawie publikacji Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013, GUS 2015. Dane dotyczą mikro i małych przedsiębiorstw.

50,1% osób prawnych i 30,2% osób fizycznych oraz 55,1% przedsiębiorstw z pracownikami najemnymi i 26,8% podmiotów bez pracowników najemnych.

Pośród przedsiębiorstw utworzonych w 2013 roku najwyższe wskaźniki przeżycia pierwszego roku odnotowano w następujących sekcjach *Opieka zdrowotna i pomoc społeczna* (88,1%), *Informacja i komunikacja* (85,9%), *Obsługa rynku nieruchomości* (84,8%), *Pozostała działalność usługowa* (83,3%) oraz *Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (82,2%). Najniższe natomiast w sekcjach – *Finanse i ubezpieczenia* (57,9%), *Zakwaterowanie i gastronomia* (58,2%), *Edukacja* (60,3%) oraz *Transport i gospodarka magazynowa* (61,0%).

Większość nowo powstałych w 2013 r. przedsiębiorstw w Polsce, które były nadal aktywne w 2014 r.⁶³, to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (87,5%); w 75% przypadków samozatrudnieni. Zdecydowana większość z nich powstała jako przedsiębiorstwa nowe (97,5%), zaś 2,5% to przedsiębiorstwa powstałe w wyniku przekształceń. Źródłem finansowania działalności na początkowym etapie w przypadku tych podmiotów były przede wszystkim środki własne (80,5%), a w dalszej kolejności kredyt bankowy (2,2%), pożyczka od rodziny lub znajomych (1,8%) i inne środki (15,5%). Właściciele blisko trzech czwartych nowo powstałych firm mają nie więcej niż 39 lat (72,3%), z czego połowa ma nie więcej niż 30 lat. Prawie połowa właścicieli nowo utworzonych firm ma wykształcenie wyższe i paturalne (46,3%), a jedna trzecia – średnie (35,9%). W przypadku prawie 60% nowo utworzonych firm właścicielami są mężczyźni (58,3%). Kobiety są właścicielkami 41,7% nowo powstałych przedsiębiorstw⁶⁴. Większość nowych firm powstaje w miastach (średnio trzy na pięć nowych firm – 57,9%). Jedna na pięć firm zakładana jest w gminach wiejskich (22,3%), podobnie – w wiejsko-miejskich (19,8%)⁶⁵.

Przeciętna liczba pracujących przypadająca na jedno przedsiębiorstwo, powstałe w 2013 r., w rok po jego utworzeniu, wynosi dwie osoby. Osiem na sto tego typu przedsiębiorstw było obecnych na rynkach zagranicznych. Działalność inwestycyjną w pierwszym roku funkcjonowania na rynku prowadziło 28,2% przedsiębiorców. Ponad połowa (55,4%) przedsiębiorców, którzy zarejestrowali działalność w 2013 r. i prowadzili ją nadal w 2014 r. nie napotkało trudności przy zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej⁶⁶.

Jeśli chodzi o wskaźniki przeżycia przedsiębiorstw w długim okresie (2009–2014), okazuje się, że wśród firm powstałych w 2009 roku zdecydowanie najwyższą przeżywalnością (do 2014 roku) charakteryzują się przedsiębiorstwa z sekcji *Opieka zdrowotna i pomoc społeczna* (53,7%). Nieco niższe wskaźniki przeżycia pięciu lat zaobserwowano w sekcjach: *Obsługa rynku nieruchomości* (51,2%), *Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna* (42,2%), *Informacja i komunikacja* (42,0%), *Przemysł* (38,6%). Najniższe wskaźniki przeżywalności odnotowano w sekcjach: *Zakwaterowanie i gastronomia* (22,0%), *Handel; naprawa pojazdów samochodowych* (24,0%), *Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją* (24,1%), *Transport i gospodarka magazynowa* (28,0%) oraz *Budownictwo* (28,1%).

Stopa przeżycia firm w Polsce na tle Europy

Według danych Eurostatu za 2013 r. stopa przeżycia pierwszego roku polskich firm wyniosła 87% (to wynik o jeden punkt procentowy wyższy niż rok wcześniej). Daje nam to ósmą pozycję wśród krajów europejskich. Liderem jest tu Szwecja, gdzie pierwszy rok przeżywa aż 96% firm.

⁶³ Niniejszy fragment przygotowano na podstawie raportu z badania GUS Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013, GUS 2015.

⁶⁴ Ibidem.

⁶⁵ Na podstawie danych GUS, pochodzących z rejestru REGON, przygotowanych na potrzeby niniejszego Raportu.

⁶⁶ Na podstawie badania GUS Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013, GUS 2015.

Wskaźniki przeżycia przez polskie firmy kolejnych lat według danych w 2013 r. miały następujące wartości: 68% firm przetrwało dwa lata, 54% – trzy lata, 46% – cztery lata. A spośród firm założonych pięć lat wcześniej, w 2013 r. na rynku pozostało jedynie 41%. W latach 2008–2013 wartości wszystkich tych wskaźników miały tendencję spadkową.

Tabela 1.8. Stopa przeżycia przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2013 r.

	Stopa przeżycia pierwszego roku	Stopa przeżycia dwóch pierwszych lat	Stopa przeżycia trzech pierwszych lat	Stopa przeżycia czterech pierwszych lat	Stopa przeżycia pięciu pierwszych lat
Austria	87,36	73,87	66,38	61,82	57,78
Belgia	90,45	82,38	73,08	67,13	61,10
Bułgaria	81,92	67,12	55,36	49,88	47,18
Cypr	89,45	73,34	63,40	49,43	48,91
Czechy	79,05	64,45	56,73	49,02	49,53
Dania	73,23	59,69	54,26	49,73	42,81
Finlandia	50,41	40,58	36,34	37,33	36,18
Francja	80,25	67,14	54,49	48,08	52,94
Hiszpania	75,47	61,25	51,64	45,90	41,03
Litwa	60,74	50,07	39,95	33,76	18,08
Luksemburg	89,32	78,14	67,74	60,23	57,39
Łotwa	80,99	69,95	51,15	41,06	38,08
Niemcy	77,97	62,31	52,32	45,24	38,68
Norwegia	83,83	68,30	56,13	47,57	40,26
Polska	86,61	67,93	54,07	45,80	40,92
Rumunia	75,07	59,49	90,55	67,22	40,71
Słowacja	83,99	64,86	53,71	44,12	42,37
Słowenia	88,89	74,49	62,62	52,00	50,01
Szwecja	96,49	84,40	74,30	64,23	59,40
Węgry	72,35	55,31	44,90	40,78	34,49
Wielka Brytania	91,15	75,40	56,73	47,79	35,32
Włochy	76,10	64,26	57,98	51,23	47,48

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

Spośród krajów europejskich najtrudniej jest przetrwać pierwszy rok działalności firmom w Finlandii (jedynie 50% firm się to udaje) i na Litwie (61%). Również na Litwie po pięciu latach na rynku pozostaje najmniej firm ze wszystkich analizowanych krajów Europy (18%).

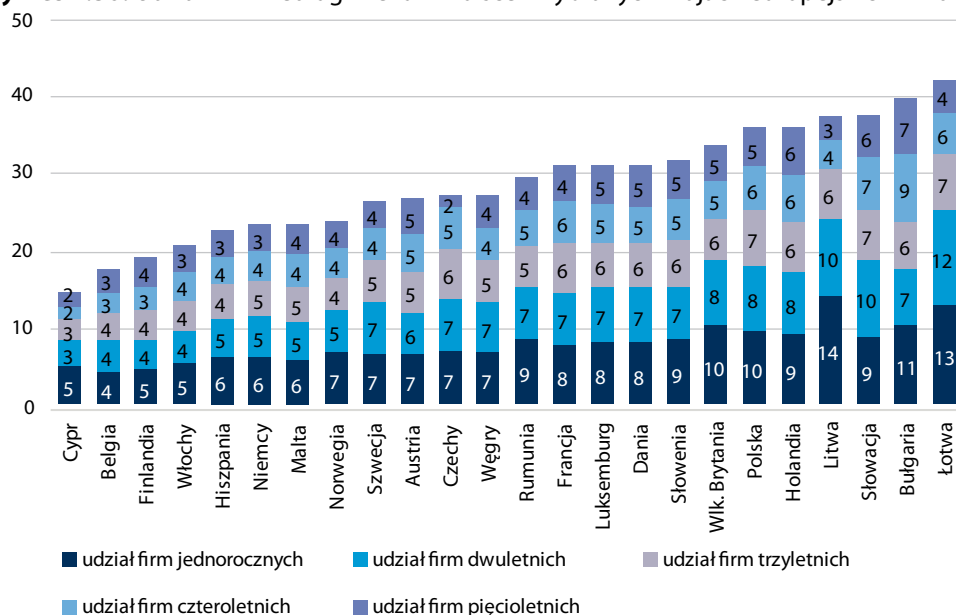
Wiek przedsiębiorstw w Polsce na tle Europy

Według danych Eurostatu za 2013 r.⁶⁷ firmy jednoroczne stanowią 10%⁶⁸ ogółu wszystkich firm w Polsce, firmy dwuletnie – 8%, trzyletnie – 7%, czteroletnie – 6%, a pięcioletnie – 5%. W porównaniu z pozostałymi krajami UE, w Polsce działa dość dużo młodych firm – czyli takich mających poniżej 5 lat – jest ich około 36%. Więcej takich firm jest tylko w Holandii, na Litwie, na Słowacji, w Bułgarii i na Łotwie. Sytuacja ta nie zmieniła się istotnie w porównaniu z rokiem 2012.

⁶⁷ Są to najświeższe dane dotyczące demografii przedsiębiorstw publikowane przez Eurostat.

⁶⁸ Prezentowane wskaźniki bazujące na Structural business statistics dotyczą sekcji B-N (bez K64.2).

Wykres 1.30. Udział firm według wieku w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2013 r.



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

Średnia wielkość przedsiębiorstw

W 2013 roku przeciętna jednoroczna firma w Polsce miała 1,78 pracujących, co daje nam 11. pozycję wśród krajów Unii Europejskiej. Przeciętna wielkość firmy dwuletniej w 2013 roku to 2,06 (11. miejsce w UE), trzyletniej – 2,09 (15. miejsce), czteroletniej – 2,4 (11. miejsce) i pięcioletniej – 3 pracujących (12. miejsce).

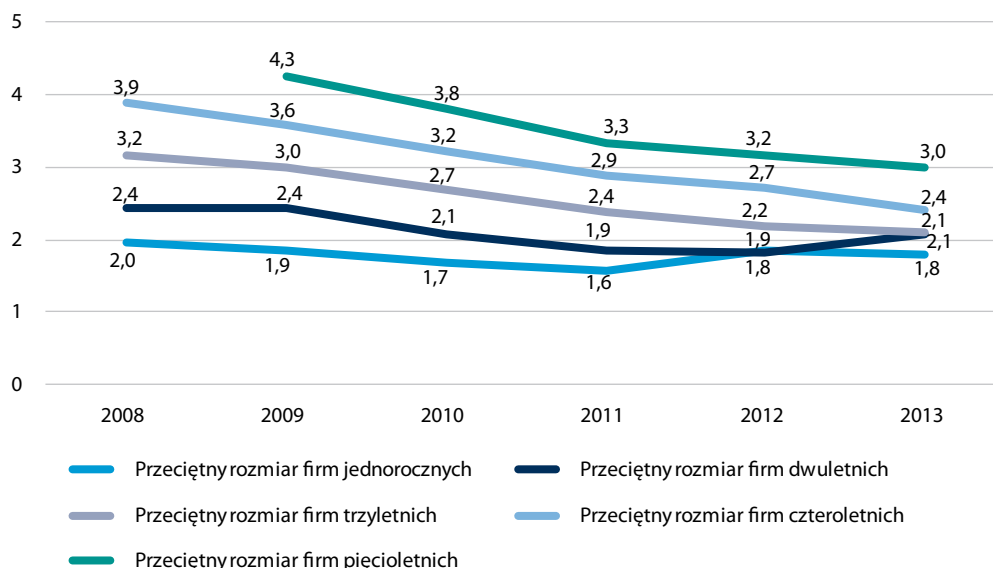
Tabela 1.9. Przeciętny rozmiar przedsiębiorstw wg wieku w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2013 roku (liczba osób pracujących)

	Przeciętny rozmiar firm jednorocznych	Przeciętny rozmiar firm dwuletnich	Przeciętny rozmiar firm trzyletnich	Przeciętny rozmiar firm czteroletnich	Przeciętny rozmiar firm pięcioletnich
Belgia	1,51	1,55	1,61	1,62	1,68
Bułgaria	2,68	3,08	3,73	3,56	4,02
Czechy	1,56	1,63	1,75	1,99	4,32
Dania	1,18	1,16	2,06	2,18	2,33
Niemcy	1,74	1,92	2,23	2,55	2,66
Hiszpania	1,91	2,05	2,19	2,29	2,27
Francja	1,97	2,16	2,27	2,45	2,92
Włochy	2,10	2,33	2,49	2,25	2,60
Cypr	2,62	2,93	3,77	2,66	4,32
Łotwa	2,95	3,39	4,01	4,39	4,25
Luksemburg	2,46	2,98	3,35	3,80	4,67
Węgry	2,20	2,68	2,73	3,10	3,11
Malta	1,44	1,90	3,42	2,42	3,26
Holandia	1,45	1,67	1,72	3,09	3,63
Austria	1,40	1,64	1,79	2,13	2,42
Polska	1,78	2,06	2,09	2,40	3,00
Rumunia	3,32	3,25	4,42	3,88	4,23
Słowenia	1,46	1,74	1,71	1,71	1,86
Słowacja	1,64	2,07	2,32	2,37	2,84
Finlandia	1,56	1,87	2,24	3,91	5,14
Szwecja	1,38	1,45	1,68	1,77	1,87
Wielka Brytania	2,74	3,27	3,80	4,83	4,31
Norwegia	1,36	1,59	1,92	2,13	2,12

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

Porównując firmy w różnym wieku w latach 2008–2013 można zauważyć, że ich średnia wielkość w kolejnych latach się zmniejsza. W przypadku firm jednorocznych ten trend odwrócił się w 2012 roku, jednak w 2013 r. znów wszedł w fazę spadkową. Z kolei firmy dwuletnie zaczęły zwiększać swoją średnią wielkość w 2013 r. (wykres 1.31). Uwagę zwraca również fakt, że na przestrzeni lat różnica w wielkości firm rocznych i pięcioletnich zmalała z 2,4 (w 2009 r.) do 1,2 (2013 r.).

Wykres 1.31. Przeciętny rozmiar przedsiębiorstw wg wieku w latach 2008–2013 w Polsce (liczba osób pracujących)



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

Podsumowując, Polska charakteryzuje się dość dużą liczbą młodych firm, co nie zmieniło się w stosunku do lat poprzednich. Niestety, wskaźniki przeżycia są z roku na rok coraz niższe. Maleje również średnio rozmiar firm.

WYMIAR III. PRZEDSIĘBIORCA JAKO JEDNOSTKA

Poprzednie rozdziały niniejszego raportu odnosiły się do przedsiębiorczości w kontekście gospodarki i jej podmiotów. Poniżej przedstawiamy przedsiębiorcę w ujęciu jednostkowym, jako osobę funkcjonującą w gospodarce krajowej.

Postawy przedsiębiorcze w społeczeństwie⁶⁹

Przedsiębiorcy stanowią około 15% społeczeństwa polskiego⁷⁰ (9% to właściciele firm młodych i 6% właściciele firm dojrzałych⁷¹). Pozostała część społeczeństwa potencjalnie może zasilć rzesze właścicieli firm. Ale nie wszyscy zrobiliby to równie chętnie.

⁶⁹ Poniższy podrozdział został opracowany na podstawie danych z badania Global Entrepreneurship Monitor 2015.

⁷⁰ Osób dorosłych w wieku 18–64.

⁷¹ Dane na podstawie badania Global Entrepreneurship Monitor 2015. W metodologii badania GEM firmy młode, to firmy, które działają na rynku nie dłużej niż 3,5 roku lub są w trakcie tworzenia się. Firmy młode obrazuje wskaźnik **TEA**, czyli Total Early-stage Entrepreneurship. Firmy dojrzałe, to firmy działające na rynku powyżej 3,5 roku.

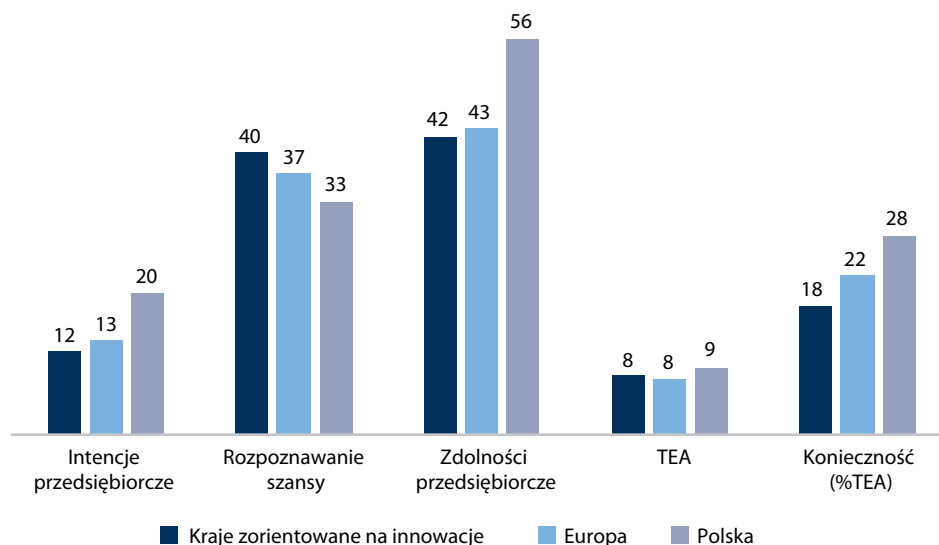
W 2015 roku Polacy bardzo dobrze oceniali swoje kwalifikacje do założenia własnej firmy. Ponad połowa społeczeństwa (56%) miała takie zdanie na swój temat, a to jest o 13–14 p.p. więcej niż jest notowane średnio w krajach innowacyjnych czy w innych krajach europejskich. Jednocześnie tylko 33% Polaków pozytywnie oceniło szanse rynkowe dla rozpoczęcia biznesu w swojej okolicy w ciągu najbliższych 6 miesięcy. Jest to i tak pozytywny wynik, ponieważ na przestrzeni ostatnich 4 lat odsetek ten wzrósł o 13 p.p. W porównaniu z krajami innowacyjnymi jest to jednak wynik wyraźnie słabszy, tam szanse rynkowe dostrzega 40% dorosłej populacji.

Bardziej konkretne plany, czyli możliwość założenia firmy w ciągu kolejnych 3 lat, deklaro-
wało w 2015 roku 20% dorosłych Polaków⁷². Jest to stosunkowo wysoki odsetek na tle krajów
innowacyjnych. Po raz pierwszy od rozpoczęcia badania GEM w Polsce (czyli od 2011 roku)
odsetek tych osób wzrósł w stosunku do roku poprzedniego.

Jak już wcześniej wspomniano wskaźnik TEA, czyli wskaźnik obrazujący zaangażowanie
społeczeństwa w „młodą” przedsiębiorczość wskazuje, że jesteśmy dość przedsiębiorczym
krajem. Ok. 9% Polaków to przedsiębiorcy, którzy prowadzą swoją działalność nie dłużej niż
3,5 roku lub osoby w fazie zakładania firmy. Ten odsetek utrzymuje się na zbliżonym poziomie
w ostatnich latach i jest o 1 p.p. wyższy niż w krajach innowacyjnych lub krajach europej-
skich.

Mimo dość wysokiego odsetka młodej przedsiębiorczości (TEA) w Polsce, negatywne jest
to, że aż 28% osób należących do TEA założyło ją z konieczności, a nie w związku z dostrzeganą
szansą. Jest to wartość wyższa niż w krajach innowacyjnych o 10 p.p. Należy jednak podkreślić,
że mimo tej różnicy w przeciągu ostatnich dwóch lat odsetek osób zakładających działalność
gospodarczą z konieczności zmalał o 20 p.p.

Wykres 1.32. Postawy przedsiębiorcze Polaków na tle Europy oraz krajów o gospodarkach
zorientowanych na innowacje (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Entrepreneurship Monitor 2015.

⁷² Spośród osób, które obecnie nie prowadzą działalności gospodarczej.

Przedsiębiorca – charakterystyka⁷³

Jakimi cechami demograficznymi charakteryzują się przedsiębiorcy w Polsce? Zarówno w Polsce jak i w pozostałych krajach UE wśród samozatrudnionych i pracodawców dominują mężczyźni. W Polsce wśród samozatrudnionych mamy 66% mężczyzn i 34% kobiet, a wśród pracodawców 69% mężczyzn i 31% kobiet. W porównaniu z UE, wśród pracodawców w Polsce obserwujemy większy odsetek kobiet. W stosunku do zeszłego roku nie zanotowano istotnych zmian.

Przeciętny przedsiębiorca w Polsce ma 44 lata, zarówno samozatrudniony, jaki i pracodawca. Spośród wszystkich grup pracujących w Polsce przedsiębiorcy są najstarsi. Europejscy samozatrudnieni są średnio o rok starsi, a pracodawcy o 3 lata. Tu również nie odnotowano zmian w stosunku do roku poprzedniego.

Pod względem wykształcenia polscy przedsiębiorcy (zarówno pracodawcy jak i samozatrudnieni) są wykształceni na podobnym poziomie, jak ich odpowiednicy w krajach UE. Najlepiej wykształconą grupą zawodową są pracodawcy.

Podsumowanie

Polacy są dość przedsiębiorczym społeczeństwem. Przejawia się to relatywnie wysokim odsetkiem przedsiębiorców (15%), wysokim odsetkiem intencji do założenia własnej firmy w kolejnych 3 latach (20%) oraz pozytywną oceną własnych kwalifikacji. Polska przedsiębiorczość prezentuje się za to słabiej na tle Europy, jeśli chodzi o dostrzeganie szans biznesowych, choć coraz częściej polscy przedsiębiorcy przyznają, że takie właśnie szanse dostrzegli na rynku przy zakładaniu własnego biznesu.

⁷³ LFS jest badaniem reprezentacyjnym gospodarstw domowych na tematy związane z aktywnością zawodową (w szczególności dotyczy kwestii zatrudnienia, bezrobocia i aktywności ekonomicznej). EU-LFS jest obecnie prowadzone w 28 państwach członkowskich, w 2 krajach kandydujących i 3 państwach EFTA. Niniejszy rozdział dotyczy osób w wieku od 15 do 64 lat. W każdym kwartale przeprowadzanych jest ok. 1,5 miliona wywiadów. Kluczowe rozważania dotyczące przedsiębiorców zostały przedstawione na tle ogółu pracujących, czasem odnosząc się również do pracujących najemnie.

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

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

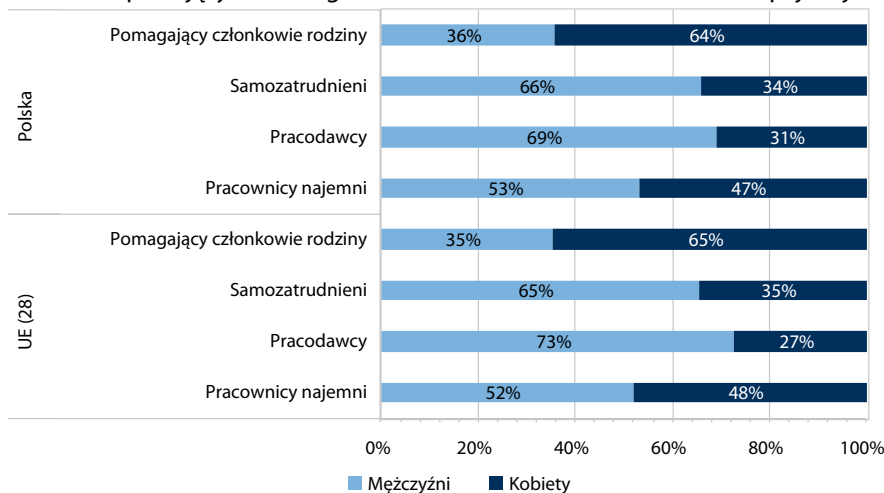
Pracujący zostali podzieleni na trzy grupy: pracujących najemnie, pracujących na własny rachunek (w tym pracodawców) oraz pomagających członków rodzin. „Klasyfikacja statusu zatrudnienia oparta została na Międzynarodowej Klasyfikacji Statusu Zatrudnienia i wyróżnia następujące kategorie pracujących:

- pracujący na własny rachunek – osoba, która prowadzi własną działalność gospodarczą 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).“

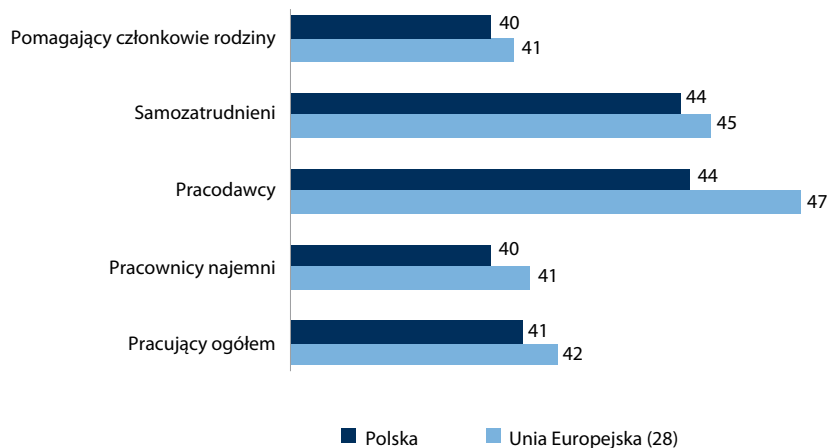
W Raporcie pracujących na własny rachunek niezatrudniających pracowników określa się mianem samozatrudnionych, a pracujących na własny rachunek jako przedsiębiorców.

Wykres 1.33. Płeć pracujących według statusu zatrudnienia w Polsce i Unii Europejskiej w 2015 r.



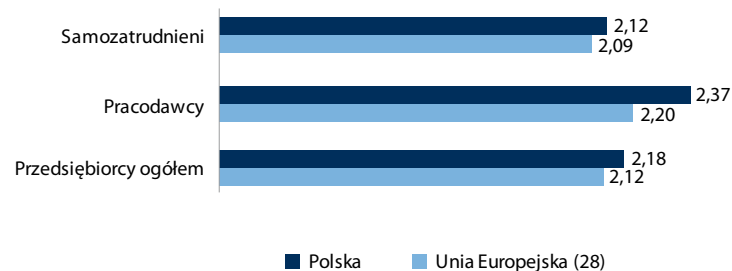
Źródło: opracowanie własne na podstawie EU Labour Force Survey IV kw. 2015.

Wykres 1.34. Wiek pracujących według statusu zatrudnienia w Polsce i Unii Europejskiej w 2015 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie EU Labour Force Survey IV kw. 2015.

Wykres 1.35. Wykształcenie przedsiębiorców w Polsce i UE w 2014 roku (indeks)⁷⁴



Źródło: opracowanie własne na podstawie EU Labour Force Survey IV kw. 2015.

⁷⁴ Indeks może przyjmować wartości od 1 do 3. Poziom wykształcenia uszeregowano od najwyższego do najniższego wg kategorii przyjętych w LFS. Kolejnym poziomom przyznano wagi: wykształcenie wyższe (poziomy 5–8) – 3, średnie zawodowe i średnie ogólnokształcące – 2 (poziomy 3–4), gimnazjalne, podstawowe, niepełne podstawowe (poziomy 0–2) – 1. Następnie dla poszczególnych grup pracujących policzono wartość indeksu wg następującego wzoru:

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

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

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

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

L_0 – liczba osób w danej grupie pracujących ogółem.

Podsumowanie statystycznego obrazu przedsiębiorczości w Polsce, w tym sektora MSP

Nasylenie polskiej gospodarki przedsiębiorstwami powoli się poprawia, choć wciąż dzieli nas sporo od średniej UE. Liczba polskich przedsiębiorstw zbliża się do 2 mln, dane za 2014 rok mówią o 1,84 mln. W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej, Polska zajmuje szóste miejsce pod względem liczby przedsiębiorstw, lecz w przeliczeniu na 1000 mieszkańców, z wynikiem 41 przedsiębiorstw, dopiero 22., co wskazuje na znacznie niższe nasycenie gospodarki przedsiębiorczością niż w innych krajach UE, ale także na drzemący w polskiej gospodarce potencjał do wzrostu (dane za 2014 r.)⁷⁵. Najnowsze dane GUS za 2014 r. wskazują, że wartość tego wskaźnika w Polsce wzrosła do 47,8.

Polską przedsiębiorczość trudno jeszcze określić jako dojrzałą, a raczej jako relatywnie młodą i pewną siebie. W strukturze polskich przedsiębiorstw dominują firmy jednoroczne i dwuletnie – odpowiednio 10% i 8% – pod względem firm działających do dwóch lat nasz kraj zajmuje 4. miejsce w UE. Polacy postrzegają się przy tym, jako osoby przedsiębiorcze – co drugi dorosły uważa, że jest dobrze przygotowany do prowadzenia działalności gospodarczej (to o 8 p.p. więcej niż w rozwiniętych gospodarkach).

Struktura naszych przedsiębiorstw pod względem wielkości i branż gospodarki wskazuje na dystans rozwojowy dzielący nas od UE. W porównaniu ze średnią unijną (93,0%) w populacji przedsiębiorstw mamy więcej mikrofirm (95,2%). Natomiast udział małych firm (3,7%) jest wyraźnie niższy od średniej dla UE (5,9%). Jeśli chodzi o podmioty średniej wielkości, ich udział w Polsce jest zbliżony do średniej unijnej (0,9% – Polska, 1,0% – UE)⁷⁶. Patrząc na strukturę branżową widać, że w UE zauważalnie więcej jest przedsiębiorstw usługowych, a mniej handlowych i przemysłowych.

Dynamika polskiej przedsiębiorczości jest nadal relatywnie wysoka. Co roku w Polsce powstaje kilkaset tysięcy przedsiębiorstw, tylko w 2014 r. zarejestrowano ich 253 tys. Polska należy pod tym względem do unijnej czołówki, według ostatnich dostępnych danych więcej firm powstaje tylko we Francji, Wlk. Brytanii, Hiszpanii i Włoszech. Nowo tworzone podmioty to oczywiście w ogromnej większości przypadków mikrofirmy. Również perspektywy rozwoju polskiej przedsiębiorczości wydają się korzystne – 20% dorosłych mieszkańców naszego kraju rozważa założenie własnej działalności gospodarczej w ciągu kolejnych trzech lat, podczas gdy w Europie takie plany ma 13% osób.

UDZIAŁ W PKB

Przedsiębiorstwa są najważniejszą lokomotywą polskiej gospodarki, jednak ich potencjał nie jest jeszcze w pełni wykorzystany. Firmy w Polsce wytwarzają 73,5% PKB, udział sektora MSP w tej wartości wynosi prawie połowę (50,1%), a mikroprzedsiębiorstw 30,8%.

Wciąż na tle UE wyniki polskich firm są słabsze. Choć wytworzona przez przedsiębiorstwa wartość dodana brutto według cen czynników produkcji w relacji do PKB⁷⁷ jest w Polsce

⁷⁵ Najwyższą wartością tego wskaźnika mogą się pochwalić Czechy (95), Portugalia (75), Słowacja (74), Szwecja (70) i Grecja (64) (dane Eurostatu za 2013 r.).

⁷⁶ Dane własne na podstawie danych Eurostatu za 2014 r.

⁷⁷ W celu porównania potencjału polskich przedsiębiorstw w tworzeniu wartości dodanej brutto w Polsce z ich odpowiednikami w UE wykorzystano dane dotyczące wartości dodanej brutto według cen czynników produkcji wytwarzanej przez przedsiębiorstwa - dane Eurostatu oraz KE (Arkusze Informacyjne SBA) dotyczące wartości dodanej brutto wg cen czynnika produkcji (value added at factor cost). Danych tych nie można bezpośrednio odnosić do przytaczanych danych GUS ze względu na istotne różnice metodologiczne, w tym dotyczące uwzględnianych sekcji gospodarki.

tylko nieco niższa od średniej unijnej (Polska – 44,1%, UE – 46,2%), to dużo większe różnice występują w odniesieniu do mikro i małych przedsiębiorstw. Według Eurostatu mikroprzedsiębiorstwa w Polsce generują 17,8% wartości dodanej brutto wytworzonej przez przedsiębiorstwa w Polsce, podczas gdy w UE udział ten wynosił 21,0%. Nieco mniejszy dystans dzieli polskie małe firmy od małych firm unijnych (13,9% wobec 17,9%). Warto przy tym podkreślić, że w Polsce wkład średnich i dużych podmiotów w tworzenie wartości dodanej brutto jest wyraźnie większy niż w UE (średnie – 20,6% PL, 18,5% UE; duże – 47,7% PL, 42,6% UE)⁷⁸. Również przeciętna polska firma generuje niższą wartość dodaną brutto (0,12 mln EUR) niż w UE (0,28 mln EUR).

TWORZENIE MIEJSC PRACY

Liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosi 9,1 mln osób, z czego większość, bo ponad dwie trzecie (6,3 mln) miejsc pracy tworzona jest w sektorze małych i średnich firm⁷⁹. W porównaniu z UE, dominujące znaczenie dla polskiego rynku pracy mają mikrofirmy (35,4% pracujących vs 29,2% w UE). Za to w UE zdecydowanie więcej miejsc pracy tworzona jest przez małe przedsiębiorstwa (20,5% UE, 14,0% PL). Udział średnich podmiotów w tworzeniu miejsc pracy jest na podobnym poziomie w Polsce i w UE (18,4% vs 17,3%).

Względem przedsiębiorstw z innych krajów unijnych polskie firmy wciąż korzystają z przewagi konkurencyjnej, jaką są niskie koszty pracy. W 2013 r. wyniosły one niecałe 12 tys. EUR na jednego zatrudnionego, co stawia nas na piątej pozycji od końca w UE⁸⁰. Również ponoszone przez przedsiębiorców koszty zabezpieczenia społecznego są w Polsce dość niskie – nieco poniżej średniej unijnej⁸¹. Z kolei wynagrodzenia pracowników w Polsce stanowią 83,4% kosztów osobowych, co stawia nas na 19. miejscu w Europie.

INWESTYCJE

W 2014 r. nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce osiągnęły 183,3 mld PLN. Ponad połowa tej wartości została zrealizowana przez duże podmioty (97,9 mld PLN). Udział firm średnich w strukturze nakładów inwestycyjnych wyniósł 19,6%. Podmioty mikro, z uwagi na swą ogromną liczebność, osiągnęły wyższy wskaźnik (16,4%) niż małe firmy (10,6%). Wartość nakładów inwestycyjnych sektora MSP ogółem osiągnęła w 2014 r. 85,4 mld PLN.

W 2014 r. przedsiębiorstwa przeznaczyły na inwestycje średnio 4,7% przychodów ogółem. Nakłady inwestycyjne MSP w Polsce w przeliczeniu na jedną firmę w 2014 r. wyniosły 46,4 tys. PLN (17 tys. w mikrofirmach, 329 tys. w małych, 2,3 mln w średnich i 29,2 mln w dużych przedsiębiorstwach).

Inwestycje w środki trwałe przeciętnej firmy w Polsce (27,6 tys. EUR) są znacznie niższe niż krajów europejskich takich jak – Szwajcaria (291,2 tys. EUR), Norwegia (153,7 tys. EUR) czy też Słowenia (27,7 tys. EUR), Łotwa (28,9 tys. EUR) lub Rumunia (51,5 tys. EUR). Wciąż w 2014 r. Polska znalazła się wśród krajów Europy, w których nastąpił wzrost nakładów na środki trwałe przeciętnej firmy w porównaniu z 2013 r. (z 24,2 tys. EUR do 27,6 tys. EUR).

⁷⁸ SBA Factsheet, dane za 2014 r.

⁷⁹ Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS 2015 r. (dane dotyczą 2014 r.).

⁸⁰ Dla porównania najwyższe koszty osobowe występują w Szwecji i Belgii (powyżej 50 tys. EUR).

⁸¹ Udział kosztów zabezpieczenia społecznego w kosztach osobowych wynosi w Polsce 13,8%, w UE 22,1%.

PRODUKTYWNOŚĆ

Produktywność przedsiębiorstw w Polsce jest na wyraźnie niższym poziomie niż w krajach UE. Przeciętna polska firma w porównaniu z przeciętną firmą w UE wytwarza produkty o prawie dwa razy mniejszej wartości, generuje ponad dwa razy niższe obroty oraz ponad dwa i pół raza niższą wartość dodaną. Znacznie lepiej jednak wygląda sytuacja polskich przedsiębiorstw, kiedy spojrzymy na nią nie przez pryzmat rozmiarów działalności gospodarczej, a osiągniętych wyników w relacji do nakładów. W zestawieniu produktywności kosztów pracy na 27 państw UE w rankingu zajmujemy 2. miejsce⁸².

UMIĘDZYNARODOWIENIE PRZEDSIĘBIORSTW

Polskie firmy stosunkowo rzadko decydują się na działalność eksportową. Według szacunków **4,4% przedsiębiorstw działających w Polsce (tj. 82 tys.) eksportuje wyroby, a 1,0% (18,1 tys.) usługi.** Na wynik ten wyraźny wpływ mają mikroprzedsiębiorstwa, wśród których jedynie 3,0% sprzedaje za granicę wyroby, a 0,4% usługi. Pozostałe grupy wypadają znacznie lepiej. Eksportem wyrobów zajmuje się blisko jedna trzecia małych firm, prawie połowa średnich i dwie trzecie dużych, zaś usług odpowiednio: prawie co dziesiąta małych, blisko co czwarta średnich i ponad połowa dużych przedsiębiorstw⁸³.

Dane dotyczące aktywności polskich przedsiębiorstw w obszarze importu są wyraźnie korzystniejsze. Działalność w zakresie **importu wyrobów** prowadzi **7,8% (143,2 tys.) przedsiębiorstw, a usług 1,3% (24,8 tys.).** Zdecydowanie najmniejszy odsetek importerów cechuje mikrofirmy – sprowadzaniem wyrobów z zagranicy zajmuje się 7,8% najmniejszych firm, a jedynie 0,6% importem usług. Działalność importową wyrobów prowadzi ponad 42% małych firm, 58% średnich i niemal 88% dużych przedsiębiorstw. W przypadku importu usług tego typu działalność prowadzi 11% małych firm, 31% średnich i 68% dużych.

W porównaniu z innymi krajami UE odsetek polskich przedsiębiorstw zajmujących się eksportem wyrobów jest wyraźnie niższy. Według szacunków na podstawie danych Eurostatu za 2013 r. eksportem wyrobów do UE zajmuje się w Polsce 4,0% przedsiębiorców, poza UE – 2,5% (średnia dla UE wynosi odpowiednio 6,0% i 3,8%). Te wyniki stawiają Polskę odpowiednio na 7. i 6. miejscu od końca w zestawieniu 26 krajów unijnych.

Przeciętny polski eksporter wyrobów sprzedaje za granicę towary o wartości 8,5 mln PLN (przeciętna firma należąca do sektora MSP – 2,6 mln PLN). Wartość sprzedanych za granicę usług w przeliczeniu na firmę w Polsce jest podobna, wynosi 8,4 mln PLN (MSP – 3,8 mln PLN). Również w tym przypadku w porównaniu do firm w UE, wypadamy znacznie słabiej. Obroty wyrobami przeciętnego polskiego eksportera w 2013 r. osiągnęły 1,7 mln EUR, w UE⁸⁴ 2,5 mln EUR.

CO NOWEGO PRZYNIOŚŁ 2014 ROK?

Ogólna liczba przedsiębiorstw w Polsce zauważalnie wzrosła – o ok. 70 tys. podmiotów (z 1,77 mln w 2013 r. do 1,84 mln w 2014 r.). Nieznacznie **wzrosła liczba nowo powstałych przedsiębiorstw** (o 3 tys. r/r), **jednocześnie** (wg danych za 2013 r.) **mocno wzrosła liczba zlikwidowanych podmiotów** (o 35 tys. r/r). Liczba polskich przedsiębiorstw rośnie niemal nieprzerwanie od 2005 r., z wyjątkiem kryzysowego roku 2009, kiedy miało miejsce wyraźne

⁸² Na podstawie danych Eurostatu za 2014 r.

⁸³ Na podstawie danych za 2014 r. opracowanych przez GUS na potrzeby PARP.

⁸⁴ Dane dostępne dla 14 krajów.

załamanie. Na przestrzeni lat 2008–2012 również liczba firm nowo powstałych była wyższa niż zlikwidowanych, trend ten odwrócił się w 2013 r., kiedy to po raz pierwszy więcej przedsiębiorstw zlikwidowano niż zarejestrowano.

W dłuższym okresie (1999–2014) widoczne są także zmiany w strukturze przedsiębiorstw w Polsce – **spada udział mikroprzedsiębiorstw** (z 96,8% do 95,8%), **a rośnie małych podmiotów** (z 2,3% do 3,2%). **Udział średnich i dużych przedsiębiorstw w omawianym okresie utrzymuje się na podobnym poziomie.** W roku 2014, w porównaniu z poprzednim, odnotowano wzrost liczby działających przedsiębiorstw we wszystkich grupach wielkości – największy wśród firm dużych i mikro, mniejszy w średnich i nieznaczny wśród małych⁸⁵.

Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB rośnie od lat i poprawia się struktura tworzenia PKB przez przedsiębiorstwa. Od roku 2004 do 2013 **wkład przedsiębiorstw w tworzenie PKB zwiększył się o 3 p.p.** Systematycznie rośnie udział dużych przedsiębiorstw w tworzeniu PKB a tendencję wzrostową z okresowymi wahaniami widać również w przypadku średnich i małych firm. Sektor MSP osiągnął w 2014 r. rekordowy poziom 50,1% udziału w PKB. W 2013 r. miał miejsce nieznaczny wzrost udziału mikro i małych firm w tworzeniu PKB a spadek średnich i dużych.

Systematycznie rośnie liczba miejsc pracy w przedsiębiorstwach, jak i liczba pracujących w przeciętnej firmie. Poprawia się także struktura. W 2014 r. liczba miejsc pracy w przedsiębiorstwach wyraźnie wzrosła we wszystkich grupach według wielkości – średnio o 2,8% r/r. W poprzednim okresie: lata 2011–2013 przeciętne duże i średnie przedsiębiorstwo rośnie, jeśli chodzi o liczbę pracujących, pozostałe wielkości firm utrzymują średnio tę samą liczbę pracujących. Od 2004 r. rośnie znaczenie usług, spada sektora budownictwa i handlu.

Rok 2014 przyniósł wyraźną poprawę działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Wartość nakładów inwestycyjnych sektora przedsiębiorstw osiągnęła 183,3 mld PLN, tj. 73% nakładów inwestycyjnych ogółem i była wyższa o 13% w porównaniu z 2013 r. Największy wzrost nakładów w 2014 r. w zanotowano w dużych firmach (wzrost o 17,5% r/r). W mikroprzedsiębiorstwach nakłady wzrosły o ok. 13,4%, w małych o 6,9%, a w średnich o 4,8%. Wartość nakładów inwestycyjnych na firmę w 2014 r. zwiększyła się o 4%.

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw w Polsce, według danych za 2014 r., poprawiła się. Po wyraźnym osłabieniu tempa wzrostu gospodarki w 2012 i 2013 roku, w 2014 r. nastąpiło wyraźne odbicie. W efekcie, niekorzystne dotychczas warunki funkcjonowania przedsiębiorstw zaczęły się poprawiać. Wzrosły podstawowe wielkości i wskaźniki ekonomiczne mierzące sytuację finansową firm. Przychody i koszty zwiększyły się wyraźnie a wskaźniki rentowności brutto i płynności finansowej nieznacznie poprawiły się.

Dane za lata 2008–2013 potwierdzają słabszą dynamikę wyników finansowych firm w Polsce względem średniej dla UE. Dynamika liczby firm i wartości dodanej była w tym okresie wyraźnie niższa a obrotów nieco niższa w Polsce niż przeciętnie w grupie UE-27. Jedynie w obszarze produkcji zanotowaliśmy lepszy wynik niż przeciętnie kraje unijne. Ten okres wyhamowania tempa wzrostu w polskich przedsiębiorstwach miał miejsce po okresie wyraźnie szybszego rozwoju polskich firm niż przeciętnie w UE.

Na przestrzeni ostatnich lat można zauważyć szybki wzrost liczby eksporterów podlegający jednak wyraźnym wahaniam. W latach 2012–2013 widoczne były tendencje wzrostowe w zakresie liczebności wszystkich grup eksporterów wyrobów i usług. W 2014 r.

⁸⁵ Akapit przygotowano na podstawie danych GUS za 2014 r., (Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS 2015).

te tendencje także są widoczne, jednak za wyjątkiem średnich i dużych eksporterów usług oraz małych i średnich eksporterów wyrobów. Duże i średnie podmioty wykazują pewną stabilność, jeśli chodzi o odsetek eksporterów wyrobów. Większe wahania obserwowane były w ostatnich latach w grupie mikro i małych przedsiębiorstw.

Tendencje w zakresie wartości eksportu wyrobów przeciętnej polskiej firmy nie zmieniały się istotnie w ostatnich latach i wskazywały na w miarę stabilną tendencję wzrostową. Eksport usług przeciętnej podmiotu po dynamicznym wzroście w 2011 r. odnotował powolne spadki wartości w latach 2012 i 2013 oraz silny spadek w 2014 r. W okresie 2010–2014 wyraźne wzrosty przychodów z eksportu wyrobów osiągnęły małe, średnie i duże podmioty a przypadku usług – średnie i duże firmy. Mikrofirmy w przypadku eksportu wyrobów oraz mikro i małe podmioty w przypadku usług w tym okresie notowały wyraźnie gorsze dynamiki.

Wybrane dane dopełniające obraz statystyczny sektora przedsiębiorstw w Polsce

Wskaźnik	wartość PL	średnia UE	źródło/okres, którego dotyczy dana
Intencje przedsiębiorcze – plany założenia firmy w ciągu 3 lat (% dorosłych niepodjmujących działań w kierunku założenia firmy)	20,0%	13,1%	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska, Global Entrepreneurship Monitor 2015 Global Report, 2016; dane za 2015 r.
Rozpoznawanie szansy (% dorosłych osób)	33,0%	37,0%	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska, Global Entrepreneurship Monitor 2015 Global Report, 2016; dane za 2015 r.
TEA (osoby zakładające i prowadzące działalność gospodarczą we wczesnym stadium (do 3,5 lat) (% populacji osób dorosłych)	9,2%	7,8%	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska, Global Entrepreneurship Monitor 2015 Global Report, 2016; dane za 2015 r.
Samooceńca zdolności przedsiębiorczych (% dorosłych osób)	56,1%	43,0%	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska, Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report, 2015; dane za 2014 r.
Motywacje – przedsiębiorczość z konieczności (% TEA)	28,1%	22,4%	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska, Global Entrepreneurship Monitor 2015 Global Report, 2016; dane za 2015 r.
Motywacje – przedsiębiorczość z powodu dostrzeżenia szansy (% TEA)	46,4%	47,5%	S. Singer, J.E. Amoros, D. Moska, Global Entrepreneurship Monitor 2015 Global Report, 2016; dane za 2015 r.
Udział mikroprzedsiębiorstw w całkowitej liczbie przedsiębiorstw (w %)	95,2%	93,0%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Udział małych firm w całkowitej liczbie przedsiębiorstw (w %)	3,7%	5,9%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Udział średnich firm w całkowitej liczbie przedsiębiorstw (w %)	0,9%	1,0%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Wartość dodana brutto według cen czynników produkcji wytwarzana przez przedsiębiorstwa – udział (w %)	44,1%	46,2%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Wartość dodana brutto według cen czynników produkcji wytwarzana przez mikroprzedsiębiorstwa – udział (w %)	17,8%	20,9%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Wartość dodana brutto według cen czynników produkcji wytwarzana przez małe przedsiębiorstwa – udział (w %)	13,9%	17,9%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Wartość dodana brutto według cen czynników produkcji wytwarzana przez średnie przedsiębiorstwa – udział (w %)	20,6%	18,5%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Wartość dodana brutto według cen czynników produkcji wytwarzana przez duże przedsiębiorstwa – udział (w %)	47,7%	42,6%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.

Pracujący w przedsiębiorstwach (udział w przedsiębiorstwach ogółem w %) – sektor MSP	67,8%	66,9%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2013 r.
Pracujący w przedsiębiorstwach (udział w przedsiębiorstwach ogółem w %) – mikroprzedsiębiorstwa	35,4%	29,2%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2013 r.
Pracujący w przedsiębiorstwach (udział w przedsiębiorstwach ogółem w %) – małe przedsiębiorstwa	14,0%	20,5%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2013 r.
Pracujący w przedsiębiorstwach (udział w przedsiębiorstwach ogółem w %) – średnie przedsiębiorstwa	18,5%	17,3%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2013 r.
Pracujący w przedsiębiorstwach (udział w przedsiębiorstwach ogółem w %) – duże przedsiębiorstwa	32,2%	33,1%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2013 r.
Przeciętna wielkość przedsiębiorstwa wg liczby pracujących	5,5 osoby	6,0 osoby	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2013 r.
Średnie roczne koszty osobowe w tys. EUR	12,4 tys. EUR	27,0 tys. EUR	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2013 r.
Produktywność firmy – obroty przypadające na jedno przedsiębiorstwo (w mln EUR)	0,57 mln EUR	1,13 mln EUR	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Produktywność firmy – produkcja przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (w mln EUR)	0,41 mln EUR	0,76 mln EUR	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Produktywność firmy – wartość dodana przypadająca na jedno przedsiębiorstwo (w mln EUR)	0,12 mln EUR	0,28 mln EUR	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Odsetek eksporterów wyrobów do krajów UE w ogólnej liczbie przedsiębiorstw	4,0%	6,0%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.
Odsetek eksporterów wyrobów poza kraje UE w ogólnej liczbie przedsiębiorstw	2,5%	3,8%	opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu; dane za 2014 r.

Rozdział 2.

Ranking przedsiębiorczości w układzie wojewódzkim. Wskaźnik syntetyczny

Melania Nieć

Ranking przedsiębiorczości województw jest tworzony od 2008 r., w oparciu o syntetyczny wskaźnik, na który składają się miejsca zajmowane przez poszczególne regiony w 26 podrankingach dotyczących rozwoju przedsiębiorczości¹.

W 2014 r. liderem w tym rankingu kolejny raz zostało województwo mazowieckie, zajmując pierwsze miejsce w 14 analizowanych kategoriach. Wartość syntetycznego wskaźnika przedsiębiorczości dla tego województwa wyniosła 83,33, co oznacza spadek o 1,2 p.p. w porównaniu z 2013 rokiem i o 3,6 p.p. w porównaniu z 2008 rokiem.

Drugie miejsce w rankingu, podobnie jak w 2013 r., zajęło województwo pomorskie, a trzecie – województwo wielkopolskie. Kolejne pozycje zajęły województwa: dolnośląskie, śląskie i małopolskie. Najgorzej wypadły, podobnie jak w latach wcześniejszych, województwa: lubuskie, lubelskie i warmińsko-mazurskie, z wynikiem syntetycznego wskaźnika odpowiednio 31,28; 29,23; 23,59.

W latach 2008–2014 Mazowsze było niekwestionowanym liderem rankingu. Drugie miejsce, czwarty rok z rzędu, zajęło w 2014 r. województwo pomorskie. Po roku przerwy Wielkopolska wróciła na 3. miejsce w rankingu, a województwo śląskie spadło z 3. na 5. miejsce. Nieco inaczej niż w latach poprzednich wygląda sytuacja na niższych pozycjach w tabeli, z wyjątkiem dwóch ostatnich najsłabszych województw – lubelskiego i warmińsko-mazurskiego. W porównaniu z 2013 rokiem największy awans, z 13. na 8. miejsce, odnotowało województwo podlaskie oraz województwo wielkopolskie, z 6. na 3. Z kolei największe spadki dotyczyły województwa opolskiego (z 9. na 11.), lubuskiego (z 11. na 14.) i zachodniopomorskiego (z 7. na 9.). Zmiany w rankingu przedsiębiorczości w latach 2008–2014 prezentuje tabela 2.1.

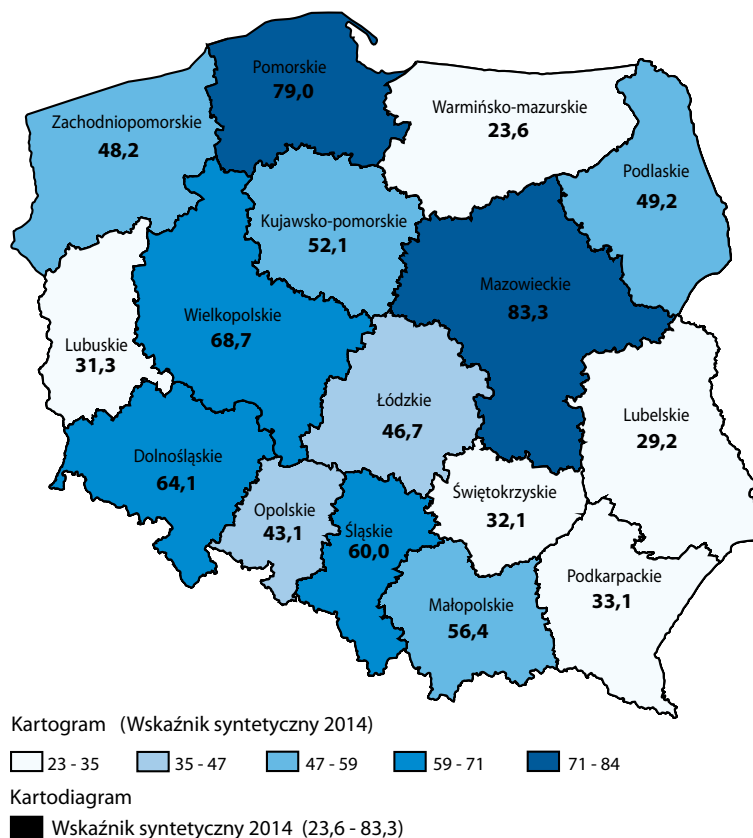
¹ Rankingi sporządzono na podstawie następujących wskaźników:

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

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

gdzie: n – liczba zmiennych, x – liczba punktów za zmienne stanowiąca sumę miejsc zajętych przez region w rankingu w poszczególnych podrankingach, p – liczba miejsc w rankingu, $\max(p \cdot n - x)$ – 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.

Mapa 2.1. Poziom przedsiębiorczości w regionach – wskaźnik syntetyczny



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

Tabela 2.1. Ranking przedsiębiorczości w latach 2008–2014

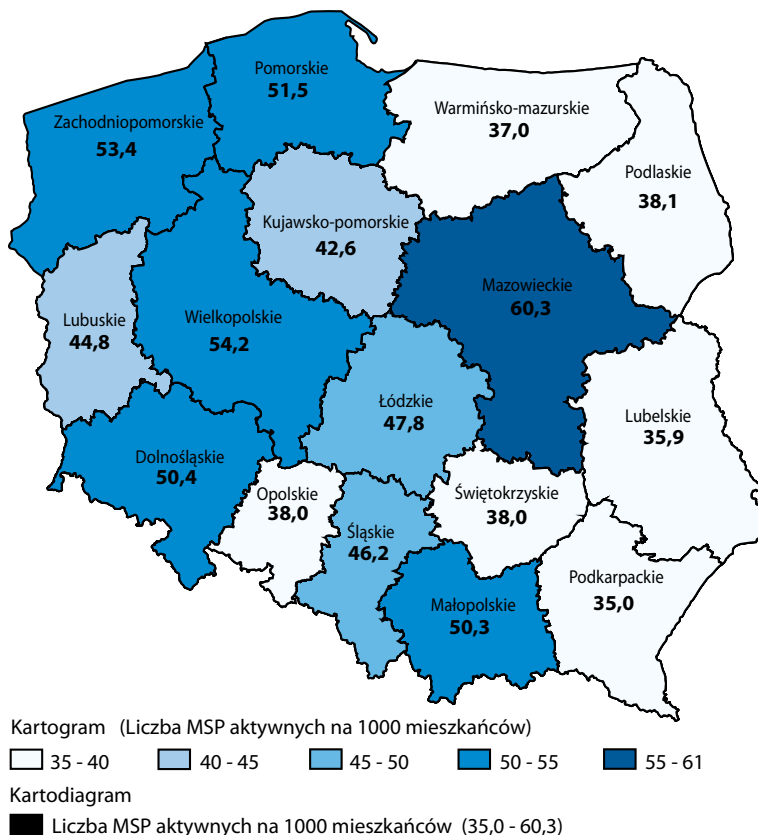
Ranking przedsiębiorczości	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie	Mazowieckie
2	Pomorskie	Pomorskie	Wielkopolskie	Pomorskie	Pomorskie	Pomorskie	Pomorskie
3	Dolnośląskie	Wielkopolskie	Pomorskie	Wielkopolskie	Wielkopolskie	Śląskie	Wielkopolskie
4	Śląskie	Śląskie	Małopolskie	Małopolskie	Śląskie	Dolnośląskie	Dolnośląskie
5	Wielkopolskie	Małopolskie	Dolnośląskie	Śląskie	Dolnośląskie	Małopolskie	Śląskie
6	Zachodniopomorskie	Dolnośląskie	Śląskie	Dolnośląskie	Małopolskie	Wielkopolskie	Małopolskie
7	Małopolskie	Zachodniopomorskie	Świętokrzyskie	Kujawsko-pomorskie	Kujawsko-pomorskie	Zachodniopomorskie	Kujawsko-pomorskie
8	Kujawsko-pomorskie	Kujawsko-pomorskie	Łódzkie	Opolskie	Zachodniopomorskie	Kujawsko-pomorskie	Podlaskie
9	Podlaskie	Opolskie	Zachodniopomorskie	Podlaskie	Łódzkie	Opolskie	Zachodniopomorskie
10	Lubuskie	Lubuskie	Kujawsko-pomorskie	Świętokrzyskie	Opolskie	Łódzkie	Łódzkie
11	Opolskie	Podlaskie	Opolskie	Zachodniopomorskie	Podlaskie	Lubuskie	Opolskie
12	Łódzkie	Świętokrzyskie	Podlaskie	Łódzkie	Świętokrzyskie	Podkarpackie	Podkarpackie
13	Świętokrzyskie	Łódzkie	Lubuskie	Lubuskie	Lubuskie	Podlaskie	Świętokrzyskie
14	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Podkarpackie	Świętokrzyskie	Lubuskie
15	Warmińsko-mazurskie	Lubelskie	Warmińsko-mazurskie	Lubelskie	Lubelskie	Lubelskie	Lubelskie
16	Lubelskie	Warmińsko-mazurskie	Lubelskie	Warmińsko-mazurskie	Warmińsko-mazurskie	Warmińsko-mazurskie	Warmińsko-mazurskie

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GUS Działalność przedsiębiorstw niefinansowych z lat 2008–2014.

Porównanie województw względem najważniejszych wskaźników przedsiębiorczości

Dla oceny poziomu przedsiębiorczości w układzie regionalnym porównano wartości trzech wskaźników: liczba MSP aktywnych na 1000 mieszkańców, liczba nowo powstałych MSP i liczba zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców województwa. W dalszej części opisu analizie poddano takie zmienne jak przychody, nakłady oraz wynagrodzenia w sektorze MSP w ujęciu regionalnym.

Mapa 2.2. Liczba MSP aktywnych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2014 roku – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS, 2015.

Pod względem liczby przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (mapa 2.2) najlepiej wypada województwo mazowieckie (60,34), a zaraz za nim wielkopolskie (54,19) i zachodniopomorskie (53,43). Powyżej średniej dla kraju, tj. 47,80, plasują się województwa: mazowieckie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, pomorskie, dolnośląskie, małopolskie. Najniższe wartości osiągnęły województwa: warmińsko-mazurskie (37,02), lubelskie (35,91) i podkarpackie (35,01).

MSP nowo powstałe i zlikwidowane na 1000 mieszkańców²

Dane makroekonomiczne z 2014 r. wskazują na dalsze pogorszenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości, co odzwierciedlają m.in. wskaźniki powstawania i likwidacji przedsiębiorstw w Polsce – w 2014 roku nastąpił spadek średniego wskaźnika nowo powstałych MSP na 1000 mieszkańców (9,17 wobec 9,37), przy jednoczesnym wzroście wskaźnika zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców (9,56 wobec 6,93).

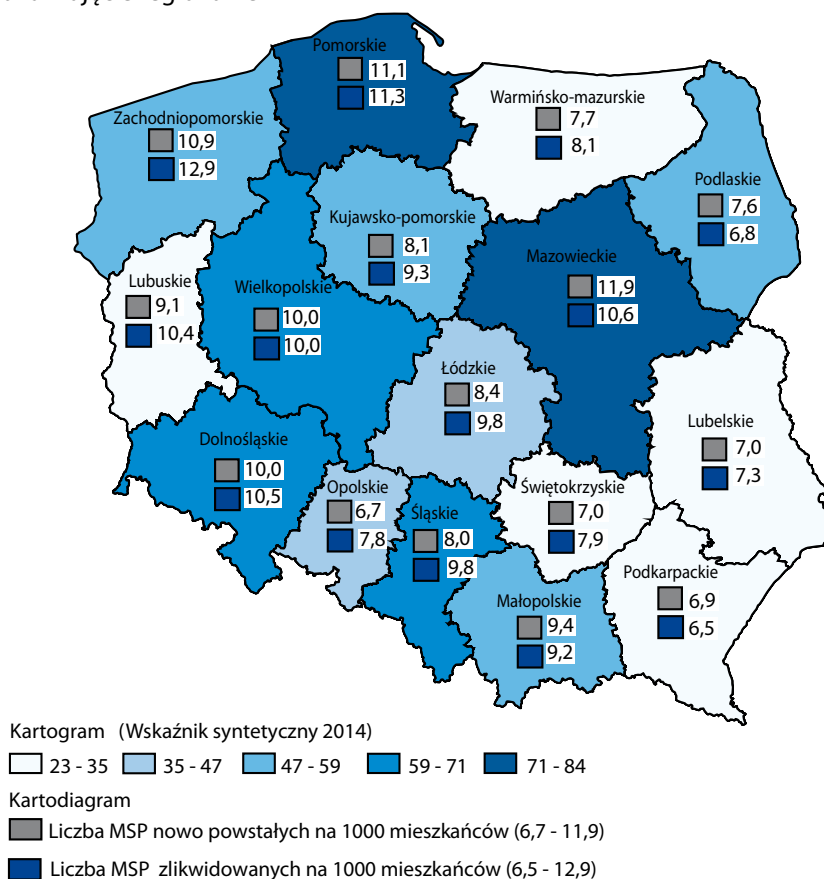
² Bez jednostek lokalnych.

Najwięcej przedsiębiorstw z sektora MSP na 1000 mieszkańców powstało w województwach: mazowieckim (11,92), pomorskim (11,13) i zachodniopomorskim (10,9). W tych województwach zlikwidowano również najwięcej firm na 1000 mieszkańców – w zachodniopomorskim – 12,90, pomorskim – 11,25, mazowieckim – 10,60.

Najmniej MSP w przeliczeniu na 1000 mieszkańców powstało w województwach: świętokrzyskim (6,99), podkarpackim (6,87), opolskim (6,70). Najmniej zlikwidowano w województwach: lubelskim (7,29), podlaskim (6,81), podkarpackim (6,45).

Analizując bilans firm nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w 2014 roku (mapa 2.3), należy zauważyć, że w większości województw liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych nieznacznie przewyższała liczbę przedsiębiorstw nowo powstałych (max. w województwie zachodniopomorskim – zlikwidowano o 2 więcej przedsiębiorstwa na 1000 mieszkańców niż powstało). Dodatni bilans zanotowały województwa: małopolskie, mazowieckie, podkarpackie i podlaskie.

Mapa 2.3. Liczba MSP nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2014 roku – ujęcie regionalne

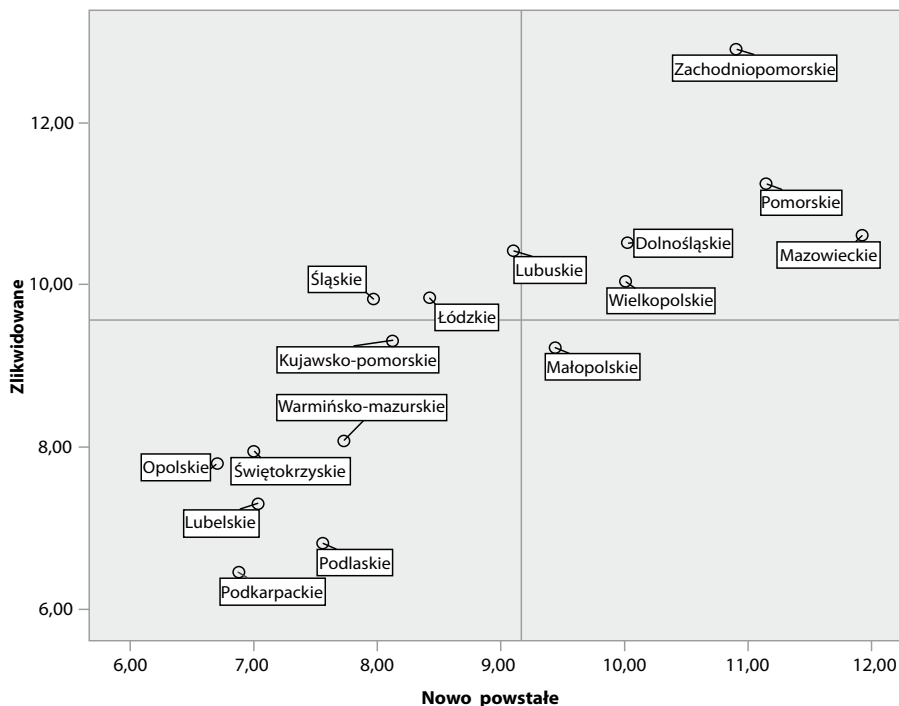


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na wykresie 2.1 zestawiono liczbę nowo powstałych i zlikwidowanych MSP na 1000 mieszkańców. Linia pionowa i pozioma wyznaczają poziomy średnie dla kraju (wynoszą one odpowiednio: 9,17; 9,56). Prawa górna ćwiartka wykresu to regiony gdzie zakładano w 2014 r. dużo przedsiębiorstw i jednocześnie dużo likwidowano. Taka sytuacja miała miejsce w województwach: zachodniopomorskim, pomorskim, mazowieckim, wielkopolskim i dolnośląskim. Lewa dolna ćwiartka prezentuje regiony o tzw. niskiej przedsiębiorczości gdzie dynamika powstawania i likwidowania firm jest poniżej średniej dla kraju. Analizując wykres warto zwrócić

uwagę na województwo małopolskie, w którym z jednej strony powstało więcej nowych firm na 1000 mieszkańców niż miało to miejsce przeciętnie w kraju (9,43), a z drugiej – zlikwidowano ich mniej niż średnio w kraju (9,22).

Wykres 2.1. Liczby MSP nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2014 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przychody i nakłady na aktywne MSP

W 2014 r. przeciętne przychody na jedno aktywne przedsiębiorstwo wyniosły 1,18 mln PLN i były niższe średnio o 14 tys. PLN w porównaniu z 2013 r. Najwyższe średnie przychody aktywnych MSP zanotowano w województwie mazowieckim – 1,7 mln PLN, choć wynik ten był gorszy w porównaniu z przychodami z poprzedniego roku o 22 tys. PLN na firmę. Spadki przychodów w 2014 r. zanotowano również w województwach: dolnośląskim (spadek o 54 tys. PLN), śląskim (spadek o 50 tys. PLN) i podkarpackim (29 tys. PLN). Z kolei największy wzrost przychodów w porównaniu z rokiem 2013 zanotowały firmy w województwach: kujawsko-pomorskim (wzrost o 27,7 tys. PLN), podlaskim (wzrost o 25 tys. PLN) i lubelskim (wzrost o 23,4 tys. PLN).

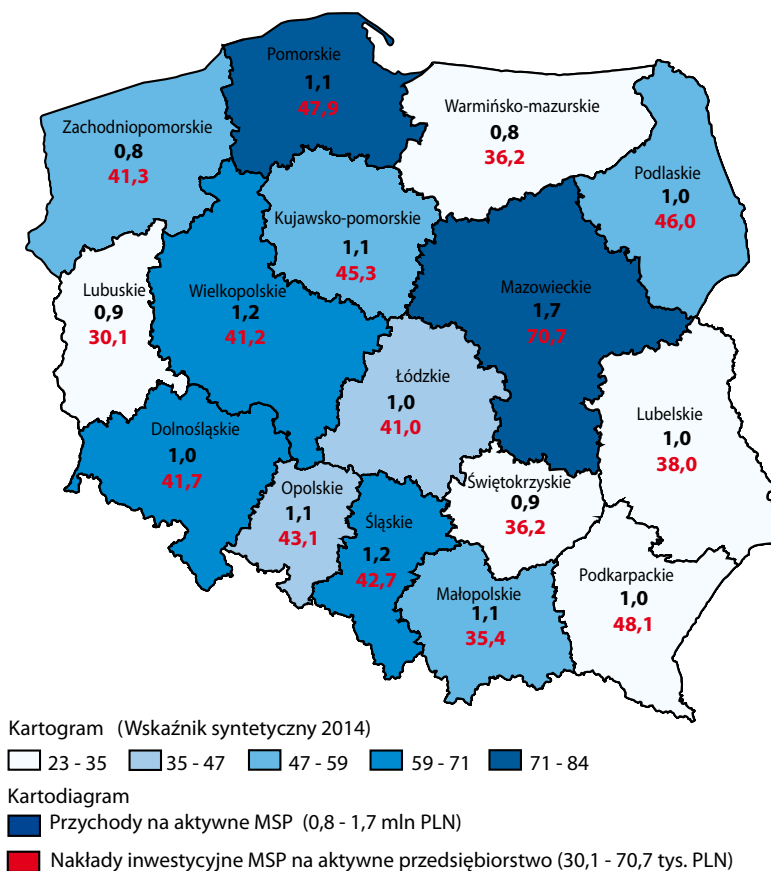
Ogólnemu spadkowi przeciętnych przychodów przypadających na aktywne MSP towarzyszy spadek nakładów inwestycyjnych. Można zaobserwować również zależność przeciwną, że w większości województw wzrostowi przychodów na ogół towarzyszy wzrost nakładów inwestycyjnych. Wyjątkiem od reguły są województwa: mazowieckie, pomorskie, warmińsko-mazurskie i wielkopolskie, w których notujemy spadek przychodów na jedno przedsiębiorstwo i jednocześnie wzrost nakładów inwestycyjnych na jedno aktywne przedsiębiorstwo z sektora MSP.

Średnie nakłady inwestycyjne przypadające na aktywne MSP w 2014 r. wyniosły 39,3 tys. PLN i spadły średnio o 5,3 tys. PLN w porównaniu z 2013 r. Najwyższe średnie nakłady inwestycyjne poniosły MSP w województwie mazowieckim – 70,7 tys. PLN, o ponad 7 tys. PLN więcej niż rok wcześniej.

W 9 z 16 województw zanotowało wzrost nakładów, co w porównaniu z sytuacją w 2013 r. prezentuje się mniej korzystnie, jednak biorąc pod uwagę ogólne spadki przychodów firm i poziom inwestycji należy traktować pozytywnie zakładając, że nie wiąże się z utratą płynności firm.

Największy wzrost nakładów w porównaniu z poprzednim rokiem zanotowano w województwach: łódzkim (wzrost o 7,9 tys. PLN), mazowieckim (wzrost o 7,7 tys. PLN) i podlaskim (wzrost o 6,4 tys. PLN). Z kolei województwa gdzie zanotowano największe spadki nakładów względem poprzedniego roku to: zachodniopomorskie (7,6 tys. PLN), śląskie (5,6 tys. PLN), lubuskie (4,7 tys. PLN), małopolskie (2,8 tys. PLN) i dolnośląskie (2,1 tys. PLN).

Mapa 2.4. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw aktywnych i przychody przedsiębiorstw aktywnych z sektora MSP na przedsiębiorstwo w 2014 roku – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS, 2015.

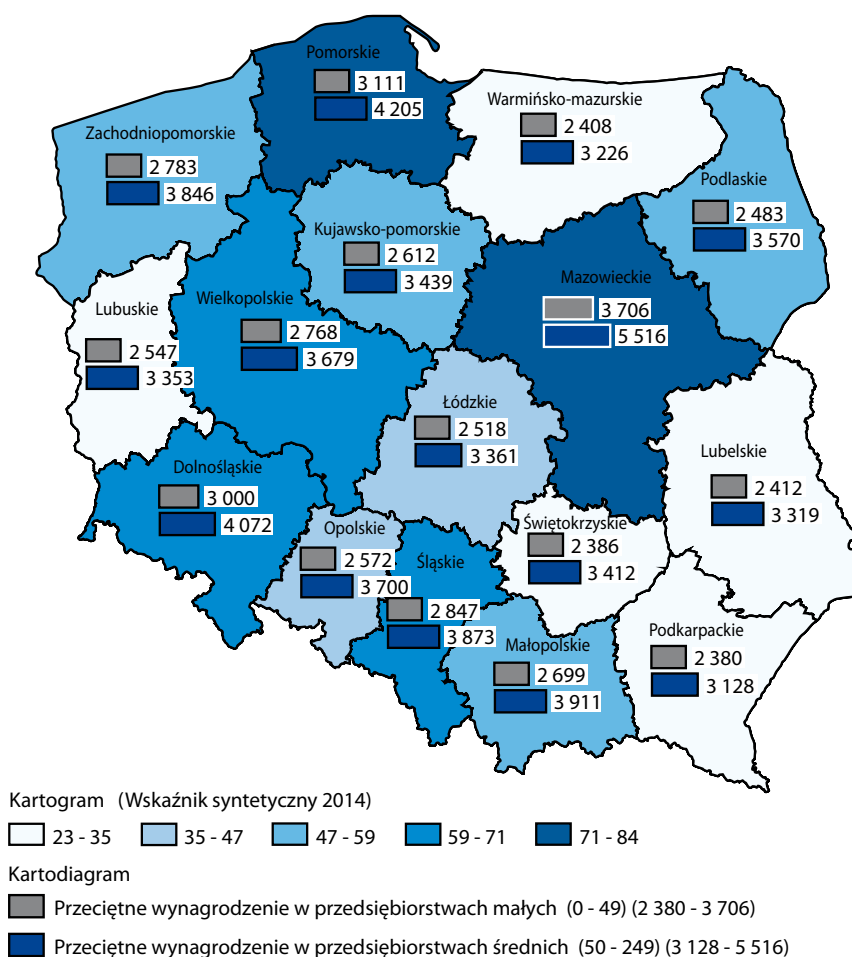
Przeciętne wynagrodzenia w aktywnych MSP

Wysokość przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w małych i średnich przedsiębiorstwach aktywnych w 2014 r. wyniosła odpowiednio: 2873 PLN i 4015 PLN. W porównaniu z wynagrodzeniami notowanymi w 2013 r. są to kwoty odpowiednio wyższe o: 74 PLN i 165 PLN. Należy jednak zwrócić uwagę, że przeciętne wynagrodzenie, jakie otrzymywali pracujący w MSP w województwie mazowieckim było znacznie wyższe niż w pozostałych województwach, co rzutuje na ogólny wynik.

Wyłączając województwo mazowieckie z dalszej analizy, pod względem wielkości wynagrodzenia w małych firmach (0–49) przy zastosowaniu 3 równych rozpiętości klas, wyróżniono grupę województw o najniższych wynagrodzeniach (w przedziale: 2380–2623 PLN): podkarpackie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, lubelskie, podlaskie, łódzkie, lubuskie, opolskie, kujawsko-pomorskie. W drugiej grupie (2624–2867 PLN) znalazły się województwa: małopolskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, śląskie. Do grupy trzeciej, o najwyższych wynagrodzeniach (w przedziale 2868–3111 PLN) weszły województwa: dolnośląskie i pomorskie.

W przypadku wynagrodzeń w średnich przedsiębiorstwach, również pomijając w analizie województwo mazowieckie, najniższe wynagrodzenia (w przedziale 3128–3487 PLN) zanotowano w województwach: podkarpackim, warmińsko-mazurskim, lubelskim, lubuskim, łódzkim, świętokrzyskim, kujawsko-pomorskim. Wyższe wynagrodzenia (z przedziału 3488–3846 PLN) otrzymywali pracownicy województw: podlaskiego, wielkopolskiego, opolskiego i zachodniopomorskiego. W trzeciej grupie z najwyższymi wynagrodzeniami (3847–4205 PLN) znalazły się pozostałe województwa: pomorskie, dolnośląskie, śląskie i małopolskie.

Mapa 2.5. Przeciętne wynagrodzenie w aktywnych przedsiębiorstwach: małych i średnich w Polsce w 2014 roku – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 r., GUS, 2015.

Podsumowanie

Wyniki powyższej analizy potwierdzają, że pod względem rozwoju sektora MSP, na tle kraju, od 2008 r. zdecydowanie wyróżnia się województwo mazowieckie, które jest liderem w wielu podrankingach m.in.: mikro- i średnie przedsiębiorstwa aktywne na 1000 mieszkańców, pracujący w mikro- i średnich przedsiębiorstwach na 1000 mieszkańców, przychody na podmiot aktywny w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, przychody na pracującego w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwo mikro i nakłady na pracującego w mikro firmie, przeciętne wynagrodzenie w średnich i małych przedsiębiorstwach. Należy zauważyć jednak, że wartość syntetycznego wskaźnika lidera w 2014 r. była niższa niż rok wcześniej. Najsłabsze rezultaty w większości wyżej wymienionych wskaźników zanotowały województwa Polski Wschodniej i województwo lubuskie. W przypadku 8 z 16 województw wskaźnik syntetyczny przedsiębiorczości osiągnął niższą wartość niż w 2013 r. niemniej są też takie województwa, które swój wynik poprawiły. Szczególną uwagę warto zwrócić na województwo podlaskie, gdzie zanotowano wzrost wskaźnika o ponad 11 p.p. w porównaniu z 2013 r.

Rozdział 3.

Stopień zagrożenia działalności przedsiębiorstw małych i średnich

Jarosław Kaczmarek, Konrad Kolegowicz, Paweł Krzemiński

Wprowadzenie

Celem badań, których wyniki przedstawiono w tym rozdziale, jest ocena stopnia zagrożenia kontynuacji działalności i upadłości przedsiębiorstw. W tym celu dokonano analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstw i wyróżniono działy PKD (Polska Klasyfikacja Działalności) o ponadprzeciętnych poziomach bezpieczeństwa finansowego (stabilność działalności) w powiązaniu z ponadprzeciętną dynamiką przychodów (wzrost w działalności).

Uzasadnieniem badań jest chęć wskazania obszarów działalności (rodzajów, sekcji i działów PKD oraz województw) o cechach wzrostu, relatywnie najbezpieczniejszych w okresie zmiennych warunków gospodarowania (w tym możliwych kolejnych fal kryzysu), w odniesieniu do obszarów działalności najbardziej zagrożonych.

Na potrzeby badań wykorzystano trzy modele logitowe – każdy dla właściwego rodzaju działalności przedsiębiorstw (produkcyjne, handlowe, usługowe). Pozwalają one nie tylko na rozstrzygnięcia dotyczące istnienia (bądź braku) zagrożenia, ale określają jego prawdopodobieństwo (wyprzedzenie roczne). Ponadto modele te posiadają dwie szczególne cechy: umożliwiają pomiar stopnia zagrożenia przedsiębiorstw (grupowanych podmiotowo i przedmiotowo) oraz relatywizują jego wynik względem stanu upadłości¹. Przeciwnieństwem zagrożenia jest bezpieczeństwo finansowe, przyjęte jako wiodące kryterium klasyfikacyjne działów PKD.

Powstała w wyniku opracowania modeli logitowych miara – *stopień zagrożenia finansowego kontynuacji działalności i upadłości przedsiębiorstw (dalej w skrócie – stopień zagrożenia SZ)* – jest wskaźnikiem oceny analizowanych obszarów działalności opisanych sytuacją przedsiębiorstw je tworzących. W takim ujęciu najczęściej przyjmuje się trzy zakresy – stan normalny, stan podwyższonej niepewności oraz stan zagrożenia. Zatem w ujęciu ilościowym, dla oceny stopnia zagrożenia SZ przyjęto trzy jego zakresy: od 0% do 20% – poziom niski (akceptowalny), powyżej 20% do 40% – poziom średni oraz powyżej 40% – poziom wysoki.

Zakres podmiotowy badań dotyczy jednostek statystycznych, zaliczanych – zgodnie z definicją statystyki publicznej – do sektora przedsiębiorstw niefinansowych. Wyróżnionymi w analizie klasami są przedsiębiorstwa małe (10–49 pracujących) oraz średnie (50–249 pracujących), z odniesieniem do klasy dużych przedsiębiorstw (powyżej 249 pracujących)².

W zakresie przedmiotowym przekroje analityczne obejmują rodzaje prowadzonej działalności: produkcja, handel i usługi oraz sekcje i działy PKD. Periodyzacja badań obejmuje kolejne półrocza w latach 2014–2015, z odniesieniem do tendencji długoterminowych (od 2007 roku).

¹ Por.: Uwagi metodologiczne zamieszczone na końcu rozdziału.

² Dla przedsiębiorstw mikro (do 9 pracujących) brak jest odpowiednich danych liczbowych dla prowadzenia badań stopnia zagrożenia na całej ich populacji.

Oceny stopnia zagrożenia SZ dokonano na wielkościach zagregowanych dla zbioru wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych objętych statystyką publiczną (baza danych PONT Info Gospodarka SŚiDP) oraz w zakresie sądowych postępowań upadłościowych przedsiębiorstw (baza danych Coface Poland), dla klas ich wielkości – 34 970 małych i 14 071 średnich przedsiębiorstw – stan na koniec 2015 roku.

Wnioskiem z badań jest pozytywna ocena przedsiębiorstw małych i średnich – w perspektywie zarówno długo-, jak i krótkoterminowej – względem przedsiębiorstw dużych. Korzystna sytuacja w większym stopniu opisuje przedsiębiorstwa małe aniżeli średnie, jednak z większą jej zmiennością.

Sądowe postępowania upadłościowe

W ramach podstawowej osi badawczej wyróżnionej w niniejszym opracowaniu, odnoszącej się do analizy zjawiska upadłości³ tak w ujęciu retrospektywnym, jak i zasadniczym, prospektywnym – została przedstawiona charakterystyka procesu ogłoszonych *sądowych postępowań upadłościowych* (SPU)⁴ przedsiębiorstw w Polsce, prowadzonego z wykorzystaniem właściwych mu unormowań formalno-prawnych. Przedstawiona została analiza przebiegu i struktury ogłoszonych postępowań upadłościowych w wielu przekrojach obejmujących małe i średnie przedsiębiorstwa. Analiza zjawiska upadłości przedsiębiorstw w Polsce objęła swoim zakresem zmiany zarówno wielkości bezwzględnej liczby podmiotów zakwalifikowanych do grupy podmiotów, które znalazły się w stanie upadłości, jak i dynamiki ich zmian ogółem i w przekrojach: regionalnym, branżowym oraz według form organizacyjno-prawnych.

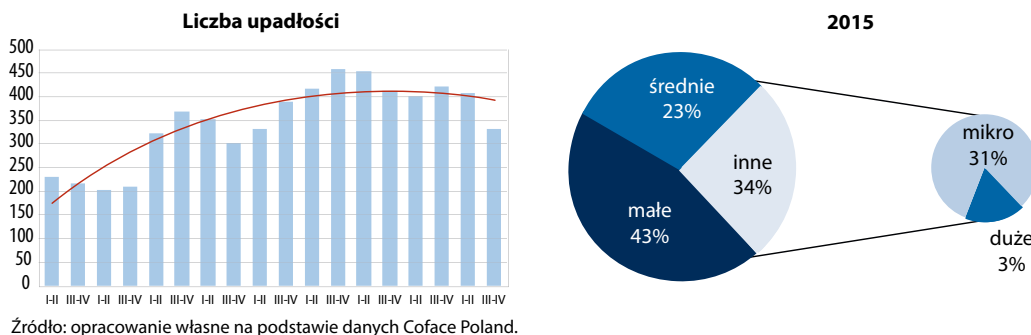
Liczba ogłoszonych postępowań upadłościowych w Polsce od 2012 roku (wykres 3.1 – panel lewy), w którym nastąpiło przełamanie trendu wzrostowego, malała (z wyjątkiem II p. 2014 r., kiedy nieznacznie wzrosła by ponownie zmniejszyć się w dwóch kolejnych półroczach) i tak w II p. 2015 osiągnęła najniższy poziom od I p. 2011 roku. Analiza struktury liczby postępowań upadłościowych według klas⁵ wielkości pokazuje, że najwięcej upadłości w 2015 roku ogłoszono wobec małych przedsiębiorstw, a następnie wobec mikro i średnich (wykres 3.1 – panel prawy). Udział **małych i średnich przedsiębiorstw** w SPU ogółem zmniejszył się w 2015 roku w relacji r/r odpowiednio o 2% i 6%, natomiast wzrósł znacząco udział mikro-przedsiębiorstw – o 10%.

³ **Upadłość** – w ujęciu prawnym procedura wszczynana w razie niewypłacalności dłużnika, polegająca głównie na wspólnym dochodzeniu roszczeń przez wszystkich jego wierzycieli (rozumienie upadłości *sensu stricto*). W ujęciu ekonomicznym, za upadłego uznaje się przedsiębiorcę, który bez zewnętrznej pomocy (np. zawarcia układu o umorzeniu części długów) nie jest w stanie sam kontynuować działalności. Upadłość w tym ujęciu charakteryzowana jest ryzykiem zakończenia funkcjonowania przedsiębiorstwa jako samodzielnego bytu ekonomicznego i opisana jest miarą stopnia zagrożenia upadłością (rozumienie upadłości *sensu largo*).

⁴ **Postępowanie upadłościowe** (rozumienie upadłości *sensu stricto*) – w prawie polskim upadłość to postępowanie przewidziane w ustawie z dnia 28 lutego 2003 r. – Prawo upadłościowe i naprawcze, prowadzone w stosunku do dłużnika (zwanego „upadłym”), który stał się niewypłacalny. Wszczęcie postępowania upadłościowego następuje wskutek ogłoszenia upadłości przez sąd. Postępowanie upadłościowe prowadzi się w trybie upadłości likwidacyjnej albo upadłości układowej.

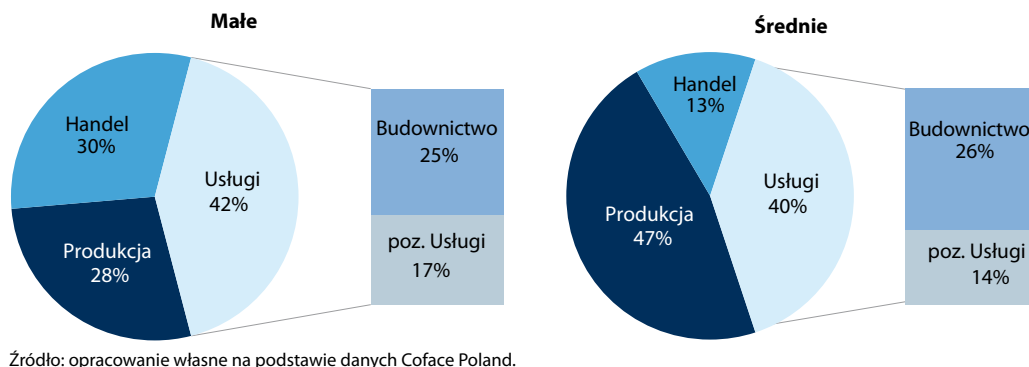
⁵ W związku z brakiem pełnych danych dotyczących upadłości według klas wielkości przedsiębiorstw, upadłości w małych i średnich przedsiębiorstwach przeskalowano do liczby ogółem.

Wykres 3.1. Liczba postępowań upadłościowych w Polsce w latach 2007–2015 (panel lewy) oraz struktura liczby postępowań upadłościowych przedsiębiorstw w Polsce według klas wielkości w 2015 roku



Najwięcej sądowych postępowań upadłościowych w 2015 roku (wykres 3.2) ogłoszono w usługach, a na wysoką liczbę upadłości w tej działalności niewątpliwie wpływ miała trudna sytuacja w budownictwie. W przedsiębiorstwach małych najmniej upadłości w 2015 roku odnotowano w produkcji, pomimo faktu, że ich liczba wzrosła r/r. Najwięcej SPU w tej klasie przedsiębiorstw ogłoszono w działalności usługowej. Wśród przedsiębiorstw średnich najmniej upadłości ogłoszono w handlu. We wszystkich rodzajach działalności średnich przedsiębiorstw w 2015 roku liczba SPU zmniejszyła się r/r, a w handlu aż o 60%. Zarówno w małych, jak i w średnich przedsiębiorstwach uwagę zwraca duży udział upadłości przedsiębiorstw budowlanych.

Wykres 3.2. Struktura sądowych postępowań upadłościowych (SPU) w małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce według rodzaju prowadzonej działalności w 2015 roku (w %)

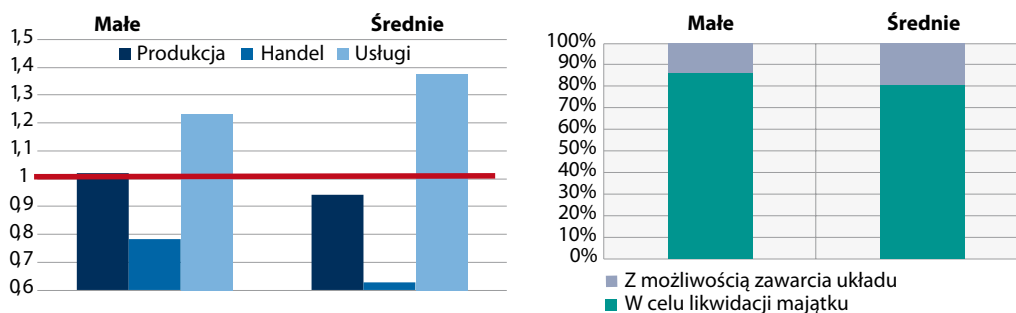


Analiza trybu postępowań upadłościowych pokazuje, że upadłości w celu likwidacji majątku stanowiły aż 83% SPU ogółem, a liczba postępowań upadłościowych z możliwością zawarcia układu w 2015 roku stanowiła w małych i średnich przedsiębiorstwach mniej niż 20% (wykres 3.3 – panel prawy). Zarówno w **małych, jak i średnich przedsiębiorstwach** w 2015 roku odnotowano zmniejszenie r/r liczby postępowań upadłościowych w obu trybach.

Najwięcej postępowań upadłościowych wśród małych i średnich przedsiębiorstw dotyczyło spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, a następnie jednoosobowych działalności gospodarczych. Najmniej upadłości wśród **małych i średnich przedsiębiorstw** ogłoszono w spółdzielniach oraz w spółkach jawnych.

Poziom natężenia SPU, uwzględniając liczbę przedsiębiorstw w wybranych rodzajach działalności gospodarczej, prezentuje *Branżowy Barometr Upadłości* (BBU)⁶, którego wartości pozwalają na stwierdzenie, że w małych i średnich przedsiębiorstwach w 2015 roku najniższy poziom koncentracji zjawiska upadłości był w handlu (wykres 3.3 – panel lewy). Natomiast działalność usługowa w małych i średnich przedsiębiorstwach cechowała się ponadprzeciętną koncentracją upadłości. W działalności produkcyjnej wartość BBU wzrosła w 2015 roku, a w handlowej pomimo niskiego poziomu koncentracji zjawiska upadłości w 2014 roku odnotowano jego zmniejszenie. Niepokojącym zjawiskiem był wzrost koncentracji upadłości w małych i średnich przedsiębiorstwach produkcyjnych oraz w usługach w średnich przedsiębiorstwach.

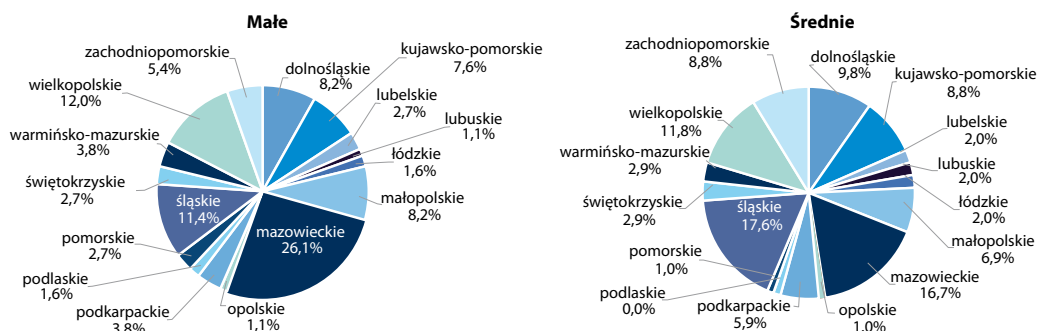
Wykres 3.3. Branżowy Barometr Upadłości według rodzaju prowadzonej działalności (panel lewy) oraz struktura liczby postępowań upadłościowych przedsiębiorstw ze względu na rodzaj postępowania (panel prawy) w małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce w 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Coface Poland.

Liczba ogłoszonych sądowych postępowań upadłościowych ogółem w 2015 roku w podziale na województwa wskazuje, że najmniej upadłości było w województwach: opolskim, podlaskim i lubuskim (wykres 3.4). W małych przedsiębiorstwach najmniej upadłości ogłoszono w województwach opolskim i lubuskim, a w 7 województwach (dolnośląskie, lubuskie, łódzkie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie, oraz zachodniopomorskie) liczba upadłości zmniejszyła się r/r. Jeśli chodzi o średnie przedsiębiorstwa, w najmniejszym stopniu upadłościami dotknięte były województwa: lubelskie, lubuskie, opolskie, podlaskie i pomorskie. W 9 województwach (dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, łódzkie, małopolskie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie) liczba upadłości zmniejszyła się r/r. Województwa mazowieckie i śląskie cechowała największa intensywność SPU w małych i średnich przedsiębiorstwach.

Wykres 3.4. Struktura liczby ogłoszonych postępowań upadłościowych w małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce według województw w 2015 roku



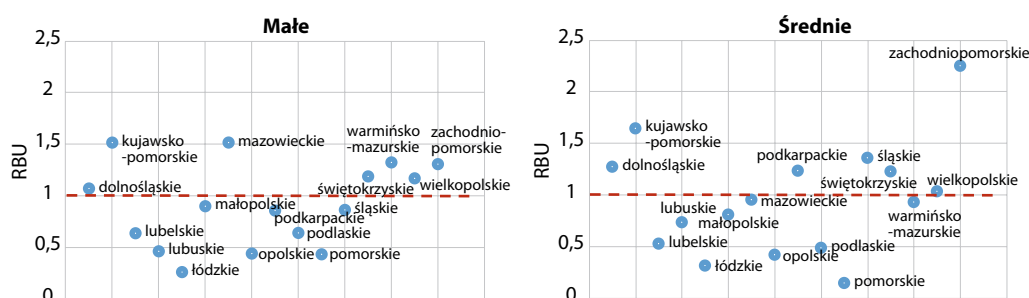
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Coface Poland.

⁶ Branżowy Barometr Upadłości (BBU) – stanowi relatywną ocenę koncentracji przedsiębiorstw upadłych w określonej grupie podmiotów względem łącznej liczby przedsiębiorstw, przynależących do analizowanej grupy w gospodarce, w stosunku do wszystkich podmiotów funkcjonujących w gospodarce narodowej. Przyjmuje się, że BBU przekraczający wartość 1 oznacza ponadprzeciętną koncentrację analizowanego zjawiska w danej grupie.

Analiza zmian wartości *Regionalnego Barometru Upadłości* (RBU)⁷ wskazuje, że w 2015 roku w małych przedsiębiorstwach w 9 województwach (lubelskie, lubuskie, łódzkie, małopolskie, opolskie, podkarpackie, podlaskie, pomorskie i śląskie) poziom koncentracji upadłości kształtował się na poziomie poniżej przeciętnym (wykres 3.5), co oznacza, że te regiony były najmniej dotknięte zjawiskiem upadłości (wartości RBU poniżej 1). W 2015 roku najniższa koncentracja upadłości w małych przedsiębiorstwach miała miejsce w województwie łódzkim, a w 7 województwach odnotowano zmniejszenie poziomu koncentracji upadłości RBU. Wysokie poziomy RBU oraz jego wzrost w 2015 roku odnotowano wśród małych przedsiębiorstw w województwach kujawsko-pomorskim i mazowieckim.

W średnich przedsiębiorstwach w 9 województwach (lubelskie, lubuskie, łódzkie, mazowieckie, podlaskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie, małopolskie i opolskie) poziom koncentracji upadłości kształtował się na poziomie bezpiecznym – poniżej przeciętnego, a najniższa koncentracja zjawiska upadłości w tej klasie przedsiębiorstw miała miejsce w województwie pomorskim. Najwyższą wartość RBU i jego wzrost zaobserwowano w zachodniopomorskim i kujawsko-pomorskim.

Wykres 3.5. Wartość RBU w małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce w 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Coface Poland.

Kondycja ekonomiczno-finansowa

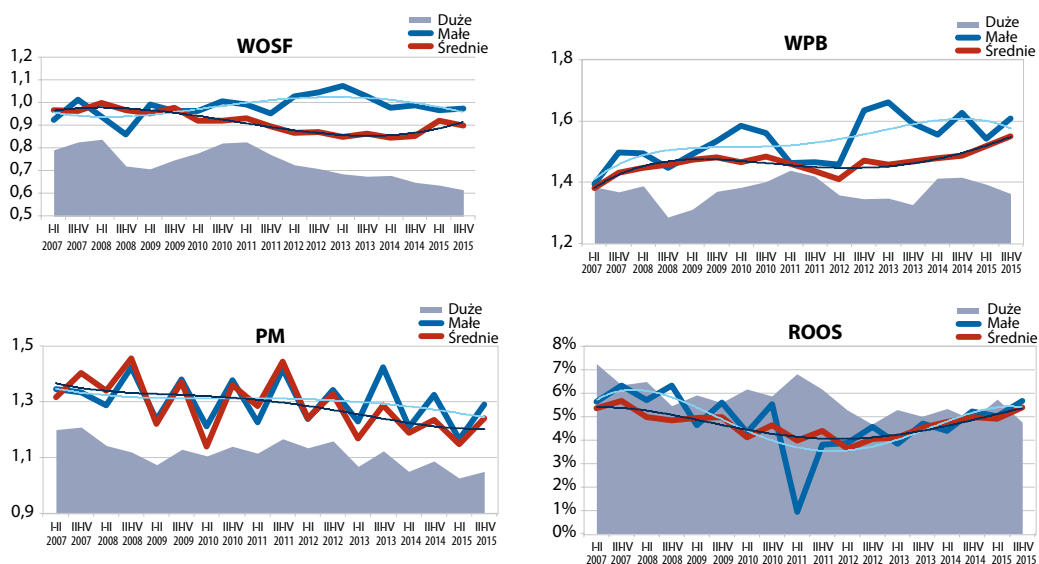
Wielowymiarowej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej małych i średnich przedsiębiorstw dokonano na podstawie szczegółowej analizy wyników kształtowania się wartości indywidualnych wskaźników ekonomiczno-finansowych, kluczowych pod względem wpływu na stopień zagrożenia (SZ)⁸. Informację o sytuacji przedsiębiorstw małych i średnich wzbogacono o analizę porównawczą w układzie przestrzennym z uwzględnieniem sytuacji podmiotów dużych.

Kształtowanie się wartości wskaźnika ogólnej sytuacji finansowej (WOSF) wskazuje, że sytuacja przedsiębiorstw małych i średnich w latach 2007–2015 była zdecydowanie lepsza niż dużych. W II p. 2015 roku najwyższa wartość WOSF występowała w małych, a następnie w średnich (z poprawą sytuacji w tych ostatnich w 2015 roku). Na koniec 2015 roku wartości wskaźnika samofinansowania (WSF) w małych i średnich były zbliżone do 0,50 (wartość pożą-

⁷ Regionalny Barometr Upadłości (RBU) – stanowi relatywną ocenę koncentracji procesów upadłości w województwach względem ich intensywności w skali kraju. Przyjmuje się, że RBU przekraczający wartość 1 oznacza ponadprzeciętną koncentrację analizowanego zjawiska w danym regionie.

⁸ Doboru prezentacji wyników analizy wskaźnikowej spośród 17 wykorzystanych miar dokonano przyjmując kryterium istotnej współzależności ze stanem zagrożenia finansowego, tj. od oceny kryterium prawidłowości relacji majątkowo-kapitałowych („złota reguła bilansowa”, WOSF), sprawności działania (PM), przez zadłużenie i zdolność do jego obsługi (WSF, WZKR, WZOZ) oraz ocenę gospodarki środkami płynnymi i gotówką (WPB, CGOT), do zdolności utrzymania zyskowności prowadzonej działalności (ROOS). **Rozwinięcie symboli wskaźników finansowo-ekonomicznych zawarto w tekście, a formuły i opis wskaźników ujęto w Uwagach metodologicznych zamieszczonych na końcu rozdziału.**

Wykres 3.6. Wartości wskaźników ogólnej sytuacji finansowej WOSF i płynności bieżącej WPB (panele górne) oraz produktywności majątku PM i rentowności operacyjnej sprzedaży ROOS (panele dolne) dla przedsiębiorstw w Polsce według klas wielkości w latach 2007–2015



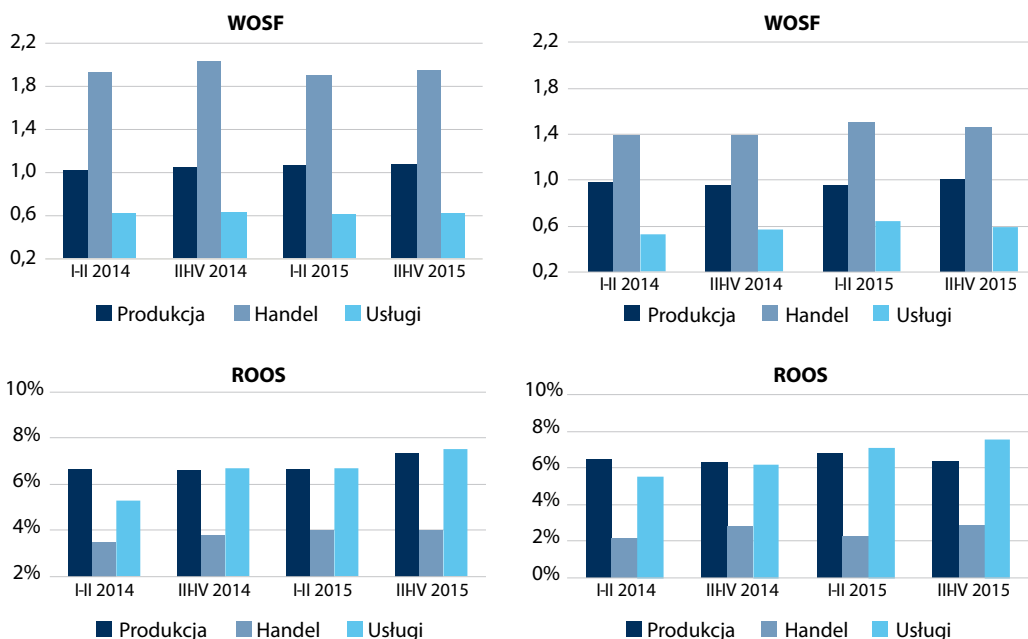
Wyższe wartości wskaźnika produktywności majątku (PM), a więc wyższa efektywność wykorzystania majątku występowała także w małych i średnich przedsiębiorstwach (wynosząc w II p. 2015 roku odpowiednio 1,29 i 1,24) – sytuacja korzystniejsza niż w dużych. W żadnej klasie wielkości nie odnotowano deficytowości działania. W II p. 2015 roku najwyższa rentowność operacyjna sprzedaży (ROOS) występowała w przedsiębiorstwach małych (5,67%), a w latach 2014–2015 w małych i średnich zaobserwowano poprawę rentowności operacyjnej sprzedaży – zmiany korzystne. Reasumując, w latach 2007–2015 przedsiębiorstwa małe i średnie charakteryzowała lepsza (korzystniejsza) sytuacja ekonomiczno-finansowa aniżeli duże przedsiębiorstwa.

Wśród przedsiębiorstw małych, tak w II p. 2015 roku, jak i w latach 2014–2015, ogólna sytuacja finansowa była najkorzystniejsza w handlu, przy czym w 2015 roku wzrost wartości WOSF odnotowano w produkcji. Najwyższym stopniem samofinansowania w II p. 2015 roku (0,52) i latach 2014–2015 oraz wzrostem wartości WSF w 2015 roku cechowała się produkcja (w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych poziom samofinansowania mieścił się w bezpiecznym przedziale 0,40–0,50). Działalność produkcyjną cechował też najwyższy stopień zdolności do obsługi zadłużenia (WZOZ) i jej wzrost do poziomu 0,22 na koniec 2015 roku (w przedsiębiorstwach handlowych i usługowych poprawa zdolności z wyjątkiem II p. 2014 roku w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego) – zmiany korzystne.

W II p. 2015 roku najniższy stopień zadłużenia krótkoterminowego (WZKR) wystąpił w produkcji (0,27), a następnie w usługach (0,28), przy czym zmniejszanie wartości WZKR w produkcji odnotowywane było w latach 2014–2015, a w usługach w II p. 2014 roku i I p. 2015 roku – zmiany korzystne. We wszystkich rodzajach działalności stopień płynności bieżącej był wyższy od minimalnego (pow. 1,20) – z występującym wzrostem wartości WPB od I p. 2014 roku w produkcji (do poziomu 1,69 na koniec 2015 roku) oraz od II p. 2014 roku w usługach (do poziomu 1,80). W wyróżnionych rodzajach działalności wartość PM kształtowała się powyżej poziomu pożądanego (pow. 1,0) – sytuacja korzystna. W I i II p. 2015 roku nieznaczną poprawę produktywności majątku (wzrost wartości PM) odnotowano w usługach. W II p. 2015 roku najwyższy poziom rentowności operacyjnej sprzedaży (ROOS) kształtował się w usługach (7,53%), a następnie produkcji (7,32%) – w handlu rentowność ta była o około połowę niższa. W latach 2014–2015 w wyróżnionych rodzajach działalności (z wyjątkiem usług w I p. 2014 roku) odnotowywany był wzrost rentowności – zmiany korzystne.

W przedsiębiorstwach średnich w II p. 2015 roku (podobnie jak w latach 2014–2015) ogólna sytuacja finansowa była najkorzystniejsza w handlu, a jej poprawa występowała kolejno w usługach (od II p. 2014 roku), handlu (w I i II p. 2015 roku) oraz produkcji (w II p. 2015 roku). Najwyższy stopień samofinansowania (dodatkowo powyżej poziomu pożądanego 0,50) kształtował się w produkcji, dla której wartość WSF była największa w II p. 2015 roku wynosząc 0,54 (w handlu i usługach wartości WSF w bezpiecznym przedziale 0,40–0,50). Działalność produkcyjną cechowała także najwyższa zdolność do obsługi zadłużenia przy wartości WZOZ wynoszącej 0,21 w II p. 2015 roku. We wszystkich rodzajach działalności w I i II p. 2015 roku odnotowywany był wzrost stopnia samofinansowania, a w latach 2014–2015 (z wyjątkiem produkcji w 2015 roku) wzrost zdolności do obsługi długu – zmiany pozytywne (wykres 3.7)⁹.

Wykres 3.7. Wartości wskaźników ogólnej sytuacji finansowej WOSF oraz rentowności operacyjnej sprzedaży przedsiębiorstw ROOS małych (panel lewy) i średnich (panel prawy) przedsiębiorstw w Polsce według rodzaju działalności w latach 2014–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SŚiDP.

⁹ Na wykresie zaprezentowano kluczowe spośród ośmiu opisywanych w tekście wskaźników, kierując się ich polem percepcji i zdolnością do opisu całokształtu procesu gospodarowania przedsiębiorstw, tj. zachowania prawidłowych relacji majątkowo-kapitałowych (WOSF, płaszczyzna oceny wielkości zasobowych) oraz zdolności prowadzenia zyskowej działalności (ROOS, płaszczyzna oceny wielkości strumieniowych).

W II p. 2015 roku najniższa wartość WZKR (0,24) występowała w produkcji, przy czym w latach 2014–2015 w wyróżnionych rodzajach działalności (z wyjątkiem usług w II p. 2014 roku) kontynuowana była tendencja zmniejszania stopnia zadłużenia krótkoterminowego (WZKR) trwająca od II p. 2012 roku. Sytuację przedsiębiorstw średnich w obszarze bieżącej płynności finansowej należy ocenić jako bezpieczną (wartości WPB pow. 1,20) – z wyraźną jej poprawą. W II p. 2015 roku najwyższa wartość WPB wystąpiła w produkcji (1,70). W II p. 2015 roku najwyższa wartość PM występowała w handlu (2,34), natomiast poprawa produktywności majątku w produkcji. W II p. 2015 roku we wszystkich rodzajach działalności występowała zyskowność, przy czym najwyższą wartość ROOS odnotowano w usługach 7,57% (w produkcji 6,31%).

Dokonując syntezy wnioskowania, w tabeli 3.1 zaznaczono rodzaje działalności, w których w latach 2014–2015 spełniony był warunek łącznego wystąpienia – ponadprzeciętnej wartości wskaźnika ekonomiczno-finansowego i wzrostu wartości – w przypadku stymulant¹⁰, lub poniżej przeciętnej wartości wskaźnika i spadku wartości – w przypadku destymulant¹¹. W ten sposób zidentyfikowano rodzaje działalności o najkorzystniejszej sytuacji. Na podstawie wyników analizy można wskazać, że najkorzystniejsza sytuacja finansowa w latach 2014–2015 w klasie przedsiębiorstw małych występowała przede wszystkim w produkcji (w mniejszym stopniu w usługach). Również w przypadku średnich przedsiębiorstw najkorzystniejsza sytuacja finansowa w latach 2014–2015 występowała w produkcji. Te rodzaje działalności miały również duży wpływ w badanym okresie na kondycję ekonomiczno-finansową całej zbiorowości przedsiębiorstw małych i średnich (tabela 3.1).

Tabela 3.1. Przedsiębiorstwa małe i średnie według rodzaju prowadzonej działalności w Polsce o korzystniejszej od przeciętnej wartości wskaźników ekonomiczno-finansowych i korzystnym kierunku zmian wartości tych wskaźników r/r, w latach 2014–2015

Wskaźniki	Małe			Średnie		
	Produkcja	Handel	Usługi	Produkcja	Handel	Usługi
PM						
WOSF	√				√	
WSF	√			√		
WZKR	√		√	√		
WZOZ	√					
WPB	√		√			√
CGOT						
ROOS	√		√	√		√

Uwagi: √ – spełniony warunek łącznego wystąpienia ponadprzeciętnej wartości i wzrostu wartości wskaźnika (WOSF, WSF, WZOZ, WPB, PM, ROOS) lub łącznego wystąpienia poniżej przeciętnej wartości i spadku wartości wskaźnika (WZKR, CGOT w dniach).

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

Podstawowe charakterystyki stanu zagrożenia przedsiębiorstw

Sytuację finansową opisaną stopniem zagrożenia SZ¹² przedsiębiorstw małych i średnich należy ocenić pozytywnie z dwóch zasadniczych powodów. Po pierwsze, z perspektywy długoterminowej lat 2007–2015, wykazały one, po okresie szczytowym przypadającym na 2012

¹⁰ Dotyczy wskaźników, w odniesieniu do których oczekiwana jest tendencja rosnąca zmian wartości wskaźnika dla stwierdzenia poprawy sytuacji. Do tej grupy należą – WOSF, WSF, WZOZ, WPB, PM, ROOS.

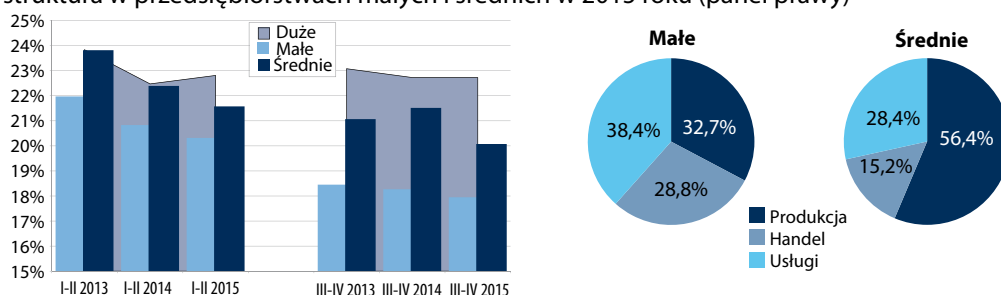
¹¹ Dotyczy wskaźników, w odniesieniu do których oczekiwana jest tendencja malejąca zmian wartości wskaźnika dla stwierdzenia poprawy sytuacji. Do tej grupy należą – WZKR, CGOT w dniach.

¹² Następujące dalej w rozdziale oceny odwołują się do zastosowanych modeli logitowych, będących wielowymiarową, predykcyjną analizą dyskryminacyjną stopnia zagrożenia (SZ) – por. Uwagi metodologiczne zamieszczone na końcu rozdziału.

rok, tendencję obniżania się stopnia zagrożenia. Po drugie, w ocenie krótkoterminowej lat 2014–2015, stopień tego zagrożenia był niski (zbliżony do progu akceptowalności) oraz niższy aniżeli w przypadku przedsiębiorstw dużych. Korzystna sytuacja w większym stopniu opisuje przedsiębiorstwa małe aniżeli średnie, chociaż wyższa jej zmienność to właśnie domena przedsiębiorstw małych, które z reguły uzyskują w drugich półroczach roku znacząco lepsze rezultaty prowadzonej działalności aniżeli w pierwszych.

W pierwszych półroczach przedsiębiorstwa małe i średnie wykazały podobny stopień poprawy sytuacji – stopień zagrożenia uległ zasadniczo równomiernemu obniżeniu, średnio o 8% dla lat 2014–2015. Stopniowa, choć mniej intensywna poprawa sytuacji miała także miejsce w drugich półroczach lat 2014–2015 w przypadku przedsiębiorstw małych, natomiast w przedsiębiorstwach średnich poprawa nastąpiła dopiero w 2015 roku. W przedsiębiorstwach małych wpływ głównych rodzajów działalności na poziom bezpieczeństwa kontynuacji działalności nie wykazuje znaczących różnic, natomiast w średnich dominujące znaczenie (56,4%) posiada działalność produkcyjna (wykres 3.8)¹³.

Wykres 3.8. Stopień zagrożenia przedsiębiorstw w latach 2013–2015 (panel lewy) oraz jego struktura w przedsiębiorstwach małych i średnich w 2015 roku (panel prawy)



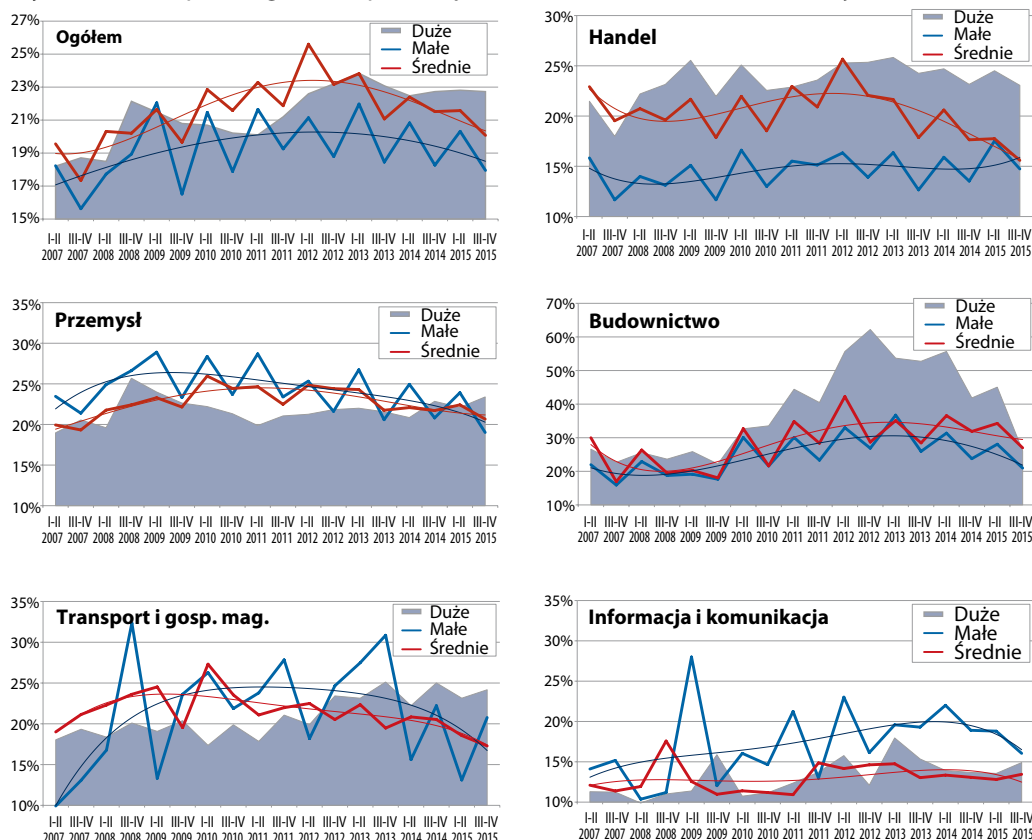
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Pont Info Gospodarka SSiDP.

W ujęciu rodzajów działalności charakterystyczne jest to, że: (1) stopień zagrożenia jest najniższy w działalności handlowej, z wysoką stabilnością w przedsiębiorstwach małych oraz silną tendencją od 2012 roku poprawy sytuacji w średnich, (2) najwyższe zagrożenie dotyczy działalności produkcyjnej, lecz z korzystnym kierunkiem zmian w przypadku przedsiębiorstw małych i średnich w stosunku do dużych oraz wyższą stabilnością w średnich (niższe oscylacje) niż w małych, (3) przebieg krzywych stopnia zagrożenia dla wszystkich klas przedsiębiorstw w zakresie usług do końca 2012 roku jest zbliżony i wzrostowy, następnie w małych i średnich ta niekorzystna tendencja nie tylko została zatrzymana, ale nastąpiła w nich poprawa sytuacji.

W ujęciu podstawowych działów gospodarki narodowej (wykres 3.9), sytuację w przemyśle charakteryzuje poprawa (od 2010 roku, w małych i średnich przedsiębiorstwach, wobec stabilnej sytuacji w dużych). W budownictwie wydano ostrzeżenia o wysokim zagrożeniu już w 2009 roku, co dotyczyło przedsiębiorstw dużych – bardziej odporne na niekorzystne zmiany okazały się przedsiębiorstwa małe i średnie. Transport i gospodarka magazynowa to kolejna sekcja PKD, w której przedsiębiorstwa małe i średnie lepiej radzą sobie w stosunku do dużych (przeciwstawne tendencje od 2010 roku, z negatywną wysoką zmiennością). W informacji i komunikacji (najkorzystniejsze rezultaty z działów GN) przedsiębiorstwa średnie radzą sobie w podobnym stopniu jak duże – zdecydowanie gorzej wypadają małe (wyższe zagrożenie i niestabilność).

¹³ Wpływ ten oceniany jest z wykorzystaniem wagi potencjału działalności w postaci liczby pracujących (opisującej tym samym także skutki zagrożenia w postaci utraty miejsc pracy).

Wykres 3.9. Stopień zagrożenia przedsiębiorstw w latach 2007–2015 – sekcje PKD



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

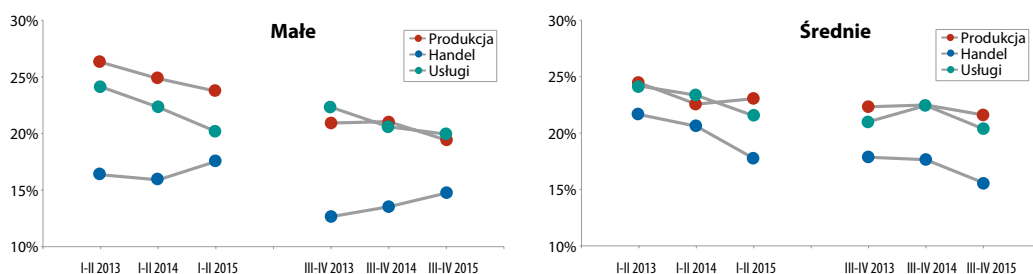
Roczne prognozy ostrzegawcze wskazują, że w 2016 roku relatywnie najwyższym stopniem zagrożenia charakteryzować się będą przedsiębiorstwa duże. Korzystna sytuacja będzie mieć miejsce w małych – odchylenie względem dużych wyniesie 16,6% (3,8 p.p.), a dla średnich 9,6% (2,2 p.p.). W 2016 roku przedsiębiorstwa małe nadal charakteryzować się będą zatem najniższym stopniem zagrożenia, średnio o 8,4% niższym niż w przedsiębiorstwach średnich. Co więcej, możliwe jest utrzymanie dotychczasowej tendencji w zakresie poprawy sytuacji, przy zachowaniu znacznych wahań półrocznych (korzystniejsze rezultaty w drugim półroczu). W przedsiębiorstwach średnich także przewiduje się poprawę sytuacji, choć nie tak znaczną, która wygładzi przebieg krzywej wieloletniej.

Krótko wchodząc w charakterystyki klas przedsiębiorstw (wykres 3.10), w latach 2014–2015 sytuacja małych przedsiębiorstw oceniona jest pozytywnie w produkcji i usługach. W pierwszych półroczach zasadniczo równomiernie poprawiła się – obniżenie stopnia zagrożenia odpowiednio: 9,9% i 16,2%. W handlu I p. 2014 roku to niewielki spadek stopnia zagrożenia, któremu przeciwstawić należy pogorszenie sytuacji w I p. 2015 roku (wzrost zagrożenia o 10,1%). Co do zasady, drugie półrocza przynoszą lepsze rezultaty – najkorzystniejsze w usługach (równomierna poprawa o 10,8%), nieco gorzej w produkcji, natomiast handel wykazał w miarę równomierny, ale niestety, wzrost zagrożenia (o 15,7%).

Kierunek zmian w przedsiębiorstwach średnich jest także pozytywny, zwłaszcza w handlu i usługach. W tych ostatnich, w pierwszych półroczach roku poprawa sytuacji przełożyła się na spadek stopnia zagrożenia o 11,2%. W handlu poprawa była większa i wyniosła 18,1%. W produkcji I p. 2014 roku to spadek zagrożenia (o 7,8%), który osłabiony w I p. 2015 roku niewielkim pogorszeniem sytuacji gospodarczej wykazał jednak w perspektywie dwóch lat

poprawę o 6,1%. W przypadku średnich przedsiębiorstw drugie półrocza roku co do zasady przynoszą korzystniejsze rezultaty, co odpowiada prawidłowościom rozpoznany w przedsiębiorstwach małych.

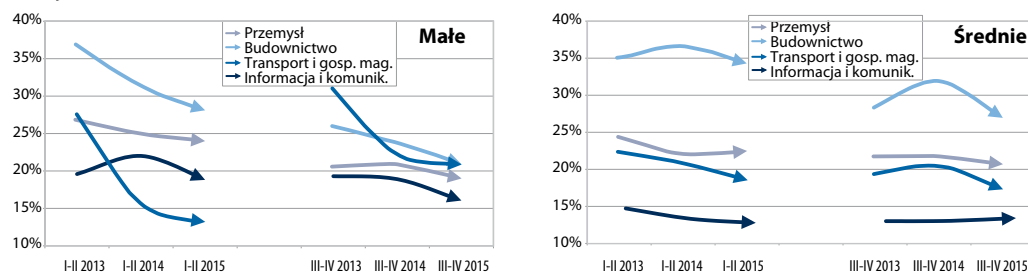
Wykres 3.10. Stopień zagrożenia przedsiębiorstw małych i średnich w latach 2014–2015 – rodzaje działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

W ujęciu kluczowych działów gospodarki narodowej (sekcji PKD, wykres 3.11), ocena potwierdza charakter korzystnych zmian w latach 2014–2015 w przedsiębiorstwach małych. W pierwszych półroczach najlepiej wypadł transport i gospodarka magazynowa – obniżenie stanu zagrożenia aż o 52,4%. Dobre rezultaty odnotowało budownictwo – poprawa o 23,4%. W przemyśle zmiany były mniej intensywne, ale także pozytywne, natomiast niekorzystnie wypadła informacja i komunikacja. Także ocena drugich półroczy jest pozytywna – następowała poprawa sytuacji, ponownie największa w transporcie i gospodarce magazynowej.

Wykres 3.11. Stopień zagrożenia przedsiębiorstw małych i średnich w latach 2014–2015 – sekcje PKD



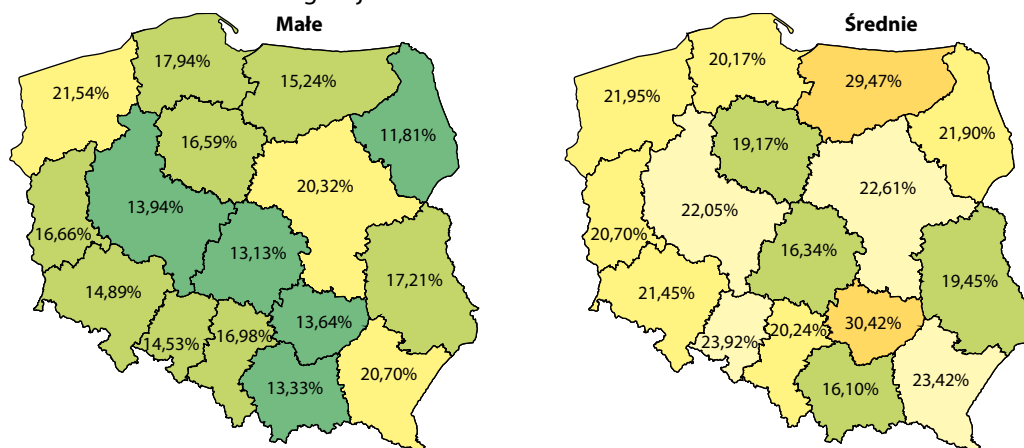
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

W przedsiębiorstwach średnich korzystne wyniki odnotowano głównie w transporcie i gospodarce magazynowej – poprawa dotyczyła zarówno pierwszych, jak i drugich półroczy (odpowiednio: 16,6% i 11,3%). Informacja i komunikacja wykazała poprawę sytuacji w pierwszych półroczach, natomiast drugie półrocza to zasadniczo okresy stagnacji. W przemyśle zmiany były pozytywne, obniżające stopień zagrożenia o 7,8% i 5,0%. Budownictwo charakteryzowały najwyższe wartości stopnia zagrożenia, ale poprawa sytuacji jest zauważalna, pomimo przeważnie gorszych rezultatów zarówno pierwszych, jak drugich półroczy oraz niekorzystnych wyników w 2014 roku.

W ujęciu regionalnym (wykres 3.12) w 2015 roku sytuacja małych przedsiębiorstw we wszystkich województwach pod względem stopnia zagrożenia była korzystniejsza niż w średnich przedsiębiorstwach. W małych przedsiębiorstwach najkorzystniejszą sytuację w 2015 roku odnotowano w województwie podlaskim (w produkcji w małopolskim, w handlu podlaskim a w usługach w łódzkim), a w małych przedsiębiorstwach handlowych odnotowano znacznie korzystniejszą sytuację niż w usługowych i produkcyjnych. Niski poziom zagrożenia w małych przedsiębiorstwach w 2015 roku występował we wszystkich województwach z wyjątkiem za-

chodniopomorskiego, podkarpackiego i mazowieckiego gdzie odnotowano poziom średni. W średnich przedsiębiorstwach najkorzystniejszą sytuację w 2015 roku odnotowano w województwie małopolskim (w produkcji w łódzkim, w handlu w małopolskim a w usługach w kujawsko-pomorskim), a najkorzystniej w większości województw wypadły przedsiębiorstwa produkcyjne. W średnich przedsiębiorstwach w II p. 2015 roku stopień zagrożenia osiągał poziomy niskie w 4 województwach (małopolskim, łódzkim, kujawsko-pomorskim, i lubelskim), w pozostałych odnotowano poziomy średnie.

Wykres 3.12. Stopień zagrożenia w małych (panel lewy) i w średnich (panel prawy) przedsiębiorstwach w Polsce według województw w 2015 roku



Uwagi: stopień zagrożenia uporządkowano za pomocą kolorów, gdzie niski odpowiada odcieniom koloru zielonego (0–20%), średni odcieniem koloru żółtego (21–40%), a wysoki odcieniem czerwonego (41–100%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

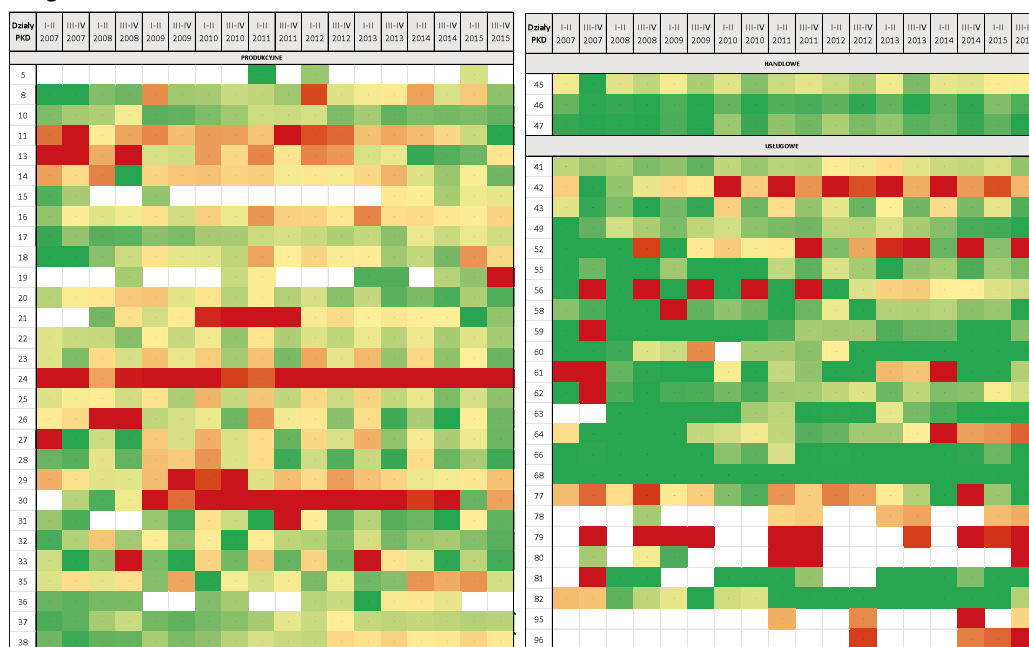
Działy PKD jako branże gospodarki z perspektywy stanu zagrożenia

Kolejnym krokiem było przeprowadzenie analizy jednowymiarowej stopnia zagrożenia SZ w ujęciu retrospektywnym obejmującym lata 2007–2015 oraz aktualnej sytuacji (II p. 2015 roku) małych i średnich przedsiębiorstw w celu wyodrębnienia działów PKD cechujących się najkorzystniejszą sytuacją (najniższy poziom SZ).

Retrospektywna analiza stopnia zagrożenia działalności małych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2015 (wykres 3.13) wskazuje na najkorzystniejszą sytuację, w okresie objętym analizą, w przedsiębiorstwach zajmujących się: poborem, uzdatnianiem i dostarczaniem wody (dział PKD 36), produkcją artykułów spożywczych (dział PKD 10), handlem hurtowym z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział PKD 46), działalnością usługową związaną z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni (dział PKD 81), działalnością wspomagającą usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne (dział PKD 66), zakwaterowaniem (dział PKD 55).

Najmniej korzystną sytuację (wysoki stopień zagrożenia) oraz jego dużą zmienność zaobserwowano w małych przedsiębiorstwach usługowych zajmujących się produkcją metali (dział PKD 24), wynajmem i dzierżawą (dział PKD 77), robotami budowlanymi związanymi z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej (dział PKD 42), działalnością organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych oraz pozostałą działalnością usługową w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane (PKD 79).

Wykres 3.13. Zróżnicowanie stopnia zagrożenia w małych przedsiębiorstwach w Polsce według działów PKD w latach 2007–2015



Uwagi: stopień zagrożenia działów PKD uporządkowano za pomocą kolorów, gdzie niski odpowiada odcieniom koloru zielonego (0–20%), średni odcieniem koloru żółtego (21–40%), a wysoki odcieniem czerwonego (41–100%).

* – komórki puste (białe) wskazują na brak danych o dziale PKD.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

Analiza aktualnej sytuacji (II p. 2015 roku – tabela 3.2) pozwala na stwierdzenie, że w produkcji najkorzystniejsza sytuacja dotyczy przedsiębiorstw produkujących napoje (dział PKD 11) i maszyny i urządzenia gdzie indziej niesklasyfikowane (dział PKD 28). W handlu, aż dwa na trzy działy PKD cechowały się niskim stopniem zagrożenia (dział PKD 46 i 47). W usługach najniższy stopień zagrożenia upadłością zaobserwowano w wynajmie i dzierżawie (dział PKD 77) oraz działalności wspomagającej usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne (dział PKD 66). W 32 działach odnotowano niski poziom SZ, a w 27 działach PKD – poprawę sytuacji r/r (obniżenie SZ).

Najmniej korzystną sytuację w II p. 2015 roku zaobserwowano w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją metali (dział PKD 24) oraz organizacją turystyki, pośrednictwem i agencją turystyczną (dział PKD 79).

Retrospektywna analiza stopnia zagrożenia średnich przedsiębiorstw w latach 2007–2015 (wykres 3.14) pozwala na sformułowanie wniosku, że najkorzystniejszą sytuację w całym okresie zaobserwowano w: produkcji podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych (dział PKD 21), produkcji odzieży (dział PKD 14), handlu hurtowym z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział PKD 46), utrzymaniu działalności związanej z obsługą rynku nieruchomości (dział PKD 68), nadawaniu programów ogólnodostępnych i abonamentowych (dział PKD 60), działalności związanej z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni (dział PKD 81).

Tabela 3.2. Zróźnicowanie stopnia zagrożenia w małych przedsiębiorstwach w Polsce według działów PKD w latach 2014–2015

Działy PKD	I-II 2014	III-IV 2014	I-II 2015	III-IV 2015
PRODUKCYJNE				
11 PRODUKCJA NAPOJÓW	30,7%	27,7%	21,0%	9,9%
28 PRODUKCJA MASZYN I URZĄDZEŃ, GDZIE INDEKS NIESKLASYFIKOWANA	27,2%	15,8%	19,0%	13,5%
33 NAPRAWA, KONSERWACJA I INSTALOWANIE MASZYN I URZĄDZEŃ	23,0%	12,6%	20,2%	13,7%
20 PRODUKCJA CHEMIKALIÓW I WYROBÓW CHEMICZNYCH	16,6%	13,9%	19,4%	14,1%
32 POZOSTAŁA PRODUKCJA WYROBÓW	18,4%	18,9%	17,1%	14,9%
31 PRODUKCJA MEBLI	15,7%	8,2%	25,3%	15,1%
10 PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH	16,7%	16,2%	16,6%	15,4%
23 PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH	27,5%	17,7%	25,1%	15,6%
27 PRODUKCJA URZĄDZEŃ ELEKTRYCZNYCH	24,1%	19,3%	23,5%	15,7%
26 PRODUKCJA KOMPUTERÓW, WYROBÓW ELEKTRONICZNYCH I OPTYCZNYCH	19,3%	12,2%	24,8%	15,9%
14 PRODUKCJA ODEŻY	22,3%	18,3%	24,5%	16,0%
08 POZOSTAŁE GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE	33,2%	22,0%	29,4%	17,7%
25 PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ	23,0%	16,7%	21,8%	17,8%
21 PRODUKCJA PODSTAWOWYCH SUBSTANCJI FARMACEUTYCZNYCH ORAZ LEKÓW I POZOSTAŁYCH WYROBÓW FARMACEUTYCZNYCH	25,3%	25,2%	11,6%	17,9%
22 PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH	23,5%	19,1%	22,5%	19,0%
37 ODPROWADZANIE I OCZYSZCZANIE ŚCIEKÓW	20,6%	20,2%	19,8%	20,0%
17 PRODUKCJA PAPIERU I WYROBÓW Z PAPIERU	23,4%	21,0%	23,3%	21,5%
35 WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH	34,4%	32,3%	34,5%	21,5%
15 PRODUKCJA SKÓR I WYROBÓW ZE SKÓR WYPRAWIONYCH	24,4%	19,1%	23,6%	22,9%
05 WYDOBYWANIE WĘGLA KAMIENNEGO I WĘGLA BRUNATNEGO (LIGNITU)			21,9%	24,6%
38 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA ZE ZBIERANIEM, PRZETWARZANIEM I UNIESZKODLIWIANIEM ODPADÓW; ODZYSK SUROWCÓW	25,4%	25,9%	28,3%	25,7%
13 PRODUKCJA WYROBÓW TEKSTYLNYCH	13,1%	14,5%	15,8%	26,1%
18 POLIGRAFIA I REPRODUKCJA ZAPISANYCH NOŚNIKÓW INFORMACJI	20,6%	16,3%	34,3%	27,6%
16 PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA ORAZ KORKA, Z WYŁĄCZENIEM MEBLI; PRODUKCJA WYROBÓW ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA	27,4%	26,0%	24,6%	27,9%
29 PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYCZEP I NACZEP, Z WYŁĄCZENIEM MOTOCYKLI	23,3%	24,0%	26,0%	30,0%
30 PRODUKCJA POZOSTAŁEGO SPRZĘTU TRANSPORTOWEGO	41,4%	51,4%	15,5%	33,3%
19 WYTWARZANIE I PRZETWARZANIE KOKSU I PRODUKTÓW RAFINACJI ROPY NAFTOWEJ		20,0%	17,8%	46,2%
24 PRODUKCJA METALI	76,5%	69,7%	50,7%	66,2%
36 POBÓR, UZDATNIANIE I DOSTARCZANIE WODY	26,0%	23,0%		

Działy PKD	I-II 2014	III-IV 2014	I-II 2015	III-IV 2015
HANDLOWE				
47 HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	15,5%	13,0%	15,1%	11,7%
46 HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	15,0%	12,5%	17,0%	14,1%
45 HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH	23,0%	22,5%	25,4%	24,5%
USŁUGOWE				
77 WYNAJEM I DZIERŻAWA	12,3%	61,0%	18,3%	4,5%
66 DZIAŁALNOŚĆ WSPOMAGAJĄCA USŁUGI FINANSOWE ORAZ UBEZPIECZENIA I FUNDUSZE EMERYTALNE	3,9%	12,7%	16,0%	6,1%
81 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z UTRZYMANIEM PORZĄDKU W BUDYNKACH I ZAGOSPODAROWANIEM TERENÓW ZIELENI	11,0%	17,0%	8,6%	6,6%
60 NADAWANIE PROGRAMÓW OGÓLNODOSTĘPNYCH I ABONAMENTOWYCH	5,8%	3,8%	4,7%	6,9%
68 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI	7,3%	7,7%	8,3%	7,3%
58 DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA	20,1%	17,4%	18,3%	11,1%
63 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA W ZAKRESIE INFORMACJI	14,0%	11,0%	7,6%	12,1%
49 TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUCIĄGOWY	17,2%	13,9%	13,7%	12,3%
43 ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE	27,2%	16,4%	22,9%	14,5%
55 ZAKWATEROWANIE	19,0%	14,0%	18,8%	16,7%
59 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z PRODUKCJĄ FILMÓW, NAGRAŃ WIDEO, PROGRAMÓW TELEWIZYJNYCH, NAGRAŃ DŹWIĘKOWYCH I MUZYCZNYCH	16,0%	11,0%	6,3%	17,2%
41 ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSZENIEM BUDYNKÓW	21,1%	20,8%	22,0%	18,0%
61 TELEKOMUNIKACJA	50,0%	0,0%	0,0%	19,6%
82 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ADMINISTRACJĄ I OBSŁUGĄ BIURA I POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ WSPOMAGAJĄCA PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	7,8%	6,9%	9,0%	19,7%
56 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z WYŻYWIENIEM	25,2%	25,1%	22,4%	21,1%
62 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM I DORADZTWEM W ZAKRESIE INFORMATYKI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ POWIĄZANA	16,9%	17,4%	24,2%	21,6%
95 NAPRAWA I KONSERWACJA KOMPUTERÓW I ARTYKUŁÓW UŻYTKU OSOBISTEGO I DOMOWEGO		47,0%		28,0%
42 ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ	50,3%	33,7%	39,7%	31,4%
78 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZATRUDNIENIEM			30,6%	32,3%
64 FINANSOWA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA, Z WYŁĄCZENIEM UBEZPIECZEŃ I FUNDUSZÓW EMERYTALNYCH	48,6%	33,3%	34,5%	38,1%
96 POZOSTAŁA INDYWIDUALNA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA		36,0%	38,0%	45,0%
52 MAGAZYNOWANIE I DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA WSPOMAGAJĄCA TRANSPORT	15,5%	47,2%	17,3%	50,2%
80 DZIAŁALNOŚĆ DETEKTYWISTYCZNA I OCHRONIARSKA				56,0%
79 DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZATORÓW TURYSTYKI, POŚREDNIKÓW I AGENTÓW TURYSTYCZNYCH ORAZ POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA		49,0%	42,0%	78,0%

* – komórki puste (białe) wskazują na brak danych o dziale PKD.

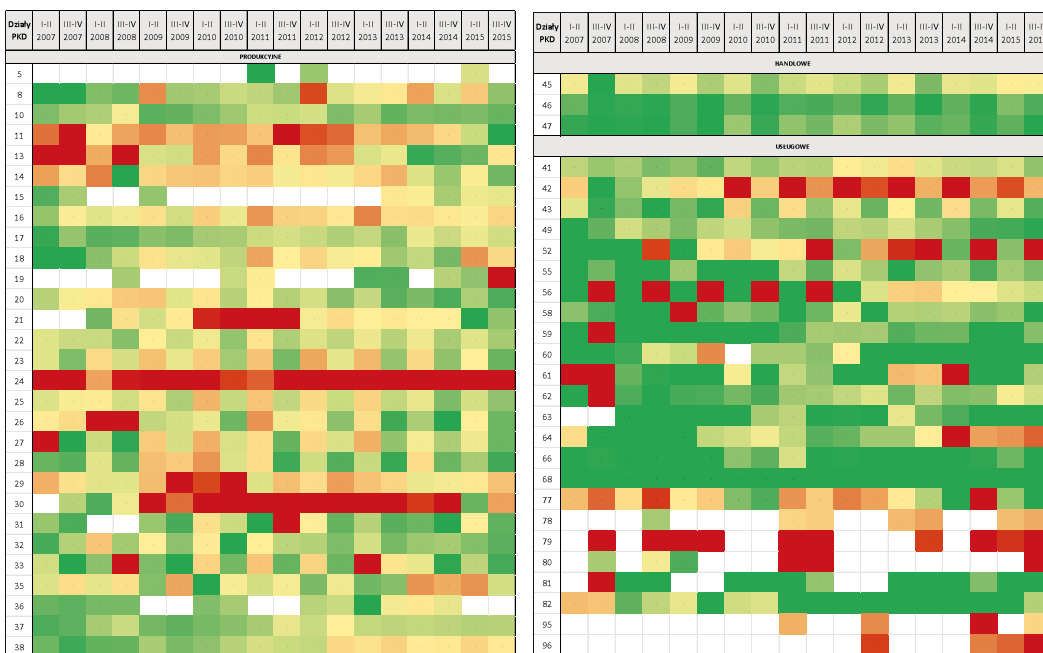
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

Najmniej korzystną sytuację w okresie 2007–2015 odnotowano w: produkcji pozostałego sprzętu transportowego (dział PKD 30), działalności związanej z rekultywacją i pozostałą działalnością usługową związaną z gospodarką odpadami (dział PKD 39), produkcji filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych (dział PKD 59), robotach budowlanych specjalistycznych (dział PKD 43) oraz działalności organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych (dział PKD 79).

Jeśli chodzi o średnie przedsiębiorstwa (tabela 3.3), w II p. 2015 r. najkorzystniejsza sytuacja cechowała produkcję – działalność związana z wytwarzaniem i przetwarzaniem koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (dział PKD 19), w handlu – działalność związana z handlem hurtowym, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział PKD 46), a w usługach – działalność związana z nadawaniem programów ogólnodostępnych i abonamentowych (dział PKD 60), działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (dział PKD 68) oraz działalność usługowa związana z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni (dział PKD 81). W II p. 2015 roku poprawę sytuacji w relacji r/r odnotowano w 29 działach (14 w produkcji, 2 w handlu i 13 w usługach).

Najmniej korzystną sytuację w II p. 2015 roku zaobserwowano w średnich przedsiębiorstwach produkcyjnych zajmujących się produkcją pozostałego sprzętu transportowego (dział PKD 30), działalnością związaną z produkcją filmów i nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych (dział PKD 59) oraz robotami budowlanymi specjalistycznymi (dział PKD 43).

Wykres 3.14. Zróżnicowanie stopnia zagrożenia w średnich przedsiębiorstwach w Polsce według działów PKD w latach 2007–2015



Uwagi: stopień zagrożenia w działach PKD uporządkowano za pomocą kolorów, gdzie niski odpowiada odcieniom koloru zielonego (0–20%), średni odcieniom koloru żółtego (21–40%), a wysoki odcieniom koloru czerwonego (41–100%).

* – komórki puste (białe) wskazują na brak danych o dziale PKD.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

Tabela 3.3. Zróżnicowanie stopnia zagrożenia w średnich przedsiębiorstwach w Polsce według działów PKD w latach 2014–2015

Działy PKD	I-II 2014	III-IV 2014	I-II 2015	III-IV 2015
PRODUKCYJNE				
19 WYTWARZANIE I PRZETWARZANIE KOKSU I PRODUKTÓW RAFINACJI ROPY NAFTOWEJ	65,0%	5,3%	11,5%	9,7%
29 PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYZCZEP I NACZEP, Z WYŁĄCZENIEM MOTOCYKLI	22,5%	24,4%	20,9%	11,1%
23 PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH	20,8%	19,5%	17,3%	11,1%
31 PRODUKCJA MEBLI	17,6%	18,9%	16,7%	13,3%
08 POZOSTAŁE GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE	34,3%	37,4%	31,8%	14,7%
27 PRODUKCJA URZĄDZEŃ ELEKTRYCZNYCH	21,2%	18,7%	23,5%	17,0%
32 POZOSTAŁA PRODUKCJA WYROBÓW	16,7%	18,5%	19,2%	17,6%
10 PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH	20,5%	18,9%	21,6%	18,1%
22 PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH	21,7%	21,7%	20,4%	19,2%
28 PRODUKCJA MASZYN I URZĄDZEŃ, GDZIE INDZIEJ NIESKLASYFIKOWANA	17,7%	17,3%	19,2%	19,2%
11 PRODUKCJA NAPOJÓW	12,3%	14,9%	19,3%	20,7%
26 PRODUKCJA KOMPUTERÓW, WYROBÓW ELEKTRONICZNYCH I OPTYCZNYCH	21,1%	11,1%	17,4%	21,3%
13 PRODUKCJA WYROBÓW TEKSTYLNYCH	21,5%	23,8%	20,4%	21,7%
21 PRODUKCJA PODSTAWOWYCH SUBSTANCJI FARMACEUTYCZNYCH ORAZ LEKÓW I POZOSTAŁYCH WYROBÓW FARMACEUTYCZNYCH	19,0%	18,3%	14,4%	21,9%
25 PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ	22,9%	23,0%	21,2%	22,0%
16 PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA ORAZ KORKA, Z WYŁĄCZENIEM MEBLI; PRODUKCJA WYROBÓW ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPŁATANIA	20,2%	23,8%	20,7%	23,6%
37 ODPROWADZANIE I OCZYSZCZANIE ŚCIEKÓW	21,7%	26,3%	23,4%	25,8%
17 PRODUKCJA PAPIERU I WYROBÓW Z PAPIERU	28,1%	27,8%	24,4%	26,4%
35 WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH	24,7%	23,6%	27,3%	26,9%
20 PRODUKCJA CHEMIKALIÓW I WYROBÓW CHEMICZNYCH	20,3%	23,0%	22,0%	27,3%
38 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA ZE ZBIERANIEM, PRZETWARZANIEM I UNIESZKODLIWIANIEM ODPADÓW; ODZYSK SUROWCÓW	22,3%	25,0%	25,5%	28,5%
18 POLIGRAFIA I REPRODUKCJA ZAPISANYCH NOŚNIKÓW INFORMACJI	24,1%	23,4%	24,8%	28,7%
33 NAPRAWA, KONSERWACJA I INSTALOWANIE MASZYN I URZĄDZEŃ	32,9%	26,8%	39,6%	30,9%
24 PRODUKCJA METALI	29,5%	33,6%	30,9%	32,4%
30 PRODUKCJA POZOSTAŁEGO SPRZĘTU TRANSPORTOWEGO	38,2%	25,0%	86,0%	32,8%
12 PRODUKCJA WYROBÓW TYTONIOWYCH				36,0%
36 POBÓR, UZDATNIANIE I DOSTARCZANIE WODY	27,3%	29,6%		
39 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z REKULTYWACJĄ I POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z GOSPODARKĄ ODPADAMI	87,0%			
HANDLOWE				
46 HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	17,9%	15,0%	14,1%	13,0%
47 HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	24,5%	20,6%	28,6%	17,1%
45 HANDEL HURTOWY I DETALICZNY POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH	31,0%	26,4%	31,2%	32,3%
USŁUGOWE				
60 NADAWANIE PROGRAMÓW OGÓLNODOSTĘPNYCH I ABONAMENTOWYCH	7,9%	2,4%	4,1%	4,8%
68 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI	5,7%	6,4%	5,4%	5,8%
81 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z UTRZYMANIEM PORZĄDKU W BUDYNKACH I ZAGOSPODAROWANIEM TERENÓW ZIELENI	9,5%	9,3%	9,3%	8,6%
63 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA W ZAKRESIE INFORMACJI	11,2%	11,6%	10,7%	10,4%
58 DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA	11,0%	10,5%	18,9%	11,0%
79 DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZATORÓW TURYSTYKI, POŚREDNIKÓW I AGENTÓW TURYSTYCZNYCH ORAZ POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA W ZAKRESIE REZERWACJI I DZIAŁALNOŚCI Z NIĄ ZWIĄZANE	39,5%	17,9%	44,4%	11,6%
62 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM I DORADZTWEM W ZAKRESIE INFORMATYKI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ POWIĄZANA	20,3%	20,0%	9,9%	12,1%
56 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z WYŻYWIENIEM	16,0%	12,6%	0,0%	15,6%
78 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZATRUDNIENIEM	28,0%	31,8%	31,2%	15,7%
80 DZIAŁALNOŚĆ DETEKTYWISTYCZNA I OCHRONIARSKA	16,0%	14,5%	12,2%	15,8%
49 TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY	21,3%	21,1%	20,1%	17,6%
41 ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSZENIEM BUDYNKÓW	31,9%	22,1%	23,6%	19,1%
61 TELEKOMUNIKACJA	8,8%	13,8%	14,9%	20,3%
52 MAGAZYNOWANIE I DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA WSPOMAGAJĄCA TRANSPORT	18,3%	23,2%	18,7%	20,4%
55 ZAKWATEROWANIE	26,6%	25,3%	16,7%	20,7%
82 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ADMINISTRACYJNĄ OBSŁUGĄ BIURA I POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ WSPOMAGAJĄCA PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	20,1%	29,3%	23,1%	21,2%
77 WYNAJEM I DZIERŻAWA	26,2%	25,2%	24,8%	24,9%
42 ROBOTY ZWIĄZANE Z BUDOWĄ OBIEKTÓW INŻYNIERII LĄDOWEJ I WODNEJ	39,3%	27,8%	36,3%	28,5%
43 ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE	36,5%	62,8%	70,2%	48,9%
59 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z PRODUKCJĄ FILMÓW, NAGRAŃ WIDEO, PROGRAMÓW TELEWIZYJNYCH, NAGRAŃ DŹWIĘKOWYCH I MUZYCZNYCH	40,0%	54,0%	64,9%	86,0%

* – komórki puste (białe) wskazują na brak danych o dziale PKD.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

Przeprowadzona analiza jednowymiarowa SZ od I p. 2014 do II p. 2015 roku pozwoliła na wyodrębnienie 14 działów PKD w małych (3 w produkcji, 2 w handlu i 9 w usługach) i 11 w średnich przedsiębiorstwach (3 w produkcji, 1 w handlu i 7 w usługach), w których SZ kształtował się na niskim poziomie w czterech półroczach. W celu zwrócenia uwagi na działy o wysokim poziomie zaangażowania kapitału ludzkiego, które mogą mieć szczególne znaczenie dla potencjału gospodarki (wyrażonego liczbą pracujących), listę działów uznanych za bezpieczne pod względem kontynuacji działalności (tabela 3.4) wzbogacono o dane nt. udziału w liczbie pracujących. To zestawienie pozwala stwierdzić, że działem cechującym się najkorzystniejszą sytuacją jeśli chodzi o zagrożenie kontynuacji prowadzenia działalności i ewentualnie upadłości oraz kluczowym znaczeniem z punktu widzenia liczby w nim pracujących, w klasie małych przedsiębiorstw produkcyjnych jest produkcję artykułów spożywczych (dział PKD 10), a w średnich – produkcja mebli (dział PKD 31). W handlu natomiast – handel hurtowy z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (dział PKD 46) zarówno w klasie małych, jak i średnich przedsiębiorstw. W działalności usługowej na korzystną rekomendację zasługuje działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (dział PKD 68) w małych i średnich przedsiębiorstwach, a w małych dodatkowo należy jeszcze wskazać transport lądowy oraz transport rurociągowy (dział PKD 49).

Tabela 3.4. Lista działów PKD małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce o niskim stopniu zagrożenia wraz z udziałem w liczbie pracujących w danej klasie wielkości przedsiębiorstw w latach 2014–2015

DZIAŁY PKD	Małe	Pracujący (udział)	Średnie	Pracujący (udział)
PRODUKCYJNE				
10 PRODUKCJA ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH	✓	4,09%		
20 PRODUKCJA CHEMIKALIÓW I WYROBÓW CHEMICZNYCH	✓	0,87%		
28 PRODUKCJA MASZYN I URZĄDZEŃ, GDZIE INDZIEJ NIESKALSYFIKOWANA			✓	3,43%
31 PRODUKCJA MEBLI			✓	2,49%
32 POZOSTAŁA PRODUKCJA WYROBÓW	✓	0,56%	✓	0,81%
HANDLOWE				
46 HANDEL HURTOWY Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	✓	19,11%	✓	10,40
47 HANDEL DETALICZNY Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	✓	12,89%		
USŁUGOWE				
49 TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY	✓	4,92%		
55 ZAKWATEROWANIE	✓	1,36%		
56 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z WYŻYWIENIEM			✓	0,82%
58 DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA			✓	0,72%
59 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z PRODUKCJĄ FILMÓW, NAGRAŃ WIDEO, PROGRAMÓW TELEWIZYJNYCH	✓	0,11%		
60 NADAWANIE PROGRAMÓW OGÓLNODOSTĘPNYCH I ABONAMENTOWYCH	✓	0,13%	✓	0,20%
63 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA W ZAKRESIE INFORMACJI	✓	0,37%	✓	0,37%
66 DZIAŁALNOŚĆ WSPOMAGAJĄCA USŁUGI FINANSOWE ORAZ UBEZPIECZENIA I FUNDUSZE EMERYTALNE	✓	0,56%		
68 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI	✓	4,52%	✓	3,22%
80 DZIAŁALNOŚĆ DETEKTYWISTYCZNA I OCHRONIARSKA			✓	1,51%
81 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z UTRZYMANIEM PORZĄDKU W BUDYNKACH I ZAGOSPODAROWANIEM TERENÓW ZIELONYCH	✓	0,73%	✓	0,96%
82 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ADMINISTRACYJNĄ OBSŁUGĄ BIURA I POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ WSPOMAGAJĄCA PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	✓	0,56%		

Uwagi: ✓ – oznacza dział cechujący się niskim stopniem zagrożenia w okresie I p. 2014 – II p. 2015 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SŚiDP.

Intensywność rozwoju i stabilność finansowa branż – Miara Syntetyczna

Uzupełnieniem przeprowadzonej jednowymiarowej analizy SZ było wprowadzenie kolejnego etapu bazującego na koncepcji HGE (*High Growth Enterprises*), które pozwoliło na wyodrębnienie działów PKD, które są najbezpieczniejszymi (wymiar pozytywny) i odnotowały w 2015 roku ponadprzeciętne tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży. Analiza ta miała na celu wskazanie działów PKD w ujęciu dwóch kategorii, w postaci wielowymiarowej metody zespolonej w jednej Mierze Syntetycznej (MS)¹⁴ obejmującej relacje stopnia bezpieczeństwa działalności¹⁵ oraz tempa zmian przychodów ze sprzedaży. Wykorzystując relacje cząstkowe – stopnia bezpieczeństwa oraz tempa przychodów ze sprzedaży – dokonano porządkowania zbioru działów PKD w ramach czterech ich grup:

1. o ponadprzeciętnym tempie wzrostu przychodów i stopniu bezpieczeństwa – **obszar wysokiej aktywności i wysokiego bezpieczeństwa (wzorzec I)**,
2. o poniżej przeciętnym tempie wzrostu przychodów i ponadprzeciętnym stopniu bezpieczeństwa – **obszar średniej aktywności i wysokiego bezpieczeństwa (wzorzec II)**,
3. o ponadprzeciętnym tempie wzrostu przychodów i poniżej przeciętnym stopniu bezpieczeństwa – **obszar wysokiej aktywności i średniego bezpieczeństwa (wzorzec III)**,
4. o poniżej przeciętnym tempie wzrostu przychodów i poniżej przeciętnym stopniu bezpieczeństwa – **obszar niskiej aktywności i niskiego bezpieczeństwa (wzorzec IV)**.

Miara syntetyczna MS wyznacza odległość danego działu PKD od początku układu współrzędnych (jako odległość euklidesowa: $MS = \sqrt[3]{\Delta BFK D_i^2 + \Delta TP D_i^2}$), zatem zostaje ustalona wartość odpowiadająca stopniu bezpieczeństwa oraz tempu wzrostu przychodów. Miarę tę można za opisującą i klasyfikującą działy PKD w bliskim ujęciu koncepcji HGE, rozwiniętej w układzie dwuwymiarowym.

Wykorzystując relacje cząstkowe – stopnia bezpieczeństwa oraz tempa przychodów ze sprzedaży – dokonano porządkowania zbioru działów PKD. W efekcie wybrano działy PKD, które cechowały się ponadprzeciętnym bezpieczeństwem oraz ponadprzeciętnym tempem zmian przychodów ze sprzedaży w 2014 i 2015 roku¹⁶. Graficzną ilustrację rozproszenia działów PKD małych przedsiębiorstw w 2015 roku przedstawiono na wykresie 3.15, a ich położenie zostało określone względem czterech obszarów (wzorce I–IV), gdzie oś pozioma i pionowa wyznaczają wartości średnie dla odpowiadających im miar (bezpieczeństwo kontynuacji działalności i tempo zmian przychodów ze sprzedaży).

Jeśli chodzi o małe przedsiębiorstwa najkorzystniejszą sytuacją – cechującą się ponadprzeciętnym bezpieczeństwem kontynuacji działalności, ponadprzeciętnym tempem wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz najwyższą wartością MS – wyróżniają się przedsiębiorstwa prowadzące działalność związaną z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych (dział 59), wynajmem i dzierżawą (dział 77), produkcją odzieży (dział 14), odprowadzaniem i oczyszczaniem ścieków (dział 37), naprawą, konserwacją i instalowaniem maszyn i urządzeń (33) i działalnością usługową w zakresie informacji (dział 63).

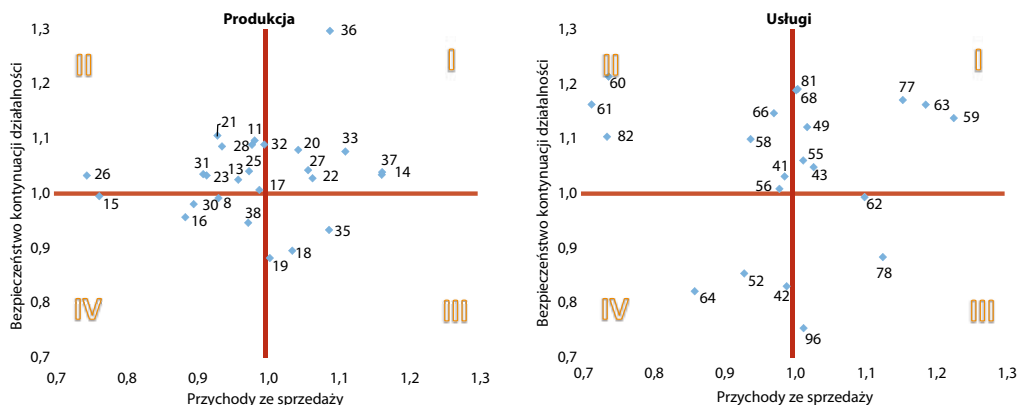
¹⁴ Miara syntetyczna (MS) została omówiona w Uwagach metodologicznych na końcu rozdziału, w części dotyczącej Zasad Klasyfikacji Działów PKD.

¹⁵ Stopień bezpieczeństwa finansowego kontynuacji działalności stanowi przeciwieństwo stopnia zagrożenia i nazywany jest dalej stopniem bezpieczeństwa.

¹⁶ Szczegółowy opis metodologii klasyfikacji działów zamieszczono w Uwagach metodologicznych w części dotyczącej zasad klasyfikacji PKD.

W 2015 roku w małych przedsiębiorstwach ponadprzeciętne bezpieczeństwo kontynuacji działalności i ponadprzeciętne tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży (wzorzec I) zaobserwowano w 16 działach PKD (w 2014 roku w 8 działach). Poprawę sytuacji w 2015 roku zaobserwowano w produkcji (wzrost liczby działów posiadających wzorzec I z 4 do 7) i w usługach (wzrost z 3 do 8 działów).

Wykres 3.15. Działy PKD małych przedsiębiorstw w Polsce według relacji stopnia bezpieczeństwa finansowego kontynuacji działalności oraz tempa zmian przychodów ze sprzedaży w II p. 2015



Uwagi: liczby znajdujące się przy kropkach na wykresie oznaczają numery działów PKD

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka ŚSiDP.

Tabela 3.5. Lista działów PKD małych przedsiębiorstw w Polsce o ponadprzeciętnym stopniu bezpieczeństwa finansowego kontynuacji działalności oraz tempie zmian wartości przychodów ze sprzedaży w latach 2014–2015

Dział PKD	WZORZEC		MS		
	2014	2015	2014	2015	Zmiana MS
PRODUKCYJNE					
14 PRODUKCJA ODZIEŻY	I	I	1,540	1,557	+
33 NAPRAWA, KONSERWACJA I INSTALOWANIE MASZYN I URZĄDZEŃ	I	I	1,555	1,548	-
20 PRODUKCJA CHEMIKALIÓW I WYROBÓW CHEMICZNYCH	I	I	1,567	1,503	-
22 PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH	I	I	1,473	1,481	+
37 ODPROWADZANIE I OCZYSZCZANIE ŚCIEKÓW	II	I	1,366	1,561	+
27 PRODUKCJA URZĄDZEŃ ELEKTRYCZNYCH	II	I	1,417	1,487	+
36 POBÓR, UZDATNIANIE I DOSTARCZANIE WODY	IV	I	1,333	1,695	+
HANDLOWE					
46 HANDEL HURTOWY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	I	I	1,450	1,436	-
USŁUGOWE					
59 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z PRODUKCJĄ FILMÓW, NAGRAŃ WIDEO, PROGRAMÓW TELEWIZYJNYCH, NAGRAŃ DŹWIĘKOWYCH I MUZYCZNYCH	I	I	1,711	1,674	-
49 TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY	I	I	1,503	1,516	+
55 ZAKWATEROWANIE	I	I	1,522	1,468	-
63 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA W ZAKRESIE INFORMACJI	II	I	1,363	1,662	+
81 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA ZWIĄZANA Z UTRZYMANIEM PORZĄDKU W BUDYNKACH I ZAGOSPODAROWANIEM TERENÓW ZIELENI	II	I	1,451	1,560	+
68 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI	II	I	1,547	1,557	+
43 ROBOTY BUDOWLANE SPECJALISTYCZNE	II	I	1,418	1,469	+
77 WYNAJEM I DZIERŻAWA	IV	I	1,121	1,645	+

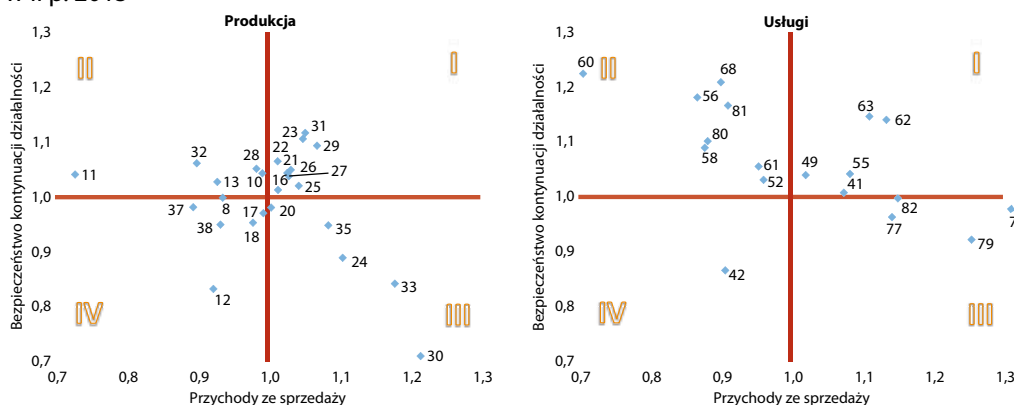
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka ŚSiDP.

Z kolei wśród średnich przedsiębiorstw najkorzystniejszą sytuację w 2015 roku (ponadprzeciętne bezpieczeństwo kontynuacji działalności, ponadprzeciętne tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży oraz najwyższą wartość miary MSO) odnotowano w działalności związanej z dia-

łalnością związaną z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalnością powiązaną (dział 62), działalności usługowej w zakresie informacji (dział 63), produkcji wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych (dział 23), produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep z wyłączeniem motocykli (dział 29), produkcji mebli (dział 31).

W średnich przedsiębiorstwach w 2015 roku w 14 działach PKD zaobserwowano wzorec I (w 2014 roku w 6). W handlu w żadnym dziale PKD nie zaobserwowano ponadprzeciętnego bezpieczeństwa kontynuacji działalności i ponadprzeciętnego tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży a jedynie w 1 dziale nastąpiła nieznaczna poprawa. Poprawę sytuacji w 2015 roku zaobserwowano za to w produkcji (wzrost liczby działów posiadających wzorec I z 4 do 9) i w usługach (wzrost z 2 do 5 działów).

Wykres 3.16. Działy PKD średnich przedsiębiorstw w Polsce według relacji stopnia bezpieczeństwa finansowego kontynuacji działalności oraz tempa zmian przychodów ze sprzedaży w II p. 2015



Uwagi: liczby znajdujące się przy kropkach na wykresie oznaczają numery działów PKD
Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

Tabela 3.6. Lista działów PKD średnich przedsiębiorstw w Polsce o ponadprzeciętnym stopniu bezpieczeństwa finansowego kontynuacji działalności oraz tempie zmian przychodów ze sprzedaży w latach 2014–2015

Dział PKD	WZORZEC		MS		
	2014	2015	2014	2015	Zmiana MS
PRODUKCYJNE					
23 PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH	I	I	1,451	1,535	+
31 PRODUKCJA MEBLI	I	I	1,496	1,525	+
27 PRODUKCJA URZĄDZEŃ ELEKTRYCZNYCH	I	I	1,595	1,462	-
16 PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA ORAZ KORKA, Z WYŁĄCZENIEM MEBLI; PRODUKCJA WYROBÓW ZE SŁOMY I MATERIAŁÓW UŻYWANYCH DO WYPLATANIA	I	I	1,498	1,434	-
29 PRODUKCJA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, PRZYPZEP I NACZEP, Z WYŁĄCZENIEM MOTOCYKLI	II	I	1,282	1,530	+
26 PRODUKCJA KOMPUTERÓW, WYROBÓW ELEKTRONICZNYCH I OPTYCZNYCH	II	I	1,423	1,472	+
21 PRODUKCJA PODSTAWOWYCH SUBSTANCJI FARMACEUTYCZNYCH ORAZ LEKÓW I POZOSTAŁYCH WYROBÓW FARMACEUTYCZNYCH	II	I	1,435	1,471	+
22 PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH	II	I	1,426	1,465	+
25 PRODUKCJA METALOWYCH WYROBÓW GOTOWYCH, Z WYŁĄCZENIEM MASZYN I URZĄDZEŃ	II	I	1,415	1,460	+
USŁUGOWE					
62 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM I DORADZTWE W ZAKRESIE INFORMATYKI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ POWIĄZANA	I	I	1,445	1,609	+
49 TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY	I	I	1,431	1,457	+
63 DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA W ZAKRESIE INFORMACJI	II	I	1,430	1,597	+
55 ZAKWATEROWANIE	IV	I	1,365	1,503	+
41 ROBOTY BUDOWLANE ZWIĄZANE ZE WZNOSZENIEM BUDYNKÓW	IV	I	1,338	1,474	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych PONT Info Gospodarka SSiDP.

Dokonując syntezy analizy działów PKD w małych i średnich przedsiębiorstwach cechujących się ponadprzeciętnym bezpieczeństwem kontynuacji działalności, ponadprzeciętnym tempem zmian przychodów ze sprzedaży w 2014 i 2015 roku (tabela 3.7) wskazać można zbiór **14 działów PKD**, z czego 8 działów w małych i 6 w średnich przedsiębiorstwach. W małych przedsiębiorstwach wyodrębniono 4 działy w produkcji, 1 w handlu i 3 w usługach. W średnich przedsiębiorstwach wyodrębniono 4 działy w produkcji, żadnego w handlu i 2 w usługach. Zbiór ten jest rozdzielny dla małych i średnich przedsiębiorstw z wyjątkiem działu PKD 49 – transport lądowy oraz transport rurociągowy.

Tabela 3.7. Lista działów PKD małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce o ponadprzeciętnym stopniu bezpieczeństwa finansowego kontynuacji działalności w 2014 i 2015 roku oraz ponadprzeciętnym tempie zmian przychodów ze sprzedaży w 2015 roku

Działy PKD	Małe	Średnie
14 PRODUKCJA ODEŻY	✓	
16 PRODUKCJA WYROBÓW Z DREWNA ORAZ KORCA Z WYŁĄCZENIEM MEBLI		✓
20 PRODUKCJA CHEMIKALIÓW I WYROBÓW CHEMICZNYCH	✓	
22 PRODUKCJA WYROBÓW Z GUMY I TWORZYW SZTUCZNYCH	✓	
23 PRODUKCJA WYROBÓW Z POZOSTAŁYCH MINERALNYCH SUROWCÓW NIEMETALICZNYCH		✓
27 PRODUKCJA URZĄDZEŃ ELEKTRYCZNYCH		✓
31 PRODUKCJA MEBLI		✓
33 NAPRAWA, KONSERWACJA I INSTALOWANIE MASZYN I URZĄDZEŃ	✓	
46 HANDEL HURTOWY Z WYŁĄCZENIEM HANDLU POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI	✓	
49 TRANSPORT LĄDOWY ORAZ TRANSPORT RUROCIĄGOWY	✓	✓
55 ZAKWATEROWANIE	✓	
59 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z PRODUKCJĄ FILMÓW, NAGRAŃ WIDEO, PROGRAMÓW TELEWIZYJNYCH, NAGRAŃ DŹWIĘKOWYCH I MUZYCZNYCH	✓	
62 DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OPROGRAMOWANIEM I DORADZTWEW W ZAKRESIE INFORMATYKI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ POWIĄZANA		✓

Uwagi: ✓ – oznacza dział cechujący się ponadprzeciętnym bezpieczeństwem finansowym kontynuacji działalności w 2014 i 2015 roku oraz ponadprzeciętnym tempem zmian przychodów ze sprzedaży w 2015 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabelach 1–5.

Podsumowanie

Wyniki przeprowadzonych badań, których celem była ocena stopnia zagrożenia kontynuacji działalności i upadłości przedsiębiorstw małych i średnich na podstawie analizy ich sytuacji finansowej, pozwalają na sformułowanie kluczowych ustaleń:

1. Najmniej ogłoszonych sądowych postępowań upadłościowych (SPU) w małych przedsiębiorstwach odnotowano w produkcji, a w średnich – w handlu, natomiast najwięcej SPU w obu klasach wielkości było w usługach.
2. W 2015 r. w małych i średnich przedsiębiorstwach najniższy poziom koncentracji zjawiska upadłości (BBU) występował w handlu.
3. Szczegółowa analiza kształtowania się wartości indywidualnych wskaźników ekonomiczno-finansowych – kluczowych pod względem wpływu na stopień zagrożenia kontynuacji działalności (SZ) – oraz kierunków ich zmian wskazuje na poprawę kondycji ekonomiczno-finansowej małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2014–2015.
4. Kondycja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw małych i średnich w latach 2007–2015 była zdecydowanie lepsza niż w dużych, z zaznaczającą się od 2014 r. poprawą sytuacji średnich i pogorszeniem sytuacji, od 2011 r., w podmiotach dużych.
5. W latach 2014–2015 najkorzystniejszą sytuację finansową posiadały przede wszystkim przedsiębiorstwa produkcyjne.

6. Z perspektywy długoterminowej (lata 2007–2015) przedsiębiorstwa małe i średnie wykazały po okresie szczytowym (2012 rok) tendencję obniżania się stopnia zagrożenia, sytuacja ta nie dotyczy przedsiębiorstw dużych (constans).
7. W latach 2014–2015 stopień zagrożenia kontynuacji działalności przedsiębiorstw małych i średnich był niski (akceptowalny) oraz niższy niż w dużych, a korzystna sytuacja w większym stopniu opisuje przedsiębiorstwa małe aniżeli średnie – te pierwsze cechuje jednak wyższa zmienność.
8. Prognozy na 2016 rok wskazują utrzymanie tendencji poprawy sytuacji małych przedsiębiorstw, a w mniejszym stopniu przedsiębiorstw średnich, z wygładzeniem przebiegu krzywej wieloletniej.
9. Województwem cechującym się najniższym stopniem zagrożenia kontynuacji działalności SZ w małych przedsiębiorstwach było województwo podlaskie, a w średnich – małopolskie.
10. W 8 działach PKD w małych przedsiębiorstwach (produkcja odzieży, produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych; produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych; naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń; handel hurtowy pojazdami samochodowymi; transport lądowy oraz transport rurociągowy; zakwaterowanie; działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych) i w 6 w średnich (produkcja wyrobów z drewna oraz korka z wyłączeniem mebli; produkcja pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych; produkcja urządzeń elektrycznych; produkcja mebli; transport lądowy oraz rurociągowy; działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana) odnotowano ponadprzeciętne bezpieczeństwo kontynuacji działalności w 2014 i 2015 r. oraz ponadprzeciętne tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży w 2015 roku (Tabela 3.5 w niniejszym rozdziale).
11. Najbezpieczniejszym działem w klasie małych i średnich przedsiębiorstw był transport lądowy oraz transport rurociągowy (dział PKD 49).

Podsumowując, ocena sytuacji przedsiębiorstw małych jest pozytywna, podkreślają ją zmiany zaobserwowane w latach 2014–2015 oraz krzywa długookresowej tendencji stopnia zagrożenia zakreślająca korzystny przebieg. Relatywnie łagodne przejście przez okres szczytowy zagrożenia związanego z kryzysem sfery realnej gospodarki, otworzyło drogę do pozytywnych zmian. Sytuacja ta uprawdopodobnia tezę o najwyższej odporności przedsiębiorstw małych na zmiany w otoczeniu powodowane pogorszeniem koniunktury. Gorzej niż w przedsiębiorstwach małych prezentowała się sytuacja w przedsiębiorstwach średnich, choć nadal wypada ona pozytywnie – lepiej niż w dużych. Prognozy na 2016 rok podtrzymują dotychczasową tendencję poprawy sytuacji w przedsiębiorstwach małych, która dla średnich będzie mniej intensywną.

Uwagi metodologiczne

MODELE PREDYKCJI ZAGROŻENIA

W badaniach wykorzystane zostały modele logitowe, będące podstawą miary stopnia zagrożenia finansowego kontynuacji działalności i upadłości (w skrócie: stopień zagrożenia SZ), które szczegółowo opisano w zakresie ich konstrukcji w raportach projektu PARP „Instrument Szybkiego Reagowania” (<http://www.isr.parp.gov.pl/monitoring-zmiany-gospodarczej-raporty-z-badań>). Zbiór uczący objął 426 przedsiębiorstw upadłych, do których techniką case-control dobierano przedsiębiorstwa nieupadłe – łącznie 1936 przedsiębiorstw.

Wykorzystywane modele logitowe są właściwe dla poszczególnych grup rodzajowych przedsiębiorstw:

1. dla przedsiębiorstw produkcyjnych:

$$\Pr(P) = \frac{1}{1 + \exp[-(-0,51 - 0,44 Z_1 - 0,80 Z_2 + 0,65 Z_3 - 0,70 Z_4)]} \cdot 100\%$$

Nazwa wskaźnika	Symbol wskaźnika	Transformacja wskaźnika	Ocena parametru
–	Wyraz wolny	1	– 0,51
Wskaźnik produktywności majątku	W1	$Z1 = (W1 - 1,64)/0,85$	– 0,44
Wskaźnik samofinansowania	W3	$Z2 = (W3 - 0,41)/0,32$	– 0,80
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	W6	$Z3 = (W6 - 0,45)/0,29$	+ 0,65
Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów	W19	$Z4 = (W19 - 2,12)/13,51$	– 0,70

2. dla przedsiębiorstw handlowych:

$$\Pr(H) = \frac{1}{1 + \exp[-(-0,80 - 0,20 Z_1 - 1,57 Z_2 - 0,69 Z_3 - 0,84 Z_4)]} \cdot 100\%$$

Nazwa wskaźnika	Symbol wskaźnika	Transformacja wskaźnika	Ocena parametru
–	Wyraz wolny	1	– 0,80
Wskaźnik produktywności majątku	W1	$Z1 = (W1 - 1,79)/0,85$	– 0,20
Wskaźnik samofinansowania	W3	$Z2 = (W3 - 0,33)/0,30$	– 1,57
Wskaźnik płynności bieżącej	W8	$Z3 = (W8 - 1,58)/0,98$	– 0,69
Wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży	W17	$Z4 = (W17 - 0,00)/12,20$	– 0,84

3. dla przedsiębiorstw usługowych:

$$\Pr(U) = \frac{1}{1 + \exp[-(-0,82 - 0,46 Z_1 - 1,15 Z_2 + 0,69 Z_3 - 0,38 Z_4 - 0,35 Z_5)]} \cdot 100\%$$

Nazwa wskaźnika	Symbol wskaźnika	Transformacja wskaźnika	Ocena parametru
–	Wyraz wolny	1	– 0,82
Wskaźnik produktywności majątku	W1	$Z1 = (W1 - 2,26)/1,39$	– 0,46
Wskaźnik samofinansowania	W3	$Z2 = (W3 - 0,39)/0,29$	– 1,15
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	W6	$Z3 = (W6 - 0,48)/0,27$	+ 0,69
Wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży	W17	$Z4 = (W17 - 1,93)/9,26$	– 0,38
Wskaźnik rentowności kapitału własnego	W20	$Z5 = (W20 - 7,86)/51,10$	– 0,35

Stopień zagrożenia opisuje kategorię upadłości przedsiębiorstwa w ujęciu ekonomicznym (upadłość *sensu largo*). Za upadłe uznaje się przedsiębiorstwo, które bez zewnętrznej pomocy nie jest w stanie samo kontynuować działalności – skutkuje to wycofaniem się przedsiębiorstwa z aktywności gospodarczej i jest podstawowym przedmiotem prowadzonych analiz. W podejściu ekonomicznym mieści się ujęcie prawne upadłości (upadłość *sensu stricto*), tzn. postępowanie upadłościowe przewidziane w przepisach Prawa upadłościowego i Prawa restryktoryzacyjnego, prowadzone przez sąd powszechny w stosunku do przedsiębiorstwa – dłużnika (zwanego „upadłym”), które stało się niewypłacalnym. Stosowane miary w postaci odsetka upadłości (OU), branżowego (BBU) i regionalnego barometru upadłości (RBU) są właściwe dla analizy zjawiska upadłości *sensu stricto*.

Uzyskane w wyniku zastosowania modeli logitowych wartości wskazują – ustalone w warunkach danego okresu analizy i stanu kondycji finansowej przedsiębiorstw – wartości stopnia zagrożenia. Ustalona wartość jest oszacowaniem, jakie jest obecne prawdopodobieństwo wystąpienia stanu zagrożenia upadłością przedsiębiorstw w perspektywie jednego roku od danego okresu analizy.

Analizując wartości stopnia zagrożenia dla przedsiębiorstw ogółem, przyjęto następujące trzy stopnie zagrożenia: od 0% do 20% – poziom niski (akceptowalny), powyżej 20% do 40% – poziom średni, powyżej 40% – poziom wysoki.

W prognozowaniu stopnia zagrożenia przyjęto prognozowanie zmiennych modeli logitowych (czynniki) opisujących kondycję finansową przedsiębiorstw. Wartości prognozowane tych zmiennych zostały wprowadzone do modeli logitowych, co dało podstawę do wnioskowania o kształtowaniu się przyszłych wartości stopnia zagrożenia oraz pozwoliło na wydłużenie horyzontu czasowego wnioskowania o kolejny okres roczny. Do każdego badanego szeregu czasowego dopasowano najlepszy pod względem kryterium informacyjnego AIC model klasy SARIMA (*Seasonal Autoregressive Integrated Moving Average*) oraz model wygładzania wykładniczego w ujęciu Hyndmana (ETS – *Exponential Smoothing*). Prognozowane wartości były obliczane, jako średnia arytmetyczna prognoz modelu SARIMA oraz modelu ETS.

ZASADY KLASYFIKACJI DZIAŁÓW PKD

Dla opracowania listy rankingowej działów PKD oraz ich klasyfikacji wykorzystana została metoda pozwalająca na określenie miary syntetycznej obejmującej ocenę dwóch kategorii – relacji stopnia bezpieczeństwa działalności (jako przeciwnego do stopnia zagrożenia) oraz tempa zmian przychodów ze sprzedaży (opisujących zmiany ilościowe w zakresie wzrostu przedsiębiorstw) w danym dziale PKD względem średniej dla sekcji PKD. Na podstawie wartości stopnia bezpieczeństwa, tempa zmian przychodów ze sprzedaży oraz wartości miary syntetycznej, sporządzono listę rankingową działów PKD.

Wykorzystując relacje częściowe – stopnia bezpieczeństwa oraz tempa przychodów ze sprzedaży – dokonano porządkowania zbioru działów PKD w ramach czterech ich grup:

1. o ponadprzeciętnym stopniu bezpieczeństwa i tempie wzrostu przychodów – **obszar wysokiej aktywności i wysokiego bezpieczeństwa (wzorzec I)**,
2. o ponadprzeciętnym stopniu bezpieczeństwa oraz poniżej przeciętnym tempie wzrostu przychodów – **obszar średniej aktywności i wysokiego bezpieczeństwa (wzorzec II)**,
3. o poniżej przeciętnym stopniu bezpieczeństwa oraz ponadprzeciętnym tempie wzrostu przychodów – **obszar wysokiej aktywności i średniego bezpieczeństwa (wzorzec III)**,
4. o poniżej przeciętnym stopniu bezpieczeństwa poniżej przeciętnym tempie wzrostu przychodów – **obszar niskiej aktywności i niskiego bezpieczeństwa (wzorzec IV)**.

Miara syntetyczna wyznacza odległość danego działu PKD od początku układu współrzędnych (jako odległość euklidesowa: $MS = \sqrt{\Delta BFK D_i^2 + \Delta TP D_i^2}$), zatem zostaje ustalona wartość odpowiadająca stopniu bezpieczeństwa oraz tempu wzrostu przychodów. Miarę tę uznać można za opisującą i klasyfikującą działy PKD w bliskim ujęciu koncepcji HGE (*High Growth Enterprises*) rozwiniętej w układzie dwuwymiarowym.

FORMUŁY WSKAŹNIKÓW EKONOMICZNO-FINANSOWYCH

Wskaźnik ogólnej sytuacji finansowej (WOSF) – stanowi relację wskaźnika zastosowania kapitału własnego (kapitał własny odniesiony do majątku trwałego) i wskaźnika zastosowania kapitału obcego (kapitał obcy odniesiony do aktywów obrotowych).

Wskaźnik samofinansowania (WSF) – stanowi relację kapitałów własnych do aktywów i informuje o stopniu niezależności finansowej przedsiębiorstwa.

Wskaźnik zdolności obsługi zadłużenia (WZOZ) – określa, w jakim stopniu przedsiębiorstwo jest w stanie obsłużyć zadłużenie, tj. w jakiej części może je pokryć zyskiem netto i amortyzacją.

Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego (WZKR) – stanowi relację kapitałów obcych krótkoterminowych do aktywów i informuje o obciążeniu majątku kapitałami obcymi o krótkich terminach wymagalności.

Wskaźnik płynności bieżącej (WPB) – informuje o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących na podstawie stopnia ich pokrycia przez aktywa bieżące.

Wskaźnik cyklu gotówki w dniach (CGOT) – określa czas zamrożenia gotówki w jednym (pełnym) cyklu operacyjnym, a więc czas, jaki upływa od momentu wydatkowania środków pieniężnych na odtworzenie zapasów (CZ) i zapłatę zobowiązań krótkoterminowych (CZKR) poprzez realizację działalności operacyjnej i sprzedaż, do momentu wpływu środków pieniężnych z tytułu należności ze sprzedaży (CN).

Wskaźnik produktywności majątku (PM) – stanowi relację przychodów do wartości aktywów przedsiębiorstwa, służy do pomiaru efektywności wykorzystania majątku, zdolności majątku do generowania przychodów.

Wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży (ROOS) – obliczany z uwzględnieniem wyniku na działalności operacyjnej, określa stopę zwrotu ze sprzedaży na poziomie operacyjnym, a więc bez obciążenia podatkowego i bez uwzględniania kosztów finansowych związanych z zadłużeniem.

Rozdział 4.

Sytuacja w gospodarce i w przedsiębiorstwach w ocenie właścicieli i zarządzających firmami w Polsce w 2016 r.

Jacek Szut

W połowie 2016 r. polscy przedsiębiorcy częściej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego wyrażali negatywne oceny dotyczące bieżącej koniunktury gospodarczej. Podobnie oceniali sytuację we własnej branży choć poprawy sytuacji spodziewali się raczej w swoich branżach niż w gospodarce ogółem. Szczególnie negatywnie wypadła ocena mikroprzedsiębiorstw, jednak im większa firma tym ocena dotycząca koniunktury była lepsza. Mimo że wskaźniki ekonomiczne w tym okresie nie wykazywały pogorszenia sytuacji w gospodarce, przedsiębiorcy na ogół byli nastawieni dość pesymistycznie. Może to oznaczać, że na ich postrzeganie sytuacji w gospodarce wpływ miały inne czynniki (choćaby referendum w sprawie Brexit, które odbyło się w trakcie realizacji badania).

Badanie, którego wyniki prezentowane są poniżej, zostało przeprowadzone w ramach projektu badawczego Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – Panel Polskich Przedsiębiorstw. Celem Panelu jest obserwacja najważniejszych zjawisk i trendów zachodzących w polskiej gospodarce oraz poznanie opinii polskiego biznesu na temat polityki gospodarczej i projektowanych regulacji prawnych. Omawiane badanie zostało zrealizowane w okresie czerwiec–sierpień 2016 roku¹.

Koniunktura gospodarcza

Jak już wyżej wspomniano, wśród badanych przedsiębiorców przeważały nastroje negatywne. 47% ankietowanych było zdania, że koniunktura w polskiej gospodarce jest gorsza niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, a 45% respondentów spodziewało się, że w okresie najbliższych trzech miesięcy nastąpi pogorszenie koniunktury. Jednocześnie połowa uczestniczących w badaniu przedsiębiorców była zdania, że bieżąca koniunktura w ich branży jest gorsza od notowanej dwanaście miesięcy wcześniej, zaś jedna trzecia respondentów uważała, że najbliższe trzy miesiące przyniosą dalsze pogorszenie koniunktury w ich branży.

Nastroje optymistyczne występowały znacznie rzadziej:

- 24% badanych uważało, że koniunktura w polskiej gospodarce jest lepsza od ubiegłorocznej,
- 18% respondentów spodziewało się jej poprawy,
- 19% ankietowanych było zdania, że koniunktura w ich branży jest lepsza od tej sprzed dwunastu miesięcy,

¹ W badaniu zastosowano technikę wywiadów internetowych wspomaganych komputerowo. Wielkość zrealizowanej próby wynosi n=494. Wyniki badania opierają się na danych, które zostały uprzednio poddane procedurze ważenia, tak aby struktura próby stanowiła odzwierciedlenie struktury populacji generalnej, a przez to możliwe było wnioskowanie (uprawnione statystycznie) na ogół polskich przedsiębiorstw.

- 23% badanych spodziewało się, że w okresie najbliższych trzech miesięcy koniunktura w ich branży ulegnie poprawie.

Warto zauważyć, że odnotowane wyniki należą do najsłabszych od dwóch lat, przy czym wyróżnia je na tle poprzednich pomiarów nie tylko wysoki odsetek pesymistów wśród przedsiębiorców, ale również wysoki odsetek przedsiębiorców, którzy w sposób zdecydowanie niekorzystny oceniają zmiany koniunktury. O ile w poprzednich pomiarach respondenci negatywnie oceniając kierunek zmian w gospodarce i branży czynili to w sposób umiarkowany, tzn. względnie często wybierali odpowiedź „nieznacznie gorsza”, to obecnie wyraźnie częściej byli zdania, że koniunktura jest/będzie „znacznie gorsza”.

Bardziej pesymistycznie oceniali aktualną sytuację gospodarczą i perspektywę rozwoju przedstawiciele sektora MSP. Optymistów można było częściej spotkać w grupie przedsiębiorstw dużych. Taki wzorec nie ma jedynie zastosowania w przypadku opinii na temat oczekiwanych zmian w polskiej gospodarce. W tym przypadku przedstawiciele firm średniej wielkości upodabniają się do ich odpowiedników z firm dużych, tj. względnie rzadko spodziewają się pogorszenia koniunktury w Polsce.

W celu wyjaśnienia odnotowanych zmian, przeprowadzono analizę regresji. Jednakże nie dała ona satysfakcjonujących wyników. Jedynie w przypadku oceny koniunktury w branży można stwierdzić, że jednym z czynników mających wpływ na ocenę jest zmiana kosztów prowadzenia działalności. Przedsiębiorcy negatywnie oceniający ten aspekt częściej byli skłonni do wyrażania niekorzystnej opinii na temat koniunktury w branży. Ponadto należy dodać, że negatywna ocena na temat koniunktury w branży przekładała się na opinię na temat sytuacji w całej gospodarce, przy czym związek ten był mniej wyraźny od współzmienności pomiędzy koniunkturą w branży a kosztami prowadzenia działalności.

Biorąc pod uwagę wyniki przeprowadzonych analiz oraz dane GUS² na temat sytuacji w polskiej gospodarce można stwierdzić, że pesymizm wśród przedsiębiorców może być konsekwencją następujących zjawisk:

- a) Wyhamowanie pozytywnego trendu koniunktury w przemyśle – zgodnie z danymi GUS po szczególnie złym okresie przypadającym na grudzień 2015 roku, koniunktura w przemyśle systematycznie się poprawiała do kwietnia 2016 r., po czym w kolejnych dwóch miesiącach wartość wskaźnika koniunktury dla przemysłu zaczęła się wahać. Wartość wskaźnika koniunktury w przemyśle była niższa niż w czerwcu w dwóch ostatnich latach.
- b) Utrzymywanie się negatywnej koniunktury w budownictwie – co prawda od grudnia 2015 r. notowano stałą pozytywną zmianę koniunktury, ale cały czas wartość wskaźnika jest ujemna, przy czym od maja 2016 r. obserwuje się ponowne zarysowanie się trendu spadkowego (choć o łagodnej dynamice). Wartość wskaźnika była jednak lepsza od zgłaszanych w analogicznym okresie ostatnich dwóch lat.
- c) Wyhamowanie pozytywnego trendu w handlu – zasadniczo jedynie pomiędzy lutym i marcem oraz marcem i kwietniem 2016 r. mieliśmy do czynienia z poprawą koniunktury, zaś następnie można było obserwować pogorszenie się wartości wskaźnika³. Wartość wskaźnika koniunktury była lepsza niż w analogicznym miesiącu ostatnich 4 lat (handel hurtowy) i lepsza od zgłaszanych w analogicznym miesiącu ostatnich 7 lat (handel detaliczny).

² Koniunktura w przemyśle, budownictwie, handlu i usługach 2000–2016. Należy zaznaczyć, że w niniejszej publikacji nie uwzględniono koniunktury w usługach ze względu na fakt, że dostępne dane były ujęte jedynie w rozkładzie poszczególnych sekcji wchodzących w skład sektora usług.

³ Należy zauważyć, że podobnie jak w badaniu przeprowadzonym przez PARP również w danych GUS pesymistyczne nastroje są silnie obecne wśród najmniejszych przedsiębiorców (mikro – przy czym GUS nie uwzględnia tej kategorii w przypadku analizy koniunktury dla przemysłu oraz małych).

- d) Niezrealizowanie się oczekiwań przedsiębiorców – zgodnie z danymi GUS⁴ na początku roku przedsiębiorcy częściej spodziewali się poprawy niż pogorszenie własnej sytuacji⁵, co jednak mogło nie nastąpić w oczekiwanym przez przedsiębiorców zakresie.

Dodatkowymi elementami mogącymi pogarszać nastroje przedsiębiorców mogły być informacje z szeroko rozumianej sfery polityczno-gospodarczej. W okresie poprzedzającym badanie (ale także w czasie jego trwania) pojawiały się informacje o możliwości obniżenia przez agencje ratingowe ratingu dla Polski i negatywnych konsekwencjach takiego kroku. Ponadto negatywnie przez przedsiębiorców mogły zostać przyjęte informacje o planach rządu w zakresie płacy minimalnej (wzrost minimalnego wynagrodzenia) oraz nie bez znaczenia dla nastrojów mogła być kwestia ewentualnego pogorszenia stosunków Polski z UE⁶. Nie można również zapomnieć, że w okresie badania żywo dyskutowano o kwestii Brexitu i jego skutkach dla gospodarki europejskiej i dla Polski.

Sytuacja przedsiębiorstw w czerwcu 2016 r.

Respondenci zostali poproszeni o ocenę następujących zmian:

- popytu na produkty/usługi,
- dostępności wykwalifikowanych pracowników,
- cen towarów, materiału,
- sprzętu; kosztów zatrudnienia,
- terminowości regulowania płatności,
- oraz dostępności kredytów.

Analiza wyników pozwala stwierdzić, że przedsiębiorcy w czerwcu 2016 roku często stawali wobec sytuacji pogorszenia się popytu na ich produkty/usługi (40%), spadku dostępności wykwalifikowanych pracowników (43%). Jednocześnie wiele firm (69%) zadeklarowało, że nastąpił wzrost kosztów zatrudnienia. Można przypuszczać, że zmiany te mogą być efektem utrzymującej się deflacji⁷, pogorszenia dostępu do kredytów⁸, niedopasowania oczekiwań płacowych pracowników do możliwości przedsiębiorców⁹.

Do negatywnych (dla przedsiębiorców) zjawisk, z jakimi mieli do czynienia w okresie realizacji badania, można również zaliczyć wzrost cen towarów, sprzętu i materiałów potrzebnych do prowadzenia działalności. Trudność tę zadeklarowało 43% respondentów, przy czym najczęściej byli to przedstawiciele sektorów: górnictwo i energetyka (61%), przetwórstwo przemysłowe (55%) oraz handel (53%). Nie dysponujemy jednak danymi, które pozwalałyby na wyjaśnienie odnotowanych wyników.

⁴ Op. cit.

⁵ Dotyczy przemysłu i usług. W przypadku budownictwa poprawa oczekiwań przypadła na okres marzec–maj. Opóźnienie można tłumaczyć typową dla tej branży sezonowością.

⁶ W ramach sporu dotyczącego Trybunału Konstytucyjnego można było się zetknąć z informacjami mówiącymi o tym, że w ramach sankcji wobec Polski UE może np. zamrozić środki strukturalne.

⁷ Konsumenci mogą się wstrzymywać z decyzjami zakupowymi licząc na dalszy spadek cen.

⁸ Dotyczy kredytów mieszkaniowych (rekomendacja S Komisji Nadzoru Finansowego). Przy czym należy zaznaczyć, że w IV kwartale 2015 roku odnotowano istotny wzrost popytu na kredyty mieszkaniowe (prawdopodobnie kredytobiorcy chcieli zdążyć przed wejściem w życie wspomnianej rekomendacji KNF), ale w I kwartale 2016 doszło do wyraźnego wyhamowania popytu (Sytuacja na rynku kredytowym, wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych, II kwartał 2016 r. Narodowy Bank Polski). Jednocześnie można zauważyć, że w omawianym badaniu zrealizowanym przez PARP firmy z sektora budownictwo należały do najgorzej oceniających zmianę popytu. Również dane GUS Kwartalne wskaźniki makroekonomiczne są niekorzystne (w roku 2016) dla sektora budowlanego.

⁹ W maju 2016 roku firma Work Service opublikowała raport Migracje zarobkowe Polaków IV, z którego wynika, że 19% Polaków aktywnych zawodowo rozważa emigrację zarobkową w ciągu najbliższych 12 miesięcy. 79% badanych, którzy zadeklarowali chęć emigracji jako główny powód wskazało wyższe zarobki.

Za stabilną można natomiast uznać sytuację przedsiębiorstw w zakresie terminowości regulowania płatności (65% deklaracji „brak zmian”) oraz dostępności kredytów (52% deklaracji „brak zmian”). Przy czym należy zaznaczyć, że jeżeli przedsiębiorcy dostrzegali zmianę, to częściej miały one kierunek negatywny (29% pogorszenie terminowości regulowania płatności, 20% pogorszenie dostępności kredytów) niż pozytywny (2% poprawa terminowości regulowania płatności, 5% poprawa dostępności do kredytów).

Wykres 4.1. W jaki sposób, w ciągu ostatnich sześciu miesięcy, zmieniły się poniższe parametry? (n=494)



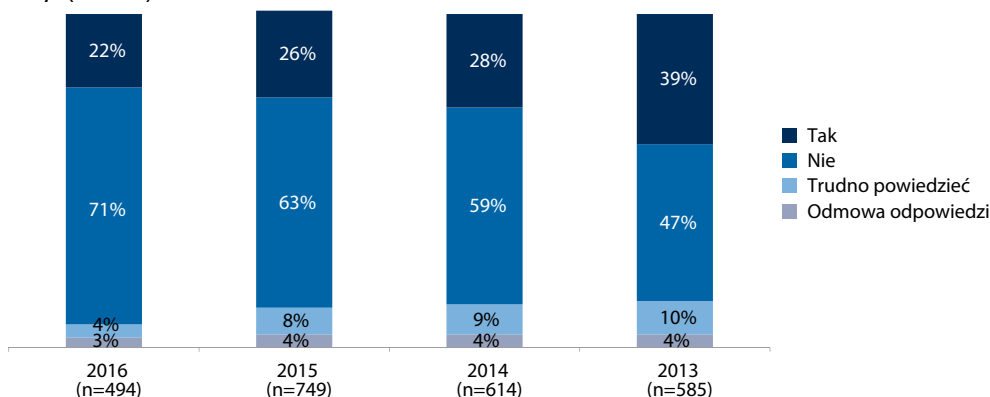
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Patrząc na analizowane obszary w odniesieniu do wyników z poprzednich pomiarów zwraca uwagę fakt, że wyniki odnotowane w roku 2016 są gorsze od notowanych w latach poprzednich. Wyjątek stanowi ocena popytu na produkty/usługi – w roku 2016 pogorszenie popytu było deklarowane na poziomie zbliżonym do roku 2013. Ponadto można stwierdzić, że mamy do czynienia z wyraźnymi trendami w przypadku:

1. dostępności wykwalifikowanych pracowników – z roku na rok systematycznie rośnie odsetek badanych mówiących o problemie ze znalezieniem takich pracowników;
2. zmianami cen towarów, materiału, sprzętu niezbędnego do prowadzenia działalności – z roku na rok maleje odsetek badanych mówiących o spadku cen;
3. terminowości regulowania płatności – co prawda w przypadku tego obszaru w roku 2016 wzrósł, w stosunku do roku 2015, odsetek firm deklarujących pogorszenie sytuacji, wzrost ten jednak mieścił się w granicach błędu statystycznego. Jednocześnie w dalszym ciągu problem zatorów płatniczych był zgłaszany znacząco rzadziej niż w roku 2013 (różnica 15 p.p.).

Jak wspomniano powyżej, obecnie relatywnie niewielu przedsiębiorców dotyka problem zatorów płatniczych. Ta korzystna zmiana odzwierciedla się również w odpowiedziach na pytanie o to, czy w okresie ostatnich 12 miesięcy badanym firmom groziła utrata płynności finansowej. Twierdząco na to pytanie odpowiadała nieco ponad jedna piąta ankietowanych (22%) i była to najniższa wartość od roku 2013. Warto odnotować, że od czasu rozpoczęcia badań w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorstw systematycznie notujemy zmniejszenie się odsetka przedsiębiorców zagrożonych utratą płynności finansowej.

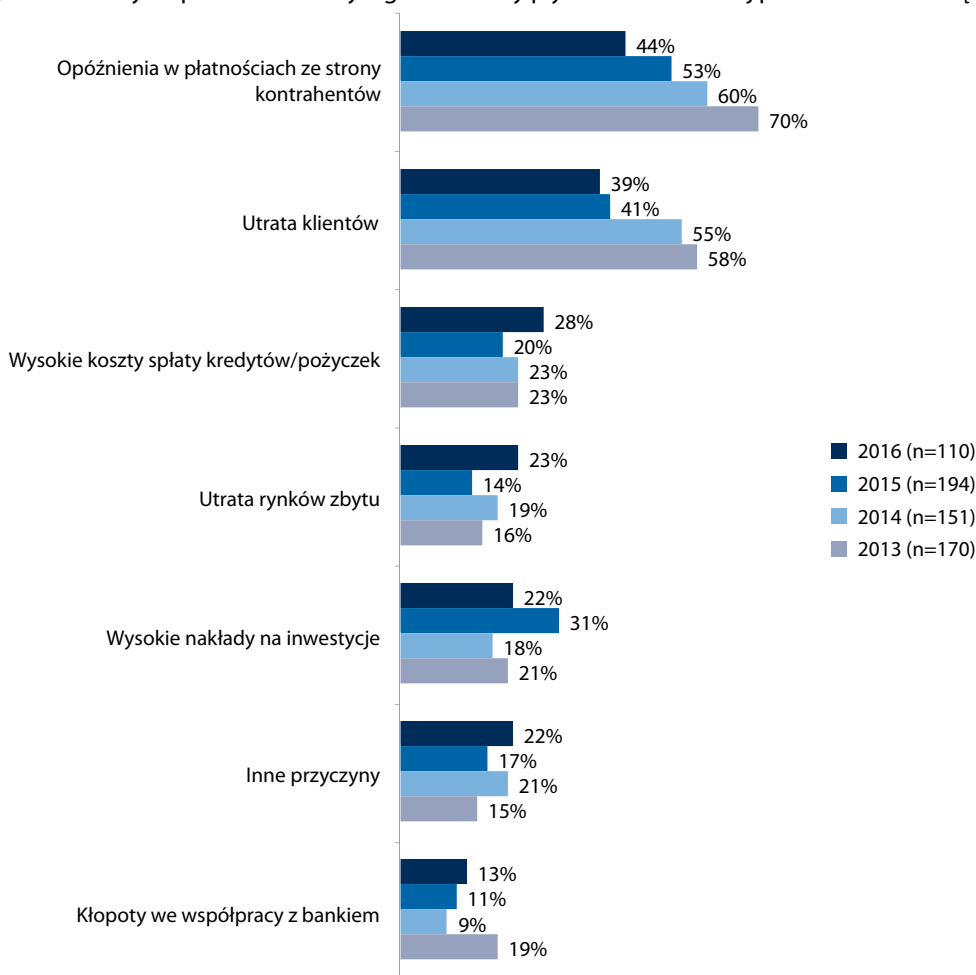
Wykres 4.2. Czy w okresie ostatniego roku Państwa firmie groziła utrata płynności finansowej? (n=494)



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Choć utrata płynności finansowej nie musi wynikać z zatorów płatniczych, to jednak wyniki badania pokazują, że jest to najczęstsza przyczyna utraty płynności. Niemniej interesującym jest fakt, że w stosunku do poprzednich badań w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorstw znaczenie zatorów płatniczych maleje na rzecz innych czynników. W porównaniu z poprzednimi badaniami respondenci coraz częściej jako przyczynę zagrożenia utraty płynności wymieniają wysokie koszty spłaty kredytów/pożyczek (28%) oraz utratę rynków zbytu (23%).

Wykres 4.3. Czym spowodowana była groźba utraty płynności finansowej przez Państwa firmę?

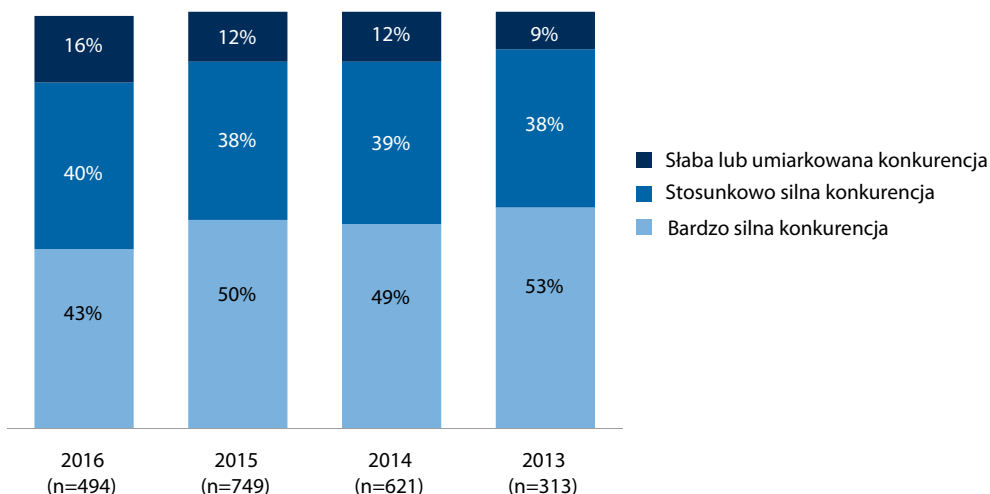


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Konkurencyjność badanych firm

W porównaniu z poprzednimi pomiarami zmniejszył się odsetek przedsiębiorców deklarujących, że na rynku działania ich firmy panuje bardzo silna konkurencja (43%, w poprzednich pomiarach było to około 50%). Jednocześnie wzrósł (choć nieznacznie) odsetek badanych oceniających, że na ich rynku działa stosunkowo silna konkurencja oraz odsetek badanych mówiących, iż na ich rynku jest słaba lub umiarkowana konkurencja (znaczący wzrost do 16%, w poprzednich pomiarach 9%–12%).

Wykres 4.4. Jak silna konkurencja występuje obecnie na rynku, na którym działa Państwa firma?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Działania podejmowane przez przedsiębiorców, aby sprostać konkurencji to najczęściej:

- poszerzanie oferty (62%),
- działania marketingowe/promocja marki (54%),
- ulepszanie produktów/usług (53%).

Inne działania, tj. wprowadzenie zmian organizacyjnych, obniżanie cen produktów/usług, wprowadzenie nowych technologii i obniżanie kosztów pracy były podejmowane znacznie rzadziej (w zależności od działania podejmowało je 24%–34% przedsiębiorców).

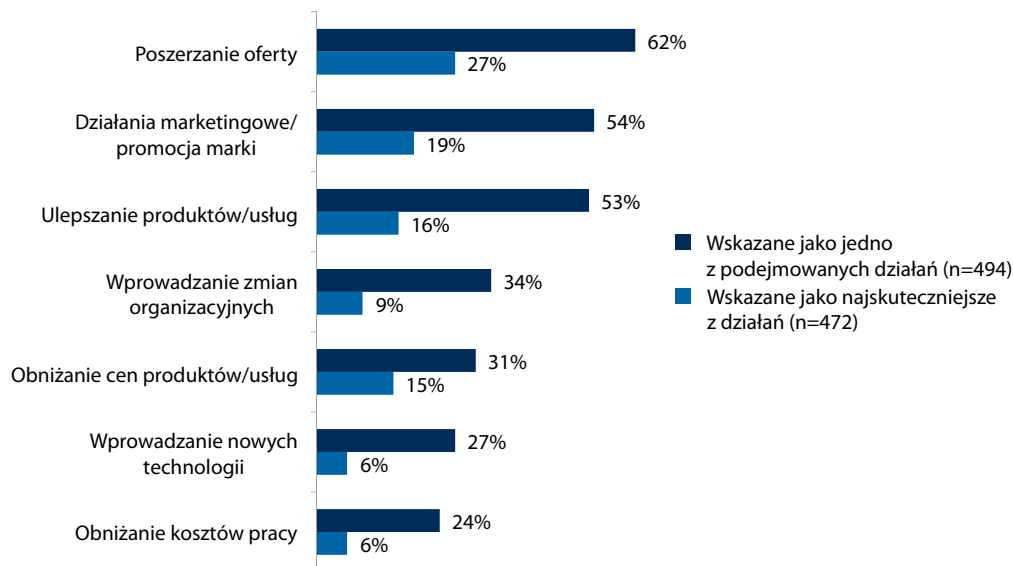
Jeżeli dokonać analizy działań podejmowanych przez przedsiębiorców z perspektywy charakteru tych działań okazuje się, że konkurencyjność przez obniżanie kosztów była najsilniej widoczna wśród firm działających w transporcie, ale też wśród średnich i dużych przedsiębiorstw. Z kolei konkurencyjność przez innowacje najczęściej występowała w firmach z branży budownictwo oraz informacja i komunikacja.

Działania podejmowane przez przedsiębiorców były jednocześnie uznawane przez nich za najbardziej skuteczne, co jak można przypuszczać przesądza o ich stosowaniu przez badane przedsiębiorstwa.

Analizując strategie konkurencyjne przedsiębiorstw zwraca uwagę fakt, że systematycznie maleje atrakcyjność walki z konkurencją poprzez obniżanie cen. O ile w roku 2013 strategię tę stosowało 41% badanych firm, to w roku 2016 była ona obecna w 31% przedsiębiorstw. Jednocześnie coraz mniej przedsiębiorców uznaje obniżanie cen produktów/usług za działanie charakteryzujące się wysokim poziomem skuteczności. W roku 2013 blisko jedna czwarta badanych (23%) uznała „walkę cenową” za najbardziej skuteczną metodę sprostania konkurencji, a w roku 2016 opinię tę podzielało 15% respondentów. Biorąc pod uwagę zróżnicowanie branżowe badanych przedsiębiorców, spadek skuteczności może być rozpatrywany w dwóch

ujęciach. W pierwszym zastopowanie „walki cenowej” może być konsekwencją osiągnięcia przez część przedsiębiorstw progu opłacalności. W drugim natomiast możemy przyjąć, że na niektórych rynkach konsumenci coraz większą wagę zaczynają przywiązywać do atrybutów związanych z jakością, unikalnością oraz innymi niż cena cechami produktu.

Wykres 4.5. Które ze wskazanych działań podejmowanych przez Państwa firmę, aby sprostać konkurencji, okazało się najbardziej skuteczne?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

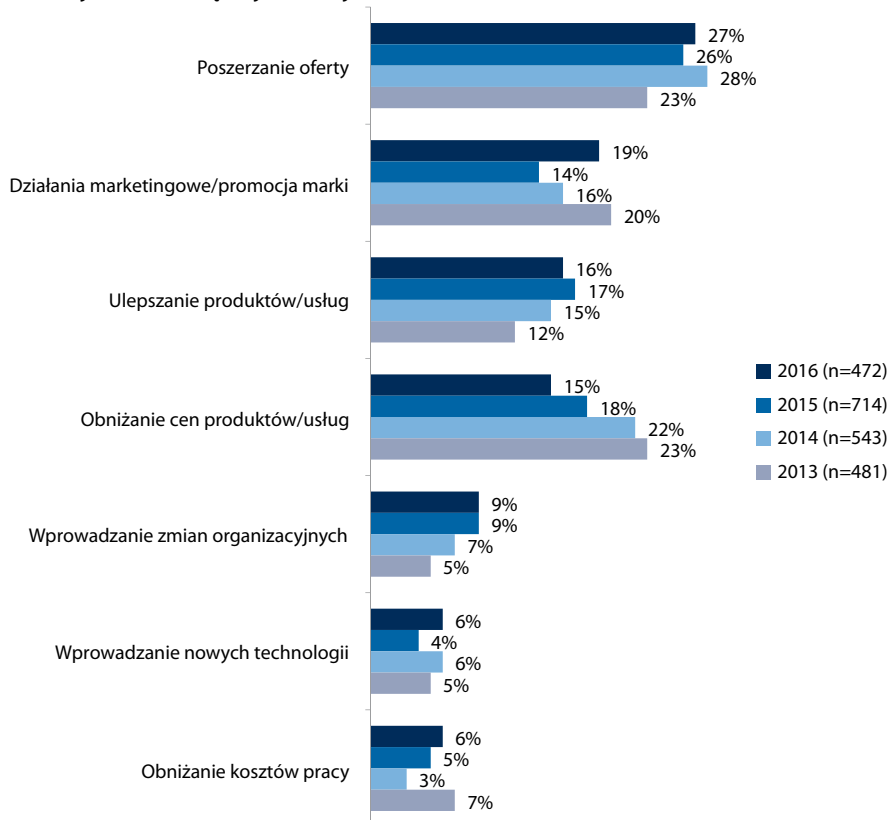
W roku 2016 w ankiecie skierowanej do przedsiębiorców zadano nowe pytanie, które poszerza wiedzę na temat funkcjonowania przedsiębiorstw w łańcuchu wartości. Pytanie to dotyczyło działań, które przynoszą przedsiębiorstwom największą wartość dodaną. Okazało się, że jest to przede wszystkim dbałość o obsługę klientów, w tym serwis (50%) oraz marketing i sprzedaż (41%). Ponadto badani względnie często wskazywali na: produkcję wyrobów lub świadczenie usług (32%) oraz opracowywanie nowych wyrobów i usług (29%). Natomiast marginalne znaczenie miały: prowadzenie badań i prac rozwojowych, logistyka wyrobów/towarów (przepływ do odbiorców), logistyka surowców/półproduktów/towarów (przepływ do dostawców). Działania te za przynoszące największą wartość dodaną uznało 7–9% badanych.

Badane przedsiębiorstwa były wyraźnie spolaryzowane w zakresie planów inwestycyjnych. 44% przedsiębiorców zamierzało realizować inwestycje w okresie najbliższych 6 miesięcy, a 47% badanych wykluczyło podjęcie działań inwestycyjnych. Pomimo tego, że odsetek firm chcących dokonać inwestycji można uznać za relatywnie wysoki, to jednak należy zwrócić uwagę, że zdecydowaną wolę (odpowiedzi „zdecydowanie tak”) przeprowadzenia omawianych działań wyraziło 15% respondentów.

Gotowość do prowadzenia inwestycji była silnie zróżnicowana w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Im większa firma, tym częściej badani deklarowali, że w okresie najbliższych 6 miesięcy dokonają jakichkolwiek inwestycji. I tak, w grupie firm mikro takie deklaracje były udziałem 43% przedsiębiorstw, wśród firm małych było to 55%, średnich przedsiębiorstw – 69% i 82% w grupie firm dużych. Przy czym nie tylko sama wielkość odsetka przedsiębiorców skłonnych inwestować różniła firmy wyodrębnione na podstawie klasy wielkości. Dodatkową różnicą była siła przekonania, że do inwestycji dojdzie. Zasadniczo w sektorze MSP relatywnie rzadko opinie badanych były zdecydowane – odpowiedzi „zdecydowanie tak” od 14% do 35%¹⁰, podczas gdy wśród firm dużych było to 57%.

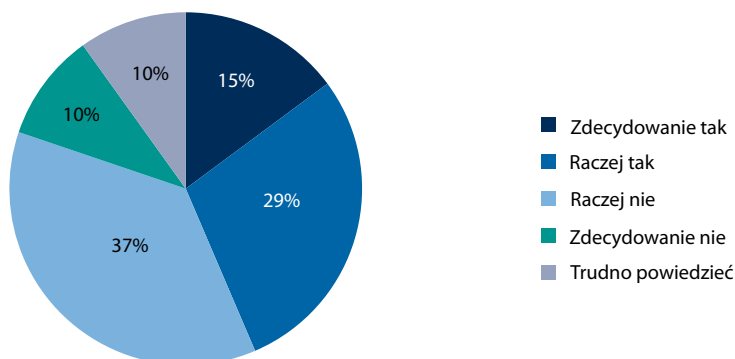
¹⁰ Im większa firma tym częściej spotykaliśmy się z odpowiedziami „zdecydowanie tak”.

Wykres 4.6. Które ze wskazanych działań podejmowanych przez Państwa firmę, aby sprostać konkurencji okazało się najbardziej skuteczne?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Wykres 4.7. Czy w ciągu najbliższych sześciu miesięcy firma planuje realizować jakiegokolwiek inwestycje? (n=494)

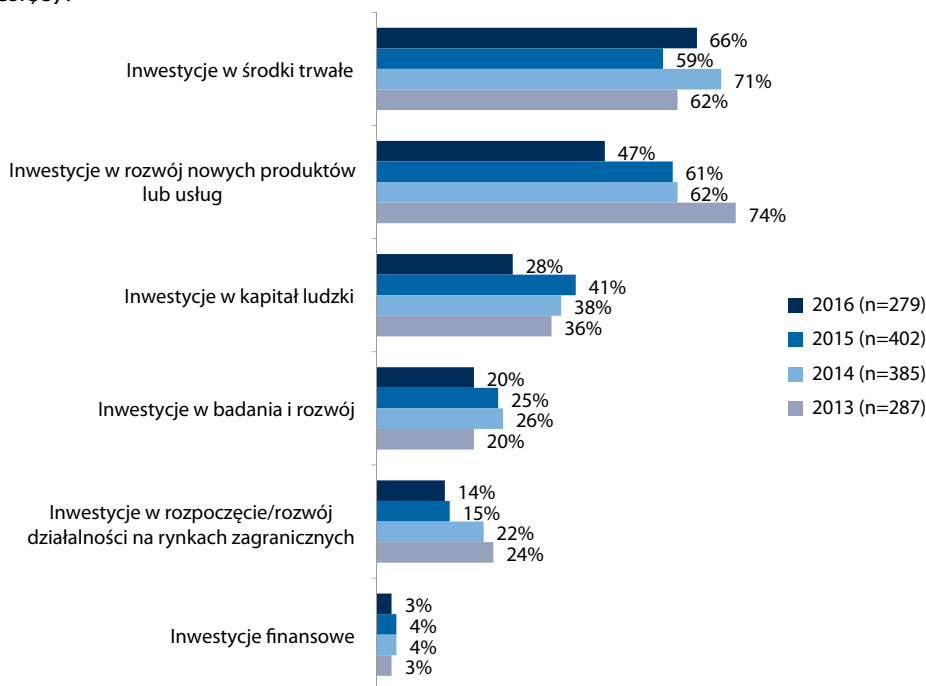


Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Przedsiębiorcy zamierzali inwestować przede wszystkim w środki trwale (66%), w rozwój nowych produktów i usług (47%). Pozostałe obszary inwestycyjne były wymieniane znacznie rzadziej. Były to inwestycje w: kapitał ludzki (28%), badania i rozwój (20%), rozpoczęcie/rozwój działalności na rynkach zagranicznych (14%), inwestycje finansowe (3%).

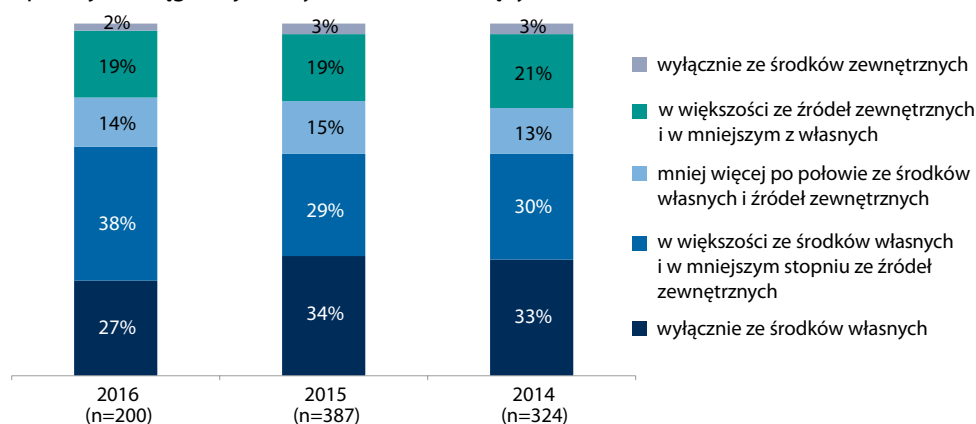
W porównaniu z poprzednimi pomiarami można było zaobserwować jedną istotną zmianę. W latach 2013–2015 systematycznie notowano przyrost odsetka przedsiębiorstw zamierzających inwestować w kapitał ludzki (36–41%), natomiast obecnie obszar ten wzbudzał zainteresowanie (inwestycyjne) 28% badanych przedsiębiorców.

Wykres 4.8. Jakie inwestycje Państwa firma planuje realizować w ciągu najbliższych sześciu miesięcy?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Wykres 4.9. Z jakich środków zamierzają Państwo sfinansować inwestycje, które Państwa firma planuje w ciągu najbliższych sześciu miesięcy?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Ponadto kontynuowany był spadek zainteresowania rozpoczynaniem/rozwijaniem działalności na rynkach zagranicznych (24% w roku 2013, 14% obecnie) oraz inwestowania w rozwój nowych produktów/usług (74% w roku 2013, 47% obecnie).

Badani przedsiębiorcy z rezerwą podchodzą do możliwości prowadzenia inwestycji za pomocą kapitału obcego i taką postawę notujemy od początku badań w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorstw. Systematycznie około dwóch trzecich przedsiębiorców zamierzało finansować inwestycje albo wyłącznie ze środków własnych, albo w większości ze środków własnych. Przy czym w porównaniu z poprzednimi pomiarami zmniejszył się odsetek firm bazujących wyłącznie na środkach własnych (z około jednej trzeciej do nieco ponad jednej czwartej)¹¹.

¹¹ Zmniejszenie to skutkowało tym, że wzrósł odsetek przedsiębiorców, którzy deklarowali, iż sfinansują inwestycje w większości ze środków własnych.

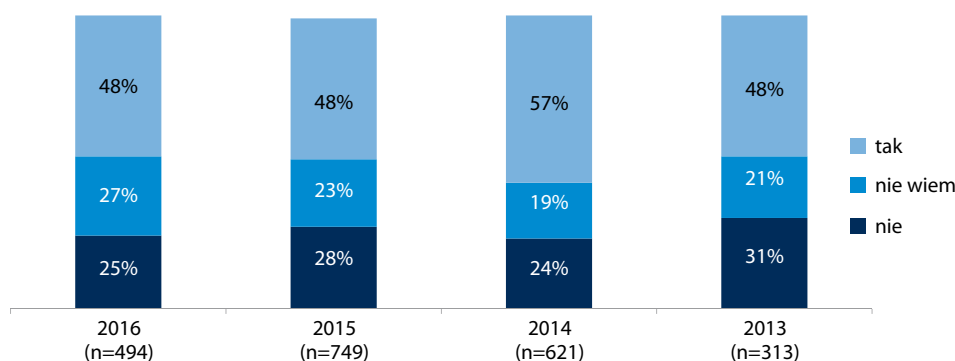
Praktycznie na niezmiennym (od roku 2014, wcześniej pytanie to nie było zadawane) poziomie pozostał odsetek firm, które chcą realizować inwestycje bazując wyłącznie lub w większości na środkach zewnętrznych (21%, w tym 2% prowadzących inwestycje wyłącznie w oparciu o środki zewnętrzne).

Aby uzupełnić obraz polskich przedsiębiorstw i ich otoczenia, jak co roku zweryfikowano, w jakim stopniu przedsiębiorcom zagraża nieuczciwa konkurencja oraz jakie są jej przejawy.

Wyniki badania pokazały, że problem nieuczciwej konkurencji ma szeroki zasięg i sytuacja w ostatnich 4 latach nie uległa zmianie. Około połowy badanych w okresie 3 miesięcy poprzedzających badanie spotkało się z nieuczciwymi działaniami konkurencji. Jednocześnie jeden na czterech badanych nie spotkał się z takimi działaniami wcale.

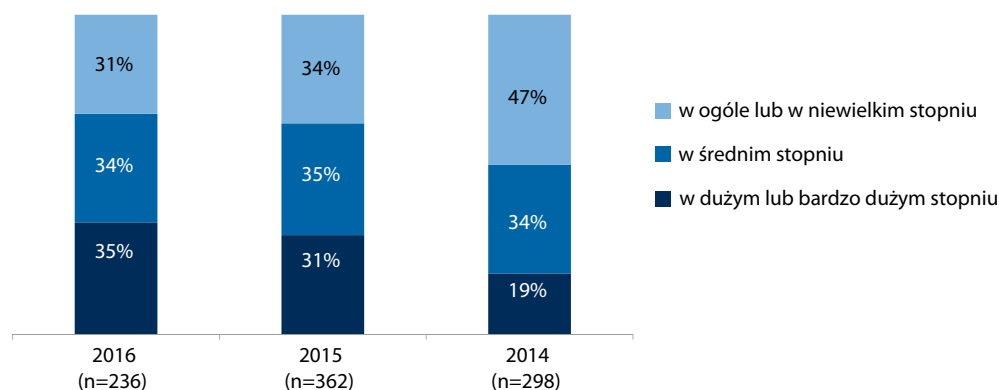
Istnienie nieuczciwej konkurencji najczęściej deklarowali przedstawiciele firm budowlanych (63%), przedsiębiorcy działający w transporcie (65%) oraz firmy świadczące usługi profesjonalne i administracyjne (56%).

Wykres 4.10. Czy w ostatnich trzech miesiącach spotkał się Pan/i z nieuczciwymi działaniami konkurencji?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Wykres 4.11. W jakim stopniu problem nieuczciwej konkurencji zagrażał, w ciągu ostatnich trzech miesięcy, interesom Państwa firmy?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Wpływ nieuczciwej konkurencji na badane przedsiębiorstwa był zróżnicowany, przy czym warto podkreślić, że respondenci podzielili się na trzy niemal równoliczne segmenty – ponad jedna trzecia badanych było zdania, że omawiane działania stanowią dla ich firm duże lub bardzo duże zagrożenie, 34% wskazywała na średnie zagrożenie, a 31% twierdziła, że problem nieuczciwej konkurencji nie dotyczy ich w ogóle lub w bardzo niewielkim stopniu. Należy zaznaczyć, że w porównaniu z rokiem 2014 obserwowane jest zmniejszanie się odsetka

przedsiębiorców, dla których nieuczciwe praktyki konkurencji nie stanowią zagrożenia. Jednocześnie rośnie odsetek badanych, którzy z powodu nieuczciwej konkurencji mają poczucie zagrożenia bytu własnej firmy.

Najczęściej spotykane formy nieuczciwej konkurencji to:

- zatrudnienie pracowników na czarno (42%),
- zatrudnianie pracowników nieposiadających uprawnień (38%),
- nieewidencjonowanie części sprzedaży (35%),
- nieewidencjonowanie części wynagrodzeń pracowników (32%).

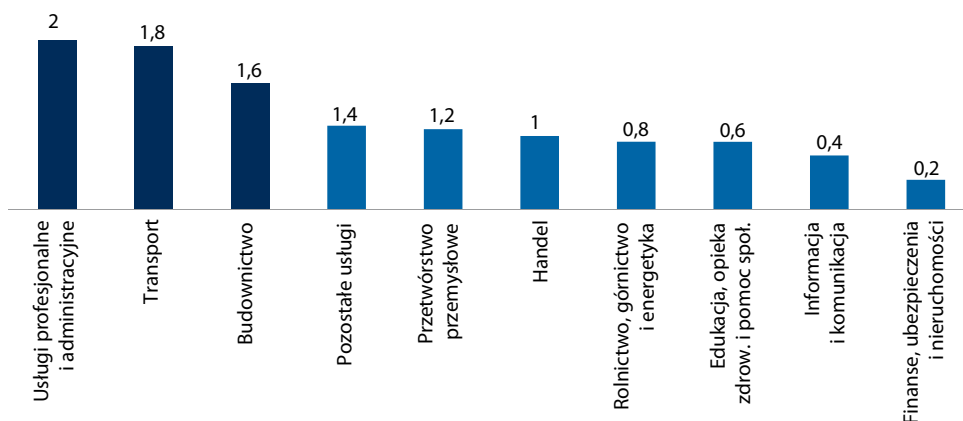
Z innymi przejawami nieuczciwych działań konkurentów przedsiębiorcy spotkali się rzadziej (6–16%).

Wykres 4.12. Czy w ostatnich trzech miesiącach spotkał się Pan/i z nieuczciwymi działaniami konkurencji?



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

Wykres 4.13. Indeks nieuczciwej konkurencji¹²



Źródło: opracowanie własne na podstawie badania przeprowadzonego w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorców.

¹² INDEKS NIEUCZCIWEJ KONKURENCJI – przyjmuje wartości od 0 do 8 informując o liczbie nieuczciwych praktyk z jakimi zetknął się przedsiębiorca w okresie ostatnich trzech miesięcy.

Na nieuczciwą konkurencję najbardziej byli narażeni przedstawiciele firm działających w branżach: usługi profesjonalne i administracyjne, transport oraz budownictwo. To przedstawiciele tych branż najczęściej deklarowali, że mieli do czynienia z więcej niż z jednym nielegalnym działaniem. Na przeciwnym biegunie znaleźli się przedsiębiorcy działający w: finansach, ubezpieczeniach i obsłudze nieruchomości, informacji i komunikacji. W branżach tych albo w ogóle nie spotykano się z omawianymi nieprawidłowościami albo nieprawidłowości te należały do rzadkości.

Segmentacja przedsiębiorstw

W ramach analizy danych z badania Panelu Polskich Przedsiębiorstw podjęto również próbę podziału przedsiębiorców na relatywnie homogeniczne grupy. W tym celu wykorzystano hierarchiczną metodę segmentacyjną. Wybór metody był podyktowany dążeniem do wyłonienia segmentów niezależnie od liczby obiektów w nich się znajdujących. Klasyczna metoda k-średnich uniemożliwia wyłonienie mniejszych segmentów. Przyjęte rozwiązanie wynikało z założenia, że mniejsze segmenty mogą grupować liderów lub innowatorów, a firm takich w całej populacji przedsiębiorstw nie jest dużo. Ponadto dobierając metodę segmentacyjną należało uwzględnić fakt względnie niskiej liczebności próby ($n=494$).

Oprócz zmiennych metryczkowych¹³ w analizie segmentacyjnej wykorzystano pytania (mierniki) dotyczące: koniunktury w gospodarce i branży, oceny otoczenia konkurencyjnego, oceny popytu, kosztów zatrudnienia, terminowości regulowania płatności, dostępności kredytów oraz dostępności pracowników.

W ramach przeprowadzonej analizy wyłoniono cztery grupy przedsiębiorców:

- **Żaglówki (58%)** – segment o największej liczebności, skupia 58% badanych przedsiębiorstw. Firmy należące do grupy żaglówek działają w otoczeniu silnej konkurencji rynkowej i mają obawy, co do swojej przyszłości, co jest zrozumiałe biorąc po uwagę, że częściej od ogółu przedsiębiorców deklarowały, że w okresie ostatnich 12 miesięcy groziła im utrata płynności finansowej. Firmy z omawianego segmentu rzadziej od pozostałych badanych były narażone na działania nieuczciwej konkurencji, ale jednocześnie przedstawiciele omawianej grupy często byli zdania, że obecnie mamy w Polsce do czynienia z pogorszeniem koniunktury, zarówno w całej gospodarce, jak również w branżach reprezentowanych przez badane firmy. Zasadniczo firmy z grupy żaglówki pesymistycznie spoglądają na sytuację bieżącą, ale nie przekłada się w istotnym stopniu prognozę zmian sytuacji gospodarczej w Polsce. Względna większość żaglówek jest zdania, że będziemy mieli do czynienia ze stabilizacją. Przy czym jeżeli pojawiają się opinie wskazujące na konkretny (spodziewany) kierunek zmian, to częściej są to opinie negatywne. Biorąc jednak pod uwagę działania ekonomiczne, które zamierzają w najbliższej przyszłości podjąć żaglówki możemy uznać, że przedsiębiorcy tej grupy są w stanie wyczekiwania na zmianę, której kierunku nie są do końca pewni. Stąd przy relatywnie dużym odsetku pesymistów (zwłaszcza w ocenie sytuacji bieżącej) firmy te nie zamierzają zwalniać pracowników (ale też wstrzymują się z zatrudnianiem nowych pracowników). Ponadto żaglówki raczej nie zamierzają w najbliższej przyszłości podejmować działań inwestycyjnych.
- **Łódki (24%)** – stanowią niemal jedną czwartą badanych firm. Charakteryzują się głębokim pesymizmem w odniesieniu zarówno do sytuacji bieżącej gospodarki i branży, jak i prognoz. Pesymistyczne nastroje łódek w znacznie większym stopniu niż żaglówek bazują na niekorzystnych zmianach, jakie firmy te odczuły w okresie ostatnich 6 miesięcy. A były to przede wszystkim: spadek popytu na produkty/usługi (74%, przy 39% wśród wszystkich

¹³ Zmienne odpowiadające za opis podstawowych cech badanych przedsiębiorstw.

badanych przedsiębiorstw), wzrost cen kosztów produkcji/świadczenia usług (52%, przy 43% dla ogółu) oraz wzrost kosztów zatrudnienia (97%, przy 69% dla ogółu).

Analizując łódki należy również uwzględnić fakt, że firmy z tej grupy najczęściej deklarowały, iż na rynku ich działania występuje bardzo silna konkurencja, jak również najczęściej wśród łódek można było spotkać przedsiębiorców, którzy w okresie 3 miesięcy poprzedzających badanie zetknęli się z nieuczciwymi działaniami konkurencji.

Choć ogólna sytuacja łódek jest gorsza od sytuacji żaglówek, to jednak łódki częściej niż żagłówki deklarują, że w okresie najbliższych 6 miesięcy planują realizować inwestycje (44% wobec 34% wśród żaglówek), chcą również dokonać zmian zatrudnieniowych (47% zamierza zatrudnić nowych pracowników, a 14% chce zwolnić pracowników)¹⁴.

- **Jachty (10%)** – do tego segmentu należy jedna na dziesięć badanych firm. Firmy te stanowią przeciwieństwo żaglówek i łódek. Cechują się zdecydowanym optymizmem zarówno pod względem oceny sytuacji bieżącej, jak i oczekiwań kierunku przyszłych zmian (dotyczy to opinii na temat gospodarki oraz branż, w których działają badane firmy). Jachty często miały do czynienia ze wzrostem kosztów zatrudnienia (85%, przy 69% dla ogółu badanych), ale z drugiej strony nie zostały w sposób istotny dotknięte wzrostem kosztów prowadzenia działalności¹⁵, a jednocześnie jachty odnotowały wzrost popytu na swoje produkty/usługi (78%, przy 28% dla ogółu). Można zatem sądzić, że notowany wzrost popytu rekompensował (i wydaje się, że z nawiązką) zwiększenie kosztów zatrudnienia.

Biorąc pod uwagę korzystne dla jachtów zmiany rynkowe nie budzi zdziwienia, że firmy te rzadko znajdowały się w trudnej sytuacji finansowej (14% było w okresie ostatniego roku zagrożonych utratą płynności finansowej, przy 22% w całej badanej populacji). Ponadto dobra sytuacja finansowa oraz pozytywne opinie na temat bieżącej i przyszłej koniunktury sprawiają, że jachty często zamierzały zatrudniać nowych pracowników (65%, przy 36% dla ogółu), choć również nie wykluczały zwolnień (14%, przy 9% dla ogółu). Jednocześnie optymizm jachtów znalazł odzwierciedlenie w planach inwestycyjnych – 69% badanych zamierzało przeprowadzić inwestycje w okresie najbliższych 6 miesięcy (jest to o ponad 20 p.p. więcej niż w całej badanej populacji).

- **Frachtowce (9%)** – segment niemal tak samo liczny jak jachty. Podobnie jak w przypadku jachtów mieliśmy do czynienia z firmami będącymi w dobrej kondycji finansowej, notującymi wzrost popytu na produkty/usługi (choć nie tak często jak jachty), skłonnyimi zatrudniać (74%), rzadziej zwalniać pracowników (16%) oraz prowadzić inwestycje (77%). Należy jednocześnie podkreślić, że frachtowce w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami znajdują się w „komfortowej” sytuacji rynkowej (jedynie 12% przedstawicieli frachtowców deklarowało, że na ich rynku panuje bardzo silna konkurencja, tylko 1% frachtowców w okresie ostatnich 12 miesięcy groziła utrata płynności finansowej).

Frachtowce jednak w porównaniu z jachtami oraz innymi przedsiębiorstwami rzadziej notowały wzrost kosztów prowadzenia działalności (35%, przy 43% dla ogółu). Ponadto w przeciwieństwie do jachtów frachtowce w zdecydowanie bardziej stonowany sposób oceniali teraźniejszość i przyszłość gospodarki oraz reprezentowanej branży. W przypadku ocen sytuacji bieżącej (gospodarka i branża) względna większość (nieco ponad jedna trzecia) frachtowców wyrażała się optymistycznie (jest lepiej niż 12 miesięcy wcześniej)¹⁶. Natomiast w ocenie przyszłości przeważało oczekiwanie stabilizacji. Niemniej jeżeli frachtowce miały wskazać konkretny kierunek zmiany sytuacji to częściej można było się spotkać z opiniami negatywnymi (31% – polska gospodarka, 24% – branża) niż pozytywnymi (11% i 12%).

¹⁴ Wśród żaglówek było to odpowiednio 20% i 5%.

¹⁵ Odsetek firm deklarujących wzrost kosztów był zbliżony do poziomu notowanego dla ogółu badanych.

¹⁶ Opinię negatywną wyrażało około jednej czwartej segmentu frachtowców.

Podsumowanie

Wśród badanych przedsiębiorców przeważały negatywne oceny bieżącej koniunktury gospodarczej kraju i branży.

Również w przypadku prognozy sytuacji gospodarczej kraju i sytuacji w branży częściej mieliśmy do czynienia z negatywnymi niż pozytywnymi opiniami badanych przedsiębiorców. Należy jednak zaznaczyć, że według przedsiębiorców najbliższa przyszłość ich branży będzie lepsza od przyszłości gospodarki.

Opinie przedsiębiorców kształtowały sygnały płynące z rynku, choć relatywnie duży wpływ na te opinie mogły mieć również inne czynniki. Przedsiębiorcy często deklarowali, że spadł popyt na ich produkty/usługi, zmniejszyła się dostępność wykwalifikowanych pracowników, wzrosły koszty prowadzenia działalności (ceny towarów, materiału i sprzętu potrzebnego do prowadzenia działalności) oraz koszty zatrudnienia. Konfrontując opinie przedsiębiorców z danymi GUS, można stwierdzić, że zmiany w gospodarce (w momencie poprzedzającym badanie i w okresie jego realizacji) nie w pełni tłumaczą negatywne opinie badanych na temat koniunktury. Co prawda wskaźniki koniunktury dla przemysłu, budownictwa i handlu miały wartości dalekie od swoich historycznych maksymalnych, ale z drugiej strony nie odbiegały istotnie in minus od notowanych dwa, trzy, czy cztery lata temu. Dlatego w interpretacji uzyskanych wyników warto uwzględnić możliwość wpływu innych czynników (obecnych w okresie poprzedzającym badanie oraz w okresie jego realizacji) na nastroje badanych. Do takich czynników można zaliczyć: kwestia ewentualnego obniżenia ratingu Polski, spekulacje o nałożeniu przez UE sankcji na Polskę, informacje o planach rządu w zakresie podniesienia minimalnego wynagrodzenia, czy też potencjalnie negatywny wpływ Brexitu na polską gospodarkę. Nie można również wykluczyć, że oprócz ww. elementów wpływ na nastroje mogły mieć niespełnione oczekiwania. Przedsiębiorcy spodziewali się, że sytuacja na rynku będzie lepsza od zastanej, a ich rozczarowanie znalazło swoje odzwierciedlenie w postaci negatywnych opinii o koniunkturze w gospodarce i branży.

Większość badanych przedsiębiorców działa na rynku bardzo konkurencyjnym lub rynku, na którym jest obecna stosunkowo silna konkurencja.

Starając się sprostać konkurencji, przedsiębiorcy najczęściej decydowali się na poszerzenie oferty, działania marketingowe oraz ulepszanie produktów/usług. Zwraca uwagę, że od początku uruchomienia badania w ramach Panelu Polskich Przedsiębiorstw systematycznie maleje odsetek przedsiębiorców decydujących się walczyć o klienta przez obniżanie ceny produktów/usług. Może być to sygnał o zwiększaniu się dojrzałości polskiego rynku, tj. coraz większego znaczenia dla konsumentów pozacenowych atrybutów produktów/usług. Nie można również wykluczyć, że część badanych firm nie może obecnie stosować obniżek cen ze względu na osiągnięcie przez nie progu opłacalności takiej strategii.

Okolo połowy badanych przedsiębiorców zamierzało w okresie najbliższych 6 miesięcy realizować inwestycje, chociaż należy zauważyć, że w rzeczywistości poziom inwestycji może być znacząco niższy. Mniej niż jedna piąta respondentów była bowiem zdecydowana przekonać, co do rozpoczęcia działań inwestycyjnych. Niemniej stosunkowo wysoki odsetek firm deklarujących, że zamierzają inwestować należy oceniać pozytywnie, zwłaszcza biorąc pod uwagę fakt, że przedsiębiorcy często negatywnie wyrażali się na temat spodziewanego kierunku rozwoju polskiej gospodarki.

W strategiach inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw przeważało ostrożnościowe podejście do kwestii wykorzystywania kapitału zewnętrznego. Okolo dwie trzecie badanych chciało prowadzić inwestycje albo wyłącznie w oparciu o środki własne, albo przy minimalnym wspomaganie ze strony zewnętrznych źródeł. Ta obserwowana od lat tendencja w polskich firmach chroni je przed nagłymi zmianami na rynku, ale też ostrożnościowe inwestowanie lub jego brak powoduje, że część firm z autentycznym potencjałem do rozwoju, nie wykorzystuje swojej szansy.

Rozdział 5.

Firmy rodzinne.

Nowo odkryta siła polskiej gospodarki

Małgorzata Mączyńska

Zainteresowanie firmami rodzinnymi jest w Polsce stosunkowo świeżej daty. Deprecjonowane w czasach PRL-u, jeszcze kilka lat temu stereotypowo uważane za mało wiarygodne i mało profesjonalne, dziś przeżywają swój renesans, są przedmiotem badań, tematem konferencji i artykułów prasowych.

To w dużej mierze dzięki finansowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) projektom¹ oraz aktywności takich podmiotów, jak stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych, Fundacja Firmy Rodzinne, Instytut Biznesu Rodzinnego i aktywne w dziedzinie przedsiębiorczości rodzinnej ośrodki naukowe, postrzeganie firm rodzinnych w ostatnich latach bardzo się zmieniło. Można zaryzykować stwierdzenie, że zainteresowanie firmami rodzinnymi zapoczątkował projekt *Firmy Rodzinne*, zrealizowany w latach 2009–2011 przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości i nowo wówczas powstałe stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych. Od tamtej pory przeprowadzono niejedno badanie na temat rodzinnej przedsiębiorczości. Choć nie wszystkie są równie wiarygodne, zachowując ostrożność w interpretacji wyników, warto pokusić się o rozważenie, co z tych badań wynika. Co możemy na ich podstawie powiedzieć o polskim przedsiębiorcy rodzinnym?

Liczebność firm rodzinnych. Rodzinnych – czyli jakich?

Przed wszystkim warto zadać pytanie o skalę zjawiska. Jaki procent wszystkich przedsiębiorców sektora MSP stanowią firmy rodzinne? W literaturze można znaleźć różne wartości, często rozbieżne. Wynika to z braku jednolitej, akceptowanej przez większość badaczy definicji firmy rodzinnej.

Dotychczas najbardziej reprezentatywne badanie sektora firm rodzinnych zostało przeprowadzone na zlecenie PARP w 2010 roku. Autorzy zdefiniowali firmę rodzinną jako podmiot gospodarczy, w którym wspólnie pracuje przynajmniej dwóch członków rodziny, co najmniej jeden z nich ma istotny wpływ na zarządzanie firmą a rodzina posiada udziały większościowe. Z badania zostały wyłączone firmy duże oraz jednoosobowe działalności gospodarcze niezatrudniające pracowników. Zastosowano szeroką definicję rodziny, zgodną ze współczesnymi trendami społeczno-gospodarczymi, czyli za rodzinę uznano również związki nieformalne. Według tak przyjętej definicji, w 2010 roku firmy rodzinne stanowiły w Polsce 36% sektora MSP². W badaniu nie uwzględniono jednoosobowych działalności gospodarczych niezatrud-

¹ Ze środków PARP zrealizowane zostały: dwa ogólnopolskie projekty szkoleniowo-doradcze *Firmy Rodzinne* (2009–2011, we współpracy z IFR) oraz *Firmy Rodzinne 2* (2013–2015, we współpracy z IFR, Uniwersytetem SWPS oraz Concordią Design) i dwa innowacyjne projekty konkursowe *Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych* (2012–2015, realizatorzy: Centrum Rozwoju Szkół Wyższych TEB Akademia, Business Discovery Adrianna Lewandowska sp. z o.o., Inżynieria Personalna sp. z o.o., Hortimex Plus sp. z o.o.) i *Przewodnik po sukcesji* (2012–2015, realizatorzy: IFR i PMDG sp. z o.o.).

² A. Kowalewska, *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, s. 31, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

niających pracowników, gdyż, zdaniem ekspertów, zaliczenie wszystkich takich działalności do firm rodzinnych spowodowałoby sztuczne zawyżenie wskaźnika, który wyniósłby wówczas 78%. Z drugiej jednak strony część jednoosobowych działalności niezatrudniających pracowników to de facto firmy rodzinne, gdyż członkowie rodziny pracują w firmie, mimo że nie są w niej formalnie zatrudnieni, a firma nierzadko stanowi podstawę bytu rodziny. Pojawiająca się w opracowaniach i artykułach wartość 60% wydaje się być średnią z obu wyżej podanych wartości i stanowi swoisty kompromis. Przyjmując tę wartość i biorąc pod uwagę, że – jak wynika z danych GUS – aktywnych firm było w tym czasie 1,72 mln³, liczbę firm rodzinnych w Polsce można szacować na około 1 mln.

Próbie „policzenia” polskich firm rodzinnych podjęła w 2014 r. Konfederacja Lewiatan, przeprowadzająca cykliczne badanie sektora MSP. W 12. edycji badania zadano właścicielom i osobom zarządzającym pytanie, czy uważają, że ich przedsiębiorstwa są firmami rodzinnymi. Nie wprowadzono definicji firmy rodzinnej, zdając się na subiektywne odczucie respondentów. Przyjęto podobne jak PARP założenie, to znaczy badaniem objęte zostały firmy sektora MSP zatrudniające co najmniej dwie osoby. Badanie wykazało, że 32,3% sektora MSP stanowią firmy rodzinne, wytwarzając ponad 18% PKB oraz zatrudniając 24% pracowników sektora⁴ (w badaniu PARP odpowiednio 10,4 i 21%). Na stosunkowo niską wartość dwóch ostatnich wskaźników znaczący wpływ ma nieuwzględnienie w obu badaniach firm dużych.

Odpowiedzi na pytanie o liczbę firm rodzinnych w Polsce szuka również Instytut Biznesu Rodzinnego, który w maju 2016 r., we współpracy z Centrum Badań i Edukacji Statystycznej GUS, rozpoczął projekt *Statystyka w firmach rodzinnych*, finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach programu COSME. Badacze postawili sobie ambitne cele: zbadać rynek przedsiębiorczości rodzinnej na różnych poziomach – od definicji najbardziej krytycznej, zgodnej z propozycją Grupy Ekspertkiej Komisji Europejskiej⁵, aż po najszerze definicje, uwzględniające różne formy współczesnej rodziny, w tym związki nieformalne. Analizowane będą również subiektywne odczucia respondentów.

Niezależnie jednak od definicji, według której mierzona jest liczebność przedsiębiorstw rodzinnych, nikt już nie kwestionuje ich roli i znaczenia w życiu gospodarczym i społecznym. Warto zatem im się przyrzeć.

Struktura wieku firm rodzinnych

Firmy rodzinne są stosunkowo młode. W roku 2010 liczyły średnio 14 lat i nie odróżniały się znacząco w tym względzie od innych firm sektora MSP. Jednak, jak wynika z badania przeprowadzonego w 2015 roku w ramach projektu *Firmy Rodzinne* 2⁶, w ostatnich latach obraz ten uległ zmianie. W 2010 roku odsetek firm rodzinnych liczących ponad 20 lat wynosił 20%, podczas gdy w 2015 roku wzrósł do 43%. Zmalał natomiast odsetek firm w wieku 11–20 lat (z 41% w 2010 r. do 25% w roku 2015). Liczebność firm w wieku pomiędzy 6 a 10 lat pozostała na w miarę zbliżonym poziomie (odpowiednio 21 i 23%). Zmalał natomiast znacząco odsetek

³ Aktywność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010, GUS, 2011.

⁴ http://konfederacjalewiatan.pl/aktualnosci/2015/1/firmy_rodzinne_wytwarzaja_ponad_18_proc_pkb.

⁵ Zgodnie z rekomendacją Grupy firmę, bez względu na rozmiar, należy uważać za rodzinną, jeśli większość głosów jest w posiadaniu osoby (osób) fizycznych, która założyła firmę albo nabyła w niej udziały, lub jej małżonka, rodziców, dzieci albo bezpośrednich spadkobierców; głosy większościowe mogą być bezpośrednie lub pośrednie; co najmniej jeden przedstawiciel rodziny lub krewny jest zaangażowany w zarządzanie lub administrowanie firmą; w przypadku spółek notowanych na giełdzie rodzina posiada 25% głosów wynikających z posiadanego kapitału.

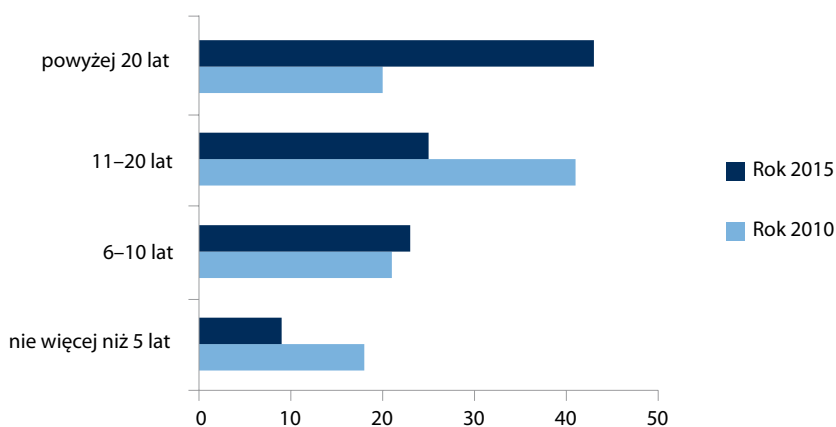
⁶ Było to badanie ewaluacyjne projektu *Firmy Rodzinne* 2, służące pomiarowi efektów prowadzonej w ramach projektu kampanii społecznej upowszechniającej problematykę przedsiębiorczości rodzinnej i budującej markę firmy rodzinnej. Badanie przeprowadzono według metodologii zastosowanej w badaniu w 2010 r.

firm z najkrótszym stażem – do 6 lat (z 18% do 9%). Duża część z nich przesunęła się do kategorii firm w wieku 6–10, część z nich nie utrzymała się na rynku, a w ich miejsce nie pojawiły się nowe. Może to świadczyć o tym, że w warunkach wzrastającej konkurencyjności coraz trudniej jest wejść na rynek nowym firmom i się na nim utrzymać.

Starzenie się firm sektora MSP i wzrost odsetka firm najstarszych (powyżej 20 lat) jest zjawiskiem naturalnym, bowiem większość z nich powstała w tym samym czasie, tj. w pierwszych latach po urynkowaniu gospodarki w 1989 roku. Jednak w przypadku przedsiębiorstw prowadzonych przez rodzinę, proces ten może powodować realne zagrożenie dla ich funkcjonowania, o ile nie nastąpi przekazanie firmy w ręce młodszego pokolenia.

Z powyższych danych wynika, że duża część firm rodzinnych, szczególnie tych obecnych na rynku od kilku lat, skutecznie potrafiła przetrwać kryzys. Można również zaryzykować stwierdzenie, że firmy rodzinne poradziły sobie lepiej niż biznesy o nierodzinnym charakterze. Według badania, przeprowadzonego przez Konfederację Lewiatan w 2014 r. firm rodzinnych z ponad 20-letnim stażem było w Polsce ponad 37%, zaś firm nierodzinnych zaledwie 25,5%⁷. Ponieważ, jak wynika z badania PARP, w 2010 roku odsetek firm rodzinnych i nierodzinnych z ponad 20-letnim stażem był zbliżony (odpowiednio 20 i 17%)⁸, tak wyraźnie wyższy niż w firmach nierodzinnych wzrost odsetka firm z ponad 20-letnim stażem może oznaczać, że firmy rodzinne potrafią się rozwijać nawet w warunkach kryzysu, są bardziej niż „nierodzinni” odporne na turbulencje rynkowe. W trudnych sytuacjach najczęściej stosuje się w nich zasadę „wszystkie ręce na pokład!”. Pracownicy z rodziny są gotowi pracować z ogromnym zaangażowaniem, często bez wynagrodzenia, byle tylko ratować firmę, która często jest podstawą bytu całej rodziny.

Wykres 5.1. Struktura przedsiębiorstw rodzinnych ze względu na wiek (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, PARP, 2010 oraz Raport z badania firm rodzinnych, IFR 2015 (badanie ewaluacyjne projektu Firmy Rodzinne 2).

Ciekawe byłoby porównanie zmian demografii firm rodzinnych na tle sektora również ze względu na inne niż wiek zmienne, takie jak na przykład wielkość zatrudnienia, zasięg działalności, wielkość obrotów i ich dynamika, realizowane i planowane inwestycje. Warto byłoby pokusić się o przeprowadzenie analogicznego jak w 2010 roku badania i porównanie wyników. Dynamika rozwoju firm rodzinnych na tle innych firm byłaby znakomitym punktem wyjścia do dyskusji o wpływie rodzinności na rozwój firmy.

⁷ http://konfederacjalewiatan.pl/aktualnosci/2015/1/firmy_rodzinne_wytwarzaja_ponad_18_proc_pkb.

⁸ A. Kowalewska, Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, s. 40, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

Emocje w biznesie, czyli o zarządzaniu firmą rodzinną

Zarządzanie firmą w obecnej mało przewidywalnej i wysoce konkurencyjnej rzeczywistości rynkowej jest trudne, jednak w przypadku firm rodzinnych stanowi szczególne wyzwanie. Andrzej Jacek Blikle, współwłaściciel funkcjonującej od ponad 140 lat firmy cukierniczej A. Blikle i profesor matematyki, porównuje zarządzanie dowolną firmą do nawigowania statkiem po nieznanym obszarze wzburzonego morza wśród skalistych wysepek i raf podwodnych⁹. Jednak w przypadku firm rodzinnych raf jest więcej i mogą być wyjątkowo zdradliwe. Każde niepowodzenie w firmie przenosi się na rodzinę, a każdy kryzys w rodzinie – na firmę. W firmie rodzinnej występuje znacznie większa liczba grup interesów niż w firmie nierodzinnej – do pracowników i właścicieli dochodzą jeszcze członkowie rodziny, pełniący (lub nie) w firmie różne role. Sytuacja komplikuje się dodatkowo, gdy mamy do czynienia z firmą dwupokoleniową. Profesor Blikle z matematyczną precyzją wylicza liczbę kierunków komunikacyjnych w firmach rodzinnych i nierodzinnych, z których każdy to potencjalne źródło konfliktów, konkludując, że w firmie rodzinnej jest ich prawie 12 razy więcej¹⁰.

W zdecydowanej większości firm rodzinnych (94%) właściciel jednoosobowo zarządza przedsiębiorstwem. Dominuje promienista struktura zarządzania, co oznacza, że decyzje muszą być akceptowane przez właściciela. Do współzarządzania firmą dopuszczani są inni członkowie rodziny, w tym kolejne pokolenia. Jak wynika z badania PARP, w 74% firm ich wpływ na zarządzanie jest oceniany jako bardzo duży (27%) lub duży (47%). W większości przypadków jednak ostateczna decyzja należy do właściciela firmy, najczęściej jej założyciela. Może to powodować konflikty, gdyż w prawie połowie firm rodzinnych członkowie rodziny miewają odmienne opinie odnośnie do sposobu zarządzania przedsiębiorstwem¹¹.

Różnice w spojrzeniu pokolenia założycieli i pokolenia potencjalnych sukcesorów na prowadzenie firmy widać w wielu historiach opisanych w wydanych przez PARP książkach *Moja historia, moja firma. Portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych* (wyd. 2012) oraz *Firma rodzinna. Opowieści polskich przedsiębiorców* (wyd. 2015)¹², choć nie zawsze są one wyrażane wprost. Zawarte w obu książkach studia przypadków, opracowane na podstawie wielogodzinnych spotkań z właścicielami firm rodzinnych i członkami ich rodzin, stanowią nieoceniony materiał do analiz. Szczercze i wprost do różnic w myśleniu o dalszym rozwoju firmy przyznaje się natomiast np. sukcesor firmy Supober mówiąc: „I tu się pojawia taka rozbieżność, że ja bym chciał jeszcze więcej, a on (ojciec – przypis autorki) chciałby sobie poukładać to, co jest i spokojnie prowadzić to, co ma”¹³. Dylemat – więcej bezpieczeństwa czy szybszy rozwój – towarzyszy wielu firmom rodzinnym, w których pracują dwa pokolenia.

Dużym zagrożeniem w firmach rodzinnych jest niski stopień zaufania do pracowników spoza rodziny. Pełnym zaufaniem cieszą się członkowie rodziny i to oni najczęściej awansują na stanowiska menedżerskie. Wprawdzie 54% badanych deklaroowało, że w równym stopniu ufają pracownikom z rodziny jak i spoza niej, jednak nie przekłada się to na angażowanie pracowników spoza rodziny na stanowiska mające istotny wpływ na kierunek rozwoju firmy. Jedynie w 11% firm pracownicy spoza rodziny mają bardzo duży lub duży wpływ na procesy

⁹ Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych, A.J. Blikle. Specyfika zarządzania w firmach rodzinnych s. 39–46, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2012.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ A. Kowalewska, Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, s. 62, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

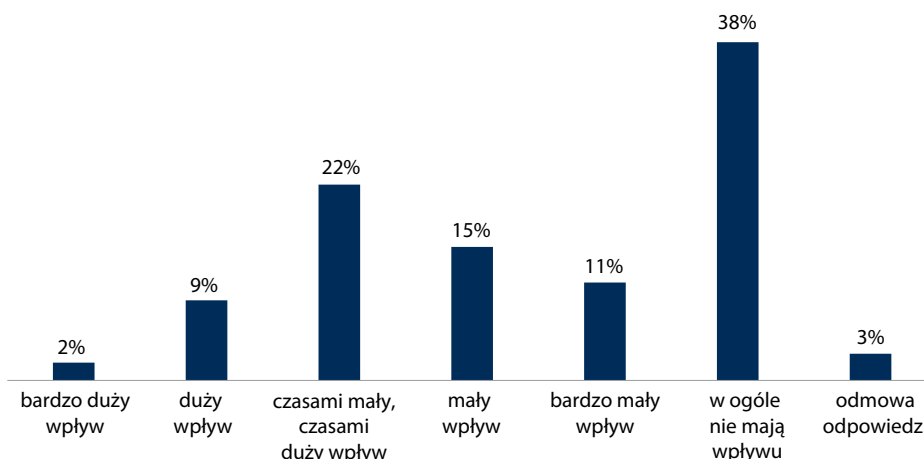
¹² Obie pozycje pod redakcją Małgorzaty Zawadki.

¹³ Magazyn Firm rodzinnych RELACJE, wywiad z Jakubem Pierógiem, Od gaśnicy do systemów gaśniczych, czyli cena rozwoju firmy rodzinnej, nr 5(13), sierpień 2015, IFR.

decyzyjne; w 49% firm wpływ ten jest bardzo mały lub nie ma go wcale¹⁴. Być może przyczyną takiego stanu rzeczy jest silne przywiązanie właścicieli firm rodzinnych do wyznawanych przez nich wartości i obawa, że dla wynajętego menedżera mogą być one mniej ważne. Firmy rodzinne są często zakładane z myślą o kolejnym pokoleniu, nie są więc nastawione na szybki, doraźny zysk. Jak mówi Jan Jabłkowski, współwłaściciel odradzającej się firmy Bracia Jabłkowscy: „najważniejsze jest trwanie”¹⁵. Potrzebę respektowania wyznawanych przez rodzinę wartości, nawet jeśli rezygnacja z nich mogłaby przynieść doraźne korzyści, podkreśla Andrzej Blikle, pisząc: „zewnątrzy menedżer nie powinien oczekiwać żadnych kompromisów (na poziomie wartości godnościowych – przypis autorki), gdyż honor firmy, to honor rodziny. Oczywiście w firmach rodzinnych (jak i w rodzinach) też może być różnie, jednakże w ogromnej ich większości – a z pewnością wśród tych, z którymi spotykam się w ostatnich latach – nie ma zgody na nieuczciwe działania wobec klienta, pracownika i kontrahenta, czy też wobec państwa i społeczeństwa. Nawet zagrożona upadkiem firma rodzinna często nie decyduje się na rezygnację z wartości. Mówiąc nieco patetycznie – woli śmierć od hańby”¹⁶.

Jednakże bez angażowania zewnętrznych, doświadczonych menedżerów profesjonalizacja zarządzania rozwijającą się firmą może okazać się niemożliwa. W rodzinie często brakuje osób o odpowiednich kwalifikacjach lub utrwalany jest dotychczasowy sposób działania, często nieadekwatny do aktualnego poziomu rozwoju firmy.

Wykres 5.2. Wpływ pracowników spoza rodziny na procesy decyzyjne w przedsiębiorstwie



Źródło: A. Kowalewska Firmy rodzinne w polskiej gospodarce. Szanse i wyzwania, PARP, 2010.

Konsekwencją promienistego systemu zarządzania jest struktura organizacyjna większości firm rodzinnych, charakteryzująca się brakiem wyspecjalizowanych działów. Jak pokazały badania PARP sytuacja taka występuje w 86% firm. Ponadto, jeśli działy istnieją, są to najczęściej działy obsługi klienta, handlowe i księgowe. O ile w przypadku firm mikro i (niektórych) małych jest to sytuacja możliwa do zaakceptowania, o tyle w przypadku firm średnich powinna budzić zaniepokojenie. Tymczasem z brakiem wyspecjalizowanych działów mamy do czynienia w 31% firm średnich, co oznacza, że prawie jedna trzecia z nich ma strukturę organizacyjną nieadekwatną do swojej wielkości¹⁷.

¹⁴ A. Kowalewska, Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, s. 64, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

¹⁵ Magazyn Firm Rodzinnych RELACJE, wywiad z Janem Jabłkowskim Najważniejsze jest trwanie, nr 1(2), styczeń 2014, IFR.

¹⁶ <http://www.moznainaczej.com.pl/firmy-rodzinne>.

¹⁷ A. Kowalewska, Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, s. 22, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

Czas już, aby właściciele rozwijających się firm rodzinnych zaczęli myśleć o profesjonalizacji zarządzania, gdyż w najbliższych latach duża część z nich stanie przed koniecznością przekazania firmy w ręce swoich następców, a sprawne zarządzanie to jeden z czynników udanej sukcesji.

Sukcesyjne tsunami

O nadciągającej fali sukcesji nie bez przyczyny mówi się jak o „sukcesyjnym tsunami”, gdyż to właśnie sukcesja będzie w najbliższych latach jednym z najpoważniejszych wyzwań, przed którymi stanie duża część firm rodzinnych. To trudny proces, który, niewłaściwie przeprowadzony, może doprowadzić do upadku firmy, a w Polsce w wielu przedsiębiorstwach wciąż jest tematem tabu. Sytuacji nie ułatwia fakt, że mało jest przykładów udanych sukcesji, z których można by czerpać wzorce. Przedsiębiorcy, którzy dwadzieścia kilka lat temu zakładali swoje firmy, wydają się nie przyjmować do wiadomości, że nadszedł czas, aby pomyśleć o oddaniu sterów w ręce kolejnego pokolenia. Jest to sytuacja niepokojąca, bo dobrze przeprowadzona sukcesja wymaga czasu. Z badań przeprowadzonych w Szwajcarii wynika, że średni czas trwania procesu sukcesji to 7 lat, tymczasem w Polsce 40% założycieli i sukcesorów uważa, że na przekazanie firmy wystarczy jeden rok¹⁸.

Jak wykazuje badanie, przeprowadzone w ramach projektu *Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych*, w około 70% firm rodzinnych temat sukcesji nie pojawia się w dyskusjach albo pojawia się okazjonalnie. Tylko 11% właścicieli i 17% sukcesorów deklaruje, że jest to temat poruszany bardzo często¹⁹. Jest to zastanawiające zważywszy, że zdecydowaną wolę sukcesji wyraża w Polsce 31% przedsiębiorców, a 27% „raczej ją planuje”²⁰. Może to świadczyć o przekonaniu, że problem sukcesji sam się rozwiąże, że będzie to proces naturalny, spontaniczny, wynikający z bieżącej sytuacji w firmie i rodzinie. Takie podejście stanowi duże zagrożenie dla przyszłości przedsiębiorstwa, bo sformalizowanie procesu sukcesji to jeden z podstawowych czynników sukcesu. Tymczasem 69% firm nie posiada planu sukcesji, 20% deklaruje, że ma plan, ale nie jest on spisany, a tylko u 10% przedsiębiorców plan sukcesji jest opracowany w formie dokumentu. Odsetek firm posiadających plany sukcesyjne jest najwyższy wśród osób, deklarujących zdecydowaną wolę sukcesji i wynosi 39%. Oznacza to jednak, że aż w 61% firm widzących konieczność sukcesji, nie podjęto żadnych przygotowań. Wśród osób, które mniej zdecydowanie wyrażały wolę sukcesji („raczej tak”) odsetek ten wyniósł zaledwie 20%²¹.

Sukcesja to proces, który powinien być starannie zaplanowany od strony prawnej. Przedsiębiorcy dość dobrze oceniają swoją wiedzę na temat prawnych aspektów sukcesji. 16% postrzega swój poziom wiedzy w tym obszarze jako zdecydowanie dobry, 53% jako raczej dobry, 16% przyznaje się do deficytu wiedzy a tylko 5% stwierdza, że ma w tym zakresie istotne braki²². Wydaje się jednak, że tak wysoka ocena swojej wiedzy prawniczej przez przedsiębiorców nie znajduje odzwierciedlenia w rzeczywistości. Świadczyć o tym może między innymi fakt, że większość firm rodzinnych (81%) funkcjonuje jako działalność gospodarcza osoby fizycznej. W formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością działa zaledwie 4% firm rodzinnych²³.

¹⁸ Kody wartości. Diagnoza sytuacji sukcesyjnej w przedsiębiorstwach rodzinnych w Polsce, red. merytoryczna A. Lewandowska, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2013. Badanie zrealizowane w ramach projektu Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych finansowanego przez PARP.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ A. Kowalewska, Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, s. 71, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

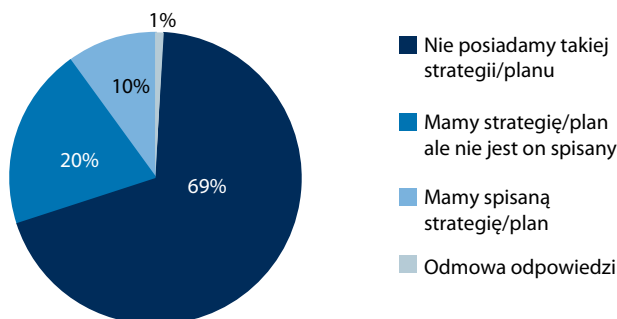
²¹ Ibidem, s. 71–72.

²² Ibidem, s. 72–73.

²³ Ibidem, s. 35.

Powyższa sytuacja wynika z faktu, że prowadzenie firmy jako działalności gospodarczej osoby fizycznej jest łatwe organizacyjnie i nie wymaga dużych nakładów finansowych. Forma ta jest jednak obciążona dużym ryzykiem, gdyż cały ciężar odpowiedzialności spoczywa na jednej osobie a przedsiębiorca odpowiada całym swoim majątkiem za podjęte zobowiązania.

Wykres 5.3. Firmy rodzinne a strategie sukcesji



Źródło: A. Kowalewska, Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania, PARP, 2010.

Przy planowaniu procesu sukcesji doradcy na ogół rekomendują zmianę formy, gdyż w obecnym porządku prawnym jednoosobowa działalność gospodarcza nie nadaje się do przeprowadzenia zmiany pokoleniowej bez utraty ciągłości prawno-organizacyjnej firmy. Taka forma prawna to również ogromne zagrożenie dla istnienia firmy, gdy z przyczyn losowych nagle zabraknie jej właściciela. Niestety, wiedza na ten temat jest wśród właścicieli firm dalece niewystarczająca. Jest to tym bardziej niepokojące, że wiele jednoosobowych działalności gospodarczych to firmy działające na dużą skalę, zatrudniające nierzadko kilkudziesięciu, a zdarza się, że i kilkuset pracowników.

O powodzeniu procesu sukcesji decyduje zarówno wybór sukcesora i jego właściwe przygotowanie, jak i gotowość nestora do przekazania firmy swojemu następcy. Ponad dwie trzecie przedsiębiorców, myśląc o następcy, ma na myśli konkretną osobę. Najczęściej jest to najstarszy syn (40%), mimo że to córki wykazują większe predyspozycje przedsiębiorcze – 53% dziewcząt pięć lat po ukończeniu studiów chciałoby wziąć odpowiedzialność za prowadzenie firmy rodzinnej lub założyć własną; w przypadku chłopców odsetek ten wynosi 46,5. Większa skłonność do przekazywania firmy synom niż córkom może wynikać z faktu, że właścicielami firm są na ogół mężczyźni (w 53% firm głównymi udziałowcami są ojcowie, w 16% – matki, a w 28% obydwój rodziców)²⁴. Prowadzenie firmy jest więc domeną mężczyzn, kobiety pełnią na ogół rolę wspomagającą. Ponadto, często ojcowie chcą uchronić córki przed ciężką pracą w firmie, pragną dla nich łatwiejszego losu, tzw. „czystej pracy za biurkiem”. Mimo to kobiety coraz częściej przejmują firmy i skutecznie nimi zarządzają. Warto więc przełamać stereotyp, że prowadzenie firmy należy powierzyć synowi. Córki sprawdzają się równie dobrze, jak synowie – i to we wszystkich branżach. Przykładami mogą być: firma Darpol sp. z o.o., produkująca części zamienne do taboru kolejowego, w której sukcesorką, a obecnie prokurentem jest córka²⁵; VTS Group produkująca centrale klimatyzacyjne, gdzie sukcesorka rozpoczęła ekspansję zagraniczną²⁶; czy Rożek Brokers Group, w której synowa założyciela z sukcesem rozwija rodzinną kancelarię brokerską²⁷.

²⁴ A. Lewandowska, Ł. Tylczyński, Barometr Sukcesyjny i prognozowanie ścieżki kariery dzieci z firm rodzinnych, Instytut Biznesu Rodzinnego, 2013.

²⁵ Firma rodzinna. Opowieści polskich przedsiębiorców, red. M. Zawadka, rozdział Darpol. Geny pasji i kolejniactwa Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2015.

²⁶ <https://firmyrodzinne.org/jak-sukcesor-buduje-swoje-relacje/>.

²⁷ Moja historia, moja firma. Portrety polskich przedsiębiorców rodzinnych, red. M. Zawadka, rozdział Rożek Brokers Group. Z rodziną najbezpieczniej, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2012.

Wśród potencjalnych sukcesorów 41% pracuje w firmie rodziców na podstawie oficjalnej umowy, 14% pracuje w niej bez umowy, 12% pracuje w innej firmie a 29% nie pracuje nigdzie²⁸. Martwić może niski wskaźnik pracujących w innej firmie. Praca poza firmą rodziców pozwala na samodzielne zdobycie nowych doświadczeń i wiedzy. Ponadto buduje w młodym człowieku poczucie własnej wartości, pozwala uwierzyć we własne siły, wyjść z cienia dominującego rodzica. Świadomość tego, jak ważne jest podjęcie zaraz po studiach pracy poza firmą rodzinną, szczególnie wysoka w krajach o długich tradycjach przedsiębiorczości rodzinnej, w Polsce nie jest jeszcze powszechna. Wskazuje na to Adrianna Lewandowska w książce *Kody wartości, czyli jak skutecznie przejść sukcesję w firmie rodzinnej*, pisząc: „Jeśli przyjrzeć się klasycznej edukacji dzieci z zagranicznych biznesów rodzinnych, takich które są już w czwartej czy piątej generacji, prawie zasadą jest to, że po ukończeniu nauki pierwsze kroki kierują poza rodzinną firmę, szukając doświadczenia w innych miejscach pracy”, a w Polsce „dziecko ląduje przedwcześnie za biurkiem, co zupełnie nie ułatwia zbudowania jego niezależności w firmie, ani w przyszłości procesu sukcesji”²⁹.

Jeszcze większy niepokój może budzić wysoki wskaźnik potencjalnych sukcesorów, którzy nigdzie nie pracują. Dobrze przygotowanie następcy to warunek *sine qua non* udanej sukcesji – a bez zdobytego wcześniej doświadczenia zawodowego nie jest to możliwe.

W procesie sukcesji równie ważne jak właściwe przygotowanie i wprowadzenie do firmy sukcesora jest postawa dotychczasowego właściciela. Ważne jest, aby w odpowiednim czasie wycofał się on z firmy, dając swojemu następcy pole do działania. Tymczasem w wielu firmach zarządzanie zostaje przekazane jedynie w teorii, faktycznie zaś nestor cały czas jest obecny w firmie, kontrolując działania „młodego” (choć często już wcale niemłodego), w pełnej gotowości, aby w razie potrzeby pośpieszyć z pomocą. Takie podejście nie pomaga następcy poczuć się w pełni odpowiedzialnym za sprawy firmy i podkopuje jego autorytet wśród pracowników. Jest to sytuacja częsta, gdyż 6 na 10 ustępujących właścicieli jest zdecydowanych pozostać w firmie. Nie wszystkim udaje się służyć swoim doświadczeniem, nie ingerując jednocześnie w sposób prowadzenia firmy przez swojego następcę. Znamienne jest, że – jak wynika z badań przeprowadzonych w ramach projektu *Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych* – 70% właścicieli na pytanie o to, na jakim etapie jest proces sukcesji stwierdza, że jest to wciąż etap planowania, podczas gdy 56% sukcesorów uważa, że przekazanie władzy już nastąpiło³⁰.

Przekazanie firmy kolejnemu pokoleniu nie jest jedyną możliwością. Alternatywę może stanowić wynajęcie zewnętrznego menedżera zarządzającego firmą lub sprzedanie biznesu i zainwestowanie środków w inną działalność. Dzieci nie zawsze muszą wiązać swoją przyszłość z kontynuowaniem dzieła rodziców, mogą mieć inne pasje i inne pomysły na życie. Część sukcesorów stwierdza, że czuje się przymuszanych do przejęcia firmy, wielu z nich decyduje się na ten krok z poczucia obowiązku i odpowiedzialności za dzieło rodziców. Być może lepszym wyjściem byłoby założenie przez nich własnej firmy? Jest to rozwiązanie, które należy brać pod uwagę, tym bardziej, że dzieci właścicieli firm rodzinnych przedsiębiorczość mają najczęściej „we krwi”. Jak pokazują dane z badań studentów z firm rodzinnych, przeprowadzonych przez Instytut Biznesu Rodzinnego w ramach międzynarodowego projektu badawczego GUESS, w Polsce bezpośrednio po studiach sukcesorem chce być 7% studentów z firm rodzin-

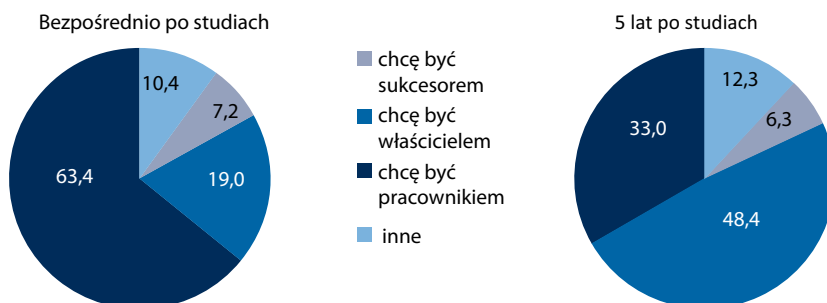
²⁸ A. Kowalewska, *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, s. 73, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

²⁹ A. Lewandowska, *Kody wartości, czyli jak skutecznie przejść sukcesję w firmie rodzinnej*, s. 198–199, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2013.

³⁰ A. Lewandowska, *Kody wartości. Diagnoza sytuacji sukcesyjnej w przedsiębiorstwach rodzinnych w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2013.

nych, 19% chce założyć własną firmę, a 63% chce być pracownikiem. Obraz ten zmienia się w sposób istotny pięć lat po studiach: odsetek potencjalnych sukcesorów spada nieznacznie, niemal o połowę zmniejsza się odsetek osób deklarujących chęć pracy u kogoś, zaś dwuipółkrotnie rośnie udział studentów, którzy swoją przyszłość wiążą z założeniem własnej firmy³¹ (wykres 5.4). Młodzi potencjalni sukcesorzy nabrali doświadczenia, być może uświadomili sobie, że praca u kogoś nie pozwala im na samorealizację, a w firmie rodzinnej nieprędko uzyskają samodzielność. Chcą szybko osiągnąć coś na własny rachunek. Być może po kilku latach wrócą do firmy rodzinnej, ale już na innych zasadach.

Wykres 5.4. Ścieżki kariery studentów z firm rodzinnych bezpośrednio po studiach i pięć lat po studiach (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Barometru sukcesyjnego i prognozowanie kariery dzieci z firm rodzinnych, Instytut Biznesu Rodzinnego, 2013.

„Sukcesyjne tsunami” nadciąga. Optylizmem może napawać fakt, że problem sukcesji został już dostrzeżony i poszukuje się jego rozwiązań. Tematyce sukcesji poświęcony został, kilkakrotnie już przywoływany, sfinansowany przez PARP projekt *Kody wartości – efektywna sukcesja w polskich firmach rodzinnych*, w ramach którego opracowane zostały narzędzia do autodiagnozy, podręcznik skutecznej sukcesji oraz przewodnik dla firm, które znalazły się w sytuacji nagłej sukcesji. Sukcesją zajęli się również eksperci w ramach projektu *Przewodnik po sukcesji*, również finansowanego ze środków PARP. Tematem interesują się ośrodki naukowe, powstają liczne opracowania, organizowane są konferencje i seminaria. Rozwijają się, zapoczątkowane przez Fundację Firmy Rodzinne, spotkania mentoringowe, podczas których nieliczni jeszcze przedsiębiorcy będący po procesie sukcesji dzielą się swoimi doświadczeniami z innymi. Coraz więcej doradców i prawników specjalizuje się w zagadnieniach sukcesyjnych, czerpiąc doświadczenia ze świata. Z uwagi na wagę i skalę problemu, Ministerstwo Rozwoju przygotowało – i w czerwcu 2016 r. przedłożyło do zaopiniowania resortom oraz przedstawicielom środowiska firm rodzinnych i organizacji przedsiębiorców – propozycje nowych rozwiązań prawnych ułatwiających kontynuację działalności przedsiębiorstwa po śmierci właściciela³².

Tematem zainteresowały się również media, przedstawiając zmianę pokoleniową jako wyzwanie dla polskiej gospodarki. Podkreśla się znaczenie właściwego przygotowania procesu sukcesji, potrzebę wzbudzania w dzieciach zainteresowania sprawami firmy rodzinnej, wyrabiania w nich „genu przedsiębiorczości”, zdobywania przez nie doświadczenia zawodowego w innych firmach. Wskazuje na zagrożenia – brak zainteresowania sukcesją osób z pokolenia właścicieli i przyszłych sukcesorów, niski wskaźnik przetrwania firm rodzinnych do kolejnych pokoleń.

³¹ A. Lewandowska, Ł. Tylczyński, Barometr Sukcesyjny i prognozowanie ścieżki kariery dzieci z firm rodzinnych, Instytut Biznesu Rodzinnego, 2013.

³² Projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z sukcesją przedsiębiorstwa osoby fizycznej, konsultacje. mg.gov.pl/node/4196.

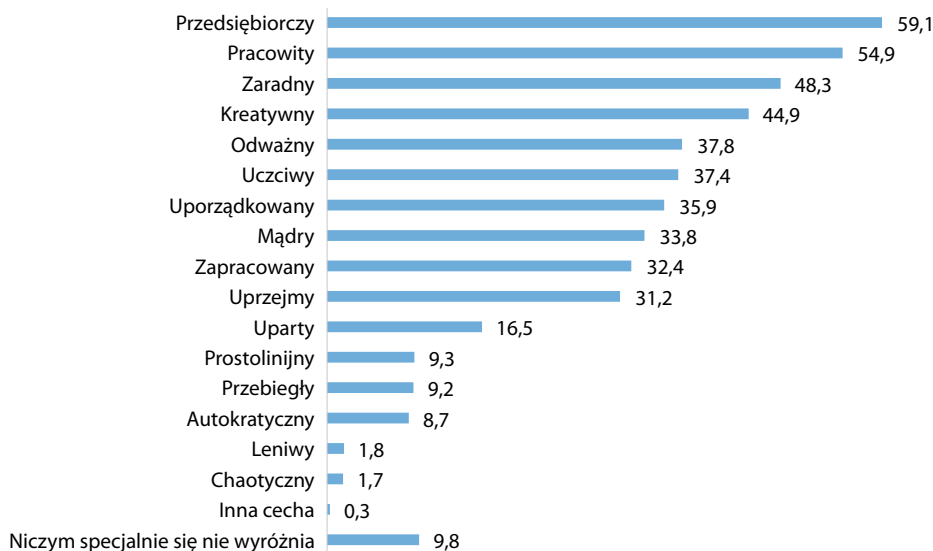
Z doświadczeń i obserwacji PARP, zdobytych podczas kilkuletniej współpracy z przedsiębiorcami rodzinnymi wynika, że zaczynają być oni świadomi, że sukcesja sama się nie dokona. Czy potrafią skutecznie poradzić sobie z tym wyzwaniem? Pokażą to najbliższe lata. W dużym stopniu od powodzenia tego procesu zależeć będzie kondycja polskiej gospodarki, bo firmy rodzinne to już nie margines, ale ważna grupa przedsiębiorstw, coraz bardziej doceniana przez społeczeństwo.

Postrzeganie firm rodzinnych przez społeczeństwo, czyli koniec mitu prywaciarza

Pod tym wiele mówiącym tytułem został wydany raport z badania przeprowadzonego w 2014 r. przez Fundację Firmy Rodzinne. Z przedstawionych danych wynika, że Polacy coraz bardziej doceniają firmy rodzinne, ufają im i ... chyba po prostu lubią. Osoby prowadzące firmy rodzinne są postrzegane jako przedsiębiorcze, pracowite, zaradne, kreatywne i uczciwe. Negatywne cechy jak przebiegłość, autokratyzm, lenistwo i chaotyczny sposób działania są im przypisywane bardzo rzadko (wykres 5.5). Negatywny obraz przedsiębiorcy – prywaciarza nastawionego na szybki zysk można więc odłożyć do lamusa³³.

Do zakupu produktów od firm rodzinnych często motywuje ludzi przekonanie, że to firmy rzetelne i odpowiedzialne. Dość powszechna jest opinia, że wysoka jakość produktów jest wynikiem osobistego nadzoru właściciela (taką opinię wyraża 52% badanych Polaków). Dla 23% badanych ważne jest, że produkt pochodzi z Polski, dla 14% – świadomość, że w firmie rodzinnej pracownicy są sprawiedliwie traktowani, a prawie 9% ceni sobie poczucie, że firma rodzinna nie zniknie z rynku za kilka lat³⁴.

Wykres 5.5. Przedsiębiorca rodzinny jest(%)



Dane w %. Możliwość wyboru wielu odpowiedzi.

Źródło: K. Bugiera Koniec mitu prywaciarza red. naukowa A.M. Nikodemka-Wołowik, Fundacja Firmy Rodzinne, 2015.

Również sami przedsiębiorcy rodzinni mają o sobie dobre zdanie. W skali od 1 do 7 (gdzie 1 jest wartością najwyższą) uważają swoją firmę za godną zaufania (1,6), stabilną (1,9), dobrze traktującą pracowników (1,9), choć jednocześnie stawiającą im wysokie wymagania, dobrze

³³ K. Bugiera, Koniec mitu prywaciarza, red. naukowa A.M. Nikodemka-Wołowik, Fundacja Firmy Rodzinne, 2015.

³⁴ Ibidem.

zorganizowaną (2,0), bez konfliktów. Jedynie nieco niżej, ale również wysoko, oceniają możliwości awansu, jakie firma oferuje pracownikom. Reasumując: firma rodzinna to ich zdaniem atrakcyjne miejsce pracy³⁵.

Większość przedstawicieli firm rodzinnych uważa także, że rodzinność poprawia wizerunek firmy (55%), 42% uważa, że nie ma na niego wpływu, a tylko 3% jest zdania, że ma negatywne konotacje i stanowi obciążenie. Odsetek opinii o pozytywnym wpływie rodzinności na budowanie marki firmy wzrasta wraz z wielkością firmy³⁶.

Biorąc pod uwagę wyjątkowo pozytywną samoocenę przedsiębiorców oraz ich postrzeganie rodzinności jako atrybutu budującego markę firmy, dziwić może rzadkie eksponowanie rodzinnego charakteru firmy. Jak wynika z badania PARP przeprowadzonego w 2015 r. na zakończenie projektu *Firmy Rodzinne 2*, mniej niż połowa przedsiębiorców często lub od czasu do czasu podkreśla fakt bycia firmą rodzinną, a ponad 40% w ogóle nie komunikuje swojego rodzinnego charakteru (wykres 5.6). Najczęściej (w 90% firm) informacje o rodzinnym charakterze przekazywane są w bezpośrednich relacjach z kontrahentami. Inne sposoby eksponowania rodzinności – umieszczanie informacji na stronach internetowych i w materiałach reklamowych, umieszczanie znaku firmy rodzinnej (tzw. „drzewka firmy rodzinnej”), włączanie nazwiska właściciela do nazwy firmy – stosowane są zdecydowanie rzadziej³⁷.

Wykres 5.6. Czy w relacjach biznesowych podkreślają Państwo fakt bycia firmą rodzinną?



Źródło: badanie ewaluacyjne projektu *Firmy Rodzinne 2*, IFR, 2015.

Widać, że przedsiębiorcy nie wykorzystują pozytywnego ładunku, związanego z rodzinnością firmy. Nie przywiązują również odpowiedniej wagi do promocji i reklamy. Być może jest to jeszcze spuścizna po okresie PRL, gdy lepiej było nie chwalić się sukcesem, „nie wychylać się”. Potwierdzają to opinie dziennikarzy zajmujących się tematyką ekonomiczną, uzyskane przez PARP³⁸. Wynika z nich, że jednym z powodów, dla których dziennikarze niezbyt chętnie podejmują tematykę firm rodzinnych, jest to, że przedsiębiorcy ci są na ogół nieufnie nastawieni do przedstawicieli mediów. Ponadto firmy rodzinne często nie doceniają własnych osiągnięć, zainteresowanych dziennikarzy kierując do innych, większych przedsiębiorstw.

³⁵ A. Kowalewska, *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, s. 46, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2010.

³⁶ Badanie ewaluacyjne projektu *Firmy Rodzinne 2*, IFR, 2015.

³⁷ Ibidem.

³⁸ Ibidem. Badaniem (indywidualne wywiady pogłębione) objęto 12 dziennikarzy zajmujących się tematyką ekonomiczną z mediów lokalnych, regionalnych i ogólnopolskich; z prasy, radia i telewizji.

Podsumowanie

Po 1989 r. nastąpiła w Polsce eksplozja przedsiębiorczości. Duża część powstałych wówczas przedsiębiorstw to firmy rodzinne – zrodzone z chęci działania, na fali entuzjazmu, że wreszcie można wziąć sprawy we własne ręce, realizować swoje pasje, zapewnić godziwy byt rodzinie i pracownikom. Obecnie większość z biznesów rodzinnych powstałych w tamtym okresie wkracza w wiek dojrzały, borykając się z takimi problemami jak konieczna do dalszego rozwoju profesjonalizacja zarządzania, czy sukcesja, często decydująca o przetrwaniu firmy.

Firmy rodzinne potrzebują wsparcia – odpowiednich uregulowań prawnych, dostępu do szkoleń, odpowiadających na ich specyficzne potrzeby, możliwości pracy z doradcami, świadomości zależności rodzinno-firmowych, umiejącymi pomóc w przeprowadzeniu procesu sukcesji. Aby wsparcie to było skuteczne, firmy rodzinne znów, jak na początku lat 90., wzięły sprawy w swoje ręce, zaczęły wyrażnie artykułować swoje potrzeby i oczekiwania, powoli tworząc silną reprezentację środowiska. Wyłoniła się grupa firm w pełni świadomych, co znaczy być firmą rodzinną. Grupa ta, jeszcze nieliczna, ale rosnąca w siłę, to liderzy budujący środowisko firm rodzinnych, skupieni głównie wokół stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych, Fundacji Firmy Rodzinne i Instytutu Biznesu Rodzinnego.

Świadomość wpływu rodzinności na funkcjonowanie firmy deklaruje wprawdzie 79% firm³⁹, ale nie przekłada się to na realne działania, takie jak przygotowanie firmy do sukcesji, profesjonalizacja zarządzania czy wykorzystywanie pozytywnych konotacji rodzinności w budowaniu marki firmy. Ponadto wciąż liczne są przykłady firm, które nie chcą być uważane za firmę rodzinną i takie, które bagatelizują wynikające z rodzinności uwarunkowania. Ze względu na liczebność firm rodzinnych i ich wpływ na gospodarkę jest niezwykle ważne, aby liderzy przedsiębiorczości, często traktujący swoje działania jako misję, kontynuowali proces budowy środowiska, uświadamiając pozostałym firmom, co to znaczy prowadzić firmę rodzinną i jakie konkretne działania warto podejmować.

Firmie rodzinnej siłę daje rodzina. Nie zawsze o tym pamiętamy, dlatego też warto podkreślać rolę wszystkich członków rodziny, również tych, którzy, z różnych względów, nie są bezpośrednio zaangażowani w pracę w firmie, ale są jej „zapleczem”, wsparciem psychicznym i organizacyjnym. Niech zaświadczą o tym słowa Wiktora Morgulca, właściciela szkoły jogi na warszawskim Żoliborzu, który stwierdza: „Mogłem podjąć tyle działań, ponieważ moja Karolina (żona – przypis autorki) zajmowała się przez lata całym domem. O tym się nie mówi, ale w tworzeniu firmy, jeśli się ma rodzinę, najważniejsza jest ta druga osoba, która wspiera i odciąża. Nic bez niej nie byłoby możliwe”⁴⁰.

³⁹ Ibidem.

⁴⁰ Firma rodzinna. Opowieści polskich przedsiębiorców, red. M. Zawadka, rozdział Morgulec.com. Poznaj swoją siłę, s. 18, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2015.

Rozdział 6.

Strategie i praktyki sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych

Krzysztof Safin

Wstęp

Historia polskiej przedsiębiorczości rodzinnej sprawia, że stoimy w obliczu pierwszej dużej fali procesów sukcesyjnych. Zgodnie z różnymi danymi, w najbliższych latach szacowana liczba polskich przedsiębiorstw rodzinnych przekazywanych następcom wynosić będzie rocznie nawet około 100 tys.¹. Doświadczenia krajów Europy Zachodniej wskazują, że choć znaczna część z tych przedsiębiorstw zostaje przekazana członkom rodziny, to rośnie liczba przedsiębiorstw przekazywanych osobom trzecim (spoza rodziny). Wzrasta też liczba przedsiębiorstw zamykanych z powodu braku szeroko rozumianych sukcesorów. Jest to nie tylko problem właścicieli biznesów, ale również istotny problem społeczny, „(...) ponieważ zasoby wykorzystywane przez upadłe przedsiębiorstwa nie zostaną przejęte przez nowe firmy, zaś ich byli pracownicy nie znajdą nowego, porównywalnego zatrudnienia”².

W odniesieniu do Polski problemy sukcesyjne wydają się być słabo rozpoznane – zarówno rzeczywista skala zjawiska, uwarunkowania, jak i praktyczne rozwiązania sukcesyjne stosowane przez przedsiębiorstwa rodzinne.

Badania prowadzone w ramach projektu *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych*³, których podstawowe ustalenia zawiera niniejszy rozdział, miały w założeniu wypełnić tę lukę i dostarczyć odpowiedzi na pytania o deklarowane i rzeczywiste zachowania sukcesyjne przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce. Projekt był realizowany w latach 2012–2014 w WSB we Wrocławiu, finansowany zaś ze środków NCN.

Metodyka badań

Jednym z podstawowych zamierzeń badawczych była identyfikacja procesów sukcesyjnych przedsiębiorstw rodzinnych i poszukiwanie wpływu wybranych czynników na te procesy. Główne pytania, na które szukano odpowiedzi dotyczyły dominującej roli sukcesji wewnętrznej w modelach sukcesji polskich przedsiębiorstw rodzinnych, siły oddziaływania podstawowych uwarunkowań (w tym przede wszystkim wewnętrznych) na procesy sukcesyjne, dominacji celów biznesowych nad celami rodzinnymi oraz sprawdzenia, na ile refleksja nad przyszłością w przedsiębiorstwach rodzinnych uwzględnia problemy sukcesyjne.

Pozyskaniu materiału empirycznego użytecznego w analizie procesów sukcesyjnych przedsiębiorstw rodzinnych służyły badania składające się z części jakościowej i ilościowej.

¹ Raport Grupy Ekspertów, Giełdy przedsiębiorstw. Propagowanie przejrzystości rynku w dziedzinie obrotu przedsiębiorstwami w Europie. Komisja Europejska Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu. 2006, s. 81.

² Ibidem, s. 10.

³ Szerokie omówienie jego wyników zob. K. Safin, J. Pluta, B. Pabjan, *Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych*, Difin, Warszawa 2014.

Badania jakościowe obejmowały przeprowadzenie 30 indywidualnych wywiadów pogłębionych (*individual in depth interview* – IDI) z dobranymi w sposób celowy właścicielami firm oraz wywiadów w czterech grupach fokusowych (*focus group interview* – FGI). Badania ilościowe zrealizowano na próbie 390 przedsiębiorstw rodzinnych spełniających rygorystyczne kryteria „rodzinności”, tzn. właścicielem przedsiębiorstwa był członek rodziny, przynajmniej dwóch jej członków pracowało w przedsiębiorstwie, w tym sprawując funkcje kierownicze, właściciele posiadali przynajmniej jednego następcę zdolnego do przejęcia przedsiębiorstwa. Dodatkowym kryterium był wiek przedsiębiorstwa – przynajmniej 10 lat. Minimum dziesięcioletni okres funkcjonowania uznano za niezbędny do wykrystalizowania się rodzinnego charakteru biznesu. Operat próby stanowił zbiór 2400 przedsiębiorstw rodzinnych i został sporządzony na podstawie bazy danych Instytutu Biznesu Rodzinnego. Pomiar ilościowy przeprowadzono z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu o strukturze modułowej i wysokim stopniu standaryzacji. Jako główną technikę zastosowano CAPI (*Computer Assisted Personal Interviewing*), co pozwoliło m.in. na bezpośredni monitoring przebiegu badań w trybie *online*, a także wyeliminowanie błędów związanych z digitalizacją danych.

W badaniach wzięły udział przedsiębiorstwa rodzinne z terenu dwóch województw – wielkopolskiego (57%) oraz dolnośląskiego (43%). Taki dobór województw związany był z zamiarem weryfikacji hipotezy o istnieniu różnic w procesach sukcesyjnych wśród przedsiębiorstw z obszarów o różnym poziomie zakorzenienia tradycji biznesowej – wysokim (Wielkopolska) i niskim (Dolny Śląsk, w których ta tradycja dopiero się tworzy⁴).

Badane przedsiębiorstwa reprezentowały wszystkie branże, klasy wielkości i formy prawne. Jeśli chodzi o wielkość przedsiębiorstw, to głównie były to przedsiębiorstwa mikro (ponad 60%), natomiast spośród branż najliczniej reprezentowane były przedsiębiorstwa handlowe (blisko 59%). Dominującą formą prawną badanych przedsiębiorstw była indywidualna działalność gospodarcza (78%). Średni okres działalności przedsiębiorstwa wynosił 24 lata i były to głównie przedsiębiorstwa założycielskie, prowadzone w pierwszym pokoleniu (ponad 90%). Wysoka średnia wieku badanych przedsiębiorstw wynikała m.in. z narzucenia takich kryteriów doboru firm do badań, które zwiększały prawdopodobieństwo występowania w nich zmiany pokoleniowej i sukcesji. Podstawowe profile przekrojowe badanych przedsiębiorstw ilustruje wykres 6.1.

Respondentami w badaniach ilościowych byli właściciele przedsiębiorstw (75,2%) oraz sukcesorzy (24,8%).

Teoretyczną podstawą, na której oparto koncepcję badawczą była socjologiczna teoria wymiany, która opisuje świat społeczny jako układ wymiany dóbr materialnych i niematerialnych między ludźmi⁵. Zakłada ona, że każda interakcja społeczna ma charakter transakcji – „coś za coś”. Człowiek podejmuje działanie z myślą o korzyści dla siebie⁶.

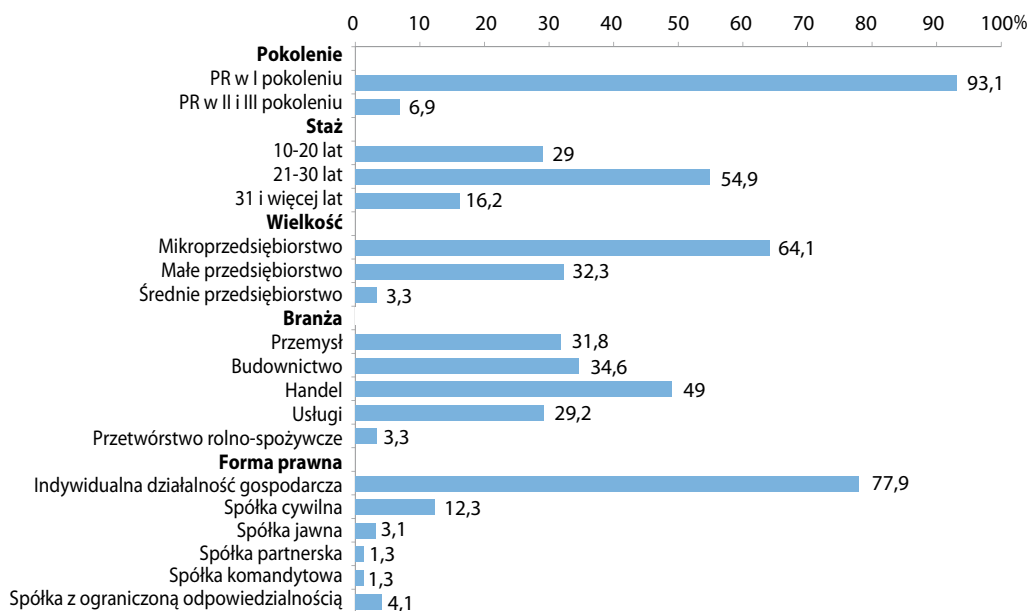
Jej założenia znalazły swoje odzwierciedlenie zarówno w sposobie formułowania pytań, jak i interpretacji uzyskanych wyników.

⁴ Przesłanką dodatkową były możliwości realizacyjne przedsięwzięcia, a głównie szansa znalezienia przedsiębiorstw spełniających zadane kryteria i chętnych do współpracy. Własne relacje realizatorów z firmami dolnośląskimi oraz długoletnia współpraca z wielkopolskimi instytucjami działającymi na rzecz firm rodzinnych znacznie te szanse zwiększały. Wyniki omawianych badań wskazują na brak zależności pomiędzy zakorzenieniem tradycji biznesowej i zachowaniami sukcesyjnymi przedsiębiorców.

⁵ P.M. Blau, Wymiana i władza w życiu społecznym, Zakład Wydawniczy „NOMOS”, Kraków 2009.

⁶ W. Popczyk, Kapitał społeczny w firmach rodzinnych. Nepotyzm a kapitał rodziny. [w:] A. Marjański, Ł. Sułkowski (red.) Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania. Przedsiębiorczość i Zarządzanie, tom XV, Zeszyt 7, s. 88.

Wykres 6.1. Profil badanych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych, n=390.

Strategie sukcesyjne

Pojęcie sukcesji rozumiane jest zwykle jako następstwo prawne, w wyniku którego uprawniony zbywca przenosi na nabywcę swoje prawa. Naukowe definicje⁷ sukcesję traktują szerzej – jako szczególny problem przedsiębiorstwa rodzinnego, które ma trwać ponad generacjami lub pomimo wymieniających się generacji i dotyczy przekazania własności i kierowania przedsiębiorstwem. Niekiedy dodaje się dalsze elementy stanowiące przedmiot sukcesji – wartości i wiedzę. Przy tym proces sukcesji traktowany jest w literaturze przedmiotu dość zgodnie jako przedsięwzięcie długookresowe o strategicznym znaczeniu dla przedsiębiorstwa⁸.

Znaczenie sukcesji jako problemu strategicznego dla przedsiębiorstwa identyfikowaliśmy poprzez pytanie o koncepcje rozwoju firmy (zamierzenia właściciela i rodziny dotyczące przedsiębiorstwa) w perspektywie najbliższych 5–8 lat. Sukcesja ma strategiczny wymiar jedynie dla około 25% biorących udział w badaniu przedsiębiorców (tabela 6.1). Jak wynika z zestawienia wyników, również nieliczni spośród badanych właścicieli postrzegają sukcesję jako źródło zmian i impuls rozwojowy. Ich wypowiedzi nie oznaczały deklaracji, jaki model sukcesji przyjmą a jedynie przyznanie, że jedną z możliwości rozwojowych może być przekazanie władzy i/lub własności przedsiębiorstwa innym. Przy tym, brak możliwości sukcesyjnych stanowi istotną przesłankę nawet do likwidacji biznesu. Pozostałe zidentyfikowane opcje rozwojowe to strategia kontynuacji (brak zmian) – 33,6% wskazań, strategia wycofywania się z biznesu, oznaczająca sprzedaż lub likwidację przedsiębiorstwa (4,9%) oraz najliczniejsza – strategia nieokreślona (37,4% wskazań), respondenci nie wybrali żadnej ze wskazanych w ankiecie opcji.

⁷ Ł. Sułkowski, A. Marjański, *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2009, s. 38.

⁸ Zob. K. Safin, *Przedsiębiorstwa rodzinne. Istota i zachowania strategiczne*, Wrocław 2009.

Tabela 6.1. Profile strategiczne badanych przedsiębiorstw

Kierunki rozwoju przedsiębiorstwa	Częstość	Procent
Strategia kontynuacji dotychczasowych kierunków rozwoju	131	33,6
Strategia zmiany – rozwój poprzez sukcesję wewnętrzną	47	12,05
Strategia rozwoju przez sukcesję zewnętrzną	47	12,05
Strategia wycofywania się z rynku – sprzedaż lub likwidacja	19	4,9
Strategia nieokreślona	146	37,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych, n=390.

Odpowiedzi na pytania o problemy strategiczne w firmie wskazywały na traktowanie przez przedsiębiorców procesu sukcesyjnego raczej w kategoriach doraźnych niż strategicznych i niedostrzeganie związku pomiędzy strategią rozwojową a strategią sukcesyjną. Dla większości respondentów zrozumiała była konieczność posiadania wizji rozwoju, poglądu co do przyszłości firmy, natomiast rozstrzygnięcia w zakresie sukcesji traktowali jako problem doraźny i naturalny, który powinien być rozwiązany wtedy, gdy stanie się aktualny.

Poglądy te ujawniły się zarówno w sposobie planowania sukcesji, jak i poziomie jej formalizacji. Zdecydowana większość przedsiębiorstw nie miała żadnych planów sukcesyjnych – tak deklarowała większość badanych właścicieli firm (71%). Jedynie 4,4% respondentów wskazało, że w ich firmach istnieje formalny plan sukcesji (zob. tabela 6.2). W pozostałych przypadkach sukcesja miała charakter nieformalny – nie istniała na piśmie a sukcesorzy nic nie wiedzieli o planach właścicieli. 8% właścicieli uznało, że sukcesja to proces, któremu należy nadać formalne ramy „w odpowiednim czasie”. Przy czym formalizacja oznaczała w takim przypadku jedynie odpowiednie zapisy notarialne dotyczące przekazania majątku.

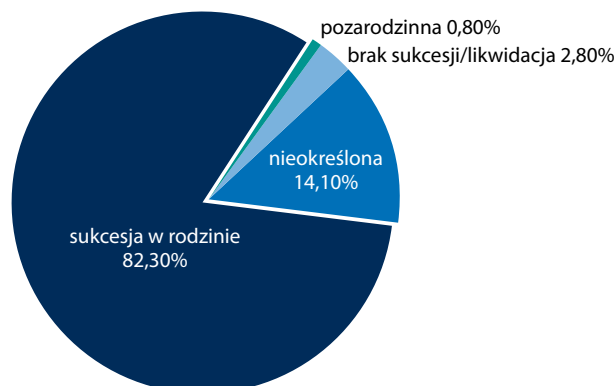
Tabela 6.2. Planowanie sukcesji w firmach rodzinnych

Został ustalony formalny plan sukcesji i przekazania firmy następcom w rodzinie	4,4%
Plan jest w fazie opracowywania (konsultacji)	6,7%
Istnieje nieformalny plan sukcesji i przekazania firmy następcom	9,7%
Sukcesja to dość naturalny proces, który zostanie sformalizowany, gdy przyjdzie na to czas	8,2%
Żaden zamiar, czy plan sukcesyjny nie został ujawniony	71,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych, n=390.

Identyfikacja zachowań sukcesyjnych w badaniach, opierała się głównie na opiniach i deklaracjach przedsiębiorców odnośnie do przyszłego sposobu przekazania biznesu następnemu pokoleniu. Wynika z nich, że właściciele widzą swoją firmę w przyszłości głównie jako przedsiębiorstwo rodzinne, prowadzone przez członków najbliższej rodziny. Odpowiedź na pytanie *komu respondenci chcą przekazać zarządzanie po swoim odejściu z firmy* uwidacznia ich dużą determinację do pozostawienia swoich biznesów w rękach członków najbliższej rodziny. Ponad 82% właścicieli preferuje model sukcesji rodzinnej (wykres 6.2). Jeśli weźmie się pod uwagę, że wybierany przez respondentów *model nieokreślony* (właściciel nie wykluczał żadnej z koncepcji sukcesji), może w przyszłości oznaczać również sukcesję rodzinną, to należy uznać, że na poziomie deklaratywnym w polskich przedsiębiorstwach istnieje właściwie jedna, rodzinna perspektywa sukcesyjna, choć w różnych wariantach.

Wykres 6.2. Deklarowane modele sukcesji w badanych przedsiębiorstwach



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych, n=390.

Wyniki te są tylko nieznacznie niższe od uzyskanych w badaniach prowadzonych przez innych autorów⁹, które wskazywały na prawie 90% grupę sukcesorów wewnętrznych. Równocześnie są zdecydowanie wyższe niż w innych krajach europejskich – przykładowo w Niemczech¹⁰.

Spośród przedsiębiorstw I pokolenia w badaniach nie zidentyfikowano żadnego przypadku pełnego zakończenia procesu sukcesji, nawet przyjmując zawężone do przekazywania własności i władzy pojęcie sukcesji. W przypadku przedsiębiorstw II pokolenia występowały również takie, w których proces sukcesji wciąż nie został formalnie zakończony. Założyciele nadal posiadali pakiety kontrolne, bądź zasiadali w gremiach decyzyjnych (ponad 64% przypadków). Dane te potwierdzają, jak się wydaje, brak gotowości założycieli do przekazywania pełni władzy w firmie. Badania jakościowe ujawniły, że o pozostaniu w firmie zawsze decydował sam właściciel, nigdy nie odbyło się to na prośbę sukcesora.

Praktyki sukcesyjne

Dopełnieniem obrazu zachowań sukcesyjnych, identyfikowanych, jak wspomniano, głównie na podstawie deklaracji i planów właścicieli, są rzeczywiste działania podejmowane przez uczestników procesu, a dotyczące różnych etapów transferu międzygeneracyjnego. Nazwalibyśmy je praktykami sukcesyjnymi. Obejmują one wszelkie działania podejmowane przez właścicieli i/lub sukcesorów polegające na inicjowaniu lub realizowaniu procesu przekazywania biznesów rodzinnych lub tylko na włączaniu sukcesora w obszar spraw biznesowych. Przyjęliśmy w badaniu coraz powszechniej akceptowaną w literaturze przedmiotu koncepcję, w myśl której transfer międzygeneracyjny obejmuje nie tylko formalne elementy władztwa nad przedsiębiorstwem (własność i/lub władzę), lecz także te nieformalne, jednak istotne dla ciągłości działania biznesu rodzinnego, tzn. wartości i wiedzę.

Praktyki sukcesyjne zidentyfikowano w blisko 1/3 badanych firm. Spośród wymienianych przez przedsiębiorców działań najczęstszą praktyką jest wskazanie sukcesora (ponad 40% wskazań w tej grupie), dalej szkolenie następców i przygotowanie ich do roli przyszłych

⁹ Por. A. Surdej, K. Wach, Przedsiębiorstwa rodzinne wobec wyzwań sukcesji, Difin, Warszawa 2010.

¹⁰ Z badań IfM prowadzonych w tym obszarze w Niemczech wynika, że na sukcesję wewnątrzrodzinną decyduje się 53% przedsiębiorców. Zobacz R. Kay; O. Suprinovič, Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2014 bis 2018. IfM, Daten u. Fakten, nr 11, 2013.

szeffów firm (prawie 33% wskazań) oraz przeprowadzenie zmian w formalnej strukturze organizacyjnej firmy (ponad 30% wskazań). Nieco rzadszą praktyką sukcesyjną jest informowanie pracowników o zamiarze i sposobie przeprowadzenia sukcesji (ponad 29%).

Rzeczywiste działania składające się na proces sukcesji obejmowały również różne sposoby włączania potencjalnych sukcesorów w obszar spraw biznesowych oraz konkretne sprawy prowadzone przez właścicieli. Te działania, najczęściej niedostrzegane przez sukcesora, a często stosowane intuicyjnie przez właściciela, są w istocie rodzajem procesu socjalizacji dla sukcesji (tabela 6.3). Z tych powodów z trudem poddają się kwantyfikacji. Ich identyfikacja jest ważna i wręcz konieczna dla uzyskania pełnego obrazu procesów sukcesyjnych, gdyż są one istotnym dopełnieniem formalnych procesów sukcesyjnych. Najczęstszą praktyką w tym obszarze jest „wciąganie” potencjalnych sukcesorów w sprawy firmy (87% wskazań) oraz okazjonalne zatrudniania ich do prostych prac, najczęściej w okresie wakacyjnym (86,8%). Rzadziej właściciele powierzają sukcesorom kierowanie ludźmi (69,3%).

Tabela 6.3. Socjalizacja dla sukcesji – przejawy

Wdrażanie sukcesorów w sprawy firmy	87,0%
Zatrudnianie tymczasowe sukcesorów w firmie	86,8%
Zatrudnianie sukcesorów w firmie na etacie i bardzo dobre ich wynagradzanie	77,1%
Wdrażania przez sukcesorów własnych pomysłów w firmie	79,9%
Praca sukcesorów na samodzielnym stanowisku w firmie	75,5%
Kierowanie pracą ludzi/działu w firmie przez sukcesorów	69,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych, n=390, pytanie wielokrotnego wyboru.

Elementy sukcesji, które wiążą się z dzieleniem się władzą (formalną) i własnością, są na ogół regulowane „wstrzemięźliwie”. Władza przekazywana jest w taki sposób, aby zawsze można było ją cofnąć, co w praktyce oznacza pełnienie przez sukcesora funkcji kierowniczych, ale rzadko najważniejszej (prezesa). Jedynie w około 1/3 firm inny członek rodziny, oprócz głównego właściciela, zatrudniony jest na stanowisku zarządczym i jest współwłaścicielem, w 5% badanych firm dzieci są członkami zarządu. Jednak członkowie rodziny najczęściej zajmują stanowiska mniej eksponowane – dyrektora (2,3%), kierownika (14,5%), specjalisty (37%). W większości przypadków również własność skupiona jest głównie w rękach właściciela – 86% respondentów ma udziały właścicielskie, ale tylko 23% ich partnerów i zaledwie 3% synów i 1,5% córek. Te praktyki, jak się okaże dalej, są dla właścicieli równocześnie ważnym instrumentem przetargowym w kontaktach z sukcesorem.

Powyższe działania mają głównie charakter doraźny oraz dotyczą z reguły spraw bieżących. Decyzje strategiczne są rzadko udziałem potencjalnych sukcesorów. Tego typu decyzje, jak deklarują w badaniach właściciele, podejmują głównie oni sami (86,4%), rzadziej przy udziale małżonka/partnera (39,6%), dzieci (8,7%) lub pracowników (2,8%).

Opisany powyżej sposób sprawowania władzy, o ile służy wdrażaniu dzieci do pracy w firmie, to jednak słabo przygotowuje je do pełnienia przyszłych funkcji właścicielskich.

Potencjał sukcesyjny

W badaniach, jak wskazano wyżej, stwierdziliśmy wysoki odsetek właścicieli firm przekonanych co do sposobu, w jaki chcą przeprowadzić sukcesję (ponad 80% wskazań na sukcesję wewnątrzrodzinną). Przy czym przedsiębiorcy uwzględniali jedynie najbliższą rodzinę, co zawężało krąg sukcesorów. Takie podejście właścicieli firm wydaje się być założeniem zbyt optymistycznym, zważywszy, że większość badanych rodzin (ponad 75%) miała tylko jedno

dorośle dziecko, a biznesy będące przedmiotem potencjalnej sukcesji związane były głównie ze skalą mikro (64% badanych podmiotów to mikroprzedsiębiorstwa). W związku z tym prawdopodobieństwo sukcesji wewnątrzrodzinnej, jak można sądzić, nie będzie tak duże. Zwracają na to uwagę T. Zellweger i P. Sieger¹¹ pisząc o niechęci, bądź wstrzemięźliwości młodych ludzi do przejmowania biznesów rodziców. Z przedstawianych przez nich danych wynika, że jedynie 6,9% badanych studentów byłoby gotowych do przejęcia biznesu rodzinnego po zakończeniu studiów.

W naszych badaniach dokonaliśmy weryfikacji tych deklaracji właścicielskich poprzez analizę **potencjału sukcesyjnego**. Przyjęliśmy, że na potencjał sukcesyjny składają się dwa elementy – **potencjał rodzinny** i **potencjał spadkowy (masa spadkowa)**. Potencjał rodzinny tworzy najbliższa rodzina, tzn. w najbliższym kręgu rodzinnym są osoby, które mogą być potencjalnymi sukcesorami, ich wiek, zdrowie psychiczne i fizyczne, predyspozycje i zainteresowanie pozwalają brać je pod uwagę. Masa spadkowa zaś to całość materialnych i niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, które mogą stać się przedmiotem transferu międzygeneracyjnego. Zestawienie obu potencjałów, przy przyjęciu zabiegów upraszczających ilustruje tabela 6.4. Uproszczenie polegało na samoocenie potencjału przedsiębiorstwa¹² (obecnej sytuacji ekonomicznej i perspektyw rozwojowych) przez ich właścicieli, natomiast potencjał rodzinny w tym zestawieniu oznacza liczbę dzieci, które deklarowały zainteresowanie sukcesją.

Tabela 6.4. Sytuacja ekonomiczna i chęć do sukcesji

Liczba dzieci zainteresowanych sukcesją	Potencjał ekonomiczny (samoocena)	
	Przeciętny i niski (sytuacja ekonomiczna podobna jak u innych i przeciętne perspektywy rozwojowe)	Wysoki i bardzo wysoki (sytuacja ekonomiczna dobra lub bardzo dobra i dobre perspektywy rozwojowe)
Jedno	64	190
	16,4%	48,7%
Więcej niż jedno	24	23
	6,2%	5,9%
Żadne	33	56
	8,5%	14,3%
Ogółem	121	269
	31%	69%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych, n=390.

Zderzenie zainteresowania sukcesją ze strony sukcesorów (dzieci) z sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa zdaje się wskazywać na lepsze perspektywy sukcesyjne przedsiębiorstw o dobrej i bardzo dobrej sytuacji ekonomicznej i korzystnych szansach rozwojowych. Z zestawienia wynika również, że znaczny odsetek (ok. 23%) przedsiębiorstw może mieć problemy sukcesyjne z powodu braku chętnych do przejęcia, mimo że ponad połowa z nich ocenia swój potencjał wysoko. Wyniki te potwierdzają słuszność optymizmu właścicieli tylko do pewnego stopnia. Przy analizie powyższych danych należy jednak zwrócić uwagę, że w naszych badaniach przedmiotem potencjalnej sukcesji były głównie biznesy o przeciętnej (31%) lub dobrej i bardzo dobrej sytuacji ekonomicznej (69%). Sytuacja sektora MSP w Polsce w badanym okresie była bardziej

¹¹ Badania były prowadzone wśród studentów kilkudziesięciu krajów z całego świata. Zob. szerzej, T. Zellweger, P. Sieger, (2012). Coming home or breaking free? Career choice intentions of the next generation in family businesses. Ernst & Young.

¹² Ocena w skali od 1 do 5 (bardzo dobra, dobra, przeciętna, zła i bardzo zła).

zróznicowana a w związku z tym, również odsetek przedsiębiorstw w gorszej i złej sytuacji finansowej¹³ ergo nieznajdujących chętnych do przejścia mógł być również wyższy.

Omawiane wyniki nakazują zwrócić uwagę na problem sukcesji w Polsce. Coraz częściej przedsiębiorcy będą zmuszeni zmierzyć się z sytuacją niskiego potencjału sukcesyjnego i problemem nie tylko znalezienia sukcesora, ale bardzo często nawet nabywcy elementów majątku. Ta sytuacja dotyczy przedsiębiorstw, które nazwalismy *niechcianymi*, gdyż z reguły nie ma kto ich przejąć, ale bardzo często również nie ma czego przejmować.

Na problem ten zwracali uwagę już wiele lat temu autorzy cytowanego raportu Komisji Europejskiej stwierdzając, że niepowodzenia sukcesyjne „(...) niszczą kapitał gospodarczy, jakim jest fachowa wiedza, nawiązane kontakty i inne wartości niematerialne, pociągając za sobą utratę wartości rzeczowych aktywów trwałych jako nienależących już do działającego przedsiębiorstwa”¹⁴.

Problem niskich potencjałów sukcesyjnych polskich przedsiębiorstw rodzinnych jest wzmacniany przez alternatywne możliwości rozwoju zawodowego młodych ludzi oferowane przez rynek pracy. Wobec tych możliwości „oferta” sukcesyjna bazująca jedynie na wartościach sentymentalnych będzie niewystarczająca, aby zainteresować biznesem rodziców członków młodego pokolenia. Przyciągnięcie do biznesu rodzinnego jest w związku z tym często formą „gry” o sukcesora, w której każda ze stron dysponuje określonymi walorami. Wskazują na to nasze analizy uwarunkowań procesów sukcesyjnych.

Determinanty procesów sukcesyjnych

Jak wynika z licznych badań¹⁵ próby określenia uwarunkowań sukcesji obejmują bardzo zróżnicowany i najczęściej szeroki ich zestaw. Przyjęta w naszych badaniach perspektywa teorii wymiany sprawiła, że zawężiliśmy je w sposób istotny. Jak stwierdza J. Pluta, sukcesja w firmie rodzinnej analizowana z tej perspektywy jest „(...) takim rodzajem procesów instytucjonalizacji, w których musi być zachowana akceptowalna równowaga wymiany korzyści między firmą a rodziną. Jest to zasadniczy warunek zachowania spójności tych dwóch aspektów struktury w następnym pokoleniu, a więc z jednej strony chodzi o spełnienie wymogów firmy poprzez utrzymanie zasobów określających jej pozycję rynkową najlepiej na poziomie sprzed sukcesji (majątek, zasoby ludzkie, strategia biznesu, klienci, itd.), z drugiej strony (...) utrzymanie integracji rodziny przez redukcję napięć i konfliktów, jakie są naturalną konsekwencją faktu, iż w miarę zbliżania się momentu oddania władzy w firmie z pokolenia rodziców do pokolenia dzieci stosunki rodzinne (postawy) ulegają radykalnej zmianie”¹⁶.

W związku z tym interesowały nas głównie uwarunkowania mające wpływ na dynamikę relacji między biznesem a rodziną, wiążące się zarówno z relacjami pomiędzy głównymi uczestnikami procesu sukcesji, jak i z czynnikami określającymi pozycję rynkową biznesu.

Pośród tych pierwszych, warto wskazać na **poziom rodzinności** przedsiębiorstwa rodzinnego. Sposób rozumienia i przywiązania do rodzinnego charakteru przedsiębiorstwa i związanych z nim wartości wpływa bowiem istotnie na ścieżkę sukcesyjną, w tym zwłaszcza na wybór alternatywnych, pozarodzinnych modeli sukcesji.

¹³ Por. Szybki Monitoring NBP, Nr 03/14 (lipiec 2014 r.), s. 8. Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014.

¹⁴ Raport Grupy Ekspertów ... op. cit., s.10.

¹⁵ Ich szerokie omówienie znajduje się m.in. [w:] K. Safin, J. Pluta, B. Pabjan, op. cit. oraz m.in. Ł. Sułkowski, A. Marjański, Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń. Poltext, Warszawa 2009. Tu ograniczymy się do tych, które są analizowane rzadziej, a które, jak wykazały badania, mają istotny wpływ na wybór modelu i przebieg sukcesji w przedsiębiorstwie rodzinnym.

¹⁶ K. Safin, J. Pluta, B. Pabjan, Strategie sukcesyjne ... op. cit., s. 136.

W naszych badaniach problem ten ujawnił się przy próbie identyfikacji celów życiowych i systemów wartości właścicieli. Przedsiębiorstwo rodzinne, jak się okazuje, jest dla przedsiębiorców biorących udział w badaniu, w znacznym stopniu przestrzenią do realizacji własnych (indywidualnych) celów zawodowych (biznesowych), a w mniejszym – miejscem rozwijania wspólnych (rodzinnych) koncepcji biznesowych. Na pytanie *czym dla respondentów jest prowadzenie biznesu rodzinnego* prawie 44% badanych uznało, że własna firma przede wszystkim daje wolność i niezależność, 41%, że umożliwia realizowanie ich pasji i wizji biznesowych, 34% przyznało, że jest dobrym sposobem na zapewnienie przyszłości dzieciom i jest sposobem na zapewnienie zatrudnienia rodzinie (28% odpowiedzi). Postrzeganie firmy rodzinnej jako sposobu na kontynuowanie tradycji rodzinnej miało znaczenie dla 21% respondentów. Myślenie o firmie rodzinnej w kategoriach tworzenia wartości i etosu pracy deklarowało 34% badanych.

Dla znacznej części respondentów firmy rodzinne są więc raczej samodzielnie zorganizowanym miejscem pracy, niż wartością samą w sobie. „Wartość firmy w większym stopniu kształtowana jest przez zasoby firmy jako takiej, a nie w związku z tym, że jest ona firmą rodzinną, nie towarzyszy badanym właścicielom ani w przeważającej mierze etos, ani nadzwyczajne poczucie misji rodzinnej”¹⁷.

W naszych badaniach kwestię rodzinności staraliśmy się uchwycić również poprzez autoidentyfikację firmy jako rodzinnej. Służyła temu skala rodzinności od 1 do 4, a „rodzinność” była mierzona przez stopień akceptacji określonych stwierdzeń¹⁸. Średni poziom akceptacji wynosił 3, a dla ponad połowy firm rodzinność była elementem ich deklarowanej tożsamości. Jednakże twierdzenie „to, że jesteśmy firmą rodzinną nie ma znaczenia w prowadzeniu biznesu” również uzyskało wysoką średnią wyborów (3,2). Zdaje się to potwierdzać występowanie różnic pomiędzy praktycznym a symbolicznym, czyli światopoglądowym znaczeniem rodzinności oraz dominację wymiaru pragmatycznego. To szersze – światopoglądowe znaczenie rodzinności przenika do praktyki działania dopiero w miarę trwania przedsiębiorstwa (II pokolenie).

Na ten ważny aspekt rodzinności zwrócono uwagę we wcześniejszych badaniach prowadzonych m.in. wśród polskich przedsiębiorstw rodzinnych¹⁹. Wówczas na pytanie o charakter przedsiębiorstwa, niemal we wszystkich krajach europejskich biorących udział w badaniu oraz Stanach Zjednoczonych i Kanadzie, ponad 50% właścicieli uznała swoją firmę za rodzinną. Jedynie w Polsce i we Włoszech odsetek ten był niższy i wynosił odpowiednio 41% i 50%. Realizatorzy tych badań, jako główny powód takich ocen uznali skalę zaangażowania rodziny w biznes. W przytaczanych badaniach ważniejszy niż wynik, który prawdopodobnie dzisiaj wyglądałby inaczej, jest sposób jego uzasadnienia. Autorzy badań uznali, że „(...) [sama] obecność aktywnej rodziny założycielskiej niekoniecznie, w przekonaniu właścicieli, czyni przedsiębiorstwo rodzinnym. Jednakże, liczba członków aktywnej rodziny założycielskiej tak”²⁰.

W naszych badaniach nad strategiami sukcesyjnymi, jak podano wyżej, gros badanych przedsiębiorstw to indywidualna działalność gospodarcza prowadzona w pierwszym pokoleniu, w skali najczęściej wykluczającej zatrudnienie wielu członków rodziny. Zatem, zrozumiałe jest traktowanie przedsiębiorstwa zarówno na poziomie deklaracji, jak i praktyk sukcesyjnych raczej jako problemu założyciela niż całej rodziny.

¹⁷ Ibidem, s. 124.

¹⁸ Respondenci określali, w jakim stopniu istotne są dla nich określone kwestie, np. *uważamy się za FR, co odróżnia naszą firmę od innych albo tradycje rodzinne firmy są mottem dla prowadzenia naszego biznesu lub w kontaktach z klientami podkreślamy fakt, że jesteśmy firmą rodzinną*.

¹⁹ Międzynarodowy Raport Prac Badawczych PRIMA. Grant Thornton, 2000, s. 9.

²⁰ Ibidem.

Jako kolejny element wpływający na zachowania sukcesyjne właścicieli i sukcesorów, tym razem związany głównie z biznesowym aspektem przedsiębiorstwa rodzinnego należałoby uznać **poziom instytucjonalizacji biznesu i poziom dojrzałości biznesowej**. „Instytucjonalizacja wymaga sformalizowanych procedur, które utrwalają zasady organizacji życia społecznego z pokolenia na pokolenie. Ustanowienie procedur formalnych wymaga zainwestowania zasobów i zabezpiecza oraz usztywnia wzory postępowania i relacji społecznych”²¹. Wysoki poziom instytucjonalizacji może, jak należy sądzić, ułatwiać proces sukcesji, tworząc niejako formalne warunki dla jego przeprowadzenia. Wśród badanych przedsiębiorstw dominował niski poziom instytucjonalizacji. Do takiej oceny upoważnia zdiagnozowany profil badanej przez nas grupy. Wskaźnikami niskiego poziomu dojrzałości są tutaj: skoncentrowanie własności w rękach założyciela firmy (74% właścicieli deklaruje posiadanie udziałów właścicielskich aż w 100%), podejmowanie przez niego najważniejszych decyzji zarządczych (65% ogółem), niski udział dzieci w strukturze własności (dotyczy zaledwie 2,9% synów i 1,5% córek), mała skala biznesu (71% firm zatrudnia nie więcej niż 10 osób), skoncentrowanie działalności biznesowej na tradycyjnych niskonakładowych branżach (handel – 49% i usługi – 29%), wiek firm (średni wiek firmy to 24 lata).

Ten niski poziom instytucjonalizacji i dojrzałości biznesowej przejawiający się zarówno w skali działania, poziomie skomplikowania struktur organizacyjnych czy struktury własności ma istotne znaczenie dla praktyk sukcesyjnych. Z badań wynika bowiem, że czynnikiem sprzyjającym planom sukcesyjnym jest wcześniejsze doświadczenie sukcesyjne (dotyczy firm prowadzonych co najmniej przez drugie pokolenie), zróżnicowana struktura własności, współudział osób obcych w zarządzaniu oraz skala biznesu.

Słonność do sukcesji, jak wynika z badań, nie jest związana z większością obiektywnych charakterystyk firmy, takich jak wielkość, sytuacja ekonomiczna, staż działalności. Jednak w firmach małych, związanych z niskimi zasobami materialnymi i o średniej kondycji biznesowej, gotowość właściciela do sukcesji jest większa²². Jego siła przetargowa względem sukcesora jest mała. Ze względu na małą atrakcyjność rynkową biznesu, zmuszony jest raczej odwoływać się do wartości sentymentalnych sukcesora.

Właściciel

W badanych przedsiębiorstwach, zarówno formalna pozycja właściciela mierzona udziałem w strukturze własności, jak i rzeczywista – określana poprzez kontrolowanie głównych procesów decyzyjnych – była dominująca. Zrozumiałe jest więc, że w badaniach nad uwarunkowaniami procesu sukcesji podlegał on obserwacjom i ocenom z różnych perspektyw. Braliśmy więc pod uwagę zarówno gotowość właściciela do sukcesji, jego plany *posukcesyjne*, jak i jego zdolności negocjacyjne w kontaktach z sukcesorem.

Badania potwierdziły, że na proces sukcesji – jego dynamikę, sposób zorganizowania i przebieg – istotnie wpływa **gotowość właścicieli** do przekazania przedsiębiorstwa oraz sposób komunikowania decyzji sukcesyjnych. Ponad 83% badanych nie było gotowych do odejścia z firmy, mimo że ponad 16% spośród nich wykazywało staż zawodowy dłuższy niż 31 lat, a 13,3% miało więcej niż 61 lat. Warto przy tym dodać, iż około 30% badanych stwierdziło, że nie zamierza zmniejszyć swojej aktywności w firmie, a 20% zamierza to zrobić w ciągu najbliższych 6–10 lat. Pozostała część planuje zmniejszyć aktywność w perspektywie krótszej niż 5 lat.

²¹ P.M. Blau, Wymiana i władza ...op. cit., s. 243.

²² Zob. szerzej, K. Safin, J. Pluta, B. Pabjan, Strategie ... op. cit., s. 143 i nast.

Efektem finalnym takich postaw jest brak ustaleń co do personalnych, czasowych czy majątkowych aspektów sukcesji, bądź niechęć do ich komunikowania. W ¾ przypadków, gdy takie rozstrzygnięcia jednak podjęto, decyzja ta nie została przekazana potencjalnemu sukcesorowi. Jak wykazują badania innych autorów²³, taktyka odwlekania sukcesji jest najczęstszą koncepcją radzenia sobie z tym problemem.

Lęk przed sukcesją, czy niska skłonność do działań sukcesyjnych, daje się wytłumaczyć głównie brakiem koncepcji na *życie po sukcesji*. Ci spośród nielicznej grupy akceptujących proces sukcesji i gotowych odejść z firmy, w przyszłości widzą się m.in. we własnej firmie jako doradcy nowego zarządu (tabela 6.5). Znaczny odsetek jednak planuje poszukiwanie innego zajęcia. Niezależnie od konkretnych wyborów, wyniki badania wskazują, że posiadanie jakichkolwiek planów na przyszłość wpływa na pozytywne postawy wobec sukcesji.

Tabela 6.5. Planowana rola właściciela po przekazaniu zarządzania firmą następcy

Pozostanie w firmie i zachowanie części funkcji w zarządzie	11,5%
Doradzanie następcom bez pozostawania w firmie	28,8%
Realizowanie się w innym zawodzie/biznesie	19,2%
Poświęcenie czasu sobie i rodzinie	17,3%
Inne zajęcie	21,2%
Trudno powiedzieć, jeszcze nie wiem	2,0%

Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań przeprowadzonych w ramach projektu Strategie sukcesyjne polskich przedsiębiorstw rodzinnych, n=390.

Istotny wpływ na wybór modeli sukcesyjnych mają również **czynniki biograficzne właścicieli**. Preferowany przez właścicieli długi proces socjalizacji do roli następcy to bardzo często wynik rekapitulacji własnej ścieżki kariery zawodowej. Respondenci w zdecydowanej większości przypadków zdecydowali się na założenie firmy dopiero po okresie pracy etatowej (73,4%). Zaledwie 9% stanowili ci, dla których własna firma była pierwszą pracą. Stąd, jak się wydaje, ich przywiązanie do długiego procesu dochodzenia do własnej firmy i, co za tym idzie, chęć powielenia go w odniesieniu do własnych dzieci (sukcesorów).

Na postawę właściciela może mieć wpływ bierność jego rodziny. Jak wynika z badań, rodzina często zachowuje się wstrzemięźliwie, potwierdzając poniekąd kontrowersyjną opinię, że przedsiębiorstwo rodzinne dla respondentów stanowi raczej zbiór wartości pragmatycznych a nie ideologicznych (etosowych). Warto bowiem zwrócić uwagę, że 71,3% respondentów przyznaje, iż nie odczuwa nacisków rodziny, aby przekazać firmę.

Sukcesor

Drugim, obok właściciela, z kluczowych aktorów procesu sukcesji jest (potencjalny) sukcesor. Jego skłonność do sukcesji i relacje z właścicielem mają tu podstawowe znaczenia. Z punktu widzenia relacji wymian, mamy do czynienia z rodzajem transakcji, o określonym ryzyku obu stron, które wyznacza ich strategię i postawy.

Dobrowolność wymiany oznacza, że właściciel nie musi przekazać firmy dziecku, a w sytuacji kilkorga dzieci, nie musi firmy przekazać w całości jednemu dziecku. Z kolei dziecko, z reguły wyposażone (przez rodziców) w doświadczenie biznesowe, kompetencje i wiedzę, ma możliwość skutecznego ubiegania się o pracę w innych przedsiębiorstwach i budowania ścieżki kariery bardziej dla niego interesującej niż w firmie rodziców. Dotychczasowe analizy wskazują, że sukcesor w relacji z właścicielem jest na pozycji wygrywającego. Przemawia za tym m.in. wspomniany w niniejszym artykule fakt, że 75% przedsiębiorców biorących udział

²³ R. Wimmer i inni, Familienunternehmen – Auslaufmodell oder Erfolgstyp? Wiesbaden, Gabler, 1996, s. 280–290.

w badaniu miało tylko jedno dziecko. Respondenci deklarowali chęć pozostawienia firmy dzieciom – 59% synowi, córce – 18,5%, a kolejnemu dziecku – 1,5%.

W grupie respondentów, którzy planując przyszłość firmy nie uwzględniali w niej swoich dzieci (86 spośród ogółem 390) dominował pogląd, że dzieci są jeszcze zbyt młode i nie wiadomo czym zajmą się w przyszłości (33% w tej kategorii) oraz, że nie mają takiego samego talentu biznesowego jak respondent (23% w tej kategorii). 20% z tej grupy nie przejmie firmy rodziców, bo brak im predyspozycji do przejęcia firmy lub mają własny pomysł na życie i firmą się nie interesują (20% w tej kategorii).

Pozycję sukcesora wzmacnia również fakt, że jego rola jako przejmującego firmę była oczywista „od zawsze” (tak twierdzi 51% sukcesorów). Z perspektywy sukcesorów angażowanie w proces sukcesji ma w większości przypadków charakter naturalny. Pokrywa się to ze stwierdzeniami właścicieli unikającymi, jak pamiętamy, formalizacji tego procesu. Główną konsekwencją asymetrii w relacjach sukcesorów z właścicielami, chcącymi zapewnić firmie kontynuację rodzinną, jest konieczność stosowania określonych nagród i wzmocnień²⁴. Stosowanie zachęt i nagród instrumentalnych jest praktyką powszechnie stosowaną przez badane firmy i służy podtrzymywaniu zainteresowania dzieci firmą. Ponad połowa badanych właścicieli stosowała cały ich zestaw a nie tylko pojedyncze działania.

Warto też zaobserwować różną intensywność nagradzania w zależności od konkretnej sytuacji firmy i rodziny. W zachowaniach właścicieli można dostrzec dużą racjonalność w dystrybucji nagród. W sytuacji wysokiego potencjału sukcesyjnego (są chętni do sukcesji) mamy do czynienia z mechanizmem oszczędzania nagród – nie ma potrzeby nadmiernego premiowania kogoś, kto już jest zdecydowany przejąć firmę lub gdy więcej niż jeden sukcesor претендуje do sukcesji.

Co ciekawe, ta racjonalność ma miejsce również w odniesieniu do zachowań właścicieli. Postawa gotowości właściciela do odejścia z firmy sprawia, że dominują umiarkowane nagrody²⁵ (69% przypadków) – sukcesor dostrzegający nieodległą perspektywę przejęcia firmy nie potrzebuje wzmocnienia swojego zainteresowania. W tych firmach, gdzie respondent nie jest gotowy na taki krok, wysokie nagrody stanowią aż 62% przypadków.

W ocenie gotowości do sukcesji dają się zauważyć wyraźne różnice pomiędzy sukcesorami i sukcesorami. Stereotyp wyborów sukcesorów w przedsiębiorstwach rodzinnych jest w dalszym ciągu silny – kobiety sukcesorki są z reguły kandydatkami „drugiego wyboru”. Oczywiście wybór sukcesora w przypadku kobiet jest o ponad 10 p.p. niższa niż w przypadku mężczyzn (44% do 54,5%), spontaniczna zgoda na propozycję sukcesyjną ze strony właścicieli jest dwukrotnie rzadsza niż u mężczyzn (8% do 16,4%), a brak zgody właściciela ponad dwukrotnie częściej dotyczy kobiet niż mężczyzn (20% do 9,1%).

Model rodziny

Na koniec, jako istotną determinantę zachowań sukcesyjnych, warto wskazać **model rodziny**, rozumiany jako sposób podziału obowiązków w prowadzeniu gospodarstwa domowego. Dla potrzeb badań wyróżniono trzy modele: tradycyjny (kobieta prowadzi dom, zaś mężczyzna

²⁴ Zgodnie z koncepcją P.M. Blaua są cztery klasy nagród: pieniądze, akceptacja społeczna, szacunek (poważanie) oraz uległość. Z nich największą wartość ma uległość, potem szacunek, akceptacja, zaś najmniej stosowną nagrodą w stosunkach wymiany społecznej są pieniądze.

²⁵ Dla potrzeb badań przyjęto umowną skalę nagród opartą na zidentyfikowanych nagrodach stosowanych przez właścicieli. Sytuację wysokich nagród określono wtedy, gdy stosowano 6, umiarkowaną – od 3 do 5 a niską od 0 do 2 nagród.

biznes), odwrócony (mężczyzna prowadzi dom a kobieta biznes), nowoczesny (partnerzy wspólnie prowadzą dom i biznes). Wbrew pozorom, ci, którzy wybierają wewnątrzrodzinny model sukcesji reprezentują nie tylko postawy konserwatywne w odniesieniu do prowadzenia gospodarstwa domowego. Spośród badanych, którzy udzielili jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o sposób dzielenia się obowiązkami domowymi, 46,9% wskazało, że ich dom prowadzony jest w sposób tradycyjny, 32,1% wskazało model odwrócony, a 20,9% – nowoczesny. Jak wynika z badań, *odwrócony* (nietradycyjny) model rodziny w większym stopniu sprzyja intensywności konfliktów wewnątrzrodzinnych, osłabiających tempo procesów sukcesyjnych. Niezależnie od modelu, członkowie rodziny uczestniczą w dyskusjach o procesach sukcesyjnych. Nie są jednak jedynymi, chociaż na ogół najważniejszymi „konsultantami”. Prowadzenie takich rozmów zadeklarowało 254 respondentów, z czego 68% intensywne dyskusje o planach sukcesyjnych prowadziło z członkami rodziny a 39% z pracownikami (wielkość nie są rozłączne). Bardzo rzadko o problemach sukcesyjnych z rodziną dyskutuje około 30% właścicieli, a blisko 14% rzadko dyskutuje o tych problemach z pracownikami. Jest to z jednej strony potwierdzenie wagi pracowników w firmie rodzinnej, a z drugiej, wynik liczebnej przewagi w badaniach firm w I pokoleniu, często współtworzonych przez pracowników, których wiedza i znajomość biznesu zdecydowanie przewyższa wiedzę członków rodziny.

Podsumowanie

Badania, których wyniki zaprezentowano powyżej zostały przeprowadzone w konkretnych warunkach, czasie i na określonej próbie, stąd nie pozwalają na autorytatywne sądy odnośnie całej populacji firm rodzinnych w Polsce. Dają jednak, jak się wydaje, podstawę do wskazania pewnych tendencji w ich zachowaniach sukcesyjnych. Do głównych należą: wewnątrzrodzinny model sukcesyjny, niski poziom formalizacji procesu, wyraźny opór i niechęć nie tylko do definitywnego przekazania firmy sukcesorowi, ale również szukania alternatywnego zajęcia po opuszczeniu firmy.

W sukcesyjnych relacjach właściciel – sukcesor występuje asymetria postaw i zależności. Uprzywilejowaną pozycję zajmuje z reguły sukcesor. Dla współczesnych sukcesorów firma rodzinna jest jednym z wielu (nie najbardziej atrakcyjnych) równorzędnych wariantów ścieżek kariery zawodowej. Pozyskanie ich do prowadzenia firmy rodzinnej wymaga zarówno stworzenia odpowiedniej gamy zachęt, jak i odpowiednio wczesnego informowania ich o planach sukcesyjnych. Do powszechnych praktyk właścicieli należą działania włączające potencjalnych sukcesorów w sprawy firmy, głównie poprzez ich zatrudnianie i dobre wynagradzanie. Jednakże pozycja przetargowa właściciela wzrasta, gdy potencjał biznesu rośnie a stan rodziny (liczba dzieci zainteresowanych sukcesją) pozwala na wybór sukcesora.

Ważną konsekwencją zdiagnozowanych uwarunkowań sukcesji jest niedostrzegany najczęściej problem *przedsiębiorstw niechcianych*, czyli takich, których rynkową wartość wyznaczają jedynie składniki majątku a znalezienie sukcesorów bez profesjonalnych pośredników jest trudne bądź niemożliwe.

Rozdział 7.

Wyzwania organizacyjne stojące przed firmami rodzinnymi w Polsce

Dariusz Brzeziński, Eric G. Flamholtz

WSTĘP

Badanie Barrier Wzrostu przeprowadzone w 2015 roku przez Management Systems Consulting Corporation (Stany Zjednoczone) oraz APAX Consulting Group (Polska) we współpracy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) pozwoliło na dokonanie oceny wewnętrznych barier wzrostu i efektywności organizacyjnej polskich firm. Celem niniejszego artykułu, odwołującego się do powyższych badań, jest określenie czy polskie firmy rodzinne różnią się pod kątem siły barier wzrostu i efektywności organizacyjnej od firm nierodzinnych i jeśli ma to miejsce, to w jakich obszarach występują największe różnice. Autorzy wykorzystali doświadczenia polskiej firmy doradczej APAX Consulting Group do wyciągnięcia wniosków na temat kondycji organizacyjnej firm rodzinnych objętych badaniem – zidentyfikowali główne wyzwania organizacyjne, przed którymi stoją firmy rodzinne objęte badaniem oraz przedstawili propozycje działań na rzecz usuwania barier wzrostu i zwiększania efektywności organizacyjnej tychże firm.

W artykule odwołano się również do wyników podobnych analiz przeprowadzonych w USA przez prof. E. Flamholtza, które pozwalają spojrzeć z innej perspektywy na kwestię efektywności zarządzania w firmach rodzinnych.

BARIERY WZROSTU I EFEKTYWNOŚĆ ORGANIZACYJNA

Każdy przedsiębiorca napotyka mniejsze lub większe bariery wzrostu związane z funkcjonowaniem w danym otoczeniu. Mogą one dotyczyć zmian w gustach klientów, nacisku na obniżanie cen, działań konkurencji lub zmian legislacyjnych. Sukces firmy jest w dużym stopniu zależny od tego, w jaki sposób poradzi sobie ona z tymi wyzwaniami.

Wielu przedsiębiorców, oceniając perspektywy swojego biznesu, skupia się przede wszystkim na wpływie tegoż otoczenia, a spośród wewnętrznych czynników mających wpływ na firmę, koncentruje się na analizie infrastruktury technicznej, możliwościach finansowych. Natomiast często bagatelizują wpływ wewnętrznej infrastruktury zarządczej (sformułowanie celowo wykorzystuje skojarzenia z infrastrukturą techniczną) na sukces biznesu. Przedsiębiorcy funkcjonują w przeświadczeniu, że ich firma działa dobrze albo bardzo dobrze i tylko zewnętrzne czynniki mogą ograniczyć jej sukces. Oczywiście, to założenie może być słuszne, ale często nie jest. Przedstawione w tym rozdziale podejście pozwala na wiarygodną ocenę infrastruktury zarządczej (czyli zasobów, procesów, narzędzi, kompetencji, modelu zarządzania) i określenie, czy sposób funkcjonowania danej firmy i poziom zaawansowania infrastruktury zarządczej stanowi atut tej firmy i podstawę budowania przewag konkurencyjnych, czy też jest barierą wzrostu. Intuicja większości przedsiębiorców podpowie im na pewno, że w przypadku zdiagnozowania wewnętrznych barier wzrostu, należy najpierw je usunąć (dotyczą przecież

bezpośrednio mojej firmy, są zależne ode mnie, mam na nie wpływ), a dopiero później skupić się na wykorzystywaniu szans rynkowych lub zarządzaniu zagrożeniami rynkowymi.

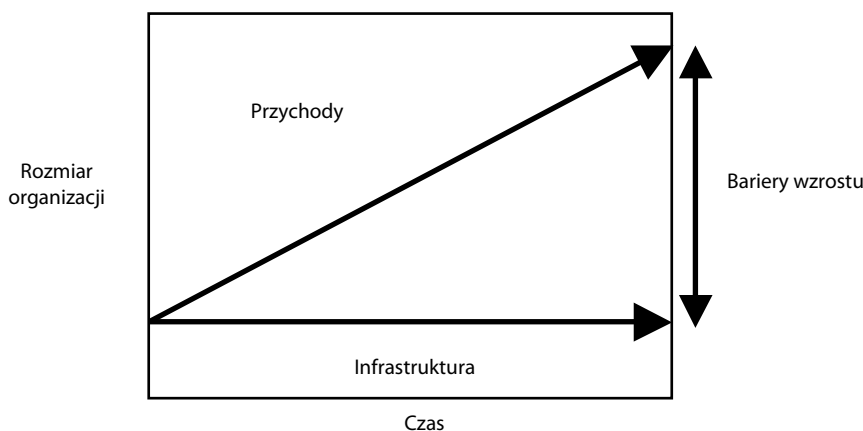
Metodyka oceny infrastruktury zarządczej, którą zaprezentowano w niniejszym rozdziale, jest rozwijana od ponad 35 lat i z sukcesem została wykorzystana w tysiącach firm na całym świecie. Składa się z trzech głównych elementów:

- 1) Modelu Barrier Wzrostu,
- 2) Piramidy Rozwoju Organizacyjnego,
- 3) Modelu Efektywności Organizacyjnej¹.

Model Barrier Wzrostu

Barieri wzrostu pojawiają się, gdy infrastruktura zarządcza w firmie nie jest dopasowana do wielkości firmy lub ujmując to inaczej, firma stała się już tak duża pod względem liczby personelu czy osiąganych przychodów, że nie powinna funkcjonować wewnętrznie tak samo, jak miało to miejsce na początku jej istnienia lub jeszcze kilka lat wcześniej (np. stosując prosty przykład – zeszyty powinny zostać zastąpione przez komputery i narzędzia IT). Jeśli firma nie rozwinęła odpowiedniej infrastruktury zarządczej, to „choruje”. Wykres 7.1 obrazuje genezę barier wzrostu – niedopasowanie infrastruktury zarządczej firmy do wymogów danego etapu rozwoju firmy.

Wykres 7.1. Geneza barier wzrostu²



Źródło: opracowanie własne.

Brak dopasowania infrastruktury zarządczej do wielkości firmy powoduje powstanie wewnętrznych barier wzrostu, które są symptomami organizacji nieefektywnych. Lista dziesięciu najczęstszych (klasycznych) barier wzrostu została zidentyfikowana w trakcie ponad 30-letnich badań prof. E. Flamholtz'a i Y. Randle i zaprezentowana jest poniżej:

Dziesięć klasycznych barier wzrostu³:

1. Wśród pracowników panuje pogląd: „Jeśli chcesz żeby praca była wykonana dobrze, zrób ją sam”;
2. Brakuje nam dobrych menedżerów;
3. Rosną przychody firmy, ale nie jej zyski;
4. Pracownikom brakuje czasu do wykonania zadań w terminie;

¹ E. Flamholtz, Y. Randle, Growing Pains: Building Sustainably Successful Organizations (Fifth ed.), Hoboken, New Jersey: Wiley, 2016.

² Ibidem.

³ Ibidem.

5. W firmie zbyt rzadko monitoruje się realizację planów i nie są one osiągnane;
6. Pracownicy zbyt dużo czasu spędzają „gasząc pożary”;
7. Pracownikom brakuje wiedzy, dokąd firma zmierza;
8. Pracownicy uważają, że spotkania firmowe to strata czasu;
9. Pracownikom w firmie brakuje wiedzy, czym zajmują się inni pracownicy;
10. Pracownicy w firmie czują się zagubieni bądź niedoinformowani.

Oczywiście, powyższa lista nie zawiera wszystkich symptomów nieefektywnie funkcjonujących organizacji (każdy doświadczony przedsiębiorca jest w stanie zidentyfikować ich więcej). Jeśli jednak w danej firmie wymienione bariery wzrostu uwidaczniają się w dużym stopniu, to znaczy, że jej infrastruktura zarządcza nie jest dopasowana do jej obecnego etapu rozwoju.

Oszacowanie siły barier wzrostu

Siłę wewnętrznych barier wzrostu określa się poprzez zebranie wyników ankiety przeprowadzonej w firmie wśród właścicieli, zarządzających i pozostałego personelu, który posiada wiedzę o firmie (pracuje wystarczająco długo, żeby się wypowiedzieć). Ankieta wykorzystuje oceny w skali 1–5 i jej łączny wynik, wyrażony liczbowo, wskazuje na siłę wewnętrznych barier wzrostu. W tabeli 7.1 zaprezentowano pięć różnych poziomów siły barier wzrostu wynikających z punktacji – od organizacji działającej prawidłowo do organizacji obciążonej dużym ryzykiem upadku.

Tabela 7.1. Interpretacja wyników barier wzrostu

Zakres wyniku	Kolor	Interpretacja
10-14	Zielony	Przedsiębiorstwo działa prawidłowo
15-19	Żółty	Pewne obszary należy obserwować
20-29	Pomarańczowy	Niektóre obszary wymagają zmian
30-39	Czerwony	Widocznych jest wiele obszarów wymagających istotnej poprawy
40-50	Fioletowy	Konieczna jest natychmiastowa głęboka restrukturyzacja przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Po przeprowadzeniu ankiety barier wzrostu przedsiębiorca jest w stanie szybko ocenić, stan infrastruktury zarządczej w swojej firmie i zgodnie z zaprezentowaną interpretacją wydać obiektywny osąd – czy infrastruktura zarządcza stanowi atut firmy, czy blokuje jej wzrost.

Oczywiście, świadomość stanu infrastruktury zarządczej we własnej firmie to tylko podstawowy i konieczny warunek jej rozwoju. Pozostaje pytanie, jak w razie potrzeby naprawić infrastrukturę zarządczą.

Odpowiedzi udzielają kolejne elementy metodyki oceny infrastruktury zarządczej.

Piramida Rozwoju Organizacyjnego

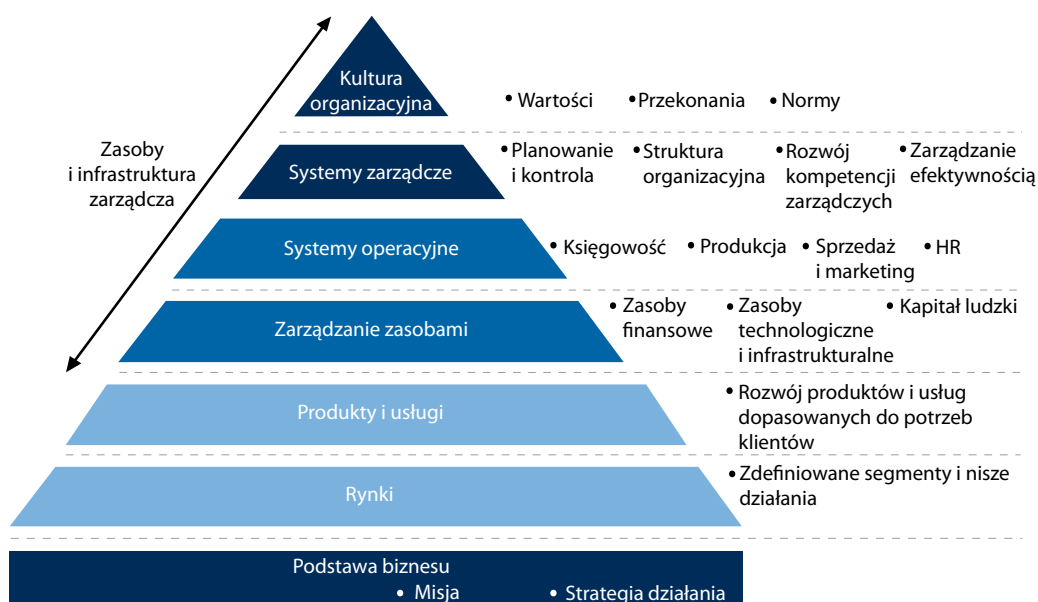
W poprzedniej części artykułu infrastruktura zarządcza została skrótowo przedstawiona jako m.in. zasoby, procesy, narzędzia, kompetencje, model zarządzania. Piramida Rozwoju Organizacyjnego rozkłada to zagadnienie na czynniki pierwsze, wskazując najpierw na główne obszary infrastruktury zarządczej (poziomy Piramidy), a następnie na ich wybrane elementy składowe.

Na Piramidę należy spojrzeć dwuwymiarowo: po pierwsze, jako całość – organizacja nastawiona na sukces musi posiadać odpowiednio rozwiniętą infrastrukturę na każdym poziomie; po drugie, indywidualnie – na każdym z poziomów istnieje co najmniej kilka czynników, któ-

rych właściwe funkcjonowanie przekłada się na funkcjonowanie całego obszaru. Oznacza to, że o ile celem przedsiębiorcy powinno być rozwijanie całej infrastruktury zarządczej (a więc pełnej Piramidy), to odbywa się to poprzez podjęcie właściwych działań i usprawnień na każdym z poziomów oddzielnie i często równolegle.

Wykres 7.2 prezentuje Piramidę Rozwoju Organizacyjnego wraz z podstawą Piramidy, która nie podlega ocenie w prezentowanej metodyce. Wykres pokazuje, że Piramida oparta jest na kluczowych długoterminowych i strategicznych wyborach biznesowych, ujętych w domenę biznesowej (czyli głównym obszarze działania firmy), misji strategicznej oraz strategii. Strategia, spisana, czy nie, stanowi podstawę działania każdej firmy, zarówno w wymiarze zewnętrznym – rynkowym, jak i wewnętrznym.

Wykres 7.2. Piramida Rozwoju Organizacyjnego⁴: sześć głównych poziomów sukcesu organizacyjnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie E. Flamholtz, Y. Randle, *Growing Pains: Building Sustainably Successful Organizations* (Fifth ed.), Hoboken, New Jersey: Wiley, 2016.

Ponownie, dla większości przedsiębiorców poziomy Piramidy wydadzą się oczywiste. Ich układ również jest intuicyjny – nawiązuje do chronologii rozwoju biznesu – kolejne poziomy Piramidy, a zatem potrzeba dobrze funkcjonującej infrastruktury zarządczej, pojawiają się wraz z rozwojem biznesu. Stąd nie wszystko na raz i nie wszystko w każdej firmie – firmy mogą znajdować się na różnych etapach rozwoju. W tych młodszych najważniejsze może być dopracowanie produktów lub profesjonalne zarządzanie zasobami (pozostałe poziomy nie będą na tym etapie tak istotne). W korporacjach natomiast wszystkie poziomy będą równie ważne, ze szczególnym uwzględnieniem świadomego zarządzania kulturą organizacyjną. Poniżej krótko omówiono każdy z poziomów Piramidy.

Rynki

Pierwszym wyzwaniem nowego przedsiębiorstwa, jest określenie zapotrzebowania rynku na usługę lub produkt, jak również, w miarę możliwości, znalezienie niszy rynkowej. Brak znajomości rynku czy niemożność identyfikacji niszy mogą spowodować, że organizacja będzie

⁴ Ibidem.

napotykała problemy w działaniu lub nawet przestanie istnieć. Infrastruktura zarządcza na tym poziomie to narzędzia/systemy/procesy służące identyfikacji potencjalnych klientów i ich potrzeb, gromadzenia wiedzy o rynku oraz konkurencyjnej strategii rynkowej.

Produkty i usługi

Drugi poziom Piramidy nawiązuje bezpośrednio do oferty firmy spełniającej techniczne i handlowe oczekiwania klientów. Odpowiednio rozwinięta infrastruktura zarządcza bazuje przede wszystkim na prawidłowym zdefiniowaniu niszy rynkowej (a więc właściwej infrastruktury na poziomie Rynki) i obejmuje proces rozwoju produktów i usług.

Zarządzanie zasobami

Sukces w zidentyfikowaniu niszy oraz rozwoju produktów i usług pozwala na wytworzenie rosnącego popytu na te produkty i usługi firmy. W konsekwencji pojawia się potrzeba pozyskania i skutecznego zarządzania różnymi zasobami, które będą źródłem odpowiednich kompetencji i umożliwią realizację założonego modelu biznesowego. Infrastruktura zarządcza na tym poziomie obejmuje procesy rekrutacji, rozwoju zasobów ludzkich, dopasowanie zasobów technicznych i finansowych do aktualnych potrzeb firmy.

Systemy operacyjne

Czwartym krytycznym poziomem jest rozwój podstawowych systemów operacyjnych, wykorzystywanych w codziennej działalności. W skład funkcji tych systemów operacyjnych wchodzi m.in. księgowość, fakturowanie, sprzedaż, produkcja i dystrybucja. Przedsiębiorcze firmy powinny elastycznie dopasowywać systemy operacyjne do bieżących potrzeb. Mowa tu o zarządzaniu projektami w miejsce typowego podejścia liniowego lub wprowadzeniu wskaźników wydajności, które dotychczas traktowano jako uciążliwy proces. Duże firmy również napotykają na problemy z infrastrukturą zarządczą na tym poziomie, czego powodem jest bazowanie na zbyt dużych i/lub zbyt skomplikowanych systemach operacyjnych.

Systemy zarządcze

Profesjonalne systemy zarządcze muszą w pewnym momencie zastąpić jednoosobowe zarządzanie organizacją, zwłaszcza, jeśli jej rozrastające się struktury i poziom skomplikowania nie są do opanowania przez bardzo wąskie grono zarządzających firmą. Systemy zarządcze składają się z systemów planowania, struktury organizacyjnej, rozwoju menedżerskiego oraz systemów kontroli. Sam fakt istnienia procedur planowania nie świadczy o tym, że firma zbudowała systemy planowania. Systemy planowania zapewniają, że planowanie jest prowadzone w sposób ciągły. Z kolei struktura organizacyjna opisuje interakcje pomiędzy pracownikami w organizacji i sposoby koordynacji aktywności. Sukces polega nie na samym istnieniu struktury, ale na powiązaniu struktury i planowania z biznesową strategią. Pod pojęciem rozwoju menedżerskiego rozumie się proces planowanego rozwoju obecnych i przyszłych menedżerów, zaś systemy kontroli to zestawy procesów (budżetowanie i wyznaczanie celów) i mechanizmy (ocena wyników), które sterują właściwymi zachowaniami i postawami pracowników.

Kultura organizacyjna

Tak jak ludzie mają osobowości, tak samo organizacje posiadają kulturę organizacyjną, w skład której wchodzi wspólne wartości, przekonania i normy. Wspólne wartości odnoszą się do wagi, jaką organizacja przykładą do jakości produktów, obsługi klienta i traktowania pracowników. Przekonania dotyczą natomiast obrazu organizacji i samych pracowników. Nor-

my są niepisаныmi zasadami, które określają interakcje i zachowanie⁵. Infrastruktura zarządcza na tym poziomie obejmuje świadome zarządzanie kulturą (identyfikację docelowej i obecnej kultury, wdrożenie narzędzi do promowania docelowej kultury).

Pełny model

Wszystkie opisane powyżej poziomy (6) są niezbędne do przetrwania firmy i muszą być realizowane jednocześnie. Względny poziom skupienia się na każdym z zadań lub poziomów Piramidy będzie się różnił w zależności od stopnia rozwoju organizacji. Tabela 7.2 pokazuje zależność między rozmiarem organizacji (wyrażonym w przychodach) a poziomem Piramidy, który na danym etapie jest krytyczny. Oznacza to, że brak odpowiedniej infrastruktury na danym poziomie rodzi poważne bariery wzrostu (firma powinna budować skuteczną infrastrukturę zarządczą również na innych poziomach, zwłaszcza tych, znajdujących się na niższych szczeblach Piramidy). Poniższe wartości przychodów przyjęte są dla rynku amerykańskiego. Nie wprowadzono dodatkowej klasyfikacji dla rynku polskiego, ale można założyć, że wartości te będą o wiele niższe.

Tabela 7.2. Etapy wzrostu⁶

Etap	Opis	Krytyczne poziomy Piramidy	Przybliżony rozmiar organizacji (przychody w USD)	
			Firmy produkcyjne	Firmy usługowe
I.	Nowa firma	Rynki i produkty	Poniżej 1 mln	Poniżej 0,3 mln
II.	Rozwój	Zasoby i systemy operacyjne	Od 1 do 10 mln	Od 0,3 do 3,3 mln
III.	Profesjonalizacja	Systemy zarządzania	Od 10 do 100 mln	Od 3,3 do 33 mln
IV.	Konsolidacja	Kultura firmowa	Od 100 do 500 mln	Od 33 do 167 mln
V.	Dywersyfikacja	Rynki i produkty	Od 500 mln do 1 mld	Od 167 do 333 mln
VI.	Integracja	Zasoby, systemy operacyjne, systemy zarządcze, kultura firmowa	Od 1 mld	Od 333 mln
VII.	Zmierzch–Rewitalizacja	Wszystkie obszary z Piramidy	Różnie	Różnie

Źródło: opracowanie własne.

Model Efektywności Organizacyjnej

Efektywność organizacyjna określa stopień rozwoju infrastruktury zarządczej na każdym z poziomów Piramidy Rozwoju Organizacyjnego oraz łącznie dla całej Piramidy. Podobnie jak miało to miejsce przy Modelu Barrier Wzrostu, narzędziem do oceny efektywności organizacyjnej jest ankieta wypełniana przez właścicieli, zarządzających i pracowników z odpowiednią wiedzą o firmie. Ankieta uwzględnia obszary dotyczące wszystkich poziomów Piramidy łącznie i oddzielnie oraz dodatkowo obszar zarządzania wynikami finansowymi (który nie wchodzi w skład Piramidy). Uzyskane dane umożliwiają porównanie efektywności organizacyjnej na różnych poziomach Piramidy z efektywnością w zarządzaniu wynikami finansowymi. Wyniki ankiety (badającej sześć poziomów Piramidy oraz obszar zarządzania wynikami finansowymi) interpretowane są zgodnie z tabelą 7.3.

⁵ E.G. Flamholtz, Y. Randle, *Leading Strategic and Organizational Change: Bridging Theory and Practice*, Cambridge University Press, 2008.

⁶ E.G. Flamholtz, Y. Randle, *Changing the Game: Organizational Transformations of the First, Second, and Third Kinds*. New York: Oxford University Press, 1998.

Tabela 7.3. Interpretacja wyników efektywności organizacyjnej

Zakres wyniku	Kolor	Interpretacja rozwoju infrastruktury zarządczej i zarządzania wynikami finansowymi
4,5-5,0	Zielony	Bardzo duży stopień
4,0-4,4	Żółty	Duży stopień
3,0-3,9	Pomarańczowy	Do pewnego stopnia
2,0-2,9	Czerwony	W niewielkim stopniu
1,0-1,9	Fioletowy	W bardzo małym stopniu

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie badań empirycznych, można statystycznie istotnie wykazać, że:

- 1) Istnieje odwrotna zależność między barierami wzrostu i wynikami finansowymi;
- 2) Istnieje odwrotna zależność między Piramidą Rozwoju Organizacyjnego i barierami wzrostu.

Usuwanie barier wzrostu i poprawa efektywności organizacyjnej przekładają się zatem na poprawę wyników finansowych. Również niżej przedstawione wyniki badania potwierdzają tę zależność.

BADANIE PRZEPROWADZONE W POLSCE DOTYCZĄCE BIZNESU RODZINNEGO I NIERODZINNEGO

W niniejszej części zostaną zaprezentowane wyniki badania przeprowadzonego w 2015 roku przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości we współpracy z Management Systems Consulting Corporation (USA) oraz APAX Consulting Group (Polska). Badanie, nawiązujące do analiz przeprowadzonych wcześniej w USA na firmach rodzinnych i nierodzinnych, umożliwia realizację celu artykułu, czyli określenie różnic w efektywności organizacyjnej tych dwóch grup firm prowadzących działalność w Polsce.

Próba badawcza i przebieg badania

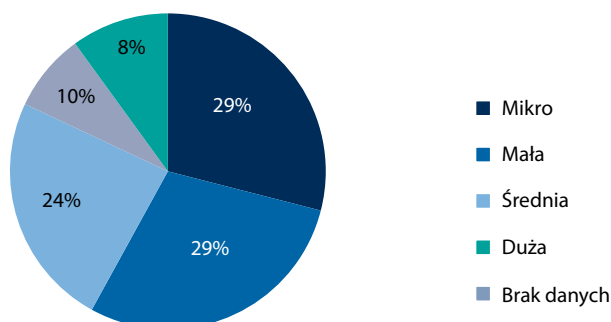
Uczestnikami badania byli zarządzający firmami, które mają swoje siedziby w Polsce i które uczestniczą w projekcie badawczym PARP Panel Polskich Przedsiębiorstw. Udział w badaniu miał charakter dobrowolny i anonimowy, a po jego zakończeniu uczestnicy otrzymali wyniki przeprowadzonych badań dotyczące całej puli badawczej, własnej firmy, a także wstępne rekomendacje w zakresie rozwijania efektywności organizacyjnej. W badaniu udział wzięły 683 firmy, w tym 309 stanowiły firmy rodzinne.

Zarządzających firmami poproszono o ocenę barier wzrostu oraz własnej firmy na sześciu poziomach Piramidy Rozwoju Organizacyjnego i w zakresie zarządzania wynikami finansowymi, posługując się ankietami opisanymi w pierwszej części rozdziału. Zebrane dane posłużyły do wyznaczenia ogólnej siły barier wzrostu w każdej firmie, która mieści się pomiędzy 10 (najwyższy możliwy wynik – niskie bariery) a 50 (najniższy możliwy wynik – wysokie bariery). Dane wykorzystano także do określenia uśrednionego wyniku efektywności organizacyjnej każdej firmy, który mieści się pomiędzy 1 (najniższy możliwy wynik) a 5 (najwyższy możliwy wynik).

Dodatkowo, respondentów poproszono o ocenę parametrów rynkowych dotyczących ich firm (np. wzrostu popytu na produkty i usługi firmy, czy gotowości zatrudniania pracowników) oraz kwestii posiadania strategii czy struktury własnościowej.

Ponad 80% uczestniczących w badaniu firm stanowiły podmioty zatrudniające do 250 pracowników. Tylko 8% badanych firm należało do segmentu dużych przedsiębiorstw.

Wykres 7.3. Struktura firm – uczestników badania według wielkości (liczby pracowników)



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki

Ogólny wynik badania barier wzrostu sugeruje, że zdecydowana większość firm (67,9%) objętych badaniem doświadcza wyraźnych trudności – wybrane obszary ich efektywności organizacyjnej wymagają uwagi lub występują w nich poważne problemy.

Z drugiej strony, w ok. 10% badanych firm infrastruktura zarządcza jest na najwyższym poziomie. Poniższa tabela przedstawia rozkład wyników barier wzrostu dla badanych firm ogółem.

Tabela 7.4. Wyniki barier wzrostu polskich firm ogółem objętych badaniem w 2015 r.

Skala punktów	Intepretacja	Udział w puli badawczej
10-14	Przedsiębiorstwo działa prawidłowo	9,5%
15-19	Pewne obszary należy obserwować	22,0%
20-29	Niektóre obszary wymagają zmian	51,1%
30-39	Widocznych jest wiele obszarów wymagających istotnej poprawy	16,8%
40-50	Konieczna jest natychmiastowa głęboka restrukturyzacja przedsiębiorstwa	0,6%

n=683

Źródło: opracowanie własne.

Średni wynik barier wzrostu dla polskich firm objętych badaniem wyniósł 23,1 (w skali do 50). Dwie najbardziej znaczące bariery wzrostu, które wyróżniają się na tle dziesięciu klasycznych barier wzrostu to „Wśród pracowników panuje pogląd: „Jeśli chcesz żeby praca była wykonana dobrze, zrób ją sam” oraz „Brakuje nam dobrych menedżerów”. Te dwa elementy są powiązane z takimi barierami wzrostu jak „Pracownikom brakuje czasu do wykonania zadań w terminie”, „Pracownicy zbyt dużo czasu spędzają „gasząc pożary” oraz „W firmie zbyt rzadko monitoruje się realizację planów i nie są one osiągane”. Wyróżniające się bariery wzrostu wskazują na niewystarczające kompetencje menedżerskie i nieefektywne zarządzanie pracą w polskich firmach.

Tabela 7.5 prezentuje wyniki dla klasycznych barier wzrostu w polskich firmach.

Tabela 7.5. Klasyczne bariery wzrostu dla ogółu polskich firm objętych badaniem w 2015 r.

Bariery wzrostu	Wynik	Ranking barier pod względem liczby wskazań
Wśród pracowników panuje pogląd: „Jeśli chcesz żeby praca była wykonana dobrze, zrób ją sam”	28,0	1
Brakuje nam dobrych menedżerów	26,9	2
Rosną przychody firmy, ale nie jej zyski	24,6	3
Pracownikom brakuje czasu do wykonania zadań w terminie	24,2	4
Pracownicy zbyt dużo czasu spędzają „gasząc pożary”	23,3	5
W firmie zbyt rzadko monitoruje się realizację planów i nie są one osiągane	23,1	6
Pracownicy uważają, że nasze spotkania firmowe to strata czasu	21,0	7
Pracownikom brakuje wiedzy, dokąd firma zmierza	20,7	8
Pracownikom w firmie brakuje wiedzy, czym zajmują się inni pracownicy	20,0	9
Pracownicy w firmie czują się zagubieni bądź niedoinformowani	19,1	10
Ogółem	23,1	–

n=683

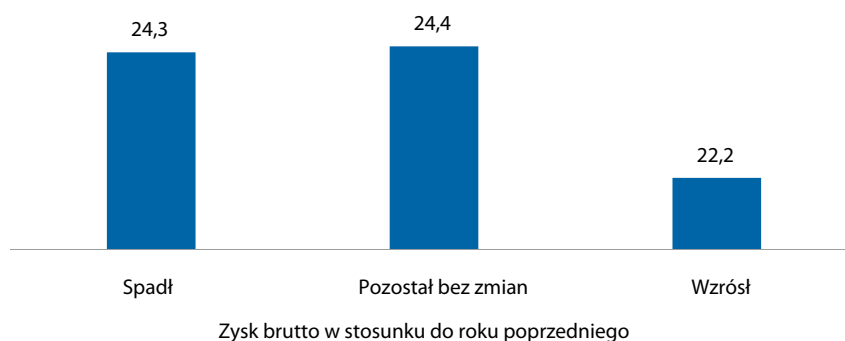
Źródło: opracowanie własne.

Bariery wzrostu to objawy istnienia pewnych wad w rozwoju infrastruktury zarządczej, które już przekładają się albo w niedalekiej przyszłości przełożą się na wyniki finansowe firm i będzie to efekt negatywny.

Badanie przeprowadzone w 2015 roku na 683 polskich firmach ujawnia, że średnio firmy, które osiągają zysk brutto mają niższe wyniki barier wzrostu, podczas gdy firmy, które notują stratę brutto mają wyższe wyniki barier wzrostu. Dodatkowo polskie przedsiębiorstwa z wyższymi wynikami barier wzrostu osiągają większe straty brutto. Istnieje zatem odwrotna zależność pomiędzy barierami wzrostu a wynikami finansowymi – im wyższe bariery tym niższe wyniki finansowe.

Poniższe wykresy przedstawiają zależność między wynikami barier wzrostu a zyskiem i stratą brutto dla badanych polskich firm.

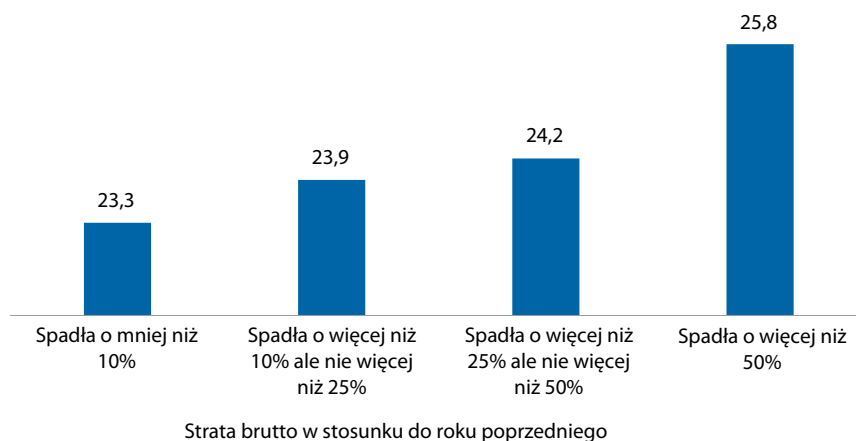
Wykres 7.4. Wyniki barier wzrostu a zysk brutto dla ogółu polskich firm objętych badaniem w 2015 r.



n = 683

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 7.5. Wyniki barier wzrostu a strata brutto⁷ dla ogółu polskich firm objętych badaniem w 2015 r.

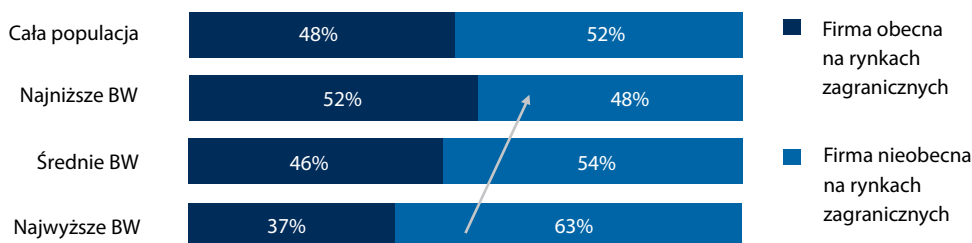


n=683

Źródło: opracowanie własne.

Poza analizą infrastruktury zarządczej badanie obejmowało również samoocenę niektórych parametrów rynkowych, by zidentyfikować zależność między skalą rozwoju infrastruktury zarządczej a funkcjonowaniem firmy na rynku. Ogólnie rzecz biorąc, firmy z niższymi barierami wzrostu, biorące udział w badaniu, są częściej obecne na rynkach zagranicznych.

Wykres 7.6. Wynik barier wzrostu (BW) a obecność firm na rynkach zagranicznych dla ogółu polskich firm objętych badaniem w 2015 r.

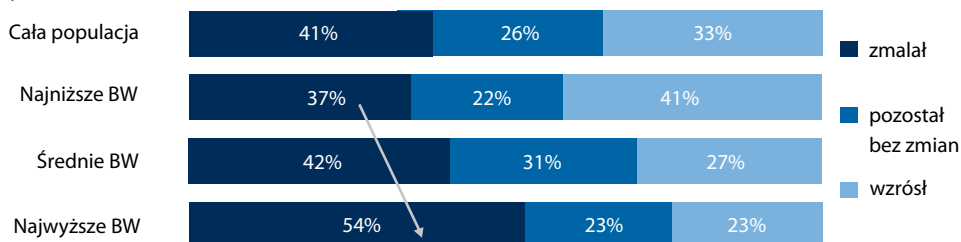


n=683

Źródło: opracowanie własne.

Co więcej, firmy z niższymi barierami wzrostu znacznie częściej doświadczały wzrostu popytu i znacznie rzadziej spadku popytu na ich produkty w roku 2014 w porównaniu z 2013 r.

Wykres 7.7. Wynik barier wzrostu (BW) a popyt na produkty i usługi dla ogółu polskich firm objętych badaniem w 2015 r.



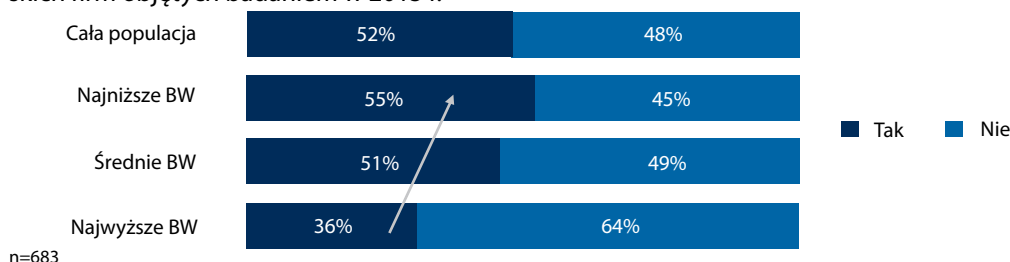
n=683

Źródło: opracowanie własne.

Również firmy z niższymi barierami wzrostu znacznie częściej planują zwiększać zatrudnienie niż firmy z wyższymi wynikami barier wzrostu.

⁷ Spadek straty brutto oznacza poprawę wyniku finansowego – w kolejnym okresie strata brutto była mniejsza.

Wykres 7.8. Wynik barier wzrostu (BW) a zamiar zatrudniania pracowników dla ogółu polskich firm objętych badaniem w 2015 r.



Źródło: opracowanie własne.

Badania pokazują, że firmy charakteryzujące się niższymi barierami wzrostu, a więc cechujące się lepszą infrastrukturą zarządczą, osiągają zarówno lepsze wyniki finansowe, jak i lepsze wskaźniki rozwoju na rynku (wzrost popytu i zatrudnienia).

Badanie barier wzrostu pokazuje, że polskie firmy cierpią z powodu niedostatecznie rozwiniętej infrastruktury zarządczej, która pogarsza wyniki finansowe. Piramida Rozwoju Organizacyjnego opisuje sześć głównych obszarów budowania wygrywających organizacji. To przede wszystkim wśród tych obszarów oraz obszaru zarządzania wynikami finansowymi należy poszukiwać przyczyn występowania barier wzrostu. Ogólna ocena Piramidy (średnia z oceny wszystkich obszarów) w powiązaniu z oceną zarządzania wynikami finansowymi pokazuje, że 78% polskich firm nie jest wystarczająco dobrze zarządzane (wyniki poniżej 4 w skali 1–5), co uwidocznione jest na wykresie 7.6.

Tabela 7.6. Struktura ogółu przebadanych polskich firm względem wyników Piramidy

Przeciętny wynik (zakres)	Udział badanych firm
4,5-5,0	2,9%
4,0-4,4	19,1%
3,5-3,9	43,3%
3,0-3,4	25,0%
< 3,0	9,7%
< 2,0	0,0%

n=683

Źródło: opracowanie własne.

Ogólna ocena Piramidy dla wszystkich badanych firm osiągnęła 3,6 w skali 1–5. Ocena poszczególnych poziomów Piramidy polskich firm pokazuje, że zarządzanie rozwojem produktów i usług, jakość systemów zarządczych, dostępność i jakość zasobów oraz wreszcie zarządzanie wynikami finansowymi wymagają największej poprawy. Tabela 7.7 zawiera bardziej szczegółowe dane.

Tabela 7.7. Średnie wyniki oceny efektywności organizacyjnej na poszczególnych poziomach Piramidy Rozwoju Organizacyjnej dla ogółu polskich firm objętych badaniem w 2015 r.

Poziomy Piramidy + zarządzanie wynikami finansowymi	Średni wynik dla ogółu polskich firm objętych badaniem
Rynki	3,81
Produkty i usługi	3,27
Zasoby	3,32
Systemy operacyjne	3,65
Systemy zarządzania	3,54
Kultura organizacyjna	3,71
Zarządzanie wynikami finansowymi	3,49
Ogółem	3,60

n=683

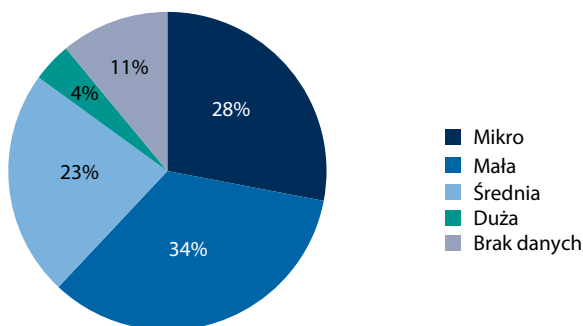
Źródło: opracowanie własne.

WYNIKI BADANIA DLA FIRM RODZINNYCH

W opisywanym wyżej badaniu przeprowadzonym w 2015 roku udział wzięło 309 firm rodzinnych i 372 nierodzinne (2 firmy z całej populacji 683 firm nie określiły swojej struktury własnościowej).

85% firm rodzinnych uczestniczących w badaniu zadeklarowało się jako firmy mikro, małe lub średnie, więc zatrudniające do 250 pracowników. Tylko 4% uczestniczących firm określiło się jako należące do segmentu dużych przedsiębiorstw.

Wykres 7.9. Struktura firm rodzinnych uczestniczących w badaniu według wielkości (liczby pracowników)



n=309

Źródło: opracowanie własne.

Jak wcześniej wspomniano, każda firma rozwijająca się z sukcesem i w sposób zrównoważony buduje swoją infrastrukturę zarządczą w oparciu o fundamenty (patrz: Piramida Rozwoju Organizacyjnego), na który składają się 3 elementy:

- Domena biznesowa;
- Misja strategiczna;
- Strategia.

Spośród 309 firm rodzinnych, które wzięły udział w badaniu, 155 firm (tj. nieco ponad 50%), w tym 29 firm średnich i dużych (tj. ponad 35% średnich i dużych firm rodzinnych uczestniczących w badaniu) nie posiadało strategii spisanej w formie dokumentu (badanie z 2015 roku nie uwzględniało 3 elementów wskazanych powyżej, ujmując je łącznie w formie strategii). Fundamenty biznesowe tych firm można więc określić jako niepewne. Dla firm nierodzinnych parametry były wyraźnie lepsze i osiągnęły odpowiednio: 23,1% – średnie i 30% – duże.

Infrastruktura zarządcza firm rodzinnych

Średni wynik barier wzrostu dla firm rodzinnych objętych badaniem jest prawie taki sam jak dla firm nierodzinnych, chociaż odsetek firm rodzinnych, których punktacja sugeruje, że „Widocznych jest wiele obszarów wymagających istotnej poprawy” lub „Konieczna jest natychmiastowa głęboka restrukturyzacja przedsiębiorstwa” jest większy – stanowią one 18,5% firm rodzinnych w porównaniu z 16,7% firm nierodzinnych, cechujących się barierami wzrostu o takiej sile.

Ogólne wyniki pokazują, że nieco więcej firm rodzinnych (69,6% firm rodzinnych w porównaniu do 67,7% firm nierodzinnych) doświadcza widocznych problemów organizacyjnych – niektóre obszary ich efektywności zarządczej wymagają uwagi lub kryją w sobie pewne bardzo poważne problemy.

Z drugiej strony, podobny odsetek firm rodzinnych i nierodzinnych (ponad 9%) ocenia, że ich infrastruktura zarządcza jest na najwyższym poziomie. Tabela 7.8 przedstawia rozkład ogólnych wyników barier wzrostu dla firm rodzinnych i nierodzinnych. Może to oznaczać, że wśród najlepszych firm forma własności nie ma specjalnego znaczenia.

Tabela 7.8. Ogólne wyniki barier wzrostu dla firm rodzinnych i nierodzinnych objętych badaniem w 2015 r.

Skala punktów	Intepretacja	Udział w puli badawczej firm rodzinnych	Udział w puli badawczej firm nierodzinnych
10-14	Przedsiębiorstwo działa prawidłowo	9,1%	9,7%
15-19	Pewne obszary należy obserwować	21,4%	22,6%
20-29	Niektóre obszary wymagają zmian	51,0%	51,0%
30-39	Widocznych jest wiele obszarów wymagających istotnej poprawy	17,5%	16,4%
40-50	Konieczna jest natychmiastowa głęboka restrukturyzacja przedsiębiorstwa	1,0%	0,3%

firmy rodzinne n=309, firmy nierodzinne n=372

Źródło: opracowanie własne.

Średni wynik barier wzrostu dla firm rodzinnych, biorących udział w badaniu, osiągnął 23,3 (nieco wyższy wynik niż dla firm nierodzinnych – 22,9). Bariery wzrostu w przedsiębiorstwach rodzinnych, biorących udział w badaniu, które są **silniejsze** niż dla przedsiębiorstw nierodzinnych, są następujące:

- Wśród pracowników panuje pogląd: „Jeśli chcesz żeby praca była wykonana dobrze, zrób ją sam”;
- Brakuje nam dobrych menedżerów;
- Rosną przychody firmy, ale nie jej zyski;
- Pracownikom brakuje czasu do wykonania zadań w terminie.

Wyniki sugerują, że firmy rodzinne, biorące udział w badaniu, napotykają na silniejsze bariery organizacyjne związane z umiejętnościami menedżerskimi, zarządzaniem finansami, a także równowagą między życiem zawodowym i prywatnym oraz zarządzaniem obciążeniem pracowników.

Bariery wzrostu w przedsiębiorstwach rodzinnych, biorących udział w badaniu, które są **słabsze** niż dla przedsiębiorstw nierodzinnych, są następujące:

- W firmie zbyt rzadko monitoruje się realizację planów i nie są one osiąganе;
- Pracownicy zbyt dużo czasu spędzają „gasząc pożary”;
- Pracownikom brakuje wiedzy, gdzie firma zmierza;
- Pracownicy uważają, że nasze spotkania firmowe to strata czasu;
- Pracownikom w firmie brakuje wiedzy, czym zajmują się inni pracownicy;
- Pracownicy w firmie czują się zagubieni bądź niedoinformowani.

Wyniki wskazują, że firmy rodzinne skuteczniej radzą sobie z komunikacją wewnętrzną i planowaniem strategicznym i zwracają większą uwagę na bezpieczeństwo pracy. Wciąż jednak notują w tym zakresie bariery wzrostu, więc osiągniętych wyników nie należy rozpatrywać jako mocnych stron firm rodzinnych, a bardziej jako słabe strony o mniejszym natężeniu, niż w przypadku firm nierodzinnych.

Poniższe zestawienie przedstawia poziom klasycznych barier wzrostu firm rodzinnych, biorących udział w badaniu, w porównaniu z ich wynikami dla firm nierodzinnych.

Tabela 7.9. Wyniki klasycznych barier wzrostu dla firm rodzinnych i nierodzinnych

Barierzy Wzrostu	Wynik dla firm rodzinnych	Wynik dla firm nierodzinnych
Wśród pracowników panuje pogląd: „Jeśli chcesz żeby praca była wykonana dobrze, zrób ją sam”	28,4	24,4
Brakuje nam dobrych menedżerów	27,9	23,7
Rosną przychody firmy, ale nie jej zyski	25,7	19,8
Pracownikom brakuje czasu do wykonania zadań w terminie	24,0	20,6
W firmie zbyt rzadko monitoruje się realizację planów i nie są one osiągnięte	23,9	26,2
Pracownicy zbyt dużo czasu spędzają „gasząc pożary”	22,7	27,6
Pracownikom brakuje wiedzy, gdzie firma zmierza	20,9	21,6
Pracownicy uważają, że nasze spotkania firmowe to strata czasu	20,3	22,5
Pracownikom w firmie brakuje wiedzy, czym zajmują się inni pracownicy	20,2	19,2
Pracownicy w firmie czują się zagubieni bądź niedoinformowani	19,0	23,7
Ogółem	23,3	22,9

firmy rodzinne n=309, firmy nierodzinne n=372

Źródło: opracowanie własne.

Ogólna ocena Piramidy (wszystkich obszarów rozwoju organizacyjnego łącznie) oraz dodatkowo obszaru zarządzania wynikami finansowymi wskazuje, że 84,5% firm rodzinnych (w porównaniu z 85,2% firm nierodzinnych) uważa, że ich efektywność organizacyjna nie jest wystarczająco dobra (oceny poniżej 4 przy skali 1–5). Wyniki są więc bardzo podobne dla obu grup firm, które niemalże w równym stopniu zmagają się z niedoskonałością infrastruktury zarządczej.

Tabela 7.10. Rozkład ogólnych ocen Piramidy Rozwoju Organizacyjnego dla firm rodzinnych i nierodzinnych

Średni wynik	Odsetek firm rodzinnych	Odsetek firm nierodzinnych
4,5-5,0	0,6%	2,2%
4,0-4,4	14,9%	12,6%
3,5-3,9	42,1%	44,9%
3,0-3,4	32,4%	29,3%
< 3,0	10,0%	11,0%
< 2,0	0,0%	0,0%

firmy rodzinne n=309, firmy nierodzinne n=372

Źródło: opracowanie własne.

Średnia ocena Piramidy dla firm rodzinnych wyniosła 3,58 w skali 1–5, jest zatem bardzo bliska oceny dla całej populacji (3,6). Firmy rodzinne lepiej zarządzają relacjami z klientami i bardziej świadomie podchodzą do kwestii kultury organizacyjnej.

Tabela 7.11. Średnie wyniki oceny efektywności organizacyjnej na poszczególnych poziomach Piramidy Rozwoju Organizacyjnej dla firm rodzinnych i nierodzinnych biorących udział w badaniu w 2015 r.

Obszar Piramidy + wyniki finansowe	Średni wynik dla firm rodzinnych	Średni wynik dla firm nierodzinnych
Rynki	3,81	3,79
Produkty i usługi	3,30	3,33
Zasoby	3,52	3,55
Systemy operacyjne	3,63	3,66
Systemy zarządzania	3,53	3,56
Kultura organizacyjna	3,73	3,69
Zarządzanie wynikami finansowymi	3,44	3,53
Ogółem	3,55	3,58

firmy rodzinne n=309, firmy nierodzinne n=372

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7.12 przedstawia najwyżej ocenione elementy infrastruktury zarządczej w firmach rodzinnych w porównaniu z firmami nierodzinnymi. Poszczególne wyniki są do siebie bardzo zbliżone, wskazując po raz kolejny na brak istotnych różnic w efektywności organizacyjnej firm rodzinnych i nierodzinnych.

Tabela 7.12. Najwyżej oceniane elementy efektywności organizacyjnej firm rodzinnych objętych badaniem w 2015 r.

	Elementy efektywności organizacyjnej	Obszar Piramidy	Średni wynik dla firm rodzinnych	Średni wynik dla firm nierodzinnych
1	Cenimy jakość we wszystkim, co robimy	Kultura organizacyjna	4,30	4,29
2	Nasze produkty lub usługi dostarczamy klientom na czas	Systemy operacyjne	4,27	4,25
3	Wiemy, kim są nasi konkurenci	Systemy zarządcze	4,23	4,24
4	Robimy wszystko, aby spełniać i przekraczać oczekiwania klientów	Systemy zarządcze	4,16	4,14
5	Rozumiemy potrzeby naszych klientów	Systemy zarządcze	4,12	4,14
6	Klienci są zadowoleni z naszych produktów lub usług	Produkty i usługi	4,11	4,10
7	Zakresy obowiązków odpowiadają rzeczywistym zadaniom wykonywanym przez pracowników	Systemy zarządcze	4,03	4,01
8	Nasze systemy księgowe/finansowe zapewniają dokładne i aktualne informacje	Systemy operacyjne	3,93	4,01
9	Sprawnie podejmujemy decyzje dotyczące naszej codziennej działalności	Systemy zarządcze	3,92	3,87
10	Nasi pracownicy postępują zgodnie z obowiązującymi w naszej firmie zasadami	Kultura organizacyjna	3,91	3,91

firmy rodzinne n=309, firmy nierodzinne n=372

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 7.13 przedstawia najniżej ocenione elementy infrastruktury zarządczej w firmach rodzinnych w porównaniu z firmami nierodzinnymi. Poszczególne wyniki firm rodzinnych są nieco niższe, wskazując, że słabe strony zarządzania w firmach rodzinnych są poważniejsze niż w firmach nierodzinnych objętych badaniem.

Tabela 7.13. Najniżej oceniane elementy efektywności organizacyjnej firm rodzinnych i nierodzinnych objętych badaniem

	Elementy efektywności organizacyjnej	Obszar Piramidy	Średni wynik dla firm rodzinnych	Średni wynik dla firm nierodzinnych
1	Nasze produkty i usługi są prawie takie same, jak naszych konkurentów; tak naprawdę trudno je od siebie odróżnić	Produkty i usługi	2,64	2,67
2	Pracownicy nie są zaangażowani w tworzenie planów strategicznych firmy	Systemy zarządcze	3,01	3,07
3	Nie mamy skutecznych planów rozwijania kompetencji naszych menedżerów	Systemy zarządcze	3,04	3,05
4	Nie posiadamy dobrze rozwiniętego procesu planowania podporządkowanego strategicznym (długoterminowym) wyzwaniom	Systemy zarządcze	3,10	3,23
5	Oceniając wyniki naszej firmy, bardziej skupiamy się na wartości lub wolumenie sprzedaży niż na rentowności	Kultura organizacyjna	3,10	2,98
6	Przeoczyliśmy niektóre okazje do rozwoju i wprowadzenia nowych produktów lub usług na rynek	Produkty i usługi	3,16	3,23
7	Nie posiadamy wystarczających środków finansowych, aby sprawnie realizować cele, jakie sobie stawiamy	Zasoby	3,18	3,24

8	Nie mamy sprawdzonych praktyk tworzenia, wdrażania i kontroli budżetów	Systemy operacyjne	3,21	3,40
9	Brakuje nam odpowiednio wykwalifikowanych pracowników	Zasoby	3,24	3,34
10	Nasze plany strategiczne (długoterminowe) nie są skutecznie wdrażane w życie	Systemy zarządcze	3,25	3,35

firmy rodzinne n=309, firmy nierodzinne n=372

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, brak jest istotnych różnic zarówno jeśli chodzi o ocenę barier wzrostu jak też ocenę infrastruktury zarządczej pomiędzy firmami rodzinnymi i nierodzinnymi w Polsce. Łączne oceny są bardzo zbliżone, występują natomiast różnice pomiędzy poszczególnymi kategoriami oceny jak np. silniejsza relacyjność firm rodzinnych zarówno w podejściu do klienta jak też w ramach wewnętrznej kultury organizacyjnej. Z kolei firmy nierodzinne, mają większą skłonność do planowania celów i rozliczania efektów finansowych podejmowanych działań.

Badania nad efektywnością organizacyjną firm rodzinnych w USA

Wykorzystanie metodyki przedstawionej w pierwszej części niniejszego rozdziału w USA, a także dane zebrane w 2013 roku wskazują, że firmy rodzinne w USA są silniejsze niż przedsiębiorstwa nierodzinne w tym kraju.

Analizie poddano 177 firm (45% firm rodzinnych i 55% firm nierodzinnych) badanych na sześciu poziomach Piramidy oraz w zakresie zarządzania wynikami finansowymi (w sumie 7 wymiarów). Dane sugerują, że firmy rodzinne wypracowały niewielkie, ale statystycznie istotne różnice w kilku kluczowych obszarach lub „czynnikach sukcesu”, które są ważne dla budowania zrównoważonego sukcesu. Firmy rodzinne są lepsze od firm nierodzinnych w następujących obszarach:

- Pozycjonowanie i siła rynkowa;
- Zarządzanie zasobami;
- Systemy operacyjne;
- Systemy zarządcze;
- Zarządzanie kulturą organizacyjną;
- Zarządzanie wynikami finansowymi.

Znak równości pomiędzy firmami rodzinnymi i nierodzinnymi (objętymi badaniami) w Stanach Zjednoczonych można jedynie postawić w obszarze rozwoju produktów.

Rezultaty te oznaczają, że firmy rodzinne w USA są efektywniejsze organizacyjnie od firm nierodzinnych.

Tabela 7.14. Stopień rozwoju organizacyjnego firm rodzinnych i nierodzinnych w USA

	Rynki	Produkty i usługi	Zasoby	Systemy operacyjne	Systemy zarządcze	Kultura organizacyjna	Zarządzanie wynikami finansowymi	Ogółem
Biznes nierodzinny	3,5	3,4	3,3	3,1	3,0	3,1	3,3	3,2
Biznes rodzinny	3,6	3,4	3,5	3,3	3,2	3,2	3,5	3,3

n=177

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe wyniki mogą wydać się zaskakujące, gdy porównać je z wynikami badania polskiego (tabela 7.11). Praktyka doradcza polskiej firmy doradczej APAX Consulting Group wskazuje

jednak, że głównym powodem lepszych polskich wyników, opartych na opiniach respondentów, jest nie tyle wyższa efektywność organizacyjna, co brak właściwego punktu odniesienia, wykraczającego poza własne doświadczenia ankietowanych. Nawet krótkie warsztaty prezentujące best-practise w zakresie infrastruktury zarządczej weryfikują ocenę własnej firmy⁸.

Sprawność funkcjonowania firm rodzinnych (*family functionality*)

Prof. E. Flamholtz i Y. Randle, którzy w ramach własnej praktyki doradczej zebrali powyższe dane dla firm rodzinnych w USA, zidentyfikowali sześć czynników, które muszą być na bieżąco monitorowane, aby firma rodzinna mogła sprawnie funkcjonować i rozwijać się⁹. Elementów tych nie analizowano w badaniu z 2015 roku, ale mogą one pomóc lepiej zrozumieć wyniki amerykańskie. Tymi czynnikami są:

- Wzajemne traktowanie się członków rodziny;
- Podejście do współpracowników nienależących do rodziny;
- Oczekiwania względem osiągniętych wyników;
- Nagrody i uznanie;
- Chęć/gotowość do nauki i zmiany;
- Przywództwo w rodzinie i firmie.

Każdy z tych czynników został poniżej krótko opisany.

Wzajemne traktowanie się członków rodziny w firmie rodzinnej

Istotne jest jak członkowie rodziny współpracują ze sobą w biznesie. W sprawnie funkcjonujących rodzinach i biznesach rodzinnych istnieje wzajemne zaufanie oraz wysoki poziom szacunku między członkami rodziny. Komunikacja między członkami rodziny jest otwarta i szczerza, wszyscy jej członkowie mają poczucie, że są ważni dla biznesu, a ich praca jest doceniana.

Podejście do współpracowników nienależących do rodziny

W sprawnie funkcjonujących firmach rodzinnych, pracownicy spoza rodziny traktowani są pod wieloma względami jak rodzina. W całej firmie istnieje: wysoki poziom szacunku w stosunku do wszystkich pracowników, wysoki poziom zaufania oraz otwarta i szczerza komunikacja. Wszyscy, zarówno członkowie rodziny, jak i osoby niespokrewnione, czują się ważni, potrzebni i doceniani.

Oczekiwania względem osiągniętych wyników

W sprawnie funkcjonujących firmach rodzinnych każdy członek rodziny skutecznie wypełnia swoje role i obowiązki, koncentruje się na osiągnięciu celów, realizuje projekty i zadania w sposób efektywny i terminowy oraz zachowuje się w taki sposób, jakby pracował dla kogoś innego niż rodzina. Oczekuje się zatem, że członkowie rodziny będą zachowywać się jak profesjonalni ludzie biznesu, a nie jak dziecko, małżonek, brat/siostra, bratanek/siostrzenica lub inny krewny założyciela/właściciela/ przedsiębiorcy. Ponadto, oczekuje się, że będą oni: odpowiadać wspólnie i każdy z osobna za swoją pracę i osiągnięte rezultaty, odzwierciedlać kulturę firmy oraz wspierać wzrost i rozwój biznesu.

Nagrody i oznaki uznania

W sprawnie funkcjonujących rodzinach nagrody przyznawane są adekwatnie do wyników osiągniętych przez członków. Istnieje również środowisko, w którym wszyscy członkowie rodzi-

⁸ W przypadku badania przeprowadzonego wśród polskich firm głównym narzędziem badawczym była ankieta wypełniona przez właściciela/Prezesa, bez bezpośredniego kontaktu umożliwiającego pozyskanie dodatkowych informacji. W przypadku badanych firm amerykańskich, dominowała forma kontaktu bezpośredniego, która często prowadziła do pogłębienia tematyki i rozszerzenia grona respondentów w firmie.

⁹ E.G. Flamholtz, Y. Randle, *Building Family Business Champions*, Stanford University Press, 2016.

ny czują się komfortowo dając feedback i odbierając informację zwrotną od innych członków rodziny. W bardzo sprawnie funkcjonujących rodzinach przywiązuje się dużą wagę do indywidualnych sukcesów i motywowania członków rodziny. Istnieje również gotowość do kierowania i przyjmowania konstruktywnej krytyki innych.

Chęć/gotowość do nauki i zmiany

Sprawnie funkcjonujące firmy rodzinne cechuje otwartość na wiedzę i gotowość uczenia się nowych rzeczy zarówno od członków rodziny, współpracowników, jak i osób spoza firmy. Ich członkowie dążą do wzrostu i rozwoju zarówno własnego (tj. poszczególnych członków rodziny), jak i całej firmy i koncentrują się na ciągłym doskonaleniu.

Przywództwo w rodzinie i firmie

Założyciel/właściciel/przedsiębiorca w sprawnie funkcjonujących firmach rodzinnych przyjmuje rolę prezesa zarządu i traktuje członków rodziny jak pracowników. On lub ona rozumie, że role, jakie członkowie rodziny pełnią w pracy muszą się różnić od tych pełnionych w domu. Jeśli firma jest odpowiednio duża, konkretny zespół, czy grupa w ramach rodziny i/lub cała rodzina wraz z członkami spoza rodziny mogą współdzielić wiodącą rolę w firmie – wszyscy wspierają się wtedy w kierowaniu firmą bez względu na to, czy są, czy nie są członkami rodziny.

Powyższe zasady stanowią punkt wyjścia do tworzenia katalogu dobrych praktyk zarządzania w firmach rodzinnych.

GŁÓWNE WYZWANIA ORGANIZACYJNE STOJĄCE PRZED BIZNESEM RODZINNYM W POLSCE

Prawie 70% firm rodzinnych uczestniczących w omawianym badaniu cierpi z powodu problemów (barier wzrostu) dotyczących rozwoju ich modelu zarządzania. Powodów ich występowania należy szukać na poszczególnych poziomach Piramidy Rozwoju Organizacyjnego i dodatkowo obszarze Zarządzania wynikami finansowymi.

W oparciu o wyniki badania przedstawione w podrozdziale Wyniki firm rodzinnych oraz praktykę doradczą polskiej firmy konsultingowej APAX Consulting Group określono następujące wyzwania stojące przed polskimi firmami:

Wyzwanie 1: Niska świadomość znaczenia efektywności organizacyjnej

Wyniki badań przeprowadzonych w USA, przedstawione w części Badanie nad efektywnością organizacyjną firm rodzinnych w USA, pokazują, że firmy rodzinne mogą być bardziej efektywne od firm nierodzinnych we wszystkich wymiarach Piramidy Rozwoju Organizacyjnego i tym samym zdobywać przewagę konkurencyjną (firmy rodzinne konkurują przecież z firmami nierodzinnymi na większości rynków). Tymczasem, wyniki badania polskich firm, omawianego w rozdziale, ujawniają coś przeciwnego, choć różnica między biznesem rodzinnym i nierodzinnym jest raczej niewielka. Badanie potwierdza, że skuteczność organizacyjna ma zasadnicze znaczenie (dla wyników rynkowych i finansowych) i może być wykorzystana do budowy pozycji konkurencyjnej obok takich wyróżników, jak jakość produktów, cena lub rozpoznawalność rynkowa.

Wyzwanie 2: Brak wyróżniającej się oferty

Poziom „Produkty i usługi” z Piramidy Rozwoju Organizacyjnego firm rodzinnych jest najmniej skutecznym obszarem Piramidy (punktacja 3,30). Główne powody takiego stanu to:

- Małe zróżnicowanie oferty w porównaniu do konkurentów;
- Brak nowych, innowacyjnych produktów w ofercie.

Firmy rodzinne są skoncentrowane na zapewnieniu odpowiedniej jakości produktów i usług, w pewnym sensie rezygnując ze zmian w ofercie lub choćby jej odświeżenia. Zapewne stoi za tym rodzinne przywiązanie do tradycji, bazującej mocno na kompetencjach właściciela lub rodziny, przekładające się na stałość oferty.

Zjawisko to przyczynia się do występowania trzeciej najsilniejszej bariery wzrostu firm rodzinnych – „Rosną przychody firmy, ale nie jej zyski”. Brak nowych produktów i usług w ofercie lub małe jej zróżnicowanie zmusza firmy rodzinne do konkutowania ceną, co ostatecznie obniża marże. Wprowadzenie nowych, innowacyjnych produktów odpowiadających na zapotrzebowanie rynku i systematyczne podejście do rozwoju produktów, usług i technologii poprawi wyniki.

Wyzwanie 3: Niewystarczające umiejętności menedżerskie oraz brak otwartości na pozyskiwanie wiedzy i talentów z zewnątrz

Jedną z najsilniejszych barier wzrostu biznesu rodzinnego w Polsce i ogólnie polskich firm jest brak dobrych menedżerów. To istotna składowa skutecznej i zrównoważonej firmy, zarówno w wymiarze rynkowym jak i finansowym.

Skłonność firm rodzinnych do zatrudniania zewnętrznych menedżerów ujęto w koncepcji funkcjonalności rodziny opisanej w części Wyniki badania dla firm rodzinnych. Brak poszerzenia kadry zarządzającej o osoby spoza rodziny, w tym spoza firmy, sprawia, że rodinni menedżerowie przyzwyczajają się do własnego stylu zarządzania często kopiującego zachowania poprzednich pokoleń właścicieli. Te mogą w znacznym stopniu różnić się od nowoczesnych potrzeb zarządczych. Jak pokazuje Piramida Rozwoju Organizacyjnego, infrastruktura zarządcza przedsiębiorstwa musi być stale dopasowywana do wyzwań zmieniającego się rynku i fazy rozwoju, w której znajduje się firma. Choć tradycja rodzinna i doświadczenie starszych pokoleń właścicieli stanowią punkt wyjściowy do budowania udanego biznesu, to zarządzający powinni być świadomi obecnych i przyszłych potrzeb biznesowych i podchodzić do nich w sposób efektywny. Wymagać to może nowych umiejętności lub nawet zupełnie odmiennego podejścia do zarządzania. Nowoczesny skuteczny menedżer czuje się komfortowo w następujących obszarach:

- Wizja i strategia – menedżer określa i realizuje wizję i kierunki strategiczne rodzinnego przedsiębiorstwa;
- Kultura organizacyjna – menedżer sprawia, że pracownicy rozumieją i żyją podstawowymi wartościami firmy rodzinnej, które stanowią podstawę jej sukcesu;
- Efektywność operacyjna – menedżer skutecznie zarządza bieżącą działalnością;
- Systemy – menedżer kreuje i nadzoruje rozwój systemów zarządzania spółki;
- Innowacje i zmiany – menedżer zachęca do innowacji i zmian w przedsiębiorstwie.

Zwykle w polskich firmach władza i odpowiedzialność są wysoce scentralizowane, a firmy rodzinne pod tym względem najlepiej opisuje powiedzenie „Wszystko zostaje w rodzinie”. Wyłącznie członkowie rodziny, często ci najbardziej poważani (wywodzący się z poprzednich pokoleń), podejmują strategiczne decyzje i prowadzą biznes. Niewiele jest chęci lub wręcz niechęć do zaproszenia innych (pracowników, menedżerów spoza rodziny) do udziału w planowaniu strategicznym (planowaniu, wdrażaniu, monitorowaniu i ocenie planów strategicznych). W efekcie, jednostki odsunięte od faktycznego zarządzania i wpływu na firmę, przejawiają niewiele inicjatywy w procesach zarządzania, a członkowie rodziny – pozostają w przeświadczeniu, że: „Jeśli chcesz żeby praca była wykonana dobrze, zrób ją sam”, i brakuje czasu do wykonania zadań w terminie. Ujawniają się zatem wewnętrzne bariery wzrostu.

Rosnąca złożoność rynków i konkurencji wymaga od rodziny szybkiego dostępu do dokładnych danych i podejmowania skutecznych decyzji w coraz krótszym czasie. Sprzyja to

centralizacji władzy i odpowiedzialności oraz zwiększa ilość pracy do wykonania przez członków rodziny, którzy nie chcą / boją się włączenia osób z zewnątrz do procesów zarządczych. To kwestia kultury organizacyjnej.

Wyzwanie 4: Nadmierna ostrożność w finansowaniu rozwoju biznesu

Ponieważ firma prowadzona przez rodzinę staje się czymś więcej niż tylko biznesem, członkowie rodziny są bardzo ostrożni przy ocenie i przeprowadzaniu inwestycji, a także określaniu polityki finansowej. Rodzina unika zwiększania lub pozyskiwania finansowania dłużnego (choć na ogół jest ono tańsze niż finansowanie kapitałem własnym) i rezygnuje z ryzykownych lub dużych inwestycji, obawiając się o swoje bezpieczeństwo. Takie podejście jest powszechne wśród właścicieli, którzy odnieśli sukces mimo braku kapitału zewnętrznego. Inwestorów zewnętrznych nieraz traktuje się z podejrzliwością – rodzina nie chce dzielić własności z obcymi. Zbliżenia obu stron nie ułatwia fakt, że inwestorzy często przejawiają zupełnie inną kulturę organizacyjną niż rodzina, co może być przyczyną poważnych nieporozumień po obu stronach i utrudniać współpracę.

ODPOWIEDZI NA WYZWANIA ORGANIZACYJNE STOJĄCE PRZED FIRMAMI RODZINNymi W POLSCE

Określone poniżej rozwiązania inspirowane są bezpośrednio wynikami przedstawionymi w części trzeciej (Wyniki badania dla firm rodzinnych) oraz praktyką doradczą polskiej firmy konsultingowej APAX Consulting Group.

Benchmarking zewnętrzny i koncentracja na infrastrukturze zarządczej i funkcjonalności rodziny

Polskie firmy rodzinne mogą dużo zyskać na poprawie swojej infrastruktury zarządczej, gdyż jej stan przekłada się bezpośrednio na pozycję rynkową i wyniki finansowe. Aby to osiągnąć potrzebne jest niestandardowe myślenie i odejście od dotychczasowych praktyk. Inspiracji można szukać wśród zewnętrznych punktów odniesienia – innych, odnoszących sukces, przedsiębiorstw, polskich i zagranicznych. Nie trzeba od razu kopiować ich rozwiązań, ale warto być na nie otwartym.

Sukces firmy rodzinnej w dużej mierze zależy od sposobu funkcjonowania rodziny jako grupy. Trudno jest zwykle rozdzielić te dwie sfery – sprawy rodzinne przekładają się na biznes rodzinny. Koncepcja funkcjonalności rodziny, przedstawiona w części Sprawność funkcjonowania firm rodzinnych, podkreśla interakcje między tymi dwiema sferami, które powinny być brane pod uwagę podczas budowania zrównoważonych firm rodzinnych.

Otwarcie na innowacje i zmiany

Między modelem biznesowym każdej firmy, w tym również rodzinnej a wewnętrznymi procesami, systemami i strukturami istnieje wzajemna zależność i wpływ. Skuteczne i cykliczne wprowadzanie nowych modeli biznesowych, w tym nowych produktów lub usług, wymaga odpowiedniej wiedzy rynkowej, systematycznego podejścia do rozwoju nowych technologii, produktów, usług i aplikacji, przyciągania talentów i aktywnej sprzedaży i marketingu. Nie można spodziewać się nowych wyników, jeśli robimy wszystko „po staremu”. Pojedyncze, kosmetyczne lub radykalne zmiany w ofercie i pozycji rynkowej spółki mogą zdarzyć się nawet przez przypadek, ale stałe ich dostarczanie wymaga systemu rozwoju nowych produktów i usług, który stworzy odpowiedni grunt dla innowacyjności. Tylko systemy i procesy wewnętrzne nastawione na innowację, wsparte właściwą kulturą organizacyjną wywołają trwałą innowacyjność.

Włączenie pracowników i osób spoza rodziny do zarządzania strategicznego

Zaangażowanie „obcych” – pracowników i menedżerów w definiowanie planów rozwojowych firmy pozytywnie wpływa na ich ogólne zaangażowanie, motywację do realizacji planów oraz gotowość do dzielenia się nową perspektywą i wiedzą i tym samym zmniejsza presję ciążącą na członkach rodziny, którzy muszą zwykle sami mierzyć się z tymi wszystkimi zagadnieniami. Zewnętrzni specjaliści (spoza rodziny, z innych firm) mogą przenosić style, procesy i narzędzia zarządcze z innych organizacji i wzbogacić podejście stosowane w rodzinnym biznesie. Ponownie, bez otwartości i chęci uczenia się od innych, ten potencjał zewnętrznej ekspertyzy nie będzie jednak w pełni wykorzystany.

Otwarcie na finansowanie zewnętrzne dalszego rozwoju firmy

Wsparcie inwestorów zewnętrznych może stać się silną trampoliną do nowych etapów rozwoju firmy dzięki dodatkowym środkom finansowym, wiedzy i nowym perspektywom.

PODSUMOWANIE

Wyniki efektywności organizacyjnej spółek amerykańskich wskazują, że w tej dziedzinie, i to niemal w każdym jej aspekcie, przedsiębiorstwa rodzinne mogą osiągnąć wyższy poziom niż firmy nierodzinne. Metodologia Bariery Wzrostu przedstawiona w pierwszej części rozdziału pokazuje, że istnieje wyraźna korelacja pomiędzy barierami wzrostu – objawami niedostatecznej skuteczności organizacyjnej i problemami samymi w sobie, a wynikami finansowymi i rynkowymi. Im większe Bariery Wzrostu tym gorsze wyniki. Dlatego firmy rodzinne z USA mają solidne podstawy organizacyjne, by osiągnąć lepszą pozycję rynkową i finansową od swoich nierodzinnych odpowiedników.

Polskie firmy rodzinne uczestniczące w badaniu w roku 2015 (309 firm) średnio osiągnęły nieco gorsze wyniki (silniejsze bariery wzrostu) niż firmy nierodzinne, a także niższą punktację w ocenie poszczególnych poziomów Piramidy Rozwoju Organizacyjnego. Główne przyczyny nieefektywności są następujące:

- Niska świadomość znaczenia efektywności organizacyjnej;
- Brak wyróżniającej się oferty;
- Niewystarczające umiejętności menedżerskie;
- Mała otwartość biznesu rodzinnego na wiedzę spoza rodziny i świeżą krew;
- Nadmierna ostrożność w finansowaniu rozwoju biznesu.

Polskie firmy rodzinne nie powinny zatem koncentrować się wyłącznie na tradycji i dotychczasowym wzorcu organizacyjnym, a bardziej otworzyć się na inspiracje z zewnątrz i dopasować stosowane rozwiązania do bieżących potrzeb i wymagań.

Poza opisaną i przebadaną efektywnością organizacyjną, także funkcjonalność rodziny w dużym stopniu wpływa na całociowy sukces przedsiębiorstwa rodzinnego. Poniżej zaprezentowano pełen wzór na sukces rodzinnego biznesu.

Kolejne badania mogłyby pomóc w określeniu wpływu następujących elementów na sukces biznesu rodzinnego w Polsce:

- Wzajemne traktowanie się członków rodziny;
- Podejście do współpracowników nienależących do rodziny;
- Oczekiwania względem osiągniętych wyników;
- Nagrody i uznanie;
- Chęć/gotowość do nauki i zmiany;
- Przywództwo w rodzinie i firmie.

Spis tabel

Załącznik 1. Tabele statystyczne – informacje ogólne nt. przedsiębiorstw

Załącznik 2. Tabele statystyczne – mikroprzedsiębiorstwa

Załącznik 3. Symbole sekcji wg Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007)

Załącznik 1. Tabele statystyczne – informacje ogólne nt. przedsiębiorstw

Tabela 1. PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2013 r. wg sekcji PKD 2007

Wyszczególnienie	Ogółem PKB	Jednostki – ceny bieżące w mln PLN									
		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
Ogółem	1 662 678,0	658 261,2	2 756,6	655 504,6	511 453,0	0,0	511 453,0	13 118,2	162 360,9	388 684,8	322 311,9
Ogółem bez sekcji A	1 662 678,0	653 561,1	2 673,4	650 887,7	509 169,0	0,0	509 169,0	13 007,4	161 012,3	384 455,9	321 106,1
A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	49 191,0	4 700,1	83,2	4 616,9	2 284,0	0,0	2 284,0	1 108,8	1 348,6	4 228,9	1 205,8
B+C+D+E Przemysł	368 192,0	84 770,8	1 338,1	83 432,7	49 188,8	0,0	49 188,8	6 472,5	52 753,5	221 231,1	180 908,6
B. Górnictwo i wydobywanie	31 908,0	1 607,6	25,0	1 582,6	767,3	0,0	767,3	2 086,1	1 786,6	28 204,8	13 832,2
C. Przetwórstwo przemysłowe	266 030,0	75 350,7	75,4	75 275,3	44 843,4	0,0	44 843,4	4 787,7	47 167,9	142 952,8	136 803,8
D. Wytwarzanie i zaop. w en. el., gaz, parę wodną i gorącą wodę	52 170,0	3 339,4	284,2	3 055,2	1 429,7	0,0	1 429,7	1 174,4	2 129,4	45 207,5	29 633,7
E. Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	18 084,0	4 473,1	953,5	3 519,6	2 148,4	0,0	2 148,4	4 519,9	1 669,6	4 866,0	638,9
F. Budownictwo	109 256,0	89 764,4	51,9	89 712,5	74 408,3	0,0	74 408,3	219,4	9 100,0	10 025,8	9 466,3
G. Handel; naprawa pojazdów sam.	281 771,0	199 831,4	43,1	199 788,3	161 357,3	0,0	161 357,3	463,9	38 113,7	43 303,6	43 275,6
H. Transport i gosp. magazynowa	89 176,0	44 126,2	133,9	43 992,3	32 903,1	0,0	32 903,1	1 135,6	6 047,9	24 440,6	6 190,4
I. Zakwaterowanie i gastronomia	18 516,0	13 422,6	19,5	13 403,1	9 992,7	0,0	9 992,7	1 663,0	1 521,9	2 166,8	1 929,7
J. Informacja i komunikacja	56 511,0	17 492,9	67,8	17 425,1	12 009,0	0,0	12 009,0	189,5	6 648,6	31 809,3	30 512,2
K. Działalność finansowa i ubezpie.	62 512,0	8 815,2	133,8	8 681,4	3 029,3	0,0	3 029,3	520,0	24 976,1	28 074,0	27 242,8
L. Obsługa rynku nieruchomości	75 078,0	65 033,1	603,7	64 429,4	60 621,1	0,0	60 621,1	958,2	4 748,7	1 338,7	1 172,5
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	77 886,0	55 100,3	120,8	54 979,5	47 324,3	0,0	47 324,3	2 653,2	7 714,0	6 741,2	6 079,2
N. Administrowanie i działalność wspierająca	31 288,0	13 508,1	37,1	13 471,0	8 892,5	0,0	8 892,5	146,8	6 239,7	10 852,2	10 579,5
O. Administracja publiczna i obrona narodowa	84 629,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
P. Edukacja	72 028,0	7 525,4	14,9	7 510,5	5 246,0	0,0	5 246,0	10,0	338,9	83,8	83,8
Q. Opieka zdrowotna i pomoc społ.	62 888,0	26 524,3	53,3	26 471,0	22 062,3	0,0	22 062,3	42,8	2 312,5	2 797,2	2 682,2
R. Działalność zw. z kulturą, rozrywką i rekreacją	10 424,0	2 398,0	53,7	2 344,3	1 849,0	0,0	1 849,0	37,6	248,6	854,3	246,0
S. Pozostała działalność usługowa	25 366,0	22 799,0	1,8	22 797,2	17 835,9	0,0	17 835,9	16,8	248,2	737,3	737,3
T. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	2 449,0	2 449,4	0,0	2 449,4	2 449,4	0,0	2 449,4	0,0	0,0	0,0	0,0

Tabela 2. Struktura PKB w przedsiębiorstwach różnej wielkości w 2013 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
					sektor publiczny	sektor prywatny	sektor prywatny						
Ogółem	100,0	39,6	0,2	39,4	30,8	0,0	30,8	10,6	0,8	9,8	23,4	4,0	19,4
Ogółem bez sekcji A	100,0	39,3	0,2	39,1	30,6	0,0	30,6	10,5	0,8	9,7	23,1	3,8	19,3
A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	100,0	9,6	0,2	9,4	4,6	0,0	4,6	3,0	0,2	2,7	8,6	6,1	2,5
B+C+D+E Przemysł	100,0	23,0	0,4	22,7	13,4	0,0	13,4	16,1	1,8	14,3	60,1	11,0	49,1
B. Górnictwo i wydobywanie	100,0	5,0	0,1	5,0	2,4	0,0	2,4	6,5	0,9	5,6	88,4	45,0	43,4
C. Przetwórstwo przemysłowe	100,0	28,3	0,0	28,3	16,9	0,0	16,9	17,9	0,2	17,7	53,7	2,3	51,4
D. Wytwarzanie i zaop. w en. el., gaz, parę wodną i gorącą wodę	100,0	6,4	0,5	5,9	2,7	0,0	2,7	6,3	2,3	4,1	86,7	29,9	56,8
E. Dostawa wody: gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja	100,0	24,7	5,3	19,5	11,9	0,0	11,9	34,2	25,0	9,2	26,9	23,4	3,5
F. Budownictwo	100,0	82,2	0,0	82,1	68,1	0,0	68,1	8,5	0,2	8,3	9,2	0,5	8,7
G. Handel; naprawa pojazdów sam.	100,0	70,9	0,0	70,9	57,3	0,0	57,3	13,7	0,2	13,5	15,4	0,0	15,4
H. Transport i gosp. magazynowa	100,0	49,5	0,2	49,3	36,9	0,0	36,9	8,1	1,3	6,8	27,4	20,5	6,9
I. Zakwaterowanie i gastronomia	100,0	72,5	0,1	72,4	54,0	0,0	54,0	9,0	0,8	8,2	11,7	1,3	10,4
J. Informacja i komunikacja	100,0	31,0	0,1	30,8	21,3	0,0	21,3	12,1	0,3	11,8	56,3	2,3	54,0
K. Działalność finansowa i ubezpie.	100,0	14,1	0,2	13,9	4,8	0,0	4,8	40,8	0,8	40,0	44,9	1,3	43,6
L. Obsługa rynku nieruchomości	100,0	86,6	0,8	85,8	80,7	0,0	80,7	7,6	1,3	6,3	1,8	0,2	1,6
M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	100,0	70,7	0,2	70,6	60,8	0,0	60,8	13,3	3,4	9,9	8,7	0,8	7,8
N. Administrowanie i działalność wspierająca	100,0	43,2	0,1	43,1	28,4	0,0	28,4	20,4	0,5	19,9	34,7	0,9	33,8
O. Administracja publiczna i obrona narodowa	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
P. Edukacja	100,0	10,4	0,0	10,4	7,3	0,0	7,3	0,5	0,0	0,5	0,1	0,0	0,1
Q. Opieka zdrowotna i pomoc społ.	100,0	42,2	0,1	42,1	35,1	0,0	35,1	3,7	0,1	3,7	4,4	0,2	4,3
R. Działalność zw. z kulturą, rozrywką i rekreacją	100,0	23,0	0,5	22,5	17,7	0,0	17,7	2,7	0,4	2,4	8,2	5,8	2,4
S. Pozostała działalność usługowa	100,0	89,9	0,0	89,9	70,3	0,0	70,3	1,0	0,1	1,0	2,9	0,0	2,9
T. Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	100,0	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w latach 2003–2014 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
2011	1 784 603	1 710 598	54 999	15 817	3 189
2012	1 794 943	1 719 187	57 071	15 484	3 201
2013	1 771 460	1 693 785	59 128	15 329	3 218
2014	1 842 589	1 764 597	59 166	15 470	3 356

Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w latach 2005–2014 według liczby pracujących

	Ogółem	0	1-4	5-9	10 i więcej
2005	195 970	158 078	32 420	3 270	2 202
2006	227 638	189 917	32 580	3 327	1 814
2007	234 205	195 827	33 043	3 357	1 978
2008	241 288	205 580	30 577	3 253	1 878
2009	245 331	210 107	30 366	4 069	789
2010	270 271	237 831	28 113	3 002	1 325
2011	247 161	210 742	31 106	3 905	1 408
2012	229 174	199 121	25 805	2 758	1 490
2013	250 051	212 255	32 928	3 060	1 808
2014	253 061	206 308	41 057	3 789	1 907

Tabela 5. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w latach 2008–2013 według liczby pracujących

	Ogółem	0	1-4	5-9	10 i więcej
2008	165 216	131 697	29 059	2 852	1 608
2009	206 614	164 304	36 672	4 024	1 614
2010	207 003	172 344	30 344	3 131	1 184
2011	224 670	186 663	33 104	3 449	1 454
2012	222 878	187 945	30 853	2 784	1 296
2013	257 825	213 709	39 488	3 171	1 457

Tabela 6. Wskaźnik przeżycia pierwszego roku przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2013

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
64,5	61,5	64,4	62,3	67,6	66,5	70,7	76,4	77,0	77,8	76,6	76,4	74,0

Tabela 7. Wskaźnik przeżycia w kolejnych latach działalności przedsiębiorstw powstałych w 2009 r. i aktywnych w latach 2010–2014

2010 r./ 2009 r.	2011 r./ 2010 r.	2012 r./ 2011 r.	2013 r./ 2012 r.	2014 r./ 2013 r.	2014 r./ 2009 r.
77,0	77,6	73,6	81,0	88,1	31,4

Tabela 8. Wskaźnik przeżycia do kolejnego roku przedsiębiorstw powstałych w 2011 r., w 2012 r. i w 2013 r. według sekcji PKD (w %)

	Wskaźnik przeżycia do 2012 r. przedsiębiorstw powstałych w 2011 r. według sekcji PKD (w %)	Wskaźnik przeżycia do 2013 r. przedsiębiorstw powstałych w 2012 r. według sekcji PKD (w %)	Wskaźnik przeżycia do 2014 r. przedsiębiorstw powstałych w 2013 r. według sekcji PKD (w %)
Przemysł	83,00	72,7	75,4
Budownictwo	77,19	72,7	68,8
Handel; naprawa pojazdów samochodowych	69,68	76,9	73,6
Transport i gospodarka magazynowa	80,02	79,4	61,0
Zakwaterowanie i gastronomia	63,04	61,9	58,2
Informacja i komunikacja	88,22	83,6	85,9
Finanse i ubezpieczenia	70,07	63,3	57,9
Obsługa rynku nieruchomości	74,04	80,3	84,8
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	87,30	84,3	82,2
Administrowanie i działalność wspierająca	79,28	68,3	73,5
Edukacja	69,56	75,6	60,3
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	74,20	80,9	88,1
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	67,60	66,2	65,7
Pozostała działalność usługowa	85,81	86,2	83,3

Tabela 9. Liczba pracujących w latach 2003–2014 wg wielkości firm

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	8 139 235	3 396 685	953 636	1 478 707	2 310 207
2004	8 160 688	3 383 470	967 301	1 461 519	2 348 398
2005	8 287 502	3 403 095	972 030	1 494 052	2 418 325
2006	8 556 132	3 474 574	976 451	1 542 386	2 562 721
2007	8 969 302	3 592 817	1 007 453	1 619 286	2 749 746
2008	9 494 002	3 727 242	1 194 972	1 698 165	2 873 623
2009	8 829 934	3 464 201	1 123 287	1 643 384	2 599 062
2010	8 859 053	3 399 096	1 143 458	1 649 103	2 667 396
2011	9 028 536	3 508 557	1 181 565	1 646 415	2 691 999
2012	8 937 353	3 459 475	1 203 959	1 602 448	2 671 471
2013	8 898 898	3 371 459	1 218 130	1 592 360	2 716 949
2014	9 145 658	3 495 101	1 223 036	1 608 324	2 819 197

Tabela 10. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na jednego zatrudnionego wg wielkości firm w latach 2003–2014 (w PLN)

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
2011	3 481	2 059	2 583	3 568	4 255
2012	3 628	2 172	2 704	3 706	4 430
2013	3 761	2 210	2 799	3 850	4 563
2014	3 899	2 315	2 873	4 015	4 731

Tabela 11. Wynagrodzenia brutto ogółem w 2014 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. PLN

PKD	Ogółem	0-9	0-49	50-249	> 249
Ogółem	306 184 173	34 620 957	80 794 343	73 711 236	151 678 594
Przemysł	125 765 568	5 014 505	17 447 955	31 633 231	76 684 383
Budownictwo	22 159 711	4 539 158	9 552 782	6 035 408	6 571 521
Handel i naprawa poj. samoch.	57 222 394	11 312 661	24 285 197	13 507 459	19 429 738
Transport i gospodarka	23 431 433	2 529 256	4 865 262	3 530 736	15 035 435
Zakwaterowanie i gastronomia	4 604 563	1 268 739	2 432 065	999 299	1 173 199
Informacja i komunikacja	17 333 343	1 405 863	3 759 679	3 470 579	10 103 085
Obsługa rynku nieruchomości	6 018 942	1 141 881	3 001 797	2 309 074	708 071
Działalność profesjonalna	19 914 712	3 775 374	6 941 514	5 243 301	7 729 897
Administrowanie i działalność wspierająca	15 915 897	1 069 180	2 765 863	3 477 790	9 672 244
Edukacja	1 320 622	356 972	893 005	274 215	153 402
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	8 300 768	1 330 488	3 099 462	1 784 632	3 416 674
Kultura i rekreacja	2 640 145	155 901	786 672	1 240 180	613 293
Pozostała działalność usługowa	1 556 075	720 979	963 089	205 333	387 653

Tabela 12. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na 1 zatrudnionego w 2014 r. wg sekcji PKD, wielkości firm, w tys. PLN

PKD	Ogółem	0-9	0-49	50-249	> 249
Ogółem	3 899	2 315	2 873	4 015	4 731
Przemysł	4 128	2 304	2 806	3 608	4 954
Budownictwo	3 507	2 071	2 522	4 155	6 095
Handel i naprawa poj. samoch.	3 298	2 242	2 760	4 077	3 710
Transport i gospodarka	3 566	2 089	2 406	3 501	4 247
Zakwaterowanie i gastronomia	2 651	1 914	2 218	3 363	3 416
Informacja i komunikacja	6 933	3 642	5 012	7 196	7 970
Obsługa rynku nieruchomości	4 148	3 042	3 827	4 558	4 429
Działalność profesjonalna	4 986	2 706	3 468	6 783	6 337
Administrowanie i działalność wspierająca	3 668	2 652	3 514	4 027	3 598
Edukacja	3 766	2 476	3 233	4 724	9 365
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	3 798	2 583	3 296	4 054	4 245
Kultura i rekreacja	3 916	2 318	4 140	3 719	4 071
Pozostała działalność usługowa	2 591	1 884	2 076	3 298	5 217

Tabela 13. Przychody przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln PLN

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	1 951 155	496 603	300 845	422 572	731 135
2004	2 193 125	541 390	324 257	487 148	840 330
2005	2 264 420	553 120	322 524	501 361	887 415
2006	2 558 711	636 690	340 232	561 269	1 020 520
2007	2 887 730	671 063	382 164	652 516	1 181 987
2008	3 213 835	746 497	464 296	700 829	1 302 213
2009	3 079 603	699 097	417 476	656 760	1 306 270
2010	3 297 338	719 908	448 943	689 085	1 439 402
2011	3 666 385	760 896	519 870	769 494	1 616 124
2012	3 763 883	762 443	554 616	767 118	1 679 706
2013	3 793 079	779 717	562 461	764 693	1 686 207
2014	3 907 889	807 630	579 606	778 066	1 742 587

Tabela 14. Koszty ogółem w przedsiębiorstwach wg wielkości firm, w mln PLN

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	1 855 483	452 728	285 850	408 117	708 788
2004	2 040 831	485 062	306 554	463 898	785 317
2005	2 113 860	489 510	304 234	480 551	839 565
2006	2 381 152	566 336	322 058	531 525	961 233
2007	2 660 975	585 342	353 483	613 776	1 108 374
2008	3 002 038	645 883	433 498	670 213	1 252 444
2009	2 872 255	614 780	393 143	625 161	1 239 171
2010	3 046 287	618 234	420 092	649 552	1 358 409
2011	3 425 473	664 613	501 081	738 419	1 521 361
2012	3 542 163	674 543	523 267	736 467	1 607 886
2013	3 549 701	680 701	531 209	729 530	1 608 261
2014	3 652 733	704 641	542 542	735 610	1 669 940

Tabela 15. Zysk brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w mln PLN

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	132 631	54 334	21 240	21 464	35 593
2004	172 516	64 225	21 188	27 139	59 964
2005	172 548	70 321	21 927	25 499	54 801
2006	201 945	79 603	24 159	33 170	65 013
2007	253 919	99 797	31 105	42 140	80 877
2008	264 808	116 336	37 437	40 669	70 367
2009	255 970	105 307	30 340	39 302	81 021
2010	291 117	121 102	34 248	46 357	89 410
2011	298 488	114 066	36 478	41 229	106 715
2012	275 752	106 332	39 121	40 097	90 203
2013	294 207	117 503	40 749	42 913	93 043
2014	310 919	120 681	45 169	50 750	94 318

Tabela 16. Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw wg wielkości firm, w %

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
2004	7,9	11,86	8,6	5,6	7,1
2005	7,6	12,7	10,5	5,1	6,2
2006	7,9	12,5	10,6	5,9	6,4
2007	8,8	14,9	12,4	6,5	6,8
2008	8,6	17,6	12,7	5,9	5,5
2009	8,3	15,1	12,1	6	6,2
2010	8,8	16,8	13,3	6,7	6,2
2011	8,1	15	11,8	5,4	6,6
2012	5,9	11,5	9,1	4	4,3
2013	6,4	12,7	9,7	4,6	4,6
2014	6,5	12,8	10,1	5,5	4,2

Tabela 17. Przychody ogółem przedsiębiorstw w 2014 r., wg sekcji PKD 2007, wg wielkości firm

PKD	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	3 907 889	807 630	1 387 236	778 066	1 742 587
Przemysł	1 525 220	75 848	200 790	284 487	1 039 943
Budownictwo	256 523	97 542	148 618	57 436	50 469
Handel i naprawa poj. samoch.	1 437 128	396 811	694 070	311 260	431 798
Transport i gospodarka	195 720	58 557	91 060	35 177	69 483
Zakwaterowanie i gastronomia	30 370	12 999	19 748	4 906	5 716
Informacja i komunikacja	122 015	22 473	36 876	16 442	68 697
Obsługa rynku nieruchomości	63 612	26 503	41 373	17 181	5 057

Działalność profesjonalna	123 471	53 280	70 884	25 090	27 497
Administrowanie i działalność wspierająca	65 002	18 351	26 358	15 776	22 868
Edukacja	8 639	5 584	7 491	793	355
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	48 901	26 008	32 576	6 097	10 228
Kultura i rekreacja	17 460	4 512	6 934	2 416	8 110
Pozostała działalność usługowa	13 829	9 161	10 457	1 005	2 367

Tabela 18. Nakłady inwestycyjne ogółem w latach 2003–2014, w mln PLN

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	77 397	10 088	10 680	16 259	40 370
2004	90 392	11 364	11 689	21 944	45 395
2005	99 973	11 842	10 613	21 703	55 815
2006	114 340	14 179	12 845	28 041	59 275
2007	144 280	18 321	15 827	34 759	75 373
2008	160 539	20 356	19 011	34 942	86 230
2009	143 751	21 853	16 416	30 806	74 676
2010	141 939	24 848	16 877	29 598	70 616
2011	161 240	28 282	18 757	33 785	80 416
2012	154 852	24 370	17 331	32 786	80 364
2013	162 212	26 461	18 222	34 230	83 298
2014	183 261	30 012	19 485	35 877	97 886

Tabela 19. Nakłady inwestycyjne ogółem w tys. PLN wg sekcji PKD w 2014 r.

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	183 260 522	30 012 208	19 484 831	35 877 430	97 886 053
Przemysł	92 608 521	4 516 265	6 206 403	19 621 939	62 263 914
Budownictwo	9 703 985	4 601 567	1 885 027	2 373 830	843 561
Handel i naprawa poj. samoch.	21 658 706	3 859 756	4 556 495	4 439 659	8 802 796
Transport i gospodarka magazynowa	22 662 224	1 871 864	1 670 109	2 538 851	16 581 400
Zakwaterowanie i gastronomia	2 493 344	1 047 706	435 223	315 130	695 285
Informacja i komunikacja	6 948 271	890 960	579 517	707 091	4 770 703
Obługa rynku nieruchomości	12 071 492	8 029 237	1 981 771	1 327 529	732 955
Działalność profesjonalna	5 875 703	2 570 621	635 572	894 139	1 775 371
Administrowanie i działalność wspierająca	4 398 439	892 342	654 244	2 387 652	464 201
Edukacja	266 010	162 134	68 459	27 415	8 002
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	2 777 255	1 092 695	423 464	619 952	641 144
Kultura i rekreacja	1 335 341	218 871	325 467	572 620	218 383
Pozostała działalność usługowa	461 231	258 190	63 080	51 623	88 338

Tabela 20. Dynamika nakładów inwestycyjnych ogółem wg sekcji PKD w 2014 r. (2013 r. = 100%)

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	113,0%	113,4%	106,9%	104,8%	117,5%
Przemysł	115,2%	132,9%	95,5%	109,6%	118,5%
Budownictwo	111,0%	117,5%	114,3%	99,8%	105,8%
Handel i naprawa poj. samoch.	102,4%	94,0%	104,9%	100,4%	106,4%
Transport i gospodarka magazynowa	124,9%	101,0%	130,3%	117,7%	129,0%
Zakwaterowanie i gastronomia	98,5%	113,3%	86,3%	54,9%	131,6%
Informacja i komunikacja	96,6%	172,2%	146,9%	56,3%	94,9%
Obługa rynku nieruchomości	110,1%	103,4%	137,4%	106,4%	145,9%
Działalność profesjonalna	122,1%	141,4%	84,2%	110,1%	124,3%
Administrowanie i działalność wspierająca	123,3%	122,9%	154,1%	124,2%	94,0%
Edukacja	75,1%	64,3%	112,5%	73,6%	201,5%
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	118,4%	140,6%	78,9%	108,0%	140,3%
Kultura i rekreacja	80,4%	118,1%	114,4%	64,4%	72,3%
Pozostała działalność usługowa	117,5%	119,7%	122,2%	91,4%	128,9%

Załącznik 2. Tabele statystyczne – mikroprzedsiębiorstwa

Mikroprzedsiębiorstwa

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw w 2013 r. według przeciętnej liczby miesięcy prowadzenia działalności w roku i podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba miesięcy działalności przedsiębiorstw w 2011 roku		
	do 5	6–10	11 i więcej
B	92	178	980
C	7 855	12 810	130 100
D	400	65	1 592
E	257	487	4 325
F	15 625	27 817	169 802
G	24 418	44 800	405 747
H	5 355	8 692	116 129
I	4 230	5 160	35 836
J	5 222	5 817	56 890
K	3 986	3 535	50 254
L	2 379	1 627	34 854
M	13 274	16 522	182 469
N	5 243	6 479	42 788
P	4 559	8 014	32 014
Q	4 728	8 227	135 794
R	2 175	2 824	11 559
S	5 400	8 225	67 710

Tabela 2. Liczba przedsiębiorstw w 2013 r. według wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej i podstawowego rodzaju działalności gospodarczej

Symbole sekcji PKD 2007	Lata prowadzenia działalności				
	1 i mniej	2	3	4 lub 5	powyżej 5
B	140	152	103	173	683
C	15 076	13 334	9 421	16 544	96 391
D	221	341	127	435	934
E	721	657	208	602	2 881
F	25 361	25 921	17 888	27 788	116 286
G	49 959	44 961	32 605	52 127	295 313
H	9 732	10 397	9 257	15 583	85 208
I	5 067	5 269	3 944	5 893	25 052
J	9 767	9 498	7 250	11 558	29 855
K	6 152	6 014	4 522	7 331	33 755
L	2 788	1 910	2 212	3 697	28 253
M	22 488	22 388	18 803	28 364	120 222
N	9 855	7 721	4 923	7 685	24 326
P	6 379	5 610	4 393	6 963	21 242
Q	9 264	12 406	9 830	17 235	100 014
R	2 862	1 913	1 837	2 028	7 918
S	10 429	9 682	5 986	11 419	43 820

Tabela 3. Liczba pracujących w 2013 r. w tym (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo według podstawowego rodzaju działalności (sekcji PKD 2007), w układzie sekcji poza A.

Sym- bol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeli- czeniu na przedsię- biorstwo	Właściciele, współ- właściciele i bez- płatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściciele, współwłaści- ciele i bezpłatnie poma- gający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracu- jący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrud- nieni na pod- stawie umowy o pracę	W prze- liczeniu na przed- siębior- stwo
B	1 250	3 950	3	1 496	1	2 454	2
C	150 765	356 714	2	179 267	1	177 447	1
D	2 057	3 672	2	2 469	1	1 203	1
E	5 069	13 390	3	6 004	1	7 386	1
F	213 244	425 593	2	232 347	1	193 247	1
G	474 965	1 052 833	2	567 426	1	485 407	1
H	130 177	255 643	2	142 489	1	113 154	1
I	45 225	128 357	3	56 541	1	71 816	2
J	67 929	112 737	2	78 323	1	34 414	1
K	57 774	87 646	2	61 389	1	26 257	0
L	38 860	78 352	2	45 107	1	33 245	1
M	212 266	360 670	2	239 303	1	121 367	1
N	54 510	96 671	2	60 271	1	36 400	1
P	44 587	67 370	2	48 853	1	18 517	0
Q	148 749	215 987	1	163 672	1	52 315	0
R	16 557	25 149	2	18 382	1	6 767	0
S	81 336	136 326	2	85 507	1	50 819	1

Tabela 4. Liczba pracujących w 2013 r. w tym, (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo według pracy na własny rachunek (zmienna zerojedynkowa – tak, nie)

Praca na własny rachu- nek	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeli- czeniu na przedsię- biorstwo	Właściciele, współ- właściciele i bez- płatnie pomagają- cy członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściciele, współwłaści- ciele i bezpłatnie pomagający człon- kowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrudnieni na podsta- wie umowy o pracę	W prze- liczeniu na przed- siębior- stwo
nie	441 037	1 686 545	4	541 691	1	1 144 854	3
tak	1 193 293	1 288 229	1	1 288 229	1	0	0

Tabela 5. Liczba pracujących, w tym (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrudnieni na podstawie umowy o pracę	W przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	186 259	247 916	1	202 045	1	45 870	0
2	178 172	268 958	2	195 743	1	73 215	0
3	133 310	221 470	2	148 875	1	72 595	1
4 lub 5	215 424	377 062	2	240 309	1	136 753	1
powyżej 5	1 032 154	2 305 657	2	1 201 874	1	1 103 782	1

Tabela 6. Liczba pracujących, w tym (jako osobna kategoria) właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę oraz (osobno) zatrudnieni na podstawie umowy o pracę: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Ko-biety	Liczba jednostek	Pracujący ogółem	Pracujący w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę	Właściciele, współwłaściciele i bezpłatnie pomagający członkowie ich rodzin, wspólnicy pracujący w spółce bez umowy o pracę w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Zatrudnieni na podstawie umowy o pracę	W przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 141 338	1 941 231	2	1 224 694	1	716 537	1
tak	492 992	1 033 543	2	605 226	1	428 317	1

Tabela 7. Liczba przedsiębiorstw wg pracy na własny rachunek i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) w 2013 r.

Praca na własny rachunek	Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek
nie	1 i mniej	15 091
nie	2	22 403
nie	3	23 812
nie	4 lub 5	45 032
nie	powyżej 5	334 699
tak	1 i mniej	159 061
tak	2	143 410
tak	3	99 720
tak	4 lub 5	155 412
tak	powyżej 5	635 689

Tabela 8. Liczba przedsiębiorstw w 2013 r. wg pracy na własny rachunek i podstawowego rodzaju działalności (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Symbol sekcji PKD 2007	Praca na własny rachunek	Liczba jednostek
B	nie	326
B	tak	555
C	nie	47 676
C	tak	94 990
D	nie	124
D	tak	691
E	nie	1 714
E	tak	2 744
F	nie	59 588
F	tak	143 493
G	nie	159 650
G	tak	286 355
H	nie	35 762
H	tak	90 132
I	nie	20 355
I	tak	21 952
J	nie	6 544
J	tak	51 503
K	nie	8 961
K	tak	44 147
L	nie	5 918
L	tak	20 308
M	nie	38 345
M	tak	158 372
N	nie	8 899
N	tak	40 831
P	nie	5 325
P	tak	37 582
Q	nie	17 095
Q	tak	128 454
R	nie	1 837
R	tak	13 608
S	nie	22 919
S	tak	57 574

Tabela 9. Liczba przedsiębiorstw w 2013 r. wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i podstawowego rodzaju działalności (sekcji PKD)

Symbol sekcji PKD 2007	Kobiety	Liczba jednostek
B	nie	713
B	tak	168
C	nie	111 268
C	tak	31 398
D	nie	641
D	tak	174
E	nie	3 491
E	tak	967
F	nie	190 209
F	tak	12 873
G	nie	279 065
G	tak	166 940

H	nie	113 338
H	tak	12 556
I	nie	23 166
I	tak	19 142
J	nie	50 689
J	tak	7 359
K	nie	34 587
K	tak	18 521
L	nie	16 910
L	tak	9 317
M	nie	133 674
M	tak	63 044
N	nie	32 000
N	tak	17 730
P	nie	28 258
P	tak	14 648
Q	nie	77 858
Q	tak	67 690
R	nie	10 440
R	tak	5 004
S	nie	35 032
S	tak	45 461

Tabela 10. Liczba przedsiębiorstw w 2013 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą) i wieku przedsiębiorstwa – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Kobiety	Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek
nie	1 i mniej	122 456
nie	2	116 264
nie	3	87 731
nie	4 lub 5	143 196
nie	powyżej 5	671 690
tak	1 i mniej	51 696
tak	2	49 549
tak	3	35 801
tak	4 lub 5	57 249
tak	powyżej 5	298 698

Tabela 11. Wynagrodzenia ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 r., według podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 250	59 208 188	47 357
C	150 765	3 668 085 346	24 330
D	2 057	48 591 783	23 618
E	5 069	153 834 001	30 351
F	213 244	3 705 685 963	17 378
G	474 965	10 249 670 257	21 580
H	130 177	2 176 217 203	16 717
I	45 225	1 070 531 491	23 671
J	67 929	1 119 138 943	16 475
K	57 774	611 223 177	10 580
L	38 860	932 709 336	24 002

M	212 266	2 969 913 797	13 992
N	54 510	759 583 650	13 935
P	44 587	344 924 021	7 736
Q	148 749	1 165 334 392	7 834
R	16 557	148 222 962	8 952
S	81 336	708 340 998	8 709

Tabela 12. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 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	441 037	20 026 910 209	45 409
tak	1 193 293	190 138 155	159

Tabela 13. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 r., wg wieku firmy

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	186 259	546 506 108	2 934
2	178 172	1 388 718 788	7 794
3	133 310	1 431 021 029	10 735
4 lub 5	215 424	2 827 665 730	13 126
powyżej 5	1 032 154	23 697 303 854	22 959

Tabela 14. Wynagrodzenia: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Wynagrodzenia ogółem	Wynagrodzenia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 141 338	12 695 911 042	11 124
tak	492 992	7 521 137 323	15 256

Tabela 15. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Nakłady ogółem	Nakłady w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 250	95 720 300	76 561
C	150 765	2 187 824 107	14 512
D	2 057	293 627 644	142 719
E	5 069	128 811 314	25 414
F	213 244	3 399 835 494	15 943
G	474 965	3 957 317 655	8 332
H	130 177	2 018 564 922	15 506
I	45 225	700 350 270	15 486
J	67 929	490 733 263	7 224
K	57 774	203 293 881	3 519
L	38 860	3 509 927 945	90 323
M	212 266	1 259 015 287	5 931
N	54 510	681 208 948	12 497
P	44 587	242 781 507	5 445
Q	148 749	766 648 207	5 154
R	16 557	154 815 968	9 350
S	81 336	210 428 944	2 587

Tabela 16. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 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	441 037	6 488 596 734	14 712
tak	1 193 293	4 317 456 931	3 618

Tabela 17. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 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	186 259	2 632 211 247	14 132
2	178 172	2 840 112 048	15 940
3	133 310	1 338 334 014	10 039
4 lub 5	215 424	3 314 196 936	15 385
powyżej 5	1 032 154	10 176 051 412	9 859

Tabela 18. Nakłady na środki trwałe: ogółem i w przeliczeniu na przedsiębiorstwo w 2013 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Nakłady na środki trwałe ogółem	Nakłady na środki trwałe w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 141 338	7 645 128 239	6 698
tak	492 992	3 160 925 426	6 412

Tabela 19. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 PLN wynagrodzeń w 2013 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Przychody ogółem	Przychody w przeliczeniu na przedsiębiorstwo	Wynagrodzenia ogółem	Przychody na 1 PLN wynagrodzeń
B	1 250	1 826 989 818	1 461 303	59 208 188	31
C	150 765	56 126 455 454	372 278	3 668 085 346	15
D	2 057	3 380 845 907	1 643 280	48 591 783	70
E	5 069	2 816 600 284	555 701	153 834 001	18
F	213 244	93 064 057 567	436 421	3 705 685 963	25
G	474 965	376 059 316 490	791 762	10 249 670 257	37
H	130 177	52 940 264 693	406 680	2 176 217 203	24
I	45 225	12 291 727 128	271 792	1 070 531 491	11
J	67 929	22 215 540 004	327 040	1 119 138 943	20
K	57 774	85 562 343 866	1 480 979	611 223 177	140
L	38 860	24 029 421 984	618 361	932 709 336	26
M	212 266	50 322 263 860	237 072	2 969 913 797	17
N	54 510	17 421 179 436	319 598	759 583 650	23
P	44 587	4 948 408 758	110 983	344 924 021	14
Q	148 749	22 296 841 798	149 895	1 165 334 392	19
R	16 557	4 094 255 181	247 276	148 222 962	28
S	81 336	7 750 408 873	95 289	708 340 998	11

Tabela 20. Przychody ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 PLN wynagrodzeń w 2013 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 PLN wynagrodzeń
nie	441 037	384 019 804 743	870 720	20 026 910 209	19
tak	1 193 293	179 896 856 513	150 757	190 138 155	946

Tabela 21. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 PLN wynagrodzeń w 2013 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 PLN wynagrodzeń
1 i mniej	186 259	21 717 511 416	116 598	546 506 108	40
2	178 172	57 677 132 191	323 716	1 388 718 788	42
3	133 310	43 912 815 185	329 404	1 431 021 029	31
4 lub 5	215 424	100 599 773 693	466 985	2 827 665 730	36
powyżej 5	1 032 154	613 239 688 616	594 136	23 697 303 854	26

Tabela 22. Przychody: ogółem, na przedsiębiorstwo, na 1 PLN wynagrodzeń w 2013 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	Przychody ogółem	Przychody na przedsiębiorstwo	Wynagrodzenia ogółem	Przychody na 1 PLN wynagrodzeń
nie	1 141 338	370 063 571 445	324 237	12 695 911 042	29
tak	492 992	193 853 089 812	393 217	7 521 137 323	26

Tabela 23. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2013 r., wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty przypadające na przedsiębiorstwo
B	1 250	1 753 755 909	1 402 728
C	150 765	46 776 381 293	310 261
D	2 057	3 228 723 445	1 569 340
E	5 069	2 520 446 965	497 271
F	213 244	71 551 078 514	335 537
G	474 965	356 734 181 560	751 075
H	130 177	46 928 099 344	360 495
I	45 225	11 471 237 615	253 650
J	67 929	18 514 935 272	272 562
K	57 774	82 994 618 114	1 436 535
L	38 860	21 831 942 475	561 812
M	212 266	35 293 668 020	166 271
N	54 510	13 775 374 726	252 714
P	44 587	3 654 771 864	81 969
Q	148 749	12 623 287 430	84 863
R	16 557	3 595 809 121	217 172
S	81 336	6 324 962 868	77 764

Tabela 24. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2013 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	441 037	347 009 940 921	786 804
tak	1 193 293	134 215 074 206	112 475

Tabela 25. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2013 r., wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	186 259	19 927 749 288	106 989
2	178 172	51 575 717 349	289 472
3	133 310	37 845 528 376	283 892
4 lub 5	215 424	89 562 796 551	415 751
powyżej 5	1 032 154	540 661 482 969	523 819

Tabela 26. Koszty: ogółem, na przedsiębiorstwo w 2013 r., wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność)

Kobiety	Liczba jednostek	Koszty ogółem	Koszty w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 141 338	312 499 317 018	273 801
tak	492 992	168 725 698 109	342 248

Tabela 27. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg podstawowego rodzaju działalności

Symbol sekcji PKD 2007	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
B	1 250	-3 991 848	-3 193
C	150 765	-21 691 804	-144
D	2 057	-10 967 065	-5 331
E	5 069	-46 233 685	-9 122
F	213 244	3 966 467 443	18 601
G	474 965	1 985 239 793	4 180
H	130 177	83 336 559	640
I	45 225	13 753 425	304
J	67 929	-6 911 699	-102
K	57 774	-52 914 759	-916
L	38 860	-491 458 858	-12 647
M	212 266	3 148 205	15
N	54 510	-11 974 927	-220
P	44 587	-7 868 161	-176
Q	148 749	4 474 820	30
R	16 557	1 834 284	111
S	81 336	-16 675 034	-205

Tabela 28. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg pracy na własny rachunek (w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Praca na własny rachunek	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	441 037	983 476 422	2 230
tak	1 193 293	308 757 755	259

Tabela 29. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg wieku firmy – liczby lat prowadzenia działalności gospodarczej

Lata prowadzenia działalności	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
1 i mniej	186 259	2 254 872 427	12 106
2	178 172	1 257 771 863	7 059
3	133 310	452 957 699	3 398
4 lub 5	215 424	1 291 173 438	5 994
powyżej 5	1 032 154	130 791 260	127

Tabela 30. Zapasy: jako zmiana w ciągu roku w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wg zmiennej zerojedynkowej (tak/nie): przedsiębiorstwa, w których wśród właścicieli, współwłaścicieli i bezpłatnie pomagających członków ich rodzin, wspólników pracujących w spółce bez umowy o pracę są kobiety (jedynie w odniesieniu do osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą)

Kobiety	Liczba jednostek	Zapasy	Zapasy w przeliczeniu na przedsiębiorstwo
nie	1 141 338	704 168 652	617
tak	492 992	588 065 525	1 193

Załącznik 3. Symbole sekcji wg Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007)

Sekcja A – Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo

Sekcja B – Górnictwo i wydobywanie

Sekcja C – Przetwórstwo przemysłowe

Sekcja D – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych

Sekcja E – Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją

Sekcja F – Budownictwo

Sekcja G – Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle

Sekcja H – Transport i gospodarka magazynowa

Sekcja I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi

Sekcja J – Informacja i komunikacja

Sekcja K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa

Sekcja L – Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości

Sekcja M – Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna

Sekcja N – Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca

Sekcja O – Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne

Sekcja P – Edukacja

Sekcja Q – Opieka zdrowotna i pomoc społeczna

Sekcja R – Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją

Sekcja S – Pozostała działalność usługowa

Sekcja T – Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby

Sekcja U – Organizacje i zespoły eksterytorialne

Analizy PARP

Działalność badawczo-analityczna stanowi istotną część aktywności PARP. Agencja prowadzi badania w zakresie przedsiębiorczości, innowacyjności, stanu i rozwoju zasobów ludzkich, instytucji otoczenia biznesu i usług wspierających prowadzenie działalności gospodarczej. Ważnym obszarem działalności PARP są badania ewaluacyjne programów pomocowych dla MSP.

Celem prac badawczych i analitycznych prowadzonych przez PARP jest przygotowanie wniosków i rekomendacji dla polityki sprzyjającej rozwojowi polskiej gospodarki, w szczególności pobudzania przedsiębiorczości i innowacyjności sektora MSP. Realizowane przez PARP badania i ewaluacje dostarczają wiedzy niezbędnej w procesach programowania instrumentów wsparcia. Badania ewaluacyjne są także istotnym narzędziem monitorowania skuteczności udzielanej pomocy. Wyniki prowadzonych badań i analiz pozwalają na przygotowanie pakietów informacyjnych, przeznaczonych zarówno dla administracji publicznej, jak i przedsiębiorców, naukowców czy studentów.

Jedną z publikacji opracowywanych cyklicznie przez Agencję jest *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Stałym elementem Raportu jest opis stanu i kondycji przedsiębiorstw, w szczególności mikro, małych i średnich firm, w Polsce na tle innych krajów unijnych. Raport jest wydawany od 1997 roku. Tegoroczne wydanie – 19 edycja raportu – jest efektem agregacji danych statystycznych, badań własnych i zlecanych przez PARP.

Zapraszamy do kontaktu:

<http://badania.parp.gov.pl/>

e-mail: analizy@parp.gov.pl

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) jest agencją rządową, która od 2000 roku wspiera przedsiębiorców. Celem działania PARP jest rozwój małych i średnich firm w Polsce – powstawanie nowych podmiotów, podnoszenie kwalifikacji i wzrost potencjału, wzmocnienie pozycji konkurencyjnej w oparciu o innowacyjność i nowoczesne technologie, kształtowanie przyjaznego otoczenia biznesowego, tworzenie warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Realizując działania wspierające przedsiębiorców (a także: instytucje otoczenia biznesu, jednostki samorządu terytorialnego, państwowe jednostki budżetowe, uczelnie), PARP korzysta ze środków budżetu państwa oraz funduszy europejskich. Zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i po wejściu przez Polskę do Unii Europejskiej, PARP oferowała przedsiębiorcom wsparcie finansowe i szkoleniowo-doradcze. W latach 2014–2020 Agencja jest odpowiedzialna za realizację działań w ramach trzech programów operacyjnych: Inteligentny Rozwój, Polska Wschodnia oraz Wiedza Edukacja Rozwój.

PARP posiada unikalne doświadczenie nie tylko w przekazywaniu pomocy unijnej przedsiębiorcom. Od kilku lat Agencja prowadzi badania i analizy 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.

Działający przy PARP ośrodek sieci Enterprise Europe Network, współpracujący z blisko 600 organizacjami członkowskimi z ponad 50 krajów, daje szansę przedsiębiorcom na skorzystanie z możliwości rynku ogólnoeuropejskiego. Ośrodek oferuje nieodpłatne, kompleksowe usługi obejmujące informacje, szkolenia i doradztwo, przede wszystkim z zakresu prawa i polityk Unii Europejskiej, prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i za granicą. Natomiast członkostwo w TAFTIE (Europejska Sieć Agencji Innowacyjnych) gwarantuje stały dostęp do najlepszych praktyk stosowanych w najważniejszych europejskich agencjach wspierających innowacyjność.

PARP wraz z Ministerstwem Rozwoju prowadzi projekt inno_LAB. W ramach projektu organizowane są wydarzenia poprawiające współpracę przedsiębiorstw z sektorem nauki i administracją publiczną. inno_LAB to także laboratorium nowych instrumentów, gdzie z zastosowaniem metod eksperymentalnych tworzymy nowe sposoby wspierania przedsiębiorczości.

Zapraszamy do skorzystania z naszych usług!

Profile regionalne małych i średnich przedsiębiorstw

Opracowanie:

Joanna Orłowska

*(województwa: dolnośląskie, kujawsko-pomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie,
małopolskie, mazowieckie, opolskie)*

Maja Wasilewska

*(województwa: podkarpackie, podlaskie, pomorskie, śląskie, świętokrzyskie,
warmińsko-mazurskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie oraz tabele)*

Województwo dolnośląskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r., o ponad 5,2 tys. względem roku poprzedniego, wzrosła liczba aktywnych przedsiębiorstw w regionie. Mimo to, udział przedsiębiorstw aktywnych województwa w skali kraju nieznacznie się zmniejszył. Udział poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw w odniesieniu do kraju nie zmienił się istotnie (tabela 1.1). Natomiast o ponad 20,6 tys. wzrosła liczba pracujących w przedsiębiorstwach regionu. Największy odsetek pracujących znajdował się – podobnie jak w roku poprzednim – w grupie mikroprzedsiębiorstw, w której jako jedynej z grup przedsiębiorstw odnotowano niewielki wzrost odsetka pracujących (z 36,8% do 38%). W grupie małych przedsiębiorstw można zauważyć półprocentowy spadek odsetka pracujących (z 12,2% do 11,7%), o 1 p.p. spadł odsetek pracujących w przedsiębiorstwach dużych (z 35% do 34%).

Podobnie jak w roku poprzednim kształtował się wskaźnik przychodów na 1 podmiot w województwie (spadek z 1,9 mln PLN na 1,8 mln PLN). Niewielkie spadki w tym zakresie nastąpiły w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw oraz średnich przedsiębiorstw. W małych przedsiębiorstwach przychody na 1 podmiot nieznacznie zwiększyły się. Natomiast duże firmy osiągnęły przychody w wysokości prawie 413 mln PLN, tj. na podobnym poziomie jak w 2012 roku (wzrost względem 2013 roku o prawie 12,5 mln PLN).

Struktura przychodów także nie uległa znacznym zmianom, choć nieco większy udział zyskały mikroprzedsiębiorstwa oraz duże przedsiębiorstwa (wzrost na poziomie 2-2,5 p.p. względem roku poprzedniego), straciły zaś – także nieznacznie – małe i średnie przedsiębiorstwa (spadek o około 2-3 p.p. względem roku poprzedniego).

Tabela 1.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Dolnośląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	146 815	141 215	4 159	1 133	308
Udział regionu w Polsce (%)	7,97	8,00	7,03	7,32	9,18
Struktura pracujących (%)	Liczba: 736 568	38,06	11,70	16,02	34,22
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,84	0,43	8,49	41,02	412,85
Struktura przychodów (%)	100	22,67	13,07	17,20	47,06
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 934	2 383	3 000*	4 072	4 558
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	92,17	13,39	403,83	2 236,42	24 116,85
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	18,37	6,74	19,49	21,47	29,47

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 1.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Dolnośląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	105,41	105,87	93,00	96,89	121,42
Przychody na 1 podmiot	86,78	94,77	86,68	81,56	79,51
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	100,90	102,94	104,42*	101,42	96,34
Inwestycje na przedsiębiorstwo	92,67	78,72	122,62	96,43	82,68
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	91,69	78,54	122,36	96,25	84,88

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W porównaniu z rokiem 2013, nie odnotowano istotnych zmian w zakresie liczby aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców. Wskaźnik ten nadal wynosił ponad 105% średniej krajowej (tabela 1.2). Najwyższy poziom wskaźnika względem średniej krajowej odnotowano w grupie dużych przedsiębiorstw (121,4% średniej krajowej względem 126,2% średniej krajowej w roku poprzednim) oraz mikroprzedsiębiorstw (105,9% średniej krajowej w stosunku do ponad 106% tej średniej w roku poprzednim). Na podobnym poziomie jak w roku 2013 kształtowała się wartość wskaźnika w grupie małych i średnich przedsiębiorstw (w 2014 r. nieznaczne spadki rzędu 1-2 p.p.).

Względem roku poprzedniego o około 1 p.p., w porównaniu do średniej dla kraju, spadły przychody na 1 przedsiębiorstwo województwa dolnośląskiego. W 2014 r. osiągnęły one ogółem w przybliżeniu 87% tej średniej. W grupie mikroprzedsiębiorstw odnotować przy tym należy istotny spadek przychodów – przekraczający 8 p.p. (do poziomu tylko nieco wyższego niż w roku 2012 r., gdy wynosił on około 91% średniej krajowej), zaś w grupie średnich przedsiębiorstw – około 5 p.p. względem roku poprzedniego. Przychody małych i dużych przedsiębiorstw pozostały na podobnym poziomie względem średniej krajowej, jak w roku poprzednim.

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w 2014 r. wynosiło 3 934 PLN, tj. o 180 PLN więcej niż w roku poprzednim i przekroczyło nieznacznie średnią krajową. We wszystkich kategoriach wielkości przedsiębiorstw nastąpił niewielki wzrost wynagrodzeń brutto. Nadal, poza dużymi przedsiębiorstwami, ich poziom był nieco wyższy od średniej krajowej.

Co prawda, w 2014 r. poziom inwestycji ogółem na przedsiębiorstwo regionu (około 92 tys. PLN) został utrzymany, ale względem średniej krajowej osiągnął gorszy wynik niż w roku poprzednim (spadek z poziomu nieco ponad 101,4% średniej krajowej do poziomu niespełna 92,7% średniej krajowej). Największy spadek poziomu inwestycji nastąpił w mikroprzedsiębiorstwach (o ponad 16,7 p.p. względem roku poprzedniego), ale był on również widoczny w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw (odpowiednio spadek o 10,4 p.p. i o prawie 5 p.p. względem roku poprzedniego). Jedynie w grupie małych przedsiębiorstw zanotowano wzrost poziomu inwestycji na przedsiębiorstwo o ponad 10 p.p. względem roku poprzedniego.

Podobnie rzecz się miała z inwestycjami w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwach. Tutaj także odnotowano spadek inwestycji ogółem w odniesieniu do średniej krajowej o niemal 10 p.p. względem roku poprzedniego. Także w grupach mikroprzedsiębiorstw, średnich i dużych przedsiębiorstw nastąpiły spadki wartości wskaźnika (odpowiednio o około 19,4 p.p., 11,8 p.p. i 6,4 p.p. względem 2013 r.). Jedynie w grupie małych przedsiębiorstw stwierdzono wzrost wskaźnika inwestycji w przeliczeniu na pracującego o nieco ponad 10 p.p. względem roku poprzedniego.

Tabela 1.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Dolnośląskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	50,48	5
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,98	12
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 934,00	4
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	41,66	8
Inwestycje na pracującego w MSP	12,60	7

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa dolnośląskiego znalazł się w rankingu krajowym na stosunkowo wysokich pozycjach pod względem liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców (5. miejsce, wzrost z 6. miejsca w 2013 r.) oraz przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto (4. miejsce). Natomiast w kategorii przychodów MSP na 1 podmiot w mln PLN oraz inwestycji na pracującego w MSP, region spadł w rankingu aż o trzy pozycje – zajmując odpowiednio 12. i 7. miejsce – a w kategorii Inwestycji liczonych na przedsiębiorstwo o dwie pozycje, plasując się na 8. miejscu.

Województwo kujawsko-pomorskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

Po odnotowywanym w 2013 r. niewielkim spadku, w roku 2014 liczba aktywnych przedsiębiorstw regionu wzrosła o prawie 4 tysiące (tabela 2.1). Firmy województwa kujawsko-pomorskiego, podobnie jak rok wcześniej, stanowiły nieco ponad 4,8% aktywnych podmiotów w skali kraju. Nie zmienił się także udział poszczególnych grup przedsiębiorstw województwa w odniesieniu do kraju i wynosił średnio po około 5%.

W stosunku do 2013 r. o około 9,5 tys. wzrosła liczba osób pracujących w regionie, przy czym utrzymała się struktura zatrudnienia. Ponownie najwięcej pracujących miało miejsce pracy w mikroprzedsiębiorstwach (40,2%), natomiast najmniej w firmach małych (15,6%).

Nie zmieniły się przychody ogółem liczone na jeden podmiot regionu – analogicznie jak w 2013 r. wyniosły one około 1,7 mln PLN, co w 2014 r. stanowiło nieco ponad 79% średniej krajowej (spadek o około 5,5 p.p. względem 2013 r.) (tabela 2.2). Najwyższe przychody notowały firmy duże (niemal 331 mln PLN), najniższe zaś mikroprzedsiębiorstwa (0,4 mln PLN). W strukturze przychodów zwiększył się udział małych i średnich przedsiębiorstw (wzrost odpowiednio o 4,2 p.p. i 5,9 p.p. względem roku poprzedniego), zmniejszył się zaś o niemal 10 p.p. udział dużych firm. W odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw nie odnotowano w tym zakresie znaczących różnic w porównaniu z rokiem poprzednim. Odnosząc natomiast przychody przedsiębiorstw regionu liczone na jeden podmiot do średniej krajowej, należy zauważyć, że duży spadek - niemal o 35 p.p. względem 2013 r. (z 98,5% do 63,7%) – zanotowały duże przedsiębiorstwa. Jest to istotne o tyle, że w roku 2013 w tym zakresie odnotowano wzrost o 26 p.p. Natomiast w pozostałych grupach wielkości przedsiębiorstw nastąpił niewielki bądź umiarkowany wzrost (na poziomie od 2-6 p.p.).

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie w 2014 r. wynosiło 3 203 PLN i nieznacznie wzrosło względem roku poprzedniego we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw. Nadal jednak było ono niższe od średniej krajowej o niemal 18% (tabela 2.2).

Tabela 2.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r.

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	89 128	85 218	2 907	840	163
Udział regionu w Polsce (%)	4,84	4,83	4,91	5,43	4,86
Struktura pracujących (%)	Liczba: 400 895	40,24	15,55	21,96	22,24
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,68	0,40	8,77	42,50	330,87
Struktura przychodów (%)	100	22,99	17,06	23,88	36,07
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 203	2 161	2 612*	3 439	3 762
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	68,45	12,68	302,07	2 464,25	12 711,06
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	15,22	6,70	14,09	23,51	23,23

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Zwiększyła się ogólna wartość inwestycji przedsiębiorstw regionu liczonych na jedno przedsiębiorstwo. Najwyraźniej widać to w grupie średnich przedsiębiorstw, choć także mikroprzedsiębiorstwa oraz małe przedsiębiorstwa zanotowały wzrost nakładów inwestycyjnych. Jedynie w grupie dużych przedsiębiorstw widać nieznaczny spadek inwestycji liczonych na przedsiębiorstwo. Ogółem zmiany te nie były jednak znaczące i nie wpłynęły na pozycję regionu względem średniej krajowej. Nadal inwestycje na przedsiębiorstwo w kujawsko-pomorskim ogółem stanowiły niecałe 69% średniej dla kraju. W poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw ponownie wyróżniły się średnie przedsiębiorstwa z omawianym wskaźnikiem na poziomie nieco ponad 106% średniej krajowej (wzrost z poziomu niecałych 88% średniej w roku poprzednim) (tabela 2.2).

Tabela 2.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	89,06	88,91	90,46	99,97	89,42
Przychody na 1 podmiot	79,09	88,13	89,55	84,51	63,72
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	82,15	93,35	90,92*	85,65	79,52
Inwestycje na przedsiębiorstwo	68,82	74,55	91,72	106,26	43,58
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	75,94	78,00	88,42	105,38	66,92

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS, 2015, Warszawa.

Średnie przedsiębiorstwa wyróżniały się także pod względem inwestycji w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwach. Poziom tak liczonych wydatków był w tej grupie firm o niemal 5 tys. PLN wyższy niż w roku poprzednim (wzrost nakładów z 18,6 tys. PLN do 23,5 tys. PLN). Tym samym średnie przedsiębiorstwa osiągnęły wynik o prawie 19 p.p. lepszy niż w roku poprzednim i znacząco poprawiły swoją pozycję względem średniej krajowej. Pozostałe grupy wielkości firm zanotowały już znacznie mniejsze zmiany w zakresie wartości tego wskaźnika. Mikroprzedsiębiorstwa wypadły nieznacznie lepiej niż w roku 2013 (wzrost o ok 3,5 p.p.), zaś małe i duże przedsiębiorstwa - gorzej niż w roku poprzednim (spadek o odpowiednio: 1,6 p.p i ok 8,5 p.p.) (tabela 2.2).

Tabela 2.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Kujawsko-pomorskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	42,65	10
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,07	12
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 203,00	11
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	45,28	5
Inwestycje na pracującego w MSP	12,92	6

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa kujawsko-pomorskiego charakteryzuje się stosunkowo niską na tle kraju liczbą aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców, o czym świadczy utrzymywana przez region od kilku lat 10. pozycja w rankingu. Pod względem przychodów MSP na 1 podmiot w 2014 roku województwo wypadło gorzej niż w roku poprzednim, spadając o cztery miejsca w rankingu i zajmując 12. lokatę w kraju. O jedną pozycję w górę rankingu województwo kujawsko – pomorskie przesunęło się natomiast w kategorii przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto, zaś o trzy miejsca w górę w kategorii inwestycji na przedsiębiorstwo i na pracującego w MSP (tabela 2.3).

Województwo lubelskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 roku liczba aktywnych przedsiębiorstw w województwie lubelskim wzrosła o ponad 3,3 tys. podmiotów. Wzrost był widoczny we wszystkich kategoriach wielkości przedsiębiorstw, za wyjątkiem grupy średnich firm, gdzie sytuacja praktycznie nie zmieniła się względem roku poprzedniego. Przedsiębiorstwa regionu nadal stanowiły około 4,2% aktywnych podmiotów w skali kraju (tabela 3.1). Udział poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw regionu w skali kraju utrzymał się na poziomie około 4% w odniesieniu do mikro oraz małych i średnich przedsiębiorstw, a 2,5% w odniesieniu do dużych przedsiębiorstw. O prawie 12 tys. wzrosła liczba pracujących w przedsiębiorstwach regionu, natomiast nie uległa znaczącej zmianie struktura zatrudnienia w przedsiębiorstwach różnej wielkości.

Nieznacznie spadły przychody przedsiębiorstw, przy czym w największym stopniu dotknęło to grupę dużych przedsiębiorstw. W strukturze przychodów większy udział niż w roku poprzednim zyskały mikroprzedsiębiorstwa (wzrost udziału o około 9 p.p.) i małe przedsiębiorstwa. Natomiast udział średnich i dużych firm w przychodach przedsiębiorstw regionu zmniejszył się odpowiednio o 3,4 p.p. oraz około 8 p.p.).

Ogółem w 2014 r. przychody na 1 podmiot w regionie stanowiły 65,7% średniej krajowej i były około 10 p.p. niższe niż w roku poprzednim (powrót do stanu z 2012 roku). Mimo to, przychody mikroprzedsiębiorstw znacznie zbliżyły się do średniej krajowej i osiągnęły w 2014 roku poziom 98,6% średniej krajowej (wzrost z poziomu 91% tej średniej). W pozostałych grupach wielkości przedsiębiorstw odnotowano natomiast nieznaczne spadki wartości tego wskaźnika (tabela 3.2).

Nieznacznie wzrosło przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw i wynosiło 3 237 PLN. Jednak w odniesieniu do średniej krajowej wypadło ono nieco gorzej niż w roku poprzednim (tabela 3.2). Najbliższe średniej było wynagrodzenie w dużych firmach, zaś najbardziej od niej odbiegało w firmach średniej wielkości. Średnie miesięczne wynagrodzenie w dużym przedsiębiorstwie regionu nadal było ponad dwukrotnie wyższe niż w mikroprzedsiębiorstwie.

Tabela 3.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Lubelskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	77 205	73 944	2 607	569	85
Udział regionu w Polsce (%)	4,19	4,19	4,41	3,68	2,53
Struktura pracujących (%)	Liczba: 340 159	44,83	15,22	16,93	23,02
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,39	0,45	7,86	39,52	367,69
Struktura przychodów (%)	100	31,00	19,04	20,91	29,05
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 237	2 105	2 412*	3 319	4 357
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	87,14	15,77	287,58	1 778,96	44 703,01
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	19,78	7,65	14,48	17,58	48,53

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 3.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Lubelskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	75,07	75,07	78,94	65,90	45,38
Przychody na 1 podmiot	65,70	98,56	80,18	78,58	70,81
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	83,02	90,93	83,95*	82,67	92,09
Inwestycje na przedsiębiorstwo	87,62	92,71	87,32	76,71	153,26
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	98,70	89,04	90,88	78,81	139,78

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2014 r., w ujęciu ogółem, przedsiębiorstwa regionu poniosły o ponad 12 tys. PLN wyższe nakłady inwestycyjne niż w roku poprzednim. Wzrost inwestycji liczonych na przedsiębiorstwo, a także na pracującego w przedsiębiorstwach dotyczył wszystkich grup wielkości przedsiębiorstw. Miało to swoje odzwierciedlenie w porównaniu poziomu inwestycji regionu do przeciętnego poziomu w Polsce. Gdy w 2013 r. inwestycje liczone na przedsiębiorstwo w regionie stanowiły 81% średniej krajowej, to w 2014 r. już niemal 88%. Co istotne, wszystkie kategorie wielkości przedsiębiorstw regionu przybliżyły się w tym zakresie do średniej krajowej, a duże firmy przekroczyły ją o ponad 53%. Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w 2013 ogółem wynosiły niecałe 93% średniej krajowej, natomiast w 2014 r. – prawie 99%. Także pod tym względem wzrost nastąpił we wszystkich grupach przedsiębiorstw (tabela 3.2).

Tabela 3.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Lubelskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	35,95	15
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,99	10
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 237,00	10
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	37,97	12
Inwestycje na pracującego w MSP	11,18	12

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015

Wzrost inwestycji liczonych zarówno na przedsiębiorstwo jak i na pracującego był na tyle istotny, że w obu tych kategoriach, w rankingu województw region przesunął się o jedną pozycję w górę, z pozycji 13. na 12. (tabela 3.3). Także w zakresie przychodów na 1 podmiot region poprawił swoje notowania w rankingu o jedno miejsce zajmując 10. pozycję na odległym 15. miejscu w rankingu region utrzymał się w kategorii liczby przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców. Zmianie nie uległa także pozycja regionu w kategorii wysokości wynagrodzenia miesięcznego brutto. Nadal zajmował on 10. miejsce.

Województwo lubuskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. o około 1500 podmiotów wzrosła liczba aktywnych przedsiębiorstw regionu (tabela 4.1), nie zmienił się natomiast jego udział w ogóle aktywnych firm w skali kraju. W stosunku do 2013 r. nie uległ zmianie także udział poszczególnych grup przedsiębiorstw regionu w skali kraju (od około 2,2-2,5%). Na takim samym poziomie jak w roku poprzednim kształtowała się także liczba pracujących w regionie. Nie zmieniła się również w istotny sposób struktura zatrudnienia.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie utrzymały się na podobnym poziomie jak w latach poprzednich, ale w odniesieniu do średniej krajowej spadły z poziomu 70% do 64,4% tej średniej (tabela 4.2). Mimo znacznego wzrostu przychodów w dużych przedsiębiorstwach (o około 40 mln PLN), w odniesieniu do średniej krajowej to właśnie one zanotowały największy spadek – gdy w 2013 roku ich przychody stanowiły około 70% średniej krajowej, to w 2014 r. już niecałe 56%. Natomiast w pozostałych grupach wielkości przedsiębiorstw sytuacja nie uległa istotnym zmianom.

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto wzrosło do kwoty 3 123 PLN (o ok. 150 PLN). Najwyższe wynagrodzenia zanotowano w grupie dużych przedsiębiorstw, najniższe zaś w mikroprzedsiębiorstwach. Tak jak w roku poprzednim przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w regionie stanowiło około 80% średniej dla kraju (tabela 4.2).

Tabela 4.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Lubuskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	45 817	43 931	1 409	404	73
Udział regionu w Polsce (%)	2,49	2,49	2,38	2,61	2,18
Struktura pracujących (%)	Liczba: 198 141	42,74	14,92	21,31	21,03
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,37	0,39	7,73	33,20	290,52
Struktura przychodów (%)	100	27,29	17,39	21,43	33,89
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 123	2 163	2 547*	3 353	3 709
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	47,34	9,07	211,97	1 677,27	10 876,62
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	10,95	4,71	10,10	16,05	19,06

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W stosunku do 2013 roku, o 6 tys. PLN spadł w regionie ogólny poziom inwestycji na przedsiębiorstwo. Także w poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw, z wyjątkiem średnich, zanotowano mniejsze wydatki inwestycyjne niż w roku poprzednim (tabela 4.2). Miało to swoje odzwierciedlenie w wartości wskaźnika w odniesieniu do średniej krajowej - w 2014 r. wynosił on około 47% średniej, tj. ponad 10 p.p. mniej niż w 2013 r. Spadki były widoczne w każdej grupie wielkości przedsiębiorstw, przy czym największe zanotowano w mikro i małych przedsiębiorstwach (odpowiednio: ponad 18 p.p. i 25 p.p.).

W przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwie, poziom inwestycji w ujęciu kwotowym nie uległ istotnym zmianom. Natomiast w odniesieniu do średniej krajowej, przedsiębiorstwa regionu

zanotowały ogółem spadek wartości wskaźnika o niemal 11,5%. Największe spadki zanotowały mikro i małe przedsiębiorstwa (odpowiednio niemal 17 p.p. i 25 p.p.).

Tabela 4.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Lubuskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	93,77	93,89	89,81	98,49	82,03
Przychody na 1 podmiot	64,41	84,94	78,87	66,01	55,95
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	80,10	93,43	88,65*	83,51	78,40
Inwestycje na przedsiębiorstwo	47,59	53,34	64,36	72,32	37,29
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	54,63	54,81	63,41	71,93	54,89

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W roku 2014 województwo lubuskie utrzymało 9. pozycję w rankingu pod względem liczby MSP na 1000 mieszkańców. Pod względem przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto utrzymało odległą, 15. pozycję w kraju. Z miejsca 12. na ostatnie w rankingu przesunęło się natomiast w takich kategoriach jak inwestycje na przedsiębiorstwo czy inwestycje na pracującego. Pod względem przychodów liczonych na jeden podmiot region przesunął się o jedną pozycję niżej w rankingu i ostatecznie uplasował się na pozycji 14. (tabela 4.3).

Tabela 4.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Lubuskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	44,91	9
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,90	14
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 123,00	15
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	30,05	16
Inwestycje na pracującego w MSP	8,79	16

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Województwo łódzkie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie łódzkim niemal do 120 tys. wzrosła liczba aktywnych przedsiębiorstw. Nowo powstałe podmioty w zdecydowanej większości zasiliły grupę mikroprzedsiębiorstw (tabela 5.1). Podobnie jak w poprzednim roku, przedsiębiorstwa regionu stanowiły 6,5% aktywnych podmiotów w skali kraju. Podobnie jak w 2013 r., w skali kraju udział mikro i małych przedsiębiorstw oscylował wokół 6,5%, średnich przedsiębiorstw – około 6,2% a firm dużych wyniósł około 5,5%.

O ponad 17,6 tys. osób, względem roku poprzedniego, wzrosła liczba pracujących w sektorze przedsiębiorstw regionu. Struktura pracujących nie uległa zmianie i ponownie najwięcej pracujących zanotowano w mikroprzedsiębiorstwach, najmniej zaś w małych przedsiębiorstwach. Przedsiębiorstwa regionu w przeliczeniu na 1000 mieszkańców stanowiły niemal 100% średniej krajowej.

Istotnej zmianie nie uległ poziom przychodów przeciętnego przedsiębiorstwa regionu (tabela 5.1). Na znaczeniu zyskały jednak duże przedsiębiorstwa, których przychody stanowiły niemal 39% przychodów przedsiębiorstw regionu, straciły zaś nieco pozostałe grupy wielkości przedsiębiorstw (spadki w granicach 1-4 p.p.). Ogółem przychody przedsiębiorstw regionu stanowiły około 75% średniej krajowej i był to wynik o 4 p.p. niższy niż w roku poprzednim. Względem średniej krajowej mikro i małe przedsiębiorstwa regionu poprawiły swoją pozycję, natomiast średnie i duże nieznacznie ją pogorszyły (tabela 5.2).

Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w przedsiębiorstwach regionu (3 443 PLN) było niemal identyczne jak w roku poprzednim i stanowiło nieco ponad 88% średniej krajowej (nieznaczny spadek względem 2013 r.). Struktura wynagrodzeń sektora przedsiębiorstw regionu nie uległa zmianie. Nadal najbliższe średniej krajowej były wynagrodzenia w grupie przedsiębiorstw dużych oraz mikroprzedsiębiorstw. Najstabiliej w tym zakresie wypadły średnie firmy regionu (tabela 5.2).

Tabela 5.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Łódzkie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	119 903	114 808	3 953	957	185
Udział regionu w Polsce (%)	6,51	6,51	6,68	6,19	5,51
Struktura pracujących (%)	Liczba: 554 879	41,36	14,76	17,50	26,37
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,61	0,42	8,39	38,06	405,05
Struktura przychodów (%)	100	25,09	17,20	18,88	38,84
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 443	2 142	2 518*	3 361	4 550
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	99,33	12,28	300,27	2 420,91	37 817,66
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	21,46	6,14	14,49	23,86	47,81

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 5.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., gdy przeciętna dla Polski = 100

Łódzkie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	99,99	99,97	102,66	95,06	84,71
Przychody na 1 podmiot	75,87	92,11	85,68	75,67	78,01
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	88,30	92,53	87,64*	83,71	96,17
Inwestycje na przedsiębiorstwo	99,87	72,18	91,18	104,39	129,66
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	107,11	71,52	90,96	106,94	137,70

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Wzrosły nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw regionu, zarówno w przeliczeniu na jeden podmiot jak i na pracującego w przedsiębiorstwach. W pierwszej z tych kategorii inwestycje wzrosły o niemal 24 tys. PLN (z poziomu 75,6 tys. do 99,3 tys. PLN), w drugiej z 16,3 tys. PLN do 21,5 tys. PLN. Wzrost inwestycji liczonych na przedsiębiorstwo oraz na pracującego w przedsiębiorstwie nastąpił także we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw i był na tyle znaczny, że przyczynił się do polepszenia pozycji przedsiębiorstw regionu względem średniej krajowej. Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na przedsiębiorstwo osiągnęły w 2014 r. poziom bliski 100% średniej krajowej, natomiast w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwach przekroczyły średnią krajową osiągając poziom 107%. W obu kategoriach najlepiej wypadły duże przedsiębiorstwa. W przeliczeniu na przedsiębiorstwo ich nakłady inwestycyjne osiągnęły niemal 130% średniej krajowej, zaś w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwach – 138% tej średniej (w 2013 r. było to odpowiednio 105% i 115% średniej krajowej). Także średnie przedsiębiorstwa przekroczyły średnią krajową i osiągnęły w tych kategoriach odpowiednio nieco ponad 104% i niemal 107% w roku poprzednim było to około 80% i 82,5% średniej krajowej) (tabela 5.2).

Tabela 5.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Łódzkie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	47,88	7
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,99	11
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 443,00	8
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	41,04	11
Inwestycje na pracującego w MSP	12,03	8

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Region utrzymał 7. pozycję w rankingu pod względem liczby MSP na 1000 mieszkańców oraz 8. pozycję pod względem przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto. Natomiast o jedną pozycję awansował pod względem przychodów MSP na 1 podmiot i o trzy pozycje w kategorii inwestycji w przeliczeniu na przedsiębiorstwo. Największa poprawa pozycji w rankingu nastąpiła natomiast w kategorii inwestycji w przeliczeniu na pracującego w MSP (z 15. miejsca na 8. miejsce w rankingu).

Województwo małopolskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r., o ponad 5,7 tys. wzrosła liczba aktywnych przedsiębiorstw w województwie (tabela 6.1). Stanowiły one nadal nieco ponad 9% aktywnych podmiotów w skali kraju. Udział aktywnych przedsiębiorstw regionu w odniesieniu do poszczególnych grup ich wielkości był podobny jak w roku poprzednim. Nie odnotowano istotnych zmian w tym zakresie względem roku poprzedniego.

W porównaniu z 2013 r., o ponad 22,5 tys. wzrosła liczba pracujących w regionie. Nadal najliczniejszą grupą pracujących stanowili pracownicy mikroprzedsiębiorstw (41,6%). Duże firmy tworzyły miejsca pracy dla 26% pracujących w regionie, małe dla ponad 15%, a średnie dla ponad 17% pracujących (nie zaszły w tym zakresie żadne istotne zmiany względem roku poprzedniego).

Nieznacznie wzrosły przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie i wyniosły w 2014 r. prawie 1,8 mln PLN. Niewielki wzrost przychodów dotyczył wszystkich grup wielkości przedsiębiorstw poza średnimi firmami, które odnotowały w tym zakresie nieznaczny spadek. W odniesieniu do średniej krajowej przychody przedsiębiorstw regionu w 2014 r. były około 16% niższe. Względem roku poprzedniego był to spadek o prawie 4 p.p. (tabela 6.2). Najbardziej od średniej krajowej odbiegały przychody dużych i małych przedsiębiorstw. Najbliżej średniej krajowej znajdowały się przychody średnich firm, choć i w tej grupie odnotowano spadek o ponad 8 p.p. w stosunku do roku poprzedniego. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w regionie wynosiło 3 573 PLN i kształtowało się na poziomie 91,6% średniej krajowej (wynik zbliżony do roku poprzedniego) (tabela 6.2). Wyniki dla poszczególnych grup w tym przypadku były zbliżone do siebie, a także do wyników z roku poprzedniego: ponownie najlepiej wypadły firmy średnie (ponad 97% średniej dla kraju), najgorzej zaś firmy duże.

Tabela 6.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Małopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	169 626	162 128	5 926	1 319	253
Udział regionu w Polsce (%)	9,21	9,19	10,02	8,53	7,54
Struktura pracujących (%)	Liczba: 786 214	41,60	15,35	17,46	25,59
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,77	0,43	8,77	46,99	460,76
Struktura przychodów (%)	100	23,06	17,35	20,69	38,90
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 573	2 180	2 699*	3 911	4 376
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	71,52	9,76	300,13	2 002,33	24 227,05
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	15,43	4,84	14,73	19,24	30,47

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 6.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Małopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	105,16	104,96	114,42	97,40	86,12
Przychody na 1 podmiot	83,29	93,13	89,55	93,43	88,74
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	91,64	94,17	93,94*	97,41	92,50
Inwestycje na przedsiębiorstwo	71,91	57,36	91,14	86,34	83,06
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	77,00	56,33	92,48	86,24	87,75

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Inwestycje liczone na przedsiębiorstwo aktywne w regionie wyniosły 71,5 tys. PLN, i były o 28% niższe niż średnia dla kraju. Były też o około 7 p.p. niższe niż w roku poprzednim (tabela 6.1 i 6.2). Analizując nakłady inwestycyjne w poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw należy stwierdzić, że najsłabiej wypadły firmy mikro (niespełna 9,8 tys. PLN na aktywne przedsiębiorstwo, względem 12,8 tys. PLN w roku poprzednim). Inwestycje mikroprzedsiębiorstw regionu stanowiły jedynie nieco ponad 57% średniej krajowej (spadek o prawie 25 p.p. względem roku poprzedniego). Podobnie jak w 2013 r., najlepiej wypadły małe przedsiębiorstwa, które osiągnęły 91% średniej dla kraju, ale także one względem roku poprzedniego zanotowały spadek o prawie 6 p.p. Również duże przedsiębiorstwa odnotowały spadek o około 3 p.p. względem roku poprzedniego.

Analizując poziom inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach, należy stwierdzić, że w 2014 r. wyniosły one około 15,5 tys. PLN, tak jak w roku poprzednim. Jednak względem średniej krajowej wynik regionu pogorszył się o 23% i, co równie istotne, był o 8 p.p. niższy niż w roku poprzednim.

Tabela 6.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Małopolskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	50,36	6
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,08	5
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 573,00	5
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	35,43	15
Inwestycje na pracującego w MSP	10,26	15

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa małopolskiego dobrze wypadł w rankingu w zakresie przychodów na 1 podmiot oraz przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto (zajmując 5. pozycję w rankingu). Nieco gorzej niż w roku poprzednim, bo o jedną pozycję niżej w rankingu, region wypadł pod względem liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców. Natomiast zdecydowanie gorszy wynik w rankingu uzyskał pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo w MSP oraz inwestycji na pracującego w MSP - w obu przypadkach region spadł z miejsca 10. na 15. (tabela 6.3).

Województwo mazowieckie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie mazowieckim nastąpił znaczny wzrost liczby aktywnych przedsiębiorstw. W porównaniu do roku poprzedniego było ich niemal o 19 tys. więcej. Większość nowych podmiotów stanowiły mikroprzedsiębiorstwa. Nie zmienił się natomiast znacząco udział firm regionu w skali kraju. Nadal przedsiębiorstwa z mazowieckiego stanowiły około 17,5% aktywnych przedsiębiorstw w Polsce. Bez istotnych zmian pozostał także udział regionu w poszczególnych grupach przedsiębiorstw (tabela 7.1).

W porównaniu z 2013 r. o blisko 69,5 tys. zwiększyła się liczba pracujących w przedsiębiorstwach w regionie, nie zmieniła się jednak struktura pracujących. Wciąż najwięcej pracujących znalazło miejsce pracy w dużych firmach (46%) oraz w mikroprzedsiębiorstwach (30,7%).

Mimo iż przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie nieznacznie spadły względem roku poprzedniego, wzmocniła się ich pozycja względem średniej krajowej. Gdy w 2013 r. przychody przedsiębiorstw województwa mazowieckiego stanowiły około 141% średniej krajowej, to w roku 2014 już przeszło 175% tej średniej (tabela 7.1 i tabela 7.2). Także przychody poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw regionu były wyższe od średniej krajowej. Najlepiej wyglądały przychody w przeliczeniu na podmiot średnich i małych firm, które osiągnęły poziom ponad 167% średniej krajowej. Jednak największy wzrost względem roku poprzedniego zanotowały duże firmy (o ponad 30 p.p., do poziomu 145,2% średniej krajowej). Także patrząc na strukturę przychodów przedsiębiorstw poszczególnych klas wielkości można zauważyć, że w 2014 r. wyraźnie wzrósł udział dużych przedsiębiorstw – z 37% w roku 2013 do 53% w 2014 r. (tabela 7.1 i 7.2).

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto (4 920 PLN) stanowiło ok 126% średniej krajowej, przy czym najlepiej wypadły tu przedsiębiorstwa średnie (ponad 137% średniej krajowej), najslabiej zaś duże przedsiębiorstwa – 111,6% średniej krajowej (tabela 7.2).

Tabela 7.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Mazowieckie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	322 738	310 302	8 912	2 678	846
Udział regionu w Polsce (%)	17,52	17,58	15,06	17,31	25,21
Struktura pracujących (%)	Liczba: 1 993 681	30,73	9,29	14,12	45,86
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	3,72	0,62	16,37	84,14	754,08
Struktura przychodów (%)	100	15,94	12,15	18,77	53,14
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	4 920	2 726	3 706*	5 516	5 280
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	189,18	37,07	370,68	2 974,76	45 249,74
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	30,62	18,77	17,84	28,29	41,87

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 7.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Mazowieckie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	126,34	126,84	108,65	124,87	181,83
Przychody na 1 podmiot	175,37	134,69	167,07	167,29	145,23
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	126,19	117,75	128,99*	137,38	111,60
Inwestycje na przedsiębiorstwo	190,21	217,97	112,56	128,27	155,14
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	152,83	218,63	112,01	126,82	120,60

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2014 r., w stosunku do roku poprzedniego, o blisko 23 tys. PLN wzrosła wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne. Zdecydowanie przekroczyły one poziom średniej krajowej osiągając ponad 190% tej średniej i były wyższe niż w 2013 r., kiedy wyniosły 181,6% średniej. Najslabiej pod tym względem, choć i tak znacznie powyżej średniej krajowej prezentowały się nakłady inwestycyjne małych firm regionu (112,6% średniej), najlepiej zaś mikroprzedsiębiorstw – niemal 218% średniej krajowej.

Także w zakresie inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach, Mazowsze wypadło zdecydowanie lepiej niż średnia krajowa. Ogółem stanowiły one 152,8% średniej krajowej (wzrost względem roku poprzedniego o 8,6 p.p.). Również w tym przypadku zdecydowanym liderem okazały się mikroprzedsiębiorstwa z poziomem 218,6% średniej krajowej. Najslabiej zaś zaprezentowały się małe przedsiębiorstwa – 112% średniej (tabela 7.1 i 7.2).

Tabela 7.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Mazowieckie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	60,50	1
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,75	1
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	4 920,00	1
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	70,75	1
Inwestycje na pracującego w MSP	21,10	1

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Województwo mazowieckie jest liderem rankingu we wszystkich kategoriach. Od kilku lat osiąga najwyższe wartości analizowanych wskaźników, umacniając swoją czołową pozycję.

Województwo opolskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w regionie funkcjonowało ponad 38 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. około 500 więcej niż w roku poprzednim. Udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w strukturze firm w Polsce nadal jest bardzo niski i oscyluje wokół 2% (tabela 8.1). W porównaniu do średniej krajowej, liczba aktywnych przedsiębiorstw regionu stanowiła niecałe 79,5% tej średniej, o około 2 p.p. mniej niż w roku poprzednim (tabela 8.2). W poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw nie zanotowano istotnych zmian w tym zakresie. Liczba mikro i średnich przedsiębiorstw spadła, natomiast małych i dużych firm wzrosła. Były to jednak małe zmiany rzędu +/-1-3 p.p.

W 2014 r. o ponad 7,3 tys. osób wzrosła liczba pracujących w regionie. Był to pierwszy wzrost tej liczby od kilku lat. Ponownie w regionie najwięcej osób znalazło miejsce pracy w mikro- (44,2%) oraz w średnich przedsiębiorstwach (20,6%), najmniej zaś w małych firmach (16,5%) (tabela 8.1).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,56 mln PLN i bardzo nieznacznie wzrosły względem roku poprzedniego. Wzrósł udział mikro, małych i średnich firm w przychodach firm regionu (odpowiednio o 10 p.p., 5,5 p.p. i 6,9 p.p. względem roku poprzedniego), natomiast spadł udział firm dużych (z 53,8% w 2013 r. do 31,3% w 2014 r.).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie stanowiły nieco ponad 73% średniej krajowej i był to wynik o ponad 7 p.p. słabszy niż w roku poprzednim, a zbliżony do wyniku z 2012 r. Przychody we wszystkich grupach wg wielkości przedsiębiorstw były niższe od średniej krajowej. Najbliżej tej średniej (bez istotnych zmian w porównaniu z 2013 r.) znajdowały się przedsiębiorstwa średniej wielkości oraz mikro przedsiębiorstwa. Najślabiej zaś wypadły duże firmy, które względem roku poprzedniego zanotowały spadek o niemal 30 p.p.

W 2014 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach w woj. opolskim wynosiło 3490 PLN i było nieznacznie wyższe niż w roku poprzednim. Nadal jednak było znacznie niższe niż przeciętne wynagrodzenie miesięczne w kraju (89,5% średniej krajowej) (tabela 8.2). Najniższe w stosunku do średniej krajowej wartości wynagrodzenia odnotowano w grupie małych przedsiębiorstw, natomiast najwyższe – w grupie dużych firm (102% średniej względem 105% tej średniej w 2013 r.).

Tabela 8.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Opolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	38 096	36 302	1 401	333	60
Udział regionu w Polsce (%)	2,07	2,06	2,37	2,15	1,79
Struktura pracujących (%)	Liczba: 171 696	44,18	16,51	20,58	18,74
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,56	0,41	7,46	45,63	309,30
Struktura przychodów (%)	100	25,40	17,64	25,64	31,31
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 490	2 214	2 572*	3 738	4 834
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	64,12	14,44	274,20	2 195,31	13 389,93
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	14,23	6,91	13,55	20,69	24,98

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 8.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Opolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	79,49	79,09	91,04	82,76	68,73
Przychody na 1 podmiot	73,35	90,61	76,19	90,73	59,57
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	89,51	95,64	89,52*	93,10	102,18
Inwestycje na przedsiębiorstwo	64,47	84,88	83,26	94,66	45,91
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	71,00	80,46	85,07	92,75	71,93

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015

Wartość nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na przedsiębiorstwo aktywne regionu w 2014 r., w porównaniu z 2013 r. nieznacznie wzrosła (64 tys. PLN w 2014 r. względem 61 tys. PLN w 2013 r.). Jednak w stosunku do średniej krajowej ogółem odnotowano spadek o około 2 p.p. (tabela 8.2). Także w poszczególnych grupach wielkości przedsiębiorstw (poza mikroprzedsiębiorstwami, w których nastąpił niewielki wzrost) odnotowano spadek nakładów inwestycyjnych liczonych na przedsiębiorstwo w odniesieniu do średniej krajowej. O ile w przypadku małych i dużych firm spadek ten był nieznaczny, o tyle w przypadku firm średnich wynosił już 11,5 p.p. Podobnej zmianie uległa także wartość nakładów inwestycyjnych na pracującego w przedsiębiorstwie. W ujęciu kwotowym nastąpił wzrost nakładów ogółem (z 13,9 tys. PLN w 2013 r. na 14,2 tys. PLN w 2014 r.), natomiast w odniesieniu do średniej krajowej nastąpił spadek. W tym zakresie najbardziej widoczne zmiany nastąpiły w grupie średnich firm, w których nakłady inwestycyjne w 2014 r. stanowiły 92,8% średniej krajowej i był to wynik o przeszło 11 p.p. niższy niż w roku poprzednim. Jedynie duże firmy poprawiły swoją pozycję względem średniej krajowej o około 0,5 p.p.

Tabela 8.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Opolskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	38,06	13
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,07	7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 490,00	6
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	43,10	6
Inwestycje na pracującego w MSP	11,75	9

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa opolskiego stracił 12. pozycję w rankingu z roku 2013 i w 2014 r. zajmował 13. miejsce w zakresie liczby MSP na 1000 mieszkańców. O jedną pozycję w dół w rankingu przesunął się także pod względem przychodów MSP na 1 podmiot oraz inwestycji liczonych na pracującego w MSP. Na niezmienną, 6. pozycję w rankingu znajduje się w kategorii przeciętnego wynagrodzenia brutto, a o jedną pozycję w górę rankingu (z 7. miejsca na 6.) przesunął się pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo.

Województwo podkarpackie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie funkcjonowało blisko 74,7 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 4% podmiotów w skali kraju i jest to ponad 4 tys. podmiotów więcej niż w roku poprzednim. Jeśli chodzi o liczbę pracujących, to także można odnotować pozytywną zmianę – osób zatrudnionych było blisko 8 tys. więcej w porównaniu z 2013 r, natomiast nie zmieniła się zasadniczo struktura pracujących.

Najwięcej pracujących miało miejsce pracy w grupie mikroprzedsiębiorstw (37,5%), a następnie w dużych firmach (25%). Najmniej pracujących znalazło się w grupie przedsiębiorstw małych (16,7%) (tabela 9.1.). Podobnie sytuacja wyglądała w latach 2009 - 2013.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,67 mln PLN, co stanowi blisko 79% średniej krajowej (tabela 9.1. i tabela 9.2.). Podobnie jak w latach ubiegłych, najlepiej wypadły mikroprzedsiębiorstwa (blisko 87% średniej), nieco słabiej średnie i małe firmy (odpowiednio 78% i 71%). Pewnym rozczarowaniem okazał się wynik dużych firm, które po niezłym rezultacie w 2013 roku (86% średniej dla kraju) wróciły do poziomu przychodów z lat 2011 - 2012 (wówczas ok. 63% średniej krajowej, w 2014 r. – 64%).

W porównaniu z rokiem 2013 zmieniła się struktura przychodów. Wzrósł wyraźnie udział przedsiębiorstw dużych w strukturze przychodów (z 29 % w 2013 r. do 38% w 2014 r.), natomiast w przypadku pozostałych grup podmiotów odnotowano spadki – największy w przypadku firm średnich – z 27,2% w 2013 r. do 23% w 2014 r.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach ogółem w woj. podkarpackim było o ok. 20% niższe od średniej krajowej (tabela 9.2.). Najmniejsze różnice występowały w przypadku mikroprzedsiębiorstw (87% średniej krajowej), największe zaś - firm średnich – 78% średniej dla kraju i sytuacja w tym przypadku wyglądała podobnie jak w latach ubiegłych.

Tabela 9.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Podkarpackie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	74 690	70 864	2 951	732	143
Udział regionu w Polsce (%)	4,05	4,02	4,99	4,73	4,26
Struktura pracujących (%)	Liczba: 361 697	37,46	16,66	21,10	24,77
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,67	0,40	6,92	39,25	332,74
Struktura przychodów (%)	100,00	22,60	16,33	22,99	38,08
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 144	2 025	2 380*	3 128	4 032
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	74,53	13,81	365,82	2 089,97	13 840,71
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	15,39	7,22	17,91	20,04	22,09

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 9.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Podkarpackie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	73,26	72,57	90,14	85,51	77,01
Przychody na 1 podmiot	78,89	87,07	70,60	78,03	64,08
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	80,64	87,47	82,84*	77,91	85,23
Inwestycje na przedsiębiorstwo	74,94	81,17	111,08	90,12	47,45
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	76,81	84,08	112,42	89,84	63,63

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Inwestycje na przedsiębiorstwo aktywne przeprowadzone w 2014 r. w województwie podkarpackim wyniosły 74,5 tys. PLN i były niższe od średniej dla kraju o 25%. Bardzo dobrze (choć słabiej niż w roku poprzednim) radziły sobie z inwestycjami firmy małe, których nakłady inwestycyjne przekraczały średnią krajową o 11%, gorzej natomiast wypadły mikroprzedsiębiorstwa z wynikiem 81% średniej dla kraju, podczas gdy w roku ubiegłym przekraczały ją o 7%. Coraz słabiej wyglądają inwestycje w firmach dużych, w roku 2014 było to zaledwie 47% średniej krajowej i można tu zauważyć systematyczny spadek – 52% średniej krajowej w 2013 r., w roku 2012 – 60%. Odwróciła się natomiast tendencja spadkowa jeśli chodzi o inwestycje, obserwowana w firmach średnich. W roku 2011 ich wynik był zbliżony do średniej (99,5%), a w następnych latach był on już coraz niższy i dopiero w 2014 r. odnotowano poprawę – firmy te osiągnęły poziom 90% średniej dla kraju (podczas gdy w roku 2013 zaledwie 74%).

Strategia dotycząca inwestycji na przedsiębiorstwo przekłada się na inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach. Ogólny wynik 76,8% średniej krajowej region zawdzięcza inwestycjom na pracującego poczynionym w grupie firm małych. Ich wynik przekracza średnią krajową o 12%, ale jest to jednak mniej (prawie o 15 p.p.) niż w roku 2013. Nieco martwi wynik mikroprzedsiębiorstw, których nakłady spadły widocznie w porównaniu z rokiem ubiegłym, (112% średniej krajowej w roku 2013 i tylko 84% średniej w 2014 r.). Jednakże najslabiej w ostatnich latach wyglądały one w roku 2012, kiedy to ich wynik wyniósł zaledwie 68% średniej dla kraju.

W roku 2014 firmy średnie poprawiły swój wynik względem roku poprzedniego o blisko 19 p.p. i osiągnęły poziom blisko 90% średniej dla kraju, tym samym zatrzymały obserwowaną od 2011 roku tendencję spadkową.

Natomiast duże firmy odnotowują dość systematyczny spadek – w roku 2012 – 79% średniej krajowej, 67% w roku 2013 i już tylko 63,6% w roku 2014.

Tabela 9.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Podkarpackie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	35,08	16
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,04	8
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 144,00	14
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	48,13	2
Inwestycje na pracującego w MSP	13,18	5

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W województwie podkarpackim zanotowano, podobnie jak w latach ubiegłych, najniższy wskaźnik liczby MSP na 1 000 mieszkańców – tj. 35 przedsiębiorstw na 1 000 mieszkańców. Nie najlepiej wygląda również poziom wynagrodzeń – z kwotą 3 144 PLN województwo plasuje się, podobnie jak w latach ubiegłych na dalekim 14. miejscu. Bardzo dobrze natomiast ponownie wypada region jeśli chodzi o inwestycje na przedsiębiorstwo utrzymując 2. Lokatę, plasując się tuż za liderem – województwem mazowieckim. Inwestycje na przedsiębiorstwo przełożyły się na inwestycje na pracującego w MSP i region znalazł się ponownie na 5. miejscu.

Co jednak ciekawe, pomimo spadku inwestycji (zarówno na przedsiębiorstwo jak i na pracującego) względem średniej krajowej, region na tle pozostałych województw, w przypadku tych 2 wskaźników wypadł bardzo dobrze, utrzymując zdobytą w roku ubiegłym 2. lokatę i utrzymując 5. lokatę w przypadku inwestycji na pracującego (Tabela 9.3). Może to być spowodowane w dużej mierze tym, że w województwie podkarpackim ogólny słaby wynik zaniżały słabe inwestycje w przedsiębiorstwach dużych, natomiast sektor MSP radził sobie z nimi dużo lepiej.

Warto zauważyć, że władze województwa widzą problemy, z jakimi region się mierzy i kwestia najniższego wskaźnika Liczby MSP na 1 000 mieszkańców została podniesiona w „Strategii rozwoju województwa – Podkarpackie 2020” wraz z próbą znalezienia rozwiązania.

W strategii została zapisana konieczność wprowadzania przez władze centralne, jak też samorząd regionalny i samorządy lokalne, ułatwień związanych z powstawaniem i funkcjonowaniem MŚP, stworzenie regionalnego systemu wspierania innowacyjności, a także likwidacja „szarej strefy” w dziedzinie przedsiębiorczości, zaktywizowanie oraz nowe formy oddziaływania instytucji otoczenia biznesu.¹

¹ Strategia rozwoju województwa – Podkarpackie 2020, Rzeszów, sierpień 2013

Województwo podlaskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie funkcjonowało 45,5 tys. aktywnych przedsiębiorstw i jest to ponad 1500 podmiotów więcej niż w roku 2013 (tabela 10.1.), ale pomimo to nie odnotowano wzrostu udziału przedsiębiorstw aktywnych województwa, jak również poszczególnych grup wielkości przedsiębiorstw w skali kraju. Również w porównaniu z rokiem 2013 rośnie liczba pracujących w regionie – o blisko 3,5 tys., nie zmienia się jednak od kilku lat znacząco struktura pracujących. Nadal najwięcej znalazło pracę w mikroprzedsiębiorstwach (ok. 45%), najmniej zaś w firmach małych (17%).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,45 mln PLN, (podobnie jak w roku ubiegłym), ale stanowiło to już tylko 68,5% średniej krajowej, podczas gdy w roku 2013 było to 87% średniej krajowej, jest to również wynik niższy niż w roku 2012, w którym przychody stanowiły niecałe 71% średniej dla kraju (tabela 10.1. i 10.2.). W żadnej z grupy przedsiębiorstw przychody nie przekroczyły średniej krajowej. Jedynie przychody w małych firmach zbliżyły się do średniej krajowej (95%), natomiast bardzo duży spadek odnotowały firmy duże i powróciły do stanu zbliżonego z rokiem 2012, kiedy przychody w tej grupie firm stanowiły niecałe 60% średniej dla kraju, podczas gdy w 2013 r. odnotowały bardzo ładny wynik – przekraczając średnią krajową (101,6%).

Słabe wyniki przychodów w firmach dużych znalazły odzwierciedlenie w ogólnej strukturze przychodów dla regionu i odnotowały spadek z 38% w 2013 r. do 29 % w roku 2014 (w szczególności na rzecz wzrostu udziałów w strukturze przychodów firm mikro i małych).

W 2014 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach na Podlasiu było niższe o 18 % od średniej dla kraju (tabela 10.2.). Najmniej w stosunku do średniej zarabiali pracownicy dużych przedsiębiorstw (85% średniej), a najwięcej – ok. 92% średniej w Polsce – pracownicy mikroprzedsiębiorstw. Można powiedzieć, że sytuacja jest porównywalna do tej z roku 2013 z minimalną tendencją zwyżkową.

Tabela 10.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Podlaskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	45 505	43 682	1 414	353	56
Udział regionu w Polsce (%)	2,47	2,48	2,39	2,28	1,67
Struktura pracujących (%)	Liczba: 175 843	44,83	16,98	20,02	18,17
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,45	0,41	9,33	44,41	346,71
Struktura przychodów (%)	100	26,95	19,95	23,72	29,38
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 199	2 139	2 483*	3 570	4 010
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	61,24	16,10	382,34	2 394,73	12 458,18
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	15,85	8,92	18,10	24,01	21,84

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 10.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Podlaskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	79,73	79,92	77,15	73,66	53,87
Przychody na 1 podmiot	68,48	89,07	95,20	88,30	66,77
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	82,05	92,40	86,43*	88,92	84,76
Inwestycje na przedsiębiorstwo	61,57	94,64	116,10	103,26	42,71
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	79,09	103,88	113,63	107,64	62,89

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2014 r. wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie wyniosła około 61 tys. PLN, co stanowiło zaledwie 62% średniej krajowej i jest to wynik podobny jak w roku 2013. Wynik (i tak dość słaby) regionu w 2014 roku ratowały ponownie inwestycje na przedsiębiorstwo w grupie firm małych, które inwestując osiągnęły 116% średniej krajowej (wobec jednak 140% w roku poprzednim). Z pewnością to był dobry rok dla inwestycji w firmach średnich, których wyniki inwestycyjne przekroczyły nieco średnią krajową (103%) i jest to zauważalnie więcej niż rok wcześniej, w którym nakłady inwestycyjne pozwoliły tym firmom osiągnąć zaledwie 69,5% średniej dla kraju. Utrzymuje się niewielka chęć do inwestycji w firmach dużych, już w latach 2012 – 2013 inwestowały one na poziomie nieprzekraczającym 51% średniej dla Polski. W roku 2014 tendencja spadkowa utrzymuje się i wynik firm dużych zbliża się zaledwie 42,7% średniej krajowej. Powoli natomiast do inwestowania przekonują się firmy najmniejsze i chociaż brakuje im jeszcze do osiągnięcia średniej dla kraju, to z roku na rok sytuacja wygląda lepiej - 95% w 2014 r wobec 90% w 2013 i 84% w 2012 (rok 2011 był pod tym względem bardzo udany dla firm najmniejszych, gdyż z inwestycjami na poziomie 17,8 tys. PLN przekroczyły one średnią dla kraju o około 8%.) Należy zresztą zauważyć, że w ogóle rok 2011 dla Podlasia pod względem średnich nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo w sektorze MSP był jednym z najlepszych w ostatnich kilku latach, ówczesne inwestycje pozwoliły zająć województwu 2. miejsce w Polsce – właśnie biorąc pod uwagę wskaźnik nakładów inwestycyjnych w MSP w tys. PLN. Jedynie mniejsza skłonność inwestycyjna dużych podmiotów nie pozwoliła regionowi osiągnąć nawet średniej krajowej.

W 2014 r., w przypadku inwestycji na pracującego w przedsiębiorstwach województwo osiągnęło jedynie 79% średniej dla kraju (to jest wynik niewiele wyższy niż był w 2013 r.), ale na ten wynik zaważyła obserwowana od pewnego czasu niechęć do inwestowania firm dużych (63% średniej krajowej wobec 76,8% w roku 2013), natomiast w pozostałych grupach przedsiębiorstw odnotowano wartości przekraczające średnią krajową (mikro – 104%; małe - 113%; średnie - 107%). Trzeba jednak zaznaczyć, że o ile wyniki firm mikro i średnich się poprawiają, to w przypadku firm małych, choć wciąż są liderem jeśli chodzi o inwestycje to w porównaniu z rokiem 2013 ich wyniki względem średniej krajowej spadły aż o 23 p.p w przypadku inwestycji na pracującego i 24 p.p. w przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo.

Podobnie jak w przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo tak i w przypadku inwestycji na pracującego w MSP rok 2011 był najbardziej obiecujący. Sektor MSP osiągnął w rankingu kategorii inwestycji na pracującego pierwszą lokatę przekraczając ogólnie średnią dla kraju, w przypadku grupy przedsiębiorstw średnich – aż o 65%).

Tabela 10.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Podlaskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	38,18	11
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,45	9
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 199,00	12
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	45,97	4
Inwestycje na pracującego w MSP	14,52	2

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Podlasie zajmuje dość odległą 11. pozycję w krajowym rankingu województw, jeśli chodzi o liczbę MSP na 1 000 mieszkańców (ale warto zauważyć, że jest to awans o 2 miejsca), natomiast jedno z niższych poziomów wynagrodzeń – kwota 3 199 PLN plasuje na 12. pozycji (jest to jednak również awans z pozycji 13.)

Jeśli chodzi o inwestycje, zarówno na przedsiębiorstwo, jak i na pracującego, Podlasie zajmuje odpowiednio 4. i 2. pozycję i jest to bardzo dobry wynik dla regionu (pomijając opisywany powyżej doskonały rok 2011, w którym w tych kategoriach województwo zajęło odpowiednio 2. i 1. lokatę). Jednakże wyniki z 2014 roku są jednocześnie potwierdzeniem, że siłą napędową inwestycyjną regionu jest sektor MSP przy niewielkim udziale firm dużych. Przychody MSP na jeden podmiot z wartością wskaźnika 1,45 mln PLN uplasowały region na 9. miejscu w kraju i jest to niewielki awans – o jedną pozycję w porównaniu z rokiem ubiegłym(tabela 10.3.).

Województwo pomorskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie pomorskim funkcjonowało ponad 118 tys. aktywnych przedsiębiorstw, co stanowiło 6,4% aktywnych podmiotów w kraju (tabela 11.1.), i jest to więcej o ok. 5,3 tys. aktywnych podmiotów niż w roku 2013. Zwiększyła się również liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie – o ponad 20 tys. w porównaniu z 2013 r., dzięki czemu zatrzymała się tendencja spadkowa obserwowana od roku 2011. Nie zmieniła się natomiast znacząco struktura pracujących. Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (43%), a następnie w przedsiębiorstwach średnich – 21% i dużych – 20%. Są to dane zbliżone do tych z lat 2009-2013.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie w roku 2014 wyniosły ponad 2 mln PLN (tabela 11.1.) i nie przekroczyły średniej krajowej, osiągając 95% tej średniej, co jest niekorzystną zmianą w porównaniu z latami ubiegłymi (tabela 11.2.). Jedynie przychody dużych firm przekroczyły średnią krajową (o 11%), ale biorąc pod uwagę, iż w roku 2013 przekraczały średnią dla Polski o 92%, to widać tu jednak niekorzystną tendencję. W grupie firm średnich można zaobserwować pewną poprawę – w roku 2014 biorąc pod uwagę przychód niemalże zrównał się ze średnią krajową (99,9%), w roku 2013 było to 95% średniej dla Polski. W mikroprzedsiębiorstwach i małych firmach wystąpiły pewne spadki wartości - firmy te osiągnęły odpowiednio 89,4% i 97,8% średniej krajowej - podczas gdy w roku 2013 było to odpowiednio 96,7% i 100,5%.

W 2013 r. w porównaniu z poprzednimi latami zmieniła się struktura przychodów w poszczególnych grupach przedsiębiorstw (co było o tyle ciekawe, że w poprzednich latach nie odnotowywano w tym względzie znaczących różnic). W 2013 r. odnotowano wzrost udziału w strukturze przychodów w grupie mikroprzedsiębiorstw (z 19,3 w roku 2012 do 26,25 w 2013), firmach małych (z 14% w 2012 r. do 20% w roku 2013) oraz średnich (z 18% w roku 2012 do 22,5% w roku 2013%), natomiast spadł udział firm dużych – 48,6% w 2012 do 31,2% w roku 2013).

Sytuacja nieco powtarza się w roku 2014, kiedy ponownie występują spore zmiany w strukturze, mianowicie spadek udziału w strukturze przychodów w grupie mikro – do 19,41%, firmach małych – do 14,6% i wzrost udziału największych firm – do 44,8%. Można więc powiedzieć, że sytuacja wróciła do w miarę stabilnej sytuacji z lat ubiegłych i jedynie w roku 2013 pojawiła się dość ciekawa aberracja.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie we wszystkich grupach przedsiębiorstw przekraczało nieco średnią krajową (tabela 11.2.). W przedsiębiorstwach dużych przeciętne wynagrodzenie brutto było najwyższe – 4 910 PLN, najmniej natomiast zarabiali pracownicy mikroprzedsiębiorstw – 2 428 PLN (tabela 11.1.).

Tabela 11.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	118 806	113 951	3 657	1 012	186
Udział regionu w Polsce (%)	6,45	6,46	6,18	6,54	5,54
Struktura pracujących (%)	Liczba: 501 597	43,19	15,12	21,24	20
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	2,02	0,41	9,58	50,26	578,75
Struktura przychodów (%)	100	19,41	14,59	21,18	44,82
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 950	2 428	3 111*	4 205	4 910
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	85,67	15,17	381,02	2 526,18	24 193,34
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	20,29	7,98	18,37	23,99	43,89

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 11.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Pomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	107,77	107,94	103,31	109,34	92,64
Przychody na 1 podmiot	95,32	89,38	97,83	99,92	111,46
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	101,31	104,88	108,28*	104,73	103,78
Inwestycje na przedsiębiorstwo	86,14	89,19	115,70	108,93	82,95
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	101,27	92,92	115,33	107,54	126,39

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2014 r. wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie pomorskim wyniosła prawie 86 tys. PLN i była niższa od średniej krajowej o 14% (tabela 11.1. i 11.2.). (W 2012 roku w mikroprzedsiębiorstwach nastąpiło znaczne odbicie w kontekście nakładów na jedno przedsiębiorstwo w porównaniu z latami 2010 - 2011 r. Przeciętna mikro firma wartościowo przeznaczała na inwestycje ponad 20 tys. PLN, co przekraczało średnią krajową o ponad 40%. W roku 2013 jednak odnotowano znaczny spadek i nakłady na mikroprzedsiębiorstwo stanowiły już tylko 72% średniej dla kraju).

W roku 2014 nastąpił ponowny wzrost nakładów, ale jeszcze nie do poziomu z 2012 r. - nakłady inwestycyjne w najmniejszych firmach pozwoliły im osiągnąć wynik jedynie 89% średniej dla kraju. W grupie małych przedsiębiorstw nakłady inwestycyjne na przeciętną firmę były w ujęciu wartościowym wyższe w porównaniu z 2013 r. i były powyżej średniej dla kraju o 15% - jest to wzrost w porównaniu z rokiem ubiegłym o 10 p.p. W przypadku firm średnich nakłady inwestycyjne były niższe kwotowo, ale przewyższały średnią krajową prawie 9%. Jednakże jest to spora zmiana w porównaniu z rokiem poprzednim, w którym przewaga ta osiągnęła aż 33%. Firmy duże odnotowały spadek poziomu inwestycji w przeliczeniu na jeden podmiot w odniesieniu do średniej krajowej w porównaniu z 2013 r. osiągając poziom 82,9% tej średniej wobec 86,6%) natomiast w ujęciu wartościowym nastąpił pewien wzrost z 22 405 tys. PLN w 2013 r. do 24 193 tys. PLN w 2014 r.

Analiza wartości wskaźników inwestycji w przeliczeniu na jednego pracującego w mikroprzedsiębiorstwie pokazuje, że wartość nakładów na jednego pracującego zwiększyła się nieco i osiągnęła poziom 93% średniej krajowej – w roku 2013 było to zaledwie 74%, Natomiast nieosiągalny był stan z roku 2012, w którym inwestycje na pracującego w tej grupie przedsiębiorstw przekroczyły średnią krajową o 44%. W grupie przedsiębiorstw małych nastąpiło zwiększenie nakładów na pracownika w porównaniu z rokiem 2013. Rok 2014 nie był też szczególnie udany pod względem inwestowania na pracującego w przedsiębiorstwach średnich, osiągnęły one co prawda poziom przekraczający średnią krajową o prawie 8%, ale w porównaniu z rokiem ubiegłym nie jest to najlepszy wynik. W 2013 roku tego typu inwestycje osiągnęły 132% średniej dla kraju. Firmy duże odnotowały pewien spadek, ale wciąż ich nakłady w tej kategorii przekraczały średnią krajową o 26%.

Tabela 11.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Pomorskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	51,61	4
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,12	4
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 950,00	3
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	47,87	3
Inwestycje na pracującego w MSP	14,23	3

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sytuacja sektora MSP na Pomorzu wygląda bardzo dobrze na tle kraju. Dobrze wyglądają wskaźniki przychodów na 1 podmiot w mln zł, w roku 2013 region awansował z 6. pozycji na 4. a w roku 2014 ją utrzymał, podobnie jak utrzymał 4. lokatę jeśli chodzi o Liczbę MSP na 1 000 mieszkańców. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w kwocie 3 950 pozwoliło regionowi utrzymać 3. Pozycję. Lepiej niż w roku ubiegłym wypadł wskaźnik inwestycji na przedsiębiorstwo (47,87), który dał Pomorzu 3. lokatę (awans z 5.). Region utrzymał też 3 miejsce pod względem inwestycji na pracującego w MSP. (Tabela 11.3).

Warto odnotować, że w analizowanych wskaźnikach od kilku lat region radzi sobie bardzo dobrze i utrzymuje się w czołówce rankingu województw.

Województwo śląskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie śląskim funkcjonowało ponad 212 tys. aktywnych firm, tj. o blisko 5 tys. więcej niż w roku poprzednim. Stanowiły one, analogicznie do roku poprzedniego, prawie 12% aktywnych podmiotów w kraju. W 2014 r., zarówno małe, średnie jak i duże firmy województwa śląskiego miały w skali kraju porównywalny udział, oscylujący wokół 13%. Mikroprzedsiębiorstwa natomiast miały udział w skali kraju poniżej 12%. (tabela 12.1).

W stosunku do 2013 r., wzrosła również liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie o ok. 2 tys. Struktura pracujących nie zmieniła się w sposób znaczący. Podobnie jak w latach ubiegłych, najwięcej pracujących znalazło miejsce pracy w mikroprzedsiębiorstwach (ok. 36%), a następnie w dużych firmach (32%).

Województwo śląskie posiada mniejszą niż średnia dla kraju liczbę aktywnych przedsiębiorstw na 1 000 mieszkańców- stanowią one 96,7% tej średniej (tabela 12.2.). Przychody przedsiębiorstw regionu liczone na 1 podmiot w 2014 r. wynosiły 2,1 mln PLN (tabela 12.1.), co stanowiło wartość zbliżoną do lat ubiegłych. Największe przychody na 1 podmiot zanotowały firmy duże (465 mln PLN), najmniejsze zaś firmy mikro (0,4 mln PLN). Przychody na 1 podmiot w regionie były zbliżone do średniej dla kraju (99%), podobnie jak w latach 2011 - 2012 (W roku 2013 nastąpił pewien wyłom, wówczas przychody osiągnęły poziom zaledwie 90% średniej krajowej. Wówczas na ten słabszy wynik złożyły się spadki przychodów odnotowane w dużych przedsiębiorstwach). W analizowanym roku – 2014 duże firmy powoli poprawiają swój wynik względem średniej krajowej, a pozostałe grupy przedsiębiorstw utrzymują go na zbliżonym poziomie do roku poprzedniego. Niestety, żadna z grup przedsiębiorstw nie osiągnęła poziomu średniej krajowej, najbliższej niej były firmy najmniejsze (97%). (Tabela 12.2).

Nie odnotowano znaczącej zmiany w strukturze przychodów przedsiębiorstw regionu. Nadal największy udział w przychodach wszystkich przedsiębiorstw regionu miały firmy duże (44%). W zestawieniu z latami 2012 – 2013 struktura przychodów generowanych przez firmy jest na porównywalnym poziomie.

Tabela 12.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Śląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	212 357	201 857	8 106	1 975	419
Udział regionu w Polsce (%)	11,52	11,44	13,70	12,77	12,49
Struktura pracujących (%)	Liczba 1 172 014	36,01	14,11	17,91	32
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	2,10	0,44	8,48	47,38	465,29
Struktura przychodów (%)	100	20,03	15,38	20,95	43,64
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	4 137	2 287	2 847*	3 873	5 370
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	93,21	11,87	303,44	2 118,72	25 663,46
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	16,89	5,68	14,88	19,94	28,70

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 12.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Śląskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	96,70	95,98	114,95	107,12	104,76
Przychody na 1 podmiot	99,18	96,84	86,54	94,20	89,61
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	106,10	98,79	99,10*	96,46	113,51
Inwestycje na przedsiębiorstwo	93,71	69,78	92,14	91,36	87,99
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	84,28	66,10	93,38	89,37	82,66

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Nieznacznie wzrosło przeciętne wynagrodzenie brutto w porównaniu z rokiem poprzednim i było równe 4 137 PLN. Najwyższe dochody, podobnie jak w roku poprzednim, notowano w dużych przedsiębiorstwach – 5 370 PLN – było ono prawie dwukrotnie wyższe niż w mikroprzedsiębiorstwach (tabela 12.2). Nadal przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w województwie było wyższe od średniej krajowej (o 6%) (tabela 12.2.). Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto w porównaniu do średniej krajowej osiągane było w przedsiębiorstwach dużych (113% średniej krajowej), a najmniejsze w firmach średnich (96,5% średniej krajowej).

Zarówno firmy najmniejsze jak i małe wynagradzały pracowników blisko średniej krajowej – odpowiednio 98,8% i 99,1%. i jest to wynik nieco lepszy niż w roku ubiegłym (odpowiednio 96% i 97,2%).

W 2014 roku wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne w województwie wyniosła 93,21 tys. PLN i wyraźnie zmalała względem roku poprzedniego, kiedy to przedsiębiorstwa mogły pochwalić się inwestycjami na poziomie 96,52 tys. PLN. Przełożyło się to na wyniki w odniesieniu do średniej krajowej (Tabela 12.1 i 12.2). Żadna z grup przedsiębiorstw nie osiągnęła wyniku zbliżonego do średniej krajowej. W całym regionie inwestycje na przedsiębiorstwo również były niższe od średniej dla Polski i osiągnęły 94% jej poziomu. Szczególnie w tym kontekście martwi wynik firm najmniejszych (zaledwie niecałe 70% średniej dla kraju), gdyż w roku ubiegłym to one w dużej mierze przyczyniły się do ogólnego wysokiego wskaźnika inwestycji na przedsiębiorstwo w regionie przekraczając średnią krajową o 10,8%. Widać też ciągle tendencję spadkową inwestycji w firmach dużych – w roku 2014 osiągnęły one 88% średniej krajowej tj. o ok.7 p.p. mniej niż w latach ubiegłych 2011 – 2013. W analizowanym roku – 2014 – jedynie firmy małe nieznacznie poprawiły swój wynik w porównaniu z rokiem poprzednim – tj. inwestując średnio 303 tys. PLN na przedsiębiorstwo, co pozwoliło im osiągnąć 92% średniej dla kraju wobec 89% tej średniej w roku poprzednim). Wartość inwestycji w przeliczeniu na pracującego w przedsiębiorstwach była niższa porównując z danymi z 2013 r., i to widocznie – zaledwie 84% średniej dla kraju wobec 94% w roku poprzednim – tj. spadek o 10 p.p. Podobnie jak w przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo również tutaj szczególnie martwi niechęć do inwestowania firm mikro. Inwestując średnio 5,7 tys. PLN osiągnęły zaledwie 66% średniej dla kraju. Dla porównania można wskazać, że w roku 2013 wypadły one najlepiej w regionie wśród grup przedsiębiorców, osiągając wynik 102% średniej krajowej.

Wyraźnie w 2014 r. widać ten spadek aktywności inwestycyjnej w porównaniu z latami 2012 – 2013, ale również widać tę różnicę wobec roku 2011, w którym też śląskie przedsiębiorstwa wykazały się większą zachowawczością w inwestowaniu, niemniej jednak i wtedy nieco lepiej wyglądały ich wyniki w tym względzie.

Słabe inwestycje zarówno na przedsiębiorstwo jak i na pracującego przyczyniły się do zauważalnego spadku regionu w rankingu wybranych kategorii. (Tabela 12.3).

Tabela 12.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Śląskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	46,31	8
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,19	3
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	4 137,00	2
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	42,65	7
Inwestycje na pracującego w MSP	11,34	11

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa śląskiego charakteryzuje się średnią wartością wskaźnika liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 46,31 przedsiębiorstw sektora MSP na 1 000 mieszkańców – pozwolił województwu na utrzymaniu 8. pozycji w rankingu. Podobnie, bez zmian w rankingu znajduje się województwo jeśli chodzi o przychody MSP na 1 podmiot – jest to 3. lokata. Jak również (choć z wyższym średnim wynagrodzeniem) w przypadku wskaźnika mówiącego o przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu – bardzo dobra 2 pozycja, zaraz za liderem – mazowieckim. Mniejsze nakłady inwestycyjne w przeliczeniu zarówno na przedsiębiorstwo jak i na pracującego uplasowały województwo na znacznie niższych lokatach niż w roku ubiegłym – odpowiednio 7. i 11 - w 2013 była to odpowiednio 4. i 6. pozycja. (Tabela 12.3).

Województwo świętokrzyskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie funkcjonowało ponad 48 tys. aktywnych przedsiębiorstw, co jest porównywalne do roku ubiegłego. Jednakże spadł udział regionu w kraju pod względem liczby przedsiębiorstw aktywnych z 2,72% do 2,61%. Spada także od kilku lat liczba pracujących w przedsiębiorstwach – w roku 2014 osób, które pracowały było mniej o ponad 3,5 tys. Natomiast nie zmieniła się struktura pracujących i podobnie jak w latach poprzednich najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (44 %), a najmniej w grupie przedsiębiorstw małych (16%) (tabela 13.1).

Na nieco wyższym poziomie, w porównaniu z rokiem poprzednim, kształtowały się wartościowo przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie, wyniosły one 1,48 mln PLN (tabela 13.1), ale stanowiło to jedynie 70% średniej krajowej. (Tabela 13.1 i 13.2). Poziom przychodów region zawdzięcza głównie firmom dużym i małym, którym w roku 2014 udało się wygenerować wartościowo nieco większy przychód niż w roku ubiegłym. Z analiz wynika, że w kilku ostatnich latach (2011-2014) najbardziej korzystny pod względem średnich przychodów w świętokrzyskim był rok 2012, ale raczej można mówić, że jednak w rankingach województwo utrzymuje się na dość niskich pozycjach jeśli bierze się pod uwagę ten wskaźnik.

Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe od średniej krajowej, przy czym dość duża zmiana zaszła tu w sytuacji firm dużych, które w 2013 roku z przychodami na poziomie 353 tys. PLN nieco przekroczyły średnią krajową (101%), natomiast w roku analizowanym uzyskując przychód nieco większy (359 tys. PLN) nie udało im się nawet osiągnąć 70% średniej krajowej (spadek o 33 p.p.) Co więcej, to przychody w dużych firmach najbardziej odbiegały od średniej krajowej, najbliżej natomiast tej średniej wypadły przychody firm najmniejszych, które osiągnęły poziom blisko 90% średniej dla Polski, podobnie jak w roku poprzednim.

Po zasadniczej zmianie w strukturze przychodów firm regionu w roku 2013, kiedy to zmniejszyło się znaczenie firm mikro (z 27,3% na 21,3%), małych (z 15,5% na 14,8%) na korzyść dużych (z 37,1% na 42,6%), w roku 2014 sytuacja zaczyna przypominać tę z roku 2012, tj. w strukturze przychodów mikrofirmy wróciły do poziomu 26,60%, małe – prawie do 17%, a udział przychodów firm dużych ponownie oscyluje wokół 37% (dokładnie 37,94%). Struktura przychodów firm średnich w roku 2014 to poziom ok. 19%.

Przeciętne wynagrodzenie brutto wynosiło 3 167 PLN i było nieco wyższe niż w latach poprzednich. Najwyższe wynagrodzenia notowano w dużych przedsiębiorstwach, najniższe zaś w mikroprzedsiębiorstwach. Mimo sukcesywnego wzrostu wynagrodzeń we wszystkich grupach przedsiębiorstw nadal były one niższe niż średnio w kraju. Ogółem stanowiły one 81,2% średniej krajowej. Najbliżej średniej krajowej znajdują się wynagrodzenia w mikroprzedsiębiorstwach i dużych firmach – ok. 88% średniej krajowej. I o ile w przypadku mikroprzedsiębiorstw sytuacja wygląda tak jak w roku poprzednim, to jeśli chodzi o firmy duże, to można odnotować wzrost o 4 p.p.

Tabela 13.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Świętokrzyskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	48 115	46 061	1 603	376	75
Udział regionu w Polsce (%)	2,61	2,61	2,71	2,43	2,23
Struktura pracujących (%)	Liczba: 198 018	44,42	16,64	19,33	19,61
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,48	0,41	7,52	34,91	359,19
Struktura przychodów (%)	100	26,60	16,97	18,49	37,94
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 167	2 030	2 386*	3 412	4 154
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	60,08	9,70	403,05	1 713,05	15 383,44
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	14,60	5,08	19,60	16,82	29,71

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 13.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Świętokrzyskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	79,54	79,51	82,53	74,04	68,08
Przychody na 1 podmiot	69,57	89,57	76,74	69,40	69,17
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	81,23	87,69	83,05*	84,98	87,80
Inwestycje na przedsiębiorstwo	60,41	57,04	122,39	73,86	52,74
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	72,86	59,17	93,38	89,37	82,66

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2014 r. nieco wzrosła średnia wartość inwestycji na przedsiębiorstwo (z 56,7 tys. PLN w 2013 do 60 tys. PLN w 2014). Inwestycje te stanowiły w 2014 r. 60% średniej dla kraju (tabela 13.2.). W roku 2014 firmy mikro nieco odważniej podeszły do inwestycji niż w roku poprzednim i pozwoliło im to nieznacznie zwiększyć średnią wartość w odniesieniu do średniej krajowej w porównaniu z rokiem 2013. Natomiast w roku 2014 zdecydowanie wyróżniły się jeśli chodzi o inwestycje na przedsiębiorstwo firmy małe, które wartościowo inwestując średnio 403 tys. PLN przekroczyły średnią krajową o 22%. Jest to o 39 p. p. więcej niż w roku 2013 i od 2011 r. jest to najlepszy wynik w tej grupie przedsiębiorstw. Słabo, jeśli chodzi o porównanie do średniej krajowej wypadły firmy duże, osiągając jedynie 53% średniej dla Polski – jest to wynik najgorszy wśród wszystkich grup przedsiębiorstw. Firmy średnie w porównaniu z rokiem 2013 również straciły na znaczeniu w odniesieniu do średniej – o 22 p. p. mniej niż w roku 2013.

W porównaniu z 2013 r. zwiększyły się nieznacznie nakłady ogółem na pracującego z 13,5 tys. PLN do 14,6 tys. PLN. Stanowiły one 73% średniej dla kraju. Na słaby wynik dla regionu największy wpływ miały mikroprzedsiębiorstwa, w których nakłady na pracującego są wyraźnie niższe niż w pozostałych grupach przedsiębiorstw i stanowią jedynie 59% średniej krajowej, podczas gdy w pozostałych grupach wartości te wynoszą blisko 90% średniej krajowej. W przypadku świętokrzyskich mikroprzedsiębiorstw spadek ten jest wyjątkowo

zauważalny podczas analizy lat poprzednich, kiedy to w 2012 r. nakłady te stanowiły 168% średniej. Najlepiej w tym zestawieniu wypadają firmy małe, których nakłady na pracującego najbardziej zbliżyły się do średniej krajowej osiągając 93,4% jej poziomu.

Tabela 13.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Świętokrzyskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	38,09	12
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,92	13
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 167,00	13
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	36,16	14
Inwestycje na pracującego w MSP	10,91	13

* dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa świętokrzyskiego charakteryzuje się niską wartością analizowanych wskaźników. W większości kategorii zajmuje jedno z ostatnich miejsc, za wyjątkiem wskaźnika dotyczącego przychodów MSP na 1 podmiot, który pozwolił regionowi na awans o jedno miejsce – na pozycję 13. Natomiast w pozostałych kategoriach Świętokrzyskie odnotowało spadki – niewielkie, bo z reguły o jedną, dwie pozycje, ale biorąc pod uwagę te ogólnie niskie wskaźniki - warto może rozważyć, jakie zachęty dałoby się zaproponować i wdrożyć, aby zaktywizować bardziej sektor MSP. Z pewnością istotny jest fakt, iż te relatywnie nienajlepsze wskaźniki zostały zdiagnozowane w Strategii Województwa Świętokrzyskiego² I tak w przypadku liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 38,09 przedsiębiorstw sektora MSP na 1 000 mieszkańców plasuje województwo na 12. pozycji w rankingu. Pod względem przychodów na 1 podmiot, przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego brutto ogółem oraz inwestycji liczonych na pracującego w MSP jest to 13. lokata. Najślabiej region wypada pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo, gdyż tu zajmuje 14. pozycję, chociaż jest to awans o 1. pozycję w porównaniu z rokiem ubiegłym. (Tabela 13.3).

W dużej mierze miały na to wpływ decyzje inwestycyjne mikroprzedsiębiorstw, które były dużo ostrożniejsze niż pozostałych grup przedsiębiorstw. W szczególności martwi ten wskaźnik, że w roku 2012 województwo zajęło 3 lokatę w rankingu i to zarówno w kategorii inwestycji na przedsiębiorstwo jak i na pracującego.

² Strategia rozwoju województwa świętokrzyskiego do roku 2020, Kielce, lipiec 2013 r.

Województwo warmińsko-mazurskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie funkcjonowało prawie 53,5 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. o ponad 1,7 tys. podmiotów więcej niż w 2013 r. Przedsiębiorstwa aktywne regionu stanowiły nieco ponad 2,9% aktywnych podmiotów w kraju. Odnotowano niewielki wzrost liczby pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie, blisko 400 więcej, nie jest to może duża liczba, ale o tyle warta odnotowania, że w ostatnich latach zauważalna była raczej tendencja spadkowa. Nie uległa w znacznej mierze struktura pracujących w porównaniu z latami poprzednimi. Najwięcej pracujących w regionie znajduje się w mikroprzedsiębiorstwach (43,2%), najmniej zaś w grupie przedsiębiorstw małych (15,9%). (Tabela 14.1).

Przeciętne przedsiębiorstwo regionu osiągnęło przychody w wysokości około 1,21 mln PLN (tabela 14.1.), co stanowiło zaledwie 57% średniej krajowej i jest to spadek w porównaniu z rokiem ubiegłym o prawie 9 p.p. We wszystkich grupach przedsiębiorstw zanotowano dużo niższe od średniej krajowej przychody na 1 podmiot w regionie (tabela 14.2), w żadnej z grup nie osiągnęły one 80% średniej dla kraju. Najbardziej od średniej krajowej odbiegały przychody przedsiębiorstw dużych – osiągając nieco ponad 50% średniej.

Względem roku poprzedniego nieco wzrosło przeciętne wynagrodzenie brutto w regionie i wynosiło 2 969 PLN (tabela 14.1 i 14.2). Najwyższe wynagrodzenia odnotowano w przedsiębiorstwach dużych, najniższe zaś w mikroprzedsiębiorstwach. Przeciętne wynagrodzenie w regionie stanowiło w 2013 r. 76% średniej krajowej. Najbliżej średniej plasowały się wynagrodzenia w mikroprzedsiębiorstwach regionu (88,4%). Podobny poziom w relacji do średniej krajowej utrzymuje się w województwie od kilku lat.

Tabela 14.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	53 529	51 299	1 688	468	74
Udział regionu w Polsce (%)	2,91	2,91	2,85	3,03	2,21
Struktura pracujących (%)	Liczba: 226 208	43,22	15,87	20,94	19,97
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,21	0,36	7,19	31,27	263,49
Struktura przychodów (%)	100	28,71	18,71	22,55	30,04
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	2 969	2 047	2 408*	3 226	3 586
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	53,52	10,96	337,97	1 718,81	12 544,12
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	12,67	5,75	15,89	16,99	20,55

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 14.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., średnia dla Polski = 100

Warmińsko- Mazurskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	77,41	77,47	76,03	80,62	58,76
Przychody na 1 podmiot	57,17	79,36	73,43	62,17	50,74
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	76,15	88,42	83,81*	80,35	75,80
Inwestycje na przedsiębiorstwo	53,82	64,41	102,62	74,11	43,01
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	63,21	66,95	99,72	59,17	59,17

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS, Warszawa 2015.

Wartość nakładów inwestycyjnych na przedsiębiorstwo aktywne województwa warmińsko-mazurskiego w 2014 r. wyniosła ponad 53 tys. PLN i była wyższa niż w roku poprzednim o ok. 10 000 PLN, co jest warte odnotowania. Nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo regionu stanowiły jednak tylko 54% średniej krajowej (tabela 14.2), co i tak jest lepszym wynikiem w porównaniu z rokiem 2013 (jedynie 47% średniej krajowej). Należy odnotować wzrost wartości inwestycji poniesionych przez przedsiębiorstwo aktywne w grupie przedsiębiorstw małych (z 257,59 tys. PLN do 337,97 tys. PLN) względem roku poprzedniego oraz firm dużych (7 908,20 tys. PLN do 12 544,12 tys. PLN), w przypadku pozostałych grup firm zmiany nie były już tak znaczące. Tylko też przedsiębiorstwom małym udało się nieco przekroczyć średnią dla kraju (103%), nawet zwiększone wartościowo inwestycje dużych przedsiębiorstw nie pozwoliły im uzyskać pułapu 50% średniej do kraju (uzyskały zaledwie 43%), natomiast należy pamiętać, że w poprzednim roku osiągnęły zaledwie 30,6% średniej, więc można odnotować pewną poprawę. Słabiej też w odniesieniu do średniej krajowej wypadły mikroprzedsiębiorstwa osiągając 64% średniej krajowej – spadek o blisko 8 p.p. Nieco lepiej wypada województwo jeśli chodzi o inwestycje na pracującego (podobnie jak w roku ubiegłym), które osiągnęły średnią wartość wyższą o ok. 9,4 p.p. od inwestycji na przedsiębiorstwo, również w tej kategorii w 2014 r. zanotowano pewien wzrost względem roku poprzedniego (z 54,09% do 63,21%). Najbliżej średniej krajowej uplasowały się z inwestycjami na pracującego przedsiębiorstwa małe (99,7%).

Tabela 14.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Warmińsko-mazurskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	37,07	14
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,85	15
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	2 969,00	16
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	36,23	13
Inwestycje na pracującego w MSP	10,70	14

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku, GUS, Warszawa 2015.

Liczba przedsiębiorstw sektora MSP na 1 000 mieszkańców województwa wynosi 37,07, co pozwoliło regionowi utrzymać – i tak dość odległą – 14. pozycję. Podobnie w przypadku przychodów na 1 podmiot oraz przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto – nic się

w regionie w tych kategoriach nie zadziało i województwo nadal pozostaje na odległych pozycjach – odpowiednio 15. i 16. Jak można zauważyć jest to region, w którym średnio zarabia się najmniej w Polsce. Poprawiła się natomiast kwestia związana z inwestycjami, inwestując średnio na przedsiębiorstwo i na pracującego w przedsiębiorstwie region zajął odpowiednio miejsce 13. i 14. co może dobrze rokować zważywszy, że w ostatnich 2 latach zajmował on w tych kategoriach ostatnie lokaty. (Tabela 14.3.).

Województwo wielkopolskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie funkcjonowało ogółem ponad 188 tys. aktywnych przedsiębiorstw, to jest więcej o ponad 8,5 tys. firm niż w 2013 r., co – podobnie jak w latach ubiegłych – stanowi około 10% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw w Polsce. Na zwiększenie liczby firm aktywnych miał przede wszystkim wpływ wzrost liczby firm wśród mikroprzedsiębiorstw (o ponad 8, 4 tys.), ale dodatni bilans firm aktywnych zanotowano również w pozostałych grupach firm, z tym, że oczywiście nie były to już tak znaczące wartości – w przypadku firm małych możemy powiedzieć o jednej firmie, która zasilila szeregi tej grupy podmiotów.

Zwiększenie liczby firm w regionie przełożyło się na wzrost liczby pracujących i to o znaczącą liczbę - ponad 51 tys. Struktura pracujących nie uległa znaczącej zmianie. Najwięcej pracujących - 37% miało swoje miejsce pracy w mikroprzedsiębiorstwach, a 33% w dużych przedsiębiorstwach.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wynosiły 2,4 mln PLN (tabela 15.1), przy czym najwyższe przychody (w mln PLN) notowały duże przedsiębiorstwa (ponad 626 mln PLN), najniższe zaś – mikroprzedsiębiorstwa (0,48 mln PLN). Należy zaznaczyć, że wyniki przedsiębiorstw regionu z roku na rok poprawiają się względem średniej krajowej. Przychody przedsiębiorstw z Wielkopolski stanowiły 113,2% średniej krajowej (wzrost o ponad 7 p.p. względem roku poprzedniego). W grupie przedsiębiorstw mikro, małych i dużych przedsiębiorstw przychody stanowią odpowiednio – 105% i 103% i 120% średniej dla kraju. Jedynie w grupie średnich firm przychody stanowiły około 95% średniej dla kraju, choć i ten wskaźnik sukcesywnie z roku na rok jest poprawiony – ostatnio o 3 p.p. w porównaniu z wynikiem z poprzedniego roku. Duże firmy w porównaniu z rokiem ubiegłym znacznie poprawiły swój wynik względem średniej krajowej, osiągając blisko 121% tej średniej, jest to o 11 p.p. więcej.

Zmieniła się dość wyraźnie struktura przychodów w porównaniu z rokiem 2013 – istotnie zwiększył się udział przychodów firm dużych – wzrósł on do 49% kosztem pozostałych grup przedsiębiorstw – najbardziej kosztem udziału przychodów mikrofirm (z 29,81% w 2013 do 19,26% w 2014 r.).

Wzrosło nieznacznie przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie ale w relacji do średniej krajowej wypada ono na podobnym poziomie co w 2012 roku. Stosunkowo najlepiej w relacji do średniej wypadają mikro i małe przedsiębiorstwa, najsłabiej zaś duże firmy (tabela 15.1 i tabela 15.2).

Tabela 15.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Wielkopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	188 527	180 370	6 072	1 732	353
Udział regionu w Polsce (%)	10,23	10,22	10,26	11,20	10,52
Struktura pracujących (%)	Liczba: 1 004 525	37,05	12,70	17,66	32,58
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	2,40	0,48	10,08	47,66	626,43
Struktura przychodów (%)	100	19,26	13,54	18,27	48,94
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 471	2 287	2 768*	3 679	3 933
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	94,32	13,19	304,83	2 038,58	28 387,80
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	17,70	6,39	14,50	19,90	30,62

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Tabela 15.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., gdy średnia dla Polski = 100

Wielkopolskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	113,37	113,26	113,72	124,06	116,55
Przychody na 1 podmiot	113,02	105,40	102,88	94,75	120,64
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	89,02	98,79	96,35*	91,63	83,13
Inwestycje na przedsiębiorstwo	94,83	77,55	92,56	87,90	97,33
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	88,34	74,44	91,04	89,22	88,18

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

W 2014 roku zanotowano wzrost inwestycji na przedsiębiorstwo, co jest dobrym znakiem po sytuacji w roku 2013, kiedy zauważalny był spadek tych inwestycji. W 2011 r. wynosiły one ponad 93,3 tys. PLN, natomiast w 2012 r. już tylko niecałe 83 tys. PLN, a w 2013 r. – już tylko 77,4 tys. PLN. Spadek inwestycji został zanotowany we wszystkich kategoriach wielkości przedsiębiorstw. Znaczne ograniczenia inwestycji w przedsiębiorstwach w regionie obserwowane były od 2011 r. Tym istotniejszy jest powrót zainteresowania inwestycjami przedsiębiorstw w 2014 r. Warto też odnotować, że ta pozytywna zmiana występuje w każdej z wielkości grup przedsiębiorstw. Wciąż jednak inwestycje na przedsiębiorstwo w żadnej z grup przedsiębiorstw nie osiągnęły poziomu średniej krajowej. Najbliżej średniej wypadały inwestycje poczynione w dużych przedsiębiorstwach (97% średniej krajowej), najslabiej w firmach najmniejszych – 77,6% średniej dla Polski.

Analizując inwestycje przedsiębiorstw regionu na pracującego w przedsiębiorstwach należy również odnotować średni wzrost inwestycji o około 3 tys. PLN na pracującego. Również wzrost nakładów jest zauważalnej w każdej z grup przedsiębiorstw. W odniesieniu jednak do średniej krajowej inwestycje przedsiębiorstw województwa wielkopolskiego liczone na przedsiębiorstwo są poniżej średniej dla kraju i wynosiły w 2014 r. 88% średniej dla kraju. Nie

wróciły one do poziomu z roku 2012 (96,2% średniej dla kraju). W ostatnich latach najciekawiej wyglądał pod względem inwestycyjnym w województwie rok 2011, w którym to region nieznacznie przekroczył średnią dla Polski, zarówno pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo jak i na pracującego i szczególnie na tle pozostałych grup wyróżniały się mikroprzedsiębiorstwa osiągając wówczas 167,7% (inwestycje na przedsiębiorstwo) i 165% (inwestycje na pracującego) średniej dla Polski.

Sytuacja inwestycyjna w 2014 r. znalazła odzwierciedlenie w analizie wybranych wskaźników dla przedsiębiorstw sektora MSP – widać tu awans regionu w kategoriach inwestycje na przedsiębiorstwo (niewielki – o 1. pozycję) i inwestycje na pracującego – już nieco większy, aż o 4 pozycje. Warto powiedzieć, że duża to zasługa firm małych, które pośród pozostałych grup przedsiębiorstw zaliczanych do sektora MSP wykazały się największą skłonnością inwestycyjną w 2014 r.

Tabela 15.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Wielkopolskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	54,29	2
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	1,23	2
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 471,00	7
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	41,24	10
Inwestycje na pracującego w MSP	12,37	10

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa wielkopolskiego charakteryzuje się wysoką wartością wskaźnika liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 54,52 przedsiębiorstwa sektora MSP na 1 000 mieszkańców plasuje województwo ponownie na 2. pozycji w rankingu. Utrzymuje się też mocna pozycja regionu pod względem wskaźnika przychodów MSP na jeden podmiot – 2. pozycja w 2014 r., i widać tu tendencję wzrostową od kilku lat: 11. miejsce w 2011 r., 3. w 2012 r. Pod względem przeciętnego poziomu wynagrodzeń Wielkopolska utrzymuje 7. pozycję, jak przed rokiem. Jak wcześniej analizowano poprawiają się wskaźniki województwa odnoszące się do inwestycji na przedsiębiorstwo i inwestycji na pracującego – awans odpowiednio z 11. miejsca na 10 i z 14. na 10. – jednakże pomimo poprawy, nie udało się jeszcze Wielkopolsce wrócić do pozycji sprzed kilku lat – w szczególności bardzo atrakcyjnego pod względem inwestycyjnym roku 2011, w którym pod względem tych wskaźników Wielkopolska zajęła 4. lokatę. (Tabela 15.3.).

Województwo zachodniopomorskie

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw aktywnych

W 2014 r. w województwie zachodniopomorskim funkcjonowało 91,7 tys. aktywnych przedsiębiorstw, co stanowiło ok. 5% podmiotów w Polsce. W porównaniu z poprzednim rokiem liczba aktywnych firm w regionie wzrosła o blisko 3000 podmiotów. Wzrosła równocześnie liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie – także o ok. 3000 osób. Na niezmienionym poziomie została jednak struktura pracujących - podobnie jak w poprzednim roku, zdecydowanie najwięcej pracujących zanotowano w grupie przedsiębiorstw mikro (50%). Jest to region, w którym najwięcej osób zatrudnienie znalazło właśnie w firmach najmniejszych, z kolei najmniej osób znalazło zatrudnienie w firmach dużych.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,09 mln PLN, co stanowiło zaledwie 51% średniej krajowej – i jest to ponad 20 p.p mniej niż w roku poprzednim (tabela 16.1 i 16.2). Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe niż średnia, przy czym najbliżej niej kształtowały się przychody małych firm (99%). Najbardziej od średniej krajowej odbiegały przychody dużych przedsiębiorstw (60%). W zasadzie oprócz firm małych, wszystkie pozostałe odnotowały spadek przychodów względem średniej krajowej.

Tabela 16.1. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r. wg liczby pracujących

Zachodniopomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	91 731	88 664	2 401	589	77
Udział regionu w Polsce (%)	4,98	5,02	4,06	3,81	2,29
Struktura pracujących (%)	Liczba: 323 522	49,49	15,24	18,56	16,71
Przychody na 1 podmiot w mln PLN	1,09	0,35	9,66	37,22	309,78
Struktura przychodów (%)	100	31,06	23,18	21,92	23,85
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w PLN	3 350	2 256	2 783*	3 846	3 868
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. PLN	58,11	14,25	285,23	3 111,93	20 120,44
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. PLN	16,48	7,89	13,89	30,52	28,65

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie było o ok. 14% niższe od średniej krajowej (tabela 16.5). Podobnie jak w latach poprzednich, najbardziej od średniej krajowej odbiegają wynagrodzenia w przedsiębiorstwach dużych – 82% średniej krajowej, najmniej zaś w przedsiębiorstwach mikro – ponad 97% średniej krajowej. Niemniej jednak zarówno w przypadku firm małych i średnich, również średni poziom wynagrodzeń zbliżał się do średniej dla kraju (odpowiednio 97% i 96%). Stosunkowo najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięte było w przedsiębiorstwach dużych – 3 868 PLN, ale warto zauważyć, że nie odbiegało praktycznie od wynagrodzeń obowiązujących w firmach średnich - 3846 (to jest różnica zaledwie 22 zł). Także to w średnich przedsiębiorstwach odnotowano wartościowo najbardziej widoczne zwiększenie średniego wynagrodzenia – o 187 PLN (tabela 16.1).

Tabela 16.2. Przedsiębiorstwa aktywne w 2014 r., gdy średnia dla Polski = 100

Zachodniopomorskie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	111,67	112,71	91,03	85,40	51,47
Przychody na 1 podmiot	51,42	76,55	98,58	74,01	59,66
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto	85,92	97,45	96,87*	95,79	81,76
Inwestycje na przedsiębiorstwo	58,43	83,80	86,61	134,18	68,98
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	82,23	91,92	87,20	136,82	82,52

*dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Nie najlepiej w regionie wyglądał rok 2014 pod względem inwestycyjnym zarówno na przedsiębiorstwo jak i na pracującego. W szczególności, kiedy porówna się z rokiem poprzednim, kiedy to region znalazł się w czołówce regionów inwestujących – zwłaszcza bardzo dobrze wyglądały inwestycje na pracującego. Wówczas to nakłady na pracującego we wszystkich grupach przedsiębiorstw przekroczyły średnią dla kraju, a sam region też wypadł bardzo dobrze osiągając 109% średniej. W przypadku inwestycji na przedsiębiorstwo w 2013 roku jedynie duże firmy zachowały większą ostrożność w inwestowaniu, co dało pozwoliło regionowi osiągnąć 78% średniej krajowej.

Rok 2014 przyniósł regionowi zaledwie 58% średniej krajowej jeśli chodzi o inwestycje na przedsiębiorstwo i 82% średniej dla Polski jeśli chodzi o inwestycje na pracującego. Na tle pozostałych grup przedsiębiorstw korzystnie wyróżniają się firmy średnie, których inwestycje (zarówno na przedsiębiorstwo jak i na pracującego) przekroczyły średnią krajową – odpowiednio o 34% i 37%) i tym samym poprawiły swój wynik z roku poprzedniego.

Tabela 16.3. Przedsiębiorstwa sektora MSP – ranking wybranych kategorii

Zachodniopomorskie	Wartość wskaźnika	Miejsce w Polsce
Liczba MSP na 1 000 mieszkańców	53,47	3
Przychody MSP na 1 podmiot w mln PLN	0,83	16
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto ogółem w PLN*	3 350,00	9
Inwestycje na przedsiębiorstwo w MSP	41,26	9
Inwestycje na pracującego w MSP	14,03	4

*dotyczy wszystkich przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2014 roku*, GUS, Warszawa 2015.

Sektor MSP województwa zachodniopomorskiego charakteryzuje się wysoką wartością wskaźnika liczby aktywnych MSP na 1 000 mieszkańców - wynik 53,5 przedsiębiorstwa sektora MSP na 1 000 mieszkańców pozwala utrzymać województwu 3. pozycję w rankingu. Z kolei wartość wskaźnika przychodów MSP na jeden podmiot ponownie jest na bardzo niskim poziomie, co daje regionowi 16., ostatnią pozycję w kraju. W województwie zachodniopomorskim utrzymuje się również stosunkowo niski poziom wynagrodzeń i region niezmiennie jest w tym zakresie na 9. miejscu w kraju. Gorzej niż w roku poprzednim wypadło również województwo pod względem inwestycji na przedsiębiorstwo MSP (z 3. pozycji w 2012 r. na 9. pozycję w 2014 r. i na 4. pozycję (z 2.) pod względem inwestycji na pracującego (tabela 16.3.).