

**Raport o stanie sektora
małych i średnich
przedsiębiorstw w Polsce
w latach 2007–2008**

**Raport o stanie sektora małych i średnich
przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008
pod redakcją Aleksandra Żołnierskiego**

Autorzy:

dr Ewa Balcerowicz
Maciej Bernatt,
Radosław Flis
Witold Gadomski
dr hab. Maciej Geller
prof. dr hab. Lena Kolarska-Bobińska
Jacek Łapiński
Joanna Orłowska
dr hab. Tadeusz Skoczny
prof. dr hab. Paweł Śpiewak
Anna Tarnawa
Dorota Węclawska
dr Robert Wolański
dr Bohdan Wyżnikiewicz
Paulina Zadura-Lichota
Aleksander Żołnierski

współpraca: Maja Wasilewska

© Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2009

ISBN 978-83-7633-044-0

Wydanie I

Nakład 2000 egzemplarzy

Przygotowanie do druku, druk i oprawa:



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB
26-600 Radom, ul. K. Pułaskiego 6/10, tel. centr. (048) 36 442 41, fax (048) 36 447 65
e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

Spis treści

Przedmowa.....	7
Część I. Stan sektora MŚP.....	9
Rozdział 1. <i>Anna Tarnawa</i> Makroekonomiczna sytuacja Polski w 2008 roku.....	11
Rozdział 2. <i>Aleksander Żołnierski</i> Znaczenie sektora MŚP w Polsce	23
Rozdział 3. <i>Jacek Łapiński</i> Liczba zarejestrowanych i aktywnych MŚP.....	28
Rozdział 4. <i>Jacek Łapiński</i> Liczba pracujących, przeciętne zatrudnienie i wynagrodzenia.....	34
Rozdział 5. <i>Jacek Łapiński</i> Sytuacja finansowa MŚP.....	39
Rozdział 6. <i>Joanna Orłowska</i> Handel zagraniczny przedsiębiorstw MŚP w latach 2007–2008	48
Rozdział 7. <i>Jacek Łapiński</i> Inwestycje i środki trwałe.....	52
Rozdział 8. <i>Joanna Orłowska</i> Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce.....	56
Część II. Przedsiębiorczość	61
Rozdział 9. <i>Ewa Balcerowicz</i> Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle Unii Europejskiej	63
Rozdział 10. <i>Radosław Flis</i> Perspektywy rozwoju e-biznesu.....	72
Rozdział 11. <i>Robert Wolański</i> Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw.....	79
Rozdział 12. <i>Witold Gadomski</i> Skutki światowego kryzysu finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	93
Rozdział 13. <i>Bohdan Wyżnikiewicz</i> Konkurencyjność MŚP	105
Rozdział 14. <i>Maciej Bernatt, Tadeusz Skoczny</i> Społeczna odpowiedzialność biznesu – założenia, praktyka i podstawowe obszary.....	113
Rozdział 15. <i>Lena Kolarska-Bobińska</i> Polscy przedsiębiorcy wobec integracji. Polska i polscy przedsiębiorcy w oczach mieszkańców „starej” UE.....	126
Rozdział 16. <i>Maciej Geller</i> Polska, nauka, gospodarka – obserwacje i uwagi	136
Rozdział 17. <i>Paweł Śpiewak</i> Kilka uwag o reformie państwa	141
Załącznik 1. <i>Dorota Węclawska, Paulina Zadura-Lichota, Maja Wasilewska</i> Profile regionalne.....	149
Załącznik 2. <i>Tabele statystyczne</i>	263

Szanowni Państwo,

w roku, w którym oddajemy do Państwa rąk kolejną edycję naszego raportu, przypadają dwie – jakże ważne – rocznice. Mija pięć lat od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, a zarazem dwadzieścia od wyborów czerwcowych, które zapoczątkowały nowy rozdział w naszej najnowszej historii.

Z punktu widzenia gospodarki, a szczególnie z punktu widzenia polskich małych i średnich przedsiębiorstw te dwie rocznice nabierają szczególnego znaczenia. Dzięki rozkwitowi przedsiębiorczości, zapoczątkowanemu dwadzieścia lat temu, polskiej gospodarce udało się skuteczne przejście do gospodarki rynkowej, a przystąpienie do UE w ogromnym stopniu przyczyniło się do podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw.

Przypadające rocznice skłoniły nas do potraktowania tej edycji raportu w sposób szczególny. Zaprosiliśmy do współpracy przy tej ważnej dla Agencji publikacji wybitnych autorów, którzy w swoich tekstach odnoszą się do zmian, które nastąpiły w Polsce w ostatnich latach. Nasz raport dotyczy problematyki szczególnie istotnej z punktu widzenia polskiego sektora MŚP, zatem oprócz wspomnianych tekstów eksperckich publikujemy – jak co roku – szczegółowe dane, obrazujące stan przedsiębiorstw oraz sytuację przedsiębiorczości w regionach.

Raport jest efektem jedynie niewielkiego wycinka działalności Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Głównym zadaniem naszej Agencji jest wspieranie polskich przedsiębiorstw w ciągłym podnoszeniu konkurencyjności i w rozwijaniu innowacyjności poprzez realizację programów i strategii rządowych, finansowanych ze środków krajowych oraz funduszy Unii Europejskiej. Właśnie w tym zakresie, pięć lat temu, PARP ogłosiła pierwsze nabory wniosków o dofinansowanie dla małych i średnich przedsiębiorców w ramach programów, które były finansowane z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. PARP realizowała w latach 2004–2008 łącznie 11 instrumentów w ramach dwóch programów operacyjnych. W obecnej perspektywie finansowej Agencja ma do dyspozycji pięciokrotnie więcej funduszy w porównaniu z początkowym okresem obecności Polski w Unii Europejskiej. Dzięki tym funduszom europejskim PARP może jeszcze skuteczniej wspierać przedsiębiorców nie tylko bezpośrednio dofinansowując ich działalność, ale również pośrednio analizując potrzeby, inspirując do zmian ustawodawczych i budując system alternatywnych form finansowania.

Mam nadzieję, że docenicie Państwo nasze starania, aby Raport w pełni odpowiadał potrzebom informacyjnym dotyczącym stanu sektora MŚP w Polsce.

Bożena Lublińska-Kasprzak
Prezes
Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

Przedmowa

Mamy przyjemność przedstawić Państwu dwunastą już edycję *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Obecna edycja przypada w okresie szczególnym. Obchodzimy bowiem rocznicę dwóch niezwykle istotnych dla historii naszego kraju wydarzeń; piątą rocznicę przystąpienia Polski do Unii Europejskiej i – bez czego powrót do Europy nie byłby możliwy – dwadzieścia lat od zmiany ustroju, zapoczątkowanej obradami Okrągłego Stołu i wyborami 4 czerwca 1989 roku. Wydarzenia te przebudowały polską rzeczywistość społeczną, gospodarczą i polityczną, stanowiąc punkt zwrotny nie tylko w historii Polski, ale też całego demokratycznego świata.

Pięć lat temu Jan Szomburg pisał, że jeszcze niedawno wydawało się, że problemem dla Polski jest jedynie wejście do struktur UE. Unia Europejska jawiła się jako remedium na większość bolączek polskiej gospodarki. Z drugiej strony, Europa była – jak pisał Zbigniew Herbert – *pojęciem chwiejnym i nieprecyzyjnym [...], budzącym [natomiast] określone skojarzenia [...], przyspieszającym bicie serca*.

Kilka lat temu nie dostrzegaliśmy jeszcze wielu problemów, jakie w dobie globalizacji, przemian technologicznych czy społecznych, pojawiają się przed gospodarką Unii. Obecnie jest inaczej. Dodatkowym czynnikiem, który zmienia nasz stosunek do Unii jest spowolnienie gospodarcze, które coraz liczniejsze grono ekonomistów określa kryzysem. W sytuacji, w jakiej znajdują się polskie przedsiębiorstwa, szczególnie te, które należą do sektora MŚP, trudno przecenić rolę, jaką pełni UE w kształtowaniu polityki gospodarczej.

Polski sektor małych i średniej wielkości przedsiębiorstw odgrywa od początku okresu transformacji systemowej kluczową rolę w rozwoju polskiej gospodarki. Prywatne małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa mają niebagatelny udział w poziomie zatrudnienia, jak również wytwarzają znaczną część produktu krajowego brutto. W ostatnich latach firmy sektora MŚP osiągnęły wyższe tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych niż w przedsiębiorstwach dużych.

Przed pięcioma laty opinie przedsiębiorców na temat sytuacji ekonomicznej po akcesji były bardzo różnorodne. Pomimo że połowa przedsiębiorców uważała, że to wydarzenie wpłynie korzystnie na kondycję polskiej gospodarki, a zaledwie co dziesiąty był przeciwnego zdania, w przypadku opinii dotyczących kondycji własnej branży były już wyraźnie mniej optymistyczne. Ówczesne przygotowania do funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim skłaniały przedsiębiorców do inwestowania w wyposażenie techniczne. W drugiej kolejności, choć wyraźnie rzadziej, przedsiębiorcy inwestowali w rozwój kapitału ludzkiego. Co ciekawe, z wyników badań przeprowadzonych przed akcesją wynika, że w przypadku dwóch trzecich firm przedsiębiorcy nie dostrzegali zmian w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania działalności przedsiębiorstw po przystąpieniu Polski do UE.

Już z obecnej perspektywy widać, że rozwój krajowych MŚP w najbliższych latach uzależniony jest od wielu czynników o potencjalnie różnokierunkowym działaniu. O tym, jakie czynniki osiągną przewagę, zadecyduje nie tylko postawa i umiejętności samych przedsiębiorców, ale także splot dodatkowych okoliczności, w tym także natury czysto politycznej, które mogą osłabić lub wzmocnić działanie czynników sprzyjających rozwojowi polskiej gospodarki. W naszym Raporcie o stanie sektora MŚP staraliśmy się opisać te z czynników, które – naszym zdaniem – są szczególnie istotne dla polskich przedsiębiorstw.

Tegoroczna edycja raportu została podzielona na trzy części. W pierwszej – *Sytuacja sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, podobnie jak w latach poprzednich, zaprezentowano analizę makroekonomiczną Polski w roku 2008 oraz pogłębione analizy dotyczące kondycji sektora MŚP.

Druga część dotyczy problematyki, która – naszym zdaniem – stanowi, z jednej strony, o charakterystyce i unikalności polskiego sektora MŚP, zaś z drugiej jest dla tego sektora szczególnie istotna.

W pierwszym tekście, który otwiera tę część Raportu Ewa Balcerowicz pisze o największej grupie polskich przedsiębiorstw, jakimi są mikrofirmy. Przedsiębiorstwa najmniejsze dominują w polskim sektorze małych i średniej wielkości przedsiębiorstw i mają niebagatelny wpływ na stan całej polskiej gospodarki. Właśnie te najmniejsze podmioty stanowią swoisty bufor, który – w trakcie kryzysu – pozwoli na minimalizację potencjalnych, większych zagrożeń dla całej gospodarki, jakimi może być np. bezrobocie.

Radosław Flis pisze o dynamicznych i radykalnych zmianach w sposobach prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Zmiany te następowały wraz z rozwojem nowoczesnych technologii informatycznych i doprowadziły do unowocześnienia wyposażenia technicznego polskich przedsiębiorstw – z jednej strony, zaś z drugiej, do wykrystalizowania się zupełnie nowych form prowadzenia działalności.

Kolejny materiał autorstwa Roberta Wolańskiego traktuje o finansowaniu rozwoju małych i średniej wielkości przedsiębiorstw. Autor koncentruje się na roli, jaką zaczynają odgrywać środki pochodzące z funduszy europejskich, w rozwoju nowoczesnych i konkurencyjnych przedsiębiorstw w Polsce. O kondycji polskich przedsiębiorstw i potencjalnych możliwościach wychodzenia z kryzysu traktuje rozdział Witolda Gadomskiego.

W kolejnym rozdziale Bohdan Wyżnikiewicz opisuje problematykę konkurencyjności polskiego sektora MŚP. Autor zwraca naszą uwagę na kluczowe czynniki, które już obecnie zaczynają decydować o kondycji całej polskiej gospodarki w najbliższych latach.

Maciej Bernatt i Tadeusz Skoczny poruszają w swoim tekście problematykę społecznej odpowiedzialności biznesu. Opisują oni zarówno założenia koncepcji, jak i praktykę CSR oraz podstawowe społecznej odpowiedzialności biznesu w Polsce. Problematyka CSR zdaje się być niezwykle istotna szczególnie obecnie, w sytuacji spowolnienia gospodarczego i wiąże się z rolą sektora MŚP w minimalizacji społecznych kosztów potencjalnego kryzysu.

Od czasu przystąpienia Polski do UE zmieniały się zarówno poglądy polskich przedsiębiorców na temat Unii, jak również ewoluowały opinie w samej Unii dotyczące polskich przedsiębiorców. O tych zjawiskach traktuje tekst Leny Kolarskiej-Bobińskiej, opisujący wyniki przeprowadzonych badań. Jednak żaden z badanych wówczas przedsiębiorców nie potrafił przewidzieć nadchodzącego w efekcie kryzysu finansowego, spowolnienia gospodarczego.

Raport – w jego części opisującej główne problemy przedsiębiorczości w Polsce – kończy się dwoma tekstami dotyczącymi spraw, które w najbliższych latach mogą determinować rozwój polskich przedsiębiorstw, a zatem stan naszej gospodarki. Pierwszym z nich są refleksje nad finansowaniem nauki, badań i rozwoju w Polsce. Autor – Maciej Geller – koncentruje się nad problematyką poziomu finansowania działań, które w nowoczesnych, wysoko-rozwinętych gospodarkach stanowią podstawę konkurencyjności przedsiębiorstw. Paweł Śpiewak – autor rozdziału poświęconego problematyce niezbędnych, dla sprawnego państwa, reform opisuje rolę, jaką pełni w nowoczesnym i sprawnie zarządzanym państwie polityka. Tekst ten jest szczególnie ważny z punktu widzenia naszych odbiorców raportu, którzy nierzadko stanowią elitę polskiej polityki.

Przedstawiliśmy także – jak czyniliśmy to już w latach ubiegłych – charakterystykę sektora MŚP w ujęciu regionalnym. Także ta część naszego raportu stanowi unikalny w skali kraju zestaw danych, które zdają się być niezbędne w procesach kształtowania opartej o rzetelne dane i odpowiedzialnej polityki gospodarczej na poziomie regionalnym.

Mając nadzieję, że znajdziecie Państwo nasz tegoroczny *Raport o stanie sektora MŚP* interesującym i skłaniającym do refleksji, chcielibyśmy jednocześnie wyrazić wdzięczność za ewentualne uwagi i sugestie dotyczące następnych wydań tej publikacji.

Aleksander Żołnierski

Część I

Stan sektora MŚP

Rozdział 1

Anna Tarnawa

Makroekonomiczna sytuacja Polski w 2008 roku

1.1. Wzrost gospodarczy

Rok 2008 w Polsce był rokiem, w którym nastąpiło osłabienie dynamiki krajowego wzrostu gospodarczego, powodowane gwałtownym załamaniem koniunktury gospodarczej w USA i strefie euro. Było to następstwem nasilenia się, trwającego od II połowy 2007 r., globalnego kryzysu finansowego. W 2008 r. produkt krajowy brutto (PKB) wzrósł o 4,9%, co mimo wyraźnie słabszego wzrostu w porównaniu z 2007 r. (6,7%), należy uznać za korzystny wynik, niemniej w kolejnych kwartałach 2008 r. następowało sukcesywne osłabienie tempa wzrostu z 6,1% w I kw. do 3,0% w IV kw.

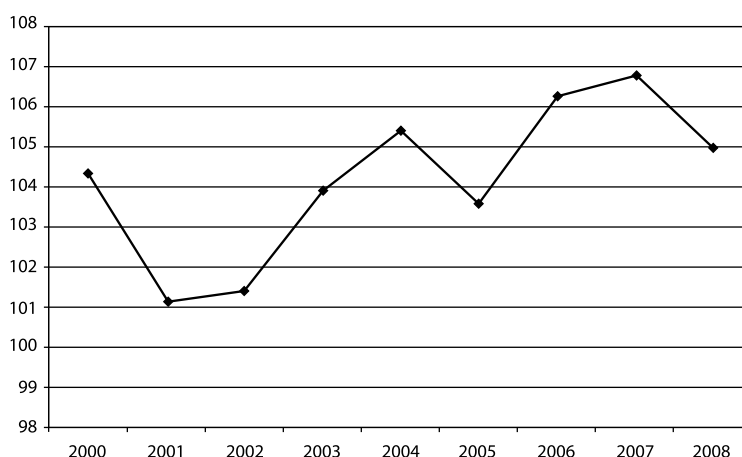
W 2008 r. popyt krajowy wzrósł realnie o 5,5% wobec wzrostu o 8,6% w 2007 r. Główną przyczyną osłabienia dynamiki PKB i popytu krajowego w 2008 r. był spadek tempa wzrostu nakładów brutto na środki trwałe – w całym 2008 roku wzrosły one o 8,1% wobec 17,6% w 2007 r., przy gwałtownym osłabieniu dynamiki w kolejnych kwartałach ubiegłego roku – z blisko 15,7% w I kw. do 4,4% w IV kw. 2008 r. Raptowne osłabienie dynamiki nakładów inwestycyjnych było rezultatem ograniczenia nowych inwestycji przez przedsiębiorstwa przewidujące osłabienie przyszłego popytu na swoje produkty w następstwie recesji w światowej gospodarce, a także ograniczenia dostępności kredytu bankowego w II poł. 2008 r.

Głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego w 2008 r. był wzrost konsumpcji prywatnej – o 5,4% (wobec 5% w 2007 r.), co było efektem korzystnej sytuacji na rynku pracy oraz wysokiej dynamiki dochodów pozostających do dyspozycji gospodarstw domowych.

Ujemny wpływ na tempo wzrostu PKB miał wynik wymiany handlowej Polski z zagranicą. Pomimo, że w efekcie załamania popytu ze strony głównych partnerów handlowych Polski, w IV kwartale 2008 r. nastąpił spadek wolumenu eksportu, to ze względu na wysoką importochłonność eksportu towarzyszył mu jednoczesny spadek importu.

W 2008 r. wartość dodana brutto w przemyśle wzrosła o 3,7% wobec 9,9% w 2007 r., z tym że w IV kw. ub.r. odnotowano spadek wartości dodanej w przemyśle o 1,1%, głównie w wyniku osłabienia popytu zagranicznego na polski eksport. Wartość dodana brutto w budownictwie w 2008 r. wzrosła o ok. 11,3% wobec 12,5% w 2007 r. W 2008 r. w sektorze usług rynkowych wartość dodana brutto wzrosła o 6,1% wobec 6,4% w 2007 r.

Wykres 1.1. Dynamika wzrostu PKB w Polsce w latach 2000–2008 (w %)



Rok poprzedni = 100, ceny średnioroczne roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

1.2. Inflacja

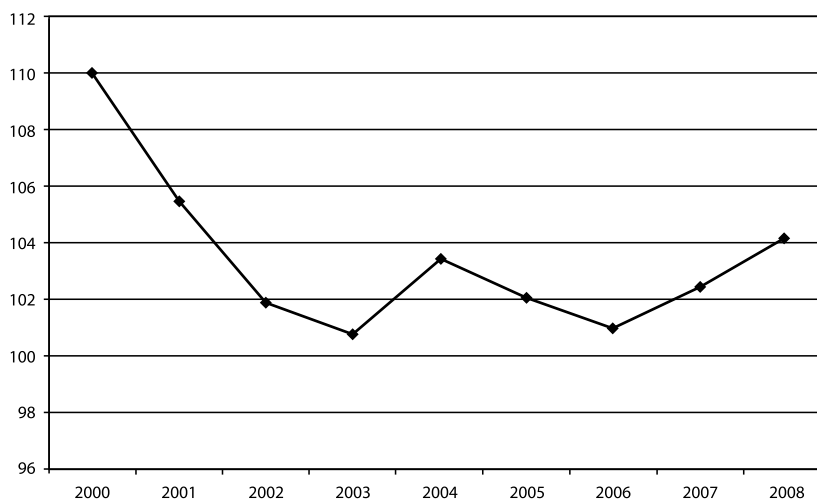
W 2008 r. średnioroczna inflacja mierzona wskaźnikiem cen dóbr i usług konsumpcyjnych wzrosła z 2,5% w 2007 r. do 4,2%. Przez pierwsze osiem miesięcy wskaźnik inflacji wzrósł do poziomu 4,8% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego, wobec 4,0% w styczniu 2008 r. Wzrost ten spowodowany był przede wszystkim

kim dynamicznym wzrostem cen paliw (będącym efektem wysokiej dynamiki cen surowców na świecie), istotnym wzrostem cen energii elektrycznej, wzrostem cen żywności oraz cen dóbr i usług rynkowych w wyniku silnego popytu w gospodarce i wysokiej dynamiki płac.

Ostatnie miesiące 2008 roku przyniosły raptowny spadek inflacji do 3,3% w grudniu 2008 r., głównie w wyniku nagłego spadku cen ropy naftowej na świecie w warunkach pogłębiającego się spowolnienia wzrostu gospodarczego.

Istotny wpływ na poziom inflacji w ciągu 2008 roku miał kurs złotego. W pierwszej połowie roku silna aprecjacja złotego hamowała wzrost inflacji, w drugiej połowie osłabienie złotego hamowało spadek inflacji w ostatnich miesiącach roku.

Wykres 1.2. Inflacja w Polsce w latach 2000–2008 (w %)



Wskaźnik cen przy podstawie rok poprzedni = 100.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

1.3. Stan finansów publicznych

W roku 2008 deficyt sektora finansów publicznych¹ wzrósł do poziomu 3,9% PKB wobec 1,9% PKB w 2007 roku. Wynik ten oznacza powrót deficytu sektora finansów publicznych powyżej 3,0% PKB – wartości referencyjnej kryterium fiskalnego przystąpienia do strefy euro. Dług sektora finansów publicznych wyniósł w 2008 r. 47,1% PKB, kształtując się znacząco poniżej wartości referencyjnej kryterium z Maastricht (60% PKB).

Tabela 1.1. Deficyt i dług publiczny sektora instytucji rządowych i samorządowych w latach 2005–2008 (mln zł)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008
Produkt Krajowy Brutto (PKB)	983 302	1 060 031,4	1 175 266,3	1 271 714,6
Deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych	42 358	41 131	22 131	49 537
% PKB	4,3	3,9	1,9	3,9
Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych	462 742	505 149	527 570	598 402
% PKB	47,1	47,7	44,9	47,1

Źródło: GUS.

W I połowie 2008 roku deficyt budżetu państwa kształtował się na poziomie istotnie niższym od przewidywań, głównie dzięki utrzymującej się korzystnej sytuacji gospodarczej skutkującej szybko rosnącymi wpływami finansowymi do budżetu państwa, przy ograniczonej realizacji wydatków budżetowych. W efekcie w sierpniu 2008 r. skumulowany deficyt wyniósł 0,3 mld zł, tj. 1,2% rocznego planu. W ostatnich miesiącach roku słabnące tempo wzrostu gospodarczego przełożyło się na pogorszenie wyników budżetu państwa. Niższa dynamika dochodów budżetowych

¹ Zgodnie z unijną metodologią ESA95.

wraz z kumulacją części wydatków budżetowych spowodowały, że w ostatnich miesiącach 2008 roku odnotowano nasilenie tempa wzrostu deficytu budżetu państwa. Roczny deficyt budżetu państwa w 2008 r. wyniósł 24,6 mld zł, poniżej przyjętego w Ustawie Budżetowej poziomu 27,1 mld zł. W 2007 r. deficyt wyniósł 16,0 mld zł wobec założeń na poziomie 30 mld zł.

Tabela 1.2. Budżet państwa w latach 2005–2008 (mln zł)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008
Dochody budżetu państwa ogółem	180 406,6	197 639,8	236 367,5	254 083,8
Wydatki budżetu państwa ogółem	207 901,2	222 702,9	252 323,9	278 674,3
Wynik (saldo) budżetu państwa	-27 494,6	-25 063,1	-15 956,4	-24 590,5

Źródło: GUS.

1.4. Sytuacja demograficzna kraju

Według szacunków GUS ludność Polski na koniec roku 2008 liczyła ok. 38 135 tys. osób, tj. o prawie 20 tys. więcej niż przed rokiem. 2008 rok był pierwszym od 11 lat rokiem o dodatnim przyroście naturalnym.

Pod względem liczby ludności Polska zajmuje 32. miejsce wśród krajów świata i 6. w Unii Europejskiej. W 2008 r. utrzymała się tendencja spadkowa liczby i udziału mieszkańców miast w ogólnej ludności kraju (ludność miejska stanowi niewiele ponad 61%). Sukcesywnie rośnie liczba ludności zamieszkałej na obszarach wiejskich.

W ujęciu regionalnym w 2008 r. liczba ludności zwiększyła się w 9 województwach (w 2007 r. – tylko w 4 województwach). Największy przyrost miał miejsce w województwach: pomorskim, mazowieckim, wielkopolskim oraz małopolskim. W pozostałych województwach odnotowano spadek liczby ludności, przy czym tempo ubytku rzeczywistego ludności jest wyraźnie słabsze w porównaniu do poprzednich lat. Województwa, w których liczba ludności maleje najszybciej to opolskie oraz łódzkie i śląskie.

Podstawowym składnikiem ubytku rzeczywistego powodującym zmniejszanie się liczby ludności Polski jest ujemne saldo migracji zagranicznych definitywnych (na pobyt stały). Szacuje się, że w 2008 r. ujemne saldo definitywnych migracji zagranicznych wyniosło ponad 15 tys. (w 2007 r. – minus 20,5 tys.). Najbardziej gwałtowny wzrost liczby emigracji na pobyt stały odnotowano w 2006 roku (z około 20–25 tys. w latach wcześniejszych do 47 tys.), saldo wyniosło wówczas minus 36 tys. Jednocześnie według wstępnych danych GUS systematycznie wzrasta liczba imigrantów – z 7 tys. w 2003 r. do ok. 16 tys. w 2008 r. (dane wstępne), co przede wszystkim wynika z otwierania się unijnych rynków pracy dla Polaków.

Jednocześnie zwiększa się liczba Polaków powracających z czasowej emigracji. Szacuje się, że w 2007 r. powróciło ponad 200 tys. emigrantów, zaś w I połowie 2008 r. ponad 90 tys. osób – w większości młodych. W konsekwencji może to oznaczać znaczące zmiany w procesach demograficzno-społecznych.

Z danych wstępnych wynika, że w latach 2001–2008 liczba ludności w wieku produkcyjnym zwiększyła się o prawie 1,3 mln, tj. corocznie przybywało średnio ok. 170 tys. osób. W ostatnich latach obserwowany jest także dalszy wzrost liczby osób w wieku emerytalnym (mężczyźni 65 lat i więcej, kobiety 60 lat i więcej). Udział tej grupy ludności w ogólnej populacji wynosi 16,3% (w 2000 r. – prawie 15%, a w 1990 r. niespełna 13%). Szacuje się, że w końcu 2008 r. ludność w wieku poprodukcyjnym liczyła ok. 6,2 mln osób wobec 5,7 mln w 2000 r. i 4,9 mln w 1990 r.

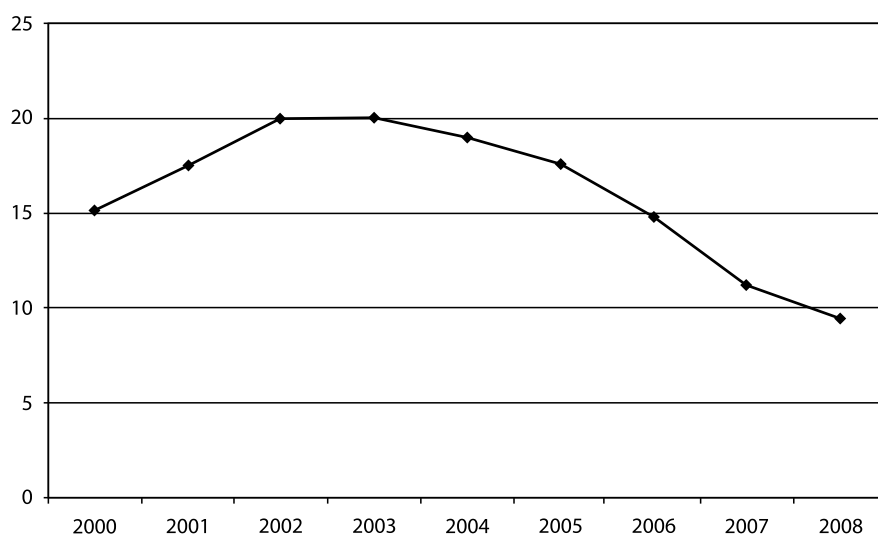
1.5. Rynek pracy

W 2008 r., za sprawą utrzymującego się relatywnie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego skutkującego wzrostem popytu na pracę, zatrudnienie w gospodarce narodowej wzrosło o ok. 3,3%, tj. 300 tys. osób do 9,6 mln osób. W kategorii przedsiębiorstw wzrost ten wyniósł 4,8%, tj. 250 tys. do 5,4 mln osób. W sektorze przedsiębiorstw roczne tempo wzrostu zatrudnienia ukształtowało się w zależności od sekcji: od 0,4% w górnictwie i kopalnictwie oraz 1,7% w obsłudze rynku nieruchomości do 13% w informacji i komunikacji oraz 8,2% w handlu i naprawie pojazdów samochodowych.

W 2008 r. stopa bezrobocia rejestrowanego spadła do 9,5% w grudniu 2008 r. wobec 11,2% na koniec 2007 r. Po dobrej sytuacji na rynku pracy w I połowie 2008 r, w II połowie roku odnotowano jej pogorszenie, będące efektem zmieniającej się koniunktury gospodarczej, spadku popytu zagranicznego i krajowego, rozpoczęcia zwolnień grupowych i przestojów, wzrostu liczby rejestrowanych bezrobotnych oraz stopniowego ograniczania liczby ofert pracy. W szczególności do października 2008 r. obserwowano spadek stopy bezrobocia do 8,8% (do 1,35 mln osób

pozostających bez pracy). W końcowych miesiącach 2008 r. stopa bezrobocia wzrosła do 9,5%. Oznacza to niemal 1,5 mln osób pozostających bez pracy, z czego: 1,2 mln osób bez prawa do zasiłku dla bezrobotnych oraz 0,5 mln osób pozostających bez pracy dłużej niż rok.

Wykres 1.3. Stopa bezrobocia w Polsce w latach 2000-2008 (w %, stan na koniec grudnia)



Bezrobocie rejestrowane.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W ciągu całego 2008 r., podobnie jak w poprzednich latach, w przekroju terytorialnym utrzymywało się znaczne zróżnicowanie bezrobocia. Najwyższą stopę bezrobocia odnotowano w województwach: warmińsko-mazurskim (16,8%), świętokrzyskim (13,9%), kujawsko-pomorskim oraz zachodniopomorskim (po 13,4%), a także podkarpackim (13,1%). Najniższą stopę bezrobocia charakteryzowały się województwa: wielkopolskie (6,4%), śląskie (6,9%) oraz mazowieckie (7,3%) i małopolskie (7,6%). W porównaniu z analogicznym okresem 2007 roku bezrobocie zmniejszyło się we wszystkich województwach, najbardziej istotny spadek odnotowano w województwach: śląskim (o 26,0%), pomorskim (o 22,0%) oraz zachodniopomorskim (o 20,1%) i łódzkim (o 19,5%).

Najliczniejszą grupę wśród bezrobotnych stanowiły osoby w wieku 25–34 lat (28,4% ogółu zarejestrowanych) oraz 45–54 lat (23,6%). Osoby w wieku do 24 lat w ogólnej liczbie bezrobotnych to 20,7%. Odsetek zarejestrowanych bezrobotnych w wieku 35–44 lat wyniósł 18,6%, a powyżej 54 lat – 8,7%. W stosunku do analogicznego okresu 2007 roku największe zmiany w strukturze bezrobotnych zanotowano w grupie osób 45–54 lat (różnica in minus o 1,8 punktu procentowego), w grupie 35–44 (różnica in minus o 0,7 punktu procentowego), natomiast w grupie osób do 24 lat (różnica in plus o 1,7 punktu procentowego) oraz w grupie 25–34 (różnica in plus o 0,6 punktu procentowego).

Największa grupa bezrobotnych posiadała wykształcenie gimnazjalne i niższe – 30,4% oraz zasadnicze zawodowe – 28,6% ogółu zarejestrowanych w urzędach pracy. Świadectwem ukończenia szkół policealnych i średnich zawodowych legitymowało się 22,3% ogółu bezrobotnych, średnich ogólnokształcących – 10,2%, a dyplomem ukończenia szkół wyższych – 8,5%. W porównaniu z grudniem 2007 roku najistotniejsze zmiany w strukturze bezrobotnych zanotowano w grupie osób z wykształceniem gimnazjalnym i niższym (różnica in minus o 1,9 punktu procentowego), w grupie z wykształceniem zasadniczym zawodowym (różnica in minus o 1,0 punktu procentowego) oraz w grupie z wykształceniem wyższym (różnica in plus o 1,6 punktu procentowego).

Wśród bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy w końcu grudnia 2008 r. – 34,0% oczekiwało na pracę przez okres powyżej 1 roku.

1.6. Wynagrodzenia

Rok 2008 był rokiem znacznego, ponad 10-procentowego wzrostu płac zarówno w gospodarce narodowej, jak i w sektorze przedsiębiorstw, przy dobrych wynikach finansowych firm i znacznej presji płacowej ze strony pracowników i związków zawodowych, które to czynniki zaczęły się osłabiać w IV kwartale 2008 r. Najsilniejszy roczny wzrost płac w sektorze przedsiębiorstw zanotowano w sekcjach: administrowanie i działalność wspierająca (15,6%) oraz w budownictwie (13%), najwolniej zwiększyły się płace w zakwaterowaniu i gastronomii (8,7%).

Dochody do dyspozycji gospodarstw domowych zwiększyły się realnie o ok. 6%, szybszy był wzrost spożycia indywidualnego 8,4%, co spowodowało spadek skłonności do oszczędzania i stopa oszczędności brutto obniżyła się wg naszych szacunków do ok. 6,6% z 7% w 2007 r.

1.7. Inwestycje

Według Głównego Urzędu Statystycznego nakłady inwestycyjne ogółem w pierwszych trzech kwartałach 2008 r. osiągnęły wartość 68 320,6 mln zł. Większość projektów inwestycyjnych miała charakter inwestycji w środki trwałe (99,8% nakładów inwestycyjnych ogółem). Nakłady inwestycyjne w sektorze przemysłu w okresie styczeń–wrzesień 2008 r. wyniosły 37 680,3 mln zł, w sektorze wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz i wodę 7 464,9 mln zł, handlu – 7 675,3 mln zł, transporcie – 5 275,5 mln zł, informacji i komunikacji – 5 216,7 mln zł.

Wartość inwestycji rozpoczętych w pierwszych trzech kwartałach 2008 r. w Polsce wyniosła 31 782,5 mln zł. W sektorze przemysłu rozpoczęto inwestycje o wartości 20 158,4 mln zł, w sektorze – wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę 5 840,7 mln zł, handel 3 715,9 mln zł, dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami 2 442,3 mln zł, informacja i komunikacja 2 495,9 mln zł.

W 2007 r. działalność inwestycyjną prowadziło 15,6% aktywnych przedsiębiorstw, co oznacza wzrost o jeden punkt procentowy w stosunku do 2006 r. Wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych przez badane przedsiębiorstwa w 2007 r. wyniosła 144279,6 mln zł.

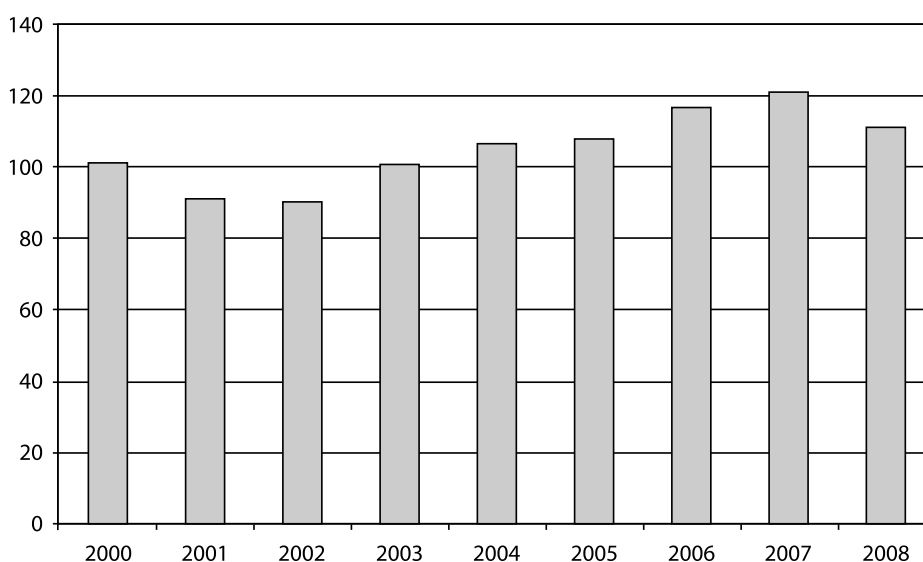
Jeśli chodzi o strukturę inwestycji, największą część zrealizowanych w 2007 r. projektów stanowiły inwestycje w nowe obiekty majątkowe oraz ulepszenie istniejących 129520,8 mln zł, tj. 89,8% łącznej wartości nakładów. Prawie połowa (47,7%) nakładów w tej kategorii została zrealizowana przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność przemysłową. Większość projektów w tej kategorii to projekty o wartości do 10 mln zł (99,4% przedsiębiorstw).

Udział nakładów inwestycyjnych w przychodach uzyskanych przez przedsiębiorstwa w 2007 r. wyniósł 5,0%, wobec 4,5% w 2006 r.

W grupie małych podmiotów nakłady inwestycyjne poniósł co ósmy podmiot. Nakłady poniesione przez te przedsiębiorstwa wyniosły 34147,6 mln zł (w 2006 r. – 27024,4 mln zł), co stanowi 23,7% wartości nakładów inwestycyjnych ogółem. Z punktu widzenia rodzaju prowadzonej działalności wśród inwestujących podmiotów małych 28,3% stanowiły jednostki zajmujące się handlem i naprawą, 17,9% obsługą nieruchomości i firm, a 14,5% przemysłem.

W 2007 r. nakłady inwestycyjne ogółem poniesione przez mikroprzedsiębiorstwa wyniosły 17437 mln zł, w tym nakłady na nowe środki trwałe i modernizację istniejących 15876 mln zł (w 2006 r. odpowiednio 13798 mln zł i 11762 mln zł). Z nakładów ogółem na budynki przeznaczono 7120 mln zł (40,8%), środki transportu – 5676 mln zł (32,6%), a na maszyny 3449 mln zł (19,8%). Zakup gruntu stanowił 6,8% ogółu nakładów poniesionych przez najmniejsze podmioty.

Wykres 1.4. Nakłady inwestycyjne w latach 2000–2008, poprzedni rok =100



Dane za 2008 r. dotyczą I–III kwartału.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

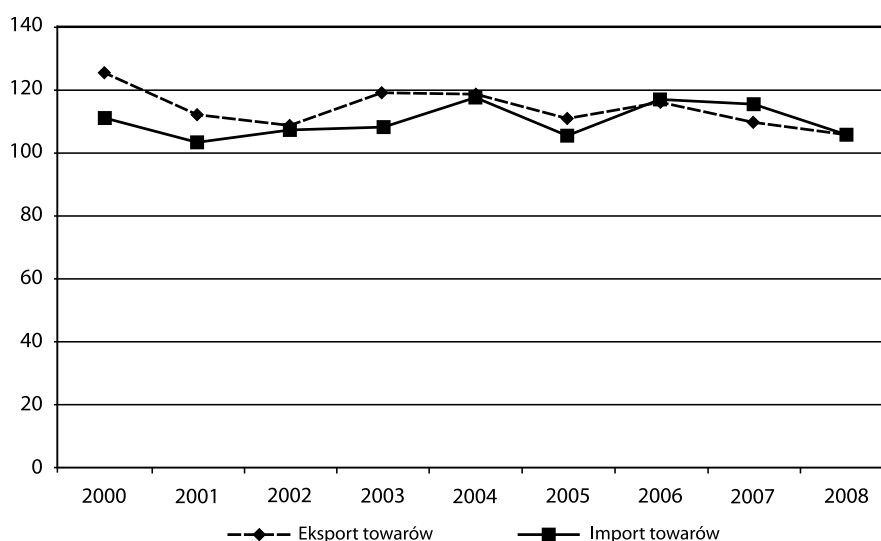
Wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych przez podmioty średnie (spośród których nakłady poniosło 95,5%) wyniosła 34759,2 mln zł (w 2006 r. – 28040,5 mln zł), co stanowi 24,1% wartości nakładów inwestycyjnych ogółu przedsiębiorstw. W 85,0% nakłady te przeznaczone były na zakup nowych obiektów majątkowych. W tej grupie podmiotów 44,3% przedsiębiorstw inwestujących stanowiły firmy prowadzące działalność przemysłową. Blisko 96,6% przedsiębiorstw średnich poniosło nakłady inwestycyjne w wysokości do 10 mln zł.

Wartość poniesionych nakładów inwestycyjnych przez najmniej liczną zbiorowość podmiotów dużych wyniosła 75372,9 mln zł i stanowiła ponad połowę (52,2%) nakładów poniesionych przez ogół przedsiębiorstw (w 2006 r. – 51,8%). W poszczególnych rodzajach działalności, największy udział inwestujących podmiotów dużych obserwuje się w przemyśle – 61,4% (wobec 51,8% w 2006 r.). Przedsiębiorstwa duże, podobnie jak i pozostałe grupy podmiotów, inwestowały głównie w nowe obiekty majątkowe. Wartość tych nakładów w 2007 roku wzrosła o 29,0% do 71373,0 mln zł (w 2006 r. – 55063,9 mln zł), co stanowi 94,3% ogółu nakładów przedsiębiorstw dużych. W nowe obiekty majątkowe i ulepszenie istniejących inwestowały głównie jednostki przemysłowe (62,6%), natomiast w używane środki trwałe podmioty zajmujące się handlem i naprawami (29,8%).

1.8. Handel zagraniczny

W 2008 r. nastąpiło spowolnienie dynamiki wzrostu eksportu i importu przy najsilniejszym efekcie osłabienia w IV kwartale (realny spadek eksportu o ok. 2,5% wobec wzrostu ok. 7% w III kwartale, spadek importu o ok. 0,3% przy wzroście w III kwartale o blisko 6%).

Wykres 1.5. Handel zagraniczny Polski w latach 2000–2008



Źródło: GUS.

Tabela 1.3. Eksport towarów w podziale geograficznym

	2007				2008		
	I	II	III	IV	I	II	III
Ogółem	24 230	24 809	25 530	27 270	28 334	29 958	29 722
Unia Europejska	19 623	19 524	20 022	21 147	22 534	23 219	22 379
w tym: Niemcy	6 481	6 310	6 755	6 824	7 184	7 398	7 284
Republika Czeska	1 350	1 399	1 399	1 493	1 557	1 667	1 682
Wielka Brytania	1 446	1 455	1 552	1 597	1 644	1 672	1 682
Francja	1 538	1 526	1 518	1 621	1 885	1 932	1 648
Włochy	1 703	1 636	1 571	1 814	1 802	1 919	1 598
Niderlandy	997	911	986	1 003	1 130	1 171	1 109

Pozostałe kraje	4 607	5 285	5 508	6 124	5 800	6 739	7 343
w tym: Rosja	1 055	1 064	1 225	1 363	1 344	1 582	1 765
Ukraina	854	908	1 089	1 181	1 022	1 137	1 338
Stany Zjednoczone	336	379	422	371	372	405	482

Źródło: NBP.

Największy udział w eksporcie w I–III kw. 2008 r. miały:

- maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (m.in. silniki spalinowe, druty i kable, sprzęt RTV, AGD i jego części, komputery (ponad 20%),
- sprzęt transportowy (m.in. samochody osobowe, ciężarowe i ich części, ciągniki, autobusy) (niespełna 20%),
- metale nieszlachetne – wyroby najistotniejsze to wyroby z żelaza, stali i miedź (blisko 15%),
- żywność (ok. 10%),
- tworzywa sztuczne (gł. opony) (ponad 5%),
- produkty przemysłu chemicznego (ponad 5%).

Tabela 1.4. Import towarów w podziale geograficznym

	2007				2008		
	I	II	III	IV	I	II	III
Ogółem	28 016	29 404	30 028	32 942	33 553	36 055	36 068
Unia Europejska	18 449	19 096	19 159	20 531	21 123	22 943	21 684
w tym: Niemcy	6 933	7 033	7 339	7 642	7 910	8 531	8 225
Włochy	1 957	2 074	2 047	2 174	2 221	2 441	2 170
Francja	1 514	1 544	1 447	1 649	1 753	1 756	1 589
Republika Czeska	989	1 066	1 024	1 087	1 156	1 406	1 285
Niderlandy	973	1 000	1 029	1 108	1 115	1 240	1 165
Wielka Brytania	839	918	964	1 025	953	1 010	924
Pozostałe kraje	9 567	10 308	10 869	12 411	12 430	13 112	14 385
w tym: Rosja	2 248	2 453	2 654	3 143	3 260	3 562	3 826
Chiny	1 891	1 895	2 228	2 586	2 495	2 517	2 965
Republika Korei	547	688	661	922	802	821	841
Stany Zjednoczone	580	590	663	704	669	769	807

Źródło: NBP.

Największy udział w imporcie w I–III kw. 2008 r. miały:

- maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (m.in. komputery, telefony, części do sprzętu RTV, części do silników spalinowych, urządzenia ciekłokrystaliczne, druty, kable) (ponad 20%),
- produkty mineralne (gł. ropa naftowa, oleje i gaz ziemny) (ok. 15%),
- metale nieszlachetne – wyroby najistotniejsze to wyroby walcowane z żeliwa i stali (ponad 10%),
- sprzęt transportowy (samochody osobowe, ciężarowe, części do nich) (ok. 10%),
- produkty przemysłu chemicznego (gł. leki) (blisko 10%),
- żywność (ok. 7%).

1.9. Rynek finansowy

Zgodnie z „Załoženiami polityki pieniężnej na rok 2008” celem polityki monetarnej było utrzymywanie inflacji na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/-1 punkt procentowy. Wzrost inflacji powyżej celu inflacyjnego w 2008 r., w warunkach wysokiej dynamiki płac w gospodarce i silnego popytu krajowego skłoniły Radę Polityki Pieniężnej do kontynuacji (rozpoczętego w 2007 r.) cyklu zaostrzania polityki pieniężnej. W efekcie tej postawy do czerwca 2008 r. stopy procentowe zostały podwyższone o 1 punkt procentowy do poziomu 6,0% dla stopy referencyjnej NBP.

Jednak w wyniku nasilenia kryzysu finansowego na świecie, pogorszenia globalnej sytuacji gospodarczej, a następnie krajowej sytuacji makroekonomicznej, szybkiego spadku wskaźnika inflacji, z perspektywą dalszego jego spadku w 2009 r., łagodzenia polityki pieniężnej w głównych gospodarkach świata nastąpiła zmiana nastawienia RPP w polityce pieniężnej. Efektem tego była redukcja stóp procentowych w listopadzie i grudniu 2008 r. łącznie o 1 pkt proc. do poziomu 5,0% dla stopy referencyjnej NBP, tj. poziomu z grudnia 2007 r.

W IV kw. 2008 r. w wyniku zaostrzenia globalnego kryzysu finansowego, nastąpiło znaczące ograniczenie dostępu krajowych banków do finansowania w walutach obcych, jednocześnie wzrósł poziom nieufności w krajowym sektorze bankowym, skutkując zamarciem rynku pożyczek międzybankowych. Narodowy Bank Polski wdrożył działania wspierające sektor bankowy, głównie w zakresie: rozpoczęcia operacji dostarczania bankom komercyjnym płynności w walucie krajowej (poprzez operacje repo) oraz w walutach obcych, głównie we frankach szwajcarskich (poprzez transakcje FX swap).

W rezultacie ograniczenia dostępu do finansowania zagranicznego, wzrostu oprocentowania depozytów, wzrostu obaw banków o jakość portfela kredytowego w warunkach oczekiwanego pogłębienia osłabienia dynamiki wzrostu gospodarczego, w ostatnich miesiącach 2008 r. doszło do zaostrzenia warunków dostępu do kredytu dla podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych. Szczególnie silnie ograniczona została dostępność kredytu denominowanego w walutach obcych. W efekcie, po okresie wysokiej dynamiki rozwoju akcji kredytowej banków w pierwszych trzech kwartałach 2008 r. (czemu sprzyjała korzystna sytuacja makroekonomiczna w ostatnim kwartale 2008 r.) nastąpiło osłabienie tempa wzrostu akcji kredytowej. W całym 2008 r. wzrost kredytów ogółem, po korekcie o zmianę kursu złotego wyniósł ok. 27% wobec ok. 32% w 2007 r., z czego kredyty konsumpcyjne wzrosły o ok. 29% wobec 32% w 2007 r., kredyty mieszkaniowe dla osób fizycznych o ok. 38% wobec blisko 60% w 2007 r., a kredyty dla przedsiębiorstw o ok. 23% wobec ok. 25% w 2007 r. W 2008 r. udział kredytów walutowych w kredytach ogółem wyniósł 33%².

Depozyty ogółem po korekcie o kurs walutowy wzrosły o ok. 18% r/r (wobec ok. 16% wzrostu w 2007 r.) głównie dzięki depozytom gospodarstw domowych, które zwiększyły się o ok. 27% r/r, za sprawą dynamicznego wzrostu dochodów gospodarstw domowych oraz przepływu oszczędności lokowanych w funduszach inwestycyjnych i w postaci akcji spółek notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW). Wartość depozytów przedsiębiorstw zwiększyła się ok. 1%.

Koniunktura na GPW pozostawała w 2008 r. pod wpływem negatywnych wydarzeń na giełdach zagranicznych oraz niepewności co do przyszłej kondycji polskiej gospodarki. Skutkiem tego było zmniejszenie skłonności inwestorów do podejmowania ryzyka oraz zwiększony odpływ kapitału krajowego i zagranicznego z rynku giełdowego. Zmiany indeksów cen akcji notowanych na GPW były silnie skorelowane ze zmianami cen akcji w USA i Europie. W skali roku indeks WIG obniżył się o 49,8%, a indeks WIG Banki o 55,2%. Kapitalizacja spółek notowanych na GPW na koniec 2008 r. spadła o 70% wobec początku roku do 465,5 mld PLN. W efekcie gwałtownego pogorszenia się koniunktury giełdowej nastąpił gwałtowny odpływ środków lokowanych w funduszach inwestycyjnych na sumę ok. 30 mld zł.

Po okresie silnego umocnienia kursu złotego trwającego do lipca 2008 (od początku roku o ok. 10% wobec euro, ponad 15% wobec dolara i 9% wobec fraka szwajcarskiego) odpływ kapitału zagranicznego z rynków wschodzących, w tym z Polski, w wyniku wzrostu awersji do ryzyka do historycznie wysokich poziomów, skutkowałam gwałtownym osłabieniem złotego, w szczególności w IV kw. 2008 r. W efekcie w całym 2008 r. złoty stracił na wartości ponad 16% wobec euro, blisko 22% wobec dolara amerykańskiego i blisko 30% wobec franka szwajcarskiego.

1.10. Sytuacja Polski na tle Unii Europejskiej

Rok 2008 w porównaniu z 2007 przyniósł pogorszenie koniunktury gospodarczej we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Jak pokazują dane Eurostatu, przedstawione w tabeli 1.4, tempo wzrostu gospodarczego w krajach Unii Europejskiej obniżyło się w 2008 r. do 0,9% wobec 2,9% odnotowanych w 2007 r.

W takich państwach, jak: Dania, Estonia, Irlandia, Włochy, Łotwa, Luksemburg i Szwecja w 2008 r. odnotowano spadek PKB. Szczególnie istotne załamanie koniunktury odnotowano na Łotwie, gdzie PKB zmniejszył się o 5,4% w stosunku do 2007 r.

² Źródło: PKO BP.

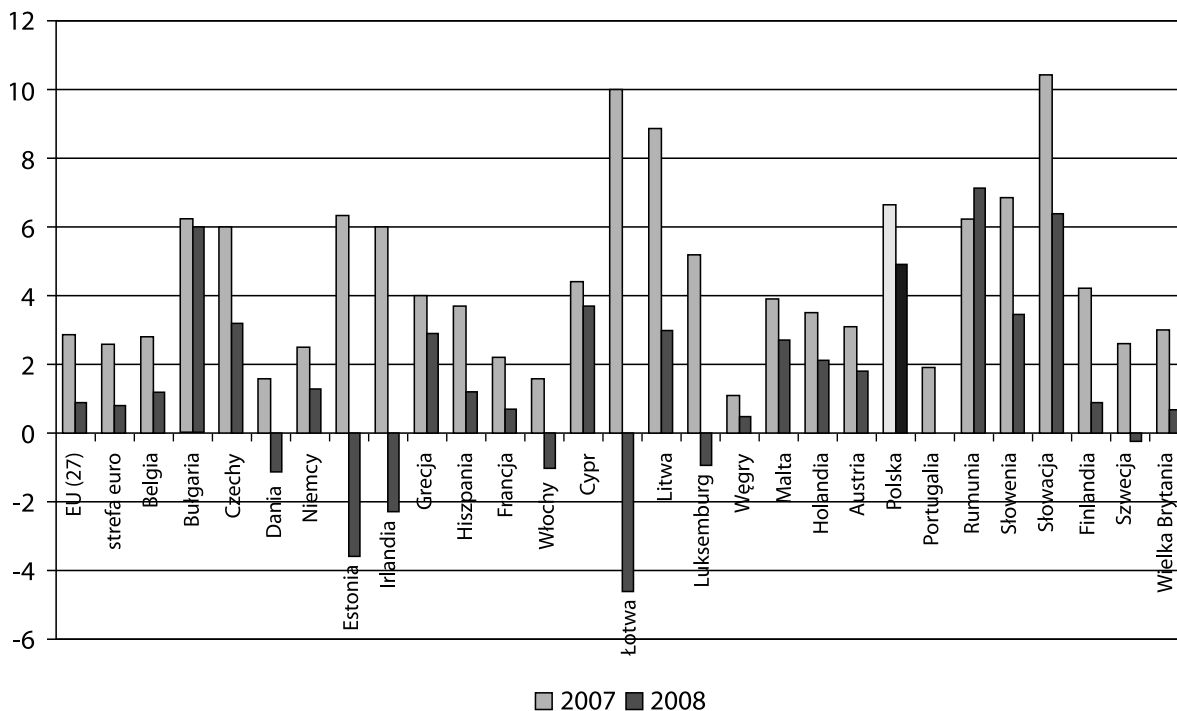
Tabela 1.5. Dynamika PKB i PKB na mieszkańca w krajach Unii Europejskiej

Kraj	Dynamika PKB (r/r)		PKB per capita wg PPS, EU (27) = 100	
	2007	2008	2007	2008
EU (27)	2,9	0,9	100,0	100,0 (f)
strefa euro	2,6	0,8	109,7	:
Belgia	2,8	1,2	118,0	117,6 (f)
Bułgaria	6,2	6,0	37,2	39,7 (f)
Czechy	6,0	3,2	80,2	80,3 (f)
Dania	1,6	-1,1	120,0	118,3 (f)
Niemcy	2,5	1,3	114,7	115,9 (f)
Estonia	6,3	-3,6	67,9	64,3 (f)
Irlandia	6,0	-2,3	150,2	143,8 (f)
Grecja	4,0	2,9	94,8	96,6 (f)
Hiszpania	3,7	1,2	105,4	104,3 (f)
Francja	2,1	0,7	109,1	:
Włochy	1,6	-1,0	101,9	99,0 (f)
Cypr	4,4	3,7	90,8	93,1 (f)
Łotwa	10,0	-4,6	57,9	55,3 (f)
Litwa	8,9	3,0	59,5	60,6 (f)
Luksemburg	5,2	-0,9	267,2	261,7 (f)
Węgry	1,1	0,5	62,6	61,7 (f)
Malta	3,9	2,7	77,7	79,0 (f)
Holandia	3,5	2,1	130,9	134,0 (f)
Austria	3,1	1,8	123,8	124,5 (f)
Polska	6,6	4,9	53,7	55,1 (f)
Portugalia	1,9	0,0	76,2 (e)	75,4 (f)
Rumunia	6,2	7,1	42,1 (f)	44,9 (f)
Słowenia	6,8	3,5	89,2	90,7 (f)
Słowacja	10,4	6,4	67,0	70,3 (f)
Finlandia	4,2	0,9	115,8	114,9 (f)
Szwecja	2,6	-0,2	122,2	123,1 (f)
Wielka Brytania	3,0	0,7	119,0	117,6 (f)

Źródło: Eurostat, IMF, PPS – Purchasing Power Standards.

Na tle tzw. starych krajów UE dobrze prezentuje się Polska (a także Czechy, Słowacja i Słowenia), która w mniejszym stopniu niż pozostałe kraje UE odczuwa skutki ogólnoświatowego spowolnienia gospodarczego.

Wykres 1.6. Dynamika PKB w krajach Unii Europejskiej w latach 2007–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Dane Eurostatu za 2008 r. pokazujące poziom produktu krajowego brutto (PKB) per capita (liczony parytetem siły nabywczej) w odniesieniu do średniej dla Unii Europejskiej są dla większości krajów członkowskich Unii nieco gorsze niż w 2007 r. Polska nadal pozostaje jednym z najbiedniejszych krajów Unii Europejskiej. Wstępne dane za 2008 rok wskazują, że PKB *per capita* w Polsce w odniesieniu do średniej dla UE wyniósł nieco ponad 55%. Za nami pozostają jedynie takie kraje, jak: Bułgaria (39,7% średniej unijnej) i Rumunia (44,9%). Dla porównania najbogatsze kraje Unii przekraczają średnią unijną o prawie 44% (Irlandia), 34% (Holandia). Liderem, podobnie jak w 2007 r., jest Luksemburg, gdzie poziom PKB *per capita* w porównaniu do średniej unijnej przekroczył w 2008 r. 260%.

Według Eurostatu inflacja w 2008 r. dla UE (27) wyniosła 3,7%. Polska ze wskaźnikiem inflacji na poziomie 4,2% plasuje się pośrodku zestawienia dla wszystkich krajów członkowskich. Niższy wskaźnik inflacji w 2008 r. niż Polska miały takie kraje, jak m.in.: Holandia (2,2%), Portugalia (2,7%) czy Niemcy (2,8%). Znacznie większe, bo dwucyfrowe wartości inflacji odnotowano na Łotwie (15,3%), w Bułgarii (12%), Litwie (11,1%) i Estonii (10,6%).

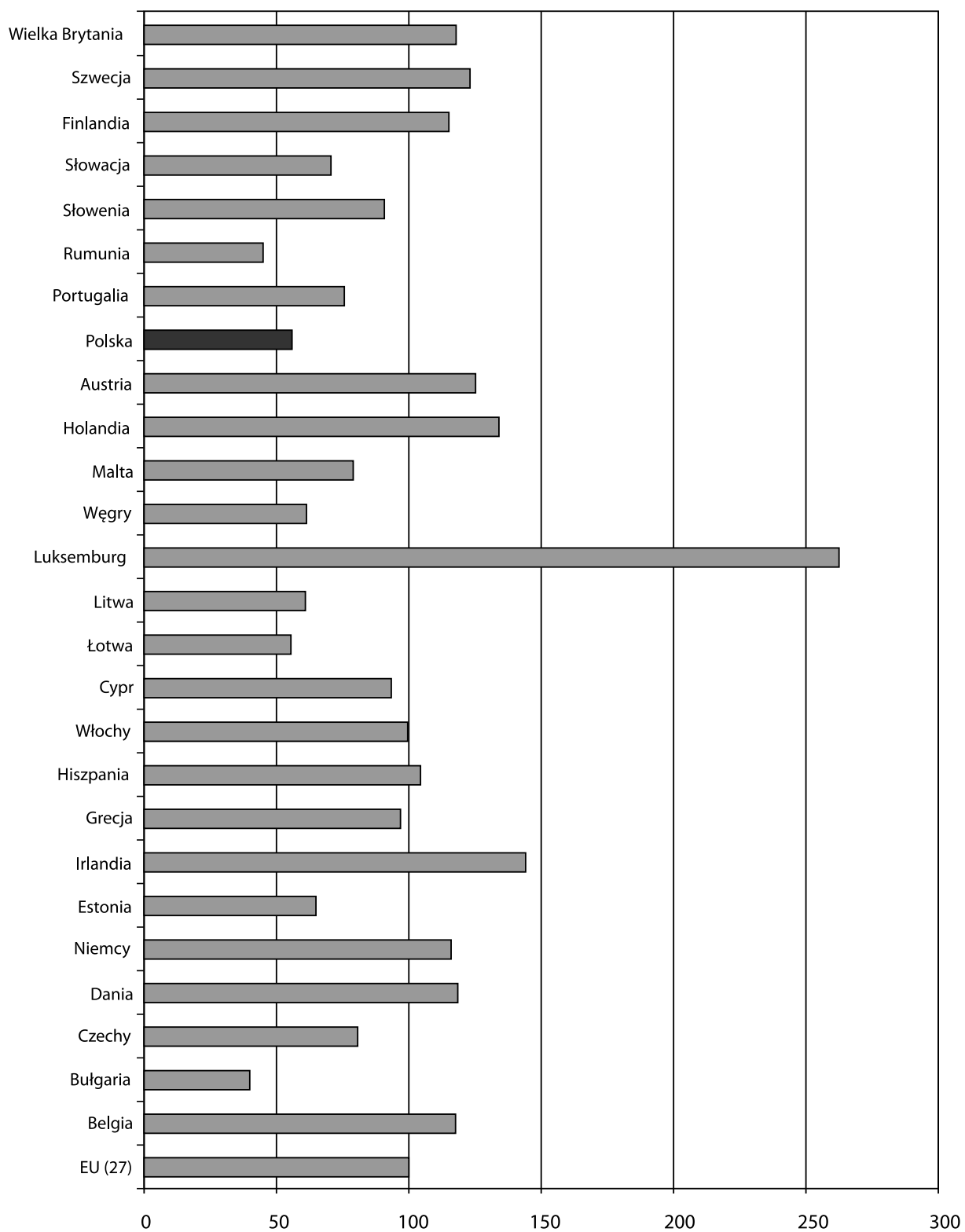
Bezrobocie na koniec 2008 r. osiągnęło w krajach UE 7,6%. Największe problemy na rynku pracy panowały w Hiszpanii (14,3%), na Łotwie (11,4%), Litwie (9,7%) i Słowacji (9,2%). Polska ze stopą bezrobocia na poziomie 7% (ponad 9% stopa bezrobocia rejestrowanego wg danych GUS) uplasowała się blisko średniej unijnej. Najlepszą sytuacją na rynku pracy w 2008 r. cieszyły się takie kraje, jak Słowenia (4,1%), Holandia (2,7%) i Dania (4,1%).

Wartość inwestycji w relacji do PKB dla UE (27) wyniosła w 2008 r. 21,1%. Wyniki dla większości krajów członkowskich w tej kategorii oscylują wokół średniej unijnej. Wartość wskaźnika inwestycji w relacji do PKB dla Polski to 22%. Liderami w tej kategorii w 2008 r. były Bułgaria (33,4%) i Rumunia (33,3%). Najmniej inwestycji zrealizowano na Malcie (16,2%).

Wyniki sektora instytucji rządowych i samorządowych w relacji do PKB pokazują spore odchylenie od średniej. Deficyt sektora publicznego średnio dla krajów UE wyniósł -2,3% PKB. Najniższe wartości w tej kategorii odnotowano w przypadku Irlandii (-7,1%), Wielkiej Brytanii (-5,5%) i Rumunii (-5,4); najwyższe – dla Finlandii (4,2%), Danii (3,6%) i Luksemburga (2,6%). Wskaźnik ten dla Polski wyniósł -3,9% (49 537 mln zł).

Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych dla UE (27) wyniósł w 2008 r. 61,5% PKB. Wynik dla Polski to 47,1% PKB (598 402 mln zł). Dane przedstawione w tabeli 1.5 pokazują szczególnie duże odchylenia w wartościach przyjmowanych przez wskaźnik długu. Najwyższe wartości w tej kategorii zaobserwowano 2008 r. dla Włoch (105,8%) i Grecji (97,6%), najniższe – dla Estonii (4,8%), Bułgarii (14,1%) i Łotwy (19,5%).

Wykres 1.7. PKB na mieszkańca w 2008 r., liczony wg PPS, EU27 = 100



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, PPS – Purchasing Power Standards.

Tabela 1.6. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla krajów członkowskich UE za 2008 r.

Kraj	Inflacja (HICP) (%)	Bezrobocie (%) XII 2008	Inwestycje w relacji do PKB (%)	Deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych w relacji do PKB (%)	Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych w relacji do PKB (%)
EU (27)	3,7	7,6	21,1	-2,3	61,5
Belgia	4,5	6,8	22,6	-1,2	89,6
Bułgaria	12,0	5,3	33,4	1,5	14,1
Czechy	6,3	4,6	24,0	-1,5	29,8
Dania	3,6	4,1	21,5	3,6	33,3
Niemcy	2,8	7,2	19,2	-0,1	65,9
Estonia	10,6	8,4	28,4	-3,0	4,8
Irlandia	3,1	8,7	21,1	-7,1	43,2
Grecja	4,2	7,8	19,3	-5,0	97,6
Hiszpania	4,1	14,3	29,4	-3,8	39,5
Francja	3,2	8,3	:	-3,4	68,0
Włochy	3,5	6,9	20,9	-2,7	105,8
Cypr	4,4	4,2	23,3	0,9	49,1
Łotwa	15,3	11,4	30,2	-4,0	19,5
Litwa	11,1	9,7	24,8	-3,2	15,6
Luksemburg	4,1	5,5	20,1	2,6	14,7
Węgry	6,0	8,4	20,2	-3,4	73,0
Malta	4,7	6,0	16,2	-4,7	64,1
Holandia	2,2	2,7	20,5	1,0	58,2
Austria	3,2	4,2	22,4	-0,4	62,5
Polska	4,2	7,0	22,0	-3,9	47,1
Portugalia	2,7	8,0	21,7	-2,6	66,4
Rumunia	7,9	5,8	33,3	-5,4	13,6
Słowenia	5,5	4,1	28,0	-0,9	22,8
Słowacja	3,9	9,2	25,9 ^(e)	-2,2	27,6
Finlandia	3,9	6,7	20,6	4,2	33,4
Szwecja	3,3	7,0	19,6	2,5	38,0
Wielka Brytania	3,6	6,4	16,7	-5,5	52,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rozdział 2

Aleksander Żołnierski

Znaczenie sektora MŚP w Polsce

Małe i średniej wielkości przedsiębiorstwa w Polsce potencjalnie zasługują – chociażby ze względu na ich wkład w tworzenie PKB – na miano siły napędowej gospodarki. Choć mają one zazwyczaj niewielki zasięg działania i mały wpływ na otoczenie, w którym funkcjonują, to ich ogromna liczba nadaje sektorowi MŚP duże znaczenie w kształtowaniu gospodarki. Sektor MŚP w Polsce to przede wszystkim firmy, działające w branżach, takich jak: handel hurtowy i detaliczny, usługi, a także produkcja przemysłowa. Struktura działowa sektora MŚP – ze względu na liczbę podmiotów małych i średniej wielkości – w istotny sposób wpływa na strukturę całej polskiej gospodarki.

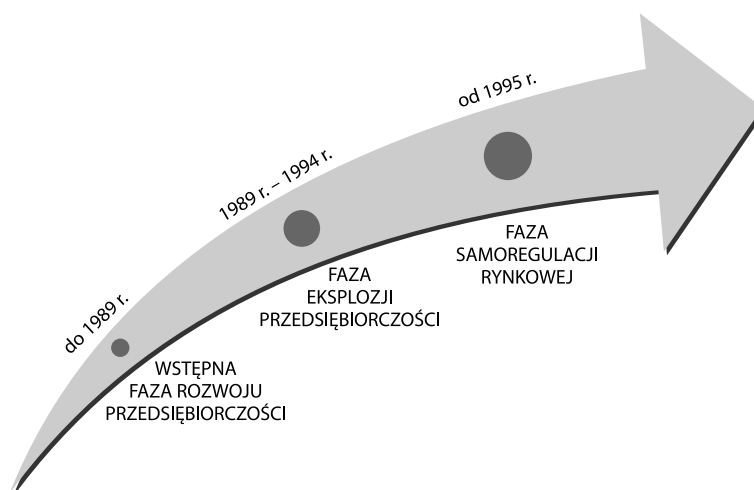
W Polsce po roku 1989 nastąpił dynamiczny rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Koszarek, Milewski, Rybacka i Szultka wyróżnili trzy fazy rozwoju sektora, które przedstawiono na wykresie 2.1³.

Pierwsza faza, nazwana fazą wstępnego rozwoju przedsiębiorczości, rozpoczęła się jeszcze w okresie gospodarki centralnie planowanej, po wprowadzeniu korzystnych dla rozwoju przedsiębiorczości regulacji prawnych⁴. Kolejna faza, która miała miejsce po 1989 roku charakteryzowała się dynamicznym rozwojem sektora.

Dynamicznie zwiększała się wówczas zarówno liczba podmiotów sektora MŚP, jak i wzrastał ich udział w tworzeniu PKB. Przedsiębiorstwa powstawały w efekcie dwóch zasadniczych procesów: przez prywatyzację założycielską oraz poprzez prywatyzację przedsiębiorstw państwowych⁵. Na początku okresu transformacji, w latach 1989–1994 dynamika wzrostu liczby przedsiębiorstw sektora MŚP była bardzo wysoka (nastąpił ponaddwukrotny wzrost liczby przedsiębiorstw – w 1994 roku liczba przedsiębiorstw MŚP przekroczyła 2 miliony podmiotów⁶).

Kolejną fazą była faza samoregulacji rynkowej. Faza ta charakteryzowała się stabilizacją tempa wzrostu liczby podmiotów – liczba podmiotów stale rosła, lecz tempo tego wzrostu było mniejsze niż w drugiej fazie – przed 1995 rokiem.

Wykres 2.1. Fazy ekspansji sektora MŚP w Polsce



Źródło: M. Koszarek, G. Milewski, M. Rybacka, S. Szultka, IBnGR za G. Sobczyk, *Strategie konkurencji małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

2.1. Liczba przedsiębiorstw

Pod koniec lat 90. nastąpiła stabilizacja liczby przedsiębiorstw sektora MŚP, zaś w latach 2001–2003 zaznaczył się spadek liczby przedsiębiorstw tego sektora. Dynamikę tych zmian w latach 1999–2007 ilustruje wykres 2.2.

³ M. Koszarek, G. Milewski, M. Rybacka, S. Szultka, *Analiza czynników konkurencyjności sektora MŚP w Polsce*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.

⁴ Wymienić tu można wejście w życie dwóch zasadniczych dla rozwoju MŚP ustaw (przyjętych 23.12.1988): ustawy o działalności gospodarczej, umożliwiającej podejmowanie przez podmioty gospodarcze wszystkich działań, które nie zostały zabronione przez prawo oraz ustawę o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych, stwarzającą korzystne warunki dla inwestycji zagranicznych.

⁵ I. Janiuk, *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa 2004.

⁶ PARP, *Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej*, Warszawa 1997.

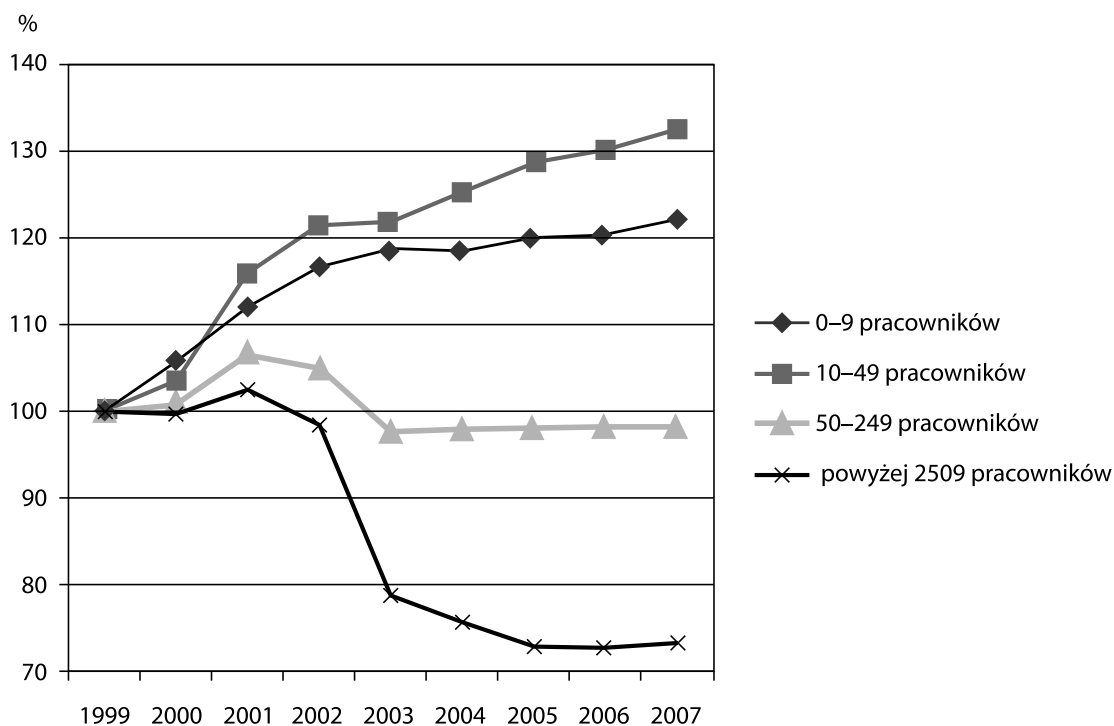
Jak wynika z przytoczonych wyżej analiz, po okresie szybkiego wzrostu i stabilizacji w latach 2001–2003 nastąpiło wyhamowanie dynamiki liczby podmiotów gospodarczych sektora⁷ głównie za sprawą spadku liczby przedsiębiorstw średniej wielkości. Przyczyn tej tendencji można upatrywać w spowolnieniu gospodarczym, jakie miało miejsce w tym okresie. Niekorzystna sytuacja gospodarcza w największym stopniu dotknęła sektor dużych przedsiębiorstw, ale nie pozostała bez znaczenia również dla MŚP. Po 2003 roku liczba przedsiębiorstw sektora MŚP ponownie wzrosła, a w roku 2007 w porównaniu z rokiem 1999 liczba firm analizowanego sektora zwiększyła się blisko o ¼⁸. Liczbę przedsiębiorstw aktywnych w latach 2003–2007 przedstawia tabela 2.1.

Tabela 2.1. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w latach 2003–2007

Przedsiębiorstwa	2003	2004	2005	2006	2007
Mikro	1.666.696	1.653.856	1.615.167	1.652.998	1.713.194
Małe (bez mikro)	42.770	44.370	44.519	44.228	45.184
Średnie	14.368	14.003	14.254	14.708	15.452
MŚP ogółem	1.723.834	1.712.229	1.673.940	1.711.934	1.773.830
Ogółem	1.726.536	1.714.983	1.676.775	1.714.915	1.777.076

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki.

Wykres 2.2. Dynamika rozwoju przedsiębiorstw w Polsce w latach 1999–2007 (1999 = 100%)



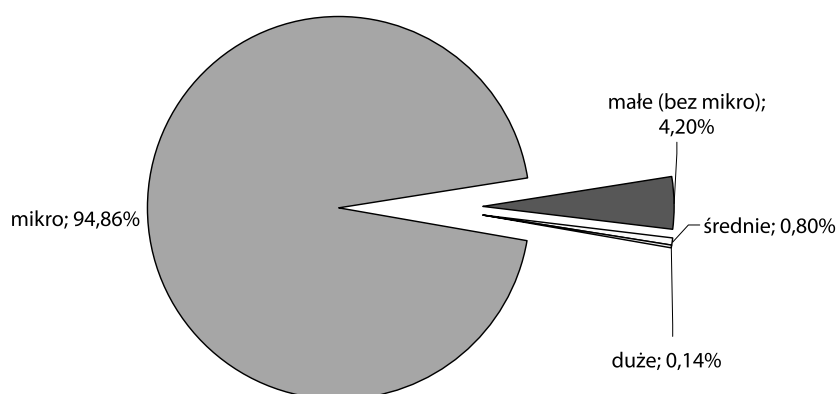
Źródło: M. Koszarek, G. Milewski, M. Rybacka, S. Szultka, *Analiza czynników konkurencyjności sektora MŚP w Polsce*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008 na podstawie GUS, *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej 2003–2007*; PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2000–2001*, PARP, Warszawa 2002 oraz PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, PARP, Warszawa 2004.

W 2007 roku firmy sektora MŚP w Polsce zdecydowanie dominowały liczebnością. Przedsiębiorstwa małe stanowiły około 99% przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON, zaś średniej wielkości blisko 1%. Strukturę sektora przedsiębiorstw w Polsce przedstawia wykres 2.3.

⁷ M. Koszarek, G. Milewski, M. Rybacka, S. Szultka, *Analiza czynników konkurencyjności sektora MŚP w Polsce*, op. cit.

⁸ Przy czym najwyższą dynamiką wzrostu charakteryzowały się przedsiębiorstwa małe, w których zatrudnienie wahało się od 10 do 49 pracowników

Wykres 2.3. Struktura sektora przedsiębiorstw w Polsce w 2007 roku (REGON)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Liczba małych i średniej wielkości przedsiębiorstw w przeliczeniu na 1000 mieszkańców w poszczególnych województwach w Polsce jest dość wyraźnie zróżnicowana. Wynika to z odmienności warunków gospodarczych (w tym także infrastrukturalnych) w poszczególnych województwach-regionach. Na to zróżnicowanie wpływa struktura gospodarcza, infrastruktura, chłonność rynków lokalnych, jakość i liczba instytucji otoczenia biznesu, a także dostępne dla przedsiębiorstw zasoby ludzkie czy kapitał intelektualny⁹.

2.2. Udział MŚP w tworzeniu PKB

Wkład przedsiębiorstw sektora MŚP w tworzenie produktu krajowego brutto¹⁰ wyniósł w 2007 r. 47,4% (w tym przedsiębiorstwa mikro wytworzyły 30,1%, małe – 7,3%, zaś średnie – 10,0%). Analizując strukturę PKB wytwarzanego przez sektor przedsiębiorstw, zauważyć można wyraźną dominację firm mikro; w 2007 roku wytwarzały one 43% PKB. Przedsiębiorstwa małe (bez mikro), średniej wielkości i duże wytwarzały kolejno: 10%, 14% i 33% PKB¹¹.

Pomiędzy rokiem 2006 a 2007 udział MŚP w tworzeniu PKB praktycznie nie zmienił się (wahał o około 0,3 punktu procentowego). Zanotowano jedynie, podobnie jak w latach 2005–2006, niewielki spadek udziału przedsiębiorstw najmniejszych (mikro) na rzecz nieznacznego wzrostu przedsiębiorstw średniej wielkości – zmiany udziału przedsiębiorstw poszczególnych wielkości ilustruje tabela 2.2. Strukturę tworzenia PKB przez przedsiębiorstwa w 2007 roku przedstawia wykres 2.4.

Tabela 2.2. Udział MŚP w tworzeniu PKB w latach 2003–2008.

Przedsiębiorstwa	2003	2004	2005	2006	2007
MŚP ogółem	47,9	47,6	47,5	47,7	47,4
mikro	32	31,3	31,4	31	30,1
małe (bez mikro)	7,5	6,8	7,3	7,4	7,3
średnie	8,5	9,5	8,8	9,3	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

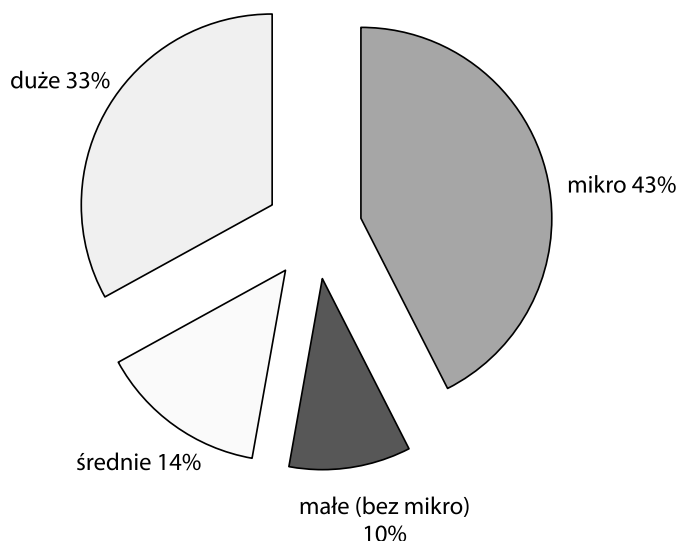
Zmiany dotyczące wartości udziału sektora małych i średniej wielkości przedsiębiorstw w Polsce w tworzeniu produktu krajowego brutto ilustruje tabela 2.3. Są to przede wszystkim przedsiębiorstwa sektora prywatnego. Wśród przedsiębiorstw średniej wielkości istotny wkład w PKB mają prywatne firmy produkcyjne sekcji *przemysł* oraz firmy działające w sekcji *pośrednictwo finansowe*. W pozostałych sekcjach dominują małe przedsiębiorstwa (prywatne). W polskim sektorze małych i średnich przedsiębiorstw około 63,5% PKB wytwarzają mikrofirmy.

⁹ J. Hybel, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju rynku pracy*, w *Wybrane zagadnienia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju regionalnym Polski*, praca zbiorowa, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie, Warszawa 2002, s. 53.

¹⁰ Przyjmuje się relację wartości dodanej brutto wytworzonej przez MŚP do ogólnej wartości PKB. PKB jest sumą wartości dodanej brutto oraz kwoty podatków pośrednich (w tym VAT) i ceł, które wpłynęły do budżetu w danym roku, pomniejszoną o wielkość dotacji.

¹¹ W sektorze przedsiębiorstw w 2007 roku.

Wykres 2.4. Struktura PKB wytwarzanego przez przedsiębiorstwa w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W grupie przedsiębiorstw małych największy udział w tworzeniu wartości PKB mają mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 9 osób). Największy wkład – wartościowo – w tworzenie PKB mają sekcje: *handel i naprawy* (głównie firmy małe sektora prywatnego).

Wśród przedsiębiorstw przemysłowych największy udział w tworzeniu wartości PKB mają podmioty średniej wielkości zajmujące się działalnością produkcyjną, są to przede wszystkim firmy sektora publicznego (w roku 2006 stanowią one blisko 17% udziału w PKB firm średniej wielkości).

Tabela 2.3. Struktura PKB w latach 2006–2007

Wyszczególnienie	2006	2007
	w mln zł	
PKB	1 061 031,0	1 175 266
w tym przedsiębiorstwa:	749 272,0	831 024,2
z tego: liczba zatrudnionych 0–9 osób	328 710,2	354 242,1
liczba zatrudnionych 10–49 osób	78 673,5	85 894,4
liczba zatrudnionych 50–249 osób	98 901,0	117 316,5
liczba zatrudnionych pow. 249 osób	242 987,3	273 571,2
PKB	100,0	100,0
w tym przedsiębiorstwa:	70,6	70,7
z tego: liczba zatrudnionych 0–9 osób	31,0	30,1
liczba zatrudnionych 10–49 osób	7,4	7,3
liczba zatrudnionych 50–249 osób	9,3	10,0
liczba zatrudnionych pow. 249 osób	22,9	23,3
Udział MŚP w tworzeniu PKB	47,7	47,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Udziału sekcji PKD sektora małych i średniej wielkości przedsiębiorstw w tworzeniu produktu krajowego brutto – przedstawiony w tabeli 2.4. – wskazuje na dominację przedsiębiorstw najmniejszych wśród prawie wszystkich sekcji PKD.

Tabela 2.4. Udział MŚP (sektora prywatnego) w PKB (w cenach bieżących w mln zł) w 2007 roku

	Ogółem	Małe	W tym mikro (zatr. do 9 osób)	Średnie
Górnictwo i kopalnictwo	22 841,00	677,40	315,20	1 505,50
Działalność produkcyjna	194 681,00	48 703,30	28 613,10	36 473,20
Zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	34 469,00	1 774,60	676,10	4 954,30
Budownictwo	75 185,00	53 154,60	42 766,30	10 229,90
Handel i naprawy	189 932,00	147 633,50	123 525,20	19 080,10
Hotele i restauracje	12 998,00	9 674,60	7 195,30	1 253,20
Transport, składowanie i łączność	72 119,00	27 544,00	23 195,70	7 194,90
Pośrednictwo finansowe	52 939,00	8 033,30	2 807,90	20 390,90
Obsługa nieruchomości i firm	138 325,00	108 101,10	98 193,70	12 055,90
Edukacja	49 245,00	3 972,30	1 748,80	139,40
Ochrona zdrowia i opieka socjalna	37 344,00	11 553,30	8 785,30	1 479,30
Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna	37 753,00	10 836,80	9 202,50	1 789,70
Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	5 662,00	5 661,70	5 661,70	0,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

2.3. Udział MŚP w zatrudnieniu

Sektor MŚP w Polsce ma szczególne znaczenie z punktu widzenia całej gospodarki w tworzeniu miejsc pracy. Według danych GUS na koniec 2007 roku liczba pracujących w przedsiębiorstwach ogółem wynosiła 8.969 tys. osób. W roku wejścia Polski do UE pracujący w przedsiębiorstwach stanowili 8161 tys. osób. W 2005 roku liczba pracujących wzrosła o około 1,6% (w tym o blisko 1% w MŚP) do poziomu 8288 tys., zaś w roku 2006 tempo wzrostu liczby pracujących było prawie dwukrotnie wyższe, a liczba pracujących 31 grudnia 2006 osiągnęła wielkość 8556 tys. osób¹². Liczbę pracujących w gospodarce narodowej w latach 2003–2007 roku przedstawia tabela 2.5.

Tabela 2.5. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach i w przedsiębiorstwach sektora MŚP w latach 2003–2008 w tys. osób

Przedsiębiorstwa:	2003	2004	2005	2006	2007
Przedsiębiorstwa ogółem	8.139	8.161	8.288	8.556	8.969
MŚP ogółem	5.829	5.812	5.869	5.993	6.220
mikro	3.397	3.384	3.403	3.475	3.593
małe (bez mikro)	954	967	972	977	1.008
średnie	1.479	1.462	1.494	1.542	1.619

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki.

Po akcesji Polski do Unii Europejskiej przeciętna liczba zatrudnionych¹³ w MŚP, po niewielkim spadku w 2004 roku, wzrosła rok później do poziomu 5869 tys. osób, a następnie o 2,1% w roku 2006 (do wielkości 5993 tys. osób). Dynamika zmian przeciętnej liczby zatrudnionych ogółem była w badanych latach bardzo zbliżona do dynamiki liczby pracujących według stanu na koniec roku. Dotyczyło to także tempa wzrostu liczby pracujących i zatrudnionych w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według klas wielkości. Na koniec 2007 roku liczba pracujących w MŚP ogółem wyniosła prawie 6.220 tys. osób.

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

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

Rozdział 3

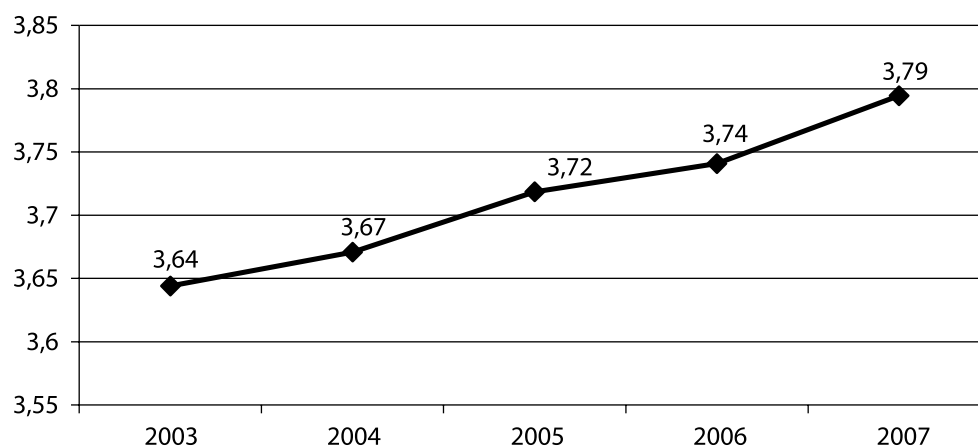
Jacek Łapiński

Liczba zarejestrowanych i aktywnych MŚP

3.1. Liczba i struktura przedsiębiorstw zarejestrowanych

W 2007 r. było 3 794 422 przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON (patrz wykres 3.1), z czego 3 599 259 mikroprzedsiębiorstw, 159 426 przedsiębiorstw małych, 30 266 przedsiębiorstw średnich oraz 5471 przedsiębiorstw dużych.

Wykres 3.1. Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON według klas wielkości w latach 2003–2007 w mln zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

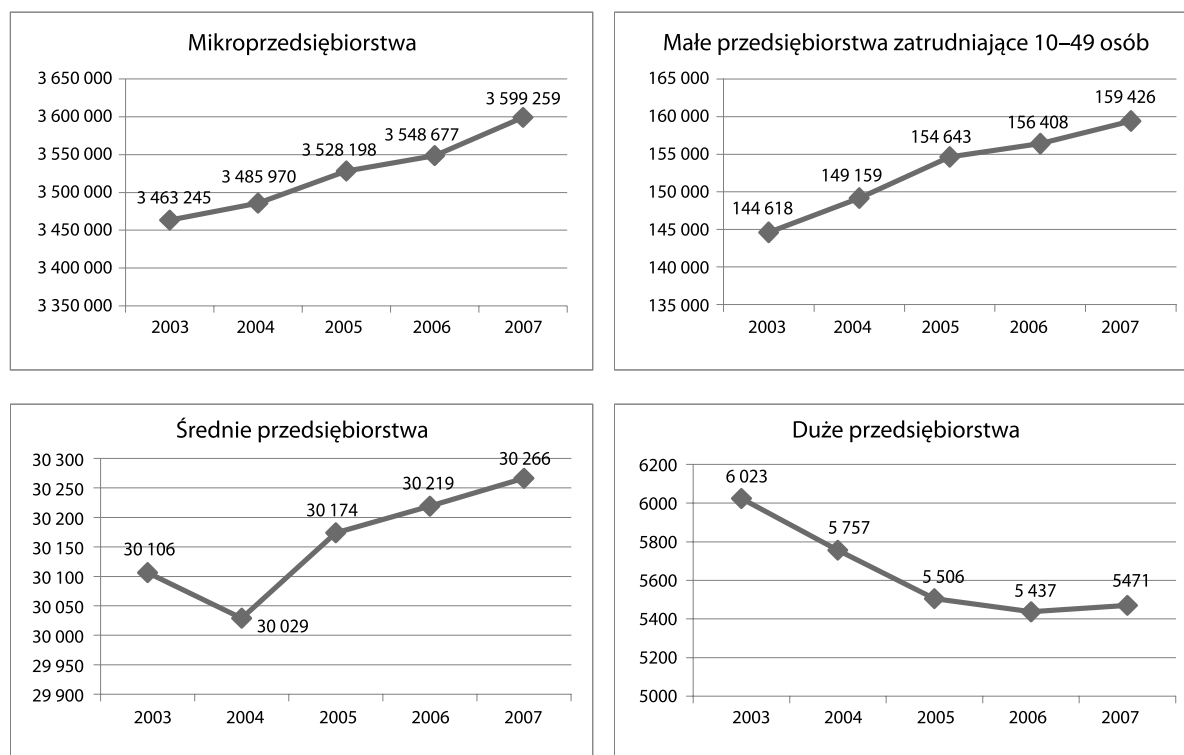
W roku 2007 liczba przedsiębiorstw wg REGON dość wyraźnie wzrosła (o 1,4%). Był to najwyższy wzrost w latach 2003–2007, który dosyć znacząco przekroczył średnioroczny wzrost w tym okresie (1,0%). Spowodowane to było wyraźnym ożywieniem w gospodarce w latach 2006–2007 oraz całym okresie 2003–2007, poprawą sytuacji przedsiębiorstw i związanym z tym większym zainteresowaniem w prowadzeniu działalności gospodarczej w społeczeństwie.

Największy wzrost w grupie przedsiębiorstw zanotowały przedsiębiorstwa małe (1,9%), których przyrost jednak nieco wyhamował w porównaniu ze wzrostem średniorocznym w latach 2003–2007 (2,5%). Mikroprzedsiębiorstwa z uwagi na ich ogromny udział w liczbie przedsiębiorstw ogółem zanotowały zarówno w roku 2007, jak i w całym okresie 2003–2007 jednakowy przyrost jak wszystkie przedsiębiorstwa razem wzięte (w 2007 r. było to 1,4%). Najniższy wzrost cechował przedsiębiorstwa średnie (zaledwie 0,2%), który w porównaniu z całym badanym okresem jednak nieco przyspieszył (wzrost średnioroczny 0,1%). Natomiast pierwszy raz od 2003 r. wzrosła liczba przedsiębiorstw dużych (0,6%), przy wysokiej ujemnej średniorocznej dynamice (97,6%) w całym badanym okresie. Wzrost liczby przedsiębiorstw w poszczególnych grupach przedstawia poniższy wykres.

Pomimo najszybszego w całej grupie przedsiębiorstw wzrostu przedsiębiorstw małych, największy wpływ na wzrost liczby przedsiębiorstw miał przyrost liczby mikroprzedsiębiorstw (94,2-procentowy udział w tym wzroście). Relatywnie dosyć istotny wpływ na liczbę przedsiębiorstw ogółem miał jeszcze przyrost liczby małych przedsiębiorstw (udział we wzroście 5,6%). Przyrost liczby średnich i dużych przedsiębiorstw miał już śladowy wpływ na tę wielkość (po 0,1%).

Na skutek głównie wysokiej dynamiki przedsiębiorstw małych oraz ich relatywnie wysokiego udziału w strukturze przedsiębiorstw w latach 2003–2007 następowały powolne, ale konsekwentne zmiany w strukturze liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych. Poniższa tabela przedstawia strukturę przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON według wielkości przedsiębiorstw w latach 2003–2007.

Wykres 3.2. Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON według klas wielkości w latach 2003–2007 (w jedn. naturalnych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 3.1. Struktura liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON według klas wielkości w latach 2003–2007

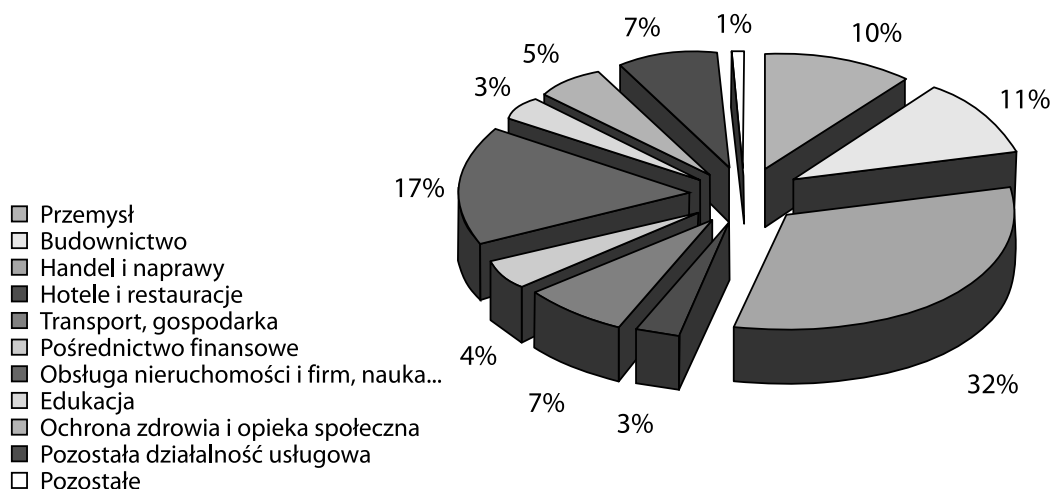
Lata	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	95,04%	3,97%	0,83%	0,17%
2004	94,96%	4,06%	0,82%	0,16%
2005	94,88%	4,16%	0,81%	0,15%
2006	94,87%	4,18%	0,81%	0,15%
2007	94,86%	4,20%	0,80%	0,14%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród przedsiębiorstw małych, zatrudniających 10–49 osób, zanotowano najszybszy trend wzrostowy w latach 2003–2007. Średnioroczny wzrost udziału w ogólnej liczbie przedsiębiorstw wyniósł 0,058 pkt proc. Jednak w 2007 r. w stosunku do 2006 r. udział małych przedsiębiorstw wzrósł jedynie o 0,02%. W przypadku pozostałych grup przedsiębiorstw zaobserwowano w badanym okresie niewielkie, lecz utrzymujące się w czasie trendy spadkowe. Średni roczny spadek udziału w ogólnej liczbie zarejestrowanych przedsiębiorstw wyniósł dla mikro-, średnich i dużych przedsiębiorstw odpowiednio 0,046 pkt proc., 0,007 pkt proc. i 0,005 pkt proc., przy czym w 2007 r. w stosunku do roku poprzedniego roczne spadki dla tych trzech grup wyniosły po 0,01%.

Najwięcej podmiotów sektora przedsiębiorstw funkcjonowało w sekcji G – Handel i naprawy (32%). Wyraźnie mniej liczne były pozostałe sekcje. Na drugim miejscu pod względem liczby przedsiębiorstw uplasowała się sekcja K – Obsługa nieruchomości i firm (17%), następnie sekcja F – Budownictwo (11%) oraz sekcje CDE – Przemysł (10%). Udział pozostałych sekcji nie był znaczący.

Wykres 3.3. Struktura MŚP zarejestrowanych wg sekcji PKD w 2007 r.

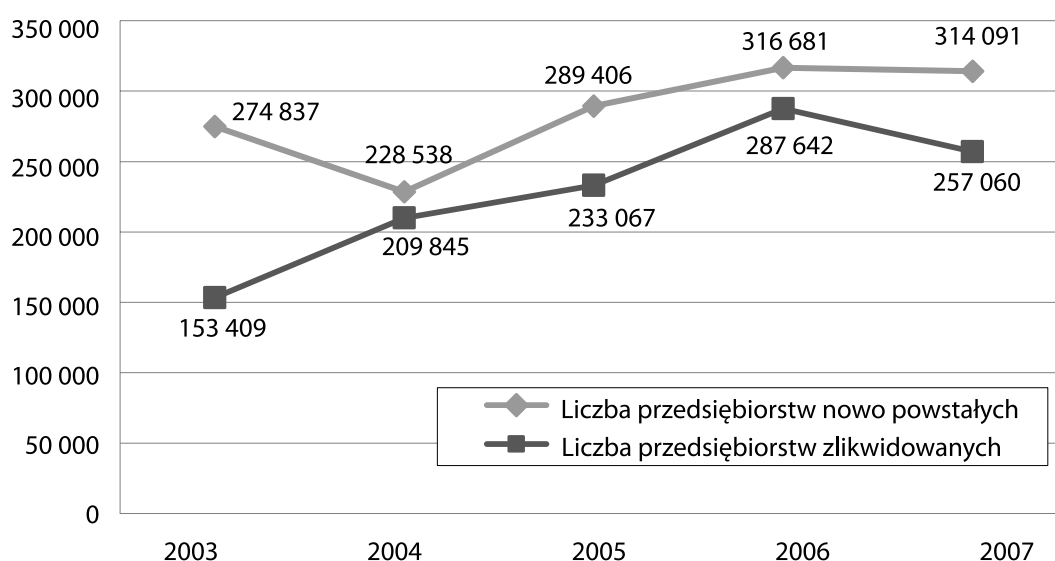


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

3.2. Przedsiębiorstwa nowo powstałe i zlikwidowane

W 2007 r. w stosunku do roku 2006 nieznacznie zmniejszyła się liczba przedsiębiorstw nowo powstałych (spadek o 0,8%). Był to największy spadek od 2004 r., podczas gdy w latach 2005 i 2006 liczba nowo powstałych przedsiębiorstw wyraźnie wzrosła w stosunku do poprzednich lat (odpowiednio o 10,3% oraz 26,6%). Wyraźnie szybciej spadała jednak liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych (o 10,6%). Była to pierwsza sytuacja w okresie 2003–2007, kiedy wielkość ta spadła. W poprzednich latach, tj. 2004, 2005 i 2006 jej wartość wyraźnie wzrosła (odpowiednio o 36,8%, 11,1%, 23,4%). Liczbę przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003–2007 przedstawia poniższy wykres.

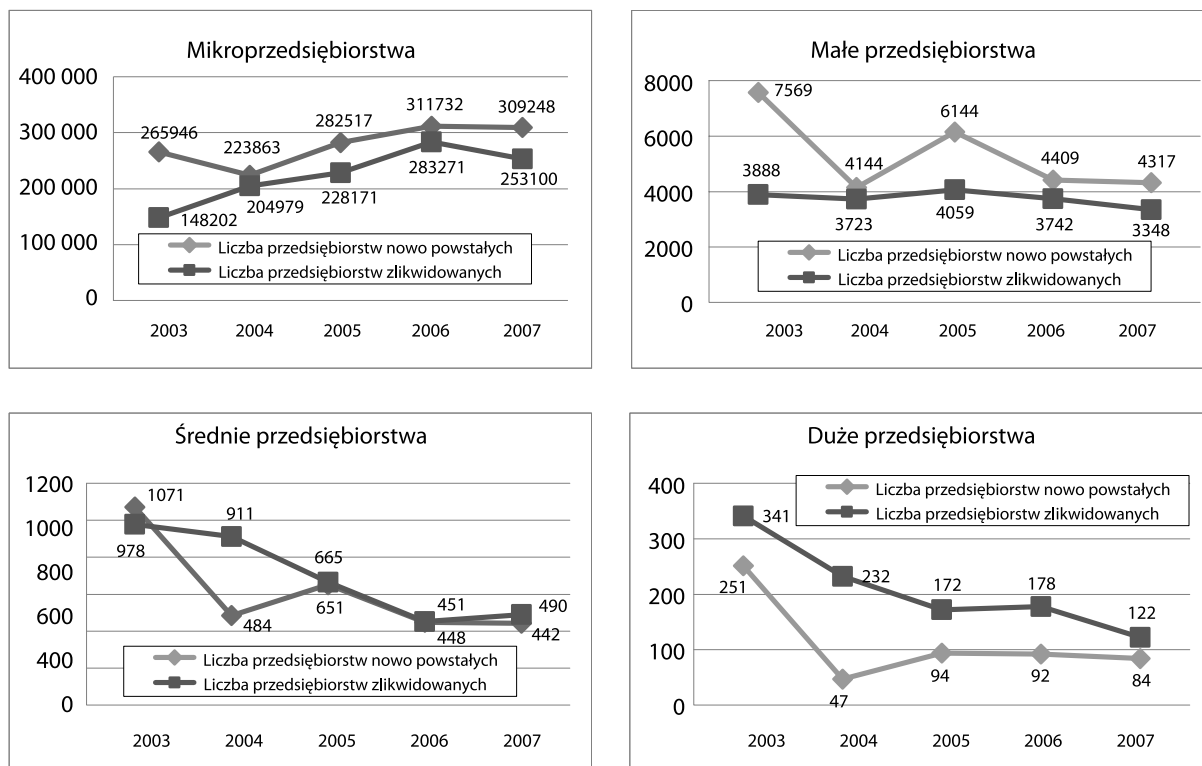
Wykres 3.4. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003–2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Jedynie w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw liczba przedsiębiorstw nowo powstałych była wyższa niż liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w całym badanym okresie. W przypadku przedsiębiorstw średnich największy rozdzźwięk pomiędzy liczbą nowych i zlikwidowanych przedsiębiorstw nastąpił w 2004 r. W pozostałych latach obie te wartości były zbliżone. Tymczasem wśród przedsiębiorstw dużych w całym badanym okresie utrzymywał się ujemny bilans przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych. Poniżej przedstawiono liczbę przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych w latach 2003–2007 według wielkości przedsiębiorstw.

Wykres 3.5. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w latach 2003–2007 (w jedn. naturalnych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. we wszystkich grupach przedsiębiorstw liczba przedsiębiorstw nowo powstałych spadła. Największy spadek nastąpił wśród przedsiębiorstw dużych (o 8,7%). Jedynie nieznaczne spadki zanotowano wśród pozostałych grup przedsiębiorstw (od 0,8% do 2,1%). W grupie dużych przedsiębiorstw najbardziej dynamicznie spadała również liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych (o 31,5%). Wyraźnie zmniejszyła się również liczba zamkniętych przedsiębiorstw wśród mikro- i małych przedsiębiorstw zatrudniających 10-49 osób (odpowiednio o 10,7% i 10,5%). Wzrosła natomiast liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w grupie średnich przedsiębiorstw (o 8,6%).

3.3. Przedsiębiorstwa aktywne

W 2007 r., podobnie jak w całym okresie 2003–2007 liczba, przedsiębiorstw aktywnych była dużo niższa niż przedsiębiorstw zarejestrowanych. Odsetek przedsiębiorstw aktywnych w ogóle przedsiębiorstw zarejestrowanych w całym sektorze przedsiębiorstw wyniósł w 2007 r. 46,8%. Najwięcej przedsiębiorstw aktywnych było wśród przedsiębiorstw dużych (59,3%), a najmniej w grupie małych przedsiębiorstw, zatrudniających 10–49 osób (28,3%). Przedsiębiorstwa aktywne stanowiły około połowę mikroprzedsiębiorstw i przedsiębiorstw średnich (odpowiednio 47,6% i 51,1%). Poniżej przedstawiono odsetek przedsiębiorstw aktywnych do ogółu przedsiębiorstw zarejestrowanych wg wielkości przedsiębiorstw.

Aktywność podmiotów sektora przedsiębiorstw od lat utrzymuje się na bardzo niskim poziomie oscylującym w okresie 2003–2007 w granicach 45,1%–47,4%. W 2007 r. aktywność sektora przedsiębiorstw wzrosła w niewielkim stopniu (o 1 pkt proc.). W największym stopniu zwiększyła się aktywność dużych przedsiębiorstw (o 4,5 pkt proc.) oraz przedsiębiorstw średnich (2,4 pkt proc.). Nieznacznie zwiększyła się aktywność mikroprzedsiębiorstw (o 1 pkt proc.). Bez zmian w tym zakresie pozostały przedsiębiorstwa małe.

Tabela 3.2. Udział przedsiębiorstw aktywnych w liczbie przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON według klas wielkości w latach 2003–2007 w %

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
2003	47,4	48,1	29,6	47,7	44,9
2004	46,7	47,4	29,7	46,6	47,8
2005	45,1	45,8	28,8	47,2	51,5
2006	45,8	46,6	28,3	48,7	54,8
2007	46,8	47,6	28,3	51,1	59,3

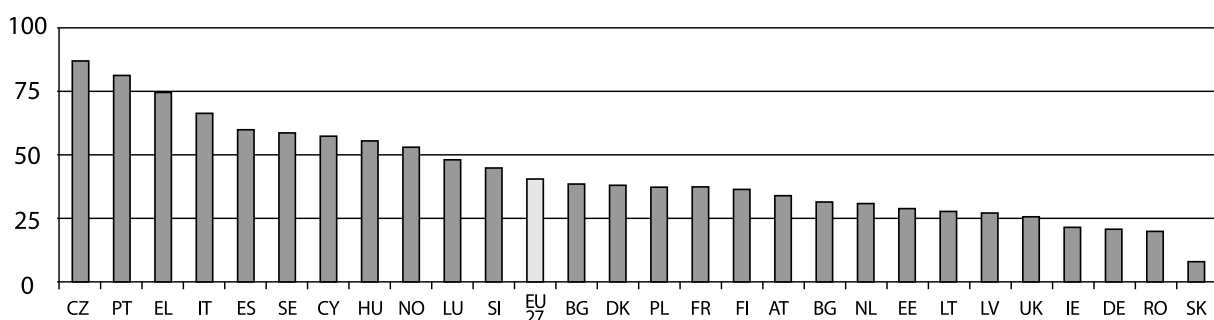
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przyczyn generalnie większej aktywności dużych przedsiębiorstw, jak również większej dynamiki wzrostu w tym zakresie można upatrywać w lepszych umiejętnościach kadr zarządzających w dużych przedsiębiorstwach wspartych działami analitycznymi firm lub pomocą firm zewnętrznych oraz wynikających z tego lepszych informacji na temat sytuacji rynkowej w gospodarce.

3.4. Gęstość i struktura MŚP w Polsce i wybranych krajach Europy

Poziom przedsiębiorczości w Polsce, mierzony liczbą przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, w stosunku do innych krajów europejskich wypada przeciętnie. Według danych za 2005 r. Polska zajmuje 15 miejsce na 28 wybranych państwach europejskich z wartością nieco niższą od średniej unijnej. Poziom przedsiębiorczości mierzonej tym wskaźnikiem jest najwyższy w Czechach, Portugalii i Grecji, najniższy natomiast na Słowacji, w Rumunii i Niemczech. Liczbę przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w Polsce i wybranych krajach Europy przedstawia poniższy wykres.

Wykres 3.6. Liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w 2005 r.



Źródło: Eurostat Statistics in focus 31/2008, Manfred Schmiemann, s. 4.

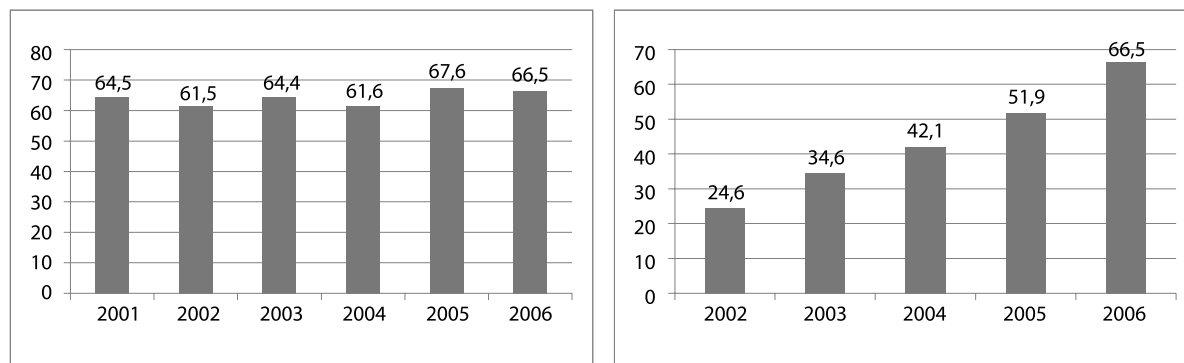
W UE ogółem MŚP dominują w podobnych jak w Polsce sekcjach, tj. w sekcji G – Handel hurtowy i detaliczny (27%), K – Obsługa nieruchomości... (22%), D – Przetwórstwo przemysłowe (13%), F – Budownictwo (11%).

3.5. Wskaźniki przeżywalności przedsiębiorstw

Poziom przeżywalności przedsiębiorstw, mierzony wskaźnikiem przeżycia pierwszego roku działalności, pozostawał relatywnie stały w całym okresie 2003–2007, co przedstawiono na poniższym wykresie. Pasma wahań tego wskaźnika było bowiem niewielkie (od 61,5% do 67,6%). W 2007 r. wskaźnik ten nieznacznie obniżył się do 66,5% przedsiębiorstw. Oznacza to, że w 2007 r. upadła 1/3 przedsiębiorstw powstałych rok wcześniej.

Analizując przeżywalność przedsiębiorstw w dłuższym okresie można zauważyć, że przeżywalność ta dosyć dramatycznie spada w miarę kolejnych lat działalności przedsiębiorstw. Do 2007 roku przeżyło 66,5% powstałych w 2006 r. i zaledwie 24,6% powstałych w 2002 r. Dane za lata 2002–2006 pokazują, że poziom przeżywalności przedsiębiorstw utworzonych w 2002 r. spada średnio o 24,4% rocznie. Oznacza to, że średnio co roku liczba przedsiębiorstw powstałych w 2002 roku zmniejszała się o 24,4%. Niestety dostępne dane ograniczają możliwość dokonania analizy przeżywalności przedsiębiorstw w dłuższym okresie.

Wykres 3.7. Wskaźnik przeżycia pierwszego roku w latach 2001–2006 oraz wskaźnik przeżycia do 2007 r. przedsiębiorstw powstałych w latach 2002–2006, w %



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podsumowanie

Ze względu na dobrą koniunkturę w gospodarce w latach 2003–2007 stale rosła liczba podmiotów sektora przedsiębiorstw. W 2007 r. najszybciej wzrosła liczba przedsiębiorstw małych (1,9%) i mikro (1,4%). Bardzo nieznacznie wzrosła liczba przedsiębiorstw średnich (0,2%). W przedsiębiorstwach dużych odnotowano wzrost o 0,06%, co stanowiło prawdopodobnie krótkotrwałe odwrócenie trendu spadkowego obserwowanego w latach 2003–2006.

Na skutek wysokiej dynamiki przedsiębiorstw małych oraz ich relatywnie wysokiego udziału w strukturze przedsiębiorstw w latach 2003–2007 następowały powolne, ale systematyczne zmiany w strukturze liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych. Udział przedsiębiorstw małych zatrudniających 10–49 osób systematycznie wzrastał w latach 2003–2007. W przypadku pozostałych grup przedsiębiorstw zaobserwowano niewielkie, lecz utrzymujące się w czasie trendy spadkowe.

W 2007 r. w stosunku do roku 2006 nieznacznie zmniejszyła się liczba przedsiębiorstw nowo powstałych (spadek o 0,8%). Wyraźnie szybciej spadała jednak liczba podmiotów zlikwidowanych (o 10,6%). Jedynie w przypadku mikro- i małych przedsiębiorstw liczba nowo powstałych jednostek była wyższa niż liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w całym badanym okresie. W przypadku przedsiębiorstw średnich największy rozdźwięk pomiędzy liczbą nowych i zlikwidowanych przedsiębiorstw nastąpił w 2004 r. W pozostałych latach obie te wartości były zbliżone. Tymczasem wśród przedsiębiorstw dużych w całym badanym okresie utrzymywał się ujemny bilans przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych.

W 2007 r., podobnie jak w całym okresie 2003–2007 liczba przedsiębiorstw aktywnych była dużo niższa niż przedsiębiorstw zarejestrowanych. Odsetek przedsiębiorstw aktywnych w ogóle przedsiębiorstw zarejestrowanych w całym sektorze przedsiębiorstw wyniósł w 2007 r. 46,8%. Największą aktywnością charakteryzowały się przedsiębiorstwa duże (59,3%), a najmniejszą małe przedsiębiorstwa (28,3%). Przedsiębiorstwa aktywne stanowiły około połowę mikroprzedsiębiorstw i przedsiębiorstw średnich (odpowiednio 47,6% i 51,1%).

Poziom przedsiębiorczości w Polsce, mierzony liczbą przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, w stosunku do innych krajów europejskich wypada przeciętnie. Według danych za 2005 r. Polska zajmuje 15 miejsce na 28 wybranych państwach europejskich z wartością nieco niższą od średniej unijnej. Poziom przedsiębiorczości mierzonej tym wskaźnikiem jest najwyższy w Czechach, Portugalii i Grecji, najniższy natomiast na Słowacji, w Rumunii i Niemczech.

Poziom przeżywalności przedsiębiorstw, mierzony wskaźnikiem przeżycia pierwszego roku działalności, pozostawał relatywnie stały w całym okresie 2003–2007. Pasma wahań tego wskaźnika było niewielkie (od 61,5% do 67,6%). Przeżywalność przedsiębiorstw w dłuższym okresie dosyć dramatycznie spada w miarę kolejnych lat działalności przedsiębiorstw. Do 2007 roku przeżyło 66,5% powstałych w 2006 r., natomiast zaledwie 24,6% powstałych w 2002 r. Poziom przeżywalności przedsiębiorstw utworzonych w 2002 r. spada średniorocznie o 24,4%.

Rozdział 4

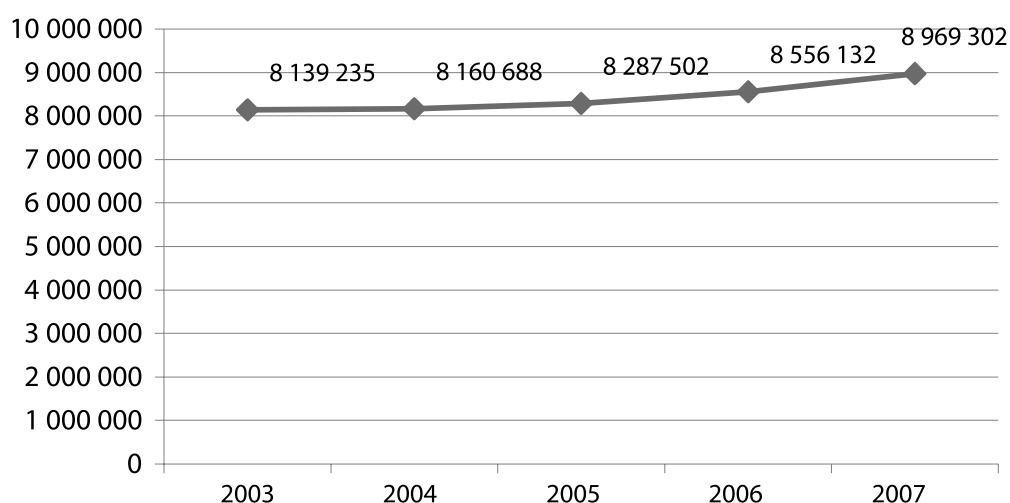
Jacek Łapiński

Liczba pracujących, przeciętne zatrudnienie i wynagrodzenia

4.1. Liczba pracujących w Polsce

Odzwierciedleniem bardzo korzystnej sytuacji w sektorze przedsiębiorstw w 2007 r. przedstawionej w części dotyczącej sytuacji finansowej była dynamika w zakresie liczby pracujących, przeciętnego zatrudnienia i wynagrodzeń. W 2007 r. liczba pracujących w sektorze przedsiębiorstw wzrosła do 8969,3 tys. osób, co przedstawia wykres 4.1. Wzrost ten wyniósł 4,8% w stosunku do 2006 r. i stanowi kontynuację przyspieszającego z roku na rok trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2003–2007 o średniorocznym wzroście na poziomie 2,5%. Na rosnący wzrost liczby pracujących miał wpływ rosnący popyt na siłę roboczą, wywołany korzystnymi efektami wzrostowej fazy cyklu koniunkturalnego, czyli rosnącym popytem konsumpcyjnym i inwestycyjnym, a w efekcie rosnącą produkcją.

Wykres 4.1. Liczba pracujących w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003–2007

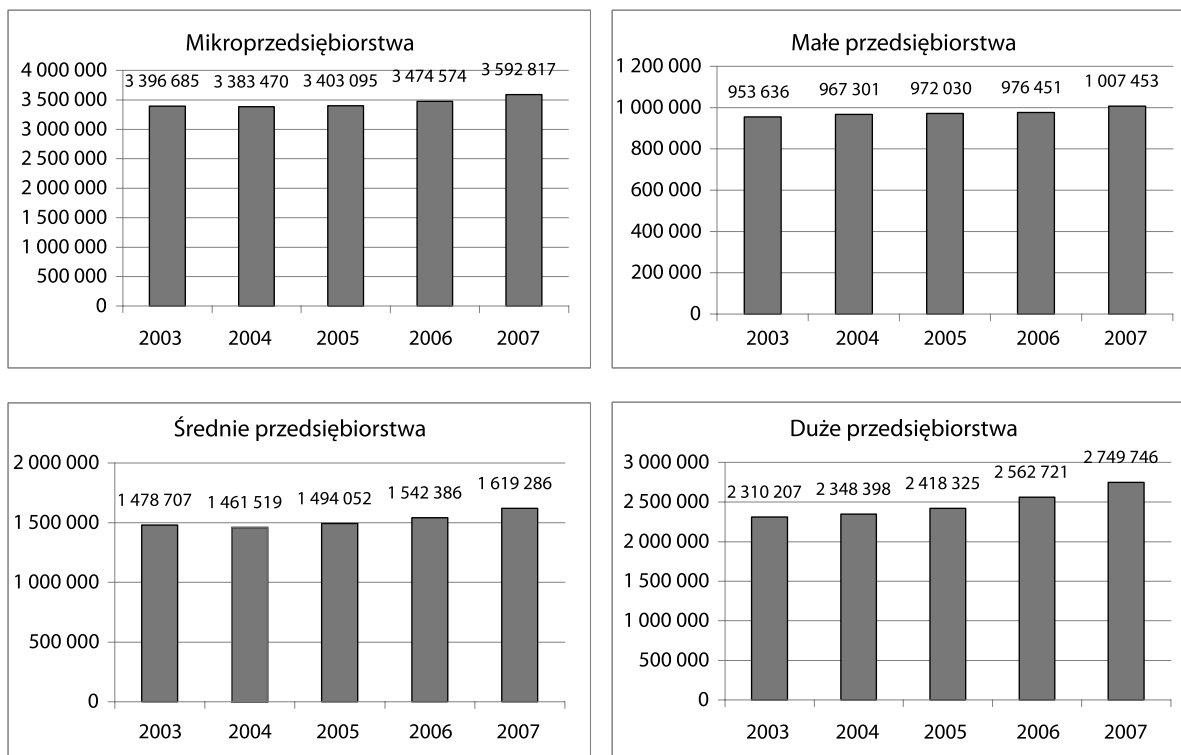


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analiza dynamiki wzrostu w roku 2007 r. w stosunku do roku poprzedniego wykazuje, że najszybszy wzrost liczby pracujących osiągnęły przedsiębiorstwa duże (7,3%), następnie średnie (5,0%) i mikro- (3,4%), a na koniec przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 10–49 osób (3,2%) (patrz wykres 4.2). We wszystkich grupach przedsiębiorstw odnotowano przyspieszający trend wzrostowy w latach 2003–2007, którego średnioroczna dynamika wyniosła dla przedsiębiorstw dużych 4,5%, średnich 2,3% oraz 1,4% dla przedsiębiorstw małych, zatrudniających 10–49 osób i mikroprzedsiębiorstw. Wyraźny wzrost liczby pracujących w 2007 r. nastąpił więc we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Najlepiej pod tym względem wypadły przedsiębiorstwa duże i średnie, które szybciej i w większym stopniu są w stanie czerpać korzyści z poprawiającej się sytuacji na rynku.

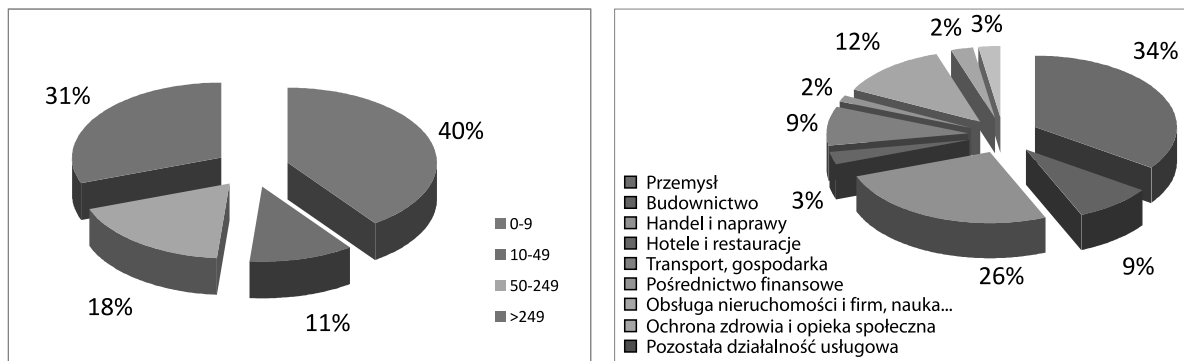
Największy wpływ na wzrost liczby pracujących sektora przedsiębiorstw w 2007 r. miała grupa dużych przedsiębiorstw (45,2% udziału we wzroście) oraz mikroprzedsiębiorstw (28,6%). Tak wysoka pozycja tych grup spowodowana została ich wysoką dynamiką wzrostu i wysokim udziałem w strukturze pracujących (odpowiednio 31% i 40%) (patrz wykres 4.3). Stosunkowo niewielki wpływ na wzrost liczby pracujących w sektorze przedsiębiorstw miały przedsiębiorstwa średnie (18,6% udział) i przedsiębiorstwa małe zatrudniające 10–49 osób (7,5%). Spowodowane to było stosunkowo niewielkim udziałem obu tych grup w strukturze pracujących (18% i 11%) oraz relatywnie niską dynamiką wzrostu małych przedsiębiorstw zatrudniających 10–49 osób.

Wykres 4.2. Liczba pracujących w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w latach 2003–2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 4.3. Struktura liczby pracujących w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości i sekcji PKD w 2007 r.

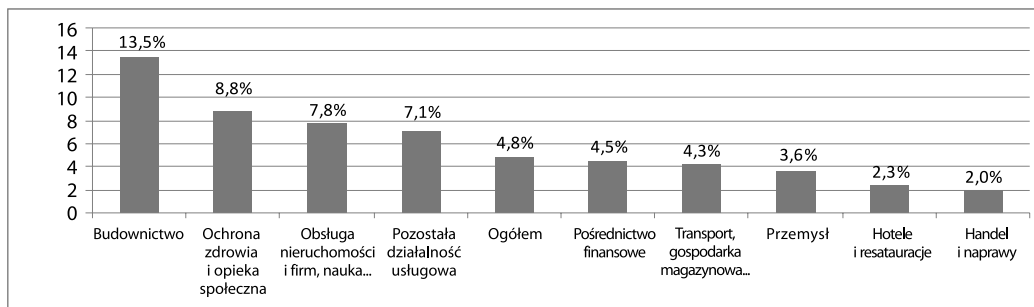


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Największy wpływ na wzrost liczby pracujących w sektorze MŚP miały sekcje C+D+E – Przemysł (26,2%), ze względu na bardzo wysoki udział w strukturze pracujących, sekcja F – Budownictwo (22,8%), głównie ze względu na bardzo wysoką dynamikę wzrostu oraz sekcja K – Obsługa nieruchomości i firm, nauka... (19,2%) dzięki stosunkowo wysokim dynamice wzrostu i udziału w strukturze zatrudnienia (por. wykres 4.4). Ponadto istotny wpływ na dynamikę liczby pracujących w MŚP miała sekcja G – Handel i naprawy (10,7%). Związane to było przede wszystkim z wysokim udziałem tej sekcji w strukturze zatrudnienia MŚP. Sekcje te rozwijały się tak szybko z uwagi na szybko rosnący popyt, głównie na rynku nieruchomości oraz popyt konsumpcyjny i inwestycyjny na dobra powiązane z tym rynkiem.

Przeciętnie w sektorze przedsiębiorstw na jedno przedsiębiorstwo przypada pięciu pracujących. Tak niski poziom dla ogółu przedsiębiorstw wynika przede wszystkim z bardzo wysokiego udziału mikroprzedsiębiorstw w liczbie przedsiębiorstw ogółem (94,9% w 2007 r.) oraz niewielkiej średniej liczby pracujących w tej grupie (2,1%). Również stosunkowo niska liczba pracujących w małych przedsiębiorstwach zatrudniających 10–49 osób obniża wskaźnik dla całej grupy przedsiębiorstw.

Wykres 4.4. Wzrost liczby pracujących w sektorze przedsiębiorstw według sekcji PKD w 2007 r.

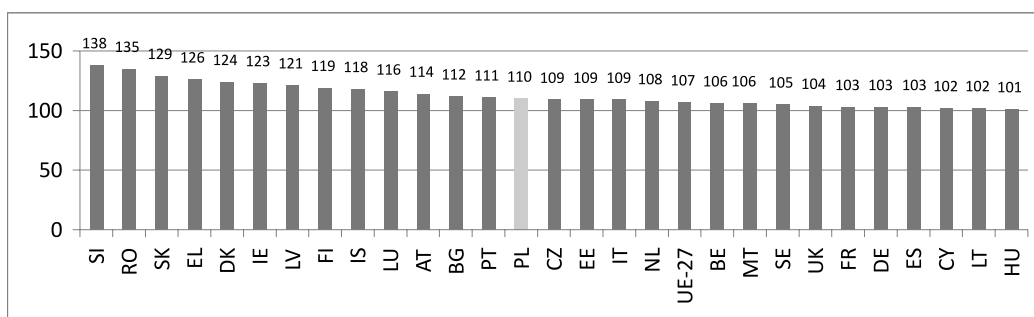


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

4.2. Przeciętne zatrudnienie w Polsce na tle wybranych krajów europejskich

Również na tle wybranych krajów Europy stosunkowo korzystnie prezentuje się sytuacja w zakresie przeciętnego zatrudnienia w Polsce. Według danych Eurostatu za 2005 r. pod względem dynamiki zatrudnienia Polska na tle pozostałych państw Unii Europejskiej prezentowała się stosunkowo dobrze. Zajmowaliśmy co prawda 13 miejsce pod względem dynamiki zatrudnienia, jednak wyprzedzaliśmy średnią dla całej Wspólnoty o 3 pkt proc. Poniżej przedstawiono dynamikę zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej w 2005 r.

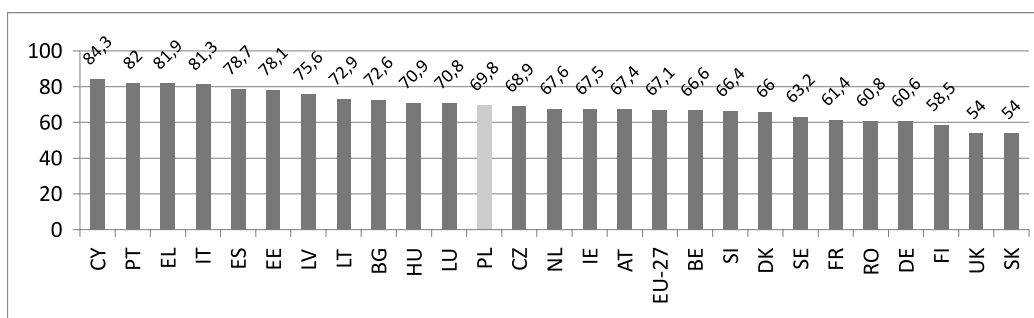
Wykres 4.5. Dynamika liczby zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach Europy w 2005 r. (w %)



Źródło: Observatory of European SMEs Analytical Report, Flash EB No 196, The Gallup Organization, 2007, s. 13.

Według danych Eurostatu za 2005 r. stosunek przeciętnego zatrudnienia w sektorze MŚP do zatrudnienia ogółem w Polsce kształtował się na poziomie 69,8%, co plasuje Polskę w środku stawki analizowanych krajów. Wskaźnik dla Polski był o 2,7 pkt proc. wyższy niż analogiczny wskaźnik dla całej Wspólnoty. Poniżej przedstawiono udział przeciętnego zatrudnienia w MŚP do zatrudnienia ogółem w 2005 r. w Polsce i wybranych krajach.

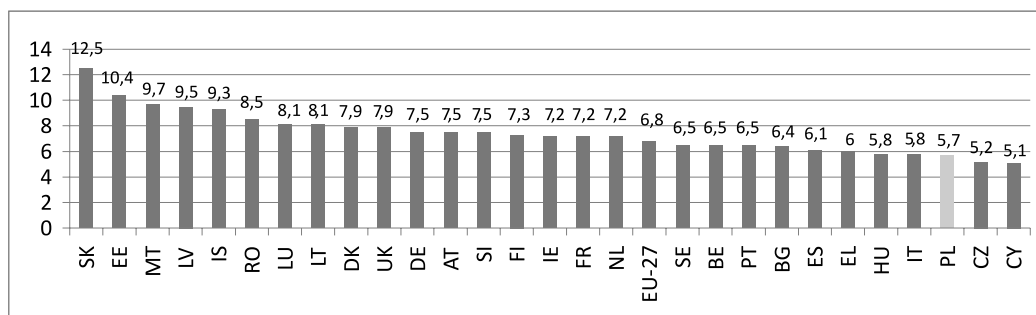
Wykres 4.6. Stosunek przeciętnego zatrudnienia w sektorze MŚP do zatrudnienia ogółem w Polsce i wybranych krajach Europy w 2005 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat Statistics In Focus 31/2008, s. 3.

W 2005 r. poziom zatrudnienia w przeciętnym polskim przedsiębiorstwie wyniósł 5,7 osoby. Przeważający poziom zatrudnienia w całej Wspólnocie wyniósł 6,8. Polska pod tym względem plasuje się na trzecim od końca miejscu w Unii Europejskiej. Niższy od nas poziom tego wskaźnika mają tylko Czechy i Cypr (odpowiednio 5,1 i 5,2). Poniżej przedstawiono przeciętne zatrudnienie w jednym przedsiębiorstwie w wybranych krajach i UE.

Wykres 4.7. Przeważający poziom zatrudnienia w przedsiębiorstwie w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2005 r.

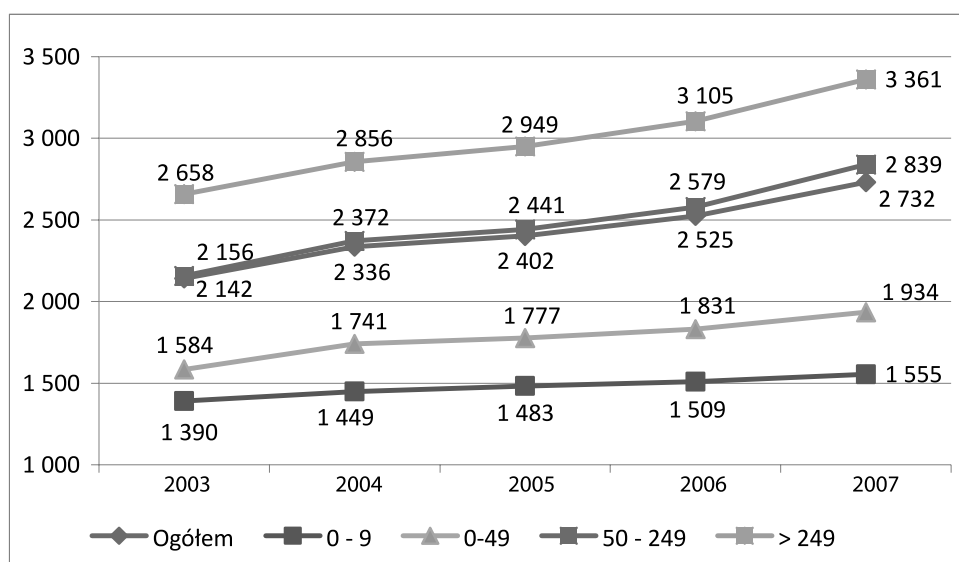


Źródło: Observatory of European SMEs Analytical Report, The Gallup Organization, 2007, s. 13.

4.3. Wynagrodzenia

W 2007 r. przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wyniosło 2732 zł i było o 8,2% wyższe niż w 2006 r. Stanowi to kontynuację trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2003–2007, który osiągnął średnioroczny poziom 6,3% (por. poniższy wykres). Wpływ na ten wzrost miała obserwowana od 2003 r. systematyczna poprawa koniunktury i rosnące zapotrzebowanie na siłę roboczą w przedsiębiorstwach.

Wykres 4.8. Przeważające wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w latach 2003–2007 (w zł)

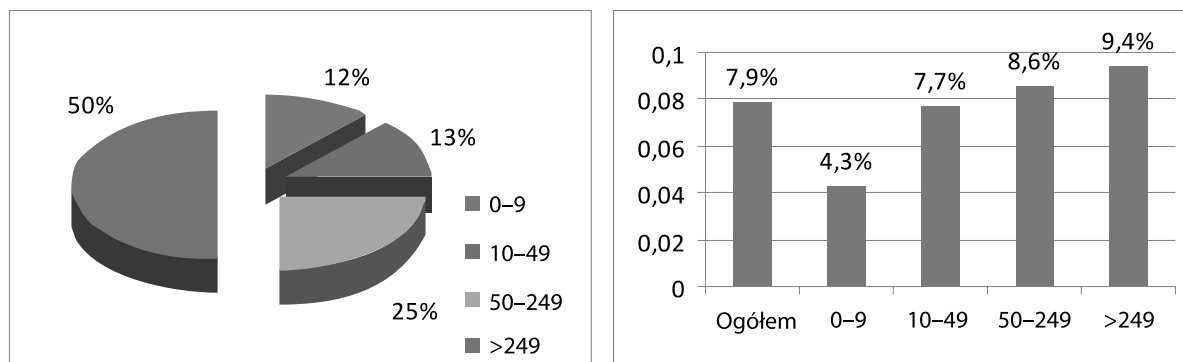


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Biorąc pod uwagę dynamikę wzrostu w 2007 r. w stosunku do 2006 r. najwyższy wzrost wynagrodzeń miał miejsce w średnich przedsiębiorstwach (10,1%), następnie dużych (8,3%) i małych zatrudniających 0–49 osób (5,6%). Najniższy wzrost nastąpił w sektorze mikroprzedsiębiorstw (3,0%). Taka kolejność grup nie dziwi i jest obserwowana w całym okresie 2003–2007 z wyjątkiem 2004/2005, kiedy wzrost wynagrodzeń w przedsiębiorstwach dużych był nieco wyższy niż w przedsiębiorstwach średnich. We wszystkich grupach wzrost w 2007 r. wyraźnie przyspieszył w stosunku do poprzednich lat i był wyższy niż średnioroczny wzrost w okresie 2003–2007, który wznosił odpowiednio (7,1%, 6,0%, 5,1%, 2,8%).

W latach 2006–2007 wynagrodzenia brutto ogółem rosły stosunkowo szybko (wzrost o 15,3%). Najszybciej wartość wynagrodzeń wzrastała w grupie średnich i dużych przedsiębiorstw (po 16%), nieco wolniej wynagrodzenia brutto rosły w przedsiębiorstwach małych, zatrudniających 10–49 osób oraz mikroprzedsiębiorstwach (odpowiednio 12,7% i 11,1%). Największy wpływ na ten wzrost miały przedsiębiorstwa duże (53,8%), następnie przedsiębiorstwa średnie (26,1%). Relatywnie niewielki wpływ na wzrost wynagrodzeń brutto przedsiębiorstw miały przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 10–49 osób oraz mikroprzedsiębiorstwa (odpowiednio 11,1% i 9,0%). Sytuacja ta wynika, obok dynamiki wzrostu, również ze struktury wynagrodzeń. Największe koszty wynagrodzeń przypadają bowiem na przedsiębiorstwa duże (50%) i średnie (25%). Najmniejszy odsetek wynagrodzeń przypada natomiast na małe przedsiębiorstwa (13%) i mikroprzedsiębiorstwa (12%). Poniżej przedstawiono strukturę wynagrodzeń brutto i udział kosztów wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w 2007 r.

Wykres 4.9. Struktura kosztów wynagrodzeń i udział kosztów wynagrodzeń w kosztach ogółem w sektorze przedsiębiorstw wg klas wielkości w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Udział kosztów wynagrodzeń w kosztach ogółem dla ogółu przedsiębiorstw kształtował się w 2007 r. na poziomie 7,9%. Najwyższy udział w tej wielkości osiągnęły przedsiębiorstwa średnie i duże (odpowiednio 9,4% i 8,4%). Poniżej średniej dla całego sektora przedsiębiorstw ułożyły się przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 10–49 osób i mikroprzedsiębiorstwa (odpowiednio 7,7% i 4,3%).

Podsumowanie

W związku z bardzo korzystną sytuacją w zakresie ogólnej kondycji ekonomiczno-finansowej w 2007 r. nastąpiła wyraźna poprawa pod względem liczby pracujących i zatrudnionych oraz wynagrodzeń w całym sektorze przedsiębiorstw. W roku 2007 nastąpił wyraźny wzrost liczby pracujących (4,8%), który znacząco przekroczył średnioroczny wzrost w okresie 2003–2007 (2,5%). Podobna skala poprawy miała miejsce we wszystkich grupach przedsiębiorstw według wielkości.

Najszybszy wzrost liczby pracujących nastąpił w grupach przedsiębiorstw dużych i średnich (odpowiednio 7,3% i 5,0%), najniższy natomiast w przedsiębiorstwach małych, zatrudniających 10–49 osób i mikroprzedsiębiorstwach (odpowiednio 3,2% i 3,4%). Kolejność ta wynika z faktu, że mniejsze przedsiębiorstwa są bardziej elastyczne, a wzrost sprzedaży pociąga za sobą relatywnie mniejszy wzrost zatrudnienia. We wszystkich grupach wzrost w 2007 r. przyspieszył w stosunku do średniej dla lat 2003–2007.

Największy wpływ na wzrost liczby pracujących miał przemysł, budownictwo i obsługa nieruchomości i firm (odpowiednio 26,2%, 22,8%, 19,2%). Sekcje te rozwijały się tak szybko z uwagi na szybko rosnący popyt, głównie na rynku nieruchomości oraz popyt konsumpcyjny i inwestycyjny na dobra powiązane z tym rynkiem.

Również w zakresie wynagrodzeń odzwierciedlona została wyraźna poprawa sytuacji polskich MŚP. Wyraźnie wzrosło wynagrodzenie brutto, zarówno liczone na jedno przedsiębiorstwo, jak i ogółem. Przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wyraźnie wzrosło (o 8,2%) w okresie 2006–2007. Najwyższy wzrost zanotowano w przedsiębiorstwach średnich (10,1%), następnie dużych (8,3%) i małych, zatrudniających 0–49 osób (5,6%). Najniższy wzrost nastąpił w sektorze mikroprzedsiębiorstw (3,0%). We wszystkich grupach wzrost w 2007 r. wyraźnie przyspieszył w stosunku do poprzednich lat.

W zakresie zatrudnienia dosyć korzystnie kształtuje się sytuacja sektora przedsiębiorstw w Polsce w stosunku do innych krajów europejskich. Pod względem dynamiki zatrudnienia w 2005 r. wyprzedzaliśmy Unię Europejską jako całość, jednak zajęliśmy dopiero 13 miejsce w grupie 28 państw. Wyraźnie niższy poziom zatrudnienia niż w innych krajach UE charakteryzuje przeciętne polskie przedsiębiorstwo (trzecie miejsce od końca z poziomem 5,7 osoby). Nieco wyższy udział MŚP w zatrudnieniu ogółem występuje w Polsce niż w całej UE.

Rozdział 5

Jacek Łapiński

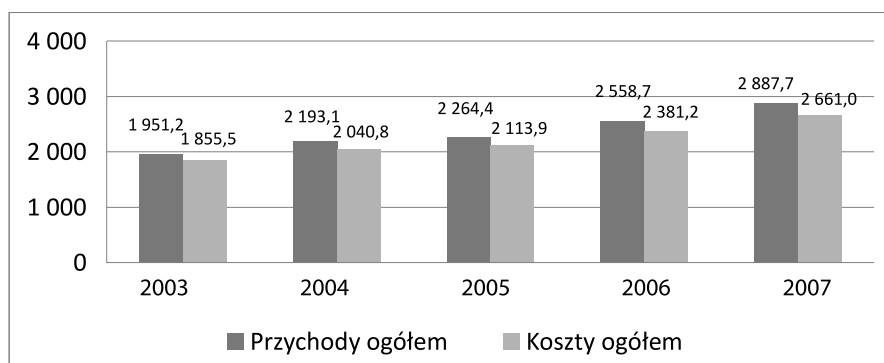
Sytuacja finansowa MŚP

5.1. Przychody i koszty

Ogólna sytuacja gospodarcza w 2007 r. była bardzo korzystna. Była ona kontynuacją wzrostowego trendu obserwowanego od 2001 r. (z pewnym załamaniem w 2005 r.). Rosnący bardzo dynamicznie popyt konsumpcyjny i inwestycyjny zarówno wewnętrzny, jak i zewnętrzny wywołał wysoki wzrost Produktu Krajowego Brutto. Rosnąca wartość dodana w sektorze przedsiębiorstw spowodowała wyraźną poprawę sytuacji ekonomiczno-finansowej sektora MŚP, wyrażoną w najważniejszych wielkościach i wskaźnikach finansowych.

W 2007 r. przychody ogółem sektora przedsiębiorstw wyniosły 2887,7 mld zł, a odpowiadające im koszty 2661,0 mld zł. W stosunku do 2006 r. wzrost przychodów ogółem (12,9%) był wyższy niż kosztów ogółem (11,8%), podobnie jak w całym okresie 2003–2007. Stanowiło to kontynuację stałego trendu wzrostowego przychodów ogółem obserwowanego w latach 2003–2007, którego średni roczny wzrost wyniósł 10,3%. Na poniższym wykresie przedstawiono przychody ogółem i koszty ogółem sektora przedsiębiorstw w latach 2003–2007.

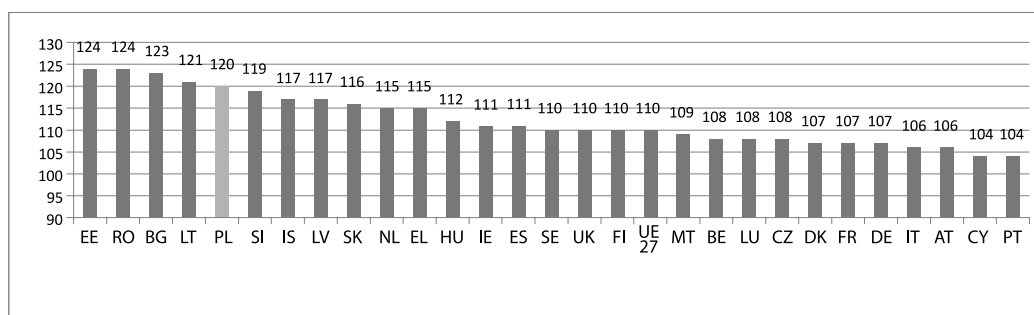
Wykres 5.1. Przychody ogółem i koszty ogółem w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003–2007 w mld zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wysoka dynamika wzrostu przychodów polskich przedsiębiorstw znalazła swoje odzwierciedlenie również w statystykach Eurostatu. Według danych Europejskiego Biura Statystycznego za 2005 r. dynamika przychodów ogółem dla sektora przedsiębiorstw w Polsce wyniosła 120% i była jedną z pięciu najwyższych wśród przebadanych krajów europejskich. Polska zanotowała wyraźnie wyższy wzrost niż cała Unia Europejska razem wzięta, a wyprzedziły nas jedynie Estonia, Rumunia, Bułgaria i Litwa. Poniżej przedstawiono dynamikę przychodów sektora MŚP w Polsce i wybranych krajach.

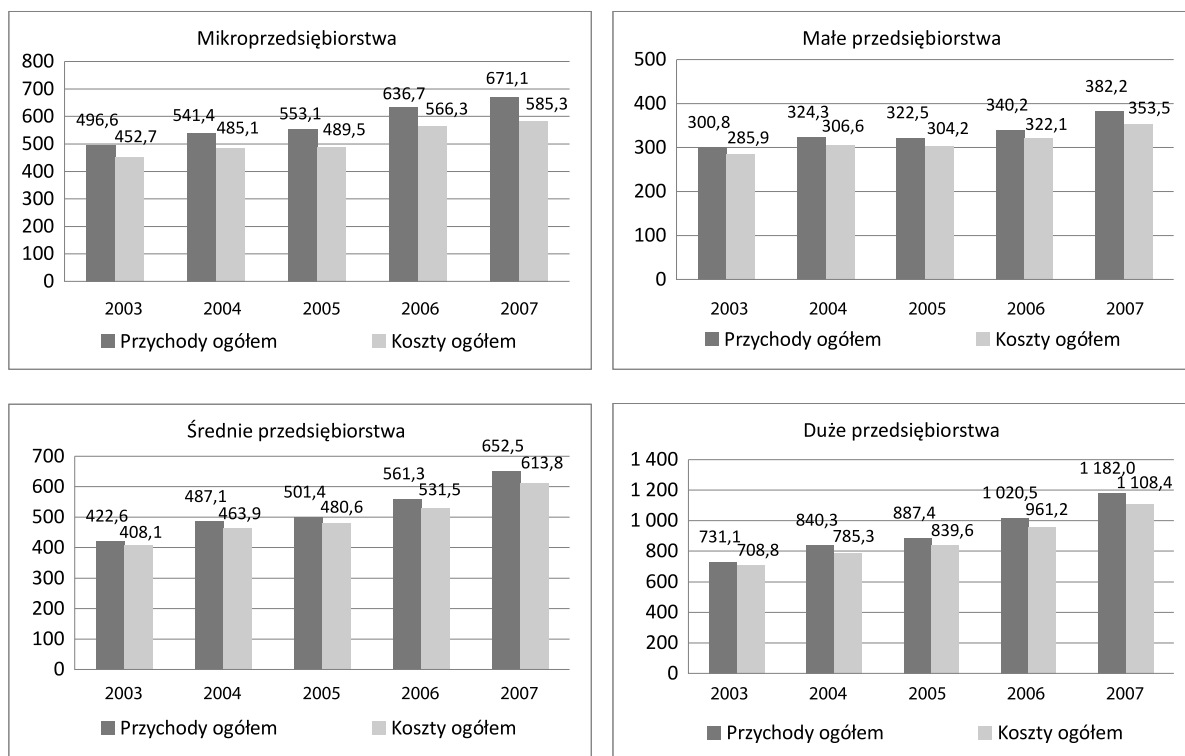
Wykres 5.2. Dynamika przychodów w sektorze MŚP w Polsce i poszczególnych krajach Europy w 2007 r. (w %)



Źródło: Observatory of European SMEs, Analytical Report, The Gallup Organization, 2007, s. 11.

W 2007 r. wśród całego sektora przedsiębiorstw w Polsce najszybciej rosły przychody przedsiębiorstw średnich (wzrost o 16,3%) i dużych (15,8%). Nieco wolniej zwiększały się przychody przedsiębiorstw małych (12,3%), a najwolniej mikroprzedsiębiorstw (5,8%). We wszystkich grupach, z wyjątkiem mikroprzedsiębiorstw, wzrost przychodów ogółem w 2007 r. przekroczył ich średnioroczny wzrost w latach 2003–2007 i był najwyższy w całym tym okresie. W grupie mikroprzedsiębiorstw wzrost w roku 2007 był wyraźnie wyższy niż w roku 2006 i 2004 (wzrost odpowiednio o 15,1% i 9,0%). W relacji do przychodów w 2003 i 2005 r. wzrost ten był wyraźnie wolniejszy. Informacje na temat przychodów ogółem w poszczególnych klasach według wielkości przedstawiono poniżej.

Wykres 5.3. Przychody ogółem i koszty ogółem w sektorze przedsiębiorstw w poszczególnych grupach według wielkości w latach 2003–2007 w mld zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

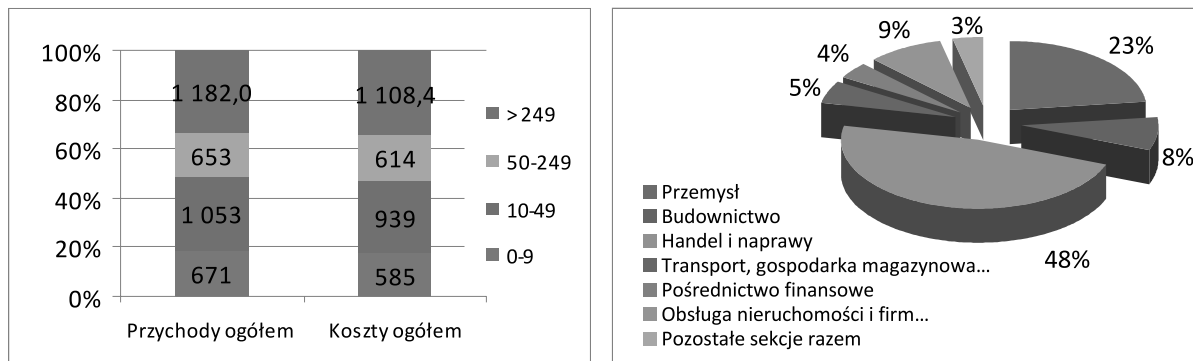
Jak wskazują powyższe dane, wzrost przychodów ogółem w 2007 r. we wszystkich grupach, poza mikroprzedsiębiorstwami był bardzo dynamiczny (przekroczył 12% w stosunku do roku 2006). Wyraźnie wolniej przychody ogółem rosły tylko w grupie mikroprzedsiębiorstw (o 5,4%). W latach 2003–2007 dynamika przychodów tej grupy charakteryzowała się jednak wysoką zmiennością. O ile w latach 2005–2006 oraz 2003–2004 wzrost ten był bardzo dynamiczny (odpowiednio 15,1% i 9,0%), to w okresach 2004–2005 oraz 2006–2007 był wyraźnie wolniejszy (odpowiednio 2,2% oraz 5,4%).

W roku 2007 r., podobnie jak w poprzednich latach, najwyższy udział w przychodach sektora przedsiębiorstw z uwagi na skalę prowadzonej działalności miała grupa przedsiębiorstw dużych (40,9%). W dalszej kolejności były to mikroprzedsiębiorstwa (z udziałem o 23,2%), które cechowały się bardzo znaczącym udziałem w liczbie przedsiębiorstw, i przedsiębiorstwa średnie (22,6%) z wysoką dynamiką i udziałem w sektorze przedsiębiorstw. Najniższy udział w tych przychodach miały małe przedsiębiorstwa zatrudniające 10–49 osób (13,2%). Strukturę przychodów ogółem i kosztów ogółem w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości i strukturę przychodów wg sekcji PKD w 2007 r. przedstawia poniższy wykres.

Największy wpływ na wzrost przychodów sektora przedsiębiorstw w 2007 r. miały sekcje G – Handel i naprawy (41,3%) oraz sekcje C+D+E – Przemysł (32,9%) i F – Budownictwo (16,0%). Ujemny wpływ na dynamikę wzrostu przychodów ogółem sektora przedsiębiorstw miała sekcja J – Pośrednictwo finansowe (-16,4%). Ten stan rzeczy wynikał ze struktury i dynamiki przychodów w poszczególnych sekcjach PKD. Największą dynamikę wzrostu miała sekcja F – Budownictwo (125,7%), sekcje C+D+E – Przemysł (116,2%), sekcja I – Transport, gospodarka magazynowa (117,6%) oraz sekcja K – Obsługa nieruchomości (115,2%). Ujemną dynamikę wykazała sekcja J – Pośrednictwo finansowe

(-28,8%). Największy udział w przychodach sektora MŚP miały sekcja G – Handel i naprawy (48%) oraz sekcje C+D+E – Przemysł (razem 23%). Istotny udział w przychodach wykazały także sekcje K – Obsługa Nieruchomości i firm... (9%) oraz sekcja F Budownictwo (8%) i sekcja I – Transport, gospodarka magazynowa (5%). Strukturę przychodów ogółem według sekcji PKD pokazano na wykresie 5.4.

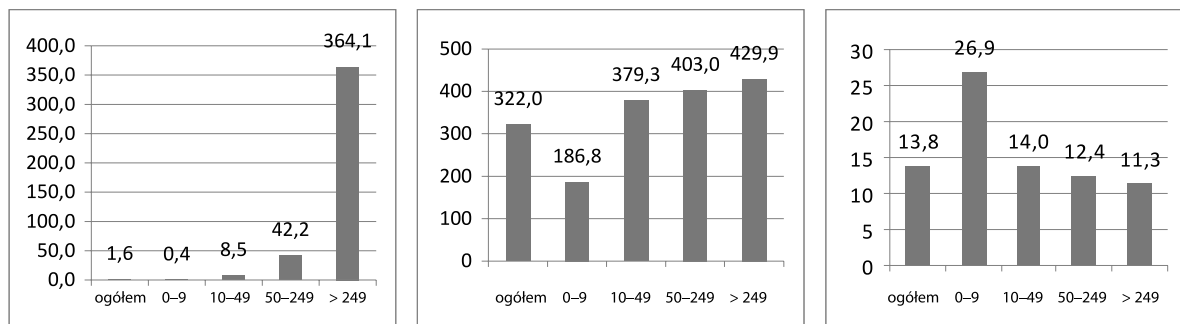
Wykres 5.4. Struktura przychodów ogółem i kosztów ogółem w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości (w mld zł) i struktura przychodów wg sekcji PKD w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. przychody ogółem na jedno przedsiębiorstwo w całym sektorze przedsiębiorstw wyniosły 1,6 mln zł, co przedstawiono na wykresie 5.5. W grupie mikroprzedsiębiorstw wskaźnik ten osiągnął wartość zaledwie 0,4 mln zł, a w grupie małych przedsiębiorstw 8,5 mln zł i w grupie średnich przedsiębiorstw 42,2 mln zł. Zdecydowanie najwyższy poziom przychodów na jedno przedsiębiorstwo wykazała grupa dużych przedsiębiorstw (364,1 mln zł).

Wykres 5.5. Przeciętne przychody ogółem na jedno przedsiębiorstwo (w mln zł), na jednego pracującego (w tys. zł) i na 1 zł wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w 2007 r. (w tys. zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Znacznie lepszy obraz sytuacji w poszczególnych grupach przedsiębiorstw według wielkości można zauważyć dzięki przychodom ogółem na jednego pracującego, co pozwala w większym stopniu uwzględnić potencjał najmniejszych przedsiębiorstw względem dużych. Wskaźnik ten w sektorze przedsiębiorstw wyniósł w 2007 r. 322 tys. zł, co oznacza, że jeden pracujący wygospodarował ponad 0,3 mln zł w tym roku. Analizując wartości dla poszczególnych grup przedsiębiorstw widać, że różnice między nimi są dużo mniejsze niż w przypadku relacji przychodów na jedno przedsiębiorstwo, choć kolejność grup jest zachowana. Najwyższą wartość osiągnęły przedsiębiorstwa duże (429,9 tys. zł), następnie średnie (403,0 tys. zł) i małe (379,3 tys. zł). Znacząco niższy poziom tego wskaźnika charakteryzował mikroprzedsiębiorstwa (186,8 tys. zł). Nie należy wyciągać z tego jednak zbyt pochopnych wniosków, w szczególności biorąc pod uwagę relację przychodów do wynagrodzeń. Informacje na temat przychodów ogółem na jednego pracującego w sektorze przedsiębiorstw przedstawiono na wykresie nr 5.5.

Gdy przeanalizujemy wielkość przychodów na 1 zł wynagrodzenia, otrzymamy wynik odwrotny niż w przypadku przychodów na pracującego. Wyraźnie najwyższą wydajność mierzoną tym wskaźnikiem osiągnęły mikroprzedsiębiorstwa (26,9 tys. zł). Znacznie niżej uplasowały się pozostałe grupy przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 10–49 osób osiągnęły drugi najlepszy wynik (14,0 tys. zł). Następne były przedsiębiorstwa średnie

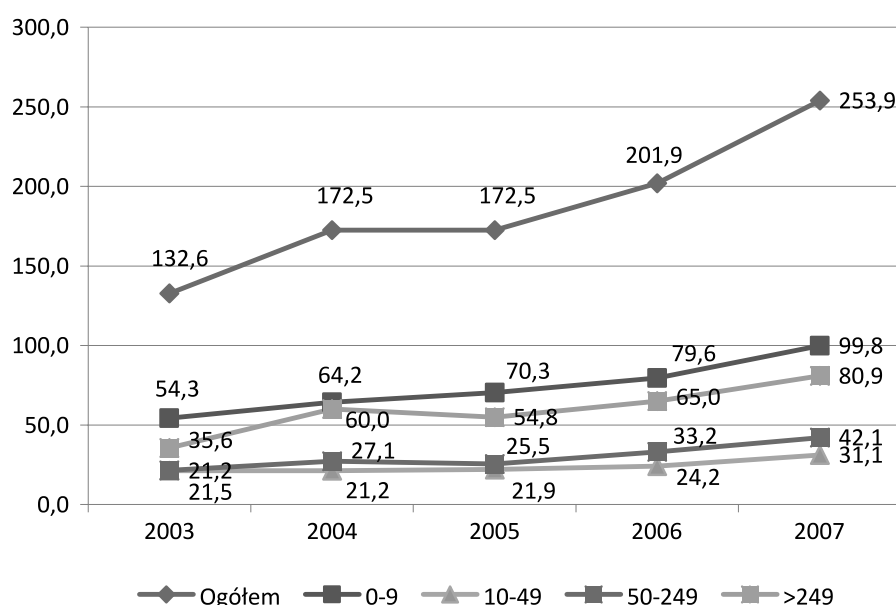
(12,4 tys. zł). Najslabiej pod tym względem wypadły duże przedsiębiorstwa (11,3 tys. zł). Cały sektor przedsiębiorstw osiągnął wynik 13,8 tys. zł na jeden zł wynagrodzenia. Na wykresie 5.5 przedstawiono przychody ogółem na 1 zł wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w 2007 r.

Z porównania powyższych dwóch wskaźników można z tego wyciągnąć wniosek, że pracownicy mikroprzedsiębiorstw, mimo że generują najmniejszy strumień przychodów, to biorąc pod uwagę koszty ich wynagrodzeń różnicę tę odpracowują z nawiązką. W efekcie jedna złotówka zainwestowana w pracujących w mikroprzedsiębiorstwach generuje 26,9 tys. zł, podczas gdy w sektorze przedsiębiorstw ogółem jest to zaledwie 13,8 tys. zł.

5.2. Wynik finansowy

W latach 2003–2005 szybszy wzrost przychodów niż odpowiadających im kosztów miał wyraźne przełożenie na dynamikę wyniku finansowego w sektorze przedsiębiorstw, co przedstawiono na poniższym wykresie. Wynik finansowy brutto sektora przedsiębiorstw wyniósł 253,9 mld zł i był o 25,7% wyższy niż w 2006 r. Ten wysoki wzrost był kontynuacją szybkiego trendu wzrostowego obserwowanego w latach 2003–2007 i był wyraźnie wyższy od średniorocznego wzrostu w tym okresie (17,6%). W 2007 r. obserwowaliśmy więc wyraźną poprawę wyników finansowych sektora przedsiębiorstw.

Wykres 5.6. Wynik finansowy brutto w sektorze przedsiębiorstw i według klas wielkości w latach 2003–2007 w mld zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując wyniki finansowe brutto za 2007 r., można zauważyć, że wszystkie grupy przedsiębiorstw osiągnęły podobną wysoką dynamikę wzrostu w tym okresie. Najszybciej rosły wyniki finansowe przedsiębiorstw małych, zatrudniających 10–49 osób (wzrost o 28,8%), następnie średnich (27,0%), mikro- (25,4%) i dużych (24,4%). We wszystkich grupach był to wzrost wyższy niż wzrost średnioroczny w tym okresie (odpowiednio 10,0%, 18,4%, 16,4%, 22,8%). Najwyższy wpływ na wzrost wyniku finansowego brutto sektora przedsiębiorstw, głównie z uwagi na wysoki udział w liczbie wszystkich przedsiębiorstw miała grupa mikroprzedsiębiorstw (38,9%) oraz przedsiębiorstwa duże (30,5%) z tego samego powodu. Przedsiębiorstwa średnie i małe miały relatywnie mniejszy wpływ na wzrost wyniku finansowego przedsiębiorstw (odpowiednio 17,3% i 13,4%).

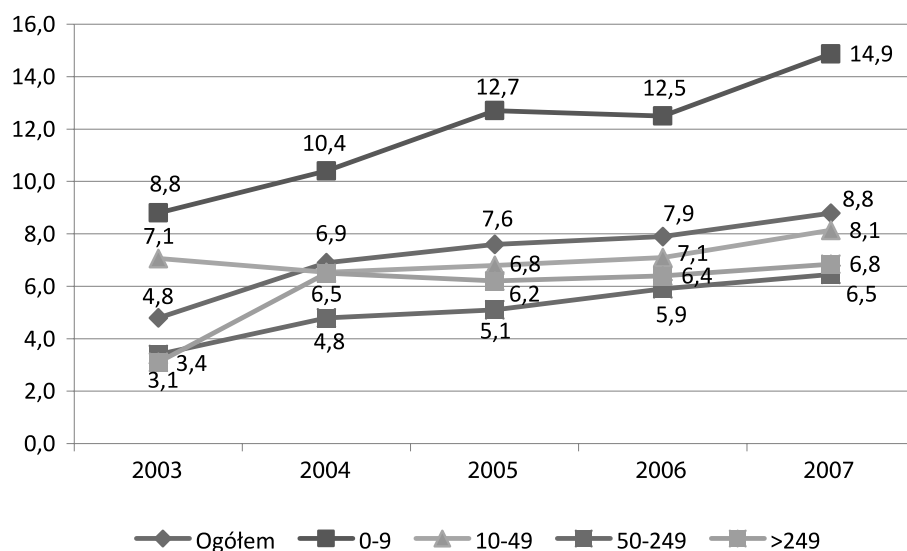
5.3. Rentowność

Korzystna sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw i jego poszczególnych grup mierzona wielkością przychodów, kosztów i wyniku finansowego miała bezpośrednie pozytywne przełożenie na wskaźniki ekonomiczne, w tym rentowność, tego sektora¹⁴. W 2007 r. wskaźnik rentowności brutto sektora przedsiębiorstw wzrósł do 8,8%,

¹⁴ Opracowanie w zakresie rentowności, płynności finansowej i zadłużenia zawiera dane o wynikach finansowych podmiotów gospodarczych prowadzących podatkowe księgi przychodów i rozchodów, które złożyły bilans i rachunek zysków i strat za 2007 rok (z wyjątkiem banków, instytucji

co stanowiło wyraźne przyspieszenie trendu wzrostowego obserwowanego w całym okresie 2003–2007. Tempo wzrostu rentowności brutto w 2007 r. było tym większe, im mniejszych przedsiębiorstw dotyczyło. W mikroprzedsiębiorstwach w 2007 r. rentowność poprawiła się o 2,4 pkt proc. w stosunku do 2006 r. Analogiczne wielkości dla pozostałych grup wyniosły: 1,0 pkt proc. w przedsiębiorstwach małych, 0,6 w średnich, 0,4 w dużych. Dane dotyczące rentowności sektora przedsiębiorstw przedstawiono poniżej.

Wykres 5.7. Wskaźnik rentowności obrotu brutto sektora przedsiębiorstw i według klas wielkości w latach 2003–2007 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

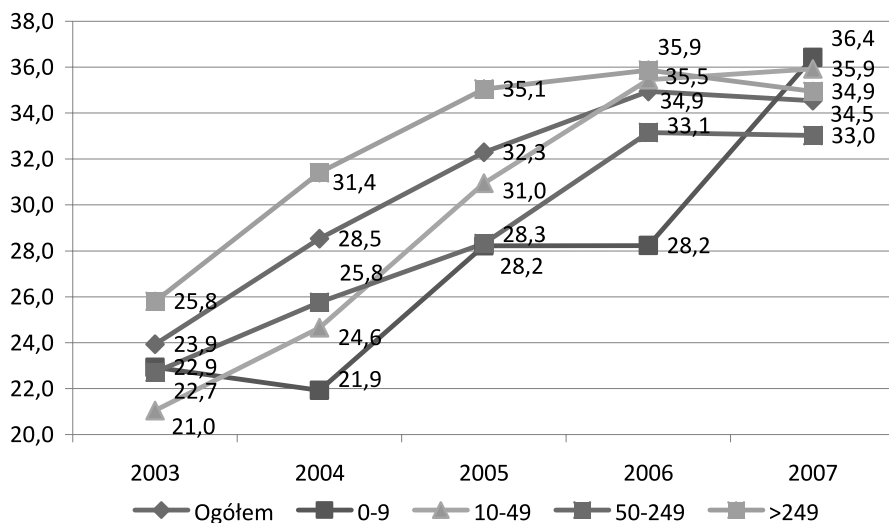
Rentowność jako jedna z najlepszych metod pomiaru wydajności wyraźnie wskazuje, że w całym badanym okresie najlepiej radziły sobie mniejsze przedsiębiorstwa. W przypadku mikroprzedsiębiorstw 1 zł obrotów wypracowała prawie 15 gr zysku brutto, podczas gdy w przedsiębiorstwach dużych zaledwie 7 gr. Należy przy tym jednak zastrzec, że dane te nie są reprezentatywne dla całej zbiorowości przedsiębiorstw, gdyż obejmują jedynie przedsiębiorstwa rozliczające się za pomocą podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

5.4. Płynność finansowa

Korzystne wyniki finansowe w 2007 r. miały wyraźne przełożenie na sytuację przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej. W 2007 r. w stosunku do roku poprzedniego płynność finansowa, mierzona wskaźnikiem płynności natychmiastowej całego sektora przedsiębiorstw, utrzymała się na bezpiecznym wysokim poziomie (niewielki spadek z 34,9% w 2006 r. do 34,5% w 2007 r.). Odnosząc się do przyjętej powszechnie normy dla tego wskaźnika (20%) można zaryzykować nawet twierdzenie, że wszystkie grupy przedsiębiorstw wykazały pewną nadpłynność, mierzoną relacją najbardziej płynnych aktywów, tzn. gotówki i jej ekwiwalentów, do zobowiązań bieżących. Podobne poziomy płynności odnotowano we wszystkich grupach. Najwyższy poziom w 2007 r., po bardzo wyraźnym wzroście w stosunku do roku 2006 zanotowały mikroprzedsiębiorstwa (36,4%), nieco niższy przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 10–49 osób (35,9%), następnie przedsiębiorstwa średnie (34,9%), a najniższy poziom wystąpił w grupie dużych przedsiębiorstw (33%). Do wskaźników tych należy jednak podejść z pewną rezerwą. Świadczą one nie tyle o większym bezpieczeństwie mikro- i małych przedsiębiorstw, zatrudniających 10–49 osób w stosunku do pozostałych, ale raczej może o większych umiejętnościach efektywnego gospodarowania wolnymi środkami pieniężnymi w większych przedsiębiorstwach, jak również ich większą siłą przetargową w kontaktach z kontrahentami i dzięki temu możliwością utrzymywania bezpiecznej płynności finansowej na stosunkowo niższym poziomie. Dane dotyczące płynności natychmiastowej w sektorze przedsiębiorstw przedstawiono poniżej.

ubezpieczeniowych, biur maklerskich, szkół wyższych, samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej, gospodarstw indywidualnych w rolnictwie).

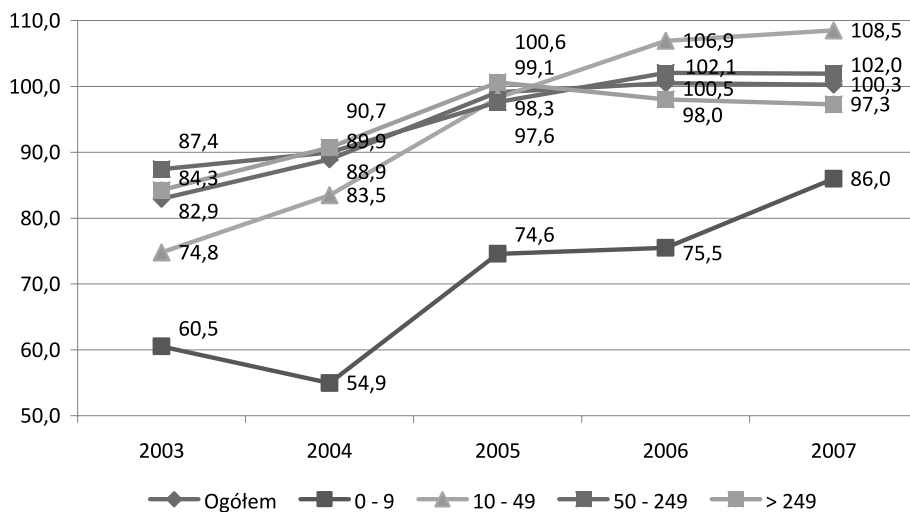
Wykres 5.8. Wskaźnik płynności I stopnia sektora przedsiębiorstw i według klas wielkości w latach 2003–2007 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Nieco inny obraz przedstawia wskaźnik płynności szybkiej, obejmujący obok gotówki i jej ekwiwalentów również mniej płynne aktywa, tj. należności bieżące. Mimo że płynność bieżąca całego sektora przedsiębiorstw utrzymała się na bezpiecznym poziomie (100,5% w 2006 r. i 100,3% w 2007 r.), to różnie płynność finansowa wygląda w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Informacje na temat płynności finansowej II stopnia w sektorze przedsiębiorstw przedstawia wykres 5.9.

Wykres 5.9. Wskaźnik płynności II stopnia sektora przedsiębiorstw i według klas wielkości w latach 2003–2007 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Lider w zakresie płynności natychmiastowej, czyli grupa mikroprzedsiębiorstw, zdecydowanie najgorzej wypadła w zakresie płynności szybkiej, co przedstawiono na wykresie poniżej. Mimo wyraźnej poprawy w latach 2006–2007 wskaźnik płynności II stopnia w 2007 r. (86,0%; w roku 2006 było to zaledwie 75,5%) nadal był dosyć znacząco poniżej normy uznawanej za optymalną, czyli 100%. Działo się tak pomimo bardzo korzystnej sytuacji gospodarczej w tym okresie. Należy jednak podkreślić, że sytuacja ta jest normalna dla polskiej gospodarki i krajowych mikroprzedsiębiorstw, które cierpią na chroniczny niedobór środków finansowych na działalność operacyjną i rozwojową. Wyni-

ka to z jednej strony z trudności związanych z uzyskaniem finansowania zewnętrznego, jak również oporów mikroprzedsiębiorców przed finansowaniem działalności w inny sposób niż kapitałem własnym. Sytuacja to może wynikać z faktu, że mikroprzedsiębiorstwa w dużej mierze współpracują z większymi podmiotami, które wykorzystują swoją pozycję negocjacyjną, przedłużając terminy regulacji zobowiązań oraz innymi mikroprzedsiębiorstwami, które z tego powodu również mają trudności z regulowaniem własnych zobowiązań. Z tego też powodu są one zmuszone utrzymywać wysoki stan wysoko płynnych aktywów, czyli głównie gotówki, aby zachować przynajmniej częściowe bezpieczeństwo płynności.

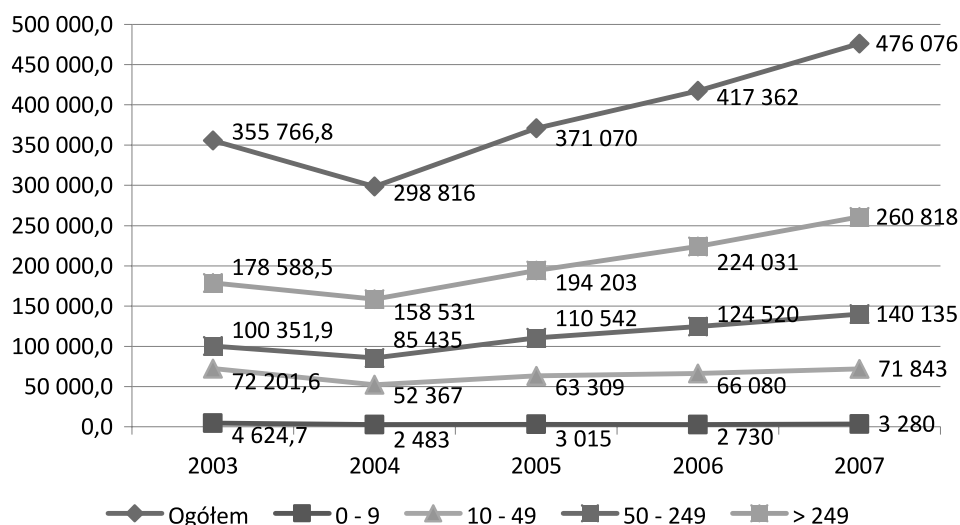
W pozostałych grupach przedsiębiorstw wskaźniki płynności szybkiej w 2007 r., podobnie jak w dwóch latach poprzednich, osiągnęły poziomy uznane za optymalne. Sytuacja ta nie uległa znaczącej zmianie w ciągu ostatnich trzech lat (2005–2007).

5.5. Zadłużenie

Niemal stała poprawa w latach 2003–2007 ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju i za granicą oraz związany z tym dynamiczny wzrost popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego miały swoje przełożenie na sytuację przedsiębiorstw w zakresie zadłużenia. Rosnąca sprzedaż i produkcja pociągały za sobą konieczność lokowania dodatkowych środków finansowych w działalność operacyjną. Również pozytywne perspektywy rozwojowe i oczekiwania, dotyczące koniunktury w przyszłości zachęcały przedsiębiorców do wzmocnienia wysiłków inwestycyjnych.

W efekcie w 2007 r. zobowiązania krótkoterminowe, finansujące w znacznej mierze działalność bieżącą wyraźnie wzrosły (o 14,1% w stosunku do 2006 r.) do poziomu 476 076 mln zł, co stanowiło wyraźne przekroczenie średniorocznej dynamiki w latach 2003–2007 (7,6%). Największy wzrost zanotowały mikroprzedsiębiorstwa (20,1%), następnie przedsiębiorstwa duże (16,4%), średnie (12,5%) i małe, zatrudniające 10–49 osób (8,7%). W grupie mikro- i małych przedsiębiorstw zatrudniających 10–49 osób było to wyraźne przyspieszenie w stosunku do roku 2006. W przypadku przedsiębiorstw dużych i średnich dynamika zobowiązań krótkoterminowych wzrosła nieznacznie w stosunku do okresu poprzedniego. Sytuację w zakresie zobowiązań krótkoterminowych w latach 2003–2007 przedstawiono na poniższym wykresie.

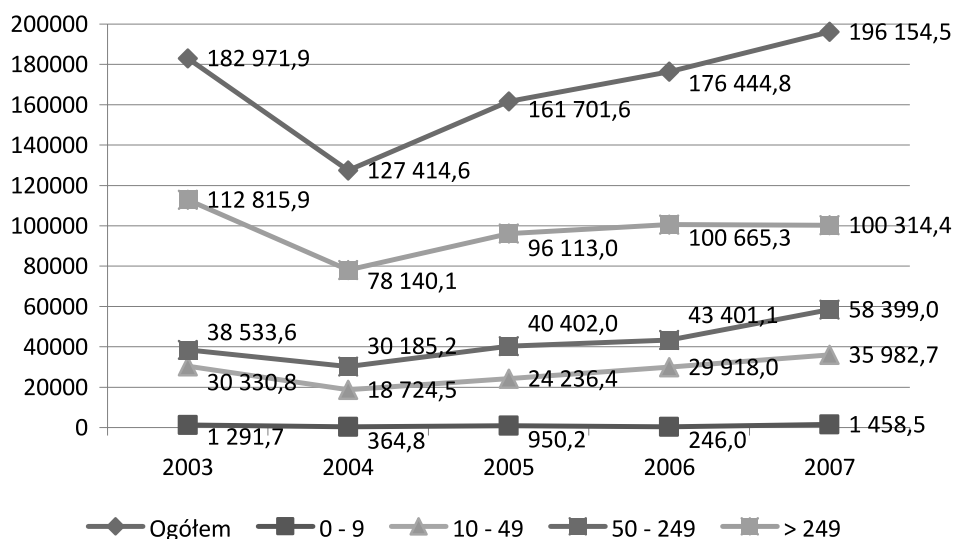
Wykres 5.10. Zobowiązania krótkoterminowe w sektorze przedsiębiorstw i według klas wielkości w latach 2003–2007 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Również w zakresie zadłużenia długoterminowego, finansującego głównie działalność inwestycyjną nastąpił wyraźny wzrost do 196 154,5 mln zł (o 11,2%), co stanowiło najwyższy poziom w latach 2003–2007. Podobnie jak w przypadku zobowiązań krótkookresowych największy w tym przypadku, niemal pięciokrotny, wzrost zobowiązań długoterminowych wykazały mikroprzedsiębiorstwa, co przedstawia poniższy wykres. Było to związane z wysokim wzrostem działalności inwestycyjnej w tej grupie przedsiębiorstw (o 29,2%), związanym z pozytywnymi oczekiwaniami co do kształtowania się koniunktury w przyszłości. Istotnie wzrosło również zadłużenie przedsiębiorstw średnich (o 34,6%) oraz małych, zatrudniających 10–49 osób (20,3%). Na praktycznie tym samym poziomie, jak w 2006 r. pozostały zobowiązania długoterminowe dużych przedsiębiorstw.

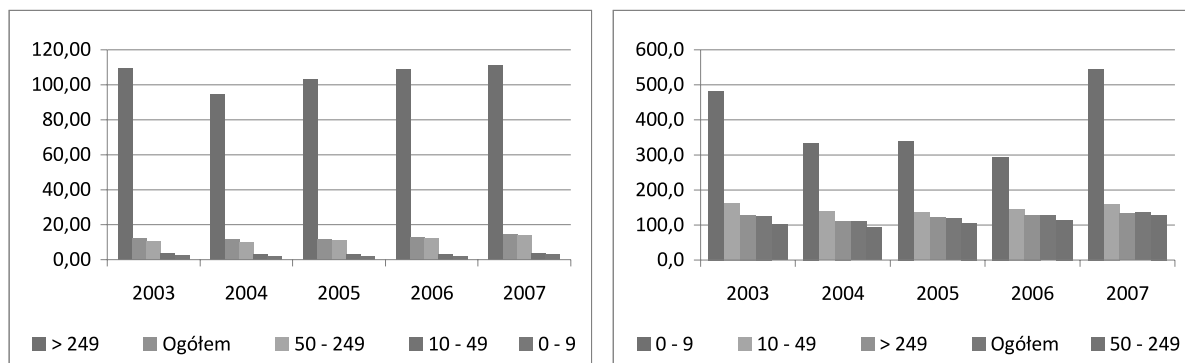
Wykres 5.11. Zobowiązania długoterminowe w sektorze przedsiębiorstw i według klas wielkości w latach 2003–2007 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. zobowiązania ogółem na jedno przedsiębiorstwo w sektorze przedsiębiorstw wyniosły 14,41 mln zł i były o 10,4% wyższe niż rok wcześniej. Zdecydowanie największą wartość tego wskaźnika osiągnęły przedsiębiorstwa duże (111,08%). W zasadzie nie zmienił się on w relacji do roku 2006 (wzrost o 2,19%). Wynika to przede wszystkim z faktu, że przedsiębiorstwa te odpowiadają za ponad 50% zobowiązań całego sektora przedsiębiorstw. Zobowiązania ogółem na jedno przedsiębiorstwo w grupie przedsiębiorstw średnich wyniosły 13,68 mln zł i wzrosły o 12,36%. Wskaźnik ten dla przedsiębiorstw małych wyniósł 3,93 mln zł i wzrósł o 10,71% w stosunku do roku 2006. Bardzo wyraźnie wzrosło zadłużenie przeciętnego mikroprzedsiębiorstwa (o 84,48%) do poziomu 3,24 mln zł. Zobowiązania ogółem na jedno przedsiębiorstwo i na jednego pracującego w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003–2007 przedstawiono na poniższym wykresie.

Wykres 5.12. Przeciętne zobowiązania ogółem na jedno przedsiębiorstwo (w mln zł) i przeciętne zobowiązania na jednego pracującego (w tys. zł) w sektorze przedsiębiorstw i według klas wielkości w latach 2003–2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. w sektorze przedsiębiorstw zobowiązania ogółem na jednego pracującego wyniosły 135,7 tys. zł, co przedstawia powyższy wykres. Mimo że zobowiązania ogółem mikroprzedsiębiorstw stanowiły w 2007 r. zaledwie 0,7% wszystkich zobowiązań, to grupa ta charakteryzuje się zdecydowanie najwyższą wartością zobowiązań ogółem na jednego pracującego (w 2007 r. było to 545,1%). Wynika to po części z faktu, że mikroprzedsiębiorstwa w dużej części w ogóle nie zatrudniają pracowników. Dodatkowo w stosunku do 2006 r. nastąpił bardzo istotny wzrost tego wskaźnika (o 85,4%). Pozostałe przedsiębiorstwa charakteryzowały się dużo niższą relacją zobowiązań ogółem do ilości pracujących. Wśród przedsiębiorstw małych wskaźnik ten wyniósł 160,3 tys. zł (wzrost o 9,1%), w przedsiębiorstwach dużych 132,5% (wzrost o 3,6%) i średnich 128,4 tys. zł (wzrost o 12,5%).

Podsumowanie

Ogólna koniunktura w gospodarce spowodowała wyraźną poprawę wyników finansowych przedsiębiorstw zarówno w 2007 r., jak i za cały okres 2003–2007. Potwierdzają to wysokie wzrosty podstawowych wielkości finansowych, jak przychody ogółem i wynik finansowy brutto oraz wysokie wartości głównych relacji ekonomicznych: rentowności, płynności finansowej i zadłużenia. Wszystkie grupy przedsiębiorstw według wielkości odnotowały wyraźną poprawę sytuacji finansowej w 2007 r.

Największa poprawa sytuacji finansowej w 2007 r. miała miejsce w grupie mikroprzedsiębiorstw. Grupa ta osiągnęła najlepsze wyniki w zakresie rentowności. Wykazała najwyższą wartość wskaźnika rentowności brutto (14,9%) i zanotowała najwyższy jego wzrost w latach 2006–2007 (o 2,4 pkt proc.). Ponadto mikroprzedsiębiorstwa osiągnęły zdecydowanie najlepszą relację przychodów do wynagrodzeń, generując niemal dwa razy większy strumień przychodów z jednej złotówki wynagrodzeń niż pozostałe grupy przedsiębiorstw. Pozytywnie należy ocenić również kondycję mikroprzedsiębiorstw z punktu widzenia płynności finansowej. Mikroprzedsiębiorstwa osiągnęły najwyższy, bardzo wysoki poziom wskaźnika płynności natychmiastowej. Niestety najgorzej, poniżej optymalnego poziomu, wypadły one w zakresie wskaźnika płynności szybkiej, co jednak, biorąc pod uwagę specyfikę tej grupy przedsiębiorstw oraz wysoki poziom wskaźnika płynności natychmiastowej, nie powinno stanowić zagrożenia utraty płynności. Mikroprzedsiębiorstwa zanotowały również bardzo wysoki wzrost zadłużenia długoterminowego oraz dość wyraźny wzrost zobowiązań krótkoterminowych, co było prawdopodobnie związane z rozszerzeniem aktywności inwestycyjnej i skali działalności operacyjnej.

Bardzo wyraźną poprawę zanotowały również przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 10–49 osób. Wśród tych przedsiębiorstw nastąpił najwyższy wzrost wyniku finansowego brutto (o 28,8%) oraz drugi najwyższy wzrost rentowności brutto do przyzwoitego poziomu 8,1%. Zdecydowanie pozytywnie należy ocenić bezpieczeństwo prowadzonej działalności mierzone wskaźnikami płynności szybkiej i natychmiastowej. Oba te wskaźniki nawet przekroczyły wartości uznane za bezpieczne (odpowiednio 108,5% i 25,9%). W zakresie płynności II stopnia ta grupa osiągnęła najlepszy wynik, a w zakresie płynności I stopnia pierwszy. Nastąpiło również wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu zobowiązań, podobnie jak w przypadku mikroprzedsiębiorstw, związane z rozszerzaniem skali działalności.

Istotną poprawę zanotowano także w przedsiębiorstwach średnich. Wynik finansowy zwiększył się tam o 27% i był to drugi najwyższy wzrost we wszystkich przedsiębiorstwach. W zakresie rentowności sytuacja nie była aż tak korzystna. Grupa osiągnęła najniższy poziom wskaźnika rentowności brutto, jednak na zadowalającym poziomie (6,5%). W obszarze płynności finansowej średnie przedsiębiorstwa zanotowały bardzo korzystną sytuację, osiągając wskaźniki płynności szybkiej i natychmiastowej równe bądź przekraczające normy uznane za optymalne (odpowiednio 102% i 33%). Z tych samych powodów, co w poprzednich grupach również w tej grupie nastąpił wyraźny przyrost zobowiązań.

Korzystnie wyglądała także sytuacja finansowa przedsiębiorstw dużych. Wynik finansowy wzrósł tam trochę wolniej niż w pozostałych grupach, jednak również w bardzo wysokim stopniu (o 24,4%). W zakresie rentowności obrotu brutto grupa osiągnęła drugą najniższą wartość, jednak dość przyzwoitą (6,8%). Płynność finansowa była na zdecydowanie bezpiecznym poziomie, w przypadku płynności natychmiastowej, podobnie jak we wszystkich grupach, osiągając nawet poziom nadpłynności. Na bardzo zbliżonym do optymalnego poziomie ukształtowała się płynność szybka. Duże przedsiębiorstwa osiągnęły również bardzo wyraźny wzrost zobowiązań bieżących, nastąpił jednak wyraźny spadek zadłużenia długoterminowego. Można przypuszczać, że było to związane z rozszerzeniem skali działalności operacyjnej.

Rozdział 6

Joanna Orłowska

Handel zagraniczny przedsiębiorstw MŚP w latach 2007–2008

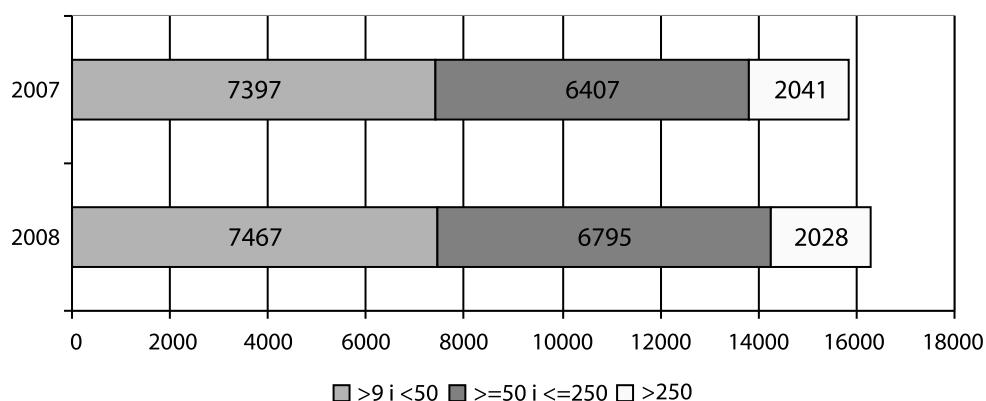
Dane prezentowane w tym rozdziale obejmują dane liczbowe, dotyczące liczby eksporterów i importerów w poszczególnych branżach (z uwzględnieniem wszystkich sekcji PKD) oraz w podziale na województwa w latach 2007–2008. Ponadto zawarte są w nim dane dotyczące udziału sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem w ujęciu kwartalnym (narastająco) oraz całorocznie (w przypadku roku 2007) lub na koniec 4 kwartału (w przypadku roku 2008)¹⁵.

6.1. Liczba eksporterów i importerów w latach 2007–2008¹⁶

Większość z ogólnej liczby przedsiębiorstw działała jedynie na rynku krajowym, co powoduje, że ogólna liczba przedsiębiorstw MŚP nie jest tożsama z liczbą eksporterów/importerów należących do tego sektora (prezentowane w rozdziale dane liczbowe dotyczące eksportów i importerów z sektora MŚP oraz ogółem nie uwzględniają także firm mikro).

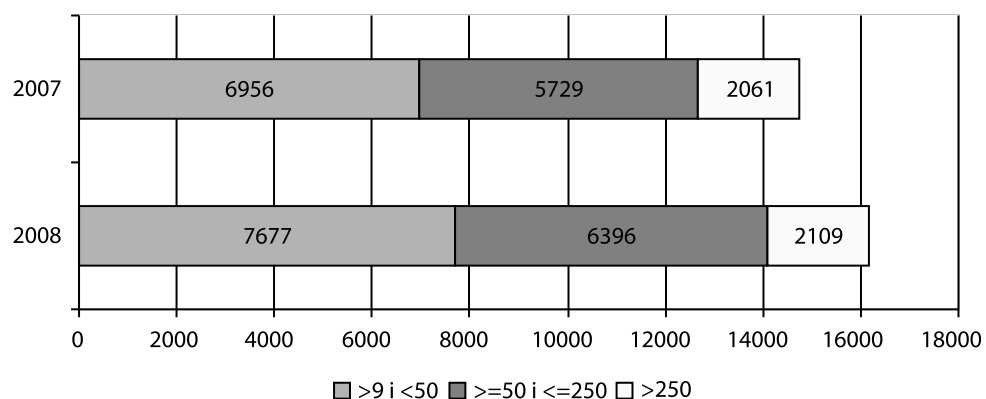
Działalność eksportową prowadziło w 2007 r. ogółem 15 845 firm, wśród których małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły 87,11%, tj. 13.804 podmiotów. W tej liczbie nieznacznie przeważały przedsiębiorstwa małe, które stanowiły nieco ponad 53% (7397 podmiotów), natomiast przedsiębiorstwa średnie to około 46,5%.

Wykres 6.1. Liczba eksporterów w latach 2007–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza PONTINFO).

Wykres 6.2. Liczba importerów w latach 2007–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza PONTINFO).

¹⁵ Prezentowane dane uwzględniają przede wszystkim firmy z sektora MŚP (z wyłączeniem firm mikro-, tj. poniżej 9 osób zatrudnionych), natomiast dane dotyczące firm dużych używane są jedynie w celu porównań wówczas, gdy jest to uzasadnione.

¹⁶ Należy mieć na uwadze fakt, że duża część firm zajmujących się eksportem mogła także prowadzić działalność importową.

W tym samym okresie liczba firm importujących ogółem wynosiła 14 750 podmiotów, wśród których największą grupę stanowiły przedsiębiorstwa małe (6958 firm, tj. 47,17%). Przedsiębiorstwa średnie, których w 2007 r. w ogólnej liczbie importerów było 5729, stanowiły 38,84%. Razem przedsiębiorstwa zaliczane do kategorii małych i średnich firm stanowiły ponad 86% ogólnej liczby importerów. Pozostałe 2063 przedsiębiorstw pochodziło z sektora dużych przedsiębiorstw.

W roku 2008 ogólna liczba eksporterów nieznacznie wzrosła i wynosiła 16 290 podmiotów. Natomiast ogólna liczba importerów osiągnęła w tym czasie poziom 16 182.

Przedsiębiorstwa należące do kategorii małych i średnich firm stanowiły 87,55% ogółu eksporterów i liczyły 14 262 podmioty. Wśród nich nieco ponad 52% to małe przedsiębiorstwa, zaś 48% to przedsiębiorstwa średnie.

Przedsiębiorstwa małe i średnie zdecydowanie przeważały także wśród ogólnej liczby importerów w 2008 r. Stanowiły one bowiem niemal 87%. Także i tu widoczna jest przewaga przedsiębiorstw małych nad średnimi.

6.2. Eksporterzy i importerzy według województw

Z punktu widzenia lokalizacji firmy (tak eksporterów, jak i importerów) wyraźnie widać przewagę województwa mazowieckiego nad pozostałymi regionami, zarówno w 2007, jak i 2008 roku. Na terenie tego województwa w 2007 r. swoje siedziby miało 1147 eksporterów zaliczanych do kategorii małych przedsiębiorstw oraz 983 zaliczanych do kategorii średnich firm. W województwie mazowieckim było także w tym okresie 1258 importerów z sektora małych przedsiębiorstw oraz 999 z sektora średnich przedsiębiorstw. Rok 2008 nie przyniósł w tym zakresie większych zmian.

Z pozostałych województw mających największą liczbę eksporterów, jak i importerów wymienić należy województwo śląskie, dolnośląskie, wielkopolskie i łódzkie. Dane liczbowe w tym zakresie zostały zaprezentowane w poniższej tabeli.

Tabela 6.1. Liczba eksporterów i importerów (MŚP) wg województw w latach 2007–2008

Województwa	Liczba eksporterów i importerów							
	2007				2008			
	eksporterzy		importerzy		eksporterzy		importerzy	
	>9<50	>=50<=250	>9<50	>=50<=250	>9<50	>=50<=250	>9<50	>=50<=250
Dolnośląskie	617	515	633	473	610	557	691	534
Kujawsko–pomorskie	315	349	289	327	332	376	340	366
Lubelskie	284	211	181	167	272	210	207	172
Lubuskie	316	206	242	178	322	229	276	202
Łódzkie	587	475	585	446	569	492	555	476
Małopolskie	558	520	535	444	527	523	578	496
Mazowieckie	1.147	983	1.258	999	1.189	1.105	1.470	1.147
Opolskie	174	183	176	167	176	181	183	172
Podkarpackie	340	306	227	240	337	300	245	257
Podlaskie	191	119	138	99	194	143	145	113
Pomorskie	527	382	454	332	529	419	493	399
Śląskie	946	770	965	712	1.011	822	1.071	784
Świętokrzyskie	137	142	123	115	128	153	128	135
Warmińsko–mazurskie	155	205	131	138	155	197	150	170
Wielkopolskie	676	757	692	668	691	789	806	735
Zachodniopomorskie	427	284	329	224	425	299	339	238

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza PONTINFO).

6.3. Eksporterzy i importerzy według sektorów w latach 2007–2008

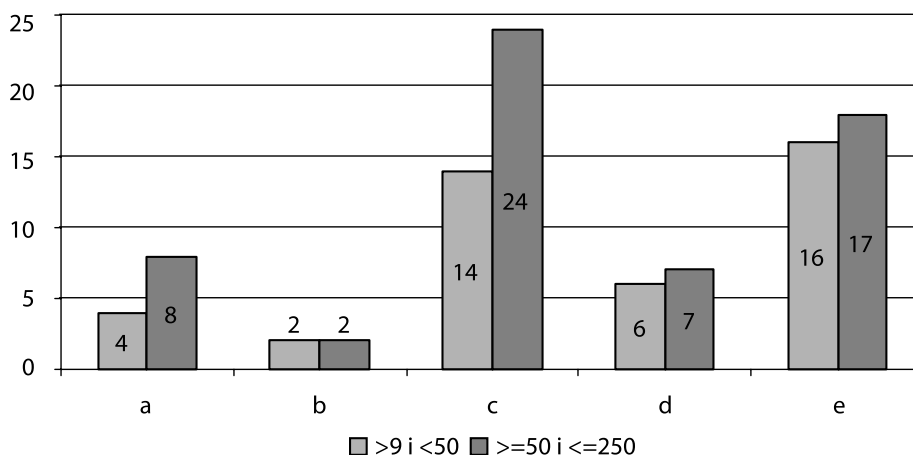
Interesujące są dane dotyczące liczby eksporterów i importerów z grupy MŚP działających w poszczególnych branżach. W obu omawianych latach największa liczba eksporterów, zarówno należących do małych, jak i średnich przedsiębiorstw zajmowała się przetwórstwem przemysłowym. W tej branży w 2007 r. działało niemal 45,5% eksporterów zaliczanych do małych przedsiębiorstw oraz aż 70,54% eksporterów z sektora średnich firm. Eksporterzy prowadzący działalność w sektorze przetwórstwa przemysłowego zajmowali się przede wszystkim produkcją metali i wyrobów z metali oraz produkcją metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń. Dość liczne były także firmy zajmujące się produkcją wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych. Eksporterzy średniej wielkości zajmowali się ponadto produkcją wyrobów włókienniczych i odzieży. Dość licznie reprezentowani byli także eksporterzy zajmujący się handlem hurtowym i detalicznym.

Firmy zajmujące się importem, a należące do małych przedsiębiorstw w 2007 r. prowadziły przede wszystkim działalność w zakresie handlu hurtowego i detalicznego, napraw samochodów i motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego, a także handlu komisowego (z wyjątkiem handlu samochodami i motocyklami). Takich firm było w 2007 r. 3064, co stanowiło 44% ogółu tych firm. Importerzy zaliczani do małych firm prowadzili także działalność w sektorze przetwórstwa przemysłowego, w którym działało także najwięcej importerów zaliczanych do przedsiębiorców średniej wielkości. Rok 2008 pod względem rozkładu liczby importerów według poszczególnych branż nie przyniósł większych zmian.

6.4. Sprzedaż eksportowa w przychodach ogółem MŚP

Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem firm małych jest silnie zróżnicowany sektorowo. W 2007 r. największy udział eksportu w przychodach ogółem mają firmy z sektora transport, gospodarka magazynowa i łączność (16%) oraz przetwórstwo przemysłowe (14%). Na dalszych pozycjach znalazły się takie sektory, jak: handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego (6%), jak również obsługa nieruchomości, wynajem i usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz sektor rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa (po 4%)¹⁷.

Wykres 6.3. Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem w 2007 r. w wybranych branżach (w %)



a – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo,

b – górnictwo,

c – przetwórstwo przemysłowe,

d – handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego,

e – transport, gospodarka magazynowa i łączność.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza PONTINFO).

W grupie przedsiębiorstw średnich największy udział sprzedaży z eksportu w przychodach ogółem w 2007 r. zanotowano w sektorze przetwórstwa przemysłowego (24%). W sektorze: transport, gospodarka magazynowa i łączność udział ten wynosił 18%, zaś w sektorze: rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo 8%. Niewiele mniejszy udział

¹⁷ Biorąc pod uwagę kierunki eksportu, należy stwierdzić, że najszybciej rozwija się wymiana handlowa z najbliższymi sąsiadami Polski, w tym należącymi do Unii Europejskiej. Dynamiczny wzrost wymiany handlowej z krajami UE nastąpił przede wszystkim po przystąpieniu Polski do UE.

– 7% miała sprzedaż eksportowa w sektorze: handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, motocykli oraz artykułów użytku osobistego i domowego. Szczegółowe informacje na temat sektorów, w których udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był w roku 2007 największy prezentuje wykres 6.3.

Z danych dostępnych za IV kwartał 2008 r. (dane narastająco) wynika, że udział sprzedaży z eksportu w przychodach ogółem zarówno przedsiębiorstw małych, jak i średnich jest największy w sektorach: transport, gospodarka magazynowa i łączność (małe – 18%, średnie – 17%) oraz przetwórstwo przemysłowe (małe – 16%, średnie – 24%). Porównując te dane z danymi za analogiczny okres roku 2007 należy stwierdzić, że nie zaszły w tym zakresie znaczące zmiany.

W kontekście obecnego światowego kryzysu gospodarczego można stwierdzić, że przedsiębiorstwa należące do sektora MŚP radzą sobie stosunkowo dobrze. Co prawda pogarszające się warunki makroekonomiczne oraz zmniejszony popyt zagraniczny utrudniają ich działalność eksportową, jednak w mniejszym stopniu niż w przypadku firm dużych. Paradoksalnie, stosunkowo mała internacjonalizacja polskich MŚP powoduje, że są one obecnie mniej podatne na skutki kryzysu¹⁸.

¹⁸ Handel zagraniczny polskich MŚP na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat systematycznie wzrasta, mimo występowania w kilku latach niewielkich spadków. Na tej podstawie da się wysnuć tezę o trwałej tendencji wzrostowej wartości wymiany handlowej polskich MŚP. Według danych Ministerstwa Gospodarki w 1995 roku wartość eksportu polskich MŚP liczona w tysiącach dolarów wynosiła 8 815 420, natomiast w 2000 r. było to już 14 592 328. Szczególnie wyraźne ożywienie tempa wzrostu obrotów towarowych z zagranicą (w ujęciu ogólnym) było widoczne w latach 2000–2005, przy czym w 2004 r. Polska należała do krajów o najszybszym wzroście eksportu. Systematycznie wzrasta także udział sektora MŚP w eksporcie ogółem. W 1995 r. oscylował on w granicach 39 proc., aby wzrosnąć do poziomu 46,1 proc. w 2000 r.

Ciągły wzrost wartości eksportu przedsiębiorstw należących do sektora MŚP świadczy o zwiększającej się ich konkurencyjności oraz większej umiejętności poszukiwania nowych partnerów gospodarczych. Charakterystyczne jest także to, że dynamika wzrostu eksportu sektora MŚP jest większa niż dynamika przyrostu liczby firm z tego sektora. Wymiana handlowa polskich MŚP jest dokonywana przede wszystkim przez firmy produkcyjne oraz handlowe (należące do sekcji D i G wg PKD). Jest to trwała tendencja, widoczna na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat, przy czym udział firm produkcyjnych w eksporcie stale zwiększa się.

Rozdział 7

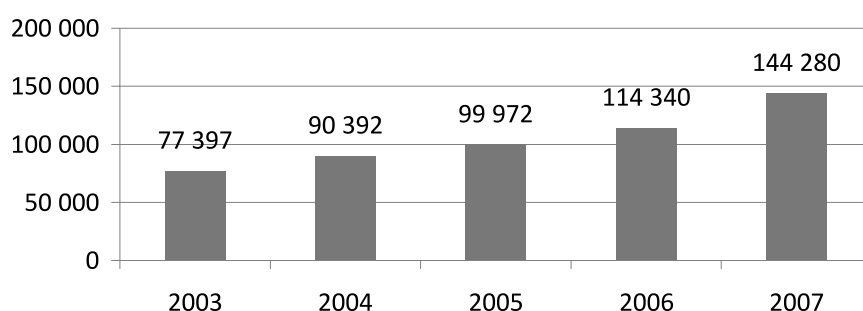
Jacek Łapiński

Inwestycje i środki trwałe

7.1. Nakłady inwestycyjne¹⁹

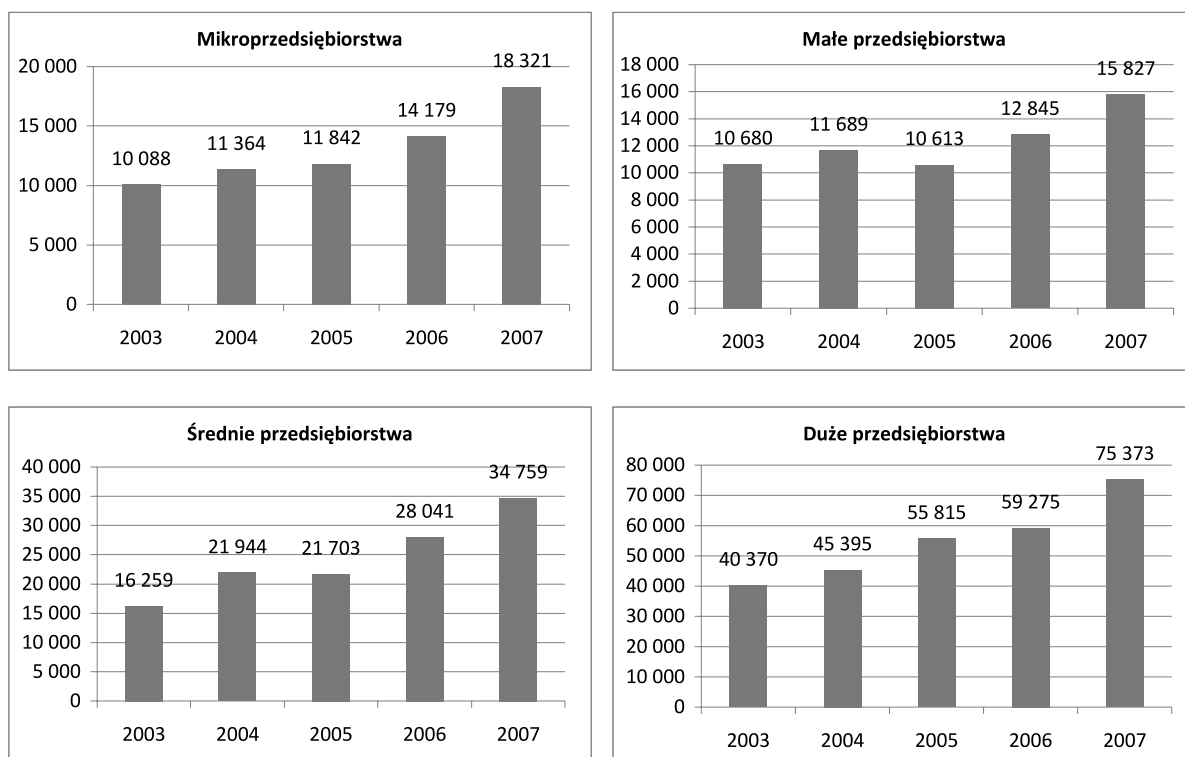
Korzystna sytuacja gospodarcza w roku 2007 i w zasadzie w całym okresie 2003–2007 miała wyraźne przełożenie na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw. W 2007 r. działalność inwestycyjną prowadziło 15,6% jednostek badanej zbiorowości, co oznacza wzrost o jeden punkt procentowy w stosunku do 2006 r. W roku 2007 r. nakłady inwestycyjne w sektorze przedsiębiorstw wzrosły do 144 280 mln zł (por. wykres 7.1), tj. o 26,2%, co stanowiło wyraźne przyspieszenie obserwowanego w okresie 2003–2007 trendu wzrostowego, który średniorocznie kształtował się na poziomie 16,8%. Było to efektem pozytywnych oczekiwań przedsiębiorców co do rozwoju sytuacji gospodarczej w przyszłości.

Wykres 7.1. Nakłady inwestycyjne w sektorze przedsiębiorstw w latach 2003–2007 w mln zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 7.2. Nakłady inwestycyjne w grupach przedsiębiorstw według wielkości w latach 2003–2007 w mln zł



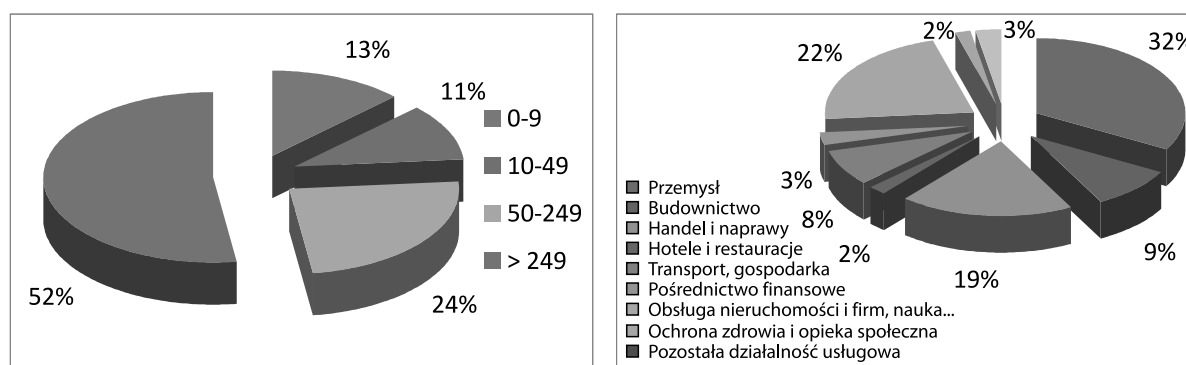
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

¹⁹ Dynamika wzrostu wartości podanych w tym rozdziale nie uwzględnia zmian indeksu cen.

Dynamika nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach według wielkości w 2007 r. w stosunku do roku 2006 nie różniła się znacznie (wahała się w granicach 23,2–29,2%). Najszybszy wzrost nakładów inwestycyjnych w 2007 r. zanotowano wśród mikroprzedsiębiorstw (29,2%) i przedsiębiorstw dużych (27,2%). Najniższy natomiast wśród średnich i małych przedsiębiorstw zatrudniających 10–49 osób (odpowiednio 24,0% i 23,2%). We wszystkich grupach dynamika wzrostu 2006/2007 była wyraźnie wyższa niż wzrost średnioroczny w latach 2003–2007, co oznacza wyraźne ożywienie w tym obszarze w badanym roku. Informacje na temat nakładów inwestycyjnych w poszczególnych grupach wg wielkości przedstawia wykres 7.2.

Przedstawiona dynamika nie odzwierciedla jednak realnego wkładu poszczególnych grup w przyrost inwestycji w całym sektorze przedsiębiorstw. Zdecydowanie największy wpływ na wzrost tych nakładów miały przedsiębiorstwa duże (53,8%). Istotny był również wpływ przedsiębiorstw średnich (22,4%). Najmniejszy wpływ na dynamikę nakładów inwestycyjnych ogółem miały mikroprzedsiębiorstwa i przedsiębiorstwa małe, zatrudniające 10–49 osób (odpowiednio 13,8% i 10,0%). Sytuacja ta była wynikiem struktury nakładów inwestycyjnych w przedsiębiorstwach. Poniżej przedstawiono strukturę nakładów inwestycyjnych według klas wielkości i sekcji PKD.

Wykres 7.3. Struktura nakładów inwestycyjnych w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości i sekcji PKD w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

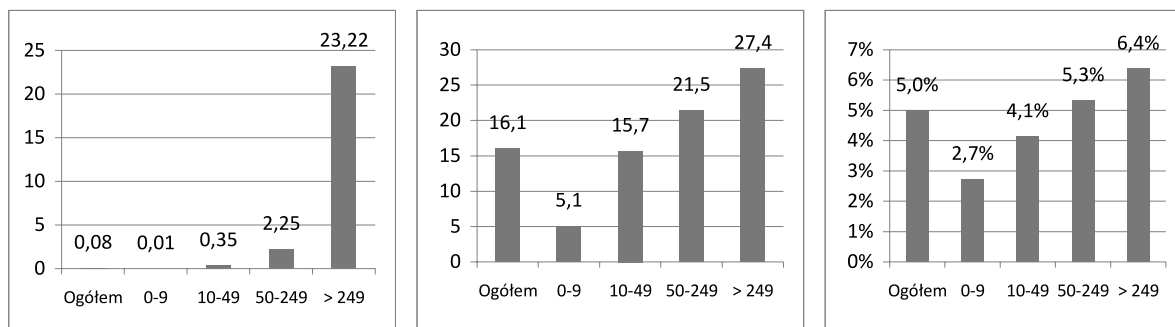
Tak istotny wpływ przedsiębiorstw dużych na dynamikę nakładów inwestycyjnych wynikał głównie z bardzo wysokiego udziału dużych przedsiębiorstw w strukturze nakładów (52%), a także wysokiej dynamiki wzrostu w tej grupie (27,2%). Również istotny wpływ przedsiębiorstw średnich wynikał ze stosunkowo wysokiego udziału tej grupy w strukturze nakładów przedsiębiorstw.

Największy wpływ na wzrost nakładów inwestycyjnych sektora MŚP miały sekcje C+D+E – Przemysł (23,5%) głównie z uwagi na wysoki udział w strukturze nakładów, sekcja K – Obsługa nieruchomości i firm (23,1%) ze względu na wysoką dynamikę wzrostu i udział w strukturze oraz sekcja F – Budownictwo (20,6%), głównie ze względu na wysoką dynamikę wzrostu oraz sekcja G – Handel i naprawy (19,7%) z uwagi na wysoki udział w strukturze nakładów. Poniżej przedstawiono wzrost 2006–2007 i strukturę nakładów inwestycyjnych w 2007 r. według wybranych sekcji gospodarki.

Na przedstawiony powyżej wpływ poszczególnych sekcji PKD na wzrost nakładów inwestycyjnych oddziaływała dynamika wzrostu tych sekcji oraz struktura nakładów. Najwyższy wzrost nakładów inwestycyjnych w latach 2006–2007 miał miejsce w sekcji N – Ochrona Zdrowia... (94,9%) oraz w sekcji F – Budownictwo (84,9%). Wysoką dynamikę wzrostu wykazały również Sekcja O – Pozostała działalność usługowa... (32,7%), sekcja K – Obsługa nieruchomości i firm... (27,6%), sekcja G – Handel i naprawy (26,8%) oraz sekcje C+D+E – Przemysł (16,8%).

Średnie nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo w sektorze przedsiębiorstw w 2007 r. wyniosły 81,2 tys. zł. W mikroprzedsiębiorstwach przeciętne nakłady wyniosły zaledwie 10,7 tys. zł, a w przedsiębiorstwach małych już 350,3 tys. zł. Najwyższe nakłady inwestycyjne zanotowano, co oczywiste, w przedsiębiorstwach dużych (23 220,3 tys. zł) oraz przedsiębiorstwach średnich (2 249,5 tys. zł). Kolejność grup przedsiębiorstw jest jednak odwrotna, jeśli weźmiemy pod uwagę dynamikę wzrostu nakładów inwestycyjnych na jedno przedsiębiorstwo. Najszybciej rosły nakłady w mikroprzedsiębiorstwach (wzrost o 24,7%) i małych przedsiębiorstwach, zatrudniających 10–49 osób (20,6%), najwolniej natomiast w przedsiębiorstwach dużych (16,8%) i średnich (18,0%). Poniżej przedstawiono nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo, na jednego zatrudnionego i w stosunku do przychodów ogółem.

Wykres 7.4. Przeciętne nakłady inwestycyjne na jedno przedsiębiorstwo (w mln zł), na jednego pracującego (w tys. zł) i w stosunku do przychodów ogółem (%) w sektorze przedsiębiorstw wg klas wielkości w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

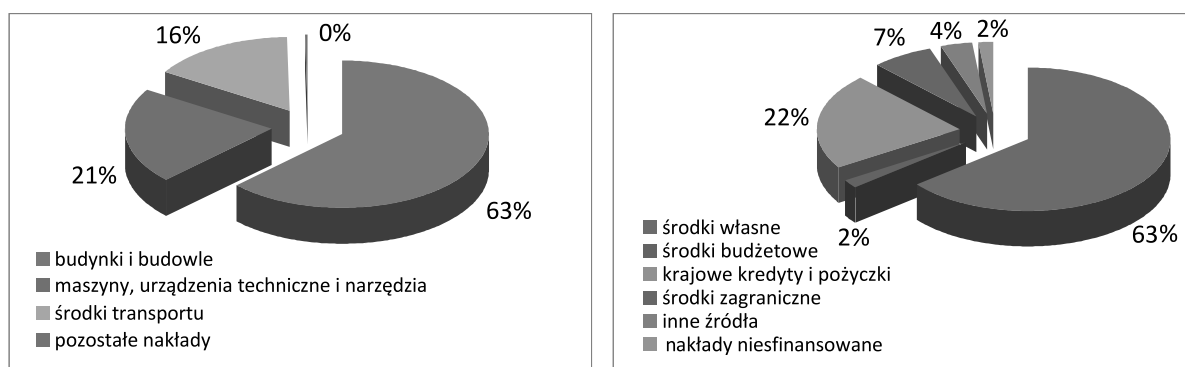
Nakłady inwestycyjne na jednego pracującego w sektorze przedsiębiorstw w 2007 r. wyniosły 16,0 tys. zł. Analizując nakłady inwestycyjne na jednego pracującego według wielkości przedsiębiorstw, można zauważyć, że wartości te są tym wyższe, im większe jest przedsiębiorstwo. Dlatego największe nakłady na jednego pracującego zanotowały przedsiębiorstwa duże (27,4 tys. zł), następnie średnie (21,4 tys. zł), dalej małe (15,7 tys. zł) i na końcu mikroprzedsiębiorstwa (5,1 tys. zł).

Różnice pomiędzy grupami przedsiębiorstw stają się jeszcze mniejsze, gdy porównamy nakłady inwestycyjne w relacji do przychodów ogółem, chociaż kolejność grup pozostaje taka sama. Największe nakłady w relacji do przychodów ogółem zanotowały przedsiębiorstwa duże (6,4%), następnie średnie (5,3%), dalej małe (4,1%) i na końcu mikroprzedsiębiorstwa (2,7%). W sektorze przedsiębiorstw ogółem wskaźnik ten wyniósł 5,0%, co oznacza, że na jedną złotówkę przychodów przypada 5 groszy nakładów inwestycyjnych.

7.2. Środki trwałe i źródła finansowania inwestycji

W 2007 r. struktura nakładów brutto na środki trwałe według rodzajów inwestycji w MŚP nie zmieniła się praktycznie w stosunku do 2006 r. W dalszym ciągu sektor zdecydowanie najwięcej wydaje na budynki i budowle (63%; w 2006 r. było to 61%), następnie maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (odpowiednio 21% i 23%), dalej środki transportu (odpowiednio 16% i 15%) oraz pozostałe nakłady (niecały 1% w 2007 i 2006 r.). Poniższy wykres przedstawia strukturę nakładów brutto na środki trwałe według rodzajów inwestycji.

Wykres 7.5. Struktura nakładów brutto na środki trwałe według rodzajów inwestycji oraz źródła finansowania inwestycji w sektorze MŚP w 2007 r.



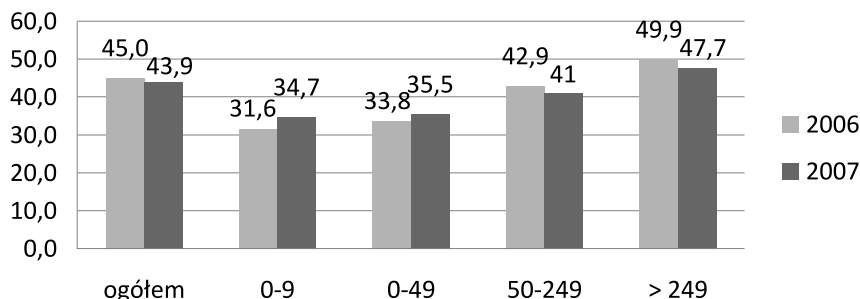
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. struktura źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych MŚP, zatrudniających 10–249 osób w praktyce nie uległa zmianie w stosunku do roku 2006. Największym źródłem finansowania inwestycji były środki własne (64%; w 2006 r. było to 63%), w dalszej kolejności krajowe kredyty i pożyczki (odpowiednio 21% i 22%), środki zagraniczne (7% i 7%) (por. wykres 7.5). Pozostałe źródła były wykorzystywane w marginalnym zakresie. Statystyki te nie jednak uwzględniają mikroprzedsiębiorstw (0–9 pracujących), które finansują swoją działalność w jeszcze większym stopniu środkami własnymi, natomiast w dużo mniejszym stopniu kredytem i pożyczką.

W 2007 r. stopień zużycia środków trwałych w sektorze przedsiębiorstw obniżył się nieznacznie w stosunku do roku 2006 (z 45,0% do 43,9%). Spadek stopnia zużycia środków trwałych nie nastąpił jednak we wszystkich grupach

przedsiębiorstw i dotyczył tylko przedsiębiorstw dużych i średnich (spadek odpowiednio o 2,2 pkt proc i 1,1% pkt proc.). W przedsiębiorstwach małych, a szczególności w mikroprzedsiębiorstwach nastąpił wzrost zużycia środków trwałych (odpowiednio o 1,7 pkt proc. i 3,1 pkt proc.). Sytuacja ta może wynikać z faktu, że mniejsze przedsiębiorstwa w stosunkowo dużym stopniu inwestują w używane środki trwałe, większe przedsiębiorstwa natomiast głównie w nowe aktywa tego rodzaju. Poniższy wykres przedstawia stopień zużycia środków trwałych w sektorze przedsiębiorstw wg klas wielkości.

Wykres 7.6. Stopień zużycia środków trwałych w sektorze przedsiębiorstw według klas wielkości w 2007 r. (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podsumowanie

Korzystne wyniki finansowe w roku 2007 r. oraz pozytywne przewidywania, dotyczące kształtowania się sytuacji gospodarczej w przyszłości skłoniły przedsiębiorców do zwiększenia wysiłków inwestycyjnych. Nakłady inwestycyjne w 2007 r. wzrosły bardzo znacząco w stosunku do 2006 r. (o 26,2%), jak również w relacji do całego okresu 2003–2007 (wzrost średnioroczny 16,8%).

Wszystkie grupy przedsiębiorstw według wielkości zwiększyły nakłady inwestycyjne bardzo wyraźnie i nie było większych różnic między nimi (przedział wahań 23,2–29,2%). Nieco szybciej rosły jednak nakłady mikroprzedsiębiorstw i przedsiębiorstw dużych (29,2% i 27,2%). We wszystkich grupach dynamika wzrostu 2006/2007 była wyraźnie wyższa niż wzrost średnioroczny w latach 2003–2007, co oznacza bardzo wyraźne ożywienie w tym obszarze w badanym roku.

Najszybciej wzrosły nakłady w najmniejszych, a najwolniej w największych przedsiębiorstwach. Struktura nakładów na jedno przedsiębiorstwo jest jednak odwrotna, najwięcej inwestują większe podmioty. Ponadto różnica pomiędzy najstarszymi mikroprzedsiębiorcami i dużymi firmami była bardzo wyraźna (5,1 tys. zł w mikro i 27,4 tys. zł w dużych). Podobne wnioski można wyciągnąć z analizy nakładów inwestycyjnych w relacji do przychodów ogółem. W tym przypadku również dominują większe podmioty.

Największy wpływ na wzrost nakładów inwestycyjnych sektora MŚP miał przemysł (23,5%), obsługa nieruchomości i firm (23,1%), budownictwo (20,6%) oraz G – Handel i naprawy (19,7%). Wynikało to przede wszystkim z wysokiej dynamiki wzrostu tych sekcji PKD oraz ich wysokiego udziału w strukturze nakładów inwestycyjnych według sekcji.

W 2007 r. struktura nakładów brutto na środki trwałe według rodzajów inwestycji w MŚP nie zmieniła się praktycznie w stosunku do 2006 r. W dalszym ciągu sektor zdecydowanie najwięcej wydaje na budynki i budowle (63%), maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (21%) oraz środki transportu (odpowiednio 16%).

W 2007 r. również struktura źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych MŚP, zatrudniających 10–249 osób w praktyce nie uległa zmianie w stosunku do roku 2006. Największym źródłem finansowania inwestycji pozostałych były środki własne (64%) oraz krajowe kredyty i pożyczki (21%).

W 2007 r. stopień zużycia środków trwałych w sektorze przedsiębiorstw obniżył się nieznacznie w stosunku do roku 2006 (z 45,0% do 43,9%). Spadek nie nastąpił jednak we wszystkich grupach przedsiębiorstw i dotyczył tylko przedsiębiorstw dużych i średnich. W przedsiębiorstwach małych, a szczególnie w mikroprzedsiębiorstwach, nastąpił niewielki wzrost zużycia środków trwałych.

Podsumowując, można powiedzieć, że wykorzystując dobrą koniunkturę mikro- i małe przedsiębiorstwa zatrudniające 10–49 osób zaczęły w pewnym stopniu odrabiać zaległości inwestycyjne w stosunku do większych firm, świadczy o tym nieco wyższa dynamika w mniejszych podmiotach. Struktura nakładów wskazuje jednak nadal na wyraźną dominację średnich i dużych przedsiębiorstw, co jest zresztą normalnym zjawiskiem w gospodarce.

Rozdział 8

Joanna Orłowska

Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce

Sytuacja przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce zostanie przedstawiona na podstawie danych publikowanych rokrocznie przez GUS, dla którego podstawowym źródłem informacji wykorzystywanym do scharakteryzowania tej grupy przedsiębiorstw jest roczne sprawozdanie statystyczne dla podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego²⁰.

8.1. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego

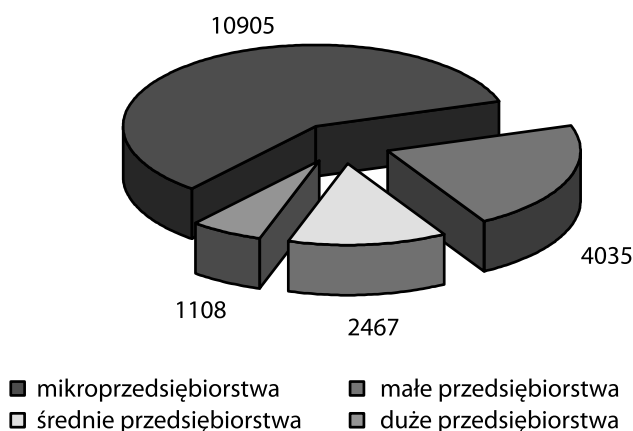
Z danych GUS wynika, że w 2007 r. w Polsce było ogółem 18 515 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, a więc o 2,8% więcej niż w roku poprzednim. Wzrost liczby tych przedsiębiorstw w 2007 r. był wyraźnie powolniejszy w stosunku do 2006 r., w którym wynosił on 7%.

W powyższej liczbie przedsiębiorstw znajduje się 1758 podmiotów nowo powstałych, w których wartość zadeklarowanego kapitału zagranicznego została określona na poziomie 1433,8 mln zł. Przedsiębiorstwa nowe, tzw. *greenfields* stanowiły w tej grupie ponad 87% (1537 podmiotów), natomiast 221 przedsiębiorstw (ponad 12,5%) było wynikiem przekształceń (jest to o 41,7% więcej niż w 2006 r.)²¹. Nowo powstałe przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym prowadziły przede wszystkim działalność związaną z obsługą nieruchomości i firm (675), a także z handlem i naprawami (355). Spora grupa zajmowała się również przemysłem (343). Pozostałe sekcje PKD były słabiej reprezentowane.

W porównaniu z poprzednim rokiem nie nastąpiła znacząca zmiana w zakresie formy prawnej przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Największą grupą (94,4%) były spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Spółki akcyjne stanowiły 4,1% wszystkich omawianych tu przedsiębiorstw, natomiast spółki komandytowe, oddziały przedsiębiorców zagranicznych oraz pozostałe formy prawne stanowiły odpowiednio 0,8%, 0,4% oraz 0,3%.

Biorąc pod uwagę liczbę pracowników należy stwierdzić, że wśród przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego dominującą grupę stanowią mikroprzedsiębiorstwa, tj. firmy zatrudniające do 9 pracowników. Przedsiębiorstwa małe stanowiły prawie 22% ogółu przedsiębiorstw z omawianej grupy, natomiast przedsiębiorstwa średniej wielkości (zatrudnienie 50–249 pracowników) stanowiły 13,3%. Przedsiębiorstwa duże (250 i więcej pracowników) to 6% całej zbiorowości. Szczegółowe dane liczbowe w tym zakresie przedstawia poniższy wykres.

Wykres 8.1. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS zawartych w publikacji *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r.*

²⁰ Publikacja GUS: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 roku*, dostępna pod adresem strony internetowej: www.stat.gov.pl. Badając te przedsiębiorstwa, GUS wziął pod uwagę wszystkie przedsiębiorstwa, w których w 2007 roku był ulokowany kapitał zagraniczny, niezależnie od ich formy prawnej i wielkości, jak również bez względu na rodzaj działalności, z wyjątkiem działalności ubezpieczeniowej i bankowej.

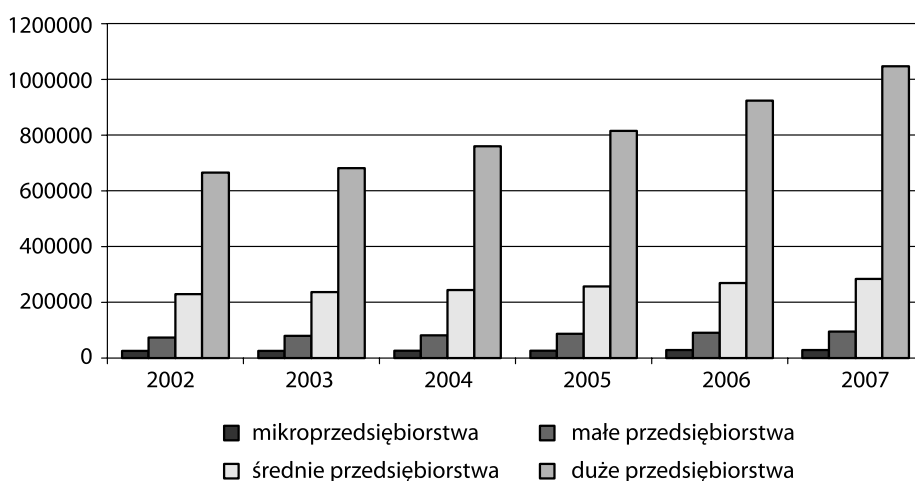
²¹ Wśród przedsiębiorstw nowo powstałych wyróżniono przedsiębiorstwa powstałe w wyniku przekształceń oraz tzw. *greenfields*, czyli przedsiębiorstwa, które powstały w 2007 r. jako zupełnie nowy, nieistniejący wcześniej podmiot.

W 2007 r. najwięcej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego prowadziło działalność związaną z przetwórstwem przemysłowym, handlem i naprawami oraz obsługą nieruchomości i firm. W kilku obszarach zanotowano spadek (w stosunku do roku poprzedniego) liczby przedsiębiorstw, największy w ochronie zdrowia i pomocy społecznej.

Z punktu widzenia lokalizacji firmy największe znaczenie ma województwo mazowieckie, w którym w 2007 r. ulokowana była co trzecia firma z kapitałem zagranicznym. W województwie dolnośląskim swoją siedzibę miało 11,1% firm, w śląskim 10,1%, zaś w wielkopolskim 8,0%. Interesujące są wyniki pokazujące największy przyrost liczby przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w województwach. W tym zakresie na pierwszym miejscu znajduje się województwo lubuskie (11,8%) oraz śląskie (9%). Sześć województw zanotowało spadek liczby przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego.

Wszystkie przedsiębiorstwa z omawianej kategorii w 2007 r. zatrudniały łącznie 1 453 733 pracowników, czyli o ponad 140 000 więcej niż w roku poprzednim. Tendencja wzrostowa w tym zakresie jest widoczna już od kilku lat. Dane liczbowe obrazujące tę kwestię są przedstawione na poniższym wykresie.

Wykres 8.2. Liczba pracowników w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS zawartych w publikacji *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r.*

Z powyższych danych wynika, że zatrudnienie w firmach z udziałem kapitału zagranicznego z roku na rok wzrasta. Szczególnie jest to widoczne w przypadku firm dużych i średnich, gdzie wzrost ten jest najbardziej dynamiczny. Przedsiębiorstwa duże, stanowiące 6,0% wszystkich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zatrudniały aż 72,0% pracujących. W firmach mikro i małych wzrost liczby osób zatrudnionych przebiega, co oczywiste, wolniej. Pod kątem zróżnicowania przestrzennego (wg województw) liczba osób zatrudnionych przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego jest względnie proporcjonalna do liczby firm zlokalizowanych na terenie danego województwa. Stąd też na pierwszym miejscu w tym zakresie znajduje się województwo mazowieckie (514 887 osób). Drugie miejsce należy do województwa wielkopolskiego (186 342 osoby), a kolejne do śląskiego (147 496 osób). Najmniejszą liczbę osób pracujących w firmach z udziałem kapitału zagranicznego ma województwo podlaskie (9260 osób), na terenie którego jest także zlokalizowanych najmniej firm tego typu – jedynie 114.

Interesujący może być także podział zatrudnienia w omawianych przedsiębiorstwach pod kątem poszczególnych sekcji PKD. Ponad połowa osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego pracowała w sektorze przetwórstwa przemysłowego, a niemal co piąta – w handlu i naprawach. Najwyższy wskaźnik przyrostu liczby osób pracujących odnotowano w przedsiębiorstwach zajmujących się edukacją (aż o 50,3%), obsługą nieruchomości i firm (o 44,1%) oraz działalnością usługową, komunalną, społeczną i indywidualną. W działalności pozostałej wzrost liczby osób zatrudnionych był na poziomie 28,4%. Z kolei największy spadek w tym zakresie nastąpił w górnictwie (o 12,2%), ochronie zdrowia i pomocy społecznej (o 7,5%) oraz w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, wodę (prawie o 5%).

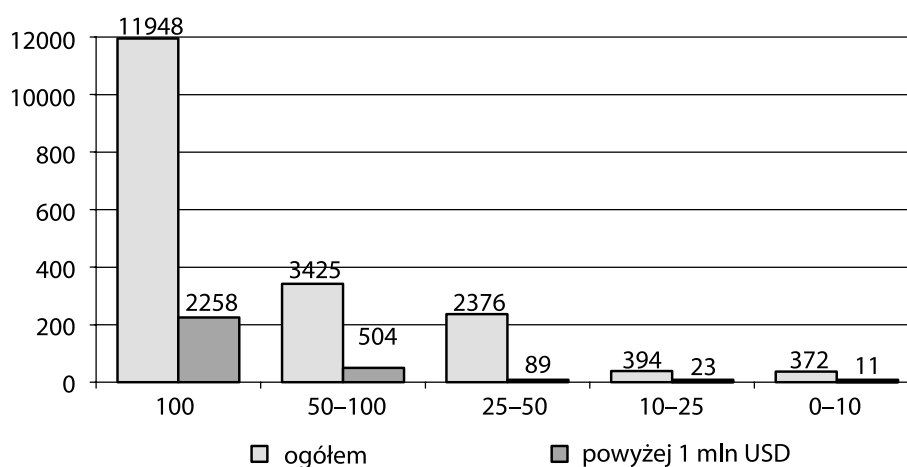
We wszystkich przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego w 2007 r. kapitał podstawowy osiągnął wartość 153 243,8 mln zł i zwiększył się w stosunku do roku poprzedniego o 5,1%. W strukturze tego kapitału, kapitał zagraniczny stanowił 86,0%, tj. 131 856,9 mln zł, a kapitał krajowy prawie 11,4% (17 436,1 mln zł). Kapitał rozproszony stanowił pozostałą część o łącznej wartości 3950,7 mln zł (2,6%). Wartość kapitału zagranicznego w 2007 r. wzrosła w stosunku do 2006 r. o 7%.

Kapitał zagraniczny miał największy, prawie 43% udział w przedsiębiorstwach prowadzących działalność gospodarczą z zakresu przetwórstwa przemysłowego. Wartość kapitału zagranicznego w tym sektorze wzrosła o prawie 11%, co wykraczało poza przeciętną dla całej zbiorowości. Spadek zaangażowania kapitału zagranicznego jest natomiast widoczny w przedsiębiorstwach zajmujących się przetwarzaniem odpadów (o 22,5%) oraz w produkcji mebli i działalności niesklasyfikowanej gdzie indziej (o 14,3%).

W 2007 r. w Polsce było 2885 podmiotów, w których wartość kapitału zagranicznego przekroczyła 1 mln USD. W tej grupie przedsiębiorstw znajduje się 606 firm mikro. Najwięcej firm z takim kapitałem zagranicznym było w tym okresie zlokalizowanych na terenie województwa mazowieckiego (1187), a następnie wielkopolskiego (283) i śląskiego (266).

Całkowicie zagraniczny kapitał miało w 2007 r. 11 948 firm, w tym 2258 z nich posiadało kapitał zagraniczny przekraczający 1 mln USD. W przedziale pomiędzy 50 a 99% kapitału zagranicznego mieściło się 3425 firm (w tym 504 firmy z kapitałem zagranicznym powyżej 1 mln USD), a 2376 przedsiębiorstw posiadało kapitał zagraniczny na poziomie 25%–50%. Poniżej 10% udziału kapitału zagranicznego miały 372 firmy. Dane te obrazuje poniższy wykres:

Wykres 8.3. Przedsiębiorstwa i kapitał wg % udziału kapitału zagranicznego w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, zawartych w publikacji *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r.*

Ulokowany w Polsce kapitał zagraniczny pochodził ze 106 krajów z całego świata. W zdecydowanej większości był to kapitał pochodzący z krajów należących do OECD (96,38%) i Unii Europejskiej (87,76%).

Pod względem kraju pochodzenia kapitału zagranicznego należy zwrócić uwagę na Królestwo Niderlandów, z którego pochodziło 23,97% kapitału oraz na Francję (18,13%) i Niemcy (17,57%). Pozostałe kraje posiadały zdecydowanie mniejszy udział procentowy. Wartość kapitału holenderskiego w 2007 nieznacznie spadła, natomiast kapitał zarówno francuski, jak i niemiecki wzrósł dość wyraźnie. W przypadku kapitału francuskiego było to 9,7% (w stosunku do 23,1% 2006 r.), zaś w przypadku niemieckiego aż 15,5%. Stosunkowo duży spadek wartości (15,2%) odnotowano w przypadku kapitału amerykańskiego. Kapitał pochodzący z ww. krajów był w większości ulokowany w przedsiębiorstwach, zatrudniających powyżej 9 osób. W mikroprzedsiębiorstwa inwestowali natomiast głównie inwestorzy, pochodzący z Turcji, Wysp Dziewiczych, Indii, Izraela, Białorusi i Wietnamu.

8.2. Handel zagraniczny przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

W 2007 r. importem zajmowało się 8790 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Wartość ich importu osiągnęła łączny poziom 264 826,5 mln zł. (o 21,4% wyższy niż w 2006 r.), w tym wartość importu surowców i materiałów na cele produkcyjne wyniosła 125 611,9 mln zł, zaś towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży 121 182,1 mln zł. Blisko połowa importu (47,3% importu ogółem) dotyczyła surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne. Import towarów do dalszej odsprzedaży stanowił 45,8% importu ogółem.

Liczba podmiotów eksportujących była w 2007 r. nieco niższa niż importujących i wynosiła 8157 przedsiębiorstw, z czego 2827 to mikroprzedsiębiorstwa. Wartość eksportu przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w 2007 r. była o 14,3% wyższa niż rok wcześniej i osiągnęła 245 268,0 mln zł. Bilans obrotów z zagranicą, w odniesieniu do przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego wyniósł więc 19 558,5 mln zł. W strukturze eksportu dominującą pozycję zajmował eksport wyrobów (79,0% wartości eksportu ogółem). Pozostałe 11,2% stanowił eksport usług, a 9,8 % eksport towarów i materiałów.

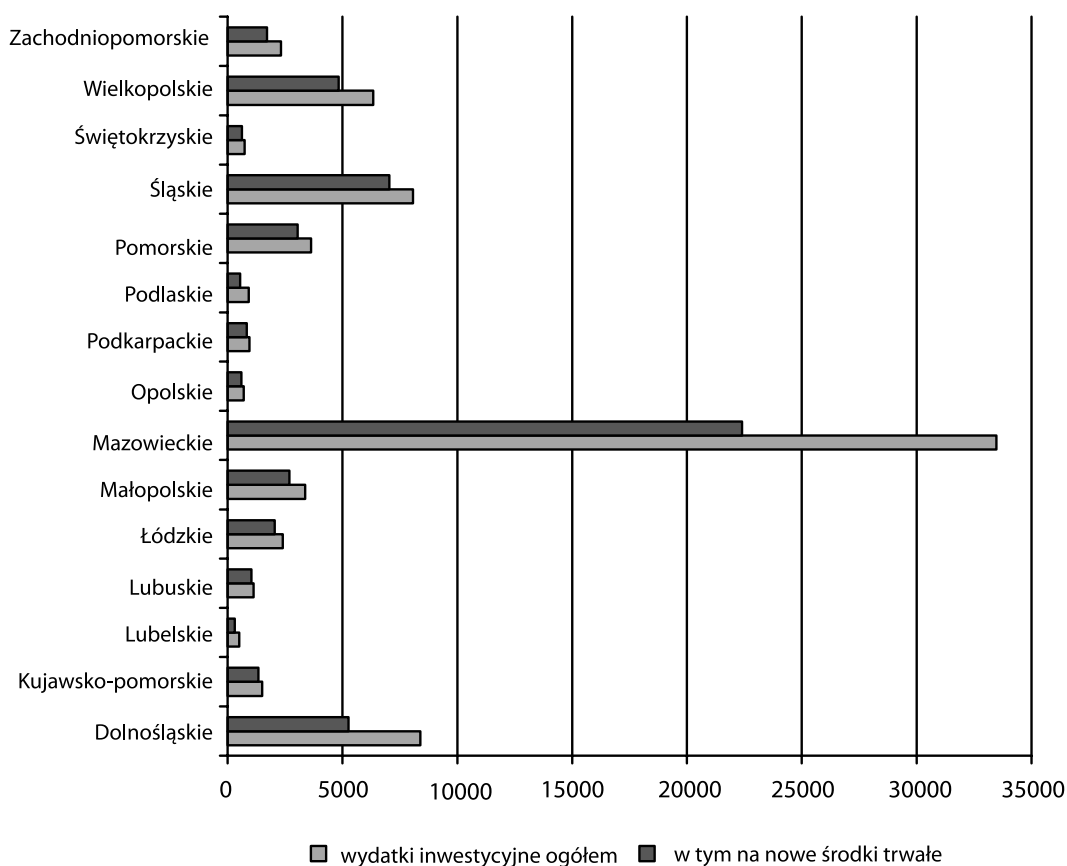
8.3. Inwestycje przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

W 2007 roku 10 759 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego poniosło wydatki inwestycyjne na łączną kwotę 75 128,2 mln zł. Na nowe środki trwałe z ogólnej kwoty zostało przeznaczony 54 944,4 mln zł. Wartość nakładów inwestycyjnych ogółem w 2007 r. była o 13,7% wyższa niż w roku poprzednim.

Stosunkowo najwięcej inwestycji dokonały firmy prowadzące działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego (40,4% wydatków na aktywa trwałe wszystkich inwestujących przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego). Podmioty zajmujące się obsługą nieruchomości i firm dokonały 21,1% ogółu inwestycji, natomiast te, które zajmowały się handlem i naprawami – 13,3%.

W układzie przestrzennym da się łatwo zauważyć prawidłowość polegającą na tym, że najwięcej nakładów inwestycyjnych dokonano w województwach, w których jest najwięcej zarejestrowanych firm z udziałem kapitału zagranicznego. Stąd też województwo mazowieckie znajduje się na pierwszym miejscu pod tym względem, na ostatnim zaś lubelskie. Szczegółowe dane w tym zakresie prezentuje poniższy wykres.

Wykres 8.4. Wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w 2007 r. (wg województw), w mln zł



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, zawartych w publikacji *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r.*

Część II

Przedsiębiorczość

Rozdział 9

Ewa Balcerowicz

Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle Unii Europejskiej

Polska gospodarka jest zdominowana liczebnie przez bardzo małe przedsiębiorstwa, które w terminologii ekonomicznej zwykło się nazywać mikroprzedsiębiorstwami. Za takie uznaje się firmy, które zatrudniają od 0 (gdy w firmie pracuje tylko jej właściciel wspomagany ewentualnie przez członków rodziny) do maksimum 9 osób. Działających mikroprzedsiębiorstw jest w Polsce 1 642,552²² i stanowią one aż 96% wszystkich aktywnych firm, czyli takich, które nie tylko są zarejestrowane, ale też faktycznie działają. Pozostałe trzy powszechnie wyodrębniane w analizach ekonomicznych i statystycznych klasy przedsiębiorstw, czyli firmy małe (10–49 zatrudnionych)²³, średnie (50–249) i duże (>250 pracowników) stanowią zaledwie 4% całej populacji firm zarejestrowanych w Polsce i aktywnych. Zaskakująco mało jest w Polsce przedsiębiorstw małych i średnich (zob. tabela 9.1).

Na tle przeważającej pozycji mikroprzedsiębiorstw w całej populacji firm, ich pozycja na rynku pracy na pierwszy rzut oka nie wydaje się być już tak dominująca, co obiektywnie rzecz biorąc jest łącznym skutkiem małych rozmiarów każdej pojedynczej firmy. Przeciętna polska mikrofirma zatrudnia bowiem zaledwie 2,1 osób. Jednakże i tutaj sektor mikroprzedsiębiorstw odgrywa pierwszoplanową rolę. Zatrudnia blisko 3,5 mln osób, co stanowi 40,6% ogółu pracowników sektora przedsiębiorstw²⁴. Innymi słowy z każdego dziesięciu zatrudnionych w przedsiębiorstwach²⁵ czterech pracuje w najmniejszych firmach. Następnie trzeba dodać, że mikroprzedsiębiorstwa są w Polsce największym pracodawcą w gospodarce: druga pod tym względem klasa przedsiębiorstw to firmy duże, czyli zatrudniające co najmniej 250 osób. W przedsiębiorstwach dużych pracuje w Polsce nieco ponad 2,5 mln osób, czyli o blisko milion mniej niż w firmach mikro. W firmach małych i średnich wziętych łącznie pracuje pozostałe 2,5 mln zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorstwa odgrywają więc rolę nie do przecenienia w generowaniu miejsc pracy w Polsce. Tutaj ponownie nasuwa się spostrzeżenie, że struktura polskiej gospodarki jest zbudowana dwubiegunowo: po jednej stronie mamy ogromny sektor mikroprzedsiębiorstw, z drugiego końca zaś znaczący dla generowania miejsc pracy sektor dużych przedsiębiorstw. Klasy pośrednie – czyli małe i średnie przedsiębiorstwa – są mało liczne i odgrywają mniejszą rolę na rynku pracy.

Tabela 9.1. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle pozostałych klas przedsiębiorstw*, 2006

		Mikro	Małe	Średnie	Duże	Razem
1.	Przedsiębiorstwa					
	a) liczba	1 642 552	44 034	14 698	2 978	1 704 262
	b) udział (%)	96,4	2,6	0,9	0,2	100,0
2.	Pracujący (stan na 31.12)					
	a) tys	3450,2	972,8	1541,7	2536	8500,7
	b) udział (%)	40,6	11,4	18,1	29,8	100,0
3.	Wartość dodana brutto					
	a) mln zł	329150,4	77515,4	98602,8	241280,6	746549,2
	b) udział (%)	44,1	10,4	13,2	32,3	100,0
4.	Wydajność pracy (3a:2a)					
	a) zł	95400,4	79682,8	63957,2	95142,2	87822,1
	b) w relacji do średniej (=100)	108,6	90,7	72,8	108,3	100
5.	Przeciętne zatrudnienie w przedsiębiorstwie (2a:1a)	2,1	22,1	104,9	851,6	5,0

Objaśnienia: * bez: Sekcji A: rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo oraz Sekcji B: rybołówstwo i rybactwo.
Źródło: PARP (2008) oraz obliczenia własne.

²² Stan na koniec 2006 roku, według PARP (2008). Niestety nie ma jeszcze nowszych danych. W tej liczbie mieszczą się wszystkie jednostki prowadzące działalność gospodarczą, czyli przedsiębiorstwa we wszystkich sekcjach gospodarki poza: rolnictwem, łowiectwem, leśnictwem (czyli według nomenklatury statystycznej sekcją A) oraz rybołówstwem i rybactwem (sekcją B). Rolnictwo, choć stanowi istotną w Polsce pod względem zatrudnienia sekcję gospodarki pomijamy, ze względu na anachroniczny status gospodarstwa rolnego, który nie jest uznawane za przedsiębiorstwo (m.in. pod względem podatkowym, księgowym) i w konsekwencji wymyka się statystyce.

²³ W literaturze klasę firm małych często definiuje się szerzej, zaliczając do nich przedsiębiorstwa zatrudniające od 0 do 49 osób, czyli łącznie mikro- i te zatrudniające od 10 do 49 osób, które w tym opracowaniu nazywamy małymi.

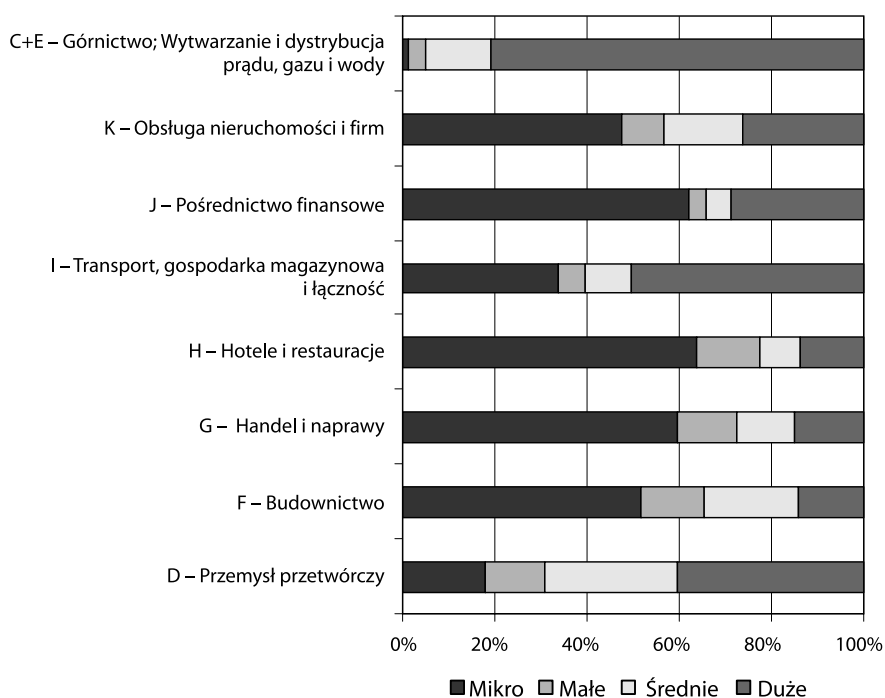
²⁴ Znow dane na 31 grudnia 2006 r, i dla takich sekcji jak poprzednio (zob. odn. 1).

²⁵ Czyli pomijamy tu zatrudnionych w administracji państwowej, samorządowej, organizacjach pozarządowych oraz w niebędących przedsiębiorstwami jednostkach, świadczących usługi edukacyjne oraz z zakresu opieki zdrowotnej.

Trzecim kryterium obserwacji, które stosuje się konsekwentnie w statystykach, to udział klas przedsiębiorstw według ich wielkości w tworzeniu wartości dodanej brutto. Pod tym względem polskie mikroprzedsiębiorstwa wnoszą stosunkowo większy wkład niż w przypadku zatrudnienia, skoro mają 44,1% udział w wartości dodanej brutto generowanej przez sektor przedsiębiorstw w Polsce. Na jednego pracownika zatrudnionego w sektorze najmniejszych przedsiębiorstw przypada blisko 100 tys. zł wartości dodanej brutto i, co zaskakujące, jest to o 8,6% więcej niż w całym sektorze przedsiębiorstw. Podobną wydajność pracy na jednego pracującego mają duże przedsiębiorstwa; zdecydowanie niższe wyniki mają natomiast przedsiębiorstwa małe, a najniższą wydajność notują przedsiębiorstwa średnie.

Mikroprzedsiębiorstwa odgrywają zróżnicowaną rolę w poszczególnych działach gospodarki, co wynika z czynników technologicznych, minimalnych kosztów wejścia na rynek w danej branży, stopnia monopolizacji poszczególnych rynków i innych. Jednakże w większości działów jest ona bardzo duża. W czterech z dziewięciu sekcji gospodarki: a mianowicie w (F) budownictwie, (G) handlu i naprawach, (H) hotelach i restauracjach oraz (J) pośrednictwie finansowym, mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają więcej niż połowę zatrudnionych w danym dziale gospodarki, przy czym w dwóch z nich (hotele i restauracje oraz pośrednictwo finansowe) udziały w zatrudnieniu przekraczają 60% (zob. wykres 1). Aż w tylu sekcjach gospodarki właściciele najmniejszych przedsiębiorstw są więc głównymi pracodawcami na polskim rynku.

Wykres 9.1. Udział mikroprzedsiębiorstw w zatrudnieniu w sekcjach gospodarki* w 2006 r. (%)



Objaśnienia: *zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw bez Sekcji A: rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo; Sekcji B: rybołówstwo i rybactwo; a także Sekcji M: edukacja; Sekcji N: Ochrona zdrowia i opieka socjalna.
Źródło: PARP (2008).

Nieco mniejszą rolę odgrywają mikroprzedsiębiorstwa w sekcji (I) – transport, gospodarka magazynowa i łączność, schodząc tam na drugie miejsce – za sektor przedsiębiorstw dużych, na które przypada aż połowa pracujących; ale i tu jest to rola ważna: w mikroprzedsiębiorstwach pracuje bowiem co trzecia osoba zatrudniona w tym sektorze. Zasadniczo mniejsze znaczenie na „sektorowym” rynku pracy mają mikroprzedsiębiorstwa zajmujące się (D) przemysłem przetwórczym: na najmniejsze firmy przypada tam blisko 1/5 zatrudnienia w tej sekcji. W niej, podobnie jak w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności, głównym pracodawcą są przedsiębiorstwa duże, na które przypada odpowiednio 40,3% pracujących w tym dziale gospodarki. Mikroprzedsiębiorcy nie liczą się jako pracodawcy jedynie w dwóch sekcjach gospodarki: (C) – Górnictwo i kopalnictwo oraz (E) Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę. W tych sekcjach²⁶ dominują przedsiębiorstwa duże, na które przypada aż 80% pracujących; na pozostałe trzy klasy przedsiębiorstw, łącznie i klasycznie uznawane za sektor MŚP, czyli małe i średnie przedsiębiorstwa, pozostaje zaledwie piąta część całego zatrudnienia w obu tych działach gospodarki, z tego na mikrofirmy przypada relatywnie najmniej.

²⁶ Obie te sekcje traktujemy łącznie; nie ma bowiem niestety dostępu do danych dla każdej z nich odrębnie. Są jednak mocne podstawy, by zakładać, że stopień koncentracji w obu sekcjach jest podobny.

Mikroprzedsiębiorstwa działają raczej na skalę lokalną lub regionalną, rzadko na skalę międzynarodową: ich udział w eksporcie wynosi zaledwie 15,9%²⁷. Ta cecha odróżnia je od pozostałych klas przedsiębiorstw, które generalnie są bardziej nastawione na eksport i konkurowanie na rynkach zagranicznych.

Inną specyficzną cechą mikroprzedsiębiorstw jest to, że pod względem własności są to przedsiębiorstwa wyposażone prawie wyłącznie w kapitał krajowy; przedsiębiorstwa działające na niewielką skalę nie są najwyraźniej w kręgu zainteresowania kapitału zagranicznego²⁸.

Tabela 9.2. Podstawowe dane o mikroprzedsiębiorstwach w sekcjach gospodarki, 2006 r.

	Przedsiębiorstwa		Pracujący		Przeciętna liczba pracujących
	Liczba (jedn.)	Udział (%)	Liczba (tys.)	Udział (%)	
C+E – Górnictwo i kopalnictwo; Wytwarzanie i dystrybucja prądu, gazu i wody	1906	0,1	5,3	0,2	2,8
D – Przemysł przetwórczy	171765	10,5	463,5	13,4	2,7
F – Budownictwo	163798	10,0	362,5	10,5	2,2
G – Handel i naprawy	591028	36,0	1328,4	38,5	2,2
H – Hotele i restauracje	54379	3,3	147,2	4,3	2,7
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	139600	8,5	256,5	7,4	1,8
J – Pośrednictwo finansowe	53620	3,3	81,0	2,3	1,5
K – Obsługa nieruchomości i firm	265802	16,2	480,1	13,9	1,8
Razem (C-K, M, N, O)	1642552	100,0	3450,2	100,0	2,1

Źródło: PARP (2008) oraz obliczenia własne.

Patrząc na strukturę branżową tej klasy przedsiębiorstw (zob. tabela 9.2), trzeba stwierdzić, że dominują w nim przedsiębiorstwa handlowe oraz zajmujące się naprawami (czyli zaliczane do sekcji G). Jest ich blisko 600 tysięcy i stanowią one ponad 1/3 wszystkich mikroprzedsiębiorstw. Łącznie pracuje w nich 1,3 mln osób, co z kolei stanowi blisko 40% ogółu zatrudnionych w sektorze mikro. Drugie miejsce zajmują firmy usługowe, obsługujące firmy i nieruchomości (sekcja K). Jest ich ponad ćwierć miliona i mają nieco ponad 16% udział w całej populacji mikroprzedsiębiorstw oraz – ponieważ są przeciętnie mniejsze od przedsiębiorstw handlowych – 14% udział w zatrudnieniu łącznym w sektorze najmniejszych firm. Przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego oraz budowlanych jest także dużo (odpowiednio 172 i 164 tysiące), jednakże jest ich 3,5 razy mniej niż przedsiębiorstw handlowych i wykonujących naprawy.

Przeciętnie rzecz biorąc najmniejsze są mikroprzedsiębiorstwa zajmujące się pośrednictwem finansowym, gdzie w firmie pracuje średnio 1,5 osoby; największe zaś są przedsiębiorstwa z sekcji C i E (Górnictwo i kopalnictwo; Wytwarzanie i dystrybucja prądu, gazu i wody), gdzie na przedsiębiorstwo przypada zwykle 2,8 pracujących. Niestety, na podstawie danych dostępnych publicznie nie można ustalić zatrudnienia według bardziej szczegółowych klas, co dałoby ciekawszy wgląd w strukturę zatrudnienia w mikrofirmach. Gdy zbiorowość przedsiębiorstw jest ogromna, a tak jest w przypadku mikroprzedsiębiorstw, wielkość średniego zatrudnienia jest abstrakcyjnym wskaźnikiem.

Czy rola sektora najmniejszych przedsiębiorstw w Polsce jest większa czy mniejsza niż firm mikro w krajach Unii Europejskiej? Czy polskie firmy są podobne do najmniejszych firm działających w krajach Unii Europejskiej? Jeżeli się różnią od firm „unijnych”, to pod jakim względem? Na te pytania próbuję udzielić odpowiedzi w tym tekście.

Łącznie w 27 krajach Unii Europejskiej działalność biznesową w przemyśle i usługach prowadzi blisko 20 milionów przedsiębiorstw²⁹, z tego na Polskę przypada 1,4 miliona firm³⁰. Polska ma 7,2% udział w całej populacji przedsiębiorstw zarejestrowanych na obszarze Unii Europejskiej i aktywnych (zob. tabela 9.3). Przygniatająca większość przedsiębiorstw „unijnych” to firmy zatrudniające poniżej 10 osób; stanowią one prawie 92%. To o kilka punktów pro-

²⁷ Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

²⁸ Z ogromnej populacji 1,6 mln mikroprzedsiębiorstw zaledwie w 10,7 tys (0,6%) był zaangażowany kapitał zagraniczny (PARP, 2008, s. 49).

²⁹ Za: EUROSTAT-em, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. Dane dla 2005 roku to dane najnowsze. Dotyczą tzw. sektora biznesowego (przedsiębiorstw) niefinansowego i nie obejmują rolnictwa (sekcja A) i rybołówstwa (sekcja B). Niefinansowy sektor biznesowy obejmuje wszystkie sekcje stricte gospodarcze, poza sekcją J – pośrednictwo finansowe), czyli sekcje C – I oraz sekcję K. Nie uwzględnia się tu: sekcji M, N i O oraz oczywiście sekcji L – administracja publiczna. Te same zastrzeżenia dotyczą wszystkich kolejnych przedstawianych tu danych dotyczących UE-27 i pojedynczych krajów członkowskich.

³⁰ Dane dla 2005 roku i dla sektora biznesowego niefinansowego (zob. poprzedni odnośnik), czyli porównywalne. Dane dla Polski: obliczenia własne na podstawie danych PARP (2008). Te same zastrzeżenia dotyczą wszystkich kolejnych danych.

centowych mniej niż w Polsce, gdzie jest ich blisko 96%. Warto na tym tle odnotować, że o ile w Polsce relatywnie tak samo często, jak w 27 krajach UE łącznie wziętych występują przedsiębiorstwa średnie i duże, to zbieżność taka nie dotyczy jednak klasy firm małych (10–49 pracujących), które w Polsce są silnie niedoreprezentowane, jeśli za benchmark przyjąć udział procentowy firm małych w UE (zob. tabela 9.3). Ponieważ tak jest od lat, zbadanie przyczyn wyjątkowo skromnej liczby małych przedsiębiorstw powinno być ciekawym przedsięwzięciem badawczym, pożytecznym dla polityki gospodarczej i regulacyjnej.

Tabela 9.3. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce i w Unii Europejskiej (UE-27) na tle pozostałych klas przedsiębiorstw*, 2005 r.

		Mikro	Małe	Średnie	Duże	Razem
1.	Liczba przedsiębiorstw (tys.)					
	– Polska	1350	41,3	13,6	2,7	1407,5
	– UE-27	18040	1350	210	40	19650
	– Polska w UE-27 (%)	7,5	3,1	6,5	6,8	7,2
2.	Udział klas przedsiębiorstw w całej populacji przedsiębiorstw (%)					
	– Polska	95,9	2,9	1,0	0,2	100,0
	– UE-27	91,8	6,9	1,1	0,2	100,0
	– Polska/UE-27 (%)	104,5	42,0	90,9	100,0	
3.	Liczba zatrudnionych (mln)					
	– Polska	2,97	0,91	1,42	2,29	7,58
	– UE-27	37,5	26,1	21,3	41,7	126,7
	– Polska w UE-27 (%)	7,9	3,5	6,7	5,5	6,0
4.	Udział klas przedsiębiorstw w zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw (%)					
	– Polska	39,2	12,0	18,7	30,2	100,0
	– UE-27	29,6	20,6	16,8	32,9	100,0
	– Polska/UE-27 (%)	132,4	58,2	111,3	91,8	
5.	Udział klas przedsiębiorstw w wartości dodanej (%)					
	– Polska					
	– UE-27	20,9	18,9	17,8	42,4	100,0
	– Polska/UE-27					
6.	Wielkość przeciętnego przedsiębiorstwa (liczba pracujących)					
	– Polska	2,2	22,0	104,4	848,1	5,4
	– UE-27	2,1	19,3	101,4	1042,5	6,4
	– Polska/UE-27	104,8	114,0	103,0	81,4	84,4

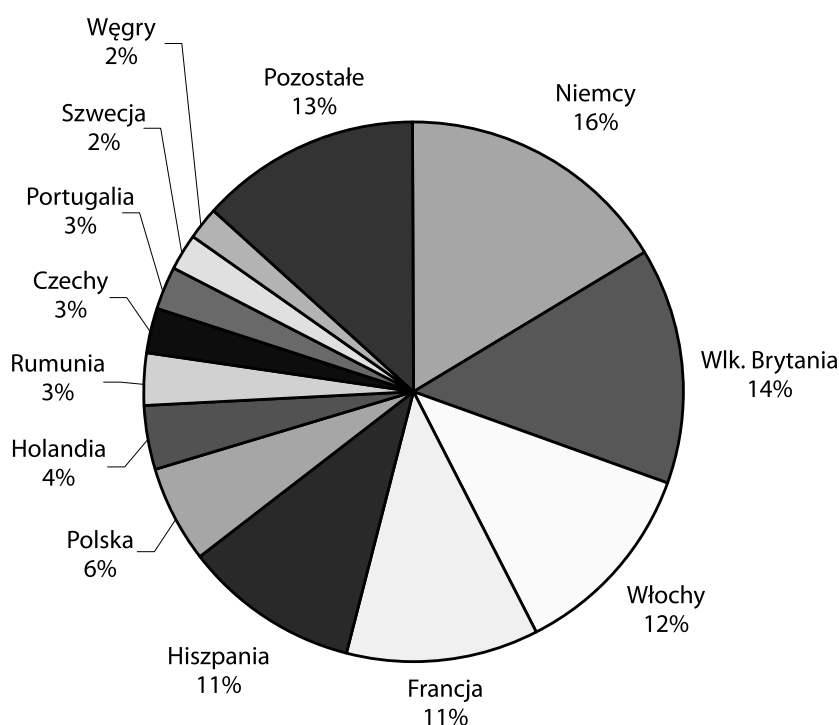
Objaśnienia: (*) dane dla przemysłu i usług niefinansowych, czyli dla sekcji: C – I oraz sekcji K; pominięta sekcja J – pośrednictwo finansowe.

Źródło: Eurostat (2008b); PARP (2008), obliczenia własne.

We wszystkich krajach Unii Europejskiej w przedsiębiorstwach (niefinansowych) pracuje łącznie blisko 127 milionów osób. Oczywiście jest, że największy wkład w tę ogólną liczbę wnoszą największe pod względem liczby ludności kraje, a jest to pięć starych krajów członkowskich: w pierwszym rzędzie Niemcy (20,7 mln pracujących), następnie Wlk. Brytania (18,1 mln), Włochy (15 mln), Francja (14,4 mln) oraz Hiszpania (13,4 mln) (zob. wykres 9.2). Łącznie w tych pięciu krajach w przemyśle i usługach niefinansowych pracuje 81,5 mln osób,

co stanowi aż 64% łącznego zatrudnienia w UE-27. Trzeba o tym pamiętać, gdy analizuje się dane zbiorcze dla Unii Europejskiej, sytuacja w tych pięciu krajach przesądza bowiem o statystykach dla całej zbiorowości 27 krajów. W pozostałych 22 krajach członkowskich łącznie w sektorze przedsiębiorstw pracuje 45 mln osób, czyli o blisko połowę mniej niż w pięciu największych państwach unijnych. W grupie, nazwijmy ją tutaj, UE-22, czyli mniejszych gospodarek, pierwszą pozycję zajmuje Polska, która jest tym samym na szóstym miejscu w UE-27 pod względem wielkości zatrudnienia w przemyśle i usługach niefinansowych. Na Polskę z 7,6 mln pracujących przypada 6% udział w zatrudnieniu ogółem w Unii Europejskiej. Na wykresie 9.2 ujętych zostało jeszcze sześć krajów, w których zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw przekracza 2,5 miliona osób. Są to Holandia (4,7 mln pracujących), Rumunia (4 mln), Czechy (3,6 mln), Portugalia (3,3 mln), Szwecja (2,6 mln) i Węgry (2,5 mln). Łącznie w tych sześciu krajach pracuje 20,7 mln osób, czyli tyle, ile w samych Niemczech. W pozostałych 15 krajach unijnych (czyli w ponad połowie z ogólnej liczby 27) pracuje razem tylko 16,9 mln osób, co daje im łącznie tylko 13% udział w zatrudnieniu w UE-27.

Wykres 9.2. Udział poszczególnych krajów członkowskich w zatrudnieniu ogółem w przemyśle i usługach niefinansowych* w UE-27, 2005 r. (%)



Objaśnienia: (*) dane dla sekcji C – I oraz K, czyli z pominięciem sekcji J – pośrednictwo finansowe.
Źródło: Eurostat (2008b) i obliczenia własne.

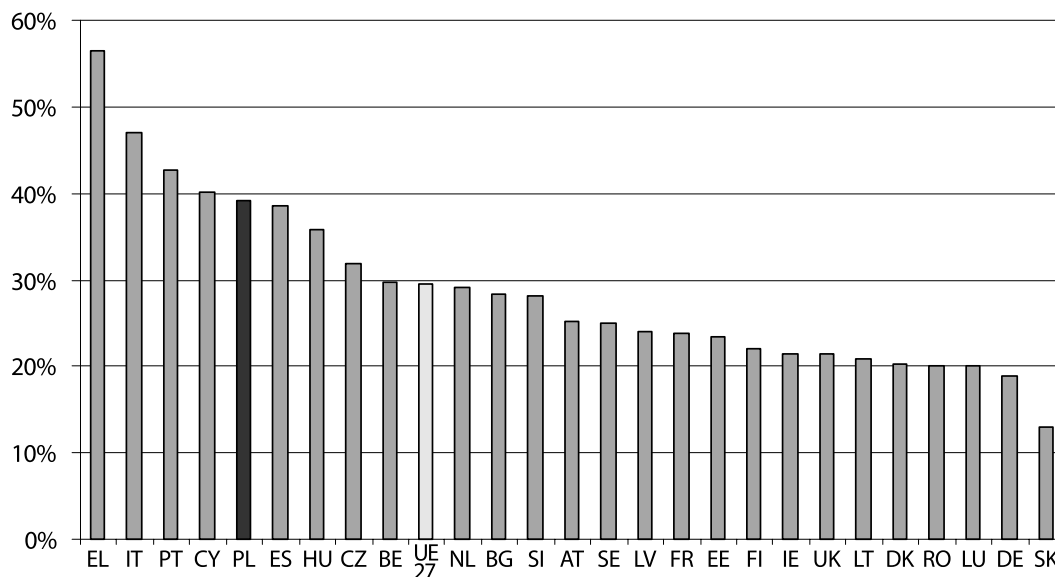
Z całej populacji pracujących w gospodarce w UE-27, liczącej 126,7 milionów osób, blisko 37,5 mln wykonuje pracę w mikroprzedsiębiorstwach, co stanowi 30% całego zatrudnienia³¹. W Polsce ów udział jest aż o 1/3 większy i polscy mikroprzedsiębiorcy generują blisko 40% miejsc pracy w gospodarce.

Sektor mikroprzedsiębiorstw jest w Polsce największym pracodawcą. W UE-27 najwięcej osób pracuje w przedsiębiorstwach dużych, sektor mikro jest zaś na drugim miejscu. Różnica między obydwoimi klasami przedsiębiorstw nie jest jednak tak duża, jak w przypadku Polski (zob. tabela 9.3).

Przeciętne europejskie mikroprzedsiębiorstwo jest równie małe, jak polskie: pracują w nim 2 osoby. Na tym tle zwraca uwagę znaczące zróżnicowanie rozmiarów przedsiębiorstw dużych: przeciętne przedsiębiorstwo w UE-27 zaliczane do klasy dużych zatrudnia 1042,5 osoby, a polskie 848,1 czyli blisko 20% mniej pracowników.

³¹ Oczywiście znów bez rolnictwa, rybołówstwa i sektora finansowego (czyli sekcji A, B i J).

Wykres 9.3. Udział mikroprzedsiębiorstw w zatrudnieniu ogółem w gospodarce* w poszczególnych krajach członkowskich UE-27 w 2005 r. (%)**



Objaśnienia: (*) zakres danych – zob. wykres 2; (**) dane dla 26 krajów, bez Malty, dla której danych nie opublikowano.
Źródło: Eurostat (2008b).

Polska z silną – na tle UE-27 jako całości – pozycją sektora mikro na rynku pracy w gospodarce nie jest jednak rekordzistą w Unii Europejskiej. Wyprzedzają nas cztery kraje: Grecja, w której mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają aż 56% ogółu pracujących w biznesowym sektorze niefinansowym oraz Włochy, Portugalia i Cypr (zob. wykres 9.3 powyżej). Zdecydowana większość krajów pozostaje jednak w tyle za nami. Generalnie oceniając trzeba stwierdzić, że mamy do czynienia z ogromnym zróżnicowaniem znaczenia sektora mikro pomiędzy krajami członkowskimi: w Grecji udział klasy najmniejszych przedsiębiorstw w zatrudnieniu ogółem jest blisko dwukrotnie większy niż przeciętna dla UE-27, w Słowacji zaś, która jest na drugim końcu listy (zaledwie 13% udziałem) – ponaddwukrotnie mniejszy niż przeciętnie dla wszystkich krajów unijnych. Porównując bezpośrednio dwa skrajne przypadki: Grecji jako lidera i zajmującej ostatnie miejsce Słowacji dochodzimy do relacji udziałów sektora mikro 4,3:1, czyli stwierdzamy, że w Grecji znaczenie klasy najmniejszych firm jest ponad cztery razy większe niż u południowego sąsiada Polski.

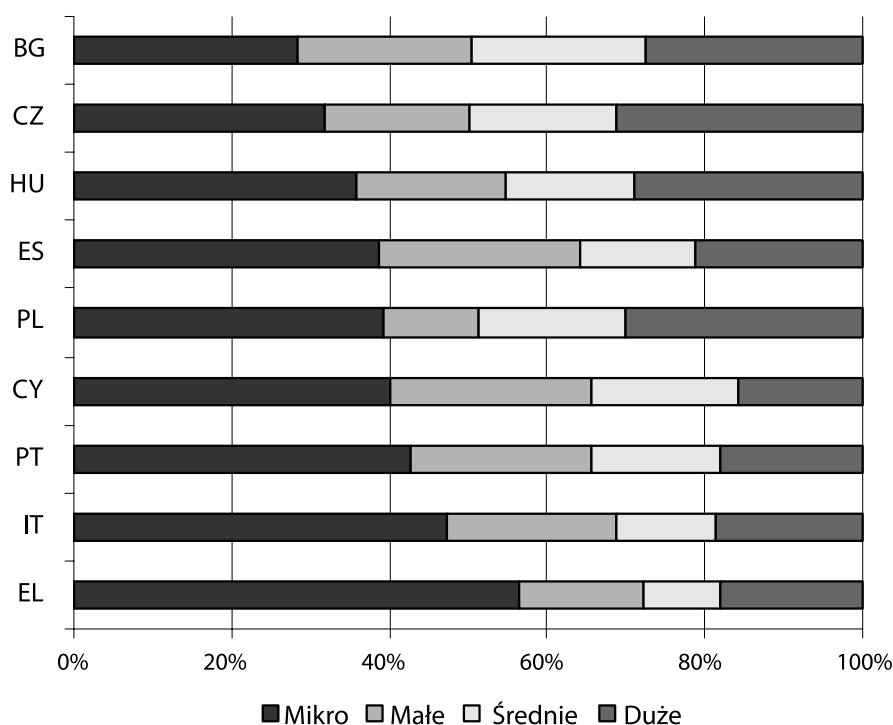
W Grecji, co oczywiste i – jak już stwierdziliśmy wyżej – w Polsce sektor mikro jest największym pracodawcą w gospodarce. Tak jak można było się spodziewać na podstawie danych z wykresu 9.3, tak samo jest w przypadku trzech pozostałych krajów wyprzedzających Polskę pod względem wielkości udziału klasy najmniejszych firm w zatrudnieniu, czyli we Włoszech, Portugalii i Cyprze (zob. wykres 9.4 poniżej). Taka sama sytuacja jest jeszcze w czterech krajach unijnych: Hiszpanii, Węgrzech, Czechach oraz Bułgarii. Tak więc sektor mikro jest największym pracodawcą w przemyśle i usługach niefinansowych dziewięciu spośród 27 krajów, czyli w mniejszości. Zatrudnienie w mikrofirmach odgrywa pierwszoplanową rolę w jednej trzeciej państw Unii Europejskiej.

Warto też zwrócić uwagę, że pozycja sektora mikro jako lidera jest jednak w poszczególnych krajach bardzo różna. Najmocniejsza jest w Grecji, gdzie mikroprzedsiębiorcy zatrudniają 3 razy więcej osób niż drugi na rynku pracy sektor przedsiębiorstw dużych. Bardzo silna jest pozycja sektora mikro jeszcze w trzech krajach: Włoszech, Portugalii i Cyprze, gdzie jego przewaga nad sektorem firm dużych jest blisko 2,5-krotna. Na tle tych czterech krajów polski sektor mikro, z przewagą 30%, ma już skromniejszą pozycję. W przypadku dwóch krajów: Czech i Bułgarii pozycja lidera jest bardzo krucha: różnica między klasą mikroprzedsiębiorstw a przedsiębiorstw dużych wynosi zaledwie 4 i 2%. W obu tych krajach te dwie skrajne klasy przedsiębiorstw są więc podobnie ważne.

W kolejnych ośmiu krajach sektor mikro zajmuje drugie miejsce pod względem zatrudnienia w gospodarce (Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Holandia, Słowenia, Szwecja, i Wlk. Brytania). W dwóch krajach unijnych, i oba są nowymi członkami UE, w Rumunii i Estonii klasa firm najmniejszych jest dopiero na trzecim miejscu, w Rumunii z 20,1% udziałem w zatrudnieniu ogółem, a w Estonii z 23,5%. Przy czym struktura zatrudnienia w obu kra-

jach jest zasadniczo różna. W Rumunii bardzo silną pozycję zajmują przedsiębiorstwa duże, na które przypada blisko dwukrotnie więcej pracujących niż na klasę firm najmniejszych (zob. wykres 9.5), zaś w Estonii największym pracodawcą w gospodarce są przedsiębiorstwa małe (10–49 pracujących), a następnie przedsiębiorstwa średnie (50–249 pracujących), zaś przedsiębiorstwa duże liczą się najmniej. W Estonii różnice między liczbą pracujących w poszczególnych klasach przedsiębiorstw są jednak bardzo niewielkie: mamy tu do czynienia z wyjątkowym – jak na cały zbiór krajów UE – bo prawie proporcjonalnym rozkładem zatrudnienia.

Wykres 9.4. Struktura zatrudnienia wg klas przedsiębiorstw w państwach unijnych, w których sektor mikro zajmuje pierwsze miejsce na rynku pracy w gospodarce*, 2005 r. (%)



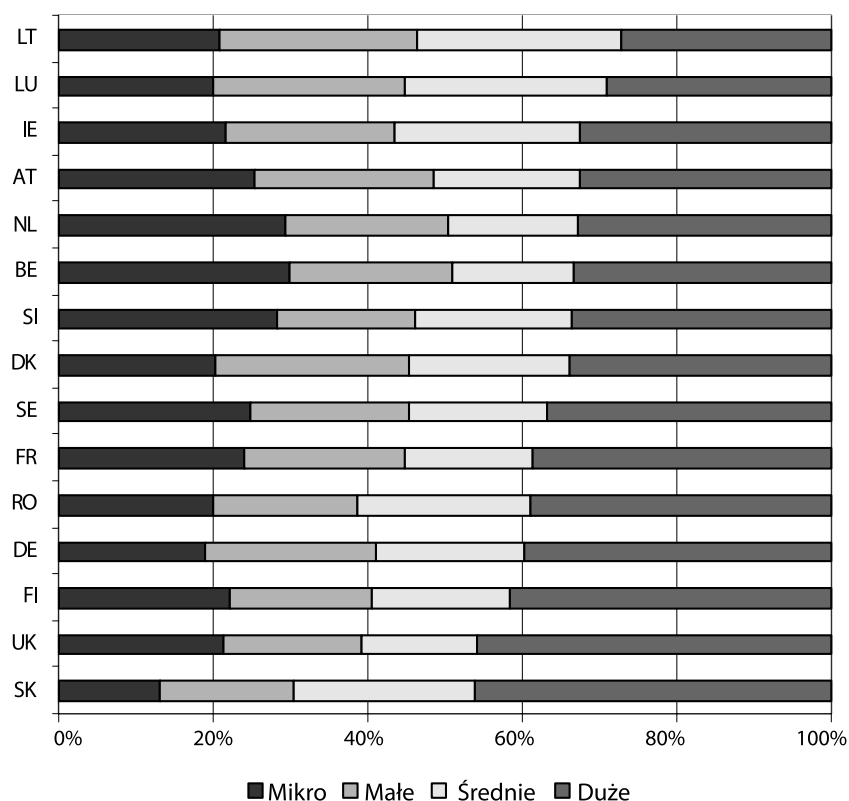
Objaśnienia: (*) zakres danych jak w wykresie 2.
Źródło: Eurostat (2008b).

Małe różnice pomiędzy udziałami czterech klas przedsiębiorstw, czyli prawie proporcjonalny rozkład zatrudnienia występuje jeszcze tylko w dwóch krajach i także są to nowe kraje członkowskie: Bułgarii oraz Łotwie, przy czym w każdym z nich inna klasa wysuwa się (oczywiście z niewielką przewagą) na pierwsze miejsce; w Bułgarii (zob. wykres 9.4) – jak już pisaliśmy – sektor mikro (z 1 punktem procentowym przewagi nad klasą firm dużych), zaś w Łotwie – przedsiębiorstwa małe (0,8 punktu przewagi nad firmami średnimi).

W siedmiu krajach unijnych, czterech starych i trzech nowych krajach członkowskich, najmniejsze firmy zajmują ostatnią pozycję pod względem udziału w zatrudnieniu, ustępując miejsca wszystkim pozostałym klasom przedsiębiorstw, czyli małym, średnim i dużym. Są to przede wszystkim trzy kraje, w których sektor mikro jest relatywnie najmniejszy w grupie UE-27 (wracamy tu do danych ujętych na wykresie 9.3): chodzi o Słowację (13% udział), Niemcy (18,9%) i Luksemburg (20%). Oprócz nich są tu jeszcze Dania, Irlandia, Łotwa i Litwa. Jeśli pominąć wyżej wspomnianą Łotwę, ze specyficznym, blisko proporcjonalnym rozkładem zatrudnienia między klasy przedsiębiorstw, to trzeba stwierdzić, że w pozostałych sześciu gospodarkach, gdzie sektor mikro jest najsłabszy, kluczową rolę odgrywają przedsiębiorstwa duże.

Klasa największych przedsiębiorstw odgrywa kluczową rolę – poza wyżej wymienionymi krajami – jeszcze w dziewięciu gospodarkach Unii Europejskiej. Razem ta grupa liczy łącznie 15 krajów (na wykresie 9.5 pokazujemy strukturę zatrudnienia według klas przedsiębiorstw dla każdego z nich), co prowadzi do oczywistego wniosku, że przedsiębiorstwa duże odgrywają dominującą rolę w co drugim kraju członkowskim. Polska oczywiście do tej grupy nie należy, zajmuje bowiem mocną pozycję w grupie państw z dominującą rolą sektora mikro, o czym pisaliśmy wyżej.

Wykres 9.5. Struktura zatrudnienia wg klas przedsiębiorstw w państwach unijnych, w których duże przedsiębiorstwa zajmują pierwsze miejsce na rynku pracy w gospodarce*, 2005 r. (%)



Objaśnienia: (*) zakres danych jak w wykresie 2.

Źródło: Eurostat (2008b)

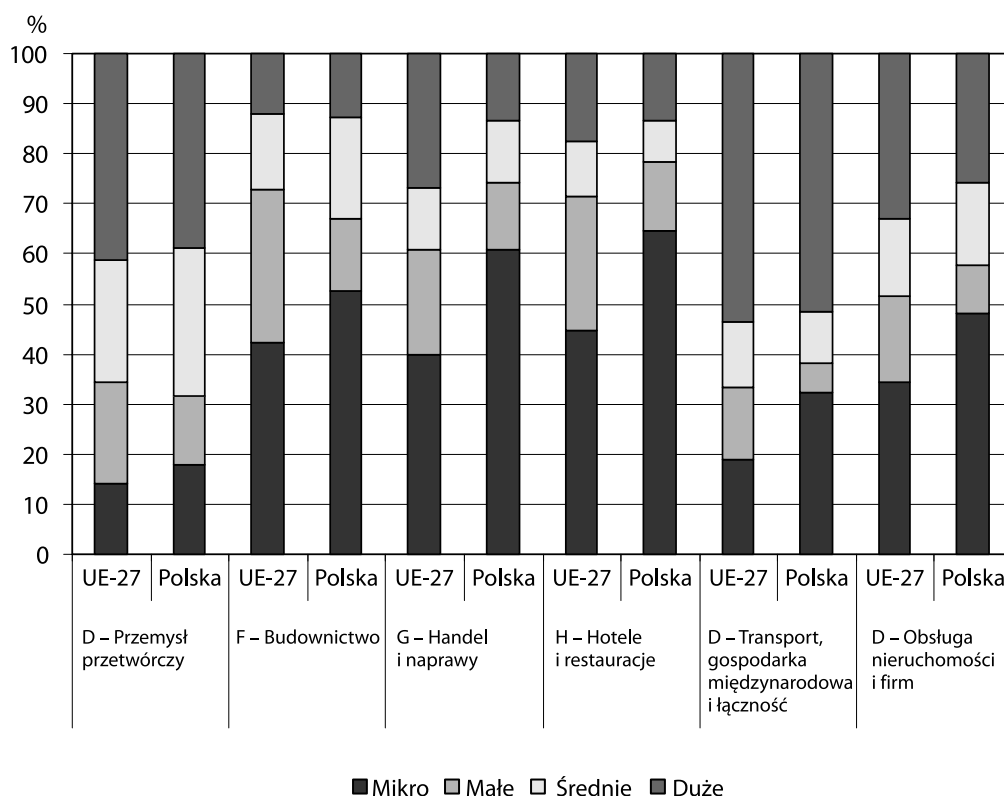
Najsilniejszą pozycję firmy zatrudniające 250 i więcej osób mają w Słowacji, gdzie co drugi pracujący (ściślej jest to 46%) jest związany z dużym przedsiębiorstwem, które łącznie zatrudniają 3,5 razy więcej osób niż firmy mikro. Słowacja ma także znacząco duży sektor firm średnich (50–249 osób pracujących). Razem te dwie klasy przedsiębiorstw tworzą prawie 70% miejsc pracy w sektorze przedsiębiorstw i jest to rekordowy wskaźnik koncentracji zatrudnienia w UE-27 (zob. wykres 9.4). Tak jak w Słowacji i w Wielkiej Brytanii co druga osoba związana zawodowo z biznesowym sektorem niefinansowym pracuje w przedsiębiorstwie dużym, jednakże przewaga firm największych nie jest tak wielka: pracuje w nich 2,1 razy więcej osób niż w sektorze mikro. W tej grupie krajów na uwagę zasługuje jeszcze struktura podmiotowa w czterech krajach: Finlandii, Niemczech, Rumunii i Francji. Sektor firm dużych jest tam bardzo silny (39–41,5% udział w zatrudnieniu ogółem), jest prawie dwukrotnie większy³² od sektora mikroprzedsiębiorstw, a łącznie z firmami średnimi przesądza o dużej koncentracji zatrudnienia w niewielkiej liczbie firm (55–61%).

W części wstępnej opracowania na podstawie danych dla polskiej gospodarki stwierdziliśmy, że sektor mikroprzedsiębiorstw odgrywa zróżnicowaną rolę w poszczególnych sekcjach gospodarki. Tutaj będziemy analizować przypadek Polski na tle UE. Obserwacją obejmujemy nie osiem, lecz sześć sekcji; z powodu braku dostępu do danych osobno dla dwóch polskich sekcji: (C) Górnictwo i kopalnictwo oraz (E) Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę oraz niepełnych danych dla sekcji (C) dla UE-27, pomijamy te dwie właśnie.

Pierwszy wniosek, jaki się nasuwa, to ten, że w Polsce w każdej pojedynczej sekcji gospodarki mikroprzedsiębiorcy odgrywają większą rolę niż sektor najmniejszych firm w Unii Europejskiej (zob. wykres 9.6). Tak jest i w przemyśle przetwórczym, gdzie mikroprzedsiębiorcy generalnie nie mogą mieć silnej pozycji, i w tych sektorach gospodarki, które są naturalnym środowiskiem dla mikroprzedsiębiorczości. I tak, mikroprzedsiębiorstwa generują miejsca pracy w Polsce dla 18% pracujących w przemyśle przetwórczym, podczas gdy w 27 krajach UE (branżach łącznie) – dla 14%. Daje to Polsce 30-procentową przewagę. Największa przewaga Polski ma miejsce w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności (sekcja I), gdzie udział klasy najmniejszych przedsiębiorstw w zatrudnieniu sektorowym jest o 70% większy niż w Unii (32,4% udziału w Polsce, gdy dla UE-27 udział wynosi 18,6%).

³² Ściślej jest od 1,6 do 1,9 razy większy.

Wykres 9.6. Struktura zatrudnienia wg klas przedsiębiorstw w wybranych sekcjach gospodarki w UE-27* i w Polsce, 2005 r. (%)



Objaśnienia: (*) w tym zaokrąglone wartości szacunkowe.
Źródło: Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>) i PARP (2008).

Zarówno w Polsce, jak i w UE-27 sektor mikro jest najważniejszą pracodawcą (tj. wyprzedza pozostałe trzy klasy przedsiębiorstw) w czterech i tych samych sekcjach gospodarki i jest to połowa wszystkich sekcji w przemyśle i usługach niefinansowych³³. Są to (w kolejności według wagi sektora mikro): (H) hotele i restauracje, (G) handel i naprawy, (F) budownictwo i (K) obsługa nieruchomości i firm.

W Polsce w trzech sekcjach gospodarki: (F) budownictwie, (G) handlu i naprawach oraz w (H) hotelach i restauracjach mikroprzedsiębiorcy zatrudniają ponad połowę pracujących, a w czwartej sekcji: (K) obsłudze nieruchomości i firm blisko połowę. W UE-27 nie ma ani jednego takiego przypadku. W krajach unijnych największą rolę sektor mikro odgrywa w sekcjach (H) hotele i restauracje oraz (F) budownictwo, w których jego udział w rynku pracy dochodzi do (odpowiednio) 45% i 42%.

Źródła danych

Eurostat (2008 a). Enterprises by size class – overview of SMEs in the EU, Statistics in Focus, No. 31
Eurostat (2008 b). Enterprises in the EU27 in 2005, Eurostat News Release No. 47
Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
PARP (2008). Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007

³³ Czyli spośród łącznie ośmiu sekcji, a nie sześciu uwzględnionych na wykresie 6. Z danych dla Polski dla szerszego zbioru (zob. wykres 9.1) wiemy, że w sekcjach C i E rola mikroprzedsiębiorstw jest bardzo skromna. Podobnie jest w UE-27.

Rozdział 10

Radostaw Flis

Perspektywy rozwoju e-biznesu

10.1. Ogólna sytuacja e-ryнку w Polsce

Demokratyczna, nieliniowa struktura Internetu oraz prawie nieograniczona liczba dobrych pomysłów e-biznesowych decydują o tym, że e-rynek jest, moim zdaniem, najbardziej dynamicznie rozwijającą się częścią gospodarki. Z tego powodu chciałbym na wstępie przedstawić dane potwierdzające wyjątkowy charakter e-ryнку zarówno pod względem wielkości, jak i dynamiki rozwoju.

W Polsce dostęp do Internetu ma już obecnie ok. 17,3 mln osób³⁴, co w porównaniu do roku 2006, gdy ok. 12 mln Polaków korzystało z Internetu³⁵, daje średni roczny przyrost internautów ok 1,7 mln osób rocznie. Badani to Polacy w wieku 15–75 lat – łącznie w tej grupie internauci to 58% badanych. Warto wspomnieć, że wśród badanych w wieku 15–19 lat, aż 96% to internauci³⁶, a w grupie 60–75 lat 14% osób korzysta z Internetu. Z badań wynika, że 71% internautów korzysta z Internetu codziennie, a 84% korzysta od co najmniej roku.

W Europie jesteśmy pod względem liczby osób w wieku 15+ korzystających z Internetu na 23 miejscu (44%). Liderami pod względem ilości osób korzystających z Internetu w całym społeczeństwie są: Norwegia (86%), Islandia (86%), Holandia i Szwecja (83%), Dania (80%), Finlandia (78%), Luksemburg (77%), Wielka Brytania (70%), Niemcy (68%). Za nami są takie kraje, jak: Portugalia (38%), Włochy (37%), Cypr (35%)³⁷.

Okazuje się, że Internet postrzegany jest jako dobro codziennego użytku, dzięki któremu życie staje się lepsze – z badań zleconych przez ING w marcu 2009 r. wynika, iż 82% internautów taką rolę przypisuje Internetowi. Aż 60% badanych nie wyobraża sobie życia bez Internetu³⁸.

Niezwykle ważnym wskaźnikiem aktywności internetowej jest ilość rejestrowanych domen, która rośnie w olbrzymim tempie. W roku 2008 zarejestrowano o 73,5% więcej domen niż w roku 2007, a łączna ilość domen utrzymanych przez NASK wyniosła 1,3 mln (760 tys. w 2007 r.). Średnio powstaje ok. 1840 dziennie. Z Raportu NASK wynika również, że realny jest kwartalny przyrost domen w wys. ok 10%³⁹.

Internauci coraz częściej i masowo stają się klientami internetowych przedsięwzięć, takich jak e-handel czy e-usługi. Warto w tym miejscu wspomnieć, że w roku 2008 aż 66% internautów (ok. 11 mln osób) deklarowało, że dokonywało zakupów przez Internet. Daje to wzrost o 25% w stosunku do roku 2005⁴⁰. W roku 2008 aż 60% internautów (ok. 10 mln osób) szukało pracy za pomocą portali oferujących proste aplikacje do definiowania profilu i wyszukiwania ofert pracy⁴¹. Już 90% badanych internautów w wieku 18–54 korzystało w 2008 r. z usług bankowych, takich jak osobiste konto internetowe, ubezpieczenia, fundusze inwestycyjne, pożyczki⁴². W 2007 roku 53% Internautów słuchało radia przez Internet, 53% oglądało telewizję, 36% korzystało z komunikatorów, 32% czytało prasę codzienną⁴³, 53% internautów korzystało z portali społecznościowych⁴⁴. 46% internautów oglądało w Internecie materiały wideo, 23% ściąga filmy, 9% deklarowało ściągnięcie plików audio, a 11% korzystanie z płatnych serwisów z muzyką⁴⁵. Co drugi badany internauta co najmniej raz w tygodniu odwiedzał portale o życiu gwiazd⁴⁶. W roku 2008 sprzedaż online w Polsce wyniosła ok. 11 miliardów złotych i wzrosła szacunkowo o 30% w stosunku do 2007 r.⁴⁷.

Należy zauważyć, że już 32% internautów dokonało na przełomie 2007/2008 zakupu online, a najważniejszym powodem dokonywania zakupów online była niższa niż w tradycyjnych sklepach cena (dla 50% badanych) oraz fakt, iż nie trzeba wychodzić z domu, by dokonać zakupu (49% badanych). 31% badanych uważało, że w sklepach internetowych jest bogatszy asortyment, a 23% respondentów nie miało czasu na tradycyjne zakupy i dlatego wy-

³⁴ GfK, „Net Index” z marca 2009 r. – www.gfk.pl.

³⁵ Gemius S.A., „Internet 2006” z grudnia 2006 r. – www.pliki.gemius.pl.

³⁶ Internauta to osoba, która przynajmniej raz w miesiącu poprzedzającym pomiar skorzystała z Internetu i ma co najmniej 7 lat – definicja używana w Polsce m.in. przez PBI/Gemius w badaniu Megapanel.

³⁷ Komisja Europejska, Regularne korzystanie z internetu: Polska na tle innych krajów europejskich” z września 2008 r. – www.internetstats.pl.

³⁸ Komisja Europejska, op. cit., s.12.

³⁹ NASK, „Domeny 2008” z lutego 2008 r. – www.dns.pl.

⁴⁰ Gemius S.A., „Polski internet 2008/2009” z 2008 r. – www.pliki.gemius.pl.

⁴¹ SMG/KRC na zlecenie pracuj.pl, „Oferty pracy i poszukiwanie pracy w internecie” z grudnia 2008 r. – www.internetstats.pl.

⁴² Gemius S.A. na zlecenie Google Polska z września 2008 r., „Google Poland Finance Study 2008” – www.internetstats.pl.

⁴³ Gemius S.A., „Konsumpcja mediów. Sposoby korzystania z mediów wśród internautów” ze stycznia 2008 r. – <http://pliki.gemius.pl>.

⁴⁴ SMG/KRC na zlecenie D-LINK, „Web 2.0 – Polacy aktywni w Internecie” z maja 2008 – <http://mediafm.net>.

⁴⁵ D-LINK, „Audio i video w internecie” z listopada 2008 r. – <http://technologytrend.pl>.

⁴⁶ PBI, „Gwiazdy i plotki” z października 2008 r. – <http://www.pbi.org.pl>.

⁴⁷ Rzeczpospolita, 09.01.2009 r. – <http://www.internetstats.pl>.

bierało zakupy online. 53% osób z tych, które dokonywały zakupów online, deklaroowało, że przy wyborze produktów kierowały się porównywkami cen. Wśród korzystających z porównywarek cen, najpopularniejsze jest Ceneo (43% w tej grupie korzystało z Ceneo w ciągu ostatnich 12 miesięcy), 77% kupujących online zwraca uwagę na komentarze innych internautów, a najpopularniejszym sposobem płacenia za zakupy online były przelewy bankowe (61% kupujących)⁴⁸. 48% badanych płaciło przy odbiorze.

Kwestia ceny odgrywa coraz większą rolę w wyborze zakupów online. Przykładowo średnie ceny elektroniki były w 2007 r. o 9% tańsze w sklepach internetowych niż w zwykłych marketach. Z tym że różnice cen wahały się od 3 do 20%⁴⁹. Jeżeli chodzi o strukturę zakupów online, to 40% stanowią komputery i sprzęt audio/wideo, 20% to odzież i dodatki, 10% motoryzacja, 10% książki i muzyka⁵⁰.

W oczach samych zainteresowanych, czyli przedsiębiorstw z sektora MŚP handel elektroniczny to przede wszystkim zakupy przez Internet (27,6%)⁵¹. E-handel to przyszłość (14,5% badanych) i łączy się z ułatwieniami i wygodą. Zdaniem 65% badanych przedsiębiorstwa handlujące przez Internet są nowoczesne i innowacyjne. Z danych wynika, że mikroprzedsiębiorstwa zwiększyły zakupy przez Internet o 26,9% w latach 2004–2007, małe przedsiębiorstwa o 20,1%, a średnie przedsiębiorstwa o 14,5%. Przedsiębiorstwa deklaroowały dalsze zwiększenie wolumenu zakupów przez Internet. Największa liczba respondentów (blisko 86% badanych) zgodziła się ze stwierdzeniem, że dzięki dokonywaniu zakupów przez Internet mają dostęp do szerokiej grupy oferentów. Blisko 85% badanych przedsiębiorców uważało, że zakupy w sieci dają im możliwość szybkiego porównywania cen produktów oferowanych w Internecie. 53,8% badanych uważa, że zakupy przez Internet dają im pełną kontrolę nad realizacją dokonywanych zamówień.

W latach 2004–2007 przedsiębiorstwa zwiększyły swój udział w e-handlu, mikroprzedsiębiorstwa o 19,5%, małe przedsiębiorstwa o 18,7%, a średnie o 26%. Znamiennym jest, iż ponad 60% przedsiębiorstw MŚP prowadziło e-handel za pomocą własnego sklepu internetowego, 41,1% za pośrednictwem aukcji internetowych, jak Allegro, 24,5% badanych za pomocą ogłoszeń elektronicznych, a 16,6% za pośrednictwem platformy handlu elektronicznego. Znacząca część przedsiębiorstw MŚP osiągała w roku 2007 miesięczną wartość sprzedaży nieprzekraczającą 5 tys. zł (37,2%). Sprzedaż w wys. 5–10 tys. zł deklarowało prawie 16% badanych. Wartość sprzedaży w wys. 11–20 tys. zł osiągało 12,9% respondentów. W przedziale 21–50 tys. zł mieściło się 8,2% przedsiębiorców. 51–100 tys. zł to wartość sprzedaży, którą odnotowało 7,3% badanych. W przedziale 101–200 tys. zł wartości sprzedaży znajdowało się 6% respondentów, a sprzedaż powyżej 200 tys. zł deklarowało 12,5% badanych przedsiębiorstw MŚP⁵².

O przyszłości e-handlu przedsiębiorcy z sektora MŚP wypowiadali się pozytywnie (67% badanych planowała zwiększyć obrót). 19,3% badanych uważało, że po roku 2010 handel elektroniczny będzie prowadzony za pośrednictwem aukcji internetowych, jak Allegro. 38,6% respondentów uważało, że ekspansja e-handlu nastąpi dopiero po roku 2010. 45,4% przedsiębiorców uważało, że sektor B2C (biznes do konsumenta) ma większe szanse na rozwój niż sektor B2B (biznes do biznesu). 72% badanych firm uważało, że intensywny rozwój technologii internetowych będzie bezpośrednią przyczyną rozwoju e-handlu⁵³.

Biorąc pod uwagę powyższe dane, można śmiało stwierdzić, że nie ma bardziej dynamicznie rozwijającego się masowego zjawiska społeczno-ekonomicznego na skalę globalną niż wirtualizacja społeczeństwa i przenoszenie wszelkiej aktywności ludzkiej do Internetu⁵⁴.

Nie można wręcz mówić o perspektywach polskiej przedsiębiorczości bez uwzględnienia e-perspektyw. Lawinowo zwiększająca się dostępność i powszechność technologii internetowych powoduje, że prowadzenie e-biznesu staje się decyzją podstawową dla osób pragnących prowadzić działalność zarobkową bez dużych nakładów finansowych. Ogromną zaletą e-biznesu jest szybkość, z jaką można doprowadzić do realizacji przedsięwzięcia. Również moment weryfikacji pozytywnej czy negatywnej e-biznesu nadchodzi bardzo szybko, co ma wpływ na koszty ewentualnego niepowodzenia.

10.2. Działalność e-biznesowa

E-biznes to każda działalność gospodarcza oparta na szeroko rozumianych rozwiązaniach teleinformatycznych, w szczególności aplikacjach internetowych. Głównym podziałem e-biznesu spotykanym w literaturze jest podział na e-handel i e-usługi. E-handel to rozmaite procedury wykorzystujące środki i urządzenia elektroniczne (telefon sta-

⁴⁸ Millward Brown SMG/KRC na zlecenie D-Link, „Zakupy przez Internet”, 16–23 października 2008 r.

⁴⁹ Pentor Research International, „Test porównawczy cen w sklepach internetowych i elektromarketach”, 20.10.2007 – <http://www.agito.pl>.

⁵⁰ Gazeta.pl i Next.pl, „Internet pomaga kupować”, listopad 2008 r., – <http://www.slideshare.net>.

⁵¹ Katedra Rynku i Konsumpcji Akademii Ekonomicznej w Katowicach, „Handel elektroniczny w małych i średnich przedsiębiorstwach. Analiza porównawcza z lat 2004 i 2007”, marzec 2008 – <http://webankieta.pl>.

⁵² Katedra Rynku i Konsumpcji, tamże, s. 9.

⁵³ Katedra Rynku i Konsumpcji, tamże, s.13.

⁵⁴ A. Mattelart, „Społeczeństwo informacji. Wprowadzenie”, 2004, Universitas.

cjonarny i komórkowy, faks, Internet, telewizję) w celu zawarcia transakcji handlowej. E-usługi to takie usługi, które są zautomatyzowane, wymagają niewielkiego udziału człowieka i różnią się od usług w ujęciu tradycyjnym brakiem udziału człowieka po drugiej stronie i są świadczone na odległość za pośrednictwem kilku kanałów, takich jak: Internet, urządzenia mobilne (telefon komórkowy i inne urządzenia przenośne) oraz telewizja cyfrowa i satelitarna⁵⁵.

10.3. Przykłady przedsięwzięć w zakresie e-biznesu

Mnogość przedsięwzięć pokazuje ogromny potencjał rozwojowy e-biznesu. Coraz więcej przedsiębiorców sięga po tego typu rozwiązania. Jest to spowodowane łatwością realizacji pomysłów biznesowych, a także faktem, że większość kierunków nauczania pozwala na zdobycie podstawowych kompetencji w zakresie e-biznesu i nieważne, czy jest to handel, czy marketing, fotografia lub socjologia. Najczęściej spotykanym przykładem działalności typu e-handel są oczywiście sklepy internetowe, za pośrednictwem których można sprzedawać praktycznie wszystko. Od książek, kwiatów, komputerów aż po samochody i domy. Działalnością o podobnym charakterze są e-aukcje i giełdy, gdzie sprzedaje lub zamienia się dobra nowe i używane.

Sprawa komplikuje się w przypadku e-usług. Ilość przykładów przedsięwzięć tego typu jest tak duża, że nie sposób wymienić ich w tym opracowaniu. Jednak najważniejsze z nich to e-praca, e-logistyka, e-szkoly, e-zdrowie, e-tv i radio, e-aplikacje, e-administracja czy wreszcie e-kultura i rozrywka.

10.4. Potencjał e-ryнку

Mówiąc o potencjale e-ryнку, należy uwzględnić fakt, że w roku 2008 aż 5,2 mln osób dokonywało zakupów przez Internet, a wartość zakupów towarów i usług wyniosła ok. 4,5 mld zł. Od roku 2005 do 2008 znacząco wzrósł poziom korzystania przez Polaków w wieku 16–74 lat z podstawowych funkcji Internetu w sprawach prywatnych. Ukazuje to poniższa tabela⁵⁶.

Tabela 10.1. Poziom korzystania przez Polaków z podstawowych funkcji Internetu

Funkcje	2005 r.	2008 r.
Korzystanie z poczty elektronicznej	24%	38%
Wyszukiwanie informacji o towarach i usługach	18%	33%
Udział w czatach i forach dyskusyjnych	15%	31%
Czytanie, pobieranie czasopism on-line	13%	19%
Szukanie informacji dotyczących zdrowia	7%	19%
Słuchanie radia i oglądanie telewizji on-line	6%	18%
Korzystanie z usług bankowych	6%	17%
Telefonowanie przez Internet, odbywanie wideokonferencji	5%	15%
Korzystanie z serwisów poświęconych turystyce	6%	14%
Pobieranie programów komputerowych	8%	12%
Granie w gry, pobieranie plików z grami, muzyką, filmami	12%	12%
Szukanie pracy, wysyłanie ofert	5%	8%
Sprzedawanie towarów, np. na aukcjach	1%	7%

Źródło: GUS.

Również wskaźniki korzystania z zaawansowanych e-usług w roku 2008 ukazują ogromny potencjał e-biznesu i duże zainteresowanie wśród Polaków w wieku 16–74 lat. Ponad 8 mln osób korzystało z tekstowych komunikatorów internetowych typu GaduGadu (28% społeczeństwa). 4,6 mln osób deklarowało korzystanie z czatów lub forów dyskusyjnych (16% badanych). Telefonowanie przez Internet zgłosiło ok. 4 mln osób (15% respondentów). 2,8 mln osób korzystało z kamery internetowej do wideo-rozmów (10% Polaków). 2,5 mln osób grało z innymi w gry sieciowe (9% badanych). 2,3 mln osób korzystało z programów do wymiany plików muzycznych, filmowych itp.

⁵⁵ Rozporządzenie Rady Europy (WE) nr 1777/2005 z dnia 17.10.2005 r. ustanawiające środki wykonawcze do dyrektywy 77/388/EWG w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej – <http://www.przepisy.gofin.pl>

⁵⁶ GUS „Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w przedsiębiorstwach, gospodarstwach domowych i przez osoby prywatne w 2008 r.”, listopad 2008 r. – <http://www.stat.gov.pl>

(P2P) (8% respondentów). Około 2 mln osób umieszczało w Internecie własne zdjęcia, teksty, filmy, muzykę itp. i tyle samo osób czytało blogi (7% Polaków). Korzystanie z funkcji przeglądarek internetowych (RSS, Atom) do automatycznego pobierania nowych treści z wybranych stron internetowych deklarowało ok 1,7 mln osób (6% badanych). 1,1 mln osób korzystało z usług zapewniających automatyczne otrzymywanie plików z muzyką lub filmami z wybranych kategorii (podcast) (4% badanych) i ok 300 tys. osób deklarowało tworzenie i prowadzenie własnego blogu (1% respondentów)⁵⁷.

Można śmiało twierdzić, że e-rynek charakteryzuje się bardzo dużym potencjałem rozwojowym. Powyższe przyrosty mają bowiem charakter masowy. Wystarczy powiedzieć, że przyrost użytkowników korzystających z usług bankowych z 6 do 17% to wzrost ilości klientów o ponad 3,8 mln osób.

10.5. Trendy rozwoju e-biznesu

Zdaniem ekspertów największy wzrost ilości e-usług nastąpi w wymienionych poniżej przedsiębiorstwach⁵⁸:

- E-learning – zaletą dla uczących się jest możliwość odbycia kolejnej lekcji w dowolnym miejscu i czasie. Dla świadczących te usługi, oprogramowanie oraz materiały szkoleniowe i obsługa tysięcy uczniów jest niewiele droższe niż obsługa setki. Usługi te w zdecydowanej większości są płatne. Przykłady przedsiębiorstw prowadzących taką działalność: www.prestin.pl www.edulandia.pl www.supermemo.net.pl www.kursy-online.pl www.kursy-online.4system.com www.eskk.pl www.Profeo.pl www.menedzer.pl www.szkola-online.pl www.pou.pl www.studiaonline.info
 - Serwisy społecznościowe – zamiennie Web 2.0 – to portale, w których działaniu podstawową rolę odgrywa treść generowana przez użytkowników danego serwisu. Stworzenie mechanizmów, umożliwiających swobodny przepływ informacji oraz możliwość publikowania tekstu, zdjęć, muzyki czy wideo przez użytkowników, pozwala na ograniczenie kosztów związanych z redakcją takich portali. Można powiedzieć, że portale te podlegają „samoregulacji”. Ich usługi przeważnie są bezpłatne, jednak generując olbrzymi ruch użytkowników i odsłon, stanowią bardzo łakomy kąsek dla reklamodawców, którzy płacą za miejsca reklamowe. Koszt wytworzenia takiej usługi jest bardzo niski, natomiast możliwości rozwoju praktycznie ograniczone jedynie ludzką wyobraźnią. Przykłady przedsiębiorstw prowadzących taką działalność: www.blizutko.pl www.nasza-klasa.pl www.tripy.pl www.profeo.pl www.flickr.com www.szafa.pl www.grono.net www.wawka.pl www.epuls.pl www.wikipedia.pl www.youtube.pl
 - Oprogramowanie działające on-line – przykładem są: pakiety biurowe (edycja tekstu, arkusz kalkulacyjny, program do prezentacji). Wynika to z faktu, że komputery osobiste podlegają nieustannej miniaturyzacji, a szybkość przesyłania danych rośnie. Użytkownik może z dowolnego komputera wystawić fakturę lub sprawdzić pozycję w kalendarzu. Oprogramowanie takie w zdecydowanej części jest płatne. Koszt wytworzenia takiej usługi jest duży, ale zapotrzebowanie rośnie. Przykłady przedsiębiorstw prowadzących taką działalność: www.goffice.com www.thinkfree.com www.writer.zoho.com www.docs.google.com
- Poza wymienionymi wyżej trendami można dostrzec zainteresowanie takimi e-przedsięwzięciami, jak:
- Kreatory stron www, portali społecznościowych i forum, jak: www.fora.pl www.pun.pl www.iq24.pl www.spaces.pl www.mixxt.pl www.zafriko.pl www.az.pl/Kreator-stron-www www.home.pl www.szablon.pl www.otokreator.pl – spowodowane jest to wzrostem zainteresowania przedsiębiorców portalami, a zwłaszcza portalami społecznościowymi. Dzięki tym narzędziom, stworzenie witryny, forum czy portalu społecznościowego nie zajmuje dużo czasu i nie jest kosztowne. Wzrost skorelowany jest ze wzrostem ilości pomysłów na portale.
 - Wszelkiego rodzaju lokalizatory firm, usług czy miejsc, jak: www.zumi.pl www.ad24.pl www.ip.dojazd.org www.gdzie.org www.emiasto.org www.mapy.google.pl – nowoczesne społeczeństwo w dobie ery informacyjnej potrzebuje natychmiastowego dostępu do informacji, w każdym miejscu i o każdej porze. Lokalizować można praktycznie wszystko.
 - Encyklopedie, jak: www.pl.wikipedia.org www.encyklopedia.wp.pl www.zdrowie.med.pl www.gry-online.pl www.mfiles.pl www.portalwiedzy.onet.pl – ogólne lub tematyczne, darmowe lub płatne. Zapotrzebowanie na wiedzę zawsze będzie rosło. Koszt takiego przedsięwzięcia nie musi być duży, jeśli umiejętnie zorganizuje się pozyskiwanie wiedzy fachowej. Przykładem może być Wikipedia, która tworzona jest przez samych internautów z całego świata. W myśl zasady „dziś ja podzielę się wiedzą, jutro skorzystam z tego, co opublikował ktoś inny” – Wikipedia jest dziś darmową skarbnicą wiedzy.
 - Portale o trendach i portale plotkarskie, jak: www.trendy.korba.pl www.trendyhair.pl www.trendz.pl www.lula.pl www.se.pl/plotki www.plotek.pl www.kozaczek.pl www.pudelek.pl www.gadulek.pl www.pomponik.pl – ciekawość ludzka to prawdziwy skarb dla właścicieli takich portali. Tematyka praktycznie nie do wyczerpania.

⁵⁷ GUS, op. cit., s. 12.

⁵⁸ Strona PARP: www.web.gov.pl.

- Coraz większym zainteresowaniem internautów cieszą się również portale z grami losowymi, zakładami wzajemnymi i loteriami. Nie jest to z pewnością spowodowane obecnym kryzysem gospodarczym, podczas którego część społeczeństwa próbuje rekompensować sobie straty finansowe w ten właśnie sposób. Ilość serwisów tego typu oraz szybkość, z jaką powstają nowe, daje podstawę twierdzić, że jest to trwała tendencja. Można tu wymienić takie portale, jak: www.bwin.com www.e-bukmacher.com www.lotto.pl.

W tym miejscu należy dodać, że w Polsce powstaje kilkanaście nowych serwisów, świadczących e-biznes tygodniowo. W związku z tym trudno kategorycznie wyrażać się o trendach w tej branży. Z pewnością jednak można założyć, że istnieje trudno wyczerpywalne źródło pomysłów e-biznesu – ograniczone wyłącznie ludzką wyobraźnią.

10.6. Bariery działalności gospodarczej w zakresie e-biznesu

Oprócz wszelkich zalet e-biznesu należy również pamiętać, że istnieją bariery rozpoczęcia działalności w e-biznesie. Moim zdaniem można je ująć w następujący sposób. Brak odpowiednich umiejętności, czyli nieznanostwo technologii internetowych blokuje rozpoczęcie biznesu. Wystarczy prześledzić poziom umiejętności internetowych Polaków w 2008 r., by znaleźć potwierdzenie, że jest to poważny problem. Tylko 48% badanych umiało korzystać z przeglądarki internetowej, 35% ankietowanych potrafiło wysłać maile wraz z załącznikami, 13% osób potrafiło ustawić internetowe zabezpieczenia, 14% respondentów umiało samodzielnie wyszukać i zainstalować programy, 23% Polaków brało udział w forach i czatach, 15% badanych telefonowało przez Internet, 12% używało programów do wymiany plików P2P i tylko 7% umiało założyć stronę internetową⁵⁹.

Następnym problemem jest konkurencja. Warto zauważyć, iż w świecie Internetu żaden pomysł długo nie ukryje się przed konkurencją. Nie istnieje żadna regulacja prawna, która wprost zabraniałaby naśladownictwa. Istnieją firmy, które wręcz czekają na dobry pomysł w sieci, a dysponując dużą ilością środków, mogą skutecznie powstrzymać ekspansję nowego przedsięwzięcia poprzez wprowadzenie znaczących ulepszeń, promocji cenowych itp. Takie agresywne zachowania konkurencji często odstraszały pomyslowych przedsiębiorców, którzy nie mają odpowiedniego zaplecza, wykwalifikowanych pracowników oraz odpowiednich środków finansowych na walkę z konkurencją.

Wysoki koszt reklamy e-biznesu skutecznie hamuje rozpoczęcie e-biznesu. Skuteczność w Internecie jest w dużej mierze uzależniona od ilości osób, które dowiedzą się o portalu. Skuteczna reklama w czołowych polskich portalach to wydatek nawet kilkudziesięciu tysięcy za jeden dzień. Taka suma często wykracza ponad możliwości przedsiębiorcy rozpoczynającego działalność w sferze e-biznesu.

Niemniej ważnym problemem jest brak dostępu do informacji. Informacje o tym, jak otworzyć działalność w sektorze e-biznesu, skąd pozyskać fundusze, jakie są wady i zalety takiego rozwiązania (podane na przykładach) nie zostały dotychczas zebrane razem i umieszczone w jednym miejscu. Informacje powinny obejmować również sposób obliczania kosztów występujących przy tego typu działalności oraz spis narzędzi niezbędnych do rozpoczęcia e-biznesu.

Mimo ogromnej ekspansji e-biznesu istnieją, moim zdaniem, bariery hamujące jego rozwój. Wykluczenie cyfrowe jest jedną z ważniejszych barier rozwoju rynku e-biznesu w Polsce. Wynika to w znacznej mierze z szybkiego rozwoju technologii informatycznych, który doprowadził do powiększenia różnic między klasami bogatą i średnią, które mogły sobie pozwolić na ich zakup a klasą niższą, której nie stać na swobodny dostęp do Internetu. Obecnie można nawet mówić o nowym rodzaju stratyfikacji społecznej, gdzie podział przebiega między użytkownikami sieci i osobami niekorzystającymi z niej. Termin wykluczenia cyfrowego nie dotyczy możliwości dostępu do Internetu, ale także takich czynników, jak: umiejętności posługiwania się Internetem, jakość połączenia, brak znajomości języka, w którym występują w sieci potrzebne informacje.

Rozwój e-biznesu hamowany jest również poprzez stare przyzwyczajenia klientów do tradycyjnych usług⁶⁰. Przyzwyczajenie części klientów do usług świadczonych tradycyjnie, zapewniających bezpośredni kontakt z drugim człowiekiem (sprzedawcą) jest na tyle silne, że skutecznie zniechęca ich do korzystania z e-biznesu. Klienci wolać usiąść przy kawie i przeczytać papierową gazetę, czy porozmawiać chwilę z „panią w okienku” bankowym.

Należy też pamiętać, że po stronie użytkownika Internetu występuje często obawa przed zagrożeniami płynącymi z Internetu, która oddziałuje negatywnie na popularność e-biznesu i wymusza na dostawcach sprawne systemy zabezpieczeń, które podnoszą koszty rozpoczęcia przedsięwzięcia i zarazem zniechęcają do rozpoczęcia e-biznesu. Są to między innymi wirusy komputerowe⁶¹, programy szpiegowskie, nachalne programy reklamowe oraz przestępcy komputerowi, którzy znajdują dane pozwalające określić daną osobę⁶².

⁵⁹ GUS „Społeczeństwo informacyjne w Unii Europejskiej. Badania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw”, kwiecień 2008 r. – <http://www.stat.gov.pl>.

⁶⁰ GUS, „Powody nieposiadania Internetu w domu”, 2009 – <http://www.internetstats.pl>.

⁶¹ W. Szostek, „Czynność prawna a środki komunikacji elektronicznej”, Zakamycze, 2004.

⁶² M. Świerczyński, „Delikty internetowe w prawie prywatnym międzynarodowym”, Zakamycze, 2006.

10.7. Motywy stworzenia e-biznesu

Pomimo istnienia barier stworzenia e-biznesu istnieją silne motywy rozpoczęcia takiej działalności. Czynnikiem zachęcającym do aktywności w tym sektorze jest stosunkowo niski koszt rozpoczęcia działalności w e-biznesie. Z wyjątkiem drogich i specjalistycznych aplikacji, stworzenie portalu w większości rodzajów e-usług może być oparte na darmowych lub bardzo tanich aplikacjach sieciowych. Przykładem może być oprogramowanie Open Source typu CMS (Content Management System – system zarządzania treścią). Aplikacje te nie wymagają dobrej znajomości programowania⁶³. Jeszcze prostszym rozwiązaniem są kreatory www, czy portali społecznościowych. Dają one jednak dużo mniejsze możliwości niż CMS-y. Stworzenie przedsięwzięcia w „świecie rzeczywistym” pociąga za sobą ogromne ryzyko związane z kosztami i, co z tym związane, ryzyko porażki o wiele większe niż przy e-usługach. Oczywiście w e-handlu występuje tu pewien koszt zakupu i magazynowania towarów. Jednak koszt ten niwelowany jest przez fakt, że dostawy towaru następują dopiero po zamówieniu i uiszczeniu ceny.

Każdy, kto decyduje się na e-działalność przyciągany jest wysoką marżą. W związku z bardzo niskimi lub niskimi kosztami stałymi działalności w zakresie e-biznesu można osiągnąć stosunkowo wysokie zyski. Coraz częściej powstają e-usługi, które są wręcz darmowe, co powoduje dużą liczbę odsłon na stronie i generuje zyski w postaci opłat od reklamodawców za miejsce reklamowe. Coraz częściej przedsiębiorcy planując e-biznes tak dobierają odbiorcę ostatecznego, by w przyszłości osiągnąć zyski z reklam.

Szybki sukces portali internetowych motywuje do podjęcia działalności internetowej. Szybkość rozprzestrzeniania się informacji w Internecie powoduje, że jeśli e-biznes jest nowatorski i „trafiony”, to w czasie liczącym w tygodniach, przedsiębiorca może praktycznie bez żadnych nakładów osiągnąć spektakularny sukces. Przykładem może być portal społecznościowy www.nasza-klasa.pl czy ostatnio portal www.blizutko.pl, a w skali świata www.facebook.com czy www.linkedin.com, który ma ponad 35 mln użytkowników. W przypadku bardzo dobrego pomysłu marketing „szeptany” oraz samoistne informacje prasowe są wystarczającą formą reklamy.

Nie do pominięcia jest wsparcie Unii Europejskiej. W latach 2007–2013 w Polsce dostępnymi będzie 85,6 miliardów euro w ramach realizacji programów operacyjnych. Jednym z takich programów jest PO IG – Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, na który przeznaczono 9,7 miliarda euro. Na dotacje dla e-usług – oznaczone jako działanie 8.1: „Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej”, w całym okresie 2007–2013 zaplanowano 390 mln euro.

Zachowania konsumenckie ewoluują nieuchronnie w kierunku korzystania z Internetu. Jednym z podstawowych czynników popularności e-biznesu są zalety występujące po stronie klienta, a mianowicie: oszczędność czasu, oszczędność pieniędzy, powszechność, dostępność o każdej porze dnia i nocy w każdym miejscu, gdzie dostępny jest Internet, natychmiastowa wymiana informacji.

10.8. Tworzenie e-biznesu

W celu przedstawienia procesu tworzenia e-biznesu posłużę się przykładem wziętym z rzeczywistości. Omówiony zostanie przykład G. sp. z o.o. w Warszawie, który otworzył portal społecznościowy (inaczej serwis web 2.0). Wszelkie informacje zostały zebrane podczas rozmowy z zarządem spółki. Portal mieni się niezależnym narzędziem służącym internautom do bieżącej oceny polityków, polityk, zjawisk społecznych i gospodarczych oraz bieżących wydarzeń w kraju i na świecie. Portal prowadzi również wiele sondaży i ankiet zarówno wśród użytkowników, jak i aktorów sceny życia publicznego.

Opisywany portal oferuje użytkownikom możliwość samodzielnego wypełniania treści poprzez prowadzenie własnego blogu, tworzenie i uczestniczenie w forach oraz komentowanie bieżących wydarzeń i osób – zarówno aktorów sceny polityczno-społecznej, jak i samych użytkowników. Każdy użytkownik ma swoje własne konto w portalu i ma możliwość prowadzenia prywatnej korespondencji z innymi użytkownikami.

Spółka nie ponosiła w początkowej fazie żadnych kosztów poza kosztami notariusza, wpisów sądowych i innych. Koszty utworzenia spółki to wraz z rejestracją domen i wykupieniem serwera komercyjnego oraz zastrzeżeniem znaku towarowego to kilka tysięcy złotych. W pierwszej fazie koszty księgowania i koszty siedziby były właściwie pomijalne.

Pomysł na e-biznes powstał na początku listopada 2008 r. Założenie i zarejestrowanie spółki w KRS oraz uzyskanie wszelkich wpisów do rejestrów podatkowych i innych zajęło ok. 2 miesiące. Równoległe trwały prace programistyczne oraz gromadzenie zawartości portalu zgodnie z polskim prawem autorskim – czynności te zajęły ok. 3 miesiące. Opracowanie strategii marketingowej oraz strategii kontaktów z użytkownikami i mediami zajęło ok. 1 miesiąc. Należy dodać, że wszelkie prace współników były konsultowane na bieżąco. Niezbędne okazały się narzędzia bezpośredniej komunikacji internetowej typu e-mail, ftp czy w końcu wykupiony serwer komercyjny. Portal został uruchomiony w końcu stycznia 2009 r. – od pomysłu do wdrożenia minęły zatem 3 miesiące.

⁶³ W. Szpringer, „Prowadzenie działalności gospodarczej w Internecie”, Diffin 2005.

W tym samym czasie powstał portal o podobnej tematyce. Świadczy to o tym, że trendy w e-biznesie oraz bieżąca sytuacja w kraju stworzyły wyraźną niszę dla takich serwisów, która została zauważona przez wiele osób niezależnie. Po premierze odnotowano powstanie podobnych portali, jednak ich poziom techniczny i zasób zawartości nie zniechęcają do kontynuowania działalności przez omawianą spółkę.

Spółka za wszelkie usługi świadczone przez portal nie pobiera opłat od internautów, a jedynym źródłem finansowania ma być sprzedaż miejsca reklamowego. Od końca stycznia do końca marca odnotowano ok. 600 tys. odsłon. Nie jest to wynik rewelacyjny. Jednak jeśli weźmie się po uwagę fakt, że spółka nie ponosi kosztów na reklamę i promocję, to nie jest to wynik najgorszy. Portal ma obecnie 120 zarejestrowanych, aktywnych użytkowników. Atutem jest fakt, że klienci portalu, a więc osoby, interesujące się sprawami politycznymi i społecznymi stanowią poszukiwany „target” przez reklamodawców.

Przykład powyższy ukazuje, że stworzenie e-biznesu w Polsce nie musi być ani specjalnie drogie, ani czasochłonne. Można postawić tezę, że 1/3 sukcesu to dobry pomysł, 1/3 to dobrze dobrani partnerzy, czy wspólnicy, a 1/3 to efektywna promocja, która możliwa jest również przy ograniczonych środkach finansowych.

10.9. Potrzeby e-biznesu i rekomendacje dla administracji

E-rynek w Polsce jest nowym zjawiskiem. Dlatego uważam, że przedsiębiorcy z pewnością potrzebują przede wszystkim informacji w zakresie: najdogodniejszej formy prowadzenia działalności gospodarczej oraz formalności związanych z prowadzeniem e-biznesu, zagrożeń występujących w działalności internetowej oraz sposobów minimalizowania ryzyka związanego z takimi zagrożeniami, doboru narzędzi informatycznych niezbędnych do samodzielnego stworzenia portalu świadczącego e-biznes, sposobu finansowania przedsięwzięcia, w tym możliwości uzyskania dotacji, doboru ewentualnych partnerów biznesowych, pozyskania wykwalifikowanych pracowników z dziedziny informatyki i informacji, animacji i grafiki komputerowej, marketingu internetowego i finansów, badań popytu poszczególnych grup klientów e-biznesu w ujęciu historycznym, wraz z próbą oszacowania trendów w przyszłości.

Poza ww. potrzebami informacyjnymi przedsiębiorcy mają również potrzeby związane z finansowaniem e-biznesu oraz potrzebę uproszczenia prawa fiskalnego i związanego z prowadzeniem biznesu w Internecie.

Państwo, wychodząc naprzeciw przedsiębiorcom, chcącym działać za pośrednictwem Internetu powinno organizować szkolenia i konferencje z udziałem specjalistów i praktyków z branży internetowej, którzy na przykładach mogą zaprezentować prowadzenie e-biznesu, pomagać w „kojarzeniu” firm i osób chcących zaistnieć w e-biznesie, stworzyć wiele prawdziwych i wirtualnych punktów informacyjnych, zawierających wyczerpujące i aktualne informacje dotyczące e-biznesu, stworzyć uproszczenia proceduralne w dostępie do dofinansowania przedsięwzięć e-biznesowych, objąć szczególną ochroną te przedsięwzięcia, które likwidują bariery rozwoju e-biznesu, jak przykładowo przedsięwzięcia aktywizujące osoby starsze i niepełnosprawne, stworzyć zachęty fiskalne w pierwszych latach działalności przedsięwzięć w e-biznesie, uprościć procedury zakładania e-biznesu i przepisy prawa podatkowego.

Podsumowanie

Mimo istnienia barier rozpoczęcia e-biznesu, jak brak umiejętności technologicznych, informacji i funduszy na start oraz barier rozwoju e-biznesu, jak problemy społeczne, przyzwyczajenia konsumenckie czy zagrożenia internetowe, to e-rynek rośnie w imponującym tempie wraz ze wzrostem technologicznym. Miliony nowych internautów przybywają co roku. Dodatkowo e-rynek nie ogranicza się do polskich użytkowników. Poza tym motywacje rozpoczęcia e-biznesu są na tyle duże, że taki sposób prowadzenia biznesu jest coraz częściej wybierany.

Polityka Unii Europejskiej i w związku z tym Polski dąży do likwidowania barier rozwoju Internetu. Potężnym atutem e-biznesu jest również fakt, że ciągle zmiany społeczne, w tym globalizacja i liberalizacja, dostarczają potencjalnym e-biznesmenom nieskończonej ilości pomysłów na e-biznes oraz nowych sposobów promocji.

Dodatkowo należy też dodać, że rozwój e-biznesu jest bardzo ważny dla polskiej gospodarki. Jego rozwój zmniejsza dystans społeczno-ekonomiczny pomiędzy Polską a Europą. Wynika to z faktu, że działalność e-biznesowa jest najnowocześniejszym sposobem prowadzenia działalności gospodarczej na całym świecie, a jednocześnie jest powszechna i ogólnodostępna. Powoduje wyrównywanie umiejętności między krajami nowoczesnymi i zacofanymi. Powstaje zatem wspólna platforma komunikacji, umiejętności i ponadnarodowy rynek wymiany dóbr.

Internet rozwija się bardzo szybko i staje się coraz bardziej akceptowanym środkiem komunikacji i miejscem zakupu i wymiany dóbr. Rosną nakłady państwa i firm na rozwiązania internetowe. To wszystko powoduje, że istnieją bardzo dobre perspektywy rozwoju e-biznesu, a wzrost wartości e-rynku jest wręcz nieunikniony.

Rozdział 11

Robert Wolański

Nowe źródła finansowania rozwoju przedsiębiorstw

11.1. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw

Wśród czynników istotnych dla rozwoju firmy można wyróżnić dostępność do źródeł finansowania. Szczególnie należy zwrócić uwagę na źródła finansujące rozwój firmy. Podstawowym warunkiem uzyskania przez firmę mocnej pozycji oraz możliwości ekspansji rynkowej jest nie tylko sprawność bieżącego zarządzania, lecz również umiejętność podejmowania prawidłowych decyzji dotyczących kierunków rozwoju firmy. Od trafności tych decyzji zależy konkurencyjność przedsiębiorstwa, jego udział w rynku i możliwości generowania zysków. W tym kontekście najczęściej niezbędne jest uzyskanie kredytu obrotowego bądź w rachunku bieżącym. Ponadto często konieczne jest uzyskanie kredytu inwestycyjnego, gdyż finansowanie inwestycji wiąże się najczęściej z potrzebą zgromadzenia większej puli środków na ten cel, dlatego środki własne mogą okazać się niewystarczające do ich sfinansowania.

Dla określenia stopnia dostępu MŚP do poszczególnych źródeł finansowania w pierwszej kolejności należy ustalić sposób finansowania działalności przez MŚP, to znaczy wskazać, które źródła i w jakim stopniu są wykorzystywane. Dostępne badania MŚP obrazują przede wszystkim sposób finansowania wydatków inwestycyjnych przez te podmioty. Na tej podstawie można określić ogólny obraz finansowania działalności przez MŚP.

Dane na ten temat prezentują najnowsze badania MŚP wykonane dla Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan (PKPP)⁶⁴. Poniższa tabela przedstawia sposób finansowania inwestycji przez MŚP w 2005 r., 2006 r. i 2007 r. zgodnie z omawianym badaniem.

Tabela 11.1. Sposób finansowania inwestycji przez małe i średnie przedsiębiorstwa

Źródła finansowania inwestycji	Odsetek MŚP korzystających ze źródeł		
	2005	2006	2007
Środki własne (w tym zysk zatrzymany)	69,1%	73,1%	72,6%
Kredyt bankowy	16,6%	12,7%	17,4%
Leasing	10,5%	9,0%	6,9%
Fundusze unijne	1,4%	1,9%	1,9%
Inne	2,4%	3,3%	1,2%

Źródło: M. Starczewska-Krzysztozek, *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008 – prezentacja*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008, s. 16.

Kolejne badanie, przeprowadzone również w 2008 r., na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) poświęcone było działalności inwestycyjnej MŚP⁶⁵. W zakresie źródeł finansowania inwestycji uzyskano następujące wyniki⁶⁶:

- 94% MŚP inwestycje realizowane w 2007 r. finansowało ze środków własnych,
- kredyty i pożyczki krajowe wykorzystywało 29% MŚP,
- środki publiczne były źródłem finansowania inwestycji dla 3% MŚP.

Natomiast badania przeprowadzone w 2003 r. przez B.P.S. Consultants Poland Ltd.⁶⁷ wykazały, że mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa finansowały inwestycje w następujący sposób⁶⁸:

⁶⁴ Badanie MŚP przeprowadzane przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan realizowane jest systematycznie, jeden raz w roku. Badanie prowadzone jest metodą wywiadów bezpośrednich wśród firm zlokalizowanych na terenie całej Polski, zatrudniających od 2 do 250 pracowników. Najnowsze badanie było ósmą edycją badania MŚP, zostało zrealizowane w okresie 25 sierpnia–30 września 2008 r. na próbie 1100 aktywnych przedsiębiorstw, zaś poprzednie od 19 lipca do 5 września 2007 r. wśród 1093 aktywnych przedsiębiorstw. Oba badania zostały zrealizowane dla PKPP przez Centrum Badania Opinii Społecznej.

⁶⁵ Badanie zostało zrealizowane na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości przez PSDB Sp. z o. o. oraz GfK Polonia Sp. z o. o. w okresie kwiecień–czerwiec 2008 r. na ogólnopolskiej próbie 802 polskich MŚP.

⁶⁶ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 181.

⁶⁷ Badanie zostało przeprowadzone przez B.P.S. Consultants Poland Ltd oddzielnie dla mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Badanie firm mikro zrealizowano w kwietniu 2003 r. metodą wywiadu bezpośredniego na reprezentatywnej próbie 1050 firm mikro (zatrudniających do 9 pracowników), natomiast badanie małych i średnich przedsiębiorstw obejmowało 1126 firm zatrudniających od 10 do 249 osób, zostało zrealizowane metodą wywiadu bezpośredniego w styczniu i lutym 2003 r. Wyniki badań zostały zaprezentowane w dwóch raportach: „Firmy mikro na rynku usług bankowych 2003” i „Inwestor instytucjonalny 2003. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm”.

⁶⁸ Firmy mikro na rynku usług bankowych 2003, B.P.S. Consultants Poland Ltd, Gdańsk 2003, s. 23, Inwestor instytucjonalny 2003. Rynek usług bankowych. Badanie małych i średnich firm, B.P.S. Consultants Poland Ltd, Gdańsk 2003, s. 27.

- 89% mikroprzedsiębiorstw oraz 83% małych i średnich firm ze środków własnych,
- 18% mikroprzedsiębiorstw i 26% małych i średnich firm z kredytów bankowych,
- 12% mikroprzedsiębiorstw oraz 28% małych i średnich firm wykorzystywało leasing,
- 1% mikroprzedsiębiorstw i 1% małych i średnich firm korzystało z innych źródeł.

Źródła finansowania działalności przez MŚP obrazują również badania przeprowadzone w 2002 r. dla Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych⁶⁹, w których badane firmy wskazały następujące sposoby finansowania inwestycji⁷⁰:

- środki własne przedsiębiorstwa (zysk) – 80,7% badanych firm,
- kredyt bankowy – 20% badanych firm,
- leasing – 7,2% badanych firm,
- pożyczki od znajomych/rodziny/innych osób – 6,4% badanych firm,
- kredyt kupiecki, niespłacone zadłużenie – 3,3% badanych firm.

Prezentowane badania bezsprzecznie wskazują, że podstawowym źródłem finansowania działalności bieżącej, jak i inwestycyjnej w MŚP są środki własne. Badania na rzecz PKPP z 2008 r. dodatkowo pokazują, że nawet w przypadku, kiedy większy odsetek MŚP inwestował w rzeczowy majątek trwały, jednocześnie liczba firm, która zwiększyła zadłużenie pozostała na podobnym poziomie⁷¹.

Taka postawa MŚP wynika z kilku czynników. Ale wydaje się, że najważniejsza jest awersja do ryzyka związanego z korzystaniem ze środków obcych. MŚP to w większości firmy rodzinne i decyzja o rozwoju opartym na kapitałach obcych oznacza wystawienie firmy na wyższe ryzyko, a tym samym na możliwość jej utraty (bankructwo, przejęcie), a w konsekwencji na utratę miejsca pracy i dochodu. Drugim czynnikiem są koszty pozyskania kredytów. Nie chodzi tylko o prowizje i odsetki, ale także koszt zabezpieczeń kredytów. Przedsiębiorstwa małe i średnie nie dysponują bowiem aktywami o wysokiej wartości, które mogłyby stanowić zabezpieczenie dla zaciąganych przez nie kredytów⁷².

Powyższe dane wskazują również, że dla MŚP podstawowym źródłem kapitału zewnętrznego jest kredyt bankowy. W następnej kolejności MŚP sięgają po leasing. Inne formy zewnętrznego finansowania działalności są znacznie rzadziej wykorzystywane przez MŚP.

11.2. Dostępność źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw

Jednym z podstawowych warunków funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa jest posiadanie odpowiedniego kapitału do prowadzenia działalności gospodarczej. Każda decyzja przedsiębiorstwa ma swoje przełożenie na jego sytuację finansową. Zaangażowane środki finansowe stanowią mechanizm napędzający funkcjonowanie każdego przedsiębiorstwa. Bez odpowiedniej ilości kapitału nie jest możliwy rozwój, a nawet utrzymanie się przedsiębiorstwa na rynku.

Wybór źródeł finansowania przez MŚP w dużym stopniu jest uzależniony od hierarchii metod finansowania stosowanej przez MŚP oraz kryteriów, mówiących o atrakcyjności poszczególnych źródeł dla MŚP. W odniesieniu do MŚP zastosowanie ma teoria hierarchii źródeł finansowania, stworzona przez S.C. Myersa⁷³. Zakłada ona, że przedsiębiorstwa wybierają źródła finansowania według określonej kolejności, nie starają się przy tym maksymalizować wartości firmy. Teoria ta wskazuje, że przedsiębiorstwa preferują wewnętrzne źródła finansowania. Dopiero w przypadku braku w wystarczającym stopniu źródeł wewnętrznych sięgają po środki zewnętrzne. Wybierając środki zewnętrzne, kierują się kolejnością jak najmniejszego uzależnienia od podmiotu, który je przyznaje.

Kryteria atrakcyjności poszczególnych źródeł finansowania odpowiadają na pytanie, dlaczego przedsiębiorstwa korzystają z takich, a nie innych źródeł finansowania, biorą jednak pod uwagę cechy samych źródeł, nie zaś postawę przedsiębiorstw. Można wyróżnić następujące kryteria oceny atrakcyjności poszczególnych źródeł finansowania⁷⁴:

- dostępność,
- koszt,
- elastyczność.

Najważniejszym kryterium, przede wszystkim dla MŚP, jest dostępność poszczególnych źródeł finansowania. Zależy ona od wymagań stawianych MŚP przez źródło finansowania. Przedsiębiorstwo musi spełnić warunki określone przez udzielającego wsparcia finansowego. Zakładając, że dostęp do źródeł finansowania ma duże znaczenie przy ich pozyskiwaniu, MŚP powinny wykorzystywać głównie źródła łatwej dostępności.

⁶⁹ Badanie wykonane dla Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku Sp. z o.o. metodą wywiadów kwestionariuszowych w 2002 r. wśród około 1200 firm zatrudniających od 2 do 250 osób, zlokalizowanych na terenie całej Polski. Wyniki badania zostały zaprezentowane w raporcie „Kondycja małych i średnich przedsiębiorstw u progu 2003 r. Raport z badań”.

⁷⁰ M. Olszewski, Kondycja małych i średnich przedsiębiorstw u progu 2003 r. Raport z badań, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, Warszawa 2003, s. 36.

⁷¹ M. Starczewska-Krzysztozek, Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008, s. 18.

⁷² Tamże.

⁷³ S.C. Myers, The Capital Structure Puzzle, „Journal of Finance” 1984, no. 39.

⁷⁴ J. Kubiak, Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005, s. 19.

Ważnym kryterium jest koszt pozyskania środków z danego źródła. Przedsiębiorstwa dążą do minimalizowania kosztów działalności. Uwzględniają ten parametr przy rozpatrywaniu różnych źródeł finansowania.

Kolejnym kryterium jest również elastyczność danego źródła finansowania. Oznacza ona szybkość pozyskania źródła, wielkość dostępnych środków, czas spłaty, łatwość zmniejszania i zwiększania wartości zadłużenia, możliwość renegotjacji terminu spłaty. Są to kryteria w dużym stopniu niezależne od MŚP, jednakże istotne przy wyborze źródeł finansowania, szczególnie w odniesieniu do dostępności i kosztu.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają specyficzną pozycję pod kątem dostępu do źródeł finansowania w odniesieniu do dużych firm. Z jednej strony mają utrudniony lub wręcz niemożliwy dostęp do niektórych form finansowania, ale jednocześnie istnieją źródła adresowane głównie do nich. Właściwe wykorzystanie form finansowania przeznaczonych przede wszystkim dla MŚP jest szansą znacznej poprawy własnej pozycji rynkowej, rozwoju firmy i stworzenia przewagi konkurencyjnej na rynku.

Ogół źródeł finansowania, biorąc za kryterium stopień dostępności dla MŚP i pozostałych przedsiębiorstw, można podzielić na następujące grupy:

Tabela 11.2. Dostępność źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw

Źródła finansowania				
Dostępne przede wszystkim dla MŚP	Bardziej dostępne dla MŚP niż dużych przedsiębiorstw	Jednakowo dostępne dla wszystkich przedsiębiorstw	Bardziej dostępne dla dużych przedsiębiorstw niż MŚP	Dostępne przede wszystkim dla dużych przedsiębiorstw
<ul style="list-style-type: none"> - poręczenia kredytowe - środki unijne - pożyczki od funduszy pożyczkowych 	<ul style="list-style-type: none"> - dotacje budżetowe - pożyczki od rodziny i znajomych 	<ul style="list-style-type: none"> - środki własne - kredyty bankowe krótkoterminowe - leasing - kredyty od dostawców - franchising 	<ul style="list-style-type: none"> - kredyty bankowe długoterminowe - kredyty od odbiorców - fundusze venture capital - factoring - emisje na rynku pozagiełdowym 	<ul style="list-style-type: none"> - emisje obligacji - emisje na rynku giełdowym

Źródło: opracowanie własne.

Powyższy podział jednoznacznie wskazuje na gorszą pozycję MŚP w dostępie do źródeł finansowania w porównaniu z dużymi firmami. Jednocześnie pokazuje możliwość zmniejszenia tego dystansu poprzez wykorzystanie źródeł przeznaczonych głównie dla MŚP. Źródła finansowania przeznaczone głównie dla MŚP posiadają specyficzne dla siebie cechy, które wychodzą naprzeciw oczekiwaniom MŚP. Wśród tych cech należy przede wszystkim wyróżnić:

- Pełna dostępność dla MŚP. Środki te skierowane są wyłącznie lub głównie do MŚP, dlatego duże firmy nie stanowią bariery w ich pozyskaniu.
- Niewielki koszt pozyskania środków. W przypadku dotacji budżetowych i funduszy unijnych źródła te są nieodpłatne, należy przedstawić odpowiedni wniosek i środki wykorzystać na wskazane cele. Przy pożyczkach udzielanych przez fundusze pożyczkowe spłata rozłożona jest w dogodnym czasie, stosowane są dostępne zabezpieczenia.
- Środki te oferowane są przez instytucje wyspecjalizowane w obsłudze MŚP. Dzięki temu są dopasowane konstrukcyjnie do oczekiwań MŚP, uwzględniają ich specyficzne cechy. Odnosi się to głównie do pożyczek udzielanych przez fundusze pożyczkowe i poręczeń udzielanych przez fundusze poręczeniowe, w których procedura stosowana przy ich udzielaniu zupełnie różni się od działań banków przy przyznawaniu kredytów.

Skorzystanie z tych źródeł niesie za sobą również pewne zobowiązania ze strony MŚP, do których należy zaliczyć:

- Obowiązek wykorzystania środków na określone cele. MŚP ubiegając się o środki, zobowiązuje się do ich przeznaczenia na ściśle wskazany cel, określony we wniosku o przyznanie dofinansowania.
- Konieczność przedstawienia biznesplanu uzasadniającego ekonomiczne podstawy przyznania środków. Odnosi się to do dotacji budżetowych i unijnych jest to konkretny projekt, który ma zostać dofinansowany. W pozostałych przypadkach środki przyznawane są na inwestycje bądź działalność bieżącą.
- Współfinansowanie ze środków własnych projektów dofinansowanych z dotacji budżetowych i unijnych, ewentualnie z przyznanych poręczeń lub pożyczek. Niewielkie przedsiębiorstwo jest zobligowane wykorzystać środki własne na sfinansowanie części przedsięwzięcia.

Odnosząc cechy poszczególnych źródeł finansowania jedynie do MŚP, można przedstawić w następujący sposób ich dostępność dla MŚP.

Tabela 11.3. Dostępność źródeł finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw

Łatwo dostępne	Średnio dostępne	Trudno dostępne
<ul style="list-style-type: none"> – środki własne – kredyty od dostawców – poręczenia kredytowe – środki unijne – pożyczki z sektora pozabankowego – dotacje budżetowe – pożyczki od rodziny i znajomych 	<ul style="list-style-type: none"> – kredyty bankowe krótkoterminowe – leasing – kredyty od odbiorców – factoring – emisje na rynku pozagiełdowym 	<ul style="list-style-type: none"> – emisje obligacji – emisje na rynku giełdowym – kredyty bankowe długoterminowe – fundusze venture capital – franchising

Źródło: opracowanie własne.

Powyższy podział określa możliwości pozyskania przez MŚP poszczególnych źródeł finansowania, stopień trudności przy ubieganiu się o konkretne środki, pokazuje, których źródeł MŚP nie powinny pominać.

11.3. Kredyt bankowy jako podstawowe źródło zewnętrznego finansowania MŚP

Przytoczone badania wskazują na kredyt jako podstawowe zewnętrzne źródło finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej MŚP. W pierwszej kolejności należy się zastanowić nad przyczynami takiej sytuacji. Główne znaczenie kredytu dla MŚP wynika z wielu przyczyn. Bank można uznać za nieodzownego „współpracownika” przedsiębiorstwa, w tym małego i średniego. Banki są tymi pośrednikami finansowymi, które mają najszerze kontakty z małymi i średnimi przedsiębiorstwami. W prowadzeniu działalności gospodarczej stała współpraca z bankiem jest koniecznością. Banki zapewniają bieżącą obsługę firmy (rachunek bankowy, rozliczenia pieniężne), są źródłem pozyskania środków na prowadzenie działalności (kredyt, pożyczki) oraz zapewniają zagospodarowanie wolnych środków pieniężnych (depozyty). Banki oferują MŚP wiele produktów, zaś kredyt jest jednym z nich. MŚP współpracując z bankiem korzystają przede wszystkim z rachunku bankowego i operacji na nim. Niejako naturalnym, następnym krokiem jest skorzystanie z kredytu czy lokaty bankowej.

Współpracę przedsiębiorstwa z bankiem wymuszają również przepisy prawa, które wymagają od podmiotów gospodarczych dokonywania lub przyjmowania płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą za pośrednictwem rachunku bankowego⁷⁵ oraz dokonywania wpłat publicznoprawnych w formie polecenia przelewu⁷⁶. MŚP, będące niejako przymuszone do kontaktu z bankiem, łatwiej decyduje się również na skorzystanie z oferty kredytowej.

Większość MŚP to firmy jednoosobowe bądź zatrudniające kilka osób z rodziny czy znajomych. W konsekwencji zarządzaniem firmą zajmuje się tylko właściciel, on podejmuje również decyzje w zakresie finansowania. Najczęściej nie są to osoby posiadające wiedzę ekonomiczną, dlatego bank oferując kompleksową obsługę finansów firmy oraz udzielając doradztwa jest najdogodniejszym miejscem uzyskania zewnętrznego finansowania. Ponadto właściciele MŚP nie są skłonni do poszukiwania wielu alternatyw finansowania działalności, stąd bank jest naturalnie wybierany.

Banki mają największe możliwości finansowania podmiotów gospodarczych. Z uwagi na posiadane środki własne oraz zgromadzone depozyty mogą sprostać wymaganiom przedsiębiorstw, w tym małym i średnim.

Pomimo faktu, że podstawowym dla MŚP źródłem zewnętrznego finansowania jest kredyt bankowy, w literaturze dotyczącej małych i średnich przedsiębiorstw często podkreśla się trudności we współpracy MŚP z bankami, w tym przede wszystkim ograniczony dostęp do kredytów dla firm z tego sektora⁷⁷. Bariery w korzystaniu z kredytów bankowych wynikają z przyczyn leżących zarówno po stronie banków, jak i MŚP. Należy zatem określić te bariery na podstawie badań sektora MŚP, jak i badań postawy banków wobec MŚP.

⁷⁵ Wymóg ten wprowadził obowiązujący od 21 sierpnia 2004 r. art. 22 ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 173 poz. 1807 z późn. zm.) dla przedsiębiorców w każdym przypadku, gdy stroną transakcji jest inny przedsiębiorca, a jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 tys. euro. Natomiast obowiązująca do 20 sierpnia 2004 r. ustawa z 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (Dz. U. Nr 101 poz. 1178 z późn. zm.) w art. 13 obowiązek ten przewidywała dla rozliczeń między przedsiębiorcami, jeżeli jednorazowa wartość należności lub zobowiązań przekracza równowartość 3 tys. euro albo równowartość 1 tys. euro, gdy suma wartości tych należności i zobowiązań powstałych w miesiącu poprzednim przekracza równowartość 10 tys. euro.

⁷⁶ Wymóg ten wynika z art. 61 ustawy z 9 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. Nr 137 poz. 926 z późn. zm.), który mówi, że zapłata podatków przez podatników, prowadzących działalność gospodarczą i zobowiązanych do prowadzenia księgi rachunkowej lub podatkowej księgi przychodów i rozchodów następuje w formie polecenia przelewu.

⁷⁷ Przetrawianie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw pod red. F. Bławata, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004, str. 68, Rola kredytu w finansowaniu działalności polskich przedsiębiorców, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004, s. 8.

Zgodnie z omawianym badaniem MŚP z 2007 r., przeprowadzonym na rzecz PKPP, zostały wskazane następujące bariery przy korzystaniu przez MŚP z kredytów bankowych⁷⁸:

- wysokość wymaganych zabezpieczeń: 24,6% MŚP,
- wysokość oprocentowania kredytów: 22,4% MŚP,
- niechęć banków do udzielania kredytów MŚP, wynikająca z wyższego ryzyka: 20,4% MŚP,
- brak atrakcyjnej oferty dla MŚP: 6,9% MŚP,
- wysokość prowizji: 5,0% MŚP,
- biurokracja związana z aplikowaniem o kredyt: 4,7% MŚP,
- małe znaczenie dotychczasowej historii kredytowej MŚP: 1,5% MŚP,
- brak indywidualnego podejścia do MŚP: 1,1% MŚP,
- koszt przygotowania wniosku kredytowego: 0,3% MŚP.

Wyniki te wskazują, że główne bariery związane są z zapewnieniem zabezpieczeń kredytu, wysokością oprocentowania oraz podejściem banków do MŚP.

Postawę MŚP wobec działań kredytowych banków obrazują również badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw województwa łódzkiego⁷⁹. Wyniki tych badań wskazują na istnienie następujących barier:

- kryteria oceny wniosku kredytowego: średnia ocen uznająca dyskryminację MŚP w zakresie kryteriów oceny wniosku kredytowego wyniosła 3,54 punktu w skali pięciostopniowej, 88,6% badanych MŚP stwierdziło, że dyskryminacja ta istnieje, dla 75,6% MŚP ma istotne znaczenie, a dla 42,0% ma znaczenie rozstrzygające,
- wysokość kosztów usług bankowych: średnia ocen uznająca koszty usług bankowych za przeszkodę w korzystaniu z nich wyniosła 3,025 punktu w skali pięciostopniowej, 86,8% badanych MŚP stwierdziło, że problem ten istnieje, dla 68,5% MŚP ma istotne znaczenie, a dla 20,3% ma znaczenie rozstrzygające.

Również wyniki tych badań potwierdzają wcześniejsze podstawowe bariery korzystania przez MŚP z kredytów bankowych.

Na problem dostępu MŚP do zewnętrznych źródeł finansowania należy również spojrzeć poprzez ocenę postępowania banków wobec MŚP, w szczególności w zakresie warunków udzielania kredytów.

Wyniki badań dotyczących postaw banków wobec MŚP wskazują⁸⁰, że banki rozwijają i udoskonalają działania w stosunku do MŚP, natomiast nadal jest to polityka pasywna, ostrożnościowa, prowadzona przy minimalnym ryzyku.

Badanie pokazało, że banki stosują wiele ograniczeń dla MŚP, rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej. Ograniczenia dotyczą przede wszystkim produktów kredytowych, czyli najbardziej pożądanym dla tych firm. W tym zakresie oferta banków w niewielkim zakresie jest dopasowana do specyfiki MŚP. Banki minimalizują własne ryzyko, bardzo ostrożnie podchodzą do nowo powstałych MŚP.

Badanie wykazało zależność, że im mniejsza firma, tym jest gorzej traktowana przez banki. Najmniejszych firm dotyczą przede wszystkim ograniczenia w dostępie do środków finansowych ze strony banków. Banki co do zasady nie tworzą specjalnych rozwiązań dla najmniejszych podmiotów, mających na celu uproszczenie w stosunku do nich procedur bankowych. Banki nie wspomagają więc najmniejszych podmiotów na rynku, które są w najtrudniejszej sytuacji finansowej. Podobnie poprzez takie działania minimalizują własne ryzyko i nie odpowiadają specyfice MŚP.

W świetle badania negatywnie należy ocenić ofertę produktów kredytowych dla MŚP pod kątem ceny ich nabycia. Oprocentowanie oraz prowizje pobierane przez banki od MŚP są znacznie wyższe niż w stosunku do dużych przedsiębiorstw, a nawet w stosunku do osób indywidualnych. Banki pobierają wyższe marże z powodu większego ryzyka kredytowego, trudności w uzyskaniu wymaganych zabezpieczeń. Utrudniają w ten sposób dostęp MŚP do kredytów bankowych, nie uwzględniają w tym postępowaniu specyfiki MŚP, jako podmiotów mających trudność w dostępie do kapitałów obcych. Dodatkowo przeciwdziałają prowadzeniu inwestycji, możliwościach rozwoju MŚP.

W konsekwencji pomimo wielu produktów skorzystanie z nich jest obwarowane koniecznością spełnienia wielu warunków, koszty dla MŚP są wysokie, trudności dotyczą przede wszystkim nowych i najmniejszych firm. Dla MŚP ogólnie dostępne są standardowe produkty bankowe, również mają dostęp do finansowania bieżącej działalności,

⁷⁸ M. Starczewska-Krzysztożek, *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2007*, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2007, s. 29.

⁷⁹ Badanie zostało przeprowadzone wśród 198 firm z sektora MŚP zlokalizowanych na terenie województwa łódzkiego metodą wywiadów bezpośrednich w okresie luty – kwiecień 2005 r. Wyniki badań pochodzą z publikacji: *Bariera w korzystaniu z usług bankowych w finansowaniu działalności małych i średnich przedsiębiorstw* pod red. J. Bliskiego i E. Stawasa, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2006.

⁸⁰ Badanie dotyczyło oferty banków skierowanej do małych i średnich przedsiębiorstw aktualnej na 1 sierpnia 2004 r. Analizie poddano oferty 25 banków o największej liczbie placówek: PKO BP, PKO S.A., BPH, BZ WBK, Kredyt Bank, Bank Millennium, ING Bank Śląski, BGŻ, Invest Bank, Eurobank, Citibank Handlowy, Lukas Bank, Dominet Bank, Bank Poczty, BOŚ, Bank Polskiej Spółdzielczości, Nordea Bank Polska, Raiffeisen Bank Polska, Górnośląski Bank Gospodarczy, BISE, Fortis Bank, Gospodarczy Bank Wielkopolski, Deutsche Bank PBC, Multibank (BRE Bank), BGK. Wyniki badań pochodzą z publikacji: R. Wolański, *Relacje między bankami a małymi i średnimi przedsiębiorstwami w: Prace naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem* pod red. F. Bławata, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2005, s. 241–256.

korzystania z produktów krótkoterminowych. Znacznie trudniej mogą uzyskać wsparcie długookresowe na działalność inwestycyjną, rozwojową. W konsekwencji mają nadal utrudniony dostęp do kredytów, szczególnie inwestycyjnych. Stąd istnieje konieczność dalszego dopasowania do siebie banków i MŚP w celu przezwyciężenia istniejących problemów i stworzenia na przyszłość bardziej dogodnych warunków do współpracy.

11.4. Rola środków pochodzących z Unii Europejskiej dla rozwoju MŚP

Środki finansowe pochodzące z UE mają charakterystyczne dla siebie cechy, wyróżniające je spośród pozostałych źródeł finansowania działalności i rozwoju MŚP. Cechy te określają dostępność tych źródeł, koszt ich pozyskania, sposób korzystania, przeznaczenie. W ten sposób pokazują ich dopasowanie do potrzeb i wymagań niewielkich podmiotów. Wśród podstawowych cech środków unijnych istotnych dla MŚP należy wymienić:

- Pełna dostępność dla MŚP. Środki te skierowane są wyłącznie lub głównie do MŚP, dlatego duże firmy nie stanowią bariery w ich pozyskaniu.
- Niewielki koszt pozyskania środków. Fundusze unijne są nieodpłatne, należy przedstawić odpowiedni wniosek i środki wykorzystać na wskazane cele.
- Obowiązek wykorzystania środków na określone cele. MŚP ubiegając się o środki zobowiązuje się do ich przeznaczenia na ściśle wskazany cel, określony we wniosku o przyznanie dofinansowania.
- Konieczność przedstawienia biznesplanu, uzasadniającego ekonomiczne podstawy przyznania środków. Jest to konkretny projekt, który ma zostać dofinansowany.
- Współfinansowanie ze środków własnych projektów dofinansowanych z dotacji unijnych. Niewielkie przedsiębiorstwo jest zobligowane wykorzystać środki własne (lub uzyskane z kredytu bankowego bądź innego źródła) na sfinansowanie części przedsięwzięcia.
- Wcześniejsze sfinansowanie projektu z własnych środków. MŚP w pierwszej kolejności musi zrealizować inwestycję ze środków własnych (ewentualnie uzyskanych z kredytu bankowego lub innego źródła), natomiast środki unijne rekompensują koszty części przedsięwzięcia, tzn. są wypłacane na zasadzie refundacji części poniesionych na inwestycje nakładów.
- Konieczność sprostania procedurom przyznania środków. MŚP muszą spełnić wszystkie wymagania proceduralne związane z uzyskaniem środków, dotyczące prawidłowego wypełnienia wielu dokumentów.

Powyższe cechy pozwalają na dokonanie oceny środków unijnych pod kątem ich dostosowania do specyfiki i potrzeb MŚP. Niewielkie podmioty mają gorszą pozycję w dostępie do źródeł finansowania w porównaniu z dużymi firmami. Środki unijne pozwalają zmniejszyć ten dystans, gdyż są przeznaczone głównie dla MŚP, są nieodpłatne i bezzwrotne. Jednakże skorzystanie ze środków unijnych wymaga wypełnienia skomplikowanych wniosków, przedstawienia dokładnych opisów i kalkulacji inwestycji, zapewnienia wkładu własnego oraz wcześniejszego sfinansowania inwestycji, gdyż dotacja wypłacana jest jako refundacja poniesionych kosztów. Ze spełnieniem tych warunków MŚP mają wiele problemów, gdyż nie posiadają wolnych środków, mają trudny dostęp do kredytów bankowych, nie zatrudniają wyspecjalizowanych osób. Wszystkie te warunki sprawiają, iż środki unijne są bardziej dostępne dla średnich firm niż dla małych, gdyż im łatwiej sprostać tym warunkom. Ponadto dotacje unijne są przeznaczone głównie na inwestycje, stąd ze środków tych korzystają głównie firmy, ponoszące znaczne nakłady inwestycyjne, nakierowane na rozwój i ekspansję na rynku.

Wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw to jeden z najważniejszych priorytetów Unii Europejskiej. Działania skierowane do MŚP są podejmowane m.in. w zakresie zwiększenia możliwości technologicznych niewielkich przedsiębiorstw, kształcenia i szkolenia w zakresie przedsiębiorczości oraz rozszerzania dostępu do pozyskiwania środków finansowych ze źródeł zewnętrznych. Przystąpienie Polski do UE otworzyło dla MŚP nowe możliwości finansowania działalności. Wiąże się to przede wszystkim z faktem, że do dyspozycji MŚP są fundusze strukturalne, a nie przedakcesyjne. Do czasu przystąpienia do UE MŚP mogły korzystać z funduszy przedakcesyjnych (głównie w ramach programu Phare), których budżet był znacznie niższy w porównaniu z funduszami strukturalnymi.

W latach 2004–2006 podmioty w Polsce mogły korzystać z następujących funduszy strukturalnych UE:

- Europejski Fundusz Społeczny,
- Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej – sekcja Orientacji,
- Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego,
- Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa.

W latach 2007–2013, w wyniku reformy polityki spójności, liczba funduszy strukturalnych została ograniczona do Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Właśnie z tych dwóch funduszy począwszy od 2004 r. przeznaczonych jest najwięcej środków dla MŚP.

W latach 2004–2006 środki unijne były wydatkowane w ramach pięciu jednofunduszowych sektorowych programów operacyjnych (SPO):

- wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw (SPO WKP),
- rozwoju zasobów ludzkich (SPO RZL),
- restrukturyzacji i modernizacji sektora żywnościowego oraz rozwoju obszarów wiejskich (SPO ROL),
- rybołówstwa i przetwórstwa ryb (SPO Ryby),
- infrastruktury transportowej i gospodarki morskiej (SPO Transport).

O dofinansowanie ze środków unijnych można było ubiegać się również w ramach dwufunduszowego Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (ZPORR).

W ramach tych programów MŚP korzystały z funduszy unijnych głównie z SPO – WKP oraz w mniejszym stopniu z ZPORR. Faktycznie osoby rozpoczynające działalność gospodarczą i mikroprzedsiębiorstwa otrzymywały wsparcie głównie z programu ZPORR, a małe i średnie firmy z SPO WKP.

Z kolei w latach 2007–2013 środki unijne wydatkuje się w ramach następujących programów operacyjnych:

- Program Infrastruktura i Środowisko,
- Program Kapitał Ludzki,
- Program Innowacyjna Gospodarka,
- Program Rozwój Polski Wschodniej,
- Program Pomoc Techniczna,
- Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej,
- 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (1 dla każdego z województw).

W tym przypadku środki dla MŚP są przewidziane głównie w programach infrastruktura i środowisko, innowacyjna gospodarka i programach regionalnych.

Wśród środków unijnych adresowanych do MŚP, wpływających w największym stopniu na ich rozwój, należy wymienić wsparcie prowadzonych przez MŚP inwestycji. Dane na temat wykorzystanych środków unijnych przez MŚP można wygenerować do 2007 r. włącznie. Liczbę MŚP, korzystających z pomocy unijnej oraz wysokość środków unijnych wykorzystanych przez MŚP w latach 2001–2007 przedstawia poniższa tabela⁸¹.

Tabela 11.4. Liczba MŚP, korzystających z pomocy unijnej oraz wysokość środków unijnych wykorzystanych przez MŚP

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Razem
Liczba MŚP, korzystających z pomocy unijnej i wielkość wsparcia ze środków UE dla MŚP								
Liczba MŚP (tys.)	2,2	3,9	10,3	7,2	5,9	5,5	2,5	37,5
Wielkość wsparcia (mln zł)	4,7	18,6	52,2	50,2	168,2	598,5	597,2	1489,6
Liczba MŚP i wielkość wsparcia ze środków UE na prowadzenie inwestycji przez MŚP								
Liczba MŚP (tys.)	1,4	3,1	8,1	5,2	4,1	3,9	1,5	27,3
Wielkość wsparcia (mln zł)	3,7	16,4	48,1	46,0	161,0	566,0	569,0	1410,2
Udział liczby MŚP i wielkość wsparcia ze środków UE na prowadzenie inwestycji przez MŚP wśród ogółu MŚP korzystających ze wsparcia i ogólnej wielkości wsparcia								
Udział liczby MŚP (%)	63,6	79,5	78,6	72,2	69,5	70,9	60,0	72,8
Udział wielkości wsparcia (%)	78,7	88,2	92,1	91,6	95,7	94,6	95,3	94,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Większość pomocy unijnej kierowanej do MŚP dotyczy szeroko rozumianych inwestycji. Wzrasta liczba MŚP korzystających z pomocy, rośnie zainteresowanie dotacjami unijnymi, natomiast nadal mało MŚP pozyskuje te środki. Taka sytuacja nie wynika z niewielkiego zainteresowania MŚP środkami unijnymi, gdyż w stosunku do niektórych z nich, a szczególnie programu SPO WKP, składane wnioski wielokrotnie przewyższają dostępne środki. Przede wszystkim ograniczona kwota środków powoduje ograniczoną liczbę beneficjentów. Niewątpliwie na podkreślenie zasługuje rosnąca kwota pomocy unijnej na inwestycje MŚP. Taka tendencja obecnie ma miejsce, gdyż wraz z przystąpieniem

⁸¹ Tabela zawiera dane przybliżone, gdyż trudno jest dokładnie wydzielić z ogółu pomocy przeznaczonej tylko na inwestycje oraz w niektórych przypadkach nie ma pełnej informacji na temat wykorzystania środków unijnych.

Polski do UE MŚP mogą korzystać z funduszy strukturalnych, w których wartość przyznawanej pomocy jest wielokrotnie wyższa niż dla funduszy przedakcesyjnych. Ponadto środki zaplanowane w ramach funduszy strukturalnych na lata 2007–2013 są znacznie większe od dostępnych w latach 2004–2006.

Oprócz analizy stopnia zainteresowania i wykorzystania przez MŚP pomocy unijnej ważne są również informacje na temat rozkładu MŚP, korzystających z tych środków oraz efektów korzystania przez MŚP ze wsparcia wydatków inwestycyjnych. Przedstawione poniżej wyniki badań zostały oparte na ocenie rezultatów działania 2.3 SPO WKP⁸². Badania prowadzone były przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości po 18 miesiącach od rozliczenia poszczególnych projektów. Badanie było realizowane techniką ankiety internetowej CAWI (Computer-Assisted Web Interviewing) i dokonuje pomiaru zarówno twardych wskaźników, jak i zbiera oceny i opinie MŚP na temat efektów realizacji projektu SPO WKP dla rozwoju ich przedsiębiorstw. W przypadku działania 2.3 SPO WKP badanie obejmuje pierwszych 1198 firm, tj. przedsiębiorstw, które rozliczyły projekty SPO WKP między czerwcem 2005 a lutym 2007 r.⁸³.

Zgodnie z tymi badaniami rozkład korzystających ze wsparcia pod kątem wielkości przedstawia się następująco:

- średnie przedsiębiorstwa: 48% firm korzystających z pomocy,
- małe przedsiębiorstwa: 44% firm korzystających z pomocy,
- mikroprzedsiębiorstwa: 8% firm korzystających z pomocy.

Z kolei rozkład MŚP pod względem wysokości udzielonej dotacji wygląda następująco:

- do 100 tys. zł: 16% MŚP,
- 100 tys. zł–200 tys. zł: 17% MŚP,
- 200 tys. zł–500 tys. zł: 27% MŚP,
- 500 tys. zł–1 mln zł: 20% MŚP,
- powyżej 1 mln zł: 20% MŚP.

Średnia wysokość udzielonej dotacji wyniosła 505 400 zł. Istniała zatem duża grupa MŚP, która uzyskała wysokie wsparcie znacznie przekraczające 1 mln zł.

Dla 73,8% MŚP przyznane wsparcie służyło działaniom modernizacyjnym. Zatem MŚP zrealizowały przede wszystkim inwestycje odtworzeniowe. Następne 18,7% MŚP realizowało projekt, polegający na wdrażaniu lub komercjalizacji technologii i produktów innowacyjnych, zaś kolejne 4,1% MŚP zastosowało IT/ITC w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Pozostałe działania dotyczyły co najwyżej 1% MŚP.

W szczególności ważne są badania dotyczące oceny skuteczności działania 2.3 SPO WKP na tle wybranych wskaźników działalności MŚP, korzystającego ze wsparcia.

Wśród zbadanych zmiennych, na które mogły oddziaływać uzyskane środki unijne, jest poziom zatrudnienia. Wśród badanych 1198 MŚP w ciągu jednego roku zatrudnienie wzrosło o 13%, ogółem o 13 287 nowych miejsc pracy, co oznacza, że średnio na jednego pracodawcę przypada jedenastu nowo zatrudnionych pracowników.

Z kolei badanie zmiany przychodów netto wykazało wzrost o 23% w stosunku do roku poprzedniego. Ponad 70% MŚP stwierdziło, że w bieżącym roku ich przychody wzrosną. Co siódmy podmiot deklaruował, że przychód utrzyma swoją dotychczasową wysokość, a tylko 3% prognozowało, że ich przychody spadną.

Badaniu poddano również wielkość eksportu i importu MŚP. Średnia wartość eksportu wzrosła w porównaniu do roku poprzedniego o 24%, zaś w przypadku importu również zanotowano wzrost, ale o 18%.

Znacznie gorzej sytuacja wyglądała u MŚP odnośnie do wartości nakładów inwestycyjnych – wzrosły one zaledwie o 2%, przy czym dla mikro i małych przedsiębiorstw zanotowano spadek o 8%, zaś dla średnich wzrost o 6%.

Badaniu poddano również opinie MŚP na temat efektów udziału w działaniu 2.3 SPO WKP. Jednym ze wskaźników skuteczności projektu był deklarowany przez MŚP wpływ projektu na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Zdecydowana większość, bo aż 96% MŚP, biorących udział w badaniu, stwierdziło, że realizacja projektu wpłynęła pozytywnie na konkurencyjność ich firm. Spośród nich 73% określiła opisany wpływ jako duży lub bardzo duży. Dla 26% wpływ na zwiększenie konkurencyjności był określany jako średni, natomiast 1% opisywał go jako mały.

Ponadto badane MŚP określiły wpływ projektu jako duży lub bardzo duży na następujące aspekty funkcjonowania firmy:

- unowocześnienie technologiczne firmy: 76% MŚP,
- poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy: 51% MŚP,

⁸² Przedstawione dane dotyczą wyników badania dotyczącego programu 2.3 SPO WKP, gdyż beneficjentami są tylko MŚP oraz środki z tego programu są przeznaczone na inwestycje.

⁸³ Sektorowy Program Operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw Działania 2.1, 2.3, 1.2.1, 1.2.2 Efekty wsparcia przedsiębiorstw i otoczenia biznesu, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 22 i nast. Poniższe dane dotyczące efektów wykorzystania środków unijnych pochodzą z tego opracowania.

- wzrost potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa: 36% MŚP,
- zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska przez firmę: 21% MŚP,
- zwiększenie liczby zagranicznych kontaktów handlowych: 19% MŚP,
- unowocześnienie technologii IT/ITC: 18% MŚP,
- dostosowanie firmy do działalności na terenie UE: 17% MŚP,
- podniesienie jakości i efektywności zarządzania: 16% MŚP,
- poprawa kwalifikacji kadr: 15% MŚP,
- nawiązanie lub poszerzenie współpracy z innymi przedsiębiorstwami: 7% MŚP,
- nawiązanie lub poszerzenie współpracy w zakresie badań i rozwoju: 2% MŚP.

Realizowany projekt w największym stopniu wpływał na zakres inwestycji w MŚP, głównie w zakresie unowocześnienia technologicznego. Natomiast nie służył on inwestycjom o charakterze innowacyjnym, o czym świadczy niewielki wpływ na działalność w zakresie badań i rozwoju.

Na podkreślenie zasługuje opinia, że 98% badanych MŚP uznało, że efekty udziału firmy w projekcie warte były poniesionych nakładów. Praktycznie wszystkie MŚP są zadowolone z uczestnictwa w projekcie.

Ważnych informacji dostarcza również porównanie zakresu korzystania przez MŚP po rozliczeniu projektu z pomocy publicznej z deklaracją MŚP, czy zamierzają skorzystać z pomocy publicznej i na jakie cele w najbliższych 12 miesiącach. W obu tych przypadkach przedsiębiorstwa skorzystały bądź zamierzają skorzystać ze wsparcia na:

- inwestycje: 43% MŚP skorzystało, a 85% MŚP ma zamiar skorzystać,
- szkolenia: 36% MŚP skorzystało, a 63% MŚP ma zamiar skorzystać,
- doradztwo: 16% MŚP skorzystało, a 38% MŚP ma zamiar skorzystać,
- badania i rozwój: 4% MŚP skorzystało, a 33% MŚP ma zamiar skorzystać,
- pożyczki lub poręczenia: 4% MŚP skorzystało, a 14% MŚP ma zamiar skorzystać,
- nie skorzystało ze wsparcia 36% MŚP, zaś nie ma zamiaru skorzystać 9% MŚP.

Powyższe porównanie pokazuje rozdźwięk pomiędzy faktycznymi działaniami MŚP a założeniami, planami działań na przyszłość. Świadczy w dużej mierze o braku realności planów.

Analiza wykorzystania przez MŚP środków unijnych oraz efekty tych działań pozwalają na przedstawienie następujących wniosków.

- Rośnie wykorzystanie przez MŚP środków unijnych. Systematycznie rośnie kwota wykorzystywanej pomocy przez MŚP, wzrost ma miejsce głównie od 2006 r. Wiąże się to ze wzrostem dostępnych środków z uwagi na możliwość wykorzystania funduszy strukturalnych od 2004 r. Pokazuje ponadto, że MŚP radzą sobie z absorpcją dostępnych środków, pomimo znacznego wzrostu ich puli.
- Zainteresowanie funduszami unijnymi przejawiają przede wszystkim średnie i małe przedsiębiorstwa, natomiast mikroprzedsiębiorstwa korzystają z nich w bardzo małej skali. Biorąc pod uwagę, że na rynku mikrofirmy stanowią 96,38% ogółu przedsiębiorstw, małe 2,58%, a średnie 0,86%⁸⁴, istnieje potrzeba zaktywizowania najmniejszych podmiotów do pozyskiwania środków unijnych. Ten problem pozostał nierozwiązany, gdyż podobna sytuacja miała miejsce w przypadku funduszy przedakcesyjnych. Wówczas środki adresowane tylko do mikroprzedsiębiorstw nie zostały w pełni wykorzystane.
- Projekty finansowane ze środków unijnych dotyczą prostych działań inwestycyjnych o charakterze modernizacyjnym, odtworzeniowym. Niewielki odsetek MŚP finansuje z nich działania innowacyjne. W ogóle nie ma zainteresowania finansowaniem wydatków na badania i rozwój. Świadczy to o niewielkim zainteresowaniu MŚP faktycznym wzrostem konkurencyjności na rynku. Należy jednak zaznaczyć, że na lata 2007–2013 znaczne kwoty środków unijnych przeznaczone są na działania innowacyjne oraz wydatki na badania i rozwój.
- Środki unijne otrzymują przede wszystkim MŚP przemysłowe. Bardzo niewielkie zainteresowanie pozyskaniem pomocy jest wśród firm, zajmujących się handlem i usługami, natomiast wśród MŚP jest ich najwięcej. Okazuje się, że największa grupa MŚP nie jest zainteresowana pozyskaniem środków unijnych.
- Środki unijne skutecznie służą poprawie wybranych wskaźników działalności MŚP, korzystających ze wsparcia. Dotyczy to przede wszystkim poziomu zatrudnienia, wielkości przychodów netto, eksportu i importu.
- Na podkreślenie zasługuje fakt, że prawie wszystkie MŚP, którym zostały przyznane środki, uznały, że efekty udziału firmy w projekcie warte były poniesionych nakładów oraz że realizacja projektu zwiększyła konkurencyjność ich firm.

⁸⁴ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 22.

11.5. Wsparcie finansowe rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe

Pośród wszystkich funduszy poręczeniowych Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych przy Banku Gospodarstwa Krajowego ma zasięg ogólnokrajowy i jest finansowany przez państwo, działa również na specyficznych zasadach. Pozostałe fundusze poręczeniowe mają zasięg lokalny i regionalny. Dlatego oddzielnie zostanie omówiona działalność funduszy poręczeniowych lokalnych i regionalnych oraz aktywność funduszu przy BGK.

Znaczenie i efekty działalności funduszy lokalnych i regionalnych oraz ich aktywność obrazują dane na temat wartości kapitału, będącego w posiadaniu funduszy, ilości i wartości udzielonych poręczeń. Dane na ten temat za poszczególne lata przedstawia tabela 11.5.

Wyżej przedstawione dane pokazują znaczny rozwój działalności funduszy lokalnych i regionalnych, szczególnie od 2002 r. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na przyrost kapitałów, gdyż ich wysokość faktycznie określa, jaka liczba i wartość poręczeń może być udzielona. Temu przyrostowi towarzyszy wzrost znaczenia funduszy na rynku, zobrazowany liczbą i wartością udzielonych poręczeń. W 2006 r. i 2007 r. liczba udzielonych poręczeń stanowiła 50% całkowitej liczby poręczeń udzielonych od początku działania funduszy i równała się poręczeniom udzielonym do końca 2004 r. W przypadku wartości poręczeń było to odpowiednio 62,2% i 164,4%. Biorąc pod uwagę sam 2007 r., liczba poręczeń stanowiła 26,8% ogółu udzielonych poręczeń oraz 36,6% poręczeń udzielonych do końca 2006 r. Odnośnie do wartości poręczeń było to odpowiednio 37,3% i 59,4%. Na podkreślenie zasługuje przede wszystkim bardzo szybki wzrost wartości udzielonych poręczeń.

Tabela 11.5. Wyniki działalności funduszy poręczeniowych za poszczególne lata

	1994–1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Suma
LF	bd	17	17	24	39	50	61	54	53	51	–
Wartość kapitału funduszy (mln zł), jego roczna dynamika (%) i przyrost od 1999 roku (rok 1999 = 100)											
W	bd	30,6	37,1	35,9	92,9	133,9	186,7	288,4	443,0	588,6	–
D	bd	bd	21,2	- 3,2	158,8	44,1	39,4	54,5	53,6	32,9	–
P	–	–	121,2	117,3	303,6	437,6	610,1	942,5	1448,7	1925	–
Liczba udzielonych poręczeń, ich roczna dynamika (%) i przyrost od 1999 roku (rok 1999 = 100)											
L	989	434	425	415	810	1534	2212	3101	4611	5312	19843
D	bd	bd	- 2,1	- 2,4	95,2	89,4	44,2	40,2	48,7	15,2	–
P	–	–	97,9	95,6	186,6	353,5	509,7	714,5	1062,4	1224,0	–
Wartość udzielonych poręczeń (mln zł), roczna dynamika (%) i przyrost od 1999 roku (rok 1999 = 100)											
W	48,1	26,6	23,4	23,1	47,6	85,6	132,8	221,8	401,5	599,9	1610,4
D	bd	bd	- 12,0	- 1,3	106,1	79,8	55,1	67,0	81,0	49,4	–
P	–	–	88,0	86,8	178,9	321,8	499,2	833,8	1509,4	2255,3	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raporty o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce za lata 2001–2007, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2002–2008. bd – brak danych. LF – liczba funduszy.

Informacje na temat udzielonych poręczeń kredytowych na inwestycje dostępne są dla lat 2004–2007. Strukturę ilości i wartości udzielonych poręczeń ze względu na rodzaj poręczanego zobowiązania przedstawia tabela 11.6.

Niewielka część poręczeń dotyczyła kredytów i pożyczek inwestycyjnych – stanowiły one 26% – 30% wartości ogółu udzielonych poręczeń oraz 24%–27% liczby przyznanych poręczeń. Działalność lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych ma niewielkie znaczenie przy działalności inwestycyjnej MŚP. Ogólny wzrost dynamiki liczby i wartości poręczeń dotyczył zarówno poręczeń na cele inwestycyjne, jak i obrotowe. Poręczenia na cele inwestycyj-

ne rosły w podobny sposób, jak ogół poręczeń, co należy uznać za dobry rezultat. Udział poręczeń na cele inwestycyjne pozostał na zbliżonym poziomie.

Tabela 11.6. Struktura ilości i wartości udzielonych poręczeń ze względu na rodzaj poręczanego zobowiązania

RPZ	Struktura poręczeń według rodzaju poręczanego zobowiązania															
	2004				2005				2006				2007			
	liczba		Wartość		liczba		wartość		liczba		wartość		liczba		wartość	
	ilość	%	mln zł	%	ilość	%	mln zł	%	ilość	%	mln zł	%	ilość	%	mln zł	%
KPO	1615	73	93,0	70	2326	75	155,3	70	3412	74	297,1	74	4037	76	443,9	74
KPI	597	27	39,8	30	775	25	66,5	30	1199	26	104,4	26	1275	24	156,0	26

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raporty o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce za lata 2004–2007, Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych, Warszawa 2005–2008. RPO – Rodzaj poręczanego zobowiązania, KPO – Kredyty i pożyczki obrotowe, KPI – Kredyty i pożyczki inwestycyjne.

Ważne informacje uzyskuje się, badając strukturę udzielonych poręczeń. Biorąc pod uwagę wielkość MŚP, korzystających ze wsparcia w 2007 r., 68,5% poręczeń udzielono mikroprzedsiębiorstwom, 27,9% małym firmom, a 3,5% średnim podmiotom. W 2006 r. było to odpowiednio 71,2%, 25,0% i 3,8%. W poprzednich latach struktura przedstawiała się podobnie. Oznacza to, że z poręczeń korzystają głównie mikroprzedsiębiorstwa, co należy uznać za dobrą sytuację, gdyż właśnie one mają najtrudniejszą sytuację w dostępie do kredytu.

Z kolei przyjmując za kryterium sektor działania poręczeniobiorcy, beneficjentami są głównie podmioty zajmujące się handlem (34% poręczeń w 2007 r. i 39% w 2006 r.), usługami (31% poręczeń w 2007 r. i 30% w 2006 r.) oraz produkcją (18% poręczeń w 2006 r.). Z poręczeń lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych korzystały głównie firmy handlowe i usługowe.

Wsparcie inwestycji małych i średnich przedsiębiorstw przez Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych przy Banku Gospodarstwa Krajowego

Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych przy Banku Gospodarstwa Krajowego jest finansowanym przez państwo przedsięwzięciem, mającym na celu ułatwienie przedsiębiorstwom dostęp do kredytów poprzez ich poręczenie, szczególnie w odniesieniu do małych i średnich firm. Fundusz rozpoczął działalność w 1995 r., pierwszych poręczeń udzielił w 1996 r. Ilość i wartość udzielonych przez fundusz poręczeń w poszczególnych latach przedstawia poniższa tabela.

Tabela 11.7. Wyniki działalności Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych BGK

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Suma
Liczba udzielonych poręczeń i ich roczna dynamika													
Ilość	20	62	191	221	237	242	291	570	1002	1267	1259	1444	6806
D %	–	210,0	208,1	15,7	7,2	2,1	20,2	95,9	75,8	26,4	-0,63	14,7	–
Wartość udzielonych poręczeń i ich roczna dynamika													
War	3,1	12,1	78,6	55,7	51,9	48,4	92,9	127,7	209,1	251,2	260,4	386,0	1577
D %	–	290,3	549,6	-29,1	-6,8	-6,7	91,9	37,5	63,7	20,1	3,7	48,2	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Informacja o Krajowym Funduszu Poręczeń Kredytowych w Banku Gospodarstwa Krajowego, Bank Gospodarstwa Krajowego, Departament Funduszy Poręczeń i Gwarancji, Warszawa 2008.

Również w przypadku tego funduszu rośnie liczba i wartość udzielanych poręczeń, szczególnie od 2002 r. Z ogólnej liczby 6806 udzielonych poręczeń 21,2% przyznano w 2007 r., a 18,5% w 2006 r. Wśród wszystkich przyznanych poręczeń 61,6% dotyczyło kredytów inwestycyjnych. Jest to sytuacja znacznie lepsza w porównaniu z lokalnymi i regionalnymi funduszami pożyczkowymi.

Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstw, korzystających z funduszu, 45,8% poręczeń udzielono firmom zatrudniającym do 5 osób, 40,4% MŚP zatrudniającym od 6 do 50 osób, 12,5% poręczeń przeznaczono dla średnich firm, a 1,3% poręczeń dla dużych firm. Oznacza to, że głównym beneficjentem wsparcia są mikroprzedsiębiorstwa.

Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw przez fundusze pożyczkowe

Fundusze poręczeniowe pośrednio umożliwiają MŚP dostęp do kapitałów. W sposób bezpośredni robią to fundusze pożyczkowe. One dostarczają sektorowi mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw potrzebnych środków na bieżącą działalność, jak i inwestycje. Szczegółowe dane na temat działalności funduszy pożyczkowych dostępne są od 2003 r., co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 11.8. Wyniki działalności funduszy pożyczkowych za poszczególne lata

	1994–2002	2003	2004	2005	2006	2007	Suma
Liczba funduszy	bd	76	77	81	75	73	–
Wartość kapitału funduszy w mln zł	bd	368,3	437,8	558,2	712,5	823,2	–
Dynamika wartości kapitału %	bd	bd	18,9	27,5	27,6	15,3	–
Liczba udzielonych pożyczek w tys.	71,4	11,5	13,3	16,0	19,5	21,0	152,1
Dynamika udzielonych pożyczek %	bd	bd	15,7	20,3	21,9	7,7	–
Wartość udzielonych pożyczek w mln zł	992,7	174,0	204,4	240,8	370,6	417,5	2391,3
Dynamika wartości %	bd	bd	17,5	17,8	21,8	21,2	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty Fundusze pożyczkowe w Polsce za lata 2004–2007, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2005–2008, bd – brak danych.

Działalność funduszy pożyczkowych, podobnie jak poręczeniowych, wykazuje tendencję wzrostową. Przede wszystkim rośnie kapitał funduszy, który może być wykorzystany na pożyczki, również wzrasta liczba i wartość udzielonych pożyczek. Wzrost ten nie jest jednak tak znaczny, jak w przypadku funduszy poręczeniowych. Tutaj roczna dynamika nie przekracza 20%, zaś przy funduszach poręczeniowych kształtuje się powyżej 40%. Informacja na temat struktury pożyczek w zależności od przeznaczenia pożyczki dostępna jest za lata 2004–2007 oraz narastająco do 31.12.2004 r., 31.12.2005 r., 31.12.2006 r. i 31.12.2007 r., co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 11.9. Struktura pożyczek w zależności od przeznaczenia pożyczki

Przezn. pożyczki na cele:	Struktura pożyczek w zależności od przeznaczenia pożyczki (%)															
	Narastająco do 31.12.2004		2004		Narastająco do 31.12.2005		2005		Narastająco do 31.12.2006		2006		Narastająco do 31.12.2007		2007	
	liczba	wartość	liczba	wartość	liczba	wartość	liczba	wartość	liczba	wartość	liczba	wartość	liczba	wartość	liczba	wartość
Obr.	29,5	22,7	25,8	19,5	28,5	22,9	26,5	26,1	30,1	24,4	39,1	30,3	31,9	27,2	43,7	40,3
Inw.	67,9	71,9	68,6	71,0	67,6	69,4	68,6	61,5	65,7	67,1	54,7	56,9	63,7	63,5	52,0	45,6
Obr. Inw.	2,6	5,5	5,6	9,5	3,9	7,8	5,0	12,4	4,2	8,6	6,2	12,8	4,4	9,3	6,0	14,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty Fundusze pożyczkowe w Polsce za lata 2004–2007, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin 2005–2008.

Liczba pożyczek na inwestycje stanowiła w latach 2004 i 2005 niecałe 70% ogółu udzielonych pożyczek, natomiast w 2006 i 2007 roku niewiele ponad 50% – maleje odsetek pożyczek finansujących cele inwestycyjne. Przez cały okres funkcjonowania funduszy do 31 grudnia 2007 r. pożyczki na cele inwestycyjne stanowiły 63,7% przyznanych pożyczek, co oznacza 96 888 pożyczek na kwotę 1518,5 mln zł. Dla MŚP, mających największe problemy z uzyskaniem kredytu, a szczególnie kredytu inwestycyjnego, fundusze pożyczkowe często są jedynym źródłem pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania, głównie na cele inwestycyjne. Szczególne znaczenie mają w przypadku finansowania inwestycji, gdyż właśnie kredyt inwestycyjny jest najmniej dostępny dla najmniejszych firm. Niepokój budzi malejący udział pożyczek na cele inwestycyjne – od początku funkcjonowania funduszy do 31 grudnia 2004 r. było ich 67,9%, zaś do 31 grudnia 2007 r. 63,7%.

Bardzo pozytywnym zjawiskiem jest fakt, że zdecydowana większość pożyczek udzielana jest mikroprzedsiębiorstwom. Przez cały okres funkcjonowania funduszy pożyczkowych 96,3% pożyczek udzielono mikroprzedsiębiorstwom, 3,6% pożyczek małym przedsiębiorstwom, a 0,2% średnim firmom. Jeżeli chodzi o wartość pożyczek, było to odpowiednio 84,3%, 13,4% i 2,2%. Największe problemy z pozyskaniem środków zewnętrznych mają właśnie mikroprzedsiębiorstwa. Fundusze pożyczkowe zmniejszają ten problem. Sytuacja ta jest podobna jak dla funduszy poręczeniowych, przy czym odsetek pożyczek udzielanych mikroprzedsiębiorstwom jest znacznie wyższy od odsetka przyznanych im poręczeń.

Pożyczki są udzielane przede wszystkim MŚP zajmującym się handlem (47,4% liczby pożyczek) oraz usługami (40,3% liczby pożyczek). Na działalność produkcyjną przypada 11,1% udzielonych pożyczek. Również w tym przypadku podobne tendencje można zaobserwować dla funduszy poręczeniowych.

Powyższa analiza wsparcia MŚP przez fundusze poręczeniowe i pożyczkowe pozwala na przedstawienie następujących wniosków.

- Wzrasta aktywność na rynku funduszy poręczeniowych i pożyczkowych. Rośnie liczba i wartość udzielonych pożyczek i poręczeń, w tym również na cele inwestycyjne, najprawdopodobniej wzrost ten będzie trwał, z uwagi na rosnący kapitał funduszy.
- Większość przyznanych pożyczek ma cel inwestycyjny. Z ogółu 152,1 tys. przyznanych pożyczek 63,7% było przyznanych na inwestycje. Rozpatrując kwotę udzielonych pożyczek, 63,5% dotyczyło inwestycji. Odwrotnie jest w przypadku poręczeń udzielanych przez lokalne i regionalne fundusze poręczeniowe. W tym przypadku poręczenia związane z inwestycjami stanowią około 25% ogółu udzielonych. Natomiast w przypadku funduszu poręczeniowego prowadzonego przez bank BGK cel inwestycyjny związany był z ponad 60% poręczeń.
- W latach 1995–2007 fundusze przyznały 26 650 poręczeń i 152 100 pożyczek. Stąd fundusze pożyczkowe znacznie szerzej prowadzą działalność, docierają do większej grupy firm. Przy czym dynamika wzrostu aktywności jest większa dla funduszy poręczeniowych.
- Przyjmując za podstawę liczbę aktywnie działających małych i średnich przedsiębiorstw w 2006 r., która wynosiła 1 701 284 firm, okazuje się, że w latach 1995–2007 10,5% najmniejszych podmiotów skorzystało z usług funduszy pożyczkowych i poręczeniowych. Należy uznać, że przedsiębiorstwa przejawiają niewielkie zainteresowanie działalnością funduszy.
- Analiza struktury udzielonych poręczeń i pożyczek pokazuje, że kształtuje się ona odmiennie niż dla środków unijnych, z których korzystają głównie małe i średnie firmy, prowadzące działalność przemysłową. Dla poręczeń i pożyczek są to mikroprzedsiębiorstwa, zajmujące się handlem lub usługami.

Podsumowanie

Głównym źródłem finansowania przez MŚP bieżącej działalności, jak i rozwoju, są środki własne. Natomiast wśród źródeł obcych podstawowe znaczenie ma kredyt bankowy. Inne formy pozyskania środków zewnętrznych są znacznie rzadziej wykorzystywane przez MŚP.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do źródeł finansowania inwestycji, w tym przede wszystkim innowacji. Wiąże się to przede wszystkim z trudno dostępnym kredytem długoterminowym. Wśród podstawowych utrudnień przy dostępie do kapitałów obcych należy wymienić wymagane zabezpieczenia, wysokość stóp procentowych, w tym przede wszystkim zbyt wysokie oprocentowanie kredytów, uciążliwość procedur bankowych oraz niechęć banków do udzielania kredytów MŚP.

Pomimo istniejących niedogodności we współpracy banków z MŚP, przeprowadzona analiza wskazuje, że banki w znacznym stopniu rozwinęły działalność w stosunku do MŚP, w tym również w zakresie udzielania kredytów. Istnieje konieczność dalszego dopasowywania się do siebie tych dwóch grup podmiotów dla pełnego uwzględnienia specyficznych cech charakterystycznych dla nich i zwiększenia dostępu MŚP do kredytów bankowych.

Przeciwdziałać trudnościom MŚP w dostępie do kredytów i innych źródeł finansujących rozwój mają środki adresowane przede wszystkim do tego sektora. Do tego rodzaju źródeł finansowania należą środki unijne, środki budżetowe, pożyczki i poręczenia udzielane przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że MŚP przejawiają duże zainteresowanie możliwością pozyskania środków unijnych. Kwota, na jaką składane są wnioski przez MŚP o przyznanie dofinansowania, wielokrotnie przewyższa dostępne środki. Większość środków przeznaczona jest na wsparcie działalności inwestycyjnej MŚP. Należy przyjąć, że środki unijne właściwie spełniają swoją rolę jako źródło służące rozwojowi MŚP.

Natomiast zainteresowanie MŚP ofertą funduszy pożyczkowych i poręczeniowych nie jest tak duże. Sytuacja stale poprawia się, natomiast nadal jest niezadowolająca. Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe powinny ciągle rozwijać działalność, lepiej docierać ze swoją ofertą do przedsiębiorstw, starać się być bardziej elastycznymi w warunkach przyznawania środków. Zaś same MŚP muszą aktywniej zaangażować się w rozwijanie działalności z wykorzystaniem tych środków.

Przechodząc do wykorzystania przez MŚP środków unijnych, należy zwrócić uwagę na duże zainteresowanie tymi funduszami, szczególnie adresowanymi wyłącznie do nich oraz na prowadzenie inwestycji. MŚP są zainteresowane pozyskiwaniem funduszy strukturalnych, przy czym dotyczy to przede wszystkim średnich i małych firm oraz przedsiębiorstw przemysłowych. Pozostałe niewielkie podmioty nie angażują się w pozyskiwanie tych funduszy. Rośnie wartość wykorzystywanych przez MŚP środków unijnych. Należy spodziewać się, że znacząco rozszerzona dostępność tych środków od 2007 r. przyczyni się do wzrostu ich wykorzystania przez MŚP.

Środki unijne służą MŚP finansowaniu przede wszystkim działań inwestycyjnych. Część z tych wydatków ma charakter innowacyjny. MŚP uważają, że wykorzystane środki unijne zwiększyły ich konkurencyjność. Sytuacja w tym względzie powinna ulec znacznej poprawie, gdyż na lata 2007–2013 większy odsetek środków unijnych przeznaczono na finansowanie wydatków na badania i rozwój oraz na działania innowacyjne.

Wykorzystanie środków unijnych wiąże się z poprawą sytuacji w przedsiębiorstwie, prowadzi do ich rozwoju. W konsekwencji MŚP uważają zasadność ponoszenia kosztów na realizację projektów współfinansowanych ze środków unijnych.

Zakres korzystania z poręczeń i pożyczek przez MŚP, w tym przede wszystkim wykorzystywanych na prowadzenie inwestycji, pokazuje wzrost aktywności na rynku funduszy poręczeniowych i pożyczkowych. Rośnie liczba i wartość udzielonych pożyczek i poręczeń, najprawdopodobniej wzrost ten będzie trwały, z uwagi na rosnący kapitał funduszy.

Większość przyznanych środków z tych funduszy ma cel inwestycyjny. Odwrotnie jest w przypadku poręczeń, z wyjątkiem funduszu prowadzonego przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Prowadzenie inwestycji to podstawowy warunek rozwoju MŚP. Poręczenia i pożyczki umożliwiają niewielkim podmiotom ich sfinansowanie, szczególnie MŚP mającym problemy z uzyskaniem kredytu.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że z poręczeń i pożyczek korzystają głównie mikroprzedsiębiorstwa. Te najmniejsze podmioty mają wyjątkowo trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania rozwoju, szczególnie kredytów. W tym kontekście niewątpliwie fundusze pożyczkowe i poręczeniowe spełniają ważną rolę w gospodarce.

Rozdział 12

Witold Gadomski

Skutki światowego kryzysu finansowego dla małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Świat przeżywa największy od ponad 70 lat kryzys gospodarczy. Sytuacja zmienia się bardzo dynamicznie i w połowie kwietnia 2009 roku, gdy powstaje ten tekst, nie wiemy, kiedy zostanie osiągnięte dno kryzysu, jakie będą ostateczne rozmiary strat i które działania rządów okażą się przydatne dla łagodzenia skutków kryzysu i pobudzenia gospodarki, a które przyniosą więcej szkód niż korzyści. Pojawiają się zarówno sygnały, świadczące o możliwości zakończenia kryzysu w roku bieżącym, jak i pogłębienia recesji i wydłużenia jej co najmniej do końca roku 2010. Sytuacja polskiej gospodarki, w tym sektora małych i średnich przedsiębiorstw zależy od tego, czy sprawdzą się globalne prognozy optymistyczne, czy pesymistyczne. Polityka gospodarcza rządu polskiego i zdolności dostosowawcze firm mogą kryzys w Polsce złagodzić, uczynić mniej kosztownym, lecz nie mogą zapobiec problemom, mającym swe źródła za granicą. Polska gospodarka jest wprawdzie mniej zależna od globalnych trendów niż gospodarki krajów małych, lecz i tak jest głęboko zanurzona w zjawiskach globalnych.

Z uwagi na szybko zmieniającą się sytuację – niestety, jak na razie na gorsze – dostępne dane statystyczne są opóźnione już w momencie, gdy się pojawiają. Dotyczy to zwłaszcza danych mikroekonomicznych, pokazujących realną sytuację w firmach, w tym w sektorze MŚP. W ocenie kondycji tego sektora i jego zdolności do radzenia sobie z kryzysem jesteśmy zdani na informacje wyrywkowe, niekoniecznie miarodajne dla branży lub sektora – na przykład pochodzące z konkretnych firm – lub na dane statystyczne zagregowane, zwykle spóźnione co najmniej o 2 miesiące w momencie ich ujawniania.

12.1. Gospodarka polska w przeddzień kryzysu

Światowy kryzys finansowy zastał polską gospodarkę w fazie stopniowego obniżania wzrostu gospodarczego. Szczyt koniunktury przypadł na połowę roku 2007 i nawet gdyby nie wydarzyły się zawirowania na światowych rynkach finansowych musielibyśmy się liczyć z pewnym obniżeniem dynamiki – do poziomu 4–5 proc. – przynajmniej przez 2 najbliższe lata. To osłabienie dynamiki gospodarczej nie wynikało z przyczyn zewnętrznych i wpływu światowego kryzysu finansowego na naszą gospodarkę, lecz z naszego własnego cyklu koniunkturalnego. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej nastąpiło przyspieszenie wzrostu gospodarczego, które zawdzięczaliśmy coraz głębszej integracji polskiej gospodarki z gospodarką europejską. Przedsiębiorstwa bez trudu zwiększały sprzedaż na rynki krajów Unii Europejskiej, a jednocześnie do Polski napływał zagraniczny kapitał, który traktował nasz kraj jako wartygodny obszar inwestowania. W latach 2004–2008 do Polski napłynął kapitał w postaci inwestycji bezpośrednich i portfelowych w wysokości ponad 80 mld euro. Napływ ten pozwolił zwiększyć rezerwy zagraniczne NBP z 30 mld euro w momencie przystępowania do Unii Europejskiej, do ponad 55 mld euro w sierpniu 2008 roku. Od tego miesiąca poziom rezerw spada – w marcu 2009 wynosił nieco ponad 46 mld euro.

Tabela 12.1. Dynamika eksportu

Rok	Eksport w mln euro	rok poprzedni = 100	W tym do UE w mln euro	rok poprzedni = 100
2004	59718,6		47245,6	
2005	71423,5	119,6	55135,6	116,7
2006	87925,9	123,1	68078,0	123,5
2007	101838,7	115,8	80316,0	118,0
2008	114566,8	112,5	88753,7	110,5

Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

W ciągu czterech lat od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej polski eksport, liczony w euro wzrósł o około 100 proc., zaś inwestycje bezpośrednie w latach 2003–2007 blisko 4-krotnie. O ile w roku 2004 eksport stanowił 29 proc. PKB, to w roku 2008 prawie 32 proc. Umiedzynarodowienie polskiej gospodarki miało pozytywne skutki dla jej dynamiki i modernizacji, lecz w momencie kryzysu światowego uczyniło naszą gospodarkę bardziej podatną na zawirowania, które zaczęły się na rynku nieruchomości w USA.

W dodatku przyspieszony wzrost PKB, wynikający z czynników zewnętrznych, spowodował stopniowe zahamowanie pozytywnych przemian wewnątrz przedsiębiorstw, a tym samym osłabienie ich konkurencyjności na rynkach zagranicznych. Wprawdzie eksport do roku 2008 wciąż szybko rósł, lecz dynamika powoli hamowała. Według GUS w 2008 roku wydajność pracy w przemyśle była zaledwie o 1,1 proc. wyższa niż w analogicznym okresie 2007 roku przy większym o 2,4 proc. zatrudnieniu i wzroście przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto o 9,5 proc.

To tylko jeden z przejawów napięć, jakie narastały na poziomie mikroekonomicznym i przekładały się na nierównowagę makroekonomiczną. Od jesieni 2007 roku zaczęła narastać inflacja, która zdecydowanie przekroczyła cel inflacyjny, określony przez Radę Polityki Pieniężnej NBP (2,5+-1 proc). W tej sytuacji NBP zaczął od połowy 2007 roku podnosić stopy procentowe, by zahamować inflację. Prowadziło to jednak do szybszej aprecjacji złotego i stopniowego osłabiania dynamiki gospodarczej.

Tabela 12.2. Napływ inwestycji bezpośrednich w mln euro

Rok	Kapitały własne							Kredyty inwestorów	Ogółem napływ kapitału	
	Napływ kapitału w formie zakupów akcji lub aportów rzeczowych			Konwersje			Nieruchomości			Reinwestycje zysków
	w dewizach	aporty	razem	kredytów na udział	innych zobowiązań	dywidend na udział				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2003	2893	132	3029	542	456	8	0	-74	352	4313
2004	2750	365	3115	481	2221	11	138	4984	-645	10305
2005	2223	577	2800	372	63	15	337	2725	1958	8260
2006	4027	355	4382	392	62	5	907	4510	5318	15576
2007	2689	383	3072	488	1003	18	901	6614	4486	16582

Źródło: NBP, Zagraniczne Inwestycje Bezpośrednie w Polsce.

Tabela 12.3. Wzrost cen i usług konsumpcyjnych

Miesiące	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
2004	101,6	101,6	101,7	102,2	103,4	104,4	104,6	104,6	104,4	104,5	104,5	104,4
2005	103,7	103,6	103,4	103,0	102,5	101,4	101,3	101,6	101,8	101,6	101,0	100,7
2006	100,6	100,7	100,4	100,7	100,9	100,8	101,1	101,6	101,6	101,2	101,4	101,4
2007	101,6	101,9	102,5	102,3	102,3	102,6	102,3	101,5	102,3	103,0	103,6	104,0
2008	104,0	104,2	104,1	104,0	104,4	104,6	104,8	104,8	104,5	104,2	103,7	103,3
2009	102,8	103,3										

Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

Tak jak i w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w Polsce narastał deficyt na rachunku bieżącym bilansu płatniczego, choć nie przekraczał poziomu kryzysowego. W roku 2008 osiągnął blisko 20 mld euro, czyli 5,5 proc. PKB. Ta wielkość przed kryzysem nie wydawała się niebezpieczna. Po pierwsze, była wyraźnie niższa niż w wielu innych krajach środkowoeuropejskich, które przystąpiły do Unii Europejskiej wraz z Polską. Po drugie, panowało przekonanie, że obecność w Unii jest kotwicą pozwalającą stabilizować sytuację gospodarczą, niezależnie od wielkości deficytu na rachunku bieżącym.

Tabela 12.4. Deficyt na rachunku bieżącym w mld euro

Rok	2004	2005	2006	2007	2008
Mld euro	-8 166	-3 016	-7 445	-14 586	-19 613

Źródło: NBP.

W Polsce, podobnie jak w kilku innych krajach, w ostatnich latach bardzo szybko narastało zadłużenie z tytułu kredytów hipotecznych, przede wszystkim mieszkaniowych. Ale zadłużenie polskich gospodarstw domowych jest niewielkie w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi. W Stanach poziom długów hipotecznych sięgnął w ubiegłym roku 100 proc. PKB. Nam do tego daleko, ale dynamika pożyczek mieszkaniowych jest znacznie wyższa niż w krajach stabilnych.

Tylko w 2007 r. dług z tego tytułu zwiększył się o 46,5 proc, a w roku 2008 o 46,8 proc. W ostatnim roku przyrost długów wynikał częściowo z deprecjacji złotego – kredyty walutowe stanowią 2/3 wszystkich kredytów hipotecznych. Ekspansja kredytowa wiązała się z ożywieniem gospodarczym i dotyczyła nie tylko kredytów zabezpieczonych hipotekami, ale w ogóle kredytów, udzielanych gospodarstwom domowym. Od wejścia Polski do Unii Europejskiej do jesieni 2008 roku, gdy pojawiły się pierwsze sygnały kryzysu finansowego, w Polsce wartość wszystkich kredytów bankowych wzrosła o 90,6 proc.; dla gospodarstw domowych o 161,1 proc. Najszybszy był przyrost kredytów mieszkaniowych, których wartość w ciągu czterech lat wzrosła o 300 procent. O ile w lutym 2004 r. stanowiły one zaledwie 11 proc. wartości wszystkich udzielonych kredytów, o tyle w 2008 r. – już ponad jedną czwartą.

Ekspansja kredytowa była ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Z drugiej strony, gdyby jej tempo utrzymało się przez dłuższy czas, Polsce groziłby kryzys, choć jego rozmiary byłyby zapewne ograniczone. Paradoksalnie można więc powiedzieć, że zamieszanie na światowych rynkach finansowych wywołało w Polsce kryzys, który zatrzymał narastanie nierównowagi, która również groziłaby kryzysem.

12.2. Światowy kryzys

Przyczyny światowego kryzysu finansowego są dość dobrze opisane. Głównym problemem jest nadmierne zadłużenie, nie mające pokrycia w solidnych zabezpieczeniach. Nominalna wielkość kredytów – udzielonych bezpośrednio przez banki lub poprzez emisję papierów dłużnych przekracza rynkową wartość zabezpieczeń – nieruchomości, akcji, obligacji. Luka między oboma wartościami sprawia, że część kredytów, obligacji lub instrumentów pochodnych, stanowiących aktywa banków jest oceniana jako ryzykowna i popularnie nazywana aktywami toksycznymi.

Znane są też programy wychodzenia z kryzysu. Polegają one na dokapitalizowaniu banków przez rządy, przejmowaniu części toksycznych aktywów przez rządowe instytucje, zwiększaniu płynności systemu bankowego przez banki centralne oraz pobudzaniu wzrostu gospodarczego przez wydatki państwa.

Nie ma też żadnej gwarancji, że programy antykryzysowe zadziałają. Nie wiemy też, jak wpłyną na rozwój światowej gospodarki w długim okresie. Sytuacja coraz bardziej przypomina lata 30. XX wieku. Tak jak wówczas, w okresie, który przeszedł do historii jako Wielki Kryzys lub Wielka Depresja, co kilka tygodni pojawiają się pomyślne sygnały, świadczące o ożywieniu, wzrosty kursów akcji i cen nieruchomości, lecz nie trwają długo i ostatecznie okazują się sygnałami fałszywymi.

Na jesieni 2008 roku głównym problemem wydawało się ryzyko upadku dużych banków, mających zwykle międzynarodowe powiązania. Niebezpieczeństwo to zostało oddalone dzięki interwencji rządów i banków centralnych, które zasyłyły banki w kapitały lub przejęły część toksycznych aktywów. Rządy największych krajów udzieliły też gwarancji, że żaden duży bank nie upadnie. Ale zahamowanie akcji kredytowej przez banki dało potężny impuls recesyjny, który szybko rozlał się na cały świat. Na rynkach akcji i nieruchomości trwa bessa. Ponieważ aktywa te są zabezpieczeniem dla wielu kredytów lub obligacji, tendencje spadkowe na rynku powodują ograniczenie akcji kredytowej banków.

Kolejne prognozy są coraz gorsze. W październiku 2008 Międzynarodowy Fundusz Walutowy prognozował, że w roku 2009 globalny produkt wzrośnie o około 3 proc.

W styczniu 2009 MFW opublikował kolejną prognozę, według której globalny PKB w 2009 roku miałby wzrosnąć o 0,5 proc., przy czym gospodarki krajów rozwiniętych miałyby się skurczyć o 2 procent, a rozwijających się i zaliczanych do rynków wschodzących wzrosnąć o 3,3 proc. 18 marca eksperci MFW po raz kolejny dokonali rewizji prognoz. Uznali, że globalna gospodarka skurczy się w 2009 r. o 0,6 proc., przy czym w strefie euro spadek wyniesie 3,2 proc., w Wielkiej Brytanii 3,8 proc., w USA 2,6 proc., a Japonii aż 5 proc. Według tej prognozy recesja skończy się w roku 2010, choć wzrost w największych gospodarkach wciąż będzie słaby, niewiele większy niż 0 proc.

Opublikowany w grudniu 2008 przez Bank Światowy raport „Prospects for the Global Economy” przewidywał spadek obrotów handlowych na świecie w roku 2009 o 2 proc. Spadek będzie prawdopodobnie znacznie głębszy. W ostatnim kwartale 2008 obroty światowe spadły o blisko 10 proc. To znaczy, że kraje, które w ostatnich latach rozwijały się głównie dzięki szybkiemu wzrostowi eksportu będą w tym roku bardziej podatne na światową recesję.

Według agencji Bloomberg w styczniu 2009 roku eksport Chin spadł w porównaniu z rokiem ubiegłym o 17,5 proc. (import o 43,1 proc.), w lutym o 25 proc. i w marcu o 17 proc. Eksport Japonii po dwóch miesiącach roku 2009 jest niemal o połowę niższy niż przed rokiem, Niemiec o 20 proc., USA o 5,5 proc. Spadek eksportu i jeszcze głębszy spadek importu największych gospodarek światowych negatywnie wpływa na sytuację gospodarczą w krajach rozwijających się.

12.3. Kryzys w Europie Środkowej

Gospodarki wschodzące zostały mocno dotknięte światowym kryzysem finansowym i pogorszeniem się warunków na rynkach kapitałowych. Według prognoz Institute of International Finance, w roku 2009 do gospodarek wschodzących napłynie kapitał wartości jedynie 165 mld dolarów, wobec 466 mld w roku 2008 i 929 mld w rekordowym roku 2007⁸⁵. Największy spadek dotyczy pożyczek bankowych, a regionem najbardziej dotkniętym przez brak kapitału będzie Europa Środkowo-Wschodnia.

17 lutego 2009 agencja ratingowa Moody's Investor Service oznajmiła, że banki zachodnioeuropejskie, które zaangażowały się w Europie Środkowo-Wschodniej są narażone na poważne straty z uwagi na możliwość niewypłacalności. Natychmiast indeks MSCI East Europe Financials Index spadł o 16 proc. Moody's powoływał się na wcześniejszy raport Banku Rozliczeń Międzynarodowych w Bazylei (BIS), według którego region jest zadłużony na 1,7 biliona dolarów, z czego 400 mld musi spłacić w roku bieżącym.

5 marca 2009 analitycy J.P. Morgan ogłosili, że banki europejskie, które zaangażowały się w Europie Środkowo-Wschodniej będą potrzebowały dodatkowego kapitału w wysokości 50 mld dolarów⁸⁶, co znaczy, że muszą się liczyć ze stratami w wysokości 400 mld dolarów.

Nawet jeśli oceny te są przesadzone (zostały zakwestionowane przez analityków banku Erste Group Bank), negatywnie wpływają na sytuację w regionie, która przez inwestorów jest traktowana jako obszar szczególnie wysokiego ryzyka – wyraźnie wyższego niż inne obszary tzw. rynków wschodzących – Azja Wschodnia i Ameryka Południowa. Prezes Banku Światowego Robert B. Zoellick powiedział w końcu lutego 2009, że Europa Środkowo-Wschodnia potrzebuje 120 mld dolarów na dokapitalizowanie banków.

W Europie Środkowo-Wschodniej w najgorszej sytuacji są kraje bałtyckie i bałkańskie, Węgry, Ukraina i Białoruś. Polska zaliczana jest do grupy średnio narażonej na kryzys, a Czechy i Słowacja są uznawane za kraje o niskim ryzyku⁸⁷.

Zła sytuacja krajów bałtyckich i bałkańskich to skutek wysokiej nierównowagi w obrotach z zagranicą. Po wejściu do Unii Europejskiej nastąpił olbrzymi napływ (w relacji do PKB) inwestycji zagranicznych, co przy sztywnym kursie walutowym doprowadziło do wysokiej inflacji oraz ujemnego salda w obrotach bieżących z zagranicą. Zwykle uważa się, że gdy ujemne saldo jest większe niż 5 proc. PKB istnieje ryzyko destabilizacji, na przykład załamania się kursu walutowego. Ale członkostwo w Unii oraz przywiązanie walut sztywnym kursem do euro dało dodatkową wiarygodność, dzięki czemu kryzys nie nastąpił mimo przekroczenia 10 proc. deficytu. Wprawdzie finanse publiczne w krajach bałtyckich są zrównoważone, a co zatem idzie dług zagraniczny państwa jest niewielki, ale dług prywatnego sektora jest ogromny – na Łotwie i w Estonii przekracza 100 proc. PKB. Znajdująca się w najgorszej sytuacji Łotwa poprosiła o pomoc zagraniczną i otrzymała ją od MFW w wysokości 2,35 mld dolarów. Gospodarka tego kraju, który w ostatnich latach rozwijał się w tempie ponad 10 proc. rocznie, spadnie w tym roku o kilkanaście procent.

Tabela 12.5. Zadłużenie zagraniczne w stosunku do PKB w %%

	Kraj	Dług zagraniczny brutto	Sektora publicznego	Sektora prywatnego	Banków
1	Łotwa	135,6	7,1	128,5	87,5
2	Estonia	120,1	2,1	118,0	67,5
3	Węgry	118,9	33,3	85,6	35,1
4	Bułgaria	102,0	9,6	92,4	19,6
5	Chorwacja	87,8	16,6	71,1	23,7
6	Litwa	73,1	11,1	62,0	35,2
7	Słowacja	56,3	12,2	44,1	17,2
8	Ukraina	56,2	9,4	46,8	20,6
9.	Polska	53,8	20,0	33,9	9,3
10	Czechy	41,0	8,1	32,9	13,1
11	Turcja	35,3	11,6	23,7	6,8

Źródło: BIS, MFW, Bank Światowy, OECD, Merrill Lynch.

⁸⁵ The World Bank EU10 Regular Economic Report February 2009.

⁸⁶ <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601085&sid=amDro5fEpvS4&refer=europe>.

⁸⁷ Global Financial Stability Report Financial Stress and Deleveraging Macro-Financial Implications and Policy October 2008.

Problemem Węgier i Ukrainy jest wysoki deficyt budżetowy. Na Węgrzech jest on wynikiem nadmiernie wysokich wydatków socjalnych, a na Ukrainie spadku dochodów budżetowych w wyniku załamania się eksportu i produkcji stali. Aż 34 proc. ukraińskiego eksportu stanowi stal w różnych stadiach przetworzenia. W ciągu niespełna roku ceny stali spadły 3-krotnie, podobnie jak popyt. Rząd Ukrainy poprosił w listopadzie 2008 o pomoc MFW i otrzymał obietnicę pożyczki stand-by w wysokości 16,5 mld dolarów, lecz otrzymał tylko pierwszą jej transzę – 4,5 mld dolarów. Dopiero w połowie marca 2009 parlament ukraiński zaakceptował warunki, pod jakimi MFW gotów jest uruchomić dalszą część pożyczki. Chodzi mianowicie o obcięcie wydatków budżetowych i ograniczenie deficytu, który pod wpływem recesji może w tym roku sięgnąć 10 proc. PKB – o ile nie będzie dostosowania po stronie wydatków. Koszt ubezpieczenia obligacji rządu ukraińskiego przed bankructwem przekracza 3000 punktów bazowych i jest – po Ekwadorze i Argentynie najwyższy na świecie.

Tabela 12.6. Wybrane wskaźniki ryzyka finansowego

Kraj	Wskaźnik wrażliwości na wahania cen	Wynik na rachunku bieżącym/PKB w %%	Rezerwy walutowe/krótkoterminowe zadłużenie zagraniczne	Zadłużenie zagraniczne/PKB w %%	Przyrost prywatnych kredytów w rok do roku %%	Inflacja w %%	Realne stopy procentowe banków centralnych	Wskaźnik stabilności
Łotwa	1,9	-15,0	0,3	-72,5	22,2	16,7	-10,7	4,6
Litwa	1,2	-10,5	0,9	-45,6	36,4	12,2	-7,0	5,7
Ukraina	0,6	-7,6	1,0	-9,5	63,9	26,8	-14,8	5,1
Turcja	0,3	-6,7	0,9	-12,2	32,9	12,1	4,7	7,6
Bułgaria	1,6	-21,9	1,1	-29,0	54,5	14,5	-9,4	5,6
Estonia	1,2	-11,2	0,2	-78,7	21,5	11,1	n.a.	5,8
Rumunia	0,6	-14,5	0,9	-36,4	62,0	9,0	1,2	5,3
Polska	0,7	-5,0	0,8	-17,1	29,5	4,8	1,2	8,4
Węgry	0,6	-5,5	0,9	-54,1	18,0	6,7	1,8	8,0
Rosja	4,1	+5,8	2,9	+2,2	51,4	14,7	-3,7	9,3

Źródło: IMF Global Financial Stability Report, October 2008.

Tabela 12.7. Wskaźnik zagrożenia płynności Standard&Poor's

LP	Kraj	Wskaźnik
1	Islandia	2,04
2	Liban	1,61
3	Rumunia	1,59
4	Łotwa	1,51
5	Turcja	1,16
6	Kazachstan	1,11
7	Węgry	0,97
8	Bułgaria	0,92
9	Polska	0,92
10	Litwa	0,89
20	Słowacja	0,01
24	Czechy	-0,30

Źródło: Standard&Poor's.

12.4. Źródła kryzysu w Polsce i ich wpływ na sektor MŚP

Polska gospodarka okazała się mniej odporna na światowy kryzys niż sądzono w początkowej jego fazie. Najważniejszymi kanałami, przez które kryzys dochodzi do Polski są eksport, inwestycje zagraniczne, akcja kredytowa, kurs walutowy, instrumenty pochodne i inwestycje.

Eksport

Wprawdzie polska gospodarka jest mniej otwarta na rynki zagraniczne niż większość innych krajów regionu, ale spadek popytu w krajach, do których sprzedajemy nasze towary wywiera znaczący i negatywny wpływ na polskie przedsiębiorstwa. Według GUS w styczniu 2009 roku eksport mierzony w złotych spadł o 17 proc., a w euro o blisko 30 proc. Najmocniej spadł eksport do Rosji – o prawie 40 proc. i na Węgry, najmniej do Francji i Holandii – około 20 proc. Małe i średnie firmy, które w latach 2004–2008 bardzo dynamicznie zwiększały sprzedaż na rynek Rosji, Ukrainy i Białorusi, odczuwają załamanie tych rynków.

O ile w latach 2001–2003, gdy polska gospodarka przeżywała okres spowolnienia, dynamicznie rosnący eksport był motorem podtrzymującym wzrost, o tyle obecnie jego spadek jest główną przyczyną kłopotów gospodarczych, przeżywanych przez firmy. Kłopoty mają szczególnie te przedsiębiorstwa, które po wejściu do Unii Europejskiej otworzyły się na rynki zagraniczne.

Warto też zwrócić uwagę na fakt silnego obniżenia się importu – w stopniu jeszcze większym niż eksportu. Wprawdzie nie znamy jeszcze struktury towarowej handlu zagranicznego w 2009 roku, lecz można przypuszczać, że spadek importu jest szczególnie silny w grupie towarów przeznaczonych na zaopatrzenie inwestycyjne.

Tabela 12.8. Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów (styczeń 2009 r.)

Wyszczególnienie	I 2009						2008	2009
	w mln ZŁ	w mln USD	w mln EUR	I 2008 = 100			I	
				zł	USD	EUR	struktura w %	
Eksport	28039,8	9494,9	6822,4	83,8	71,3	73,7	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	24579,9	8366,3	5988,1	85,3	72,9	75,2	86,1	87,7
w tym UE	22998,0	7846,6	5606,0	84,8	72,7	74,8	81,1	82,0
w tym strefa euro	16248,6	5543,4	3960,7	86,4	74,0	76,2	56,2	57,9
Kraje rozwijające się	1577,7	517,5	380,9	78,0	64,3	68,1	6,1	5,6
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	1882,2	611,1	453,4	71,7	58,5	62,5	7,8	6,7
Import	31811,5	10779,0	7742,7	81,8	69,6	72,0	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	20668,3	7033,1	5035,2	76,6	65,5	67,5	69,4	65,0
w tym UE	18224,3	6218,1	4442,5	74,8	64,1	66,0	62,6	57,3
w tym strefa euro	14438,2	4926,4	3519,6	74,3	63,7	65,5	49,9	45,4
Kraje rozwijające się	7432,7	2484,9	1803,4	103,2	86,6	90,6	18,5	23,3
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	3710,5	1261,0	904,1	78,5	66,9	69,4	12,1	11,7
Saldo	-3771,7	-1284,1	-920,3	X	X	X	X	X
Kraje rozwinięte	3911,6	1333,2	952,9	X	X	X	X	X
w tym UE	4773,7	1628,5	1163,5	X	X	X	X	X
w tym strefa euro	1810,4	617,0	441,1	X	X	X	X	X
Kraje rozwijające się	-5855,0	-1967,4	-1422,5	X	X	X	X	X
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	-1828,3	-649,9	-450,7	X	X	X	X	X

Źródło: GUS.

Inwestycje zagraniczne

W roku 2007 bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowiły około 25 proc. wszystkich nakładów na tworzenie dóbr trwałych. W roku 2008 ich udział wyniósł 14 proc. Nominalnie bezpośrednie inwestycje zagraniczne liczone w złotych spadły o blisko 40 proc., a liczone w euro o 35 proc. W styczniu 2009 nastąpił wprawdzie wzrost napływu inwestycji bezpośrednich do Polski, w porównaniu ze styczniem 2008, lecz trudno sądzić, by była to tendencja trwała.

Przeciwnie, prawdopodobnie w roku 2009 nastąpi dalszy spadek inwestycji zagranicznych w Polsce, a jednocześnie spadek nakładów na tworzenie dóbr trwałych.

Akcja kredytowa

W ostatnich latach dynamicznie rósł kredyt dla przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. Jesienią 2008 pojawiły się sygnały zahamowania przez banki akcji kredytowej na skutek braku płynności na rynku międzybankowym, niepewności co dalszego rozwoju sytuacji oraz (prawdopodobnie) decyzji central banków zagranicznych obawiających się niekorzystnego rozwoju sytuacji w Europie Środkowowschodniej. Dane statystyczne, udostępniane przez NBP, nie potwierdzają na razie dramatycznego ograniczenia akcji kredytowej, ale od jesieni 2008 tempo przyrostu kredytów wyraźnie spadło. Jeśli uwzględni się przyrost stanu zadłużenia w kredytach walutowych, wynikający z deprecjacji złotego, okaże się, że poziom kredytów operacyjnych był w lutym 2009 niższy niż w sierpniu 2008, a kredytów inwestycyjnych wyższy zaledwie o 6 proc.

Tabela 12.9. Kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorcom indywidualnym przez pozostałe monetarne instytucje finansowe (banki) – stany w mln zł

Okres	Kredyty i pożyczki udzielone przedsiębiorcom indywidualnym			W tym								
				Operacyjne			Na inwestycje			Na nieruchomości		
	złotowe	walutowe	ogółem	złotowe	walutowe	ogółem	złotowe	walutowe	ogółem	złotowe	walutowe	ogółem
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I 07	18 228,8	1 880,9	20 109,7	3 126,6	248,9	3 375,5	6 326,7	909,6	7 236,3	1 416,4	313,7	1 730,0
II 07	18 766,2	1 890,8	20 657,0	3 164,1	242,9	3 407,1	6 528,1	915,2	7 443,3	1 442,4	314,7	1 757,1
III 07	19 386,9	1 900,5	21 287,4	3 255,1	238,8	3 493,8	6 791,6	936,6	7 728,3	1 452,9	314,1	1 767,0
IV 07	20 075,7	1 908,3	21 984,0	3 354,9	232,9	3 587,8	7 001,7	956,7	7 958,4	1 494,6	309,4	1 804,0
V 07	20 660,0	1 906,4	22 566,4	3 445,3	227,4	3 672,7	7 118,0	956,8	8 074,8	1 662,7	290,9	1 953,6
VI 07	21 271,8	1 898,8	23 170,6	3 579,9	225,0	3 804,9	7 127,9	936,1	8 064,0	1 720,9	293,6	2 014,6
VII 07	21 714,4	1 946,6	23 661,0	3 698,5	240,4	3 938,8	7 317,5	876,6	8 194,1	1 763,1	361,8	2 124,9
VIII 07	22 062,9	1 987,0	24 049,9	3 735,6	241,3	3 977,0	7 454,9	879,5	8 334,4	1 814,4	377,8	2 192,2
IX 07	22 704,8	1 986,9	24 691,8	3 819,6	225,5	4 045,1	7 624,2	869,9	8 494,1	1 861,9	400,2	2 262,1
X 07	23 053,0	1 921,7	24 974,7	3 806,9	211,6	4 018,5	7 809,0	833,8	8 642,8	1 935,6	386,6	2 322,3
XI 07	23 660,6	1 832,3	25 493,0	3 893,4	207,0	4 100,4	7 962,9	729,9	8 692,8	2 008,0	379,8	2 387,8
XII 07	23 712,5	1 819,5	25 531,9	3 859,3	192,2	4 051,5	8 067,4	662,1	8 729,5	2 188,9	436,6	2 625,4
I 08	24 397,2	1 951,0	26 348,2	3 901,0	199,0	4 100,0	8 179,4	704,0	8 883,4	2 252,6	475,2	2 727,8
II 08	25 347,0	1 986,2	27 333,2	4 029,2	184,6	4 213,8	8 408,6	725,9	9 134,5	2 307,7	482,7	2 790,4
III 08	26 109,7	2 041,3	28 151,0	4 126,3	215,0	4 341,3	8 567,9	771,6	9 339,5	2 350,6	435,1	2 785,7
IV 08	27 328,5	2 116,5	29 445,0	4 336,1	234,5	4 570,6	8 983,2	806,4	9 789,6	2 415,1	447,5	2 862,5
V 08	28 185,3	2 204,4	30 389,7	4 430,5	223,1	4 653,7	9 203,0	860,3	10 063,3	2 448,5	461,3	2 909,8
VI 08	28 643,9	2 327,9	30 971,8	4 491,6	232,3	4 723,9	9 239,0	900,2	10 139,2	2 523,2	489,2	3 012,4
VII 08	29 068,4	2 335,8	31 404,2	4 559,7	236,9	4 796,7	9 292,2	893,9	10 186,1	2 583,8	490,3	3 074,0
VIII 08	29 457,6	2 639,1	32 096,7	4 623,3	270,2	4 893,6	9 356,9	1 003,3	10 360,2	2 616,7	568,1	3 184,7
IX 08	29 827,6	2 871,3	32 698,9	4 554,5	281,1	4 835,5	9 372,0	1 079,6	10 451,7	2 661,8	624,3	3 286,1
X 08	30 107,2	3 456,7	33 563,9	4 632,8	303,0	4 935,9	9 476,1	1 335,6	10 811,6	2 740,2	758,0	3 498,2
XI 08	30 707,0	3 496,3	34 203,3	4 679,4	302,8	4 982,3	9 583,2	1 382,8	10 966,0	2 803,8	767,5	3 571,3
XII 08	30 319,6	4 036,0	34 355,7	4 633,7	345,8	4 979,5	9 633,0	1 620,7	11 253,7	2 812,6	875,4	3 687,9
I 09	30 648,0	4 360,3	35 008,3	4 538,3	364,3	4 902,6	9 625,6	1 767,3	11 392,9	2 856,1	947,0	3 803,0
II 09	31 248,4	4 563,4	35 811,9	4 597,6	390,1	4 987,7	9 669,3	1 879,7	11 549,1	2 857,6	972,9	3 830,6

Źródło: NBP.

Kurs walutowy

W czerwcu 2008 roku złoty osiągnął najwyższy poziom w stosunku do głównych walut światowych. W następnych miesiącach zaczął się osłabiać na skutek wycofywania kapitału z Polski. Osłabienie waluty jest zwykle czynnikiem wpływającym na poprawę kondycji przedsiębiorstw eksportujących, obniża koszty pracy, liczone w walutach zagranicznych i pozytywnie wpływa na konkurencyjność krajowych firm. Ale osłabienie złotego zbiegło się z drastycznym ograniczeniem popytu ze strony rynków zagranicznych, zwłaszcza tych, gdzie kierowana jest główna część polskiego eksportu. Trudno więc liczyć na to, by deprecjacja pozytywnie wpłynęła na eksport i poprawiła sytuację przedsiębiorstw.

Polskie przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe zaciągnęły w ostatnich latach kredyty, w dużej części nominowane w walutach zagranicznych. Wprawdzie małe i średnie przedsiębiorstwa były pod tym względem znacznie bardziej ostrożne niż duże i gospodarstwa domowe, a poziom ich zadłużenia w ogóle, a także w walutach zagranicznych nie jest niebezpieczny, niemniej również one odczuły bezpośrednio lub pośrednio skutki deprecjacji złotego. W lutym 2009 ponad 12 proc. kredytów bankowych dla przedsiębiorców (zwykle z sektora MŚP) było nominowanych w walutach zagranicznych, przy czym kredyty inwestycyjne w ponad 16 proc.

Deprecjacja złotego, jeśli będzie w dalszym ciągu postępować, może spowodować problemy ze spłatą zwłaszcza kredytów hipotecznych, zaciąganych przez gospodarstwa domowe. W lutym 2009 dług gospodarstw domowych z tytułu kredytów hipotecznych wynosił 171,4 mld zł, z czego 110,5 mld było nominowanych w walutach zagranicznych.

Instrumenty pochodne

Polskie banki nie mają w swych portfelach znacznej ilości instrumentów pochodnych, opartych na źle zabezpieczonych kredytach. Największy problem stanowią opcje walutowe, których wartość wynosi od kilku do kilkunastu miliardów złotych. Nie jest znany dokładny rozmiar zobowiązań sektora MŚP wynikających z wystawiania opcji walutowych, lecz wiele firm sygnalizuje możliwość znacznych strat z tego tytułu.

Inwestycje

Z powodu ograniczenia inwestycji zagranicznych, akcji kredytowej banków i ogólnego pogorszenia koniunktury należy się spodziewać w roku 2009 spadku inwestycji. Są one tym składnikiem OPKB, który najsilniej zmienia się w trakcie cyklu koniunkturalnego. W roku 2007 nakłady inwestycyjne wzrosły o 17,6 proc., w 2008 już tylko o 7,9 proc., zaś w roku 2009 należy się spodziewać ich spadku, w skali podobnej jak w latach 2000–2003, a więc o około 10 proc.

12.5. Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce w przeddzień kryzysu

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w końcu 2008 roku było w Polsce zarejestrowanych 3 685 608 przedsiębiorstw, w tym 3 502 303 zatrudniających od 0 do 9 osób i 150 128 zatrudniających od 10 do 49 osób. W ciągu roku przybyło 71 485 przedsiębiorstw, w tym 65 834 małych (do 9 pracowników) i 4705 średnich (do 49 pracowników). MŚP zatrudniają 60% pracujących w sektorze przedsiębiorstw, mają 60-procentowy udział w przychodach sektora przedsiębiorstw, ale dysponują tylko nieco ponad 40% wartości aktywów. Charakteryzują się wyższą rentownością obrotu niż firmy duże.

Wzrost aktywności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw w roku 2008 świadczy o tym, że nie odczuwały one jeszcze skutków kryzysu gospodarczego. W budownictwie małe firmy stanowią 95,8 proc. wszystkich, a średnie (do 49 pracowników) 3,7 proc. W handlu i naprawach te wielkości to odpowiednio 97,1 i 2,6 proc.

Znaczenie małych i średnich firm jest doceniane w Unii Europejskiej. 1 grudnia 2008 kraje członkowskie UE przyjęły pakiet pomocy i ułatwień dla małych i średnich firm (Small Business Act), obiecując im – w dobie kryzysu – więcej wsparcia finansowego i ułatwień. Europejski Bank Inwestycyjny przeznaczy 15 mld euro na „uproszczone i elastyczne” kredyty za pośrednictwem banków komercyjnych, a cały pakiet wsparcia Unii Europejskiej dla MŚP wyniesie do roku 2011 30 mld euro. Kraje członkowskie zostały zobowiązane do likwidacji zbędnych przepisów, które utrudniają przedsiębiorcom prowadzenie działalności.

Poza łatwiejszym dostępem do wsparcia finansowego, zwłaszcza na badania i rozwój, „Small Business Act” przewiduje obniżenie stawek VAT na usługi świadczone lokalnie (w tym o wysokim nakładzie pracy ręcznej), lepszą administrację publiczną w stosunku do małych i średnich przedsiębiorstw oraz eliminację opóźnień w płatnościach.

W czerwcu 2008 Komisja Europejska zaproponowała także wprowadzenie całkiem nowej formy przedsiębiorstw, którą nazwała Europejską Spółką Prywatną (European Private Company). Jednolite w całej UE przepisy mają ułatwić jednoczesną działalność w wielu krajach członkowskich i ograniczyć koszty założenia firmy – nawet o 10 tys. euro. Według propozycji KE chodzi o spółkę (nawet jednoosobową) z ograniczoną odpowiedzialnością, o minimalnym kapitale 1 euro, z siedzibą w dowolnym kraju UE, o elastycznej strukturze, którą przedsiębiorca będzie mógł łatwo dopasować do swoich potrzeb. Utworzenie statusu Europejskiej Spółki Prywatnej czeka jeszcze na ostateczną zgodę rządów krajów członkowskich i Parlamentu Europejskiego.

Dokładne badania sektora MŚP przeprowadzane są cyklicznie, między innymi na zlecenie Polskiej Konfederacji Prywatnych Przedsiębiorców „Lewiatan” oraz Centrum Informacji Gospodarczej, związanej ze Związkiem Banków Polskich, Biurem Informacji Kredytowej SA i InfoMonitorem Biurem Informacji Gospodarczej SA. Ostatnie badania pochodzą z roku ubiegłego, pokazując obraz sektora MŚP przed kryzysem oraz w pierwszych miesiącach od jego ujawnienia.

Badanie przygotowane przez ekspertów PKPP „Lewiatan” zostało zrealizowane na zlecenie „Lewiatana” przez Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS) w okresie 25 sierpnia – 30 września 2008 r., a więc w momencie, gdy gospodarka polska traciła swą dynamikę, lecz mało kto przypuszczało, że światowy kryzys finansowy będzie wywierał znaczący wpływ na kondycję polskich przedsiębiorstw.

Badanie przeprowadzono na ogólnopolskiej losowej próbie 1100 aktywnych małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych, firm będących własnością osób fizycznych lub spółek z większościovym udziałem kapitału prywatnego, w tym także sprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych, zatrudniających od 2 do 249 pracowników.

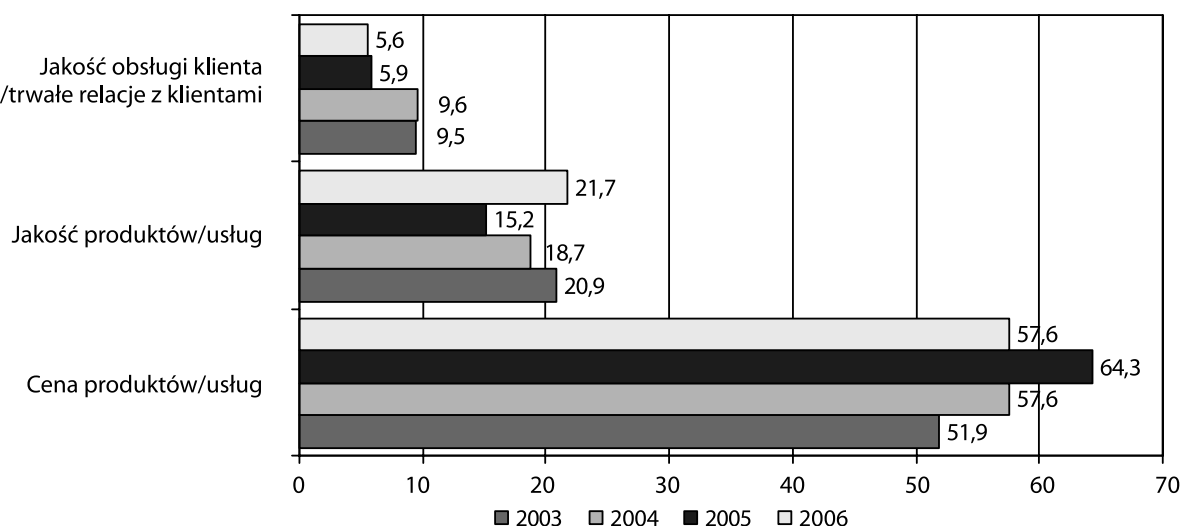
Z badania wynika, że małe i średnie przedsiębiorstwa miały we wrześniu 2008 r. ogromne plany dotyczące swojej działalności w 2009 r. Prawie 75% MŚP planowało wzrost przychodów, ponad 70% oczekiwało wzrostu zysków, 1/3 uważała, że ich udziały w rynku wzrosną. Ponad 40% planowało inwestycje, a blisko 40% – wypuszczenie nowych produktów i usług na rynek. Małe i średnie firmy planowały także wzrost nakładów na zakup nowych technologii. Oczekiwały ograniczenia szarej strefy. Oceniały, że poprawi się dostęp do kredytów, a kontrahenci będą płacili swoje zobowiązania w terminie. Mieli duże oczekiwania związane z dostępem do funduszy unijnych.

Od 2006 r. blisko połowa MŚP stale zwiększała przychody ze sprzedaży i zyski netto. Malala liczba tych MŚP, które traciły udziały w rynku. Coraz więcej firm inwestowało w rzeczowy majątek trwały, przy czym większość z nich nie zwiększała poziomu zadłużenia. W połowie 2008 r. 70 proc. MŚP nie miało żadnych zobowiązań kredytowych, samofinansując swój rozwój. Niespełna 3% firm korzystało z funduszy unijnych.

Ta ostrożność w finansowaniu rozwoju może być atutem małych i średnich firm w okresie kryzysu. Z drugiej jednak strony z badań wynika, że w ubiegłym roku były one mało innowacyjne, działały w krótkim horyzoncie czasowym, podejmując inwestycje dopiero wówczas, gdy wyczerpują się możliwości zwiększania produkcji w oparciu o posiadany majątek. Zapewne ta cecha jest dość trwała i odnosi się nie tylko do czasu przeszłego.

Firmy sektora MŚP nie były zainteresowane wprowadzaniem na rynek nowych produktów. Jediną strategią konkurowania była cena. Innowacjami jako narzędziem do budowania pozycji konkurencyjnej interesowało się mniej niż 1% firm. Przedsiębiorstwa małe i średnie, porównując się do konkurentów działających w krajach UE, jednoznacznie wskazywały swoje cenowe przewagi.

Wykres 12.1. Czynniki decydujące o konkurencyjności firmy w latach 2003–2006 (%)



Źródło: Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie badań PKPP „Lewiatan” Monitoring kondycji sektora MŚP 2007.

W europejskim rankingu innowacyjności, przeprowadzanym zgodnie ze Strategią Lizbońską co roku przez PRO INNO Europe (inicjatywę Dyrektora Generalnego Przedsiębiorstw i Przemysłu Komisji Europejskiej) polskie firmy zajmują czwarte miejsce od końca wśród 27 członków Unii Europejskiej. Wprawdzie indeks Summary Innovation

Index, obejmujący 29 wskaźników szczegółowych, wzrósł w roku 2008, lecz nie poprawiło to ogólnej pozycji polskich firm. Co gorsze, w roku 2008 kilka wskaźników uległo pogorszeniu, w tym: finansowanie nowatorskich przedsięwzięć poprzez venture capitals, procesy innowacyjne w sektorze MŚP, a przede wszystkim wskaźnik sprzedaży nowych produktów.

Jak wynika z badań „Lewiatana” firmy sektora MŚP realizowały krótkookresowe cele – wykorzystanie dobrej koniunktury gospodarczej. Jednak wyniki badania wskazują na zmianę strategii małych i średnich firm. Znacznie większe znaczenie w budowaniu ich pozycji konkurencyjnej na rynku miała jakość, specjalizacja, umiejętność dopasowywania produktów i usług do potrzeb klientów. Firmy te są mimo wszystko coraz bardziej zainteresowane inwestowaniem w nowe technologie. Jak zauważają eksperci – 86,8% MŚP w odpowiedzi na pytanie, czy ważniejsze jest dla nich opieranie się w działalności bieżącej i rozwojowej na środkach własnych czy na obcych, wskazują kapitały własne.

Problemem sektora MŚP przed pojawieniem się oznak recesji był brak pracowników i zbyt szybko rosnące wynagrodzenia. W okresie lipiec 2007–czerwiec 2008 36,8 proc. firm poszukiwało nowych pracowników. Z tej grupy nie miało żadnego problemu z ich znalezieniem jedynie 8,9 proc. Trzy razy więcej, bo 27,9 proc. firm wskazywało na problemy z pozyskaniem odpowiednich pracowników.

Większość (57,3 proc. małych i średnich firm) podniosła pracownikom wynagrodzenia, w tym ponad połowa o więcej niż 10 proc.

Nieplanowany wzrost płac dotyczył najczęściej wysoko wykwalifikowanych pracowników fizycznych – 64,4 proc. wysoko wykwalifikowanych pracowników fizycznych poprzez groźbę odejścia wywalczyło sobie płacę wyższą niż początkowo mieli zamiar płacić przedsiębiorcy.

Na liście czynników, które negatywnie wpływają na sytuację ekonomiczną i możliwości rozwoju MŚP, przedsiębiorcy wymieniali: zbyt wysokie koszty pracy, pozapłacowe składniki tych kosztów, złe prawo podatkowe i konkurencję ze strony szarej strefy. Z drugiej strony w okresie wysokiej koniunktury ta konkurencja nieznacznie się zmniejszyła, lecz im gorsza będzie sytuacja gospodarcza w najbliższych miesiącach, tym większym będzie się stawać problemem.

Badania, przeprowadzone przez Agencję Badań Rynku OPINIA, na zlecenie Centrum Informacji Gospodarczej w styczniu 2009 pokazują stan sektora MŚP w okresie wyraźnego spowolnienia gospodarczego i pierwszych oznak narastania kryzysu finansowego w Polsce.

Badanie zostały przeprowadzone na próbie obejmującej 550 małych i średnich firm prywatnych, zatrudniających co najmniej 10 pracowników i reprezentatywnej ze względu na trzy cechy badanego podmiotu gospodarczego: wielkość zatrudnienia, rodzaj działalności podstawowej i formę prawną podmiotu. Badania składały się z części stałej i zleconej przez klientów. Stała część, realizowana cyklicznie, służy poznaniu opinii przedsiębiorców i kadry zarządzającej firmami sektora MŚP na temat warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Posłużyły one do konstrukcji trzech wskaźników: wskaźnika nastroju przedsiębiorców sektora MŚP; wskaźnika oceny aktualnej sytuacji ekonomicznej; wskaźnika prognozy sytuacji ekonomicznej. Wskaźniki powstają poprzez wyliczenie średniej arytmetycznej z odpowiedzi na pytania wchodzące w skład danego wskaźnika.

Wskaźnik nastroju przedsiębiorców spadł w ostatnim kwartale 2008 roku z 88 punktów do 62. Wskaźnik oceny aktualnej sytuacji ekonomicznej dla 4 kwartału 2008 był dwukrotnie niższy niż w 3 kwartale 2008 (spadek ze 101 punktów do 56). Wskaźnik prognozy sytuacji ekonomicznej osiągnął wartość 68, czyli był niższy o 20 punktów w stosunku do poprzedniej edycji badania.

Niemal 70 proc. badanych przedsiębiorców stwierdziło, że sytuacja gospodarcza Polski w ostatnim kwartale uległa pogorszeniu. Równie mało optymistycznie respondenci patrzą na przyszłość naszego kraju. Jedynie 5 na 100 ankietowanych prognozowało poprawę sytuacji. Dalszego pogorszenia spodziewało się blisko 60 proc. badanych.

Co trzeci badany dostrzegł pogorszenie kondycji finansowej swojej firmy, a kolejne 27 proc. spodziewało się pogorszenia sytuacji przedsiębiorstwa w najbliższej przyszłości.

Ocena kondycji własnej firmy i tak jest stosunkowo optymistyczna. Występowanie objawów kryzysu potwierdziło 27 proc. badanych, kolejne 41 proc. uznało, że jest on prawdopodobny w bliskiej przyszłości. Porównanie wcześniejszych badań pokazuje, że przedsiębiorcy stale są bardziej optymistyczni niż statystycy, którzy pokazują kondycję gospodarki w skali maro.

Właściciele i menedżerowie firm MŚP w badaniach zapowiadali podjęcie działań antykryzysowych. Przede wszystkim próby redukcji wydatków – głównie na reklamę, marketing, premie i prowizje dla pracowników. W przypadkach firm średnich istotnie większe cięcia będą dotyczyły premii dla pracowników i świadczeń socjalnych.

Przedsiębiorcy zapowiadali też ograniczenie inwestycji i lokat ryzykownych na rzecz bezpiecznych, takich jak nieruchomości, obligacje, lokaty bankowe.

Zdolność sektora MŚP do radzenia sobie z kryzysem

Małe i średnie firmy w Polsce dysponują wieloma atutami, ważnymi w okresie kryzysu i spadku popytu. Wielkim, niedocenianym w okresie dobrej koniunktury, atutem jest brak nadmiernych ambicji rozwojowych większości małych i średnich firm polskich. Nie są one nadmiernie zaangażowane w ryzykowne operacje finansowe, nie rozpoczęły wielkich projektów inwestycyjnych, nie próbowały rozwijać działalności nowoczesnej, nakierowanej na mało im znane rynki. Ten konserwatyzm, który w „normalnych czasach” jest przedmiotem krytyki, pozwala uniknąć błędów, które prowadziłyby w okresie kryzysu do upadłości.

Doświadczenie szoku

MŚP mają doświadczenie funkcjonowania w nieustannie zmieniającej się sytuacji. Można powiedzieć, że szok spowodowany zmianami przepisów, warunków konkurencji, zmianami dostępu do źródeł finansowania, zmianami sytuacji na rynku zaopatrzenia, pracy, itd. jest przez te firmy doświadczany permanentnie od 20 lat. Wypracowały one zdolności adaptacyjne w większym stopniu niż firmy duże, a zwłaszcza przedsiębiorstwa państwowe lub nie w pełni sprywatyzowane. Dlatego są bardziej odporne na zjawiska, które dziś dotyczą duże przedsiębiorstwa.

Elastyczność

Zarówno z powodu rozmiarów, jak i specyfiki sektora MŚP są one elastyczne. Mogą szybko zwiększać lub zmniejszać rozmiary swej działalności, dostosowując się do warunków rynkowych. Duża część sektora MŚP pozostaje na granicy szarej strefy, przekraczając ją w zależności od warunków. Sytuacja ta może być uznana za patologiczną, lecz w sytuacji kryzysowej firmy te będą zapewne ograniczać koszty pracy, nie rejestrując części pracowników.

Firmy małe, rodzinne, dostosowują czas pracy do popytu bez odpowiedniego zwiększania wynagrodzeń za pracę i własnej konsumpcji.

Niski poziom inwestycji

Stosunkowo niski poziom inwestycji sprawia, że firmy sektora MŚP są w mniejszym stopniu poddane cyklowi koniunkturalnemu. W mniejszym też stopniu niż firmy duże będą odczuwały skutki niedokończonych lub przerwanych inwestycji.

Znaczna większość firm małych i duża część średnich nie korzysta z kredytów bankowych. Poziom zadłużenia tego sektora w bankach – 35,8 mld zł – jest niski w porównaniu z rozmiarami sprzedaży firm MŚP. Co więcej, dynamika kredytów dla przedsiębiorców była w ostatnich latach stosunkowo niska (średnio stan kredytów bankowych dla przedsiębiorców rósł o 22 proc. rocznie od 2005 roku), zwłaszcza z ekspansją kredytów dla gospodarstw domowych i dużych przedsiębiorstw.

Koncentracja na usługach

Według wszystkich prognoz kryzys gospodarczy będzie najmocniej odczuwalny w produkcji przemysłowej. Znacznie mniej dotknie sferę usług. Wiąże się to z tym, że spożycie jest zwykle w cyklu koniunkturalnym zmienną najbardziej stabilną, zaś popyt na usługi jest ściśle skorelowany z wysokością spożycia. Małe firmy, mikroprzedsiębiorstwa działają głównie w sektorze usług, handlu, naprawach, turystyce, budownictwie i z tego względu będą mniej narażone na skutki spadku popytu krajowego i eksportu. Produkcja budowlana może wprawdzie ucierpieć, lecz dane z pierwszych miesięcy 2009 roku tych prognoz nie potwierdzają. Produkcja przedsiębiorstw budowlanych wzrosła, gdy przemysłowych spadła. Być może w ciągu roku budownictwo przeżyje zapaść z powodu wstrzymania prac firm deweloperskich oraz zahamowania inwestycji, lecz nie musi to dotknąć firm najmniejszych, nastawionych na prace drobne i remonty.

Działanie w niszach

Wiele małych i średnich firm znalazło dla siebie bezpieczne nisze, które w niewielkim stopniu są narażone na wahania koniunktury lub też osiągają korzyści z działań antykryzysowych rządów. Przykładem jest branża napraw motoryzacyjnych, która nie powinna odczuwać kryzysu w związku z tym, że wielu właścicieli samochodów zrezygnowało z wymiany starego auta na nowe. Popyt na naprawy starych samochodów wzrośnie. Podobne nisze znaleźli właściciele wielu małych przedsiębiorstw, działających lokalnie, często w oparciu o osobiste, wieloletnie kontakty z klientami.

Mimo wielu atutów sektor MŚP nie uniknie kłopotów. Średnie firmy, nastawione na rynki zagraniczne lub małe firmy, związane kooperacyjnie z większymi działającymi w obszarach „podwyższonego ryzyka” (branża meblowa, samochodowa, stoczniowa, spożywcza) już odczuwają kłopoty.

Statystyki pokazują już nasilenie się zatorów płatniczych. Wyraźnie wydłuża się przeciętny okres między wywiązaniem się ze zlecenia a otrzymaniem pieniędzy. Według danych Krajowego Rejestru Długów (KRD) zjawisko to do-

tknęło głównie branżę budowlaną i spożywczą. W budownictwie coraz więcej firm sygnalizuje, że termin płatności zbliża się lub nawet przekracza trzy miesiące. W branży spożywczej na zapłatę czeka się nieco ponad 70 dni. Podobne symptomy widać wśród firm produkujących sprzęt elektroniczny. Od wiosny 2008 do wiosny 2009 przeciętny termin regulowania zobowiązań wzrósł o 10 dni.

Zatory płatnicze, których źródłem jest zła sytuacja finansowa firm dużych, np. deweloperów, stoczni, zakładów samochodowych mogą postawić wiele małych firm w szczególnie trudnej sytuacji z uwagi na to, że przedsiębiorstwa sektora MŚP są często lekceważone przez większych dłużników. Nie mogą też liczyć na znaczące wsparcie ze strony państwa i państwowych instytucji finansowych. Jak zawsze muszą polegać na własnej zdolności trwania w trudnych czasach.

Rozdział 13

Bohdan Wyżnikiewicz

Konkurencyjność MŚP

Przez konkurencyjność powszechnie rozumie się zdolność przedsiębiorstw do sprostania konkurencji na rynku. Pojęcie konkurencyjności jest wielowymiarowe. Odnosi się ono przede wszystkim do zdolności przedsiębiorstw do rozwoju, przez co rozumie się najczęściej powiększanie udziału w rynku. Rozwój może odbywać się w drodze zwiększania wolumenu dotychczasowej produkcji, albo w drodze wprowadzania na rynek nowych wyrobów bądź poprzez ulepszanie dotychczas produkowanych wyrobów, wprowadzanie nowych rozwiązań technologicznych czy organizacyjnych. Taki aspekt konkurencyjności nazywa się innowacyjnością.

Inne aspekty konkurencyjności to trwała zdolność do efektywnych ekonomicznie zachowań gospodarczych. Efektywność oznacza z kolei utrzymywanie i poprawianie korzystnej relacji między wykorzystaniem czynników produkcji a osiąganymi rezultatami produkcyjnymi i finansowymi. Zachowania efektywne to także umiejętność sprzedaży na rynku swoich wyrobów i usług i osiągnięcie z tego tytułu odpowiednio wysokich nadwyżek. Uzyskiwane nadwyżki (zyski) powinny być na tyle wysokie, by mogły one zapewniać przedsiębiorstwom finansowanie rozwoju przez możliwość inwestowania w rozwój, czyli kapitał rzeczowy oraz w kapitał ludzki.

Współczesna gospodarka globalna stawia przed wszystkimi przedsiębiorstwami coraz większe wymagania. Poziom konkurencji staje się coraz wyższy zarówno z powodu ciągłego postępu technologicznego, jak i w wyniku dynamicznego rozwoju krajów określanych mianem *emerging markets*, stosujących z powodzeniem najnowsze technologie i dysponujących dużymi zasobami taniej siły roboczej. Prowadzi to do uzyskiwania przez nie znaczących przewag konkurencyjnych. Kraje te swoje strategie rozwojowe opierają na zdecydowanej ekspansji eksportowej.

Sytuacja MŚP w kontekście narastającego poziomu konkurencji w wymiarze globalnym nie jest jednoznaczna. Z jednej strony nie dysponują one bowiem efektami gospodarki skali, łatwym dostępem do nowych, czy do najnowszych technologii, czy do odpowiednio dużych środków finansowych. Z drugiej jednak strony, dzięki swoim stosunkowo niewielkim lub małym rozmiarom, są w stanie działać bardziej elastycznie niż większe przedsiębiorstwa i bardzo szybko dostosowywać się do nowych i szybko zmieniających się warunków rynkowych.

Sektor MŚP jest zróżnicowany pod wieloma względami, także pod względem konkurencyjności. Z pewnym uproszczeniem można stwierdzić, że im przedsiębiorstwo jest większe, tym jego pozycja konkurencyjna jest korzystniejsza, a im jest mniejsze, tym jest mniej korzystna. Jest to związane z trudniejszym, przez to mniejszym dostępem MŚP do zasobów finansowych i czynników produkcji, w tym do technologii, mniejszą skalą produkcji czy też dość ograniczonym know-how, pozostającym do dyspozycji MŚP. Wspomniana wyżej ogólna prawidłowość nie ma uniwersalnego charakteru, co oznacza, że wśród małych czy mikroprzedsiębiorstw można znaleźć wiele podmiotów wysoce konkurencyjnych, a wśród dużych czy średnich przedsiębiorstw jest wiele podmiotów wykazujących się niską konkurencyjnością. Przyczyną generalnie mniejszej konkurencyjności MŚP jest po pierwsze ich duża liczba, a po drugie koncentrowanie się na konkurowaniu z podobnymi podmiotami pod względem wielkości.

Od wielu lat MŚP borykają się z różnymi barierami utrudniającymi im poprawę konkurencyjności. Bariery te leżą zarówno w uwarunkowaniach systemowych, jak i w samym charakterze MŚP. Do uwarunkowań systemowych zaliczają się ograniczenia instytucjonalne oraz regulacje prawne, zaś słabości tkwiące w sektorze MŚP to stosunkowo niska skłonność do wprowadzania nowych technologii, do innowacyjności, niska jakość zarządzania przedsiębiorstwami czy też brak dostatecznej wiedzy lub dostępu do wiedzy niezbędnej do podnoszenia konkurencyjności.

13.1. Technologiczne i jakościowe aspekty konkurencyjności MŚP

Małe i średnie przedsiębiorstwa traktowane jako całość zajmują gorsze pozycje konkurencyjne niż duże przedsiębiorstwa pod względem dostępu do nowych technologii i także jakości oferowanych na rynku produktów i usług. Stan taki jest związany z naturą MŚP, które zwykle wytwarzają produkty i usługi w niewielkim asortymencie i działają głównie na rynkach lokalnych, niekiedy nawet w warunkach zbliżonych do monopolu naturalnych.

Natura MŚP pozwala natomiast na uzyskiwanie przez nie przewag konkurencyjnych w niektórych działalnościach, na ogół usługowych, w których decydujące znaczenie ma zaangażowanie czynnika ludzkiego, bezpośredni kontakt z obsługiwanym klientem a także kształtowana przez dłuższy czas przez usługodawców wysoka lojalność klienta wobec usługodawcy bądź producenta z sektora MŚP.

Duże szanse na tworzenie bardzo silnie konkurencyjnych MŚP dają technologie informatyczne. Osobom z odpowiednimi wysokimi kwalifikacjami bądź zespołom osób, które mają innowacyjne pomysły i które potrafią zdobyć środki finansowe i wykorzystać je dla realizacji takich pomysłów niejednokrotnie udaje się odnosić sukcesy bizne-

sowe. Osobami takimi często są studenci informatyki lub innych kierunków studiów, z dobrym przygotowaniem w dziedzinie informatyki. Spektakularne sukcesy w tej dziedzinie są nagłaśniane przez media, czego przykładem może być utworzenie internetowego portalu społecznościowego „Nasza klasa”, który cieszy się ogromną popularnością. Nie można wykluczyć powstawania kolejnych przedsięwzięć z sukcesami biznesowymi tej miary. Sukces „Naszej klasy” wskazuje drogę i kierunki poszukiwań kolejnym osobom.

Przypadek portalu „Nasza klasa” pokazuje, że sukces rynkowy wielu MŚP prowadzi w ostatecznym rachunku do przekształcania się przedsiębiorstw z sektora MŚP w coraz większe organizacje, przechodzące do grupy dużych przedsiębiorstw. Proces przekształcania przedsiębiorstw z sektora MŚP w przedsiębiorstwa zaliczane do kategorii największych przedsiębiorstw odbywa się także w drodze przejęć i połączeń. Jest to naturalny proces tworzenia się dużych organizacji gospodarczych, w tym także koncernów ponadnarodowych. W procesie tym uczestniczą te przedsiębiorstwa z sektora MŚP, które po spełnieniu innych warunków (np. skuteczne ekonomicznie wykorzystanie pomysłu biznesowego, zdobycie dużej części rynku) wykazują się także ponadprzeciętną konkurencyjnością.

13.2. Świadomość znaczenia technologii jako czynnika determinującego konkurencyjność

Stan świadomości przedsiębiorców z sektora MŚP w wielu sprawach związanych ze współcześnie rozumianą przedsiębiorczością, w tym także docenianie roli technologii, pozostaje – w swojej większości – na niskim poziomie. Ten intuicyjnie wyczuwany i obserwowany fakt potwierdzają jednoznacznie przeprowadzane liczne badania z tego zakresu.

Sytuacja taka związana jest na ogół ze spontanicznym rodzajem przedsiębiorczości, najczęściej spotykanym szczególnie wśród osób prowadzących mikro- i małe przedsiębiorstwa. Wśród drobnych przedsiębiorców przeważają bowiem ludzie z wykształceniem co najwyżej średnim, o dopiero zdobywanych kompetencjach i wiedzy z szerokiego wachlarza zagadnień, niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej. Osoby takie często zadowolają się osiągnięciem nawet skromnych nadwyżek finansowych, a ich strategie w większej mierze nastawione są na przetrwanie niż na rozwój. W tej grupie można znaleźć też przedsiębiorców „z przymusu”, czyli osoby, które zostały przedsiębiorcami w ucieczce przed bezrobociem lub też z przyczyn losowych, na przykład przejmując rodzinne przedsiębiorstwa.

Mniej liczna, jednak stale powiększająca się jest grupa przedsiębiorców podchodzących do swoich działań w sposób profesjonalny. W tej grupie przeważają ludzie młodzi, często z wyższym wykształceniem, czerpiący ze sprawdzonych wzorców zachowań i wykorzystujący możliwości instytucjonalnego wsparcia. Jednym z ważniejszych kryterium uzyskania wsparcia instytucjonalnego (programy rządowe, samorządowe, unijne) jest wymóg innowacyjności, z czym łączy się w wielu przypadkach także stosowanie nowych technologii.

Różne badania pokazują też, że polscy przedsiębiorcy, którzy generalnie wykazują skłonność do wyrażania niezadowolonych ze swojego szeroko rozumianego otoczenia gospodarczego, pytani o samoocenę wyrażają zadziwiająco pozytywne opinie. Niedocenianie potencjału zagrożeń płynących z otoczenia gospodarczego, w tym potencjału konkurentów i przecenianie własnych możliwości rozwojowych prowadzi do braku zainteresowania potrzebami zmian, inwestowania w rozwój przedsiębiorstw, a tym samym przyczynia się do odkładania na nieokreśloną przyszłość unowocześnianie przedsiębiorstwa w drodze przyjmowania nowszych, bardziej nowoczesnych technologii. Ponadto w wielu branżach zdominowanych przez MŚP możliwości wprowadzania nowych technologii są ograniczone lub wręcz nie jest to możliwe ze względów systemowych czy też z uwagi na charakter branży. Nie oznacza to jednak, że nie można znaleźć działalności usługowych, w których nie pojawiałyby się nowe technologie w łańcuchu produkcji.

Świadomość potrzeby stosowania nowych technologii jest kreowana w takich przypadkach głównie przez konkurentów z większych przedsiębiorstw, a przez to także przez kreowanie na rynku nowych, wyższych standardów usług. Przykłady z tego zakresu to sieci zakładów fryzjerskich, czy sieci lokali gastronomicznych, niekoniecznie tzw. fast foodów, oferujące standaryzowane usługi pod rozpoznawalnymi markami. Rozwój takich sieci wspomagany jest kampaniami reklamowymi, na co MŚP zwykle nie mogą sobie pozwolić z powodu wysokich kosztów. Konkurowanie z takimi sieciami w działalnościach dotychczas opanowanych przez MŚP wymusza na MŚP zwiększanie efektywności i konkurencyjności.

Innym przykładem może być otwieranie mniejszych sklepów przez sieci sklepów wielkopowierzchniowych. Sytuacja taka powstała w Polsce jako skutek wprowadzenia legislacji, ograniczającej możliwości rozwojowe dużych sieci handlowych. Jeżeli nawet owa niefortunna legislacja zostanie ostatecznie wycofana jako niezgodna z ustawodawstwem obowiązującym w Unii Europejskiej, to małe sklepy dużych sieci handlowych mogą pozostać jako udany nowy model prowadzenia handlu. W tym przypadku próba chronienia interesów mniejszych sklepów z naruszeniem zasad konkurencji doprowadziła do powstania nowej konkurencji, której MŚP będzie trudno sprostać.

W opisanych wyżej przypadkach mamy do czynienia ze stosunkowo nowym zjawiskiem wkraczania dużych, często ponadnarodowych korporacji, do działalności, które tradycyjnie były domeną MŚP. Należy oczekiwać, że zjawi-

sko to będzie się w przyszłości nasilało. Oznacza to, że duże przedsiębiorstwa będą stanowiły poważną konkurencję dla MŚP w coraz to nowych branżach.

Można zatem stwierdzić, że stosunkowo niska świadomość znaczenia technologii dla poprawy konkurencyjności MŚP jest rozbudzana zarówno za sprawą nacisku ze strony konkurencji i potrzeb rynku, jak i jest rezultatem działań instytucjonalnych. Nie bez znaczenia jest tu także ogólna poprawa poziomu wiedzy i kompetencji drobnych przedsiębiorców, wynikająca ze zdobywania doświadczenia.

13.3. Stopień nowoczesności technologii wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa

Nowoczesność technologii, podobnie jak wiele innych cech MŚP, jest bardzo zróżnicowana. Czynniki powodujące zróżnicowanie w stosowanych technologiach to wielkość przedsiębiorstw, położenie geograficzne, długość prowadzenia działalności, sektor lub branża prowadzonej działalności, a także ogólny poziom wiedzy, doświadczenie i przygotowanie zawodowe przedsiębiorców.

W najgorszej sytuacji znajdują się najmniejsze przedsiębiorstwa z powodu bariery kapitałowej, przynajmniej w pierwszym okresie działalności. Inną barierą jest brak powszechnego dostrzegania związków między nowoczesnością technologii a rezultatami działalności czy poprawą konkurencyjności. Lokalizacja MŚP w małych miejscowościach, z dala od centrów gospodarczych jest, w wielu przypadkach, czynnikiem obniżającym nowoczesność technologii. Wiąże się to brakiem potrzeby zmian, wynikającym ze stosunkowo niewielkiego kontaktu z rynkiem krajowym poprzez pozostawanie w związkach kooperacyjnych i biznesowych z przedsiębiorstwami, znajdującymi się w podobnej sytuacji lub w bliskim sąsiedztwie.

13.4. MŚP a działalność B+R i innowacje, bariery dla wprowadzania innowacji

Problem słabych kontaktów i niewielkiej współpracy przedsiębiorstw z sektorem badawczo-rozwojowym jest w Polsce powszechny i dotyczy on w podobnej mierze MŚP, jak i dużych firm. Stan taki jest pochodną niewielkich tradycji z tego zakresu, pozostawiania środowisk biznesowych i naukowych w faktycznej izolacji, a także braku zrozumienia potrzeb i interesów drugiej strony. Współczesna gospodarka globalna jest ponadto w stanie dostarczać przedsiębiorstwom gotowych rozwiązań technologicznych na zasadach rynkowych. Kierując się wygodą i prawdopodobnie słabo przemyślanymi strategiami rozwojowymi, a nie rachunkiem ekonomicznym i długookresowymi korzyściami, polskie przedsiębiorstwa preferują zakup gotowych rozwiązań technologicznych na rynku względem alternatywnego dochodzenia do podobnych rezultatów w drodze zamówień w rodzimym sektorze B+R.

W takiej sytuacji powstaje swoiste błędne koło, bowiem niewielki popytu na usługi badawczo-rozwojowe powoduje niepełne wykorzystanie potencjału krajowej sfery B+R oraz nie kreuje warunków sprzyjających rozwojowi tego sektora. Ponadto wśród polskich przedsiębiorców panuje przekonanie, że technologie czy licencje zagraniczne są lepsze niż krajowe. Tego rodzaju opinia jest tylko częściowo prawdziwa i sprawdza się głównie przy zakupie wysokich technologii. W przypadku technologii tradycyjnych sytuacja bardzo często jest odwrotna. Technologie będące dorobkiem krajowych ośrodków B+R nie ustępują zagranicznym, a w niektórych przypadkach nawet je przewyższają.

Odrębnym problemem jest finansowanie nakładów na działalność B+R. Generalnie mówiąc MŚP nie dysponują odpowiednimi środkami finansowymi, a grupowa partycypacja w finansowaniu B+R jest trudna do przeprowadzenia. Inne problematyczne kwestie dla MŚP to stosunkowo długi okres oczekiwania na efekty nakładów na B+R, a także niepewność w sprawie uzyskania przez przedsiębiorców oczekiwanych przez nich rezultatów. Te czynniki tłumaczą preferowanie wyboru zakupu gotowych technologii taktowanych jako nakłady inwestycyjne zamiast ponoszenia nakładów na B+R.

Decyzje o zakupie nowych technologii są ważnym czynnikiem, zwiększającym innowacyjność MŚP, ale nie jedynym. Istotne jest także kształtowanie świadomego dążenia przedsiębiorców do wprowadzania innowacji w trosce o podnoszenie konkurencyjności. Dużą rolę edukacyjną do spełnienia mają organizacje gospodarcze, takie jak izby gospodarcze czy stowarzyszenia przedsiębiorstw, a także administracja publiczna. Skutecznym mechanizmem wymuszania zachowań innowacyjnych jest przyznawanie punktów za proponowanie rozwiązań innowacyjnych przy ubieganiu się o dofinansowania ze środków Unii Europejskiej.

13.5. Organizacyjne i instytucjonalne aspekty konkurencyjności MŚP

Wpływ regulacji prawnych

Sektor MŚP, choć wytwarza znacznie więcej produkcji i zatrudnia więcej osób niż sektor dużych przedsiębiorstw, to ma niewielki, praktycznie żaden, wpływ na kształtowanie regulacji prawnych. Pozostaje on bowiem poza dialegiem społecznym, w którym udział biorą związki zawodowe, strona rządowa i pracodawcy, reprezentujący duże

przedsiębiorstwa. Taka sytuacja jest rezultatem braku reprezentacji instytucjonalnej MŚP, która mogłaby być włączona do dialogu społecznego dla obrony swoich interesów i współuczestniczenia w tworzeniu prawa.

Tymczasem istniejąca praktyka powoduje, że ustawodawstwo gospodarcze, w tym kodeks pracy, regulacje podatkowe i inne decyzje, prowadzące do tworzenia otoczenia instytucjonalnego działalności przedsiębiorstw są kształtowane z pominięciem interesów MŚP i w pierwszej kolejności uwzględniają interesy dużych przedsiębiorstw.

Oddziaływanie szarej strefy na sektor MŚP

Szara strefa gospodarcza jest powszechnym zjawiskiem obserwowanym w gospodarkach wszystkich krajów. Oznacza ona pozostawanie części produkcji poza rejestracją i kontrolą administracji gospodarczej, co w pierwszej kolejności prowadzi do uchylania się od płacenia podatków. Zjawisko to przyjmuje także często formę pracy na czarno, oznaczając ponoszenie przez pracodawców mniejszych kosztów pracy przez niepłacenie składek na ubezpieczenia społeczne lub zaniżanie wielkości tych składek. Zjawisko szarej strefy odnosi się do przedsiębiorstw wszystkich rozmiarów, a w wielu przypadkach także do MŚP.

Sektory szczególnie podatne na pojawianie się w nich w Polsce szarej strefy gospodarczej to rolnictwo, budownictwo, przemysł odzieżowy, handel, naprawy i drobne usługi świadczone dla ludności. Dotyczy ono także różnych usług profesjonalnych, takich jak usługi lekarskie, informatyczne, prawne czy edukacyjne. Jako systemowy powód istnienia szarej strefy gospodarczej uznaje się w teorii ekonomii nadmierne obciążenia przedsiębiorstw regulacjami i konieczność świadczeń finansowych na rzecz państwa. Ukrywając przed władzami rzeczywiste rozmiary produkcji, czy też zaniżając koszty pracy, przedsiębiorstwa pozyskują dla siebie dodatkowe środki.

Istnienie szarej strefy gospodarczej narusza zasady uczciwej konkurencji. Przedsiębiorstwa działające nawet tylko częściowo w szarej strefie stają się bardziej konkurencyjne przez sam fakt, że są w stanie oferować niższe ceny. Stawiają one jednak w trudniejszej sytuacji konkurencyjnej przedsiębiorstwa pozostające poza szarą strefą.

Ze zjawiskiem szarej sfery gospodarczej państwo walczy od lat, stosując różne metody, jednak trudno jest mu być odpowiednio skutecznym. Najskuteczniejszym działaniem jest ograniczanie barier systemowych i zmniejszanie obciążeń fiskalnych oraz wprowadzanie rozwiązań organizacyjno-prawnych, utrudniających lub wręcz uniemożliwiających działania w ramach szarej strefy. Intencją ustawodawcy jest doprowadzenie do stanu, w którym przedsiębiorcom przestaje się opłacać zaniżanie obrotów czy też zatrudnianie pracowników poza systemem ubezpieczeń społecznych. Jak pokazują doświadczenia wielu krajów, najmniej skuteczne, szczególnie wobec MŚP, są działania represyjne.

Jedną z metod ograniczania zasięgu szarej strefy jest obligatoryjne dokumentowanie przez przedsiębiorstwa przychodów w drodze obowiązku posiadania kas fiskalnych, a także obowiązku wystawiania faktur VAT.

Szara strefa gospodarcza jest niewątpliwie problemem zakłócającym rozwój i działania gospodarcze MŚP, a także oddziałującym na konkurencyjność tego sektora. Zakres występowania szarej strefy gospodarczej w Polsce szacowany jest przez GUS na około 15 procent PKB i od kilku lat nieznacznie się zmienia.

Problemem sektora MŚP jest koncentrowanie się szarej strefy w kilku typowych dla tego sektora działalnościach, które zostały wymienione wyżej. Zjawisko konkurencji jest tam dalece zakłócone, jednak nie ma ono większego wpływu na konkurencyjność całego sektora MŚP.

Jednym z przejawów szarej strefy jest dość powszechne występowanie zjawisk korupcyjnych w Polsce, na co wskazują coroczne raporty Transparency International, organizacji monitorującej postrzeganie korupcji w krajach całego świata. Zjawiska korupcyjne zakłócają prawidłowy przebieg procesów konkurencji rynkowej, prowadząc w ten sposób nie tylko do strat w budżecie państwa, ale także do obniżania jakości produktów bądź usług, a w dalszej perspektywie także do obniżania tempa wzrostu gospodarczego.

MŚP w zasadzie stają bezradne w obliczu zjawiska korupcji. Oznacza to, że niektóre przedsiębiorstwa są zmuszane do płacenia tzw. podatku korupcyjnego, obniżającego w dłuższej perspektywie ich konkurencyjność.

Jakość zarządzania

W sektorze MŚP dość wyraźnie jakość zarządzania przedsiębiorstwami jest, w tendencji, zależna przede wszystkim od wielkości przedsiębiorstwa. W praktyce trudno jest nawet mówić o zarządzaniu w większości jednoosobowych, czy nawet w kilkusobowych mikroprzedsiębiorstwach. Zarządzanie sprowadza się na ogół do prostego podziału ról w produkcji i do wydawania poleceń zatrudnionym osobom. W małych przedsiębiorstwach rodzinnych zarządzanie ma niejednokrotnie charakter spontaniczny.

Najważniejszym czynnikiem, decydującym o skuteczności zarządzania jest osobowość właściciela lub głowy rodziny. Kwestia zarządzania może pojawiać się jako bariera rozwoju, jeżeli zarządzanie nie jest we właściwy sposób realizowane, dopiero w przedsiębiorstwach o liczbie pracujących większej niż pięć, a z całą pewnością pojawia się w większości przedsiębiorstw małych oraz we wszystkich przedsiębiorstwach średniej wielkości.

Jeżeli przedsiębiorstwo tworzone jest przez właściciela, a następnie rozwija się, zatrudniając coraz więcej osób, problemem staje się przekazywanie części kompetencji zarządczych osobom zatrudnionym w przedsiębiorstwie.

Moment podzielenia się władzą zarządczą w firmie z innymi osobami jest często opóźniany przez właściciela aż do chwili, gdy koncentrowanie zarządzania w jednym ręku zaczyna ograniczać rozwój przedsiębiorstwa. Po przekroczeniu tego progu problem nadmiernego kontentowania funkcji kierowniczych w MŚP w zasadzie przestaje istnieć.

Jednym z czynników wzmacniających konkurencyjność współczesnych przedsiębiorstw jest przyjmowanie strategii rozwojowych i konsekwentne ich realizowanie. Badania pokazują, że podejście takie jest stosowane przez niewiele polskich przedsiębiorstw, a szczególnie rzadko przez MŚP. Najczęściej stosowaną strategią jest konkurowanie ceną, choć trzeba przyznać, że coraz częściej obserwuje się konkurowanie jakością, zwłaszcza przez przedsiębiorstwa produkujące na eksport lub konkurujące z produktami importowanymi do Polski.

Konkurencyjność MŚP zwiększa się powoli także w wyniku niewielkiego wspomaganie rozwoju kredytowaniem zewnętrznym. Badania pokazują, że tylko około dziesięciu procent MŚP decyduje się na korzystanie z kredytów bankowych. Sytuacja taka spowodowana jest także polityką kredytową banków, domagających się zabezpieczeń kredytów i stosujących wysokie oprocentowanie kredytów dla przedsiębiorstw z krótką historią kredytową.

13.6. MŚP a przedsiębiorczość

Przedsiębiorczość w Polsce nie jest postrzegana przez opinię publiczną w sposób, na jaki zasługuje. Przeciętni ludzie patrzą zwykle na przedsiębiorców z punktu widzenia osiąganych przez nich dochodów, a nie przez pryzmat korzyści ogólnospołecznych i gospodarczych, jakie przynosi podejmowanie przez kogoś działalności gospodarczej, stwarzanie nowych miejsc pracy czy rozbudzenie inicjatywy i uniezależnianie się od państwa. Nie bierze się natomiast pod uwagę premii za ryzykowanie własnym kapitałem.

Tymczasem przekonanie o wysokich dochodach przedsiębiorców, a ściślej osób prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek jest błędne i wynika z rozpowszechnianych w mediach informacjach o dochodach menadżerów bądź właścicieli największych przedsiębiorstw. W rzeczywistości, jak pokazują rezultaty prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny badań budżetów gospodarstw domowych, dochody w rodzinach osób prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek, czyli przedsiębiorców z sektora MŚP są niższe niż pracowników umysłowych (osób zatrudnionych na stanowiskach nierobotniczych). Sytuacja tego rodzaju utrzymywała się od początku transformacji, dopiero w ostatnich dwóch latach dochody rodzin przedsiębiorców zaczęły się zbliżać do dochodów pracowników umysłowych.

Efektem takiego stanu rzeczy jest częsty wybór przez młodych wykształconych ludzi pracy najemnej, a nie decydowanie się na rozpoczynanie własnej działalności gospodarczej. W związku z tym, droga do własnej firmy wielu przedsiębiorców, zwłaszcza z wykształceniem wyższym, prowadzi przez zatrudnienie się w celu zdobycia doświadczenia.

Taka sytuacja wywiera pozytywny wpływ na zwiększanie konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MŚP. Po pierwsze, działalności gospodarczej podejmują się osoby z pewnym bagażem doświadczeń zawodowych, znający rynek i często mający także kapitał początkowy. Po drugie, zmniejsza się w ten sposób prawdopodobieństwo bankructwa nowych MŚP, zjawiska dość częstego w tym sektorze.

Należy jednak zwrócić uwagę na fakt, że zbyt mało absolwentów szkół decyduje się na rozpoczęcie działalności gospodarczej natychmiast po zakończeniu edukacji. Powodem jest tu niewątpliwie zbyt mała dawka wiedzy z zakresu przedsiębiorczości, zdobywana w czasie nauki w szkołach średnich i na wyższych uczelniach oraz wysoki stopień skomplikowania procedur administracyjnych, towarzyszących rozpoczynaniu działalności gospodarczej.

Trzeba zwrócić też uwagę na istnienie w Polsce wielu inicjatyw ze strony rozmaitych organizacji, izb gospodarczych, fundacji, stowarzyszeń czy nawet mediów w kierunku krzewienia wiedzy na tematy związane z przedsiębiorczością. Efekty takich inicjatyw są niewątpliwie, zwłaszcza w wymiarze lokalnym, jednak nie są one na tyle istotne, by zmienić obraz sytuacji w całym kraju.

Działalność MŚP w warunkach rynku Unii Europejskiej

Wejście Polski do Unii Europejskiej zasadniczo zmieniło krajobraz gospodarczy kraju i otoczenie działania MŚP. Dla przedsiębiorstw sektora MŚP oznaczało ono, z jednej strony potrzebę dostosowania się do działania w zmienionych warunkach prawnych i instytucjonalnych, a z drugiej strony zmieniło warunki konkurowania, stwarzając możliwości działania na znacznie większym rynku.

Skutki integracji Polski z UE dla MŚP

Integracja Polski z Unią Europejską jest procesem, który przebiega z korzyścią dla rozwoju sektora MŚP. Rzecz w tym, że Komisja Europejska od początku lat 90. docenia rolę i znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw i w swoich programach i inicjatywach wspiera ich rozwój oraz czyni wiele dla poprawy ich konkurencyjności. Wynika to zarówno z kształtowanej przez lata w krajach Europy Zachodniej tradycji drobnej przedsiębiorczości, jak i z szacunku dla przedsiębiorczości oraz świadomości wagi i znaczenia tego sektora dla gospodarki i jej rozwoju. Można stwierdzić, że MŚP stały się faktycznie systemowym priorytetem polityki gospodarczej Unii Europejskiej. Ten fakt nie wyraża

się jednym aktem prawnym bądź jedną deklaracją, lecz stanowi *de facto* motyw przewodni wielu działań i na tym opiera się logika polityki wobec przedsiębiorstw. Takie podejście znajduje też wyraz w faktycznym wsparciu finansowym kierowanym do MŚP.

Polityka taka wynika również z faktu, że w krajach Unii Europejskiej sektor MŚP angażuje ponad 65 procent pracujących i wytwarza produkcję stanowiącą blisko dwie trzecie produkcji całej Wspólnoty. Inaczej mówiąc, gospodarki krajów Unii Europejskiej najbardziej zależą od zachowań gospodarczych przedsiębiorstw sektora MŚP i ten fakt odbija swoje piętno na polityce gospodarczej. Widać tu duży pragmatyzm, wynikający ze zrozumienia, że tak duża część gospodarki toczy niejednokrotnie nierówną walkę konkurencyjną ze znacznie większymi przedsiębiorstwami lub też z korporacjami ponadnarodowymi.

W Polsce świadomość znaczenia i roli MŚP w gospodarce ze strony decydentów (osób kreujących i kształtujących politykę gospodarczą) oraz legislatorów nie osiągnęła jeszcze poziomu europejskiego. Małe i średnie przedsiębiorstwa zaczynały powstawać na masową skalę dopiero po rozpoczęciu transformacji systemowej w roku 1989. Osoby, zajmujące się polityką gospodarczą w Polsce potrzebują trochę czasu na zmianę sposobu myślenia o MŚP. Zmiana taka powinna polegać na przeniesieniu punktu zainteresowania i koncentracji uwagi z dużych przedsiębiorstw na małe i średnie. Dużą rolę edukacyjną w zmianie podejścia w Polsce do kompleksu spraw związanych z MŚP odegrało umieszczanie ich na priorytetowych pozycjach w projektach finansowanych ze środków unijnych.

Jednym ze skutków światowego kryzysu gospodarczego będzie niewątpliwie zmniejszenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do *emerging markets*, w tym także do Polski. Wynika to z kilku powodów, między innymi z koniecznością ograniczania zdolności produkcyjnych w pewnych sektorach z powodu słabnącego popytu, czy z powodu trudności z uzyskaniem kredytów bankowych. W efekcie napływający do Polski kapitał zagraniczny nie będzie lokowany w dużych przedsiębiorstwach, lecz raczej w średnich, a także i w małych. Zjawisko to w swojej większości będzie dotyczyło inwestorów zagranicznych z krajów Unii Europejskiej. Oznaczać to będzie nasilenie obserwowanego w Polsce już od jakiegoś czasu zjawiska napływu kapitału zagranicznego w formie MŚP. Nasilenie się takiego zjawiska odczuwają już niektóre specjalne strefy ekonomiczne. Tworzone będą MŚP zarówno z wyłącznym kapitałem zagranicznym, jak i joint ventures z kapitałem mieszanym.

Korzyści z napływu kapitału zagranicznego do MŚP dla wzrostu gospodarczego będą ewidentne, przede wszystkim poprawi się konkurencyjność MŚP. Po pierwsze, nastąpi zwiększenie natężenia konkurencji, bowiem zagraniczne MŚP będą osiągały wyższą wydajność pracy niż krajowe przedsiębiorstwa. Po drugie, poziom technologii stosowanych w zagranicznych MŚP będzie wyższy, niż ma to miejsce w krajowych firmach. Po trzecie, w dalszej perspektywie, nastąpi przejmowanie przez krajowe MŚP technik zarządzania, organizacji produkcji, jak również wielu wzorców zachowań.

Zagraniczne MŚP nie stanowią i nie będą stanowiły poważniejszej konkurencji dla krajowych MŚP. Polski rynek jest dostatecznie duży i pojemny, by wchłonąć dodatkowe MŚP, z których część będzie produkowała, jeżeli nie w niszach produktowych, to dobra różniące się asortymentowo lub jakościowo od produkowanych przez krajowe MŚP.

13.7. Bariery wzrostu konkurencyjności MŚP

Poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw następuje w wyniku równoczesnego oddziaływania wielu czynników. Przedsiębiorcy nie są w stanie samodzielnie identyfikować barier konkurencyjności, jednak ich występowanie i dokuczliwość można ocenić w sposób pośredni, analizując opinie przedsiębiorców w sprawie znaczenia barier działalności. Tylko niektóre bariery działalności można również uznać za bariery konkurencyjności.

Główny Urząd Statystyczny od początku transformacji przeprowadza kwartalne badania oceny znaczenia barier działalności na próbie liczącej około 3,5 tys. przedsiębiorstw przemysłowych i 5,5 tys. handlowych oraz badania miesięczne na próbie 5 tys. przedsiębiorstw budowlanych. Badanie to umożliwia śledzenie ewolucji oceny barier działalności, a także porównanie postrzegania barier w przedsiębiorstwach o różnej liczbie pracujących: do 9 osób (budownictwo), od 10 do 49 osób, od 50 do 249 osób oraz ponad 250 osób.

Analiza szeregów czasowych wyników badania pokazuje, że MŚP wyraźnie reagują na zmiany sytuacji rynkowej i że reakcje takie są one zróżnicowane w trzech badanych sektorach gospodarki. W pierwszym kwartale 2009 roku za najważniejszą barierę w przedsiębiorstwach przemysłowych uznawano niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej (była to opinia ponad 60 procent przedsiębiorców), podczas gdy rok wcześniej ten sam czynnik nie stanowił jeszcze większego problemu (27 procent wskazań). Niepewność sytuacji gospodarczej stanowi w kryzysie mniejszy problem dla przemysłowych MŚP niż dla dużych przedsiębiorstw.

Niedostateczny popyt krajowy jest w przemyśle większym problemem dla MŚP niż dużych przedsiębiorstw. Trwanie takiej sytuacji zarówno przy dobrej, jak i przy złej koniunkturze wskazuje na mniejszą konkurencyjność MŚP niż dużych przedsiębiorstw. Fakt, że niedostateczny popyt zagraniczny jest uznawany zwykle na znacznie większą

barierę przez MŚP niż przez duże firmy jest potwierdzeniem niskiej międzynarodowej konkurencyjności MŚP. Popyt krajowy stanowi też poważną barierę dla handlowych MŚP.

Odwrotnie wygląda sytuacja w budownictwie, gdzie mniejsze przedsiębiorstwa znacznie lepiej radzą sobie ze słabnącym popytem krajowym niż ich więksi konkurenci. Ujawnia się tym samym ważna cecha MŚP, polegająca na wykorzystaniu większej elastyczności w pozyskiwaniu klientów niż są w stanie czynić to większe przedsiębiorstwa.

Istotną barierą działalności i także konkurencyjności MŚP w przemyśle są wysokie obciążenia na rzecz budżetu państwa. Dla dużych firm jest to znacznie mniejszy problem. Czynnikiem ten jest też odpowiedzialny za częściową ucieczkę niektórych MŚP w szarą strefę gospodarczą.

Kolejnymi barierami, bardziej kłopotliwymi dla mniejszych przedsiębiorstw, są niejasne i niespójne przepisy prawne oraz niedobór wykwalifikowanych pracowników. Większe przedsiębiorstwa (duże i średnie) nie odczuwają oddziaływania tych czynników tak dotkliwie, jak małe (zatrudniające mniej niż 50 osób).

Problemy finansowe są wymieniane jako jedna z najmniej dotkliwych barier dla działalności przedsiębiorstw przemysłowych. Jest ona w znacznie mniejszym stopniu odczuwana przez największe przedsiębiorstwa. Na tej podstawie można powiedzieć, że potwierdza się znana teza, że jedną z podstawowych barier konkurencyjności MŚP jest bariera finansowa. Utrudniony dostęp do kredytów bankowych stanowi z kolei istotną barierę dla MŚP, szczególnie dla przedsiębiorstw o liczbie pracujących między 10 a 49 osób.

Oceniając bariery konkurencyjności, na jakie napotykają MŚP w Polsce, należy podkreślić, że poważniejsze bariery pojawiają się w sferze regulacji i w uwarunkowaniach koniunktury makroekonomicznej niż w sferze działalności, czyli tam, gdzie najwięcej zależy od zachowań MŚP.

13.8. Ocena integracji Polski z UE przez MŚP

Większość MŚP, zwłaszcza z sektora usług, działa na ogół na rynkach lokalnych, w związku z tym ich integracja z gospodarką Unii Europejskiej ma charakter pośredni i odnosi się przede wszystkim do konieczności dostosowań do norm i regulacji obowiązujących w Unii. Zupełnie inaczej przedstawia się sytuacja przedsiębiorstw, które mogą operować na szerszych rynkach niż lokalne, czyli dla firm przemysłowych, budowlanych handlowych i transportowych. Mają one możliwość prowadzenia działalności na rynku europejskim bez (teoretycznie) większych ograniczeń.

Praktyczne aspekty konkurencyjności MŚP

Wyniki gospodarcze 2008 roku i poprzednich lat pokazały, że sektor MŚP zdecydowanie skorzystał na dobrej koniunkturze gospodarczej, utrzymującej się w Polsce od 2006 roku. Świadczą o tym jednoznacznie wyniki badania ankietowego przeprowadzonego na reprezentatywnej losowej próbie 1100 przedsiębiorstw z sektora MŚP przez Konfederację Polskich Przedsiębiorców Prywatnych „Lewiatan” w drugiej połowie 2008 roku⁸⁸. Badanie, które stanowi kontynuację identycznych badań z lat poprzednich pozwala na dokonanie porównania z wynikami badań prowadzonych od 2004 roku. Badaniem objęto przedsiębiorstwa przemysłu przetwórczego, budownictwa, handlu, transportu i usług rynkowych.

Podstawową konkluzją z omawianego badania jest stwierdzenie, że w okresie od 2004 roku, czyli od wejścia Polski do Unii Europejskiej wyraźnie poprawiało się wiele aspektów sytuacji gospodarczej MŚP. Wzrastała liczba przedsiębiorstw, odnotowujących wzrost przychodów ze sprzedaży i zysków i zmniejszała się liczba przedsiębiorstw, odnotowujących spadek przychodów i zysków. W 2004 roku wzrost przychodów był udziałem 32,2 proc. MŚP, zaś w roku 2007 już 48,1 proc. W tym samym okresie odsetek przedsiębiorstw o malejących przychodach zmniejszył się z 37 do 2,6 procent.

Efektem wzrostu przychodów był także wzrost zysków, który pozostawał w podobnych proporcjach, jak wzrost przychodów. Bardzo istotnym efektem poprawy wyników finansowych MŚP okazała się poprawa ich pozycji rynkowej, świadcząca o osiągnięciu większej konkurencyjności. W oparciu o odczucia ankietowanych przedsiębiorców znacząco zmalał odsetek przedsiębiorstw, które odczuły spadek udziału w rynku (z 15 proc. w 2004 r. do 5,4 proc. w 2007 r. Również powiększył się odsetek przedsiębiorców, którzy odczuli wzrost udziału w rynku (z 11,8 proc. w 2004 roku odpowiednio do 17,6 i 14,8 proc. w latach 2006 i 2007).

Takie wyniki sugerują, że powiększanie udziału w rynku przez MŚP odbywa się zarówno dzięki wzrostowi rozmiarów samych rynków, jak również kosztem utraty udziału w rynku przez duże przedsiębiorstwa. Oceny tego rodzaju mają co prawda charakter jakościowy i opierają się o odczucia przedsiębiorców, stanowią one jednak niezwykle istotny sygnał pokazujący, że polskie MŚP osiągają fazę coraz większej dojrzałości i zauważalnie poprawiają swoją konkurencyjność.

⁸⁸ M. Starczewska-Krzysztożek, Konkurencyjność sektora MŚP 2008. Wyniki badania, PKPP Lewiatan, Warszawa, listopad 2008.

Podsumowanie

Wzrasta znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i poprawia się ich konkurencyjność, choć sektor ten nie jest jeszcze tak silny i dojrzały, jak w innych krajach Unii Europejskiej. Podstawowe słabości MŚP to nie tylko bariera kapitałowa, utrudniająca dostęp do nowych technologii, ale także brak świadomości potrzeby zmian wśród przedsiębiorców. Otoczenie rynkowe, a także nacisk władz i wymogi przy staraniu się o wsparcie finansowe na zwiększanie innowacyjności prowadzi do zmian postaw.

Zróżnicowanie MŚP pod względem rozmiarów produkcji, lokalizacji, sektorów działalności, a także przyjmowanych strategii działania jest ogromne. Wskazać można na wiele spektakularnych sukcesów biznesowych, osiągniętych przez MŚP dzięki wprowadzaniu innowacji zwiększających konkurencyjność, jak i na ich trwanie przy tradycyjnym podejściu do prowadzenia działalności gospodarczej.

Wiele wskazuje na to, że wraz z upływem czasu polskie MŚP poprawiają swoją konkurencyjność, jednakże mają one przed sobą jeszcze długą drogę do pokonania dla stawiania czoła coraz to nowym wyzwaniom, jakie niesie ze sobą współczesna gospodarka.

Rozdział 14

Maciej Bernatt, Tadeusz Skoczny

Spółeczna odpowiedzialność biznesu – założenia, praktyka i podstawowe obszary

Spółeczna odpowiedzialność biznesu jest koncepcją, która zakłada odmienne od dotychczasowych spojrzenie na charakter i cel prowadzenia działalności gospodarczej. Uznaje, że wyłączną przesłanką oceny przedsiębiorcy nie powinna być wielkość osiąganego przez niego zysku. Zakłada natomiast konieczność brania pod uwagę innych elementów i skutków działalności gospodarczej, związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorcy w określonym środowisku społecznym i naturalnym. Istotnym aspektem społecznej odpowiedzialności biznesu jest patrzeć na działalność przedsiębiorcy z punktu widzenia praw człowieka, ochrony środowiska naturalnego, praw konsumentów, czy współpracy z lokalnymi społecznościami.

Celem niniejszego opracowania jest zidentyfikowanie źródeł koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu, przedstawienie jej z punktu widzenia praktyki jej dotychczasowego funkcjonowania oraz wskazania na regulacje międzynarodowe w tym obszarze. Opracowanie to ma także przynieść ukazanie podstawowych obszarów działań przedsiębiorcy, które mogą być analizowane z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu – zarówno jeżeli chodzi o naruszanie jej zasad przez przedsiębiorców, jak i wdrażania dobrowolnych praktyk.

Na potrzeby niniejszego opracowania społeczna odpowiedzialność biznesu rozumiana jest jako zobowiązanie przedsiębiorców do przyczyniania się do zrównoważonego rozwoju społeczno-ekonomicznego, w szczególności poprzez zobowiązania natury społecznej i ekologicznej, oparte o wartości wynikające z obowiązujących norm prawnych, ale często wykraczające poza minimum zachowania nimi wyznaczone. Zobowiązania przedsiębiorców na gruncie społecznej odpowiedzialności biznesu wywodzone są więc z norm prawnych (zasad konstytucyjnych i ustawowych). Tym samym społeczna odpowiedzialność biznesu powinna mieć swoje źródło w rygorystycznym przestrzeganiu prawa⁸⁹ i polegać na wdrażaniu dodatkowych, dobrowolnych praktyk, sięgających dalej niż obowiązki ustawowe⁹⁰. Równocześnie społeczna odpowiedzialność biznesu nie powinna być utożsamiana z działaniami przedsiębiorcy w obszarze public relations czy reklamy i wiązać się wyłącznie z podejmowaniem działań (np. natury filantropijnej), niezintegrowanych z działalnością gospodarczą przedsiębiorcy.

14.1. Założenia ogólne społecznej odpowiedzialności biznesu

Rodowód społecznej odpowiedzialności biznesu

Źródeł społecznej odpowiedzialności biznesu szukać można w filozoficznej idei odpowiedzialności. Zakłada ona, że konsekwencją przypisania człowiekowi wolności jest nałożenie na niego odpowiedzialności⁹¹. Jeżeli przejąć to filozoficzne założenie na grunt stosunków ekonomicznych, to uznać należy, że przedsiębiorca korzystający z wolności gospodarczej ma również obowiązek bycia odpowiedzialnym⁹². W tym wymiarze więc odpowiedzialność przedsiębiorcy jest granicą jego wolności.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu znajduje swoje podłoże w etyce biznesu. Za jej początki uważa się encyklikę „*Rerum Novarum*” Leona XII z 1891 r.⁹³ oraz książkę „*The Fundamentals of Business Ethics*”⁹⁴, wydaną w USA w 1926 r. Rozkwit etyki biznesu nastąpił w latach 60. w Stanach Zjednoczonych. Otwarcie ekonomii na etykę wpłynęło na zmiany w praktyce gospodarczej oraz na zmianę patrzenia na działalność przedsiębiorców wyłącznie pod kątem wysokości kreowanego przez nich zysku. Zysk ten powinien być postrzegany w kontekście przestrzegania zasad etycznych przez przedsiębiorcę⁹⁵. W tym sensie więc rozwinięcie nauki o etyce biznesu można traktować za punkt wyjścia do dyskusji na temat społecznej odpowiedzialności biznesu.

Pierwszymi dobrowolnymi kodeksami dobrych praktyk, odnoszącymi się do działań przedsiębiorców były Zasady Sullivana (członka zarządu General Motors) z 1977 r., adresowane do amerykańskich przedsiębiorców w Republice Południowej Afryki (przyjęto je 125 przedsiębiorców)⁹⁶. Zabraniały one dyskryminowania w zatrudnieniu w zakresie warunków pracy i ustalania wysokości wynagrodzenia ze względu na pochodzenie rasowe. Nakazywały prowadze-

⁸⁹ Na przykład w niezatrudnianiu pracownika ze względu na jego pochodzenie etniczne.

⁹⁰ Szkolenia dla pracowników, mające na celu przeciwdziałanie dyskryminacji w miejscu pracy, tworzenie odpowiedniej atmosfery pracy.

⁹¹ J. Filek, *O wolności i odpowiedzialności podmiotu gospodarczego*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2002, s. 158–159.

⁹² J. Filek, *Spółeczna Odpowiedzialność Biznesu. Tylko moda czy nowy model prowadzenia działalności gospodarczej*, Kraków 2006, s. 6–7.

⁹³ Leon XIII, *Encyklika o kwestii robotniczej (Rerum Novarum)*, Znak, nr 332–334, 1982.

⁹⁴ Por. E.W. Lord, *Fundamentals of Business Ethics*, Ronald Press, New York 1926.

⁹⁵ A. Polańska, *Zasady podziału dochodów z pracy w świetle etyki i ekonomii*, w: *Etyka biznesu*, red. J. Dietl, W. Gasparski, PWN 1997, s. 317.

⁹⁶ <http://www.nationmaster.com>

nie odpowiednich szkoleń dla pracowników pochodzenia afrykańskiego oraz dążenie do zatrudniania ich również na stanowiskach nadzorczych oraz przyczynianie się do generalnej poprawy ich warunków życia.

Można więc powiedzieć, że już w latach siedemdziesiątych XX wieku na popularności (przynajmniej na poziomie deklaracji przedstawicieli przedsiębiorców) zaczął tracić pogląd Milтона Friedmana⁹⁷, że „odpowiedzialność społeczna spoczywa wyłącznie na jednostkach, zaś odpowiedzialność firm ogranicza się do zapewnienia zysku udziałowcom”⁹⁸.

Jednak już znacznie wcześniej, w 1932 r., Merrick Dodd twierdził, że celem przedsiębiorcy powinno być nie tylko przynoszenie zysku, ale także działanie w interesie społecznym⁹⁹. Zaznaczał, że celem tworzenia przedsiębiorstw jest przyczynianie się do dobra publicznego oraz że przedsiębiorcy są wpisani w pewne otoczenie społeczne i w związku z tym mają prawo i obowiązek uczestniczenia w nim. Za błędne uznano więc założenie, że działania przedsiębiorców nie wywierają żadnych skutków pozaekonomicznych (społecznych, środowiskowych czy politycznych). Wskazywano, że przedsiębiorcy otrzymali od społeczeństwa szereg przywilejów i w związku z tym muszą uwzględniać w prowadzonej działalności gospodarczej wartości wyznawane w tym społeczeństwie. Korzystanie z tych przywilejów przenosi zarazem na przedsiębiorców odpowiedzialność za godzenie w te wartości.

Ze społecznej odpowiedzialności biznesu ma wynikać zarazem wiele obowiązków natury pozytywnej, dotyczących jawności działalności gospodarczej, brania pod uwagę interesu środowiska naturalnego, podnoszenia zamożności regionów, w których działalność gospodarcza danego przedsiębiorcy koncentruje się czy nawet wpływania na działalność państw i innych przedsiębiorców w zakresie ich polityki społecznej. Podkreśla się zarazem, że fakt posiadania przez menedżerów obowiązków odnoszących się do udziałowców spółki nie oznacza, że nie ponoszą oni odpowiedzialności wobec społecznego otoczenia przedsiębiorcy. To społeczeństwo, nadające przedsiębiorcy status prawny i udostępniające zasoby środowiska naturalnego, umożliwia jego funkcjonowanie. Społeczeństwo czyni to nie w celu umożliwienia wzbogacenia się ograniczonej liczbie osób, ale po to, by przetwarzać dobra naturalne i zarządzać zasobami ludzkimi w sposób rozumiany współcześnie jako najbardziej optymalny, tj. właśnie za pomocą wolnorynkowej działalności gospodarczej¹⁰⁰.

Otoczenie przedsiębiorcy

Klasyczne podejście do działalności przedsiębiorcy korporacyjnego zakłada, że ma ona być ukierunkowana na realizację interesów udziałowców (ang. *shareholders*). W podejściu tym podkreśla się w szczególności, że podstawową odpowiedzialnością przedsiębiorcy jest dbanie o zysk¹⁰¹ oraz w efekcie właściwy jego podział pomiędzy udziałowców danej spółki.

Społeczna odpowiedzialność biznesu oparta jest natomiast na założeniu, że poza udziałowcami istnieje w otoczeniu przedsiębiorcy jeszcze wiele podmiotów, na których ów przedsiębiorca oddziałuje. Podmioty te zwykle określać się interesariuszami, kontrahentami lub stronami zainteresowanymi (ang. *stakeholders*). Za interesariuszy uznać należy otoczenie danego przedsiębiorcy – wszystkie podmioty znajdujące się w kręgu jego oddziaływania. Przede wszystkim chodzi tutaj o: 1) pracowników, inwestorów, udziałowców; 2) klientów, konkurentów; 3) państwo; 4) wspólnoty lokalne, społeczeństwo, organizacje społeczne, państwo¹⁰².

Można przyjąć, że działanie przedsiębiorcy w stosunku do jego interesariuszy zasadniczo koncentruje się w dwóch sferach. Sfera wewnętrzna odnosi się głównie do pracowników oraz do jego udziałowców i kadry zarządzającej. Obejmuje zwłaszcza takie działania, jak humanizacja pracy, poprawa bezpieczeństwa, zapewnienie godziwego wynagrodzenia, zabezpieczenie odpowiednich świadczeń socjalnych czy stworzenie możliwości kształcenia dla pracowników. Sfera ta, pomimo poddania jej w Polsce szczegółowej regulacji prawnej, stwarza dużo problemów, jeżeli chodzi o przestrzeganie praw człowieka w praktyce. Do tej sfery odnoszą się również zasady *corporate governance*, co skutkować powinno w szczególności lepszą ochroną praw akcjonariuszy.

Sfera zewnętrzna dotyczy oddziaływań przedsiębiorcy na klientów, w tym konsumentów, w szczególności jeżeli chodzi o zagwarantowanie wysokiej jakości dóbr i usług oraz tworzenie uczciwych zasad wymiany. Odnosi się ona również do konkurentów danego przedsiębiorcy. W sferze zewnętrznej oddziaływania przedsiębiorcy umieścić należy ponadto ochronę środowiska oraz tzw. dalsze otoczenie przedsiębiorcy (przez niektórych traktowane jako trzecia sfera oddziaływania)¹⁰³. Odnosi się ona w szczególności do pośredniego wpływu przedsiębiorcy na wspólnoty lokalne, regionalne, państwowe czy nawet globalne. Tutaj umieścić należałoby również oddziaływanie przedsiębiorcy na strukturę państwową. To dalsze otoczenie przedsiębiorcy powinno nie tylko być beneficjentem działań przedsiębiorców w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu, ale równocześnie aktywnie uczestniczyć w tworzeniu jak najlepszych warunków dla przedsiębiorców.

⁹⁷ M. Friedman, *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago 1962, s. 133–34

⁹⁸ M. Friedman, *The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits*, New York Times Magazine, 13.09.1970.

⁹⁹ E.M. Dodd, *For Whom are Corporate Managers Trustees?*, 45 Harvard Law Review 1145, 1932.

¹⁰⁰ A. Lewicka-Strzałecka, *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2006, s. 18.

¹⁰¹ M. Friedman, *The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits*, New York Times Magazine, 13.09.1970.

¹⁰² Tak m.in. J. Filek, *Społeczna odpowiedzialność...*, s. 4 oraz Porębski C., *Czy etyka się opłaca?*, Znak, 1997, s. 43–44.

¹⁰³ C. Porębski, *Czy etyka się opłaca?*, s. 44.

Szczególną rolę odgrywać powinno tutaj państwo poprzez kompleksową politykę w tym obszarze. Działania podejmowane przez państwo prowadzić powinny do stwarzania takich warunków, w szczególności prawnych, dzięki którym przedsiębiorca będzie mógł w pełni wywiązywać się z nałożonych na niego obowiązków z tytułu społecznej odpowiedzialności biznesu.

Jednym z podstawowych założeń społecznej odpowiedzialności biznesu jest uwzględnianie w prowadzonej działalności gospodarczej interesów różnych podmiotów, w szczególności społeczności lokalnych oraz reprezentantów społeczeństwa obywatelskiego. Wiązać się to powinno z koniecznością uwzględniania w planach i skutkach swojej inwestycji interesów lokalnej społeczności. Zobowiązanie to może mieć zarówno charakter pozytywny – np. współpracy z organizacjami pozarządowymi, jak i negatywny – powstrzymania się od działań, które mogłyby godzić w interesy społeczności lokalnej lub samych pracowników przedsiębiorstwa, wywodzących się z tejże społeczności. Z powyższego wynika również jak najszerze wykorzystywanie lokalnych zasobów ludzkich oraz prowadzenie badań naukowych i technologicznych we współpracy z lokalnymi ośrodkami naukowymi. Efektem tak prowadzonej działalności gospodarczej mogą być zyski dla przedsiębiorcy w postaci zaufania i przychylności społeczności lokalnej. Może to przełożyć się na zwiększenie sukcesu ekonomicznego inwestycji oraz mieć znaczenie dla skuteczniejszego pozyskiwania pracowników i efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi (wywodzącymi się zazwyczaj z lokalnych społeczności). Branie pod uwagę interesów społeczności lokalnej ma szczególne znaczenie w przypadku inwestowania w regionie, w którym inwestycje korzystają z dodatkowych przywilejów przyznawanych przez państwo, np. w formie pomocy publicznej. W Polsce przykładem mogą być Specjalne Strefy Ekonomiczne. Przedsiębiorca inwestujący w Specjalnej Strefie Ekonomicznej – korzystający z preferencyjnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej – powinien uwzględniać interes lokalnego środowiska, w którym inwestuje, celem niejako „wynagrodzenia” społeczności lokalnej tych przywilejów albo udogodnień¹⁰⁴.

14.2. Społeczna odpowiedzialność biznesu w praktyce

Społeczna odpowiedzialność biznesu a ekonomia

Społeczna odpowiedzialność biznesu badana była dotychczas w doktrynie głównie z punktu widzenia ekonomii. Rozumiana jest ona jako filozofia prowadzenia działalności gospodarczej, jako kultura biznesu. Obecnie dominujące podejście do społecznej odpowiedzialności biznesu wywodzi się z anglosaskiego myślenia o gospodarce – mocniejsze akcentowanie rozdzielenia pojęcia „spraw gospodarczych” i „spraw społecznych”¹⁰⁵.

Często podkreśla się, że pozytywne postrzeganie przedsiębiorcy z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu przekłada się na jego wyniki ekonomiczne, w szczególności na poziom notowań giełdowych¹⁰⁶. Równocześnie negatywna ocena opinii publicznej o działaniach przedsiębiorcy może mieć wpływ na zmianę jego zachowania, właśnie w związku z obawą spadku dochodów. Skuteczne okazują się tutaj kampanie społeczne, pokazujące nieprawidłowości w działaniach konkretnych przedsiębiorców, np. w obszarze inwestycji w krajach rozwijających się. Często w grę wchodzi również bojkot produktów lub usług tego przedsiębiorcy¹⁰⁷. Kampanie społeczne i bojkot wielokrotnie odnosiły skutek w postaci zmiany zachowania przedsiębiorcy, np. poprzez wycofanie się z kontrowersyjnej inwestycji (choć bardzo często za oficjalny powód podawane są takie motywy ekonomiczne, jak nieprzedłużenie umowy). Przykładem może być bojkot produktów Nike w latach dziewięćdziesiątych, który obniżył zyski firmy o połowę¹⁰⁸. Bojkot był związany z ujawnieniem przez amerykańskich obrońców praw człowieka zatrudniania dzieci w fabrykach Nike w Azji. Ostatnim przykładem skutecznej kampanii społecznej są działania koalicji organizacji obywatelskich z całego świata (funkcjonującej pod nazwą Sudan Divestment Task Force¹⁰⁹), która zmierza do podważenia wiarygodności przedsiębiorców inwestujących w Sudanie w trakcie trwania konfliktu w Darfurze. Głośny był również bojkot usług dostarczanych przez Google, zorganizowany w lutym 2006 r. przez organizację „Studenci dla Wolnego Tybetu” w związku ze współpracą Google z władzami chińskimi w zakresie cenzury informacji dostępnych poprzez wyszukiwarkę Google. Google przyczyniał się do znaczącego ograniczania wolności słowa w Chinach – kraju, w którym podstawowym źródłem niezależnych i obiektywnych informacji staje się właśnie Internet. Podejmowane były również próby bojkotowania produktów i usług przedsiębiorców nie pochodzących z Chin, którzy byli sponsorami Igrzysk Olimpijskich w Pekinie w 2008 r. – Volkswagen, Adidas, Coca-Cola i Samsung¹¹⁰.

¹⁰⁴ Wnioski takie płyną z referatu R. Geislera i G. Piskalskiego pt. „Wytyczne OECD a CSR. Relacje inwestorów SSE ze swoimi interesariuszami na przykładzie podstrefy Tyskiej KSSE”, przedstawionego na konferencji Fundacji CentrumCSR.PL, Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych oraz Ministerstwa Gospodarki „Społeczne otoczenie Specjalnych Stref Ekonomicznych” (Warszawa, 30.09.2008).

¹⁰⁵ J. Filek, *Społeczna Odpowiedzialność...*, s. 5

¹⁰⁶ I. Bantekas, *Corporate Social Responsibility in international law*, 22 *Boston University International Law Review* 309, 2004, s. 340.

¹⁰⁷ R. Stefanicki, *Gazeta Wyborcza* 3-4.01.2009, s. 23.

¹⁰⁸ <http://www.geocities.com>

¹⁰⁹ <http://www.sudandivestment.org>, por. też R. Stefanicki, *Złe zachowanie kosztuje*, s. 23–24.

¹¹⁰ Por. m.in. V. Makarenko, *Czy sponsorzy wstydzą się igrzysk?*, <http://wyborcza.pl>

Skutek bojkotów lub kampanii społecznych jest z punktu widzenia wyników finansowych przedsiębiorcy krótkotrwały i nie przyczynia się co do zasady do zachwiania stabilności przedsiębiorstwa w długiej perspektywie czasowej. Istotna jest w związku z tym odpowiedź na pytanie, na ile trwała i konsekwentna strategia przedsiębiorcy w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu przekłada się na jej zysk finansowy w długiej perspektywie czasowej. Ścierają się tu dwa poglądy. Pierwszy zakłada, że realizowanie w działalności gospodarczej zasad społecznej odpowiedzialności biznesu nie przekłada się bezpośrednio na zyski finansowe przedsiębiorcy w związku z faktem, że ekonomiczne wykazanie takiej relacji jest bardzo trudne. Generalnie jednak nie wyklucza się, że pozytywne skutki dla przedsiębiorcy mogą wystąpić (w 2001 r. pozytywne skutki odnotowano w 53 % ze 127 badań związku pomiędzy polityką społeczną przedsiębiorcy a jego zyskiem finansowym¹¹¹). Drugi z poglądów wskazuje jednoznacznie, że taka pozytywna relacja zachodzi. Działania na rzecz zaspokajania interesów różnych grup kontrahentów przedsiębiorcy mają zwiększać efektywność organizacji w przystosowywaniu się do zewnętrznych wymagań. To zaś sprzyja większej elastyczności przedsiębiorcy w prowadzonej działalności gospodarczej; buduje jego przewagę konkurencyjną poprzez zwiększenie możliwości adaptacyjnych i tym samym przekłada się na lepszy zysk finansowy przedsiębiorcy¹¹². Wnioski takie płyną również z badań prowadzonych w przypadku polskich przedsiębiorców, realizujących politykę społecznej odpowiedzialności biznesu. Stwierdzono, że w ich przypadku osiągnięte są większe wzrosty sprzedaży, większy zysk, większe nakłady na inwestycje oraz wysoka płynność finansowa¹¹³.

Wdrażanie społecznej odpowiedzialności biznesu przyczynić się również może do zbudowania odpowiedniego wizerunku przedsiębiorcy, sprzyjać polepszeniu atmosfery pracy oraz jej wydajności i lepszemu postrzeganiu przedsiębiorcy przez jego inwestorów, sponsorów i społeczność finansową, wpływać na możliwość przyciągania i utrzymania w przedsiębiorstwie atrakcyjnych pracowników, kontrahentów i klientów, a także mieć znaczenie dla relacji z władzami państwowymi, mediami, dostawcami, konkurentami, klientami i społecznością lokalną¹¹⁴.

Podkreślić jednak należy, że społeczna odpowiedzialność biznesu wdrażana jest przede wszystkim w dużych przedsiębiorstwach, które działają na rynku przez długi okres i tym samym mają możliwość dostrzeżenia pozytywnych skutków wdrażania bez względu na pojawiające się koszty takiej polityki w okresie krótkoterminowym¹¹⁵. Te przedsiębiorstwa zarazem najchętniej poddają się zewnętrznemu, niezależnemu audytowi, który sprawdza zgodność wdrażanej przez nich polityki ze standardami międzynarodowymi¹¹⁶.

Społeczna odpowiedzialność biznesu nie powinna być więc postrzegana w kategoriach *public relation* czy reklamy danego przedsiębiorcy. Niezasadne jest również jej utożsamianie z działalnością filantropijną. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorca nie powinien informować o wdrażaniu polityki społecznej odpowiedzialności biznesu. Wprost przeciwnie – odpowiednie raportowanie zarówno do wewnątrz – w samym przedsiębiorstwie, jak i na zewnątrz ma kluczowe znaczenie dla rzeczywistego i długoterminowego funkcjonowania społecznej odpowiedzialności biznesu w firmie. Raportowanie wewnętrzne przyczyniać się może do wzrostu świadomości pracowników i tym samym zwiększa identyfikację z firmą. Raportowanie zewnętrzne jest istotne dla budowania opinii publicznej na temat przedsiębiorcy. Użyteczne w tym zakresie jest zwłaszcza wydawanie raportów, organizowanie konferencji oraz informowanie klientów oraz przedstawicieli mediów. Raportowanie umożliwia również pośredni wpływ interesariuszy na działania przedsiębiorcy poprzez umożliwienie realnej oceny poziomu wdrażania społecznej odpowiedzialności biznesu. Dobrym instrumentem raportowania są wytyczne opracowane przez *Global Reporting Initiative (GRI)*¹¹⁷.

W związku z powyższym społeczna odpowiedzialność biznesu, badana z punktu widzenia szeroko rozumianych nauk ekonomicznych, powinna być rozumiana jako strategia zarządzania, skutkująca budowaniem przewagi konkurencyjnej danego przedsiębiorcy na rynku. Utożsamiana być powinna z inwestycją, a nie z kosztami. Postrzeganie społecznej odpowiedzialności biznesu jako strategii przedsiębiorcy oznaczać powinno również jej długofalowy charakter i tym samym nie być ograniczone do jednorazowych akcji charytatywnych.

Ma to szczególne znaczenie w przypadku kryzysu finansowego na świecie lub w samym przedsiębiorstwie i związanymi z tym kryzysem skutkami w postaci ograniczania wydatków w przedsiębiorstwie na cele niezwiązane bezpośrednio z działalnością gospodarczą, w tym na cele charytatywne¹¹⁸. Trwałe zintegrowanie społecznej od-

¹¹¹ Na takie badania J. Margolisa i J. Walsh powołuje się J. Lewicka-Strzałecka, *Odpowiedzialność moralna...*, s. 27 – por. J. Margolis, J. Walsh, *People and profits – the search for a link between a Company's social and Financial performance*, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, New Jersey 2001.

¹¹² J. Lewicka-Strzałecka, *Odpowiedzialność moralna...*, s. 26.

¹¹³ Por. M. Bąk, P. Bednarz, P. Kulawczuk, R. Rataj, A. Szcześniak, P. Zając, *Analiza korzyści ekonomicznych ze stosowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) w polskich przedsiębiorstwach*, <http://www.iped.pl>

¹¹⁴ Na taki wpływ wdrażania społecznej odpowiedzialności biznesu wskazuje przygotowywany standard ISO 26000.

¹¹⁵ K. Szymielewicz, *Prawa człowieka w biznesie: czy zysk i czyja odpowiedzialność?*, Polski Raport Social Watch 2008 Czas na prawa, s. 89 <http://www.socialwatch.org>

¹¹⁶ K. Szymielewicz, *Prawa człowieka w biznesie...*, s. 89.

¹¹⁷ www.globalreporting.org

¹¹⁸ Zgodnie z sondażem przeprowadzonym w grudniu 2008 r. przez *Gazetę Prawną* 51% przedstawicieli przedsiębiorców uważa, że kryzys finansowy osłabi społeczną odpowiedzialność biznesu, 14,5% jest zdania, że wzmocni, a 20%, że zmieni. 54% z nich deklaruje, że pomimo kryzysu w ich przedsiębiorstwie budowana i implementowana będzie strategia społecznej odpowiedzialności biznesu w kolejnym roku, <http://biznes.gazetaprawna.pl>

powiedzialności z innymi aspektami działalności przedsiębiorstwa umożliwia uniknięcie ograniczania wydatków na działalność związaną ze społeczną odpowiedzialnością biznesu. Podkreśla się również, że okres kryzysu finansowego pozwala w jasny sposób zauważyć, które z działań przedsiębiorców mają charakter doraźny, a które stanowią trwałe elementy strategii przedsiębiorcy¹¹⁹. Wydaje się również, że przedsiębiorcy powinni budować swój wizerunek bez względu na sytuację gospodarczą – temu zaś również służy społeczna odpowiedzialność biznesu¹²⁰.

Równocześnie przedsiębiorcy powinni być świadomi ryzyka, jakie ponoszą, również z punktu widzenia czysto ekonomicznego, gdy decydują się na prowadzenie inwestycji, które godzą w zasady społecznej odpowiedzialności biznesu. Istotne jest również wdrażanie odpowiednich systemów certyfikacji oraz korzystanie z oferty adresowanej do przedsiębiorców ze strony organizacji pozarządowych i związków przedsiębiorców w zakresie odnoszącym się do społecznej odpowiedzialności biznesu. Wydaje się, że takie zachowanie przedsiębiorcy może również przełożyć się na jego sukces rynkowy, zwłaszcza ten widziany w długiej perspektywie czasowej. Uznać należy, że wdrażanie społecznej odpowiedzialności biznesu podnosi również konkurencyjność przedsiębiorcy na rynku. Jest to najbardziej widoczne w obszarze zarządzania relacjami wewnętrznymi w przedsiębiorstwie (szczególnie relacji z pracownikami, a w konsekwencji możliwości rekrutowania najlepszych pracowników), zarządzania ryzykiem i reputacją przedsiębiorcy oraz innowacyjnością przedsiębiorstwa. Wdrażanie społecznej odpowiedzialności biznesu przyczynić się powinno do zminimalizowania występowania konfliktów w firmie, sporów pracowniczych, negatywnego wpływu na środowisko, potencjalnych procesów sądowych z kontrahentami przedsiębiorcy czy problemów związanych z realizowaniem inwestycji (np. w postaci protestów społecznych).

Prowadzenie działalności gospodarczej w sposób zgodny z założeniami społecznej odpowiedzialności biznesu powinno być bezpośrednio związane z uwzględnianiem praw człowieka, przejrzystością działań przedsiębiorcy oraz zarządzaniem łańcuchem dostaw (ang. *supply chain*) – dokonywaniem oceny kontrahentów z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu¹²¹.

Standardy międzynarodowe i promowanie społecznej odpowiedzialności biznesu

O upowszechnieniu społecznej odpowiedzialności biznesu świadczy powołanie do życia specjalnych ratingów, mierzących poziom społecznej odpowiedzialności firm. W szczególności spółki notowane na FTSE i Dow Jones umieszczane są na wskaźnikach FTSE4GOOD¹²² i DJSI (Dow Jones Sustainability Indexes)¹²³, o ile spełniają wymagania z zakresu ochrony środowiska, praw człowieka i praw pracowniczych oraz relacji ze swoimi kontrahentami¹²⁴.

Ponadto stworzone zostały specjalne standardy – certyfikaty międzynarodowe, które pozwalają na ocenę społecznej odpowiedzialności danego przedsiębiorcy¹²⁵. Umożliwiają one przeprowadzanie w przedsiębiorstwie zewnętrznego, niezależnego audytu mającego na celu zbadanie zgodności polityki przedsiębiorcy z określonymi standardami międzynarodowymi. Wdrażanie w przedsiębiorstwie polityki zgodnej z danym standardem międzynarodowym, a następnie kontrolowanie jego przestrzegania poprzez audyt oznacza, że przedsiębiorca podejmuje kroki sięgające dalej niż tylko deklarowanie przestrzegania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu. Przyznanie zaś standardu powinno przekładać się na realną poprawę wizerunku przedsiębiorcy i w efekcie przyczyniać się do zwiększenia jego zysków. Znane są również certyfikaty ISO, odnoszące się do jakości i bezpieczeństwa produktów. ISO 14000 certyfikuje jednak przestrzeganie przez przedsiębiorcę norm ochrony środowiska¹²⁶. Ponadto, trwają prace nad nowym certyfikatem ISO 26000 (jego opracowanie jest przewidywane na 2010 r.). Służyć ma on ujednoczeniu rozumienia społecznej odpowiedzialności biznesu na poziomie międzynarodowym w różnych warunkach kulturowych, społecznych, ekologicznych i prawnych. Certyfikat ten ma ponadto zawierać wytyczne na temat sposobu wdrażania na świecie społecznej odpowiedzialności biznesu¹²⁷.

Innymi przykładami standardów międzynarodowych, odnoszącymi się bezpośrednio do różnych sfer społecznej odpowiedzialności biznesu są SA 8000 (*Social Accountability International*), skupiające się na prawach pracowników, prawach człowieka i warunkach pracy¹²⁸ oraz AA 1000 (*AccountAbility 1000*), certyfikujący integrację otoczenia przedsiębiorcy w proces zrównoważonego rozwoju¹²⁹ oraz certyfikaty SAAS (*Social Accountability Accreditation Services*)¹³⁰.

¹¹⁹ L. Anam, CSR a kryzys finansowy, <http://biznes.gazetaprawna.pl>

¹²⁰ Ibidem.

¹²¹ Wnioski takie płyną z raportu Komisji z 2008 r. na temat konkurencyjności europejskiej, <http://ec.europa.eu>

¹²² <http://www.ftse.com>

¹²³ <http://www.sustainability-indexes.com>

¹²⁴ I. Bantekas, *Corporate Social Responsibility...*, s. 340.

¹²⁵ Por. szczególnie M.M. Blair, C.A. Williams, L. Li-Wen, *The Roles of Standardization, Certification, and Assurance Services in Global Commerce* (2008), <http://ssrn.com> s. 1-28

¹²⁶ <http://www.iso.org>

¹²⁷ Por. www.iso.org

¹²⁸ <http://www.sa-intl.org>

¹²⁹ <http://www.accountability21.net>

¹³⁰ www.saasaccreditation.org

Wywiązywanie się ze standardów międzynarodowych uzupełniane być może przyjmowaniem dodatkowych wewnętrznych kodeksów dobrych praktyk, których przestrzeganie deklaruje przedsiębiorca. Ich wdrażanie powinno być jednak realne i podlegać ocenie ze strony otoczenia przedsiębiorcy. Zwrócić należy tutaj uwagę na nieznaną powszechnie ustawę o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym z 2007 r., która za praktyką rynkową wprowadzającą w błąd (a więc nieuczciwą) uznaje nieprzestrzeganie kodeksu dobrych praktyk, do którego przedsiębiorca dobrowolnie przystąpił, jeżeli przedsiębiorca ten informuje w ramach praktyki rynkowej, że jest związany kodeksem dobrych praktyk¹³¹. Kodeksy dobrych praktyk zawierają często postanowienia sięgające dalej niż obowiązki ustawowe. Nieprzestrzeganie takich postanowień (a więc także niewywiązywanie się z dobrowolnie przyjętych norm społecznej odpowiedzialności biznesu) wiązać się może z możliwością odpowiedzialności cywilnej (w tym odszkodowawczej).

Programem promującym społeczną odpowiedzialność biznesu na terenie Polski jest m.in. „Przedsiębiorstwo Fair Play”¹³². Celem programu jest promowanie etyki w działaniach gospodarczych przedsiębiorców oraz w ich stosunkach z otoczeniem. W „Fair Play” oceniane są między innymi stosunki z pracownikami, w tym np. warunki i bezpieczeństwo w miejscu pracy, świadectwa socjalne, podnoszenie kwalifikacji pracowników oraz wrażliwość społeczna (działalności charytatywne oraz prospołeczne). Innym polskim przykładem może być promowanie dobrych praktyk w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu przez samych przedsiębiorców w oparciu o ich dotychczasowe doświadczenia w ramach programu Forum Odpowiedzialnego Biznesu¹³³. Z kolei Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce organizuje co roku konkurs „Dobroczyńca Roku”. Celem Konkursu jest nagradzanie dobroczyńności przedsiębiorców, popularyzowanie skutecznych form współpracy organizacji społecznych z firmami, akcji i programów charytatywnych, wolontariatu, aktywności obywatelskiej społeczeństwa¹³⁴. Źródłem informacji dla przedsiębiorców w Polsce z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu jest portal CSRinfo¹³⁵. Szkolenia i konferencje tematyczne promujące społeczną odpowiedzialność biznesu organizuje ponadto Fundacja CentrumCSR.PL¹³⁶. Stara się ona popularyzować społeczną odpowiedzialność biznesu jako całościową strategię, filozofię prowadzenia odpowiedzialnej działalności gospodarczej i budowania przez przedsiębiorców relacji z otoczeniem społecznym.

Podkreślenia wymaga jednak bardzo ograniczone zaangażowanie polskich przedsiębiorców w zakresie wdrażania standardów międzynarodowych¹³⁷. Z zestawień SAAS25 wynika, że tylko pięciu polskich przedsiębiorców poddało się procesowi certyfikacji¹³⁸. Z kolei według danych GRI26, żaden z przedsiębiorców, posiadających swoją siedzibę w Polsce nie opublikował w 2008 r. raportu w zakresie zgodności swoich działań z tym międzynarodowym standardem¹³⁹. Jedynym standardem powszechnym wśród polskich przedsiębiorców jest ISO 14000 dotyczący ochrony środowiska¹⁴⁰.

14.3. Instrumenty i prawodawstwo międzynarodowe

Organizacja Narodów Zjednoczonych

Dotychczasowy rozwój społecznej odpowiedzialności biznesu wynikał w dużym zakresie z działalności organizacji międzynarodowych. Można uznać, że u podstaw nałożenia na podmioty gospodarcze odpowiedzialności za pełną realizację praw człowieka leży preambuła Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka z 10 grudnia 1948 r.: „Zgromadzenie Ogólne ogłasza niniejszą Powszechną Deklarację Praw Człowieka jako wspólny cel dla wszystkich ludów i narodów, aby każda jednostka i organ społeczny (...) dążyły (...) do coraz pełniejszego poszanowania tych praw i wolności i aby zapewniły (...) ich powszechne i skuteczne uznanie i przestrzeganie”.

Bezpośrednim wskazaniem na przedsiębiorców jako grupę, która jest obowiązana do wcielania zasad Deklaracji Praw Człowieka, w tym w szczególności przestrzegania praw człowieka, są wydane w 1999 r., z inicjatywy Sekretarza Generalnego ONZ Kofiego Annana, *United Nations Global Compact*¹⁴¹. Stanowią one wezwanie skierowane do przedsiębiorców, a w szczególności przedsiębiorców transnarodowych¹⁴², aby w swojej działalności kierowali się 10 podstawowymi zasadami z zakresu praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i przeciwdziałania korupcji. Wskazuje się na popieranie i przestrzeganie praw człowieka przyjętych przez społeczność międzynarodową (zasada 1.), eliminację wszelkich przypadków łamania praw człowieka przez przedsiębiorcę

¹³¹ Por. art. 5 ust. 2 pkt 4 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym z 23 sierpnia 2007 r., Dz. U. z 2007 r., nr 171, poz. 1206.

¹³² <http://przedsiębiorstwo.fairplay.pl>

¹³³ Jego efektem jest wydawanie raportów „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki” <http://www.fob.org.pl>

¹³⁴ www.dobroczyncaroku.pl

¹³⁵ www.csrinfo.org

¹³⁶ www.centrumcsr.pl

¹³⁷ K. Szymielewicz, *Prawa człowieka w biznesie...*, s. 93.

¹³⁸ Social Accreditation Accountability Services, Certified Facilities by Country, <http://www.saasaccreditation.org>

¹³⁹ Global Reporting Initiative, GRI 2008 Report List, <http://www.globalreporting.org>

¹⁴⁰ K. Szymielewicz, *Prawa człowieka w biznesie...*, s. 93–94.

¹⁴¹ W: <http://www.ci.undp.org>

¹⁴² Przedsiębiorca transnarodowy (ang. *transnational corporation*) jest rozumiany na gruncie ustawodawstwa ONZ jako jakiegokolwiek podmiot prowadzący działalność gospodarczą na terenie więcej niż jednego państwa – pkt 20.

(zasada 2.), poszanowanie wolności stowarzyszania się (zasada 3.), eliminację wszelkich form pracy przymusowej (zasada 4.), zniesienie pracy dzieci (zasada 5.), efektywne przeciwdziałanie dyskryminacji w sferze zatrudnienia (zasada 6.), prewencyjne podejście do środowiska naturalnego (zasada 7.), podejmowanie inicjatyw mających na celu promowanie postaw odpowiedzialności ekologicznej (zasada 8.), stosowanie i rozpowszechnianie przyjaznych środowisku technologii (zasada 9.), przeciwdziałanie korupcji we wszystkich formach (zasada 10.). Choć zasady *UN Global Compact* mają charakter *soft law*, to ich rola jest nie do przecenienia w zakresie wskazania wartości, których działania przedsiębiorcy powinni uwzględniać¹⁴³. Ich istotą jest również pozytywny charakter obowiązków przedsiębiorcy, polegający na podejmowaniu wszelkich możliwych działań na rzecz urzeczywistnienia zasad wynikających z *UN Global Compact*. W związku z tym *UN Global Compact* jest również platformą współpracy i wymiany praktycznych doświadczeń pomiędzy przedsiębiorcami. Przedsiębiorcy są zobowiązani efektywnie wdrażać polityki w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu oraz przygotowywać raporty w tym zakresie. W tej chwili *UN Global Compact* jest najbardziej popularną na świecie inicjatywą w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu, obejmującą ok. pięć tysięcy przedsiębiorców z ponad 120 krajów, działających w ponad 60 sieciach regionalnych. W Polsce *UN Global Compact* działał od 2001 r. za pośrednictwem polskiego oddziału Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP)¹⁴⁴.

Ponadto w 2005 r. Komisja Praw Człowieka ONZ powołała Johna Ruggie'ego na stanowisko Specjalnego Przedstawiciela ONZ ds. praw człowieka, korporacji transnarodowych i innych podmiotów gospodarczych. Został on upoważniony do zidentyfikowania i wyjaśnienia standardów odpowiedzialności przedsiębiorców w obszarze praw człowieka – określenia zasad praw człowieka, które znajdują zastosowanie w odniesieniu do praw człowieka. Ostatnim efektem prac Specjalnego Przedstawiciela ONZ było przygotowanie Raportu nt. ochrony, przestrzegania i egzekwowania praw człowieka w działalności gospodarczej (Raport "Protect, Respect and Remedy: a Framework for Business and Human Rights") z kwietnia 2008 r.¹⁴⁵. Raport jest skonstruowany w oparciu o trzy podstawowe założenia. Pierwszym z nich jest obowiązek państwa w zakresie zapewniania ochrony przed naruszaniem praw człowieka przez inne podmioty, w tym przedsiębiorców. Po drugie zakłada się, że elementem odpowiedzialności przedsiębiorców jest respektowanie praw człowieka. Trzecim założeniem jest uznanie konieczności zapewnienia bardziej skutecznego dostępu do środków kontroli (ang. *remedies*).

Wytyczne Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju

Innym przykładem prawa międzynarodowego natury *soft law* odnoszącym się do działań przedsiębiorców w sferze społecznej odpowiedzialności biznesu są Wytyczne dla przedsiębiorstw wielonarodowych Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*)¹⁴⁶. Uznać je można za najbardziej kompleksowy przykład regulacji społecznej odpowiedzialności biznesu na poziomie międzynarodowym, na który składa się szczegółowy katalog zobowiązań przedsiębiorców oraz system kontroli ich wdrażania.

Wytyczne zostały uchwalone w 1976 r., a zrewidowane w 2000 r. W chwili obecnej zostały przyjęte przez 30 państw członkowskich OECD oraz 8 państw nieposiadających takiego statusu (Argentyna, Brazylia, Chile, Estonia, Izrael, Łotwa, Litwa, Słowenia).

Wytyczne OECD są zestawem akceptowanych dobrowolnie zasad i praktyk w obszarze zatrudnienia i praw związkowych, praw człowieka, ochrony środowiska, ujawniania informacji, korupcji i zobowiązań podatkowych, ochrony konkurencji i konsumentów oraz środowiska naturalnego. Przestrzeganie Wytycznych deklarują przedsiębiorcy, prowadzący działalność gospodarczą w krajach OECD lub z nich pochodzący (w przypadku inwestycji zagranicznych, poza obszarem OECD)¹⁴⁷. Podstawowym adresatem Wytycznych są przedsiębiorstwa wielonarodowe. Postanowienia Wytycznych nie stoją jednak na przeszkodzie ich przyjęcia przez przedsiębiorców krajowych, którzy również mogą deklorować przestrzeganie Wytycznych w prowadzonej działalności gospodarczej.

Istotą Wytycznych jest udział państw członkowskich OECD w ich implementacji na poziomie działań przedsiębiorców¹⁴⁸. Państwa członkowskie są w szczególności zobowiązane do promowania Wytycznych oraz rozwiązywania sporów związanych z działaniami przedsiębiorców, którzy przyjęli Wytyczne jako podstawowe zasady działalności.

Rządy państw członkowskich OECD mają obowiązek prowadzenia działań promocyjnych i informacyjnych na temat Wytycznych, w tym ustanowienia Krajowego Punktu Kontaktowego jako miejsca upowszechniającego stosowanie Wytycznych i odpowiedzialnego za rozwiązywanie konfliktów powstałych na gruncie ich stosowania. Jego zadaniem jest rozpatrywanie skarg na działania korporacji ponadnarodowych. Wytyczne zostały skodyfiko-

¹⁴³ Por. I. Batenkas, *Corporate Social Responsibility...*, s. 312–321.

¹⁴⁴ <http://www.undp.org.pl>

¹⁴⁵ Raport "Protect, Respect and Remedy: a Framework for Business and Human Rights", <http://www.reports-and-materials.org>

¹⁴⁶ W: <http://www.oecd.org>

¹⁴⁷ www.oecd.org

¹⁴⁸ S. Deva, *Sustainable good governance and corporations: an analysis of asymmetries*, *Georgetown International Environmental Law Review* 18, 2006, s. 735.

wane w 10 rozdziałach, poświęconych m.in. „Jawności informacji”, „Zatrudnieniu i stosunkom pracy”, „Ochronie środowiska”, „Zwalczaniu korupcji”, „Ochronie interesów konsumenta”, „Ochronie konkurencji”, „Opodatkowaniu”, „Nauce i technologii”.

Zasady Międzynarodowej Organizacji Pracy

Innym przykładem międzynarodowej regulacji społecznej odpowiedzialności biznesu jest Trójstronna Deklaracja Międzynarodowej Organizacji Pracy ustanawiająca zasady odnoszące się do przedsiębiorców wielonarodowych i polityki społecznej (ang. *International Labour Organisation Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy*) (dalej: „Deklaracja ILO”)¹⁴⁹, przyjęta w 1977 r. i zrewidowana – podobnie jak Wytyczne OECD – w 2000 r.

Celem Deklaracji ILO jest zachęcenie przedsiębiorców do podejmowania pozytywnych zobowiązań celem przyczyniania się do rozwoju ekonomicznego i społecznego oraz ograniczenia ryzyka, które wiąże się z działaniami przedsiębiorców¹⁵⁰. Postanowienia Deklaracji ILO adresowane są do rządów państw członkowskich ILO, organizacji pracowników i pracodawców oraz przedsiębiorców wielonarodowych. Deklaracja ILO ustanawia zasady dotyczące zatrudnienia, szkoleń pracowniczych, warunków pracy i praw związkowych, które adresaci Deklaracji ILO zobowiązują się dobrowolnie przestrzegać. W Deklaracji ILO podkreśla się, że przedsiębiorcy powinni brać pod uwagę przy prowadzeniu działalności gospodarczej specyfikę lokalną i kulturę danego kraju. Za szczególnie istotny uznaje się nakaz równego traktowania oraz zwalczanie dyskryminacji ze względu na rasę, płeć, wyznanie, poglądy polityczne, pochodzenie narodowe i społeczne. Drugą z podstawowych zasad Deklaracji ILO jest pewność zatrudnienia, zwłaszcza przez odpowiednie planowanie zapotrzebowania na pracowników i uwzględniania ich interesów w przypadku przekształceń lub likwidacji przedsiębiorstwa oraz zapewnienia odpowiedniej odprawy w przypadku zwolnienia. Kolejną istotną zasadą Deklaracji ILO jest odpowiedni dostęp do szkoleń zawodowych. Deklaracja ILO odnosi się również do gwarancji odpowiedniego poziomu wynagrodzenia, świadczeń pracowniczych i warunków pracy.

Unia Europejska

Należy odnotować zainteresowanie Komisji Europejskiej tematyką społecznej odpowiedzialności biznesu i założeniem o konieczności jej upowszechniania wśród przedsiębiorców europejskich¹⁵¹. Podstawowym dokumentem poświęconym społecznej odpowiedzialności biznesu jest Zielona Księga¹⁵². Jej istotą było nie tyle przedstawienie projektu regulacji społecznej odpowiedzialności biznesu w ramach prawa wspólnotowego, co rozpoczęcie dyskusji na ten temat w Europie. Postawiono pytania o rolę Unii Europejskiej w rozwoju społecznej odpowiedzialności biznesu, rolę społecznej odpowiedzialności biznesu w strategii przedsiębiorcy, znaczenie kontrahentów przedsiębiorcy, a także o sposoby rozwoju i monitorowania społecznej odpowiedzialności biznesu¹⁵³. Kolejnym krokiem było opublikowanie w 2002 r. Białej Księgi¹⁵⁴ – Komunikatu określającego europejską strategię na rzecz promowania społecznej odpowiedzialności biznesu oraz jej wpływu na gospodarkę i społeczeństwo – *Corporate Social Responsibility: A business contribution to Sustainable Development (2003)*¹⁵⁵. Od 2002 r. działa również Europejskie Forum Kontrahentów (ang. *European Multi Stakeholder Forum*)¹⁵⁶, zrzeszające przedstawicieli przedsiębiorców, związków zawodowych i społeczeństwa obywatelskiego (organizacje pozarządowe).

Ostatnim dokumentem wydanym w UE na temat społecznej odpowiedzialności biznesu jest Komunikat Komisji – Realizacja partnerstwa na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia: uczynienie Europy liderem w zakresie odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw z 22 marca 2006 r.¹⁵⁷. Ogłoszono w nim sojusz na rzecz społecznej odpowiedzialności biznesu. Jako działania wymienia się tam: zwiększenie świadomości na temat społecznej odpowiedzialności biznesu, dzielenie się dobrymi praktykami, także pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorcami, wspieranie inicjatyw wielostronnych na poziomie sektorowym, współpracę z państwami członkowskimi i przystępującymi, informowanie konsumentów, przejrzystość podejmowanych działań, wspieranie prac badawczych oraz edukację. Społeczna odpowiedzialność biznesu jest również ważnym elementem Strategii Lizbońskiej na lata 2007–2013, która zakłada, że UE ma stać się najbardziej konkurencyjną i opartą na wiedzy gospodarką świata, zdolną do przyczyniania

¹⁴⁹ <http://www.ilo.org>

¹⁵⁰ Deklaracja ILO, para. 2.

¹⁵¹ Porównaj w szczególności odrębną stronę społecznej odpowiedzialności biznesu poświęconą: <http://ec.europa.eu>

¹⁵² Zielona Księga Komisji Europejskiej na temat społecznej odpowiedzialności biznesu, COM/2001/0366 final, Green Paper Promoting European Framework for Corporate Social Responsibility, Commission of the European Communities, Bruksela, 18 lipca 2001 r.

¹⁵³ Mac Leod S., *Corporate Social Responsibility within the European Union framework*, Wisconsin International Law Journal, Summer 2005, s. 545.

¹⁵⁴ Komunikat Komisji Europejskiej dotyczącej odpowiedzialności biznesu. Wkład biznesu w zrównoważony rozwój. COM (2002) 347 z dnia 2 lipca 2002 r., w: <http://eur-lex.europa.eu>

¹⁵⁵ <http://europa.eu>

¹⁵⁶ <http://ec.europa.eu>

¹⁵⁷ <http://eur-lex.europa.eu>

się do zrównoważonego rozwoju opartego na wysokiej jakości pracy i współpracy społecznej¹⁵⁸. Komisja uznaje za razem znaczenie praw człowieka w praktyce biznesowej oraz konieczność ich zawarcia w kodeksach dobrych praktyk.

14.4. Obszary społecznej odpowiedzialności biznesu w działaniach polskich przedsiębiorców

Równość i zakaz dyskryminacji

Społeczna odpowiedzialność biznesu zakłada, że przedsiębiorca będzie uwzględniał w swojej działalności dobro innych, mając na uwadze zasady sprawiedliwości społecznej i bezwzględny zakaz naruszania godności ludzkiej. Pochodną obowiązku realizacji wskazanych wartości w działalności gospodarczej jest niedyskryminowanie i przeciwdziałanie dyskryminacji. Świadczą o tym w szczególności przepisy kodeksu pracy (art. 113 k.p. i art. 183a § 1 k.p.), które zabraniają dyskryminacji i nakazują równe traktowanie, w szczególności bez względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie, orientację seksualną. Urzeczywistniają one w relacjach pracy konstytucyjną zasadę równości wyrażoną w art. 32 Konstytucji.

Jedną z podstaw dyskryminacji, która występować może w relacjach z pracownikami, jest wiek. Dyskryminacja z tego powodu może występować zwłaszcza w związku z budowaniem wizerunku firmy. Chodzić może tutaj o zakres swobody przedsiębiorcy w doborze pracowników. Zastanowić się można czy dopuszczalne jest kierowanie pracowników na przymusową przedwczesną emeryturę po osiągnięciu określonego wieku i to pomimo pozytywnych wyników badań sprawności fizycznej i mentalnej. Przykładem dyskryminacji ze względu na wiek była opisywana w mediach¹⁵⁹ sytuacja zwolnień w Polskim Radiu w 2007 r. W związku z wypowiedzeniami stosunku pracy wobec licznych pracowników w wieku wyższym niż 40–50 lat z ust członka Zarządu Polskiego Radia padały sformułowania jednoznacznie wskazujące, że faktyczną przyczyną zwolnienia jest wiek oraz poglądy polityczne¹⁶⁰. W sprawie wszczęte zostały przez zwolnionych dziennikarzy postępowania o przywrócenie do pracy oraz o naruszenie dóbr osobistych. Nie jest dopuszczalne powoływanie pozornie obiektywnej przyczyny zwolnienia – np. restrukturyzacji firmy w celu uzasadnienia zwolnienia w oparciu o kryteria subiektywne, wynikające z przyjętej ideologii.

Nakaz przeciwdziałania dyskryminacji nakłada ponadto na przedsiębiorcę-pracodawcę szczególne, pozytywne obowiązki. Odnoszą się one przede wszystkim do stworzenia w miejscu pracy środowiska wolnego od dyskryminacji z jakichkolwiek względów. Z obowiązku pracodawcy przeciwdziałania dyskryminacji w miejscu pracy wynika ponadto odpowiedzialność za działania dyskryminujące ze strony pracowników w stosunku do innego pracownika.

Obowiązkiem przedsiębiorcy jest również równe traktowanie kobiet i mężczyzn. Przejawem naruszenia zakazu dyskryminacji kobiet może być na przykład żądanie od kobiet, starających się o pracę zaświadczenia lub informacji o stanie cywilnym lub – co absolutnie niedopuszczalne – zaświadczenia, że nie są w ciąży. Najistotniejsze jednak, jeżeli chodzi o społeczną odpowiedzialność biznesu, jest prowadzenie przez przedsiębiorcę odpowiedniej polityki, która zmierza do szeroko rozumianego równouprawnienia kobiet z mężczyznami. Polityka taka powinna na przykład polegać na stworzeniu jasnych kryteriów awansu, również na najwyższe stanowiska w firmie.

Prawa pracownicze

Społeczna odpowiedzialność biznesu odnosi się także do relacji pracowniczych. Wywiązywanie się z norm społecznej odpowiedzialności biznesu polega w szczególności na stworzeniu odpowiednich praktyk zarządzania zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwie¹⁶¹, uwzględniających nienaruszalną godność, dobro i szanse rozwojowe pracownika. Dużym wyzwaniem we współczesnej gospodarce jest dla przedsiębiorcy przyciągnięcie i utrzymanie wykwalifikowanych pracowników. Wydaje się, że wykwalifikowani pracownicy, którzy decydować mogą o obliczu firmy, zdecydują się na zatrudnienie w miejscu, gdzie uwzględniane są wartości etyczne. Sprzyja to również budowaniu przewagi konkurencyjnej danego przedsiębiorcy. W tym kontekście istotne jest stworzenie pracownikom odpowiednich warunków rozwoju, w szczególności doksztalcenia się. Może być ono skuteczne zwłaszcza w przypadku partnerstwa ze środowiskami lokalnymi, którzy opracowują programy edukacyjne i szkoleniowe. Formą wywiązywania się z norm społecznej odpowiedzialności biznesu jest również edukacyjne i finansowe wspieranie młodych ludzi w trakcie ich nauki, np. poprzez stworzenie możliwości odbycia praktyk.

Z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu istotne jest także zapewnienie pracownikom odpowiedniej wiedzy i informacji na temat działalności przedsiębiorstwa, w którym pracuje. W zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy normy społecznej odpowiedzialności biznesu odgrywają bardzo dużą rolę przez propagowanie bezpieczeństwa pracy, wykorzystując je jako kryteria przy nabywaniu produktów i usług od innych przedsiębiorstw oraz

¹⁵⁸ Zielona Księga, para. 6.

¹⁵⁹ Por. <http://www.gazetawyborcza.pl>

¹⁶⁰ Według doniesień prasowych członek zarządu Polskiego Radia zwalnianych pracowników porównywał do „złogów gierkowsko-gomułkowskich”, mówił, że dookoła widzi „same stare kobiety” i „średnia wieku jest bliska tej na cmentarzu”, tamże.

¹⁶¹ Powinno ono uwzględniać w szczególności obiektywny sposób rekrutacji na wszelkie stanowiska w firmie oraz jasne kryteria awansu.

jako element marketingowy, służący do reklamowania swoich produktów lub usług. Te dobrowolne metody postrzegać można jako uzupełnienie przepisów i kontroli, przeprowadzanych przez władze publiczne, ponieważ ich celem jest również propagowanie działań prewencyjnych, tj. wyższego poziomu bezpieczeństwa i higieny pracy. W tym kontekście istotne jest także stworzenie odpowiedniego systemu certyfikacji bezpieczeństwa produktów. Ponadto w sytuacji restrukturyzacji dużego znaczenia nabiera realizacja prawa pracowników do pełnej informacji na temat działalności firmy oraz możliwości konsultacji co do warunków, na jakich restrukturyzacja się dokonuje.

Bezwzględny obowiązek przedsiębiorcy-pracodawcy jest obowiązek uwzględniania w prowadzonej działalności gospodarczej nienaruszalnej godności ludzkiej – godności pracowniczej. Jednym ze sposobów naruszania godności pracownika, typowym dla relacji pracowniczych, jest mobbing. Do naruszeń zasad społecznej odpowiedzialności biznesu może też prowadzić nieodpowiednia organizacja czasu pracy. Niedopuszczalne jest zmuszanie pracowników do pracy w godzinach nadliczbowych bez wypłacania dodatkowego wynagrodzenia z tego tytułu. Powyższe odnieść należy zarówno do pracowników fizycznych, jak i umysłowych. W przypadku tych pierwszych ma miejsce kontrola czasu pracy ze strony organów państwowych. Po głośnych procesach sądowych wygranych przez pracowników supermarketów¹⁶² wydaje się być skuteczniejsza w przypadku pracowników wielkopowierzchniowych obiektów handlowych: Cały czas jednak w niektórych gałęziach gospodarki, np. na rynku usług świadczonych przez agencje ochrony, naruszane są prawa pracownicze również w zakresie dotyczącym pracy w godzinach nadliczbowych.

Za jednoznacznie sprzeczne z zasadami społecznej odpowiedzialności biznesu uznawane jest zatrudnianie dzieci. Wydaje się, że na terenie Polski nie dochodzi w tej sferze do wielu nieprawidłowości. W perspektywie jednak dalszego dynamicznego rozwoju polskich firm można wyobrazić sobie sytuację, w której polskie firmy wchodzić będą na rynki państw Trzeciego Świata, gdzie taka praktyka jest powszechna. Z zasad społecznej odpowiedzialności biznesu wynika również konieczność ochrony tzw. *whistleblowers* – osób, które działają w interesie społecznym i doprowadzają do wykrycia i upublicznienia nieprawidłowości, na przykład w spółkach¹⁶³. W takiej sytuacji na pracodawcy spoczywa szczególne zobowiązanie w zakresie ochrony takich pracowników przed szykanami i zwolnieniem.

Wolność słowa

Wolność słowa była tradycyjnie adresowana do organów państwowych, które traktowano równocześnie jako potencjalnego gwaranta i naruszcziela tej wolności. Nie ma jednak podstaw, żeby dotyczących jej unormowań konstytucyjnych nie odnieść również do działalności przedsiębiorców.

Jeżeli chodzi o środowisko pracy, to istotne jest istnienie tam relacji, które umożliwiają skorzystanie z wolności słowa, a w szczególności z prawa do krytyki. W świetle standardów Rady Europy zasadą jest pełna dopuszczalność krytyki pracodawcy, o ile nie ma ona charakteru obraźliwego¹⁶⁴.

Wolność słowa odgrywa również znaczącą rolę w przypadku stosunków przedsiębiorcy z jego otoczeniem zewnętrznym. Tłumienie przez przedsiębiorców debaty publicznej w celu ochrony własnej renomy lub ukrycia występujących nadużyć może mieć daleko sięgające skutki społeczne. Na gruncie europejskim bardzo duży rozgłos zyskała tzw. sprawa *McLibel*, rozpatrywana ostatecznie przez Europejski Trybunał Praw Człowieka (sprawa *Steel and Morris przeciwko Wielkiej Brytanii*¹⁶⁵). H. Steel i D. Morris zostali uznani przez sąd angielski winnymi zniesławienia McDonald's, do którego doszło na skutek kampanii z użyciem ulotek. Sytuację tę ETPCz ocenił jako naruszenie ich wolności słowa. Podobna sprawa była rozstrzygana przez Sąd Apelacyjny w Łodzi z 17 maja 2006 r. w sprawie ING Nationale Nederlanden Polska S.A. przeciwko Stowarzyszeniu Osób Poszkodowanych przez ING Nationale Nederlanden¹⁶⁶. Z uzasadnienia wyroku wynika, że w ocenie sądu powództwo wniesione przez ING Nationale Nederlanden stanowiło nadużycie prawa i było sprzeczne z zasadami współżycia społecznego – zmierzało bowiem do uciszenia publicznej debaty, dotyczącej sposobu traktowania obecnych i byłych agentów ING Nationale Nederlanden. Niedopuszczalne jest więc wykorzystywanie silnej pozycji rynkowej w celu tłumienia krytyki, pochodzącej ze strony konkurentów, konsumentów, byłych pracowników lub innych podmiotów (np. społeczności lokalnych w związku z realizowanymi przez przedsiębiorcę inwestycjami). Innym przykładem negatywnej ingerencji przedsiębiorcy w wolność słowa jest współpraca z reżimem autorytarnym danego państwa, która skutkuje ograniczeniem wolności słowa i dostępu do informacji i umożliwia tym samym skuteczne funkcjonowanie cenzury w tym państwie. Najlepszym przykładem takiego zachowania jest współpraca firmy Google z rządem Chińskiej Republiki Ludowej, która polegała na blokowaniu dostępu do informacji, które w ocenie państwa chińskiego zawierają treści niebezpieczne z punktu widzenia tego państwa.

¹⁶² Por. w szczególności wyrok Sądu Apelacyjnego w Gdańsku z 17 lipca 2007 r. (sygn III Apa 19/07) w sprawie z powództwa Bożeny Łopackiej przeciwko Jeronimo Martins Dystrybucja S.A.

¹⁶³ Najbardziej znaną sprawą, w której ważną rolę odegrał tzw. *whistleblower* była sprawa bankructwa Enronu.

¹⁶⁴ Por. wyrok ETPCz z 29 lutego 2000 r. w sprawie *Fuentes Bobo przeciwko Hiszpanii*, sprawa nr 39293/98.

¹⁶⁵ Wyrok z dnia 15 lutego 2005 r. (nr 68416/01).

¹⁶⁶ Sygn. akt: I ACa 15/06, wyrok niepublikowany. Powództwo wniesione zostało przez ING Nationale Nederlanden przeciwko wskazanemu Stowarzyszeniu. ING Nationale Nederlanden twierdziło, że działanie Stowarzyszenia narusza ich dobra osobiste, w szczególności dobre imię.

Prawo do prywatności

Przedsiębiorcy podczas prowadzenia działalności gospodarczej powinni brać pod uwagę prawo do prywatności każdego, na kogo ich działalność gospodarcza może oddziaływać. Dotyczyć to może w szczególności spółek medialnych, wydających czasopisma lub programy, opisujące życie innych osób. Społeczna odpowiedzialność biznesu w zakresie prawa do prywatności odnosi się również do relacji z pracownikami, w szczególności gdy weźmiemy pod uwagę możliwość rosnącej kontroli pracowników z użyciem nowych technologii. Przykładem negatywnych działań przedsiębiorcy w tej sferze może być kontrola pracy pracowników, polegająca na ingerencji w ich prywatność, np. poprzez monitorowanie tej pracy bez ich wiedzy (poprzez ukryte kamery czy kontrolowanie skrzynek pocztowych). Ważne jest również zabezpieczenie danych zbieranych na temat pracownika, obowiązek ich usuwania po określonym czasie, a także dostęp zainteresowanej osoby do zgromadzonych danych.

Prowadzenie działalności gospodarczej powinno gwarantować również należyty poziom ochrony danych osobowych. W tym świetle sprzeczna z normami społecznej odpowiedzialności biznesu jest np. praktyka, polegająca na przetwarzaniu uzyskanych od kontrahentów przedsiębiorcy danych osobowych potencjalnych klientów przedsiębiorcy, w szczególności ich przyjaciół czy rodziny bez ich zgody. Innymi istotnymi z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu zagadnieniami w obszarze ochrony danych osobowych pracowników są granice pozyskiwania danych osobowych pracownika, dotyczących stanu zdrowia, informacji na temat predyspozycji psychologicznych kandydata do pracy, sprawdzanych przy pomocy testów psychometrycznych (praktyka ta była przedmiotem oceny Generalnego Inspektora Danych Osobowych¹⁶⁷), ochrona danych osobowych w kontekście współpracy pracodawcy ze związkami zawodowymi, problematyka zgody pracownika na gromadzenie i przetwarzanie danych osobowych oraz ewentualne konsekwencje odmowy, a także monitoring prowadzony w wielkopowierzchniowych obiektach handlowych oraz faktyczny wpływ tego monitoringu na jakość pracy pracowników.

Wolność zrzeszania się

Na gruncie koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu istotne jest respektowanie przez przedsiębiorców wolności zrzeszania się innych podmiotów. Dotyczyć to powinno m.in. nienaruszania praw osób trzecich do założenia stowarzyszenia, nawet w przypadku gdyby jego działalność stanowiła krytykę działania przedsiębiorcy. W szczególności może chodzić tutaj o sytuację byłych pracowników danego przedsiębiorcy, powołujących stowarzyszenie celem walki o własne prawa i informowania o praktykach byłego pracodawcy¹⁶⁸.

Wewnętrznej sfery społecznej odpowiedzialności biznesu dotyczą natomiast działania przedsiębiorcy odnoszące się do zapewnienia pełnej możliwości skorzystania z wolności związkowej. Związki zawodowe występują rzadziej w przedsiębiorstwach prywatnych niż organizacjach lub przedsiębiorstwach państwowych. Co więcej – istnieją dziedziny gospodarki, gdzie związki zawodowe niemalże w ogóle nie występują¹⁶⁹. W świetle konstytucyjnej wartości wolności związkowej na przedsiębiorcy spoczywa obowiązek promowania związków zawodowych jako formy aktywizacji pracowników, lepszego zrozumienia ich potrzeb i w efekcie gwarantowania podstawowych konstytucyjnych zasad godności czy równości. Naruszeniem zaś nie tylko norm społecznej odpowiedzialności biznesu, ale również przestępstwem karnym jest uniemożliwienie zakładania związku zawodowego lub utrudnianie działania w danym zakładzie pracy takiego związku¹⁷⁰. Natomiast z dyskryminacją będziemy mieli do czynienia wtedy, gdy pracownik z powodu członkostwa w związku zawodowym był, jest lub mógłby być traktowany w porównanej sytuacji mniej korzystnie niż inni pracownicy. Przejawem takiej dyskryminacji jest przykładowo wypowiedzenie umowy o pracę czy przeniesienie na niższe stanowisko w związku z przynależnością do związku zawodowego.

Przykładem tłumienia wolności związkowej w spółkach prywatnych jest sprawa Sławomira M., pracownika jednej z agencji ochrony. Był on odpowiedzialny za powołanie w spółce związku zawodowego, którego podstawowym celem miała być poprawa sytuacji pracowników tej agencji ochrony (polegająca m.in. na zawieraniu umów o pracę zamiast umów cywilnoprawnych). W grudniu 2006 r. w odbyło się spotkanie, na którym miał zostać powołany związek zawodowy. Obecny był jednak na nim anonimowo również przedstawiciel władz spółki. W efekcie następnego dnia po spotkaniu zwolniono Sławomira M. Sprawa trafiła do sądu na skutek pozwu o ustalenie istnienia stosunku pracy, przywrócenie do pracy oraz odszkodowanie. W wyroku z 22 grudnia 2008 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy (sygn. VII P 5238/06), uznał, że rzeczywistą przyczyną rozwiązania stosunku pracy w przypadku Sławomira M. była działalność związkowa. Stwierdził również, że doszło do naruszenia zasady równo-

¹⁶⁷ Por. wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 18 grudnia 2008 r., sygn. II Sa/Wa 1131/08, <http://orzeczenia.nsa.gov.pl>

¹⁶⁸ Por. Stowarzyszenie osób poszkodowanych przez ING Nationale–Niederlanden, <http://poszkodowaniing.com/> oraz Stowarzyszenie Poszkodowanych przez Wielkie Sieci Handlowe – Biedronka, www.stowarzyszenie-biedronka.pl.

¹⁶⁹ Sytuacja taka miała miejsce np. w przypadku firm ochrony.

¹⁷⁰ Art. 35 ust. 1 pkt. 2 i 3 ustawy o związkach zawodowych stanowi, że kto w związku z zajmowanym stanowiskiem lub pełnioną funkcją utrudnia wykonywanie działalności związkowej, prowadzonej zgodnie z przepisami ustawy polega grzywnie albo karze ograniczenia wolności.

go traktowania w zatrudnieniu i zasądził odszkodowanie. Wyrok¹⁷¹ jest dowodem na to, że naruszenie przez przedsiębiorcę wyżej opisanych norm społecznej odpowiedzialności biznesu, odnoszących się do wolności związkowej, a wynikających z bezwzględnie obowiązujących norm prawnych, wiązać się może z konsekwencjami w postaci odpowiedzialności prawnej. Do poprawienia sytuacji pracowników agencji ochrony (w tym umożliwienia działania w związku zawodowym) mogłoby dojść, gdyby zmiana ta została wymuszona przez usługobiorców agencji ochrony. Bardzo często są nimi duże spółki międzynarodowe posiadające precyzyjne kodeksy etyczne i rozwiniętą praktykę w zakresie społecznej odpowiedzialności biznesu. Jedną z jej zasad jest ponoszenie odpowiedzialności za działania usługobiorców tych przedsiębiorców w ramach tzw. łańcucha dostaw. W związku z tym potwierdzone informacje na temat łamania praw pracowniczych w agencjach ochrony czy tłumienie wolności związkowej powinny być dla ich usługobiorców sygnałem konieczności renegotjacji umów oraz wymuszeniem poprawy sytuacji w tym zakresie.

Ochrona konkurencji i konsumentów

Społeczną odpowiedzialność biznesu odnieść można również do ochrony konkurencji i konsumentów. Nie chodzi jednak tutaj tylko o nienaruszanie zakazów ustawowych, wynikających z takich aktów prawnych, jak ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji czy ustawa o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej. Ochrona konkurencji i konsumentów stwarza bowiem pole dla przedsiębiorcy do stosowania różnorodnych praktyk, które stanowić mogą rozwinięcie obowiązków ustawowych.

W zakresie ochrony konsumenta podstawowym zagadnieniem jest zapewnienie pełnej informacji konsumentowi. Wynika to z założenia, że odpowiednia informacja i jej zrozumienie umożliwia wolny wybór. Udzielenie informacji polegać powinno m.in. na zindywidualizowaniu sytuacji danego konsumenta oraz pełnej gotowości wyjaśnienia wszelkich jego wątpliwości. Istotne również jest zapewnienie pełnej informacji w postaci szczegółowej instrukcji, precyzyjnego formułowania zasad udzielanej gwarancji, informowania o prawie odstąpienia od umowy w przypadku umów zawieranych na odległość lub poza lokalem przedsiębiorstwa czy natychmiastowego informowania konsumentów o wadzie produktu.

Innym obowiązkiem przedsiębiorcy jest nieposługiwanie się w obrocie prawnym niedozwolonymi klauzulami umownymi¹⁷². Ich przykładowe wyliczenie jest zawarte w art. 385³ kodeksu cywilnego. Dlatego można uznać, że normy społecznej odpowiedzialności biznesu zakazują posługiwania się w obrocie klauzulami wymienionymi w art. 385³ k.c., jak i innymi, które znalazły się w rejestrze klauzul niedozwolonych prowadzonym przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Przedsiębiorcy nie powinni posługiwać się również klauzulami o treści zbliżonej do treści klauzuli już wpisanej do rejestru¹⁷³. Ponadto, istotne jest, aby przedsiębiorcy brali pod uwagę treść zakazanych klauzul już na etapie tworzenia wzorców umów – chodzi tu w szczególności o takie klauzule, które choć nie są zakazane, mogą osiągać taki sam skutek, jak te zawarte w katalogach.

Normy społecznej odpowiedzialności biznesu znajdują również zastosowanie w przypadku reklamy i wiążą się z nieposługiwaniem się reklamą sprzeczną z przepisami prawa, dobrymi obyczajami lub uchybiająca godności człowieka.

Realizacją społecznej odpowiedzialności biznesu stanowią ponadto wszelkie dobrowolne praktyki przedsiębiorcy, polegające na wychodzeniu poza obowiązki ustawowe. Przykładem może być tutaj umożliwienie konsumentowi odstąpienia od umowy (zwrotu nabytego towaru) nawet wtedy, gdy nie jest on obciążony jakąś wadą (np. w terminie 7 dni od daty nabycia rzeczy). Dobrą praktyką z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu jest informowanie konsumentów o możliwości powołania się przez nich na ustawę o sprzedaży konsumenckiej przez 2 lata od daty nabycia produktu.

Także w przypadku prawa ochrony konkurencji oraz prawa nieuczciwej konkurencji w zakresie odnoszącym się do relacji z konkurentami normy społecznej odpowiedzialności biznesu oddziałują na dwóch poziomach – rygorystycznego przestrzegania prawa oraz wychodzenia poza jego zakres. Jeżeli chodzi o prawo ochrony konkurencji, to zakazane z punktu widzenia społecznej odpowiedzialności biznesu jest wchodzenie przez przedsiębiorcę w porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym¹⁷⁴ oraz nadużywanie pozycji dominującej na rynku właściwym¹⁷⁵. Do tych zagadnień odnoszą się bezpośrednio Wytyczne OECD.

¹⁷¹ Na dzień publikacji nieprawomocny.

¹⁷² Zgodnie z art. 385¹ § 1 k.c. niedozwolone postanowienia umowne to postanowienia umowy zawieranej z konsumentem niezgodnione indywidualnie, które kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy. Nie są nimi postanowienia określające główne świadczenia stron, w tym cenę lub wynagrodzenie, jeżeli zostały sformułowane w sposób jednoznaczny.

¹⁷³ Uchwała Sądu Najwyższego z 13 lipca 2006 r., sygn. III SZP 3/06, OSNP 2007/1-2/35.

¹⁷⁴ Art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

¹⁷⁵ Art. 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Ochrona środowiska naturalnego

Jednym z podstawowych elementów społecznej odpowiedzialności biznesu jest bezwzględny nakaz uwzględniania w prowadzonej działalności gospodarczej środowiska naturalnego. Wykraczanie w tym zakresie poza obowiązki prawne czy inwestowanie w środowisko sprzyja uzyskaniu przewagi konkurencyjnej nad innymi przedsiębiorcami. Istotne jest zarazem odpowiednie zarządzanie ochroną środowiska i zasobami naturalnymi¹⁷⁶. Konieczne jest w szczególności ograniczanie zużycia energii, poszukiwanie jej alternatywnych źródeł czy ograniczanie emisji i zanieczyszczeń. Wskazuje się, że wywołuje to pozytywne skutki zarówno dla środowiska, jak i danego przedsiębiorcy (obniżenie kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa). Wywiązywanie się z norm społecznej odpowiedzialności biznesu oznacza również podejmowanie natychmiastowych kroków w przypadku pojawiających się wiarygodnych sygnałów o zagrożeniu dla środowiska naturalnego, związanego z daną działalnością gospodarczą. W takiej sytuacji, szczególnie w przypadku sygnałów pochodzących od instytucji państwowych i organizacji międzynarodowych czy pozarządowych, konieczne może być nawet wstrzymanie realizowanej inwestycji. Równocześnie jednak przedsiębiorca powinien mieć prawo do oceny sytuacji, w szczególności zaciągnięcia opinii biegłych co do kosztów dla środowiska realizowanej inwestycji, nawet jeżeli opinia publiczna jest jej przeciwna¹⁷⁷. Sprzeczne z normami społecznej odpowiedzialności biznesu jest wykorzystywanie haseł ekologicznych jako zabiegu reklamowego, np. poprzez umieszczania na produktach wszelkich przyrostków typu „eko”, „bio” w sytuacji, kiedy te produkty nie są znacząco mniej szkodliwe od produktów proponowanych przez konkurentów. Wszelkie deklaracje odnoszące się do ekologicznego charakteru produktów powinny być szczegółowe, możliwe rozbudowane i relewantne, tak aby możliwa była ich weryfikacja.

Podsumowanie

W ciągu ostatnich kilku lat społeczna odpowiedzialność biznesu zaczęła być uwzględniana w działalności gospodarczej wielu zagranicznych i polskich przedsiębiorców. Na stronach internetowych większości dużych spółek można znaleźć informacje na temat działań podejmowanych w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu czy informacje na temat przyjęcia dobrowolnych kodeksów dobrych praktyk. Istotne jest jednak, aby działania te były w jak największym zakresie zintegrowane z działalnością całego przedsiębiorstwa. Społeczna odpowiedzialność biznesu nie może być utożsamiana z doraźnymi działaniami charytatywnymi bądź dobroczynnymi i być traktowana w kategoriach *public relations* i reklamy. Powinna być ona zintegrowaną strategią prowadzenia działalności gospodarczej, widzianą w dłuższym horyzoncie czasowym. Ma to szczególne znaczenie w przypadku kryzysu gospodarczego. Wydaje się, że właściwie pojmowana i wdrażana społeczna odpowiedzialność biznesu przyczynić się może do ograniczenia skutków kryzysu, zwłaszcza w związku z lepszą integracją ze środowiskiem lokalnym działalności przedsiębiorcy. Istotne jest również wymaganie wywiązywania się z wysokich standardów prawnych i etycznych od kontrahentów danego przedsiębiorcy, na przykład jego podwykonawców. Ma to duże znaczenie w związku z coraz częstszym korzystaniem przez polskich przedsiębiorców z usług lub produkcji firm z krajów rozwijających się lub realizowania inwestycji bezpośrednio w tych krajach.

Na społeczną odpowiedzialność biznesu powinna składać się kompleksowa polityka w obszarze relacji pracowniczych, niedyskryminacji, wolności zrzeszania się i wolności słowa, ochrony prywatności i środowiska oraz brania pod uwagę interesów konsumentów i zasad wolnej konkurencji. Te obszary działań przedsiębiorcy stwarzają pole do wielu dobrowolnych praktyk sięgających dalej niż zobowiązania ustawowe. Ich podjęcie się przez przedsiębiorcę przełożyć się może na podniesienie standardów prowadzenia działalności gospodarczej.

¹⁷⁶ Por. 2.1.4. Zielonej Księgi Komisji Europejskiej.

¹⁷⁷ Na sytuację taką wskazuje A. Lewicka-Strzałecka, *Odpowiedzialność moralna w życiu gospodarczym...*, s. 23–24, opisując wstrzymanie przez ekologów z Green Peace zatopienia platformy wiertniczej Shella pomimo faktu, że powyższe nie miałyby żadnych negatywnych skutków dla środowiska.

Rozdział 15

Lena Kolarska-Bobińska

Polscy przedsiębiorcy wobec integracji.

Polska i polscy przedsiębiorcy w oczach mieszkańców „starej” UE

Rozwój sektora prywatnego w Polsce po 1989 roku następował przede wszystkim dzięki działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Masowość polskiej przedsiębiorczości pozwala mówić o polskim ludowym kapitalizmie. Świadczy o tym również pochodzenie społeczne polskich przedsiębiorców. W połowie lat dziewięćdziesiątych 40% polskich przedsiębiorców było kilka lat wcześniej robotnikami¹⁷⁸. Również dużo mniej osób niż w latach osiemdziesiątych dziedziczyło majątek, czy firmę po swoich rodzicach. Tworzyli je sami, od podstaw. Grupa przedsiębiorców powstawała więc w wyniku awansu społecznego, który umożliwił nowy ustrój. Jednocześnie ta grupa kształtowała nowy ustrój. Część osób, poprzez założenie firmy, chciała realizować swoje aspiracje, a część zmuszona była przez restrukturyzację lub upadek zakładów, w których pracowali.

Ten awans sprawił, że grupa właścicieli – przedsiębiorców w pierwszych dziesięciu latach transformacji cechowała się niższym przeciętnym wykształceniem niż grupa inteligencji i kadry kierowniczej. Jednocześnie nie miała najwyższych, w porównaniu z innymi dochodów¹⁷⁹. Na samym początku transformacji dochody przedsiębiorców przekraczały istotnie dochody pozostałych grup społecznych. Z czasem sytuacja małych przedsiębiorstw i ich właścicieli zmieniła się. Wzrosła konkurencja i liczba małych firm, zaostrzyły się kryteria dostępu do kredytu, co obniżyło zyski i średnią dochodów grupy właścicieli. Beneficjentami zmian stały się, jak wykazują badania, przede wszystkim wyższe kadry kierownicze, wysocy urzędnicy oraz inteligencja i zawody nietechniczne (prawnicy, lekarze itp.) Właściciele firm znaleźli się pod tym względem w drugim czy trzecim szeregu. Społeczna charakterystyka grupy właścicieli jest istotna, ponieważ małe i średnie przedsiębiorstwa powstawały wraz z kształtowaniem się kapitalizmu i jednocześnie budowały go. Często nie posiadając finansowego zaplecza rodzinnego, uczyli się nowych reguł, odnosząc sukcesy, bądź też kapitulowali i zawieszali działalność. W 2004 roku małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły 99,8% wszystkich podmiotów gospodarczych, ale połowa z nich zawiesiła bądź zaprzestała działalności¹⁸⁰. Nic dziwnego, skoro zdecydowana większość (95%) firm stanowiły mikroprzedsiębiorstwa i firmy rodzinne, pozbawione wiedzy, kapitału i oparcia w tradycji rodzinnej. Raport PKPP Lewiatan dowodzi, że firmy te opierają finansowanie działalności i jej rozwój na środkach własnych.

15.1. Przedsiębiorcy wobec integracji europejskiej

W połowie lat dziewięćdziesiątych, w okresie wysokiego wzrostu gospodarczego, przedsiębiorcy umocnili pozycje swoich firm. Wejście do Unii Europejskiej następowało bezpośrednio po okresie pogorszenia warunków gospodarowania, które miało miejsce w latach 1999–2002. Przedsiębiorcy zbliżając się wejście Polski do Unii Europejskiej odbierali zarówno jako szansę, jak i zagrożenie dla swoich firm, z nadzieją, ale również z obawą. Kondycja polskiej gospodarki rodziła obawy o to, czy przedsiębiorstwa i gospodarstwa rolne podołają zachodniej konkurencji i będą zdolne wykorzystać szansę, jakie stworzyło wejście do Unii. Jednak właśnie stan gospodarki skłaniał wiele osób do spoglądania na integrację jako na okazję sprzyjającą jej uzdrowieniu i modernizacji. Przekonanie, że wejście do Unii wpłynie korzystnie na gospodarkę wyrażała połowa Polaków, a 42%, że integracja wpłynie korzystnie na funkcjonowanie przedsiębiorstw prywatnych. I właśnie społeczne poparcie dla integracji najsilniej wiązało się z nadziejami na poprawę gospodarki i z oczekiwaniami, że jej rozwój zaowocuje poprawą materialnego poziomu życia oraz spadkiem bezrobocia. Sceptycyzm części Polaków (35%) wynikał z przekonania, że wchodząc do Unii Polska straci na tym ekonomicznie, a nasza gospodarka jest zbyt słaba, aby konkurować z gospodarkami krajów unijnych w warunkach wolnego rynku. Na ekonomiczne korzyści z integracji liczyły przede wszystkim osoby pracujące na własny rachunek (63%) oraz kadra kierownicza i inteligencja (59%)¹⁸¹. Grupy te najsilniej, oprócz osób młodych i z wyższym wykształceniem, popierały wejście Polski do Unii Europejskiej.

Na kilka miesięcy przed referendum akcesyjnym, gdy data integracji zbliżała się wielkimi krokami, zaczęły narastać obawy przed zmianą i zagrożeniem unijną konkurencją. Choć w lutym 2003 roku wzrosła liczba Pola-

¹⁷⁸ H. Domański, „Segmentacja rynku pracy a struktura społeczna”, Ossolineum, Wrocław 1997.

¹⁷⁹ H. Domański, „Polska. Jedna czy wiele?”, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2005.

¹⁸⁰ „Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw”, Raport z badań, „Monitoring kondycji sektora MŚP 2006”, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”, 2006.

¹⁸¹ „Opinie o integracji Polski z Unią Europejską”, komunikat CBOS, marzec 2002.

ków, którzy sądzili, że szybka integracja jest potrzebna, ponieważ przyspieszy naprawę polskiej gospodarki (38%), to pogląd ten wyrażała tylko połowa osób pracujących na własny rachunek (54%). Duża grupa przedsiębiorców (37%) opowiadała się za wolniejszym tempem wejścia Polski do Unii. Byli też oni podzieleni w prognozowaniu skutków integracji: optymizm wyrażało 46% osób pracujących na własny rachunek, a pesymizm 40%¹⁸². Pomimo obaw, przedsiębiorcy z sektora MŚP pragmatycznie i realistycznie patrzyli na efekty rozszerzenia Unii – 28% oczekiwało pozytywnych zmian, 32% uważało, że zmiany będą miały charakter zarówno pozytywny, jak i negatywny, a aż 33% nie oczekiwało żadnych zmian¹⁸³. Oczekiwania przedsiębiorstw wiązały się przede wszystkim ze wzrostem dostępu do funduszy unijnych, poprawą dostępności kredytów, wzrostem możliwości eksportowych i wzrostem popytu na produkty polskie na rynku polskim. Liczyli, że choć zostaną skonfrontowani z wolnym rynkiem europejskim, to powstaną warunki, pozwalające na poprawę konkurencyjności ich firm.

Ponadto przedsiębiorcy obawiali się niekorzystnych skutków integracji tuż po przystąpieniu do Unii Europejskiej, natomiast oczekiwali pozytywnych rezultatów w dłuższej perspektywie czasowej. Łagodziło to ich lęki i czyniło z przedsiębiorców jedną z grup najsilniej popierających integrację.

Po referendum akcesyjnym, a przed wejściem nowych członków do Unii w 2004 roku, perspektywa członkostwa zaczęła częściej budzić uczucia negatywne niż pozytywne. Wśród trzech najczęściej odczuwanych emocji związanych z tym wydarzeniem były obawy (60%), nadzieje (57%) i zaniepokojenie 53%¹⁸⁴. W społeczeństwie zaczęło narastać przekonanie, że Polska nie jest przygotowana do integracji i w związku z tym nie skorzysta z członkostwa¹⁸⁵. Zwątpienie to ogarnęło przede wszystkim prywatnych przedsiębiorców i kierowników oraz specjalistów, ale też bezrobotnych. Połowa pracujących na własny rachunek deklarowała różne obawy. Nastroje te można interpretować jako narastanie obaw i niepewności przed godziną zero, bo w ten sposób wiele osób odbierało moment wejścia Polski do Unii. Obawy wynikały w dużej mierze z przekonania o słabości naszej gospodarki i instytucji oraz braku wiary Polaków we własne siły i w dynamikę indywidualnej przedsiębiorczości. Wynikały też ze złej oceny pracy samorządów, agencji czy ministerstw. Przedsiębiorcy uważali, podobnie jak robotnicy wykwalifikowani, że Polska może wnieść do Unii głównie tanią siłę roboczą i rynek zbytu dla towarów z innych krajów Unii. Tak więc słabość polskiej gospodarki oraz cywilizacyjne zapóźnienie kraju było zasadniczym czynnikiem rodzącym obawy, ale i przemawiającym za integracją.

Szczególnie w okresie kilku miesięcy, jakie upłynęły po wejściu do Unii, wielu Polaków przekonało się, że ich obawy nie sprawdziły się. Rolnicy stawili się po dopłaty, urzędy zdążyły z ich wypłaceniem, a samorządy i inne organizacje prześcigały się w wymyślaniu projektów, które można sfinansować z środków unijnych. W Polsce nie nastąpiło też, jak w wielu krajach, które poprzednio weszły do Unii, rozczarowanie procesem integracji. Wbrew głoszonym prorocstwom, po 1 maja 2004 roku poparcie dla naszego członkostwa w Unii wzrosło do poziomu nieotowanego od połowy lat dziewięćdziesiątych¹⁸⁶. Wzrosło też przekonanie, że integracja z Unią przyniesie Polsce więcej korzyści niż strat. Polacy nabrali wiary we własne siły, uwierzyli, że podobnie jak inne społeczeństwa, potrafią studiować za granicą, otwierać tam firmy, eksportować najlepsze towary na rynki europejskie. Wyczuli, że pojawiła się historyczna szansa, której nie można zmarnować. Unia przestała być drapieżnym lwem, który chce pożreć małą, słabą Polskę, a jedynie jest instytucją, w której skutecznie i kompetentnie należy zabiegać o własne i europejskie interesy.

Interesująco też zmieniła się w tym okresie struktura społecznego poparcia. W okresie negocjacji obawy związane z integracją żywiły grupy społeczne gorzej wykształcone i sytuowane. Nadzieje w integracji pokładały przede wszystkim osoby lepiej wykształcone i zarabiające, zdecydowanie bardziej popierające wejście Polski do Unii Europejskiej. Po roku od wejścia Polski do Unii wzrosło poparcie społeczne dla integracji, szczególnie wśród grup wcześniej pełnych wątpliwości, takich jak rolnicy. Jednocześnie wzrósł sceptycyzm proeuropejskich dotąd elit, które nagle zaczęły wyrażać różnego typu wątpliwości, dotyczące struktury i organizacji Unii Europejskiej oraz pozycji Polski. Polska nie stała się, jak za dotknięciem różdżki, lepszym do życia krajem. Nastąpiło więc odwrócenie proporcji: rolnicy, samorządowcy, czy przedsiębiorcy korzystali z szansy, jakie daje członkostwo w Unii oraz wyraźniej akceptowali nową sytuację. Sceptycyzm zaczęli wyrażać polscy politycy, a zwłaszcza ugrupowania rządzące, wybrane w wyborach w 2005 roku.

Pomimo tego, społeczeństwo postrzegało, że głównymi beneficjentami integracji są politycy (78%), ludzie wykształceni (77%), studenci (72%) i rolnicy (65%)¹⁸⁷. Prywatni przedsiębiorcy wskazywani byli przez respondentów rzadziej (56%). A oni postrzegali samych siebie jako beneficjentów jeszcze rzadziej niż ogół społeczeństwa.

¹⁸² Ibidem.

¹⁸³ PKPP Lewiatan op. cit.

¹⁸⁴ „Opinie o integracji w przeddzień rozszerzenia Unii Europejskiej”, komunikat CBOS, kwiecień 2004.

¹⁸⁵ „Opinie o członkostwie w Unii Europejskiej na początku listopada 2003 r.”, komunikat TNS OBOP, grudzień 2003.

¹⁸⁶ L. Kolarska-Bobińska, „Odwrócenie ról”, „Rzeczpospolita”, 2 maja 2005.

¹⁸⁷ „Opinie o skutkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej”, komunikat CBOS, grudzień 2004.

Integracja w pierwszym okresie nie wpłynęła istotnie na przedsiębiorstwa. Największa grupa szefów firm, oceniając korzyści i straty płynące z członkostwa dla „ludzi takich, jak Pan (i)”, uznała, że nie odczuła efektów integracji, nie stracili ani nie zyskali na wejściu Polski do Unii. Pozostali podzielili się na dwie równe grupy: 26% deklарowało, że raczej zyskało i tyle samo, że raczej straciło¹⁸⁸.

Odczucia te potwierdzają inne badania, wskazujące, że w 2005 roku i 2006 małe i średnie przedsiębiorstwa nie zanotowały istotnych zmian w swoim funkcjonowaniu, wynikach finansowych, w dostępie do funduszy unijnych i do kredytów na inwestycje¹⁸⁹. Autorzy raportu uznali, że w kontekście wysokiego ryzyka brak zmian w przychodach, zyskach, popycie czy dostępie do kapitału należy odczytywać „pozytywnie”. Szczególnie, że ponad 30% MŚP ocenia, że stało się to przy wzroście konkurencji, a 24% MŚP wskazuje, że osiągnięto to mimo obniżenia cen oraz wzrostu kosztów działalności firmy, które wymusiła konkurencja, wynikająca z wejścia Polski do UE. Dane te, jak piszą autorzy, wskazują na duży potencjał konkurencyjny firm działających w nowych warunkach oraz na ich zdolności adaptacyjne i umiejętność wykorzystywania szans¹⁹⁰.

Choć przedsiębiorstwa nie odczuły istotnych zmian, zaczęły rosnąć ich optymizm w postrzeganiu perspektyw biznesowych. W 2005 roku wzrosła liczba przedsiębiorców, którzy optymistycznie oceniali swoje perspektywy biznesowe bądź uznali, że członkostwo pozostało bez wpływu na ich sytuację. Wyraźnie zmalał natomiast pesymizm spowodowany w dużej mierze niepewnością dotyczącą skutków, jakie zrodzi nowa „pounijna rzeczywistość”¹⁹¹. Przedsiębiorstwa przyspieszyły też proces dostosowywania się do nowych, obowiązujących ich bezpośrednio przepisów, a 57% zakończyła go¹⁹². Jednocześnie nie miały (61%) żadnych problemów finansowych w związku z koniecznością dostosowania się do wymogów unijnych. A sfera finansowa, jak wykazały badania KIG, była tą, w której większość firm spodziewała się największych trudności. Tym bardziej że firmy nie dokonały szacunku kosztów wejścia do Unii. Może dlatego, że zbyt wiele zmiennych było im nieznanymi, a więc trudnymi do oszacowania. Tylko 11% przedsiębiorców miało poważne problemy finansowe związane z dostosowaniem (26% rok wcześniej). Zdecydowana większość firm nie odczuła problemów technicznych czy handlowych, choć spodziewała się ich rok wcześniej. Sami przedsiębiorcy przyznali też, że wejście do Unii nie potwierdziło ani ich nadziei, ani obaw. Odczuli natomiast wyraźnie twardszą konkurencję na rynku wewnętrznym ze strony dużych firm europejskich, dostęp na bardziej konkurencyjnych warunkach do kapitału i technik IT.

W sumie po wejściu do Unii można powiedzieć, że obawy przedsiębiorców nie spełniły się, a koszty okazały się mniejsze. Źródłem przeszkód dla przedsiębiorczości okazał się nie wspólny rynek i zagraniczna konkurencja, a czynniki krajowe, wewnętrzne. Firmy przystosowywały się do nowych wyzwań, nauczone w poprzednich latach transformacji elastyczności i szybkiego reagowania. Jednak trudno było im przezwyciężyć bariery, jakie stwarzały w Polsce przepisy oraz niski dopływ finansowania zewnętrznego. Zdecydowana większość przedsiębiorstw (87%) uważała, że źródłem przeszkód dla rozwoju ich firm było funkcjonowanie systemu prawnego i praktyka działania administracji w Polsce, a nie wejście do Unii Europejskiej¹⁹³. I to postrzeganie szans i barier zaczęło się wraz z upływem lat umacniać. Unia Europejska coraz wyraźniej była postrzegana w kontekście nowych możliwości rozwoju, a system prawa polskiego, jako główny ogranicznik działalności. Co więcej, ten wewnętrzny system formalnych barier i przeszkód zaczął stawać na drodze do wykorzystania szans, jakie stwarzała Unia Europejska.

Przede wszystkim trudny był dostęp przedsiębiorców do funduszy strukturalnych przeznaczonych dla branży. Korzystanie z funduszy przebiegało w pierwszych latach bardzo wolno i w 2006 roku tylko 2% przedsiębiorców deklарowało wzrost ich wykorzystania¹⁹⁴. Jest to mniej niż w latach poprzednich i zdecydowanie mniej niż przedsiębiorcy chcieliby wykorzystać. Duża dysproporcja między oczekiwaniami dotyczącymi napływu środków a praktyką nie spowodowała „schłodzenia aspiracji”. Oczekiwania dotyczące wykorzystania funduszy unijnych na 2007 rok były sześciokrotnie wyższe niż realizacja w 2006 roku¹⁹⁵. Również spadło postrzegane znaczenie wspólnego rynku Unii Europejskiej w rozwoju firmy. Podsumowując, wejście Polski do Unii Europejskiej rozwiązało lęki wielu przedsiębiorców przed działaniami na szeroką skalę i umożliwiło im funkcjonowanie w kontekście europejskim oraz globalnym. Przede wszystkim zaś było źródłem nowych doświadczeń, wiedzy, umiejętności i kontaktów, a więc źródłem kapitału społecznego. Rodząca się klasa średnia, składająca się między innymi z małych przedsiębiorców, czy jak kto woli, kapitalistów ludowych, uczyła się reguł gospodarki rynkowej w zmiennym ekonomicznie i politycznie otoczeniu. Wejście do Unii Europejskiej było jakby drugim etapem konsolidacji tej grupy i kierowanych przez jej członków przedsię-

¹⁸⁸ Ibidem.

¹⁸⁹ PKPP Lewiatan, op. cit.

¹⁹⁰ PKPP Lewiatan, op. cit.

¹⁹¹ „Opinie przedsiębiorców o wpływie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej na warunki prowadzenia działalności gospodarczej”, Krajowa Izba Gospodarcza, Warszawa, maj 2005.

¹⁹² Ibidem.

¹⁹³ KIG 2005, op. cit.

¹⁹⁴ PKPP Lewiatan 2006, op. cit.

¹⁹⁵ Ibidem.

biorstw. Choć w pierwszym okresie przedsiębiorstwa nie wykorzystały jeszcze szans, jakie stwarzała Unia i nie podjęły działań zaplanowanych na dłuższy horyzont czasu, a które tworzyłyby warunki dla wzrostu ich konkurencyjności w przyszłości, to niewątpliwie uczyły się działać w nieco innym otoczeniu. Coraz częściej „wychodziły” poza Polskę i porównywały się z przedsiębiorstwami z innych krajów. Związki pracodawców oraz związki zawodowe uczestniczyły w różnych gremiach unijnych, stając się aktorem europejskim. Przenosiły też nowe doświadczenia na teren Polski. Wejście do Unii Europejskiej przyczyniło się więc istotnie do budowania, tak niskiego w Polsce, kapitału społecznego. Przyczyniło się też do wzrostu społecznej akceptacji gospodarki rynkowej.

15.2. Bilans pięciu lat członkostwa

Polacy należą obecnie do najbardziej proeuropejskich narodów Europy. Wejście do Unii Europejskiej wzmocniło akceptację tego procesu. Coraz większa grupa Polaków wyraża opinię, że integracja przynosi korzyści nie tylko Polsce (64%), ale również i im samym osobiście (43%)¹⁹⁶. Również zaczęło zanikać poczucie niesprawiedliwości, przekonanie, że po wejściu do Unii zyskają głównie starzy członkowie, a Polska będzie przez nich wykorzystywana. Cztery lata po wstąpieniu do Unii 35% (19% w 2004) Polaków sądzi, że więcej na rozszerzeniu zyskała Polska, a 27% (43% w 2004), że państwa Unii¹⁹⁷. Pracujący na własny rachunek należą do największych zwolenników integracji, ale ich entuzjazm wyraźnie słabnie, gdy zaczynają zastanawiać się nad kosztami, stratami i bilansem tego procesu. I tak, choć poparcie tej grupy dla integracji nie odbiega od tego, które wyraża kadra kierownicza i inteligencja oraz robotnicy wykwalifikowani, to w ocenie korzyści, jakie odniosła Polska zdecydowanie różnią się od tych grup. Tylko połowa osób pracujących na własny rachunek ocenia, że integracja przyniosła Polsce więcej korzyści. Dla porównania sądzi tak 79% kadry kierowniczej oraz inteligencji i 69% robotników wykwalifikowanych. Podobnie kształtują się opinie dotyczące wpływu integracji na sytuację osobistą. Pracujący na własny rachunek oceniają ten wpływ podobnie jak robotnicy niewykwalifikowani oraz rolnicy: pozytywnie (41%), ale z dużo większą powściągliwością niż inteligencja (62%)¹⁹⁸. Duża część właścicieli firm ocenia, że stracili w wyniku integracji (20%). Tak więc inteligencja jest przekonana, że zyskała Polska, ich zakład pracy oraz oni osobiście. Przedsiębiorcy natomiast postrzegają bardzo pozytywnie wpływ integracji na gospodarkę i poziom życia Polaków oraz na sytuację rolników. Integracja nie miała natomiast, ich zdaniem, wpływu na funkcjonowanie ich firm. Tylko jedna czwarta członków tej grupy sądzi, że integracja miała pozytywny wpływ na ich zakład pracy. Trudno powiedzieć, czy jest to dużo, czy mało, gdy mamy do czynienia głównie z mikroprzedsiębiorstwami. Może też przedsiębiorcy mówiąc o wpływie integracji uwzględniają jedynie wpływ bezpośredni, dający się oszacować i wyliczyć. Nie uwzględniają natomiast wpływu nowego kontekstu ekonomicznego i politycznego, w którym zaczęła funkcjonować Polska i ich firmy, wpływu często pośredniego, ale oddziałującego na różnych poziomach i w różnych dziedzinach.

15.3. Wizerunek gospodarki rynkowej i przedsiębiorczości w Polsce

Na początku przemian Polacy cieszyli się ze zdobytej wolności i demokracji, ale obawy ich budziła rodząca się gospodarka rynkowa i prywatyzacja. Choć sami włączali się w tworzenie małych firm, postrzegali prywatyzację jako niesprawiedliwy sposób sprzedaży majątku elitom, a prywatne przedsiębiorstwa jako miejsce wyzysku pracowników. Sektor prywatny, a szczególnie właściciele firm, byli postrzegani przez większość społeczeństwa negatywnie. Obcinanie rozbudowanych świadczeń socjalnych, zwolnienia z pracy i nacisk na efektywność działania rodził obraz sektora prywatnego, jako efektywnego, ale nieprzyjemnego dla pracowników miejsca pracy. Liczne przykłady naruszania praw pracy i omijania praw pracowniczych wzmacniały ten wizerunek. Podobnie opisywane przez prasę przykłady często nieefektywnego, szybkiego bogacenia się.

Wraz z „oswajaniem” się wielu osób z gospodarką rynkową i jej regułami obraz ten zaczął ulegać zmianie. To instytucje ekonomiczne (banki, giełda, NBP) zaczęły być postrzegane jako źródło stabilnych i przewidywalnych reguł gry, zwłaszcza że instytucje polityczne (rząd, Sejm, Senat) odznaczały się dużą zmiennością, nieprzewidywalnością i konfliktowością ich uczestników. Badania prowadzone w 2004 roku wykazały, że przedsiębiorstwa postrzegane były przede wszystkim jako źródło miejsc pracy i czynniki rozwoju społeczności lokalnych. Co ciekawe, bardzo zły początkowo wizerunek przedsiębiorców również uległ zmianie¹⁹⁹.

Istotny wpływ na ogólne oceny sposobu funkcjonowania polityki oraz gospodarki, a szczególnie ich instytucji, wywierają elity, kadra kierownicza, menedżerowie, politycy i urzędnicy. Od kilkunastu lat w Polsce następuje spa-

¹⁹⁶ „Bilans czterech lat integracji Polski z Unią Europejską”, komunikat CBOS, kwiecień 2008.

¹⁹⁷ Ibidem.

¹⁹⁸ Ibidem.

¹⁹⁹ L. Kolarska-Bobińska, O. Pucek, „Polski kapitalizm po piętnastu latach – społeczna ocena funkcjonowania systemu gospodarczego”, w: L. Kolarska-Bobińska (red.), „Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu”, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.

dek zaufania do klasy politycznej, natomiast ulega poprawie obraz przedsiębiorców – aktorów sceny gospodarczej. W czasie trwania kolejnych kadencji Sejmu opinie na temat motywów uprawiania polityki uległy krystalizacji. Istotnie wzrósł odsetek respondentów przekonanych, że do uprawiania polityki motywuje chęć posiadania władzy i zdobycia pieniędzy. W 1993 roku 22% badanych sądziło, że ludzie zostają politykami, ponieważ chcą zrobić coś dla innych – parę lat później uważało tak 6% badanych²⁰⁰.

Tabela 15.1. Przedsiębiorca jako wzór do naśladowania (w %)

<i>Czy zgadza się Pan (i) z opinią, że prywatni przedsiębiorcy dają dobry przykład innym, mogą być wzorem do naśladowania dla innych?</i>	Opinie ogółu badanych	Opinie osób zaliczających się do grupy właścicieli firm
Zdecydowanie zgadzam się	11	28
Raczej zgadzam się	41	43
Raczej nie zgadzam się	28	19
Zdecydowanie nie zgadzam się	7	0
Trudno powiedzieć	13	10

Źródło: Badanie Instytutu Spraw Publicznych.

O ile obraz polityka jest jednoznacznie negatywny, społeczny wizerunek prywatnego przedsiębiorcy jest niejednoznaczny, a niekiedy nawet wewnętrznie sprzeczny. Jak pisze Beata Roguska, społeczny wizerunek prywatnego przedsiębiorcy jest niejednoznaczny, nacechowany ambiwalencją.

Typowy prywatny przedsiębiorca jest – zdaniem większości Polaków – bogaty, ale jednocześnie oszczędny, rozsądnie wydający pieniądze. Dość duża liczba osób uważa również, że inwestuje w firmę, nie licząc na szybki zysk. Te elementy wizerunku prywatnego przedsiębiorcy w wyraźny sposób są zbieżne z zaleceniami etyki protestanckiej, której przypisuje się istotne znaczenie dla powstania „ducha kapitalizmu”. Do atutów prywatnych przedsiębiorców można zaliczyć także dobre wykształcenie. W przypadku pozostałych cech składających się na charakterystykę typowego prywatnego przedsiębiorcy dominowały na ogół opinie krytyczne²⁰¹. Dość zgodnie stwierdzano, że prywatny przedsiębiorca ma mało czasu dla rodziny i znajomych, jednocześnie jednak przeważała opinia, że nie pracuje więcej niż inni. Choć w opinii społecznej prywatny przedsiębiorca jest oszczędny, jednocześnie jednak obnosi się ze swoim bogactwem, uważa się za kogoś lepszego niż inni. Na ogół zastrzeżenia budziła także jego postawa etyczna – wśród badanych przeważała opinia, że typowy prywatny przedsiębiorca raczej nie przestrzega prawa i jest nieuczciwy. Nie jest także raczej ideałem pracodawcy, troszczy się bowiem wyłącznie o siebie, a nie o swoich pracowników. Ponadto żyje z pracy innych, a nie z własnej. Może to oznaczać, że zatrudnia on pracowników, a może też, że w opinii społecznej prywatny pracodawca wyzyskuje swoich pracowników.

Wbrew temu, czego można by oczekiwać, wiek miał ograniczony wpływ na postrzeganie prywatnych przedsiębiorców i nie stanowił czynnika wyraźnie różnicującego opinie społeczne. Ludzie młodzi, którzy całe swoje dorosłe życie przeżyli w III Rzeczypospolitej, nie mieli lepszego obrazu prywatnych przedsiębiorców niż osoby w średnim i starszym wieku. Znaczące różnice zdań dotyczą kilku kwestii. Ludzie młodzi, do 24 roku życia, nieco częściej niż starsi respondenci uważają, że prywatny przedsiębiorca jest dobrze wykształcony (62%) i że inwestuje w firmę, nie licząc na szybki zysk (59%). Opinie o prywatnych przedsiębiorcach wiązały się natomiast z sektorem, w którym pracuje respondent. Osoby zatrudnione w sektorze prywatnym miały proporcjonalnie najlepsze mniemanie o przedsiębiorcach, natomiast relatywnie najgorszy wizerunek tej grupy był wśród pracowników sektora publicznego. Można przyjąć, że osoby pracujące w sektorze prywatnym miały większe niż inni możliwości poznania rzeczywistych zachowań i postaw przedsiębiorców. Ich stosunkowo lepsza ocena tej grupy społecznej pokazuje, że kontakt z prywatnymi przedsiębiorcami i ich firmami sprawia, że lepiej ocenia się tę grupę. I odwrotnie – mniejsza wiedza o przedsiębiorcach i funkcjonowaniu ich firm powoduje wzrost ocen krytycznych i ujawnia w dużej mierze negatywny – jak się okazuje – stereotyp tej grupy.

²⁰⁰ „Ocena polskiej klasy politycznej”, Komunikat CBOS, Warszawa, kwiecień 2001

²⁰¹ B. Roguska, „Właściciel, pracodawca, obywatel – rekonstrukcja wizerunku prywatnego przedsiębiorcy”, w: L. Kolarska-Bobińska (red.), „Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu”, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004

Tabela 15.2. Wizerunek prywatnego przedsiębiorcy wśród zatrudnionych w sektorze prywatnym i państwowym/publicznym (w %)

Jaki jest, Pana(i) zdaniem, typowy prywatny przedsiębiorca w Polsce? Czy typowy prywatny przedsiębiorca:	Opinie ogółu badanych	Opinie osób pracujących w zakładzie prywatnym	Opinie osób pracujących w zakładzie państwowym
Jest zamożny	73	71	72
Nie jest zamożny	15	17	16
Trudno powiedzieć	12	11	12
Jest oszczędny, rozsądnie wydaje pieniądze	63	72	59
Jest rozrzutny, szasta pieniędzmi	19	16	21
Trudno powiedzieć	18	13	19
Ma mało czasu dla rodziny, przyjaciół	60	67	59
Ma tyle samo czasu dla rodziny, przyjaciół, co inni ludzie	29	24	31
Trudno powiedzieć	11	10	11
Jest dobrze wykształcony	53	54	43
Jest słabo wykształcony	29	31	36
Trudno powiedzieć	18	15	21
Inwestuje dużo w firmę, liczy się z tym, że zysk można osiągnąć dopiero po jakimś czasie	45	56	36
Nie inwestuje w firmę, jest nastawiony na szybki zysk	42	34	49
Trudno powiedzieć	13	10	15
Raczej przestrzega prawa	37	47	32
Raczej nie przestrzega prawa	48	42	51
Trudno powiedzieć	15	11	17
Pracuje więcej niż inni	36	44	41
Nie pracuje więcej niż inni	53	48	49
Trudno powiedzieć	11	8	10
Jest dobrze wychowany, ma dobre maniery	36	43	24
Jest źle wychowany, ma złe maniery	28	25	34
Trudno powiedzieć	36	31	41
Nie obnosi się ze swoimi pieniędzmi	32	41	26
Chełpi się swoimi pieniędzmi	44	35	49
Trudno powiedzieć	24	24	26
Jest uczciwy	27	37	21
Jest nieuczciwy	41	33	44
Trudno powiedzieć	32	31	35
Troszczy się o swoich pracowników	27	33	22
Troszczy się tylko o siebie	55	47	55
Trudno powiedzieć	18	20	23
Jest skromny, nie uważa się za kogoś lepszego niż inni	23	33	15
Wywyższa się, uważa się za kogoś lepszego niż inni	58	48	62
Trudno powiedzieć	19	19	23
Żyje z własnej pracy	21	31	20
Żyje z pracy innych	71	62	72
Trudno powiedzieć	8	7	8

Źródło: badanie Instytutu Spraw Publicznych.

Jedną z najbardziej krytycznie ocenianych cech prywatnego przedsiębiorcy jest przypisywany mu brak troski o pracownika. Bardziej szczegółowe opinie o prywatnych przedsiębiorcach jako pracodawcach potwierdzają, że społeczeństwo ma nienajlepsze mniemanie o tym, w jaki sposób spełnia tę funkcję. Ponad połowa osób (58%), stwierdziła, że prywatnych przedsiębiorców w gruncie rzeczy nie interesuje, czy ich pracownicy będą zadowoleni z pracy. Ponadto przeważała opinia, że bardziej zależy im na tym, aby pracownicy się ich bali (50%), niż na tym, aby ich lubili i szanowali (37%). Badania opinii publicznej dotyczące wizerunku prywatnych przedsiębiorców ograniczają się zwykle do ogólnych ocen tej grupy na tle przedstawicieli innych zawodów. Wynika z nich, że prywatni przedsiębiorcy cieszą się średnim – w porównaniu z reprezentantami innych zawodów – szacunkiem społecznym²⁰². Wyżej w hierarchii prestiżu społecznego znajdują się zawody typowo inteligenckie, takie jak: profesor uniwersytetu, lekarz, nauczyciel oraz zawody kojarzące się z wykonywaniem odpowiedzialnej, społecznie użytecznej pracy, takie jak: górnik, inżynier, dyrektor fabryki. Spore poważanie dla przedsiębiorcy – właściciela dużej firmy – deklarowało w 1999 roku 48% badanych przez CBOS. Znacznie mniejsze uznanie wyrażano dla (uwzględnionego w badaniu odrębnie) właściciela małego sklepu, który znalazł się niemal na końcu hierarchii prestiżu zawodów, tuż przed niewykwalifikowanym robotnikiem budowlanym oraz działaczem partii politycznej. Podobnie w badaniu postrzeganej uczciwości i rzetelności zawodowej różnych grup przedsiębiorca nie wyróżniał się ani in minus, ani in plus na tle pozostałych grup zawodowych²⁰³. Warto podkreślić, że hierarchie prestiżu zamykali plasujący się na samym jej dole, za sklepikarzami i robotnikami niewykwalifikowanymi, działacze polityczni.

15.4. Wizerunek Polski i polskiej gospodarki w krajach Unii Europejskiej

Rozszerzenie Unii o 10 nowych członków, co nastąpiło w 2004 roku, miało szczególny charakter, ponieważ do grona krajów rozwiniętych dołączyła grupa państw, które niedawno obaliły komunizm i kilkanaście lat temu zaczęły budowę gospodarki rynkowej oraz instytucji demokratycznych. Różniły się one pod wieloma względami od państw, do których chciały dołączyć: ich społeczeństwa były biedne, gospodarki chwiejne, system partyjny nie w pełni skonsolidowany, instytucje publiczne targane konfliktami politycznymi, administracja państwowa nieefektywna i nisko wykwalifikowana, a organizacje obywatelskie słabe. I właśnie ta odmienność krajów kandydujących od państw członkowskich budzi na Zachodzie niepokój o konsekwencje przyjęcia do Unii Europejskiej nowych demokracji. W przyszłości bowiem również Unia będzie ponosić ciężar dalszej transformacji państw postkomunistycznych i odczuwać konsekwencje słabości ich ładu instytucjonalnego. I rzeczywiście, z badań Instytutu Spraw Publicznych przeprowadzonych w Austrii, Hiszpanii, Szwecji, Francji, Wielkiej Brytanii i Niemczech w latach 2000²⁰⁴–2006²⁰⁵ wypływają bardzo zbliżone wnioski. Przede wszystkim w społeczeństwach zachodnich występuje ogromny stopień niewiedzy na temat naszego kraju i zachodzących w nim przemian: 50–70% badanych nie miało żadnej opinii na temat współczesnej Polski – po prostu nic nie wiedzieli o Polsce i Polakach – bądź też wyrażali sądy ambiwalentne („wieloznaczne”)²⁰⁶. Jedynie 30–50% badanych miało pewne wyobrażenie na ten temat. Najmniej wyrobione zdanie mieli Szwedzi i Hiszpanie, najbardziej ukształtowane opinie Niemcy i Austriacy.

We wszystkich sześciu państwach Unii Europejskiej wśród osób, które miały pewne wyobrażenia o naszym kraju dominuje bardzo zbliżony jego obraz. Polska postrzegana była w 2001 roku przede wszystkim jako miejsce odległe geograficznie i cywilizacyjnie, odmienne pod względem ekonomicznym i politycznym od dotychczasowych członków. Jawiła się jako kraj niepodobny do kraju respondenta: katolicki, zacofany i tradycyjny, o silnej korupcji, nie najlepszej organizacji pracy i gospodarce niepodobnej do tej, jaka istnieje w krajach Unii Europejskiej. Grupa osób przekonanych, że w Polsce funkcjonuje gospodarka rynkowa jest niewielka i zbliżona w badanych krajach: uważało tak tylko 15% Niemców, Austriaków i Hiszpanów oraz 18% Francuzów. Nie zgadzało się z tym twierdzeniem 52% Niemców, 35% Austriaków, 16% Hiszpanów i 28% Francuzów²⁰⁷.

Opinie o polskim systemie politycznym były nieco lepsze, ale też tylko jedna trzecia Niemców i Austriaków oraz 16% Francuzów sądziła, że w Polsce respektuje się swobody obywatelskie. Podobnie kształtowały się poglądy o polskim systemie parlamentarnym.

Luźne skojarzenia uzupełniały ten obraz kraju zacofanego gospodarczo i politycznie, odmiennego od „naszego”. Dominowały skojarzenia z religijnością, historią bądź położeniem geograficznym na dalekich peryferiach Europy. Niemcom kojarzył się z ubóstwem bądź kradzieżami, z Lechem Wałęsą oraz religijnością społeczeństwa. Francuzi

²⁰² „Prestiż zawodów”, Komunikat CBOS, Warszawa, marzec 1999.

²⁰³ B. Roguska, op. cit.

²⁰⁴ L. Kolarska-Bobińska (red.), „Obraz Polski i Polaków w Europie” Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2003.

²⁰⁵ L. Kolarska-Bobińska, M. Fałkowski (red.), „Polska – Niemcy – Francja. Wzajemne postrzeganie po rozszerzeniu UE”, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2008.

²⁰⁶ W ankiecie były to kategorie *trudno powiedzieć* oraz *w takim samym stopniu się zgadzam, jak i nie zgadzam*.

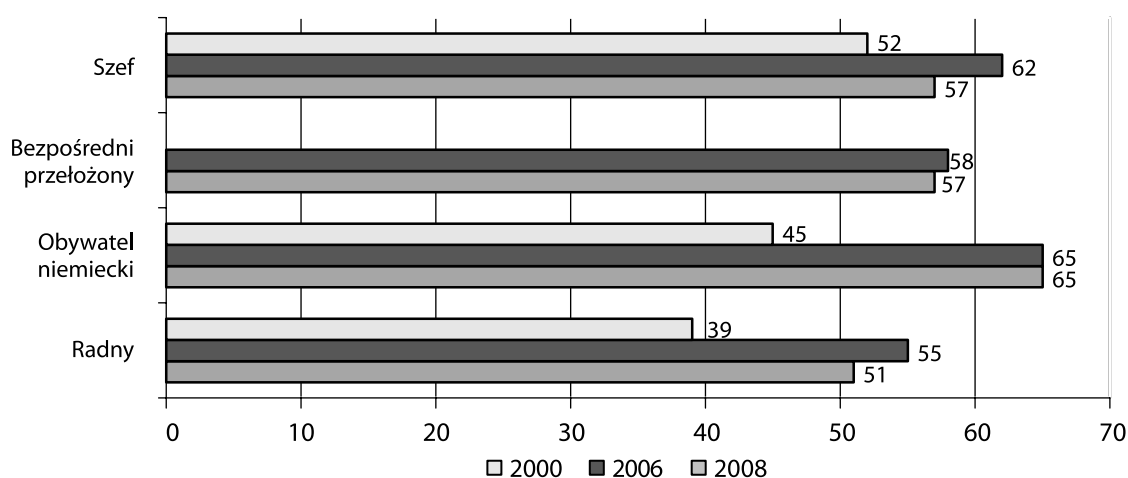
²⁰⁷ „Obraz Polski i Polaków w Europie”, op. cit.

mówili o wojnach, cierpieniu, zimnie. Dla Hiszpanów Polska jest odległym krajem Wschodu. Wizerunek ten został ukształtowany przez położenie geograficzne bądź historię – tę dawną (walka o wolność) i tę współczesną, czyli podziały stworzone przez mur berliński i komunizm. Wizerunek ten nie zawiera jednak wielu elementów historycznych. Tworzyły go raczej konsekwencje wydarzeń, powstań i wojen, a zwłaszcza podziału jałtańskiego. Polska w oczach Zachodu wyzwoliła się spod komunizmu, ale jeszcze nie przezwyciężyła politycznych i ekonomicznych konsekwencji tego ustroju. Społeczeństwa zachodnie nie wiedziały jednak, jak daleko Polska odeszła od komunizmu i kiedy upodobni się do państw Unii Europejskiej. A ten aspekt ma kluczowe znaczenie, gdyż postrzegane podobieństwo cywilizacyjne jest dla wielu osób miarą bliskości, daje poczucie „oswojenia” nieznanego.

Podobnie jak wizerunek kraju, tak i stereotyp Polaka był mało wyrazisty. Choć wizerunek członka narodu silnie koresponduje z obrazem kraju, jest od tego obrazu lepszy. Używając kategorii, które stosuje Aleksandra Jasińska-Kania, można stwierdzić, że Polak był postrzegany bardziej jako „moralny” niż jako „sprawny”²⁰⁸, jako osoba życzliwa, ale nie nowoczesna i efektywna. Podobnie w obrazie Polski dominowało przekonanie, że naszą gospodarkę charakteryzuje bardzo niska stopa wzrostu i zła organizacja pracy. Jest więc tworem innym od gospodarek zachodnich.

Wizerunek Polski i polskiej gospodarki, ale też Polaków uległy wyraźnej poprawie po wejściu kraju do Unii Europejskiej. To historyczne wydarzenie było momentem przełomowym w powolnej zmianie postrzegania nowych członków. Proces integracji tych krajów z Unią oraz przystosowania ich gospodarki i prawa sięgał początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku i postępował przez kilka kolejnych lat. Jednak ogromne, w tym symboliczne znaczenie miało przyjęcie kandydatów do grona członków Unii Europejskiej w 2004 roku. Wydarzenie to pomogło przełamać pewną barierę psychologiczną u wielu mieszkańców Unii. Nowe kraje, choć nie stały się od razu „nami”, to jest częścią tego samego świata kulturowego, zaczęły z wolna być postrzegane jako „nieco bardziej podobne do nas”. Lękająca się obcych opinia społeczna wielu krajów Europy zaczęła oswajać się z myślą, że ci obcy są może inni, biedniejsi, bardziej zacofani, ale stanowią wspólną europejską rodzinę.

Wykres 15.1. Poczucie bliskości Niemców do Polaków w 2000, 2006 i 2008 roku²⁰⁹.



Czy zgodził(a)by się Pan(i), żeby Niemiec:

- 1) Kierował firmą, w której Pan(i) pracuje?
- 2) Był Pana(i) bezpośrednim przełożonym w pracy?
- 3) Wszedł do grona Pana(i) najbliższych przyjaciół?
- 4) Należał do Rady Miejskiej w Pana(i) mieście?

Źródło: badania Instytutu Spraw Publicznych 2000, 2006, 2008.

W 2006 roku 82% Francuzów i 62% Niemców godziło się, aby Polak kierował firmą, w której respondent pracuje. W 2008 roku akceptacja ta nieco spadła, ale w dalszym ciągu dotyczy ponad połowy niemieckiego społeczeństwa.

Polska zaczęła być postrzegana nie tylko jako „jeden z nas”, unijnych członków, ale też jako kraj odrabiający zaległości, rozwijający się. Polski hydraulik był w 2006 roku tak samo często wymieniany wśród skojarzeń z Polską, jak „Solidarność” i Lech Wałęsa. W postrzeganiu Polaków kontekst pracy nabierał coraz większego, pozytywnego znaczenia. Alarmistyczne prognozy prasy ostrzegającej w 2000 i 2001 roku przed „bombą” polskiej imigracji, a później przed „polskim hydraulikiem”, który zabierze Francuzom pracę, nie znalazły, jak widać, szerszego oddźwięku. Choć w skojarzeniach z Polską ów „polski hydraulik” znalazł się w 2006 roku na poczesnym miejscu (wymieniło go 5% responden-

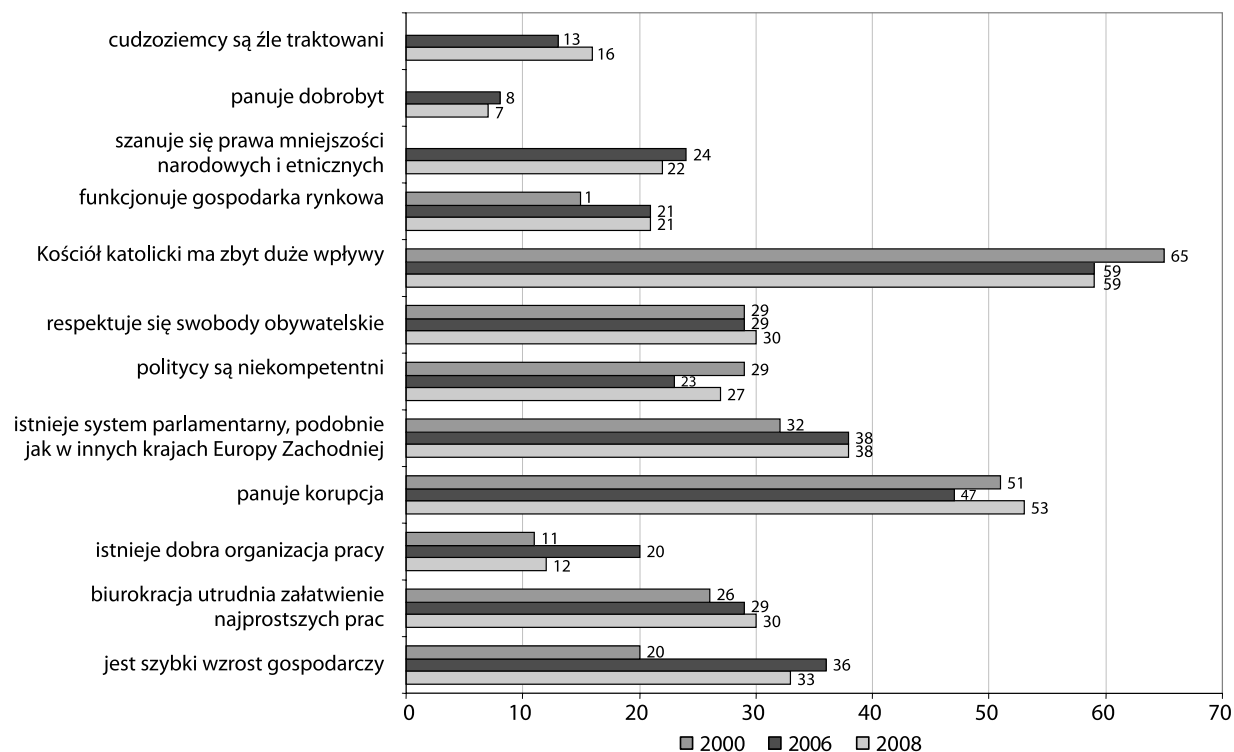
²⁰⁸ A. Jasińska-Kania, „Socjologiczne aspekty badań nad stereotypami”, w: L. Kolarska-Bobińska (red.), „Obraz Polski i Polaków w Europie”, op. cit.

²⁰⁹ A. Łada, „Polska-Niemcy. Wzajemny Wizerunek i wizje Europy”, Instytut Spraw Publicznych, raport w przygotowaniu.

tów), jednak nie skutkowało to bardziej negatywnym nastawieniem i mniejszą otwartością wobec Polaków.

Pomimo istotnej zmiany przy opisie Polski w dalszym ciągu w świadomości Francuzów dominują skojarzenia z biedą i problemami ekonomicznymi oraz katolickością kraju i II wojną światową²¹⁰. Główne skojarzenia Niemców z Polakami to przestępczość, tania siła robocza i praca na czarno²¹¹.

Wykres 15.2. Opinie Niemców o Polsce (w %)



Na wykresie pokazano sumę odpowiedzi: zgadzam się/raczej się zgadzam.

Źródło: Instytut Spraw Publicznych 2000, 2006 i 2008.

Jak widać, największa zmiana nastąpiła w postrzeganiu Polski po wejściu do Unii. Później proce ten uległ zahamowaniu. W 2008 roku Polska w dalszym ciągu była postrzegana przez dużą część społeczeństwa niemieckiego jako kraj zapóźniony gospodarczo, o źle funkcjonującej gospodarce rynkowej i złej organizacji pracy²¹².

Dużą rolę w przełamywaniu barier odgrywają bezpośrednie kontakty, wymiana młodzieży oraz współpraca różnych instytucji, w tym samorządów. Ważne też były przyjazdy Niemców, zamieszkujących tereny przygraniczne do Polski na zakupy. Kluczową rolę odegrały jednak wyjazdy Polaków do pracy do krajów Unii Europejskiej. Polacy funkcjonując tam w sytuacji pracy wpływali na posiadany dotąd przez Anglików i Niemców obraz narodu i kraju.

Wpływ kontaktów z Polakami w życiu codziennym oraz w pracy na posiadane stereotypy przebiegał w kilku płaszczyznach. Własnym obserwacjom i opiniom zapośredniczonym, usłyszanym od innych osób towarzyszyły przekazy w mediach.

W 2004 roku artykuły w prasie zagranicznej opisywały, jak Polacy wyjeżdżali na Zachód do pracy w poszukiwaniu lepszych zarobków i szans życiowych. W 2007 roku Polak opisywany jest nie tylko w kontekście pracy, ale też jako student, uczestnik festiwalu kultury, na uniwersytecie, w sklepie czy klubie. Jak podkreślają J. Fomina i J. Frelak, autorki raportu poświęconego analizie prasy brytyjskiej, nawet tradycyjne, antyimigracyjne gazety zamieszczały artykuły zawierające pozytywny opis Polaków²¹³. Bulwarowa „The Sun” starała się rozwiać obawy swoich czytelników wskazując, że „Ameryka ma dużą liczbę osób o polskich korzeniach, którzy osiągnęli sławę i fortunę”. W prasie brytyjskiej wskazuje się na „wspaniałą etykę pracy” polskich migrantów, którzy są wykwalifikowanymi, ciężko pracującymi za niską płacę

²¹⁰ M. Warchala, „Polska – Francja: wzajemny wizerunek i jego zmiany” w: „Polska – Niemcy – Francja. Wzajemne postrzeganie po rozszerzeniu UE”, L. Kolarska-Bobińska, M. Fałkowski (red.), Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, 2008.

²¹¹ A. Łada, op. cit.

²¹² A. Łada, op. cit.

²¹³ J. Fomina i J. Frelak, NEXT STOPSKI LONDON Public Perceptions of Labour Migration within the EU. The Case of Polish Labour Migrants in the British Press, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2008.

osobami²¹⁴. Polscy przybysze są też zdeterminowani, ambitni, dynamiczni i dobrze wykształceni. Stanowią ważną grupę konsumentów, która ogólnie dobrze integruje się ze społecznością zamieszkującą Wyspy Brytyjskie. Ten bardzo pozytywny obraz Polaków pracujących w Anglii niewątpliwie wpłynął na wizerunek macierzystego kraju, polskiej gospodarki i przedsiębiorców. Do jakiego stopnia zostanie on zachwiany przez trwający kryzys i recesję, trudno powiedzieć. Niewątpliwie wzmocnieniu ulegną obawy, które wyrażała część pracowników zaniepokojona konkurencją ze strony tanich i sumiennych Polaków. Demonstracje przeciw zatrudnianiu cudzoziemców i Polaków miały miejsce w 2008 i 2009 roku w kilku miastach Wielkiej Brytanii. Co więcej, słowo „Wschód”, którym określano przed wejściem do Unii kraje kandydujące, powróciło na łamy prasy przy okazji opisu sytuacji gospodarczej w naszym regionie Europy. Jak pisze M. Magierowski, nagłówki artykułów zaczęły alarmować, że Wschód pogrąża się w gigantycznym kryzysie i to Wschód może pociągnąć za sobą Zachód w przepaść²¹⁵.

Niewątpliwie kryzys zmieni sposób funkcjonowania Unii Europejskiej, choć wiosną 2009 roku trudno jeszcze odpowiedzieć, jakie to będą zmiany. Z jednej strony w Europie rosną siły odśrodkowe, protekcyjnistyczne, łamiące europejską solidarność. Z drugiej wiele mniejszych krajów obawiając się, że same nie udźwigną konsekwencji kryzysu, dąży do pogłębiania integracji. Społeczeństwo polskie, jak wskazują różne badania, należy do najbardziej proeuropejskich: popiera integrację, ale też jej pogłębianie, ściślej współpracę w Europie. Integracja Polski ze strukturami zachodnimi wzmocniła pozycję kraju w Europie i okazała się kluczowa dla rozpoczętej zmiany jej obrazu. Przyczyniła się również do poprawy samooceny Polaków. Rozwój gospodarczy, sfera pracy i przedsiębiorczości zaczęły kształtować, w dużo większej niż poprzednio mierze, postrzeganie samych siebie. Polacy zaczęli postrzegać siebie jako osoby zaradne i pracowite i w tym względzie wizerunek własny Polaka zbliża się coraz bardziej do stereotypowego wizerunku zachodniego Europejczyka.

²¹⁴ Ibidem.

²¹⁵ M. Magierowski, „Blizna po murze berlińskim”, Rzeczpospolita, 10 marca 2008.

Rozdział 16

Maciej Geller

Polska, nauka, gospodarka – obserwacje i uwagi

Przedstawione obserwacje nie są wynikiem wnikliwego zagłębienia się w istniejące analityczne opracowania, lecz raczej skutkiem obserwacji pracownika naukowego wyższej uczelni zainteresowanego w promocji nauki jako istotnego czynnika w budowaniu lepszej, myślącej i silniejszej gospodarczo Polski.

Od szeregu lat słyszymy najpierw w wypowiedziach polityków Unii Europejskiej (Strategia Lizbońska), a później w powtarzanej także przez polskich polityków tezie, że chcemy budować Polskę (Europę) jako społeczeństwa oparte na wiedzy. To ma być wizja i wyzwanie XXI wieku. Można zadać pytanie: właściwie dlaczego?

W najszerszym rozumieniu tej tezy oznacza ona dla mnie, że chcemy wykorzystać w naszym postępowaniu najbardziej uniwersalne owoce działalności człowieka, które cechują się opracowaną i sprawdzoną metodologią postępowania i której owoce zmieniają nieustannie oblicze naszej planety. Zmiany te najczęściej niosą wiele dobra ludzkości, mogą jednak być także użyte dla jej szkody.

To, co jest bardzo istotne, to słowa „oparte na wiedzy”. Oznaczają one, że społeczeństwa wybierając wiedzę jako jeden z fundamentów swej przyszłości powinno rozumieć nie tylko możliwości, jakie ona daje, ale także ograniczenia, jakie ewentualnie trzeba narzucać niektórym zastosowaniom jej w praktyce, jeśli mogą one działać na szkodę człowieka.

Świat jako całość stoi u progu XXI wieku, wzbogacony doświadczeniami wieku poprzedniego, przed szeregiem wzajemnie przenikających się i uzależnionych od siebie, wyzwań. Należą do nich:

- problem agresji,
- problem zasobów: źródeł energii, czystej wody, żywności,
- problem zachowania środowiska naturalnego,
- problem zdrowej gospodarki światowej,
- problem zdrowia.

Problemy te stoją przed światem, jako całością, wskutek trzech czynników: przyczyn tych problemów, ich możliwych skutków oraz sposobów poszukiwania ich rozwiązywania. Te trzy czynniki, jak woda w naczyniach połączonych, powodują, że powyższe problemy nie mogą być rozwiązywane lokalnie.

Nauka, chociaż nie odpowiada na wszystkie pytania, jakie człowiek myślący może zadać o otaczającej go rzeczywistości, to poprzez wypracowane przez siebie metody postępowania i zgromadzoną wiedzę, a także ciągle rozbudowywane instrumenty badawcze może istotnie wspomóc poszukiwania właściwych decyzji tak dla każdego człowieka, jaki i społeczeństw, państw, wreszcie decyzji politycznych do skali światowej włącznie. Nauka nie może zapewnić, że znajdzie odpowiedź na każdy powyższy problem, ale może:

- przedstawić analizy przyczyn powstających problemów,
- wskazać propozycje rozwiązywania istniejących problemów.

Trzeba też pamiętać, że ze względu na złożoność niektórych problemów wyniki takich analiz, jak również propozycje nie muszą być spójne. Mogą być nawet kilkuwariantowe, ale zawsze, jeśli są rzetelnie prowadzone, powinny przedstawiać jasny tok rozumowania oraz przedstawiać zarówno zalety, jak i ewentualne wady proponowanych rozwiązań.

Przedstawione powyżej problemy dotyczą każdego państwa. I tak, jak we wspomnianym przypadku naczyń połączonych w fizyce, to, co dzieje się w każdym państwie, ma wpływ na całą resztę. Ten wpływ jest oczywiście proporcjonalny do położenia geograficznego, demografii, siły gospodarczej i politycznej, ale z pewnością nie chcielibyśmy widzieć Polski jako kraju, o którego pozycji i znaczeniu decydują jedynie inne kraje. Czym możemy, jako Polska, przyczynić się do lepszej Europy i świata:

- lepiej wykształconą młodzieżą głównie wspomagającą polską naukę i gospodarkę,
- myślą naukową współtworzącą i naszą polską gospodarkę, i zasoby naukowe UE,
- lepiej funkcjonującą gospodarkę,
- myślącym społeczeństwem, trafnie analizującym problemy i propozycje ich rozwiązywania?

W 1997 roku tworząc Festiwal Nauki w Warszawie napisaliśmy Manifest Festiwalu, zawierający odpowiedź na pytanie: po co go robimy? Oto jego treść:

Dlaczego to robimy?

W 1989 roku zaczęliśmy zmieniać polskie życie. Początkiem były wolności obywatelskie, demokratyczne zasady i instytucje.

To nie wystarcza. Stoimy przed innym, może trudniejszym wyzwaniem. Jak spowodować, by w jednoczącej się Europie być równorzędnym partnerem, a nie jedynie robotnikiem bądź technikiem,

odtworząc cudze pomysły. Rozstrzygnie o tym konkurencyjność polskich produktów na światowych rynkach, a o niej – nie wysiłek fizyczny, a wkład myśli naukowej umiejętnie przetworzony przez technikę i technologię.

Rozumieją to Stany Zjednoczone, Japonia, prawie cała Europa i wiele innych rozwijających się krajów świata. Tymczasem nakłady na naukę w budżecie państwa są od dawna w Polsce żenująco niskie. Trzeba tę sytuację zmienić i przekonać nie tylko polskich polityków, ale i społeczeństwo, że warto inwestować w naukę. To ostatecznie zadecyduje, czy będziemy mieli dość środków na właściwą opiekę medyczną, oświatę, kulturę, wreszcie – na godziwe wynagrodzenia. A także o tym, czy nasza zdolna młodzież będzie współtworzyć Polskę, czy wspomagać gospodarki innych krajów świata.

Od poziomu nauki, jej wykorzystania i dobrego wykształcenia społeczeństwa zależać będzie, czy będziemy rozumieli świat i umieli w nim działać. Festiwal Nauki to wkład środowiska naukowego w budowanie myślenia, lepszej Polski.

Było to trzynaście lat temu. Od 1989 roku mija prawie dwadzieścia lat. Ten tekst powtarzaliśmy corocznie przez dwanaście lat na uroczystości otwarcia kolejnego Festiwalu Nauki w Warszawie. Dodając nieustannie, że powtarzamy go, ponieważ uważamy, że nie stracił nic na swej aktualności.

Warto jeszcze przytoczyć kilka uwag odnośnie do przywołanych wyżej tez.

Nic nie ujmując trudowi i znaczeniu pracy fizycznej oraz roli „polskiego hydraulika”, od dłuższego czasu siła gospodarki konkretnego państwa zależy coraz bardziej od nowoczesności produktów przez niego tworzonych. Nie zaś od kilogramów masy, siły fizycznej pracowników i ilości energii zużytej dla ich wytworzenia.

Najlepiej zarabia się na produktach, w których zawarte jest dużo najnowszej wiedzy i pomysłów naukowych przetworzonych przez technikę i technologię. Wspólnie z innowacyjnością samych procesów produkcyjnych decydują o konkurencyjności naszych produktów na rynkach świata. Niskie koszty pracy w Polsce, jako jej atut w gospodarce europejskiej, odchodzą stopniowo w przeszłość i będą tak czynić, być może coraz szybciej.

Polska tymczasem od czasów Gierka budowała swój nowoczesny przemysł na zasadzie kupowania zagranicznych licencji, a po odzyskaniu niepodległości na pozyskiwaniu inwestycji zagranicznych firm. Firmy zagraniczne inwestujące w naszym kraju przynoszą oczywiście nowoczesne technologie. Ale nie my je tworzymy. Laboratoria badawcze tych firm nie znajdują się w Polsce i nie są w nich zatrudniani polscy naukowcy. Niewielka jest także współpraca badacza tych zakładów z polskimi placówkami naukowymi czy też badawczo-rozwojowymi.

Polski kapitał był i nadal jest za słaby, by inwestować w prace badawcze. I chociaż sporadycznie taka współpraca istnieje, to są to raczej chlubne wyjątki od reguły.

Polscy politycy znajdują czas na słowa „nauka jest ważna” jedynie na czas kampanii wyborczej. A i to raczej „dla porządku” na końcu spraw, o których „wypada” powiedzieć. Po wyborach natychmiast o nich zapominają. O ile się nie mylę w sejmie III RP odbyła się dotychczas jedna debata o nauce i to raczej w początkach jego działalności. Próby zorganizowania specjalnych spotkań z posłami, wyjaśniającymi naukowe aspekty przygotowywanych ustaw, nie zyskały poparcia.

Podczas tworzenia budżetu państwa dominuje doraźny sposób myślenia. Nauka była jak dotąd zwykle jedną z pierwszych pozycji do skreślenia dla zaspokojenia tzw. pozycji istotnych.

Procent udziału kwoty przeznaczanej na badania naukowe w PKB po początkowym wzroście w pierwszym budżecie III RP z roku na rok systematycznie malał. Plasowanie się Polski na jednym z ostatnich miejsc w Europie pod względem tego wskaźnika jest charakterystyczne dla całego dotychczasowego dwudziestolecia.

Zglądając do polskich uczelni i placówek badawczych bardzo rzadko zobaczymy wyprodukowaną w Polsce aparaturę badawczą. A już tej „z górnej półki” chyba nigdy.

Moje własne obserwacje wskazują na jeszcze jeden bardzo groźny fakt. Nasza najzdolniejsza młodzież przenosi się do instytutów badawczych i uczelni bądź w Stanach Zjednoczonych, bądź w Europie Zachodniej. Spośród dziesięciu najlepszych studentów i studentek mojej specjalności, osiem osób kieruje zakładami w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej.

W styczniu 2009 r. ukazało się nowe wydanie European Innovation Scoreboard (EIS) 2008 (Europejskiej Tablicy Wyników w zakresie Innowacji). Znajdziemy w nim informacje:

„Z odwrótną tendencją mamy do czynienia w przypadku udziału środków podmiotów gospodarczych w nakładach ogółem przeznaczonych na działalność B+R. W Polsce w 2007 r. udział tych środków w nakładach ogółem wyniósł 24,5% i był on niższy od analogicznego wskaźnika dla 2006 r. (25,1%) oraz 2005 r. (26,0%). Według najbardziej aktualnych dostępnych danych, w 2005 r. udział środków podmiotów gospodarczych wynosił przeciętnie w krajach OECD 62,7%, a w krajach UE – 54,1%. Odwrotnie niż w przypadku środków budżetowych, niski udział środków podmiotów gospodarczych w nakładach ogółem przeznaczonych na działalność B+R jest cechą krajów słabiej rozwiniętych.

Poziom innowacyjności gospodarki dobrze oddaje wielkość udziału importu i eksportu wysokiej techniki (na podstawie listy dziedzinowej OECD z 1995 r.) w imporcie i eksporcie ogółem. W Polsce w ostatnich 10 latach udział wysokiej techniki w obrotach handlu zagranicznego utrzymywał się w zasadzie na niezmiennym poziomie i w 2006 r. udział tych wyrobów w eksporcie wynosił 4,2%, a w imporcie 10,8%. Dla UE analogiczne wartości wynosiły dla eksportu – 16,7% (2006 r.), a dla importu – 23,0% (2000 r.).

W innym raporcie o Krajowym Systemie Innowacji możemy przeczytać: „Konieczność szybkiego nadrobienia luki technologicznej oznaczała także, że nakłady na działalność innowacyjną musiały mieć raczej postać zakupu maszyn i urządzeń niż wydatków na prace badawczo-rozwojowe”²¹⁶. I dalej: „Niski jest także odsetek pracowników naukowych zatrudnionych w przedsiębiorstwach – zaledwie ok. 6%, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych czterech z pięciu naukowców jest zatrudnionych w przemyśle. [...] Środki, które przeznaczają się w Polsce na działalność badawczo-rozwojową oraz szkolnictwo wyższe, nie są wysokie w porównaniu z liderami. Zgodnie z metodologią OECD do kategorii tej zalicza się nakłady na działalność B+R, wydatki publiczne i prywatne – na szkolnictwo wyższe oraz nakłady na oprogramowanie. Nakłady te w relacji do PKB przyjmowały w ostatnich latach najwyższe wartości dla Szwecji, Stanów Zjednoczonych, Korei i Finlandii. W 1998 r. wartości te w wymienionych krajach mieściły się w granicach od 5,2% w Finlandii do 6,5% w Szwecji, podczas gdy średnia dla OECD wynosiła 4,7%, a dla UE – 3,6%. Warto także zauważyć, że prawie dwukrotnie wyższe nakłady [niż Polska – MG] na działalność B+R w krajach Europy Środkowej i Wschodniej mają: Węgry (0,97), Czechy (1,35) i Słowenia (1,53)”. W Polsce przeznaczają się średnio – 1,8% na inwestycję w wiedzę, wobec OECD – 4,7% i UE – 3,6%.

Wnioski

Obecna sytuacja finansowo-gospodarcza świata nie powinna zwalniać nas od myślenia o przyszłości i kierowania się jedynie bieżącymi problemami. Kryzysy nie są wieczne i pozostawienie decyzji na „lepsze czasy” spowoduje kolejne opóźnienia w zmianie dotychczasowej sytuacji.

Nauka i jej możliwa rola w budowaniu lepszej, myślącej i silniejszej gospodarczo Polski powinna szerzej zaistnieć w przestrzeni publicznej.

Działalność samych naukowców poprzez Festiwale Nauki (obecnie już we wszystkich miastach uniwersyteckich, a także w mniejszych miejscowościach), aczkolwiek bardzo istotna i zmieniająca nieco obraz polskiej prasy (szereg stałych działów naukowych w kilku gazetach) nie wystarcza. Chociaż coraz częściej, i to jest pozytywne, można przeczytać artykuły lub usłyszeć audycje naukowe, ale mówi się w nich zazwyczaj o aktualnych wynikach badań, a nie o możliwej roli nauki w tworzeniu lepszej Polski.

Wspólnym zadaniem tak naukowców, jak i publicystów i dziennikarzy jest rozpoczęcie poważnej debaty nad przyszłością, sposobami i kierunkami rozwoju gospodarczego Polski i możliwej roli w tym rozwoju nauki. I co najważniejsze, wciągnięcie do tej debaty rządu, sejmu, partii politycznych i związków zawodowych.

Czy możliwy jest optymalny wzrost polskiego PKB bez badań naukowych? Trzeba przeanalizować przykłady innych krajów, np. Finlandii, która nie tak dawno postanowiła zwiększyć swe nakłady na naukę nawet przy istniejących wtedy trudnościach finansowych. Czy istnieje zaawansowany technologicznie polski produkt, który dorównuje karierze telefonów komórkowych Nokii? A jeszcze 20 lat temu Finlandia nie istniała na mapie naukowej Europy. Podobnie jest z hiszpańską fizyką.

Postęp w badaniach naukowych jest niezwykle szybki. Aparatura badawcza staje się coraz bardziej zaawansowana technologicznie i przez to droższa. To powoduje, że luka technologiczna i naukowa między Polską a bardziej rozwiniętymi krajami nie maleje, a rośnie. Niewiele jest miejsc w polskiej nauce, do których chętnie przyjeżdżaliby naukowcy z krajów zachodnich. Dobitną miarą tej luki jest nieobecność polskiej aparatury badawczej w naszych laboratoriach, ale także np. w naszych szpitalach. Zapewne Polski nie stać na równomierne rozwijanie wszystkich dziedzin wiedzy. Ale można przecież dokonać pewnej selekcji. Należy jednak pamiętać, że w nauce „planowanie” odkryć naukowych, chociaż zapewne wygodne dla polityków, nie jest możliwe.

Przeznaczenie większych środków finansowych państwa na badania naukowe nie może jedynie być oparte o środki Unii Europejskiej. Rząd wspólnie z sejmem powinny w przemyśły sposób wprowadzać zachęty finansowo/podatkowe dla inwestowania firm polskich i zagranicznych w rozwój badań naukowych i wdrażanie ich wyników w Polsce.

Wobec istniejącej już w Polsce infrastruktury informatycznej, brak jest odpowiednio przygotowanego portalu, który wskazywałby w prosty sposób na możliwości uzyskania wsparcia finansowego dla realizacji drogi od nauki do przedsiębiorcy czy to poprzez fundusze UE, czy to z budżetu państwa bądź w inny sposób.

Sprawa szczegółowa, ale istotna. Dotyczy pozycji i zasad funkcjonowania tzw. JBR-ów pomiędzy nauką uniwersytecką i PAN-owską a przemysłem. W istniejących opracowaniach zwraca się uwagę na co najmniej słabe efekty ich

²¹⁶ A zatem nie prace naukowo-wdrożeniowe, a zakup obcych technologii i urządzeń – MG.

działalności przy względnie wysokich sumach pobieranych z budżetu państwa. Równocześnie, istniejące raporty wskazują na szereg różnorodnych inicjatyw zmierzających do nawiązania łączności pomiędzy polskim przedsiębiorstwem a nauką. Warto dokonać analizy, jak tego rodzaju mechanizmy funkcjonują w Europie Zachodniej czy Stanach Zjednoczonych, co być może przyspieszyłoby wybór optymalnych wariantów postępowania.

Należy także zwrócić uwagę na obserwowaną nikłą znajomość, wśród pracowników uczelni i placówek PAN, możliwych form współpracy z przedsiębiorstwami.

Niepokojący jest, obserwowany od dłuższego czasu, brak zainteresowania studiami fizyki. Ta podstawowa dziedzina wiedzy jest jaskrawym wskaźnikiem tego, na ile polskie przedsiębiorstwa są zainteresowane nauką. Na absolwentów fizyki (a także chemii, czy biotechnologii) nie czeka polski przedsiębiorca. Gdzie jest polska nanotechnologia czy biotechnologia – prawdopodobnie symbole najnowocześniejszych dziedzin nauki i jej zastosowań w XXI wieku?

Mózgi Polek i Polaków nie są gorsze niż w innych krajach. Liczne przykłady świadczą, że nasi studenci i doktoranci z powodzeniem odnajdują się w czołowych laboratoriach Europy i Stanów Zjednoczonych. Młode polskie ekipy studenckie są na czele w dziedzinie informatyki (tu nie jest potrzebna aparatura badawcza). W konkursach młodych naukowców Unii Europejskiej (poziom ostatnich klas liceów) od lat zajmujemy czołowe miejsca. Zachodnie laboratoria Unii Europejskiej z chęcią przyjmują dobrych polskich studentów i absolwentów. Natomiast nie ma dla nich miejsca w naszych placówkach badawczych i w przemyśle.

Wyjazdy za granicę powodują nie tylko straty dla polskiej nauki. Tych osób brak jest również w przestrzeni publicznej, w tworzeniu polskich elit intelektualnych, w tworzeniu lepszej Polski.

Warunki pracy na polskich uczelniach i instytutach badawczych są szczególnie złe dla młodej kadry naukowej. Tysiącłotowe stypendium doktoranckie powoduje, że młodzi ludzie muszą szukać dodatkowych chałtur kosztem swego czasu, który powinien być przeznaczony na jak najbardziej intensywną pracę naukową. Ta sytuacja stwarza także nierówne szanse dla młodych ludzi z mniej zamożnych domów.

Rozpatrując sytuację polskich uczelni jestem zdecydowanym zwolennikiem wprowadzenia płatnych studiów oraz towarzyszącemu im systemowi zwrotnych kredytów, które w przypadku średniej ocen powyżej czterech powinny być w 100% pokrywane przez państwo (i proporcjonalnie do niższych ocen aż do całkowitego zwrotu).

Chcąc mieć korzyści z nauki, należy także zadbać o właściwą atmosferę i ramy organizacyjne środowiska naukowego. Zasadnicza przesłanka: środowisko pracowników naukowych to tacy sami ludzie, jak i reszta społeczeństwa wraz z jego zaletami i wadami. Pod względem postaw etycznych i charakterów nie jesteśmy ani lepsi, ani gorsi od reszty społeczeństwa.

Autonomia, rozumiana jako wolność od nacisków politycznych, jest warunkiem koniecznym dla właściwego rozwoju nauki. Ale autonomia dążąca do coraz większej niezależności na coraz niższych szczeblach organizacyjnych uczelni, prowadzi do zaniku *univeritas*. Uczelnia staje się federacją niezależnych wydziałów, instytutów, a nawet zakładów. Zanika troska o dobro wspólne, a także rodzą się patologie, którym na tzw. samorządność – nie można się przeciwstawić. Znana mi jest sytuacja, gdzie grupka kiepskich naukowców przechwyciła demokratycznie władzę w instytucie rządząc się w nim jak na własnym folwarku, a władze zwierzchnie twierdzą, że nie mogą nic zrobić, bo przecież wybrano je „w sposób demokratyczny”.

Niektóre środowiska bronią się przed wprowadzeniem jawnego oceniania poziomu zajęć przez studentów. Z moich obserwacji występuje to tam, gdzie poziom dydaktyki pozostawia wiele do życzenia. Wyniki mądrze przygotowanych ankiet studenckich powinny być jednolicie stosowane i jawne na wszystkich polskich uczelniach.

Polityka awansowania w karierze naukowej powinna być oparta na bardzo przejrzystych kryteriach, a nie na koleżeńskich czy pozamerytorycznych układach. Dobór pracowników poprzez konkursy, ocena recenzentów spoza bezpośredniego środowiska, włączenie recenzentów zagranicznych, udział jako osoby zapraszanej do wygłoszenia referatów na międzynarodowych konferencjach organizowanych przez ośrodki zagraniczne, jako jedno z kryteriów oceny – powinno być normą polityki awansowej. Nie mniej ważną kwestią jest stosownie uznanych zasad etycznych w ocenie i awansowaniu pracowników. Szereg patologii bierze się z postawy, która przyrymka oko na wyraźne naruszanie tych zasad. A przecież awansowane osoby kształtują dalsze losy placówki.

Mówiąc o nauce nie powinniśmy myśleć jedynie o naukach przyrodniczych czy technicznych. Rosnący w świecie poziom agresji powinien skłonić do uważnego społecznego i państwowego przyglądania się i wykorzystywania wiedzy nauk humanistycznych.

Właściwy poziom nauki i jej wpływ na gospodarkę rozpoczyna się wcześniej, już w szkole. To ona w znacznym stopniu decyduje, czy zainteresowania młodych ludzi skierują się w stronę nauki. Błędy popełniane w tym obszarze są niestety długotrwałe. Fatalne wręcz wyprowadzenie matematyki z obowiązkowej matury doprowadziło do znacznego obniżenia poziomu przyjmowanych na kierunki przyrodnicze i techniczne studentów.

Moim zdaniem także skrócenie liceum do trzech klas spowodowało dwa bardzo złe skutki. Po pierwsze, tę samą wiedzę próbuje się przekazać młodzieży w czasie o rok krótszym. Po drugie, ten okres szkolny to czas tworzenia się więzi społecznych i uczenia się życia w grupie. Zabranie roku w tym procesie jest bardzo istotne. Młodzi ludzie mają słabo wykształcone poczucie społecznej obywatelskości. Nie sprzyja to tworzeniu więzi społecznych, a raczej formowaniu się społeczeństwa indywidualistów.

Powinniśmy także postawić pod społeczną dyskusję pytanie: czy zysk finansowy powinien być jedynym kryterium społecznego postępowania. Reklama jako dźwignia zysku doprowadza, na przykład, do coraz niższego poziomu telewizji państwowej i do slumsowego wyglądu naszych przestrzeni miejskich.

Na zakończenie – warto upowszechnić w naszym życiu społecznym, a zwłaszcza politycznym, pewną zasadę towarzyszącą poznaniu naukowemu. Przeciwnik moich naukowych poglądów nie jest moim wrogiem, a raczej współtowarzyszem na drodze dochodzenia do prawdy. Jest współtowarzyszem, a nie wrogiem, którego należy koniecznie zniszczyć.

Rozdział 17

Paweł Śpiewak

Kilka uwag o reformie państwa

I

Ralph Dahrendorf pisząc o rewolucji w Europie na przełomie roku 1989 i 1990 wskazywał na trzy zasadnicze cele zmian i jedną zasadę, która tym zmianom powinna przyświecać. Pierwszym celem było otwarcie się na reformy rynkowe, „pobudzenie ducha innowacji i przedsiębiorczości”, likwidację wszelkich monopolii, drugim zaprowadzenie systemu demokratycznego tak, „żeby władza nie była skupiona w rękach kilku ludzi, by doszło do decentralizacji, zmian w administracji i prerogatywach parlamentarnych”. Trzecim, niezbędne stworzenie społeczeństwa obywatelskiego, którego istotę stanowią oddolne stowarzyszenia i wolne media. Sir Dahrendorf podkreślał po wielokroć: ta rewolucja nie musi niczego odkrywać, nic wymyślać²¹⁷. Dodać warto, na przełomie roku 1989 podobnie sądziło wielu ówczesnych publicystów i polityków powiadając, że czekają na nas gotowe wzorce życia, gospodarowania i wystarczy je krok po kroku wprowadzić do Polski. Polska rewolucja, zapowiadano, musi mieć charakter imitacyjny upodabniając nas do społeczeństw i porządku prawnoinstytucjonalnego Europy. Koncepcja ta faktycznie wygrała.

Po latach postulaty i projekty Dahrendorfa wydają się trafne i uzasadnione, ale zaskakuje niemal całkowita nieobecność szerszej i systematycznej refleksji nad państwem oraz nad przejęciem i zorganizowaniem nowej władzy. Dla każdego, kto opisywał rewolucje, sprawa wydaje się oczywista i pilna. Tym bardziej uderza nieobecność poważniejszej refleksji nad zadaniami państwa, gdy bierzemy pod uwagę fakt, iż ustrój socjalistyczny rozpadł się nie dlatego, że był niedemokratyczny, niesprawiedliwy, nie dlatego, że brakowało w nim wolności słowa i sumienia, nawet nie z powodu protestów społecznych głośnych na jesieni 1988 roku, ale dlatego, że okazał się niesprawny i przyniósł w rezultacie niemal całkowite załamanie gospodarki i poważne rozchwianie instytucji.

Transfer władzy na jesieni 1989 dokonywał się w warunkach trudnych. Niejasne były intencje odchodzącej ekipy, choć, jak obecnie się twierdzi, nie chodziło początkowo o oddanie władzy, ale raczej podzielenie się odpowiedzialnością polityczną w najtrudniejszym po 1956 roku okresie²¹⁸. Nieznane były zasoby dawnych nomenklatur, a wielu poważnych polityków wręcz obawiało się odwetu dawnych sił. Tym tylko można tłumaczyć modyfikację – by użyć eufemizmu – wyników wyborów z 4 IV. Rząd Tadeusza Mazowieckiego wybrał przy tym strategię nie tyle demontażu czy głębokiej przebudowy struktur władzy, ale przyciągania i zjednywania dawnego aparatu biurokratycznego w zasadniczej mierze wywodzącego się z poprzedniego systemu. Niewielu funkcjonariuszy administracji z poprzednich czasów odeszło czy zostało zdymisjonowanych. Bodaj nikt, kto zarządzał finansami państwa, a tylko pojedyncze osoby odeszły z prokuratur czy sądownictwa (opieszalność w tym względzie rządu była powodem między innymi autodymisji wiceministra sprawiedliwości prof. Adama Strzembosza).

Priorytetem pierwszego rządu była reforma gospodarcza, co jest zrozumiałe biorąc pod uwagę katastrofalną sytuację naszej gospodarki. Dodać trzeba, że dokonywano przebudowy mechanizmów rynkowych bez uwzględnienia modernizacji instytucji gwarantujących właściwe i sprawiedliwe działanie rynku. Chodziło wtedy zarówno o dostosowanie systemu bankowego, jak też sądownictwa gospodarczego, kontrolę nad jakością i egzekucją prawa. Obawiano się przy tym, jak można obecnie podejrzewać, że koszty społeczne niezbędnych a trudnych reform gospodarczych: bezrobocie, upadek wielu zakładów pracy, pauperyzacja robotników będą na tyle poważne, że nie sposób prowadzić na raz wiele działań reformatorskich. Prasa straszyla nie tylko wybuchem gniewu społecznego, ale i nacjonalizmu, populizmu. Odgradzało to część elit władzy od szerszego zaplecza społecznego. W każdym razie sytuacja wyjściowa przypominała paradoks barona Munchausena, który wpadłszy w bagno sam siebie z niego wyciągał za włosy. Podobnie w tym wypadku: państwo (czyli instytucje, prawa, zwyczaje, kadry), którego słabość była jednym z powodów upadku dawnego reżimu, teraz zostało wezwane do budowania nowego ładu i wprowadzania rynkowej gospodarki. Pierwsze ekipy rządowe niewiele przy tym miały do zaproponowania w kwestiach strategicznych związanych z koniecznością odbudowy państwa. Trudno zresztą od jednego rządu i to istniejącego przez tak krótki okres wymagać zbyt wiele.

Jednak jedna z reform tego rządu wydaje się po latach szczególnie udana i zasługuje na wyjątkowe uznanie, to reforma samorządowa zaprojektowana przez prof. Jerzego Regulskiego. Reforma ta ziściła się być może dzięki temu, że kierownictwo pierwszego pokomunistycznego rządu nie przywiązywało do niej wielkiego znaczenia. Wspomi-

²¹⁷ R. Dahrendorf, *Rozważania nad rewolucją w Europie*, Warszawa 1991.

²¹⁸ A. Dudek, *Pierwsze lata III Rzeczypospolitej: 1989–2001*, Kraków 2002, s.16 oraz *Nastroje przed bitwą*, oprac. Andrzej Paczkowski, w: *Zeszyty Historyczne*, 1992, nr 100, s. 60–83.

nam o tym fakcie dlatego, żeby pokazać, że możliwości inicjujące realne zmiany były wówczas, jak nigdy potem, wyjątkowe i szkoda, że szansa ta została w mniejszym, niż by się chciało, stopniu wykorzystana.

Reforma państwa, przez wiele lat odkładana lub w zasadniczych wymiarach realizowana fragmentarycznie trwa do dziś. Przyspieszenie zmian dokonało się po wejściu Polski do Unii Europejskiej i szerszym otwarciu na wymianę międzynarodową. Przez lata niekiedy mówi się o potrzebie zasadniczej reformy państwa często w przekonaniu, jakby niewiele w tej kwestii się stało i że nie doszło do zasadniczego przełomu. Podobny tembr wypowiedzi słychać było za rządów premier Suchockiej, w roku 2004 (nasilenie kampanii za IV Rzeczpospolitą), jak i obecnie.

Socjologowie, teoretycy organizacji i zarządzania wskazują zwykle na trzy zasadnicze grupy zagadnień związanych ze słabościami naszego państwa. Po pierwsze chodzi o zaniedbania ustrojowe, co polega między innymi na niskiej jakości ustawodawstwa przy nadmiarze aktywności legislacyjnej oraz niestabilności prawa, słabościach administracji i fatalnym stanie systemu sprawiedliwości. Po drugie mowa jest o niewydolności systemowej przejawiającej się w niezborności programów rządowych i słabości ich konstruowania oraz wdrażania (np. reforma systemu zdrowia, prywatyzacja, reforma oświaty, system budowy dróg i szybkich kolei itd). Po trzecie z latami nie słabną zjawiska patologiczne, szczególnie korupcja, zawłaszczanie państwa przez grupy nacisku często związane z dominującymi partiami politycznymi²¹⁹.

Oczywiście niedowład państwa (nawet tak enumerowany) w opiniach naukowców – mniej lub bardziej surowych w ocenach – jest wielowymiarowy. Wymaga dość złożonych narzędzi analizy. Jeden z najwybitniejszych teoretyków organizacji Witold Kieżun pisał przed trzema laty o czterech jeźdźcach apokalipsy groźnych dla organizacji naszego państwa. Są to luksusomania, (rozbudowa administracji i mnożenie stanowisk kierowniczych, kominy płacowe), marnotrawstwo oraz gigantomania przy braku kontroli nad wydawaniem pieniędzy (przykładem jest niepotrzebna rozbudowa systemu zarządzania o powiaty, z czego większość jest zbyt mała), arogancja władzy (tego już nie trzeba mocniej nazywać; zakładam, że czytelnik wie o czym mowa) oraz niska jakość kadry zarządzającej. Kieżun stawia zarzut administracji, że jest nieprofesjonalna (nadal słabo wykształcona, nierzetelna), egoistyczna, chciwa²²⁰. Z kolei dr Janusz Kochanowski, obecnie Rzecznik Praw Obywatelskich, w tym samym kontekście pisał o niskim kapitale społecznym i intelektualnym kadry politycznej i administracyjnej. Przez pojęcie kapitał rozumiał postawę uczciwości, świadomości rangi i służebnego charakteru swej pracy, daleko idącego zaangażowania w realizację społecznych celów swojej pracy²²¹. Podobnie profesor Witold Mikułowski wielokrotnie krytykował ustawy i praktykę związaną ze służbą cywilną²²². Jan Rokita wskazywał na brak zahamowań i bezkarność wyższej kadry państwowej²²³.

Większość Polaków, sądząc na podstawie badań socjologicznych dokonywanych w różnych latach, podziela pogląd, że Polskie państwo jest niesprawne i wiele zasadniczych, a codziennych spraw jest fatalnie rozwiązywanych. Od lat niski jest autorytet i zaufanie do podstawowych instytucji państwa, w szczególności Sejmu, Prezydenta. Negatywnie oceniane są programy rządowe, jak program ochrony zdrowia, systemy edukacyjne. Obywatele mają poczucie, że urzędnicy (jak i politycy) nie działają na korzyść i w interesie większości obywateli, traktując ich nie tyle jako partnerów, ale jak marudnych i niepotrzebnych petentów. Z badań przeprowadzonych w 2002 roku wynikało, że większość obywateli (ok.2/3) uważała, że nikt ich nie reprezentuje, a ich interesy są ignorowane. Takich odpowiedzi udzielali najczęściej pracownicy średniego szczebla zarządzania, kadra kierownicza, inteligencja, osoby pracujące na własny rachunek, rolnicy. Socjologowie nazywają to zjawisko *syndromem porzuconego społeczeństwa*. Socjologiczne badania wskazują więc na to, że stawia się państwu duże (niektórzy twierdzą zbyt duże) oczekiwania i wymagania, które zwykle nie są brane poważnie pod uwagę.

Opinia wskazująca na niski poziom obywatelskich nawyków i dominacji „złego”, aspołecznego indywidualizmu wydaje się być uzasadniona. Ten zły indywidualizm – powiadają socjologowie – jest mieszanką nieufności, podejrzliwości w stosunkach społecznych, niskiego poziomu kapitału społecznego przy bardzo silnym nastawieniu egoistycznym i zadaniowym. Mnożone są wymagania wobec innych i wobec instytucji państwa, niewiele wymagając od siebie. Ta postawa roszczeniowa łączona bywa z dominacją orientacji ekonomicznej, gdzie miarą sukcesu, celem większości działań jest zysk oraz rosnące potrzeby konsumpcyjne²²⁴. Ta postawa nie sprzyja działaniom prospołecznym i myśleniu/postępowaniu wedle zasady dobra wspólnego. Gdy tego rodzaju orientacja indywidualistyczna wygrywa społecznie, to również podporządkowuje sobie nie tylko stosunki międzyludzkie, ale również etos działania w instytucjach państwa traktowanych przede wszystkim jako środek mnożenia dóbr i pozycji. W ten sposób etos urzędniczy postulowany przez prawa i teoretyków przegrywa z trwałymi i dominującymi nastawieniami obecnymi

²¹⁹ A. Kamiński, III RP – anatomia kryzysu, w: *Ius et Lex* nr. (III) 1/2005, s. 48.

²²⁰ W. Kieżun, *Struktury i kierunki zarządzania państwem*, w: *Dobre państwo*, red. Naukowa Witold Kieżun, Jerzy Kubin, Warszawa 2004.

²²¹ J. Kochanowski, *Przywracanie sensu w: Rzeczpospolita* 9 X 2001.

²²² W. Mikułowski, *Służba cywilna instrumentem rządzenia w państwie*, w: *Krytyczna teoria organizacji*, 2001.

²²³ J. M. Rokita, *Uszlachetnić polską demokrację*, w: *www.Polska XXI* 2008.

²²⁴ M. Marody, *Szanse i hamulce przemian społecznych*, w: *Przystąpienie czy integracja? Polska droga do Unii Europejskiej*, EY-monitoring II, red. J. Hauser, J. Wilkin i inni, Warszawa 1998, s. 191; I. Krzemiński, P. Śpiewak, *Druga rewolucja w małym mieście*, Warszawa 2001, s. 83.

w polskim społeczeństwie. Trudno oczekiwać, by urzędnicy w swoim nastawieniu wyróżniali się w społeczeństwie i hołdowali nadzwyczajnym postawom altruistycznym i heroicznym. Piszę o tym tak wiele, bo rozważania o etosach społecznych stanowią i stanowią rację ważnego pytania o lokalizację odpowiedzialności za istniejący system. Jeśli przyjmiemy, że stan państwa, wzór polityki, jakość urzędniczego działania jest odzwierciedleniem kultury narodu, uznajemy tym samym, że o wszystkim decyduje w zasadniczej mierze monteskiuszowski „duch praw” i obyczaje zbiorowe. Za takim myśleniem o przyczynach słabości państwa stoją poważne argumenty i czasem mocne rozumowanie tyle, że ta perspektywa wiąże się z dwoma zasadniczymi „problemami”. Po pierwsze uznając, że istotne problemy państwa i polityki są pochodną zbiorowych nastawień, nie tylko wyjaśnia słabość polskiej polityki czy niskiego morale urzędników, ale zarazem je usprawiedliwia. Jesteśmy w tej perspektywie ofiarami samych siebie i niejako bez jakichś nadzwyczajnych okoliczności i zdarzeń nie potrafimy sobie dać radę ze swoimi słabościami. Po drugie podejście to w nikłym stopniu bierze pod uwagę autonomię i samodzielną rolę sfery publicznej. Osoby odpowiedzialne w zasadniczej mierze za stan państwa rządzą państwem – nie są tylko odbiciem cech zbiorowych, są aktywnymi aktorami, kreującymi porządek prawny i debatę publiczną. Kierują się w swoim postępowaniu jakimiś interesami, wartościami, mają wizję porządku społecznego. Dlatego socjologiczne podejście do badań instytucji i ich funkcjonariuszy zdaje się posiadać ograniczoną tylko wartość poznawczą i wyjaśniającą.

Na ogół uważamy, że o ile nastąpiła radykalna zmiana systemu gospodarczego, że realny socjalizm w tej sferze dawno już odszedł w niepamięć, to sądzimy, że to, co nazywane jest dawnym ustrojem, socjalizmem nadal obecne jest właśnie w sferze administracji. Z badań wynika, że chcemy być dobrze rządzeni, mieć sprawną administrację, ale nie oznacza to również, że chcemy bezpośrednio wpływać w sposób inny niż wyborczy na to, jak mamy być rządzeni. Biorąc pod uwagę niską frekwencję wyborczą, Polacy zdają się postępować, jak osoby urażone czy obrażone na swoje państwo, wrogo z góry nastawione do swoich polityków i wiecznie utyskujące na swój los. Włodzimierz Pańków powiadał w takim kontekście o *syndromie podmiotowości negatywnej*, czy obronnej, która sprowadza się do niechęci do własnego państwa i traktowania jego działań jako wrogich czy choćby niechętnych obywatelom.

Jest to powodem sytuacji, w której legitymizacja władzy państwowej jest mocno ograniczona. Co prawda przestrzegane są podstawowe demokratyczne reguły gry; w trakcie wyborów, to jednak partia czy koalicje rządzące mają zwykle za sobą poparcie co najwyżej jednej czwartej obywateli. Niska frekwencja wyborcza jest zjawiskiem trwałym i szczególnym dla naszego kraju. Koniecznie przy tym należy dodać, że Polacy na ogół akceptując reguły i wartości demokracji mają silne i od lat utrwalone przekonanie, że polska demokracja nie funkcjonuje właściwie²²⁵.

Interesujący i poruszający jest fakt, że stan administrowania i zarządzania państwem jest w opinii zarówno elit akademickich, jak i znacznej części obywateli niepokojąco trudny. Niesprawność i dysfunkcjonalność wielu instytucji jest łączona z niską kontrolą społeczną, ale co najciekawsze niską „rządnością” czy sterownością tego systemu. Jest tak, jakby rządy się zmieniały, mijały i przychodziły krótkie okresy gospodarczej koniunktury, zmieniał się układ międzynarodowy, a administracja w wielu ważnych dla życia wymiarach pozostawała w dużej mierze równie niesprawna, zaś wszelkie programy zmian, obietnice reform nigdy się nie udawały lub wręcz nie dochodziły do skutku. Jest w tym fatalizmie coś niezwykle dla badacza fascynującego i rzekłbym niemal tajemniczego. Musimy w tej sytuacji zadawać sobie pytanie dlaczego tak się dzieje, co sprawia, że materia państwa jest tak oporna wobec zmian i licznych projektów reform i dlaczego nie jesteśmy w stanie zmobilizować dość sił, by naprawiać III Rzeczpospolitą (lub zbudować IV, jak kto woli).

Co ciekawe w dyskursie zbiorowym i wypowiedziach polityków tak zwana postawa propaństwowa i – jak rozumiem – również proreformatorska mija się (a czasem wręcz formułowana jest tak, jakby się kłóciła) z orientacją zwaną obecnie neoliberalną, prorynkową. Można odnieść wrażenie, że propaństwowcy chcą polegać na sprawniejszym, efektywnym, ale zarazem posiadającym więcej uprawnień państwie. Dlatego podejrzewa się ich o lekkie skłonności autorytarne. Z kolei rynkowcy uważają, że jedyny sposób zwalczania lub choćby radykalnego ograniczenia patologii władzy i nadmiernych uprawnień urzędników jest nie tyle naprawa państwa, co rozszerzenie obszaru działań rynkowych we wszystkich sferach życia: od gospodarki po edukację, od transportu po więziennictwo. W ten sposób prywatne instytucje przejęłyby w pełni gospodarowanie życiem zbiorowym, a państwo ograniczało do dozoru reguł gry. W ten sposób wycofując się z odpowiedzialności za usługi społeczne czy zdrowotne obywateli, wzmacniałoby rynek zapewniając świadczenia wedle możliwości i potrzeb konsumentów.

Socjologowie i politologowie wskazują na trzy hipotezy wyjaśniające, dlaczego do tego stanu słabości państwa doszło i dlaczego nadal tej sytuacji nie jesteśmy w stanie przekroczyć. Pierwsza z nich tłumaczy słabość instytucji państwa utrwalonym od lat systemem politycznym i partyjnym. Druga wskazuje na znaczenie i wyjątkową rolę odziedziczonych po starym reżimie nieformalnych więzi, instytucji, w tym wpływów nomenklatury zwanej postkomunistyczną. Trzecia wskazuje na błędy systemowe o charakterze prakseologicznym i prawnym oraz błędne czy też złe rozwiązania uznaje za czynnik samoistny słabego stanu wielu spraw państwowych.

²²⁵ Akceptacja demokracji i zasięg postaw antydemokratycznych w Polsce, CBOS, kwiecień 2002 (tego rodzaju badań jest na ten temat o wiele więcej).

W Polsce poczerwcowej żaden rząd nie przetrwał więcej niż jedną kadencję, żaden nie zachował śladów poparcia społecznego z dnia wyborów dłużej niż dwa, najwyżej trzy lata, wyczerpując swój kapitał zaufania, tracąc zarazem zdolność działania twórczego, projektującego. Dość szybko słabnie zwykle poparcie opinii publicznej dla prac gabinetu, nieco wolniej dla osoby premiera. Ostatnie kilkanaście miesięcy rządów zwykle ogranicza się do mniej lub bardziej sprawnego zarządzania bieżącymi sprawami. Centra rządowe tracą inicjatywę legislacyjną i większość kolejnych ustaw jest już efektem prac oraz zabiegów samych posłów. Rząd traci sterowność, często dochodzi do istotnych podziałów w obrębie gabinetu. Media chętnie informują o kłótniach ministrów. Do tego coraz bardziej nieczytelna okazywała się i okazuje polityka rządowa.

Zwykle końcówka prac gabinetu łączyła się z dwoma dodatkowymi zjawiskami. Ujawniały się poważniejsze afery korupcyjno-obyczajowe, z którymi rządzący próbowali sami się uporać. Kierowano sprawy do prokuratur, powstawały komisje śledcze. Dochodziło wręcz do zatrzymań, stawiania zarzutów. W każdym razie aura korupcji, nepotyzmu, chciwości otaczając ekipę rządzącą okazywała się zwykle miażdżąca dla polityków. Nie mieli oni poważniejszych szans reelekcji. Razem z narastającym kryzysem rządzenia scena polityczna ulega stopniowej dekompozycji. Część posłów wychodzi/ła z rządzącej i ulegającej destrukcji partii. Inni tworzyli nowe formacje polityczne (PiS czy PO w 2001, formacja socjaldemokratyczna Borowskiego w 2004). Koalicje rządowe rozpadały się. Tak działo się niezależnie od tego, z jakimi obietnicami do władzy przychodziły poszczególne partie i z jakich środowisk się wywodziły. Zarówno partie lewicowe, jak i prawicowe ulegały temu samemu mechanizmowi władzy wyobcowanej i nieczytelnej.

Ta sytuacja sprawia, że władza w Polsce jest nieciągła i niestabilna. Wymieniane są ekipy, a razem z nimi zmieniają się reguły gry, sposoby rządzenia, dawne projekty uznaje za niebyłe, poszukuje nowych rozwiązań, których już kolejna ekipa nie uznaje za swoje. Tak było w przypadku reform służby zdrowia, oświaty, zarządzania budową dróg i autostrad itd. Konstytucja, choć formalnie zachowana, nie stanowi osłony dla tych periodycznych i głębokich zmian przypominających społeczne trzęsienie ziemi nie tylko na szczytach władzy. Zazwyczaj kolejna ekipa zachowuje się tak, jakby nie tylko nie brała odpowiedzialności za decyzje swoich poprzedników, ale nie poczuwała się tym samym do ciągłości prac państwowych.

Do tego dochodzi permanentna wymiana osób na ważnych stanowiskach rządowych i w administracji terenowej. Normalne jest, że zmieniają się wojewodowie i ich zastępcy, a razem z nimi całkiem pokaźna liczba osób zatrudnionych w gabinetach politycznych. Podyktowane interesami rządzących wymienia się rady nadzorcze. Oczywiście te personalne przetasowania nie ograniczają się do wielkich firm, ale dotyczą setek przedsiębiorstw samorządowych, miejskich. Ani ustawa o służbie cywilnej, ani o zasobach kadrowych z 2006 roku nie ograniczyły bieżącego wpływu polityków na działanie administracji podporządkowując ją – w miarę możliwości – interesom rządzącej partii.

Można rzec, że przesunięte zostały nieco reguły rekrutacji i zależności. Przed rokiem 2006 więcej kadr wywodziło się albo z sektora publicznego, albo z dotychczasowych już doświadczonych urzędników. W ten sposób powraca pewien projekt kapitalizmu politycznego *à rebours*, który stanowił – w opinii politologów – o porządku politycznym i ustrojowym początku lat dziewięćdziesiątych. Trudno w tej sytuacji mówić o niezależnym korpusie urzędniczym czy jasnych kryteriach awansu²²⁶. Jeszcze trudniej wymagać od kadry, by była ideologicznie i politycznie neutralna.

Każdy nowy rząd ma do obsadzenia tysiące stanowisk i chętnie z tej możliwości korzysta. Partie obok wielu innych funkcji pełnią również funkcje lobbystyczne i ekonomiczne. Poszczególni posłowie wywodzą się ze swoich środowisk zawodowych, czy terytorialnych, są niemal obligowani do wykorzystywania swoich pozycji dbając o ludzi, którzy dla niego pracują i zapewnił mu mandat. Chodzi zarówno o zdobywanie odpowiednich stanowisk i zamówień dla „swoich”, uzyskiwanie stosownych ułatwień gospodarczych, ale również o to, by wpływać w sposób odpowiedni na proces legislacji. Partykularne grupki interesów dbają i zachowanie wpływu na ośrodki władzy politycznej²²⁷. W trakcie uchwalania budżetu, gdy niemal każdy poseł zgłasza swoje pomysły związane z okręgiem, z którego pochodzi, nie tyle ważne jest czy ten pomysł przejdzie, ale to, by miejscowe media posła za to pochwaliły. Jest w tych partykularnych staraniach coś dla życia parlamentarnego oczywistego, bo sprzyja umocnieniu pozycji nie tylko jakiegoś reprezentanta narodu, ale również partii, z której się wywodzi.

Partie zwykle powołują się na ogólne hasła, przygotowują programowe broszurki. Najczęściej jednak dochodząc do władzy nie dysponują wizją nowych instytucji, nie mają strategicznych i dopracowanych programów dla państwa. Żadna z dotychczas rządzących partii nie miała nawet czegoś w rodzaju rady programowej czy odpowiedniego *think tanku*. Pomysły są – delikatnie mówiąc – mało przemyślane, ale za to powinny być wyborczo pociągające. Przez pierwsze miesiące zwykle nowa partia władzy wskazuje na błędy poprzedników i zapowiada niezbędne

²²⁶ P. Heywood, J.H. Meyer-Sahling, Występowanie stref korupcji w zarządzaniu polską administracją, Warszawa 2008, s. 54 i nast. Na ten temat jest bardzo wiele publikacji oraz raportów. Pisali o tym między innymi K.W. Frieske, A. Kamiński, A. Kojder, E. Tarkowska.

²²⁷ A.Z. Kamiński, Kryzys państwa w: Polska. Ale jaka? Red. Maria Jarosz, Warszawa, 2005, s. 108.

zmiany, ale już po roku sama biorąc odpowiedzialność za stan państwa wyjaśnia swoje ograniczenia i niepowodzenia dokładnie tym samym językiem, co ich poprzednicy u steru rządów, a których atakowano za oportunizm czy nieudolność. Okazuje się, że łatwo jest z trybuny sejmowej żądać i tłumaczyć, że zwalczany rząd jest odpowiedzialny za drogowe wypadki, bo nie buduje dróg i autostrad, ale już zajmując gabinety nowa ekipa tłumaczy, że budowa dróg jest bardzo skomplikowanym zajęciem, reforma sądownictwa przekracza możliwości, poprawa jakości służby zdrowia wymaga tak wielkich nakładów finansowych, że trudno jej szybko oczekiwać. Tumult i wrzawa, pusta krytyka i partyjniactwo są istotą poselskich debat. Popadamy w zwykły w tej sytuacji imposybilizm. Najczęściej politycy godzą się na ten stan rzeczy, bo wszelkie wielkie reformy są z trudem przez społeczeństwo przyjmowane; budzą, co oczywiste, początkową nieufność i niechęć, a więc trudne i społecznie kosztowne reformy (np. obniżka zbędnych świadczeń społecznych, poprawa bilansu długu publicznego, wydłużenie okresu pracy kobiet, podniesienie stawek ubezpieczenia zdrowotnego, częściowa prywatyzacja służby zdrowia, ograniczenia KRUS itd.) obniżają szanse reelekcji. Z nieuchronnych lęków społecznych zwykle korzystają przy tym polityczni przeciwnicy rozdmuchując je i tym samym wspierając bardzo często postawy antyreformatorskie. Populistyczne hasła są na podorędziu i nie ma takiej partii, która by się nimi nie posługiwała. Większość dużych partii, które słusznie nazywać można partiami wyborczymi czy „catch all-parties” (takie, których elektorat wykracza poza jedną warstwę) rządzi się interesami wyborczymi i unika projektów czy zachowań, które mogłyby narazić ją na niezrozumienie, odrzucenie w obrębie swojego elektoratu. Taktyka liderów partii jest mieszaniną podlizywania się swoim wyborcom z nadużywaniem tonu potępień, oskarżeń i agresji wobec politycznych przeciwników. W ostatnich latach konflikt (a nie idea kompromisu, ugody, consensusu) stał się wręcz zasadą. Konflikt bywa z premedytacją podgrzewany, byle tylko podziały były krzykliwie widoczne.

Brak prac programowych jest oczywiście związany – skłonny jestem sądzić – ze słabością debaty w obrębie poszczególnych partii i traktowania zwycięstwa wyborczego jako celu samego dla siebie. Partie w Polsce istnieją dopóki przekraczają próg 5% (po reformie ordynacji w 1993 r.). Reszta jest drugorzędna. Wszystkie organizmy polityczne, które przegrywały wybory albo ginęły, albo częściowo były wchłaniane przez większe, nowo powołane formacje polityczne. KPN po klęsce 1997 roku zniknęła. Tak samo KLD po przegranej w 1993. Unia Wolności zmarła po wyborach 2001 r. Podobnie partia AWS, ZCHN, ROP, Samoobrona, LPR i szereg innych mniej lub bardziej efemerycznych bytów politycznych. Dane te dodatkowo wskazują na nieciągłość systemu partyjnego i tym samym płytki charakter ich społecznego zakorzenienia. Poza SLD i PSL żadna z partii nie żyje (jak dotąd formalnie SLD ma też dziesięć lat) dłużej niż dziesięć lat. Wielu politologów twierdzi, że „partie polityczne powstały w Polsce nie jako integralny składnik społeczeństwa obywatelskiego, lecz w opozycji do tego społeczeństwa. Na tym gruncie wszystkie partie polityczne są ze sobą zgodne”²²⁸.

Większość partii ma jawnie charakter wodzowski i oligarchiczny. Mechanizmy podejmowania decyzji, nominacji nie jest jawny i mało czytelny. Liderzy partii nie muszą w kwestiach strategicznych liczyć się z przekonaniem i interesami lokalnych baronów partyjnych (choć tym zostawia się autonomię w rządzeniu się na własnym terenie). „Na górze” ustala się listy wyborcze, decyduje o obsadzie ważnych stanowisk, wskazuje na istotne polityczne zadania. (Ten rodzaj władzy dyskrejonalnej świetnie wzmacnia postawy oportunistyczne i karierowiczowskie; członkostwo w partiach obejmuje w całym kraju co najwyżej dwieście tysięcy osób, co świadczy, jak nikła jest potrzeba i gotowość partyjnej aktywności). Oligarchicznemu charakterowi partii zwykle służą statuty pisane pod aktualne przywództwo, jak i kontrola oligarchii nad przepływem pieniędzy. Ustanowione prawa polityczne w 2001 roku powstałe po to, by zwalczać korupcję polityczną, wzmacniają w istocie dyktat „góry” nad resztą partyjnego aparatu i osłabiają konkurencję wewnątrzpartyjną.

Taki model partyjny i tym samym taki model uprawiania polityki sprawia, że interes partii zawsze będzie stał przed interesem zbiorowym, interes liderów przed interesem partii i wyborców, chwytliwe hasła wygrywać będą przed trudniejszymi i głębokimi programami związanymi z normowaniem pracy państwowej. Nie jest to zapewne jakieś zjawisko wyjątkowe, wszak Max Weber przed niemal stu laty w eseju *Polityka jako zawód i powołanie* pisał o zdominowaniu polityki partyjnej przez notabli i partyjnych urzędników.

Jakość polskich parlamentów i partii jest nisko oceniana przez społeczeństwo. Zarazem wiemy, że zmiana tego systemu od wewnątrz jest czy będzie możliwa – jeśli w ogóle – tylko w momencie poważnego kryzysu ustrojowego. Na razie żadna z partii parlamentarnych nie zaryzykuje poważniejszych zmian ordynacji wyborczej, zmiany uprawnień poszczególnych organów władzy, obawiając się o swój stan posiadania. Jeżeli jednym z ważnych kryteriów oceny jakości państwa jest zdolność adaptacyjna i samouczenia instytucji, dostosowania do nowych okoliczności, to sądzę, że polskie państwo i polskie partie są lub zdają się być mniej niż się oczekuje wyuczalne.

²²⁸ A. Kamiński, III RP – anatomia kryzysu, op. cit., s. 48.

III

Dyskusja o lustracji, dekomunizacji, deubekizacji rozpała od dwóch dekad umysły polityków, dziennikarzy i poważną część aktywnej publiczności politycznej. Rzecz jednak nie tylko w tym kto kim był w ancien regime i kto w jakim stopniu współpracował z tajnymi służbami komunistycznymi. (Pisano o tym tak wiele, że nie sposób nawet w kilku słowach streścić całej dyskusji). Chodzi o kwestie ciągłości instytucjonalnej i personalnej, o to, co nazwać można niedomkniętą i niedokończoną przeszłością.

PRL jako nazwa, jako państwo polityczne rządzone przez partię komunistyczną upadł na przełomie roku 1989–1990. Zmiana ta miała charakter ewolucyjny i łagodny, bez strajków, manifestacji, zamieszek, tym bardziej bez samosądów²²⁹. Powoli wyłaniały się i organizowały środowiska niepodległościowe i anty- lub po prostu niekomunistyczne. Pojawiały nowe tytuły prasowe, a media publiczne bardzo powoli otwierały się na nowe opinie i nowe osoby. Wstrząs związany z symbolicznym przełomem w polityce był łagodzony czy, jak niektórzy by powiedzieli, oswojony przez „dawne” siły i polityczne powiązania. Żadna z poważnych instytucji z jej kierownictwami nie ulegała głębszym zmianom. Pozycje strategiczne zachowały przez lata zarówno w wojsku, w polityce zagranicznej, w finansach, bankowości, policji, prokuraturach, sądach osoby z dawnych czasów. Nie zmieniały się tak bardzo pod wpływem demokracji formalne i nieformalne reguły gry. W tej sytuacji nowe osoby dochodzące do władzy czy obejmujące jakieś stanowiska państwowe zwykle były rekuperowane. Dostosowywały się, chcąc nie chcąc, do dawnego stylu administracyjnego, korzystały z wiedzy dawnego korpusu urzędniczego, przejmowały ich sposoby działania (bo były skuteczne), bazowały na oddziedziczonym po poprzednim reżimie prawie. Dawne i nowe elity na różnych szczeblach władzy mieszały się i dzieliły wpływami. Jakiś rodzaj przystosowania wzajemnego w pierwszym okresie nowego państwa był nieuchronny i konieczny, tym bardziej że ekipy rządowe Tadeusza Mazowieckiego, Jana Krzysztofa Bieleckiego, kancelaria Lecha Wałęsy chciały ze znacznej części dawnego establishmentu uczynić swoich sojuszników. To jedna strona medalu.

Druga: to często podnoszona kwestia wykorzystywania istniejących zasobów przez osoby z dawnego systemu dla odniesienia sukcesu rynkowego i pośrednio zachowania wpływów politycznych. Było na to wiele legalnych i paralegalnych sposobów. Majątek firm ulegał prywatyzacji. Powstawały nowe przedsiębiorstwa na bazie starych. Mnożyły liczne spółki. Istotne były kontakty pozwalające na łatwy kredyt, dające dostęp do ważnych informacji strategicznych z punktu widzenia prowadzenia interesów. Niejasne reguły prywatyzacji fabryk, przejmowania ziemi, budynków pozwalały na zrobienie szybkich pieniędzy²³⁰. Mówiono o powstaniu tzw. klasy transferowej posiadającej uprzywilejowany dostęp do różnego rodzaju zasobów materialnych i finansowych mogąc dokonać ich redystrybucji na własną korzyść²³¹.

Tego rodzaju interesom sprzyjało miękkie, dość słabe państwo podatne na nieformalne wpływy i słabo kontrolowane przez instytucje zewnętrzne jak prokuraturę, sądy, NIK i parlamentarzystów. Słabe sądy pozwalały przewlekać sprawy. Prokuratury są i były mało odporne na naciski polityczne. Urzędnicy chętniej, choćby w zamian za perspektywę zatrudnienia w sektorze prywatnym, skłonni byli pomagać swoim przyszłym pracodawcom. Łatwiej w takiej sytuacji uzyskać korzystne dla siebie parametry gospodarcze typu: zwolnienia podatkowe, koncesje, specjalne cła. Miękkie państwo o rozmytej strukturze, nieprzejrzystym prawie podatne jest na korupcję i na różnego rodzaju związki, układy, naciski. Jego niezracjonalizowana struktura odpowiada potrzebom samych urzędników i tej części klasy politycznej, która wie, jak korzystać z zasobów tak urządzonego państwa. W ten sposób zatrzymywały się zmiany i konsolidacja systemu następowała przed zakończeniem procesu transformacji²³².

IV

Czytając wiele opracowań na temat dobrego państwa i stanu obecnego znaleźć można nie tylko krytykę istniejącego stanu rzeczy, ale również wiele nie tak bardzo skomplikowanych pomysłów reformatorskich, których wartość wydaje się być obiecująca. Dotyczą wielu zagadnień od projektu nowej, bo większościowej ordynacji wyborczej, poprzez zmiany w systemie legislacji, deregulację, powołanie Rady Stanu zajmującej się kontrolą nad procesem legislacji, jak i monitorowaniem konsekwencji uchwalonych praw, odejście od resortowego tworzenia prawa. Są opinie

²²⁹ P. Śpiewak, *Pamięć po komunizmie*, Gdańsk, 2005, s. 42.

²³⁰ M. Jarosz, P. Kozarzewski, *Sukcesy i klęski prywatyzacji w krajach postkomunistycznych*, Warszawa 2002 oraz P. Kozarzewski, *Pałapki niekończonych reform*, w: M. Jarosz (red.), *Polska, ale jaka?* op. cit., s. 293.

²³¹ J. Staniszkis, *Postmunizm, Próba opisu*, w: *W biegu czy w zawieszaniu? Ludzie i instytucje w procesie zmian*, red. K.W. Frieske i W. Morawski, Warszawa 1994.

²³² Omówienie idei przyspieszenia i swoistego rodzaju socjologia transformacji, w: P. Śpiewak, *Pamięć po komunizmie*, op. cit., s. 82 i dalej. Na temat przedwcześnie zatrzymanej, acz niedokończonej transformacji najciekawiej pisał A. Rychard, *Przestrzeń instytucjonalna*, w: A. Giza-Poleszczuk, M. Marody, A. Rychard, *Strategie i system. Polacy w obliczu zmiany społecznej*, Warszawa 2000.

mówiące o potrzebie ograniczenia liczby powiatów czy wręcz ich zniesienia. Liczni badacze wskazują na rangę wydatków na kwalifikacje, edukację, wiedzę i infrastrukturę i kreowania gospodarki opartej na wiedzy. Inni piszą o konieczności ograniczenia liczby urzędników. Powstają projekty nowej konstytucji, w której prezydent zyskiwałby nowe i istotne uprawnienia mając dodatkowy wpływ na politykę rządu i prace parlamentu. Są projekty reform funkcjonowania służby cywilnej. Liczba takich znanych mi choćby z lektur pomysłów wydaje się całkiem duża.

Wiele czy wręcz większość tych projektów nie ma charakteru partyjnego. Ich autorzy są niezależnymi prawnikami, doświadczonymi menedżerami, administratorami, socjologami czy fizykami. Z pewnością nie można powiedzieć, że istnieje jakiś deficyt pomysłów. Choć można z całą pewnością orzec, że bardzo niewiele z nich trafia do właściwych organów władzy czy bywa poddawana szerszym dyskusjom.

Niezależnie od tego dlaczego owe specjalistyczne uwagi nie trafiają do właściwych instytucji (dane wskazują na malejący udział niezależnych ekspertów i akademików w rządzeniu i stanowieniu prawa) pozostaje wrażenie, że wiele nie tak drobnych uchybień można uniknąć podejmując poważne projekty zmian. Pomysły na potrzebne i pilne reformy, choćby cząstkowe, są możliwe i mogą być zastosowane przez dowolną z formacji politycznych. Nie noszą ani piętna lewicowości, ani prawicowości i trudno w nich znaleźć ślad „układu” czy działania (skądinąd pożytecznych i nieuchronnych) *lobbies* i grup nacisku. Zmiany nie są czymś niemożliwym. Eksperci przekonują nas, że mają wystarczająco dużo pomysłów, byle tylko zostali poważnie potraktowani.

V

Obywatele rozumieją potrzeby reform instytucji państwowych oraz dostosowywania prawa do życia. Płacimy dużą cenę czasu w postaci napięć czy wysokich kosztów, gdy przychodzi nam pójść do lekarza specjalisty, zarejestrować auto, uzyskać zgodę na budowę domu, założyć firmę czy zapłacić podatki (mamy, jak się dowiaduję, jeden z najtrudniejszych systemów podatkowych na świecie). Mitręga biurokratyczna bywa wyjątkowo nieznośna. Ale zarazem bardzo trudno te nasze zmartwienia zamienić na wolę polityczną. Nie istnieje zwarty elektorat rodziców domagających się lepszej edukacji i wprowadzenia na skalę masową przedszkoli, nie ma partii dobrej opieki zdrowotnej, choć łatwiej by było zapewne o powołanie lobby walczącego o uproszczenie systemu podatkowego. Rzecznicy społeczeństwa informacyjnego są traktowani jak dzieci. Projektami i pomysłami na zbudowanie dróg szybkiego ruchu wyborów, na razie, się nie wygrywa. Impuls do zmian nie pojawi się też na skutek bezpośredniego nacisku obywateli. Ważniejsze pozostają silne lobby (np. proekologiczne) i stojące za nimi media.

Impuls do zmian musi i może w takiej sytuacji przyjść przede wszystkim z zewnątrz. Dlatego tak ważny wydaje się nasz udział we wszystkich międzynarodowych instytucjach wymuszających właściwe standardy działania państwa. Trudno przecenić wagę Unii Europejskiej. Dzięki UE zmieniło się prawo, kilkadziesiąt tysięcy stron nowych ustaw weszło w życie, powstało wiele nowych instytucji (UKE), lub inne zyskały większe znaczenie (UOKiK). Równie istotna jest wymiana gospodarcza, kontakty naukowe, informacyjne, wspólne przedsięwzięcia społeczne i kulturalne. W tym wypadku chodzi o dostęp do know how, o znajomość reguł i „kultur politycznych” w innych krajach, ale również o to, że wszelkie transgraniczne, międzynarodowe inwestycje, wydarzenia, programy wymuszają na władzy politycznej większą dyscyplinę i ustępowanie z części prerogatyw. Dyscyplinują i kształcą zarówno tak zwane czynniki administracyjne, jak i partyjne. Jest to kwestia, którą trudno przecenić. Pozostaje zawsze kwestia woli politycznej, sterników, którzy mogą inicjować, a potem wprowadzać realne zmiany instytucjonalne. Problem *leadershipu* czy przywództwa jest w polityce wyjątkowo ważny. Wiemy, kiedy jest potrzebny, trudniej sprawić, by ten rodzaj lidera się pojawił.

W PRL system regulował się przez kryzysy. Dopiero masowe strajki wymuszały realne zmiany rządu, dekompozycji ulegały dawne elity, zmieniały priorytety polityczne aż same instytucje z ich kadrami i utrwalone rozwiązania nie doprowadzały powtórnie do usztywnienia i wyhamowania zmian. Ustrój demokratyczny pozwala na to, by przekształcenia społeczne i instytucjonalne dokonywały się w sposób cywilizowany. Debata publiczna ma wpływać w ciągły sposób na zadania i cele rządów. Czas w polityce jest szybszy i intensywniej odczuwalny. Dzięki mediom wydaje się bardziej znaczący i obfity we wpadki, gafy, liczne afery. Czas w państwie (państwa) podlega innemu rytmowi. Jest wolniejszy. Toczy się poza tak intensywną kontrolą mediów. Jest mniej dla niewtajemniczonych czytelny. Wiedza „insiderska” jest trudna do przekazania. Uwaga wyborców łatwo przesuwa się na wydarzenia, anegdoty, ożywia gdy trzeba wyrazić oburzenie. Taka jest natura rzeczy i nie służy to ani szerszemu rozumieniu spraw publicznych, ani myśleniu o polityce innej niż tylko przez pryzmat międzypartyjnej rywalizacji i głośnych medialnych połajaneł.

Niezależnie od tego, jak trudna wydaje się perspektywa reform szeregu instytucji, jak mało jest to politycznie atrakcyjne, to jednak nie sposób o niej zapomnieć. Nie sposób myśleć poważnie o polityce, nie mając stabilnych kryteriów oceny działań rządów i partii. Te kryteria wynikają z oceny stanu instytucji i wizji dobrego państwa i śmiało można je utożsamić z tym, co zwykliśmy nazywać interesem publicznym czy dobrem wspólnym.

Załącznik 1
Profile regionalne

Dorota Węclawska
Paulina Zadura-Lichota
Maja Wasilewska

W załączniku przedstawiona została charakterystyka stanu sektora małych i średnich przedsiębiorstw w formie profili regionalnych dla każdego województwa w Polsce. Zakres tematyczny każdego regionalnego opracowania obejmuje strukturę podmiotową przedsiębiorstw, inwestycje i efektywność sektora MŚP, wymianę handlową oraz informacje na temat działalności przedsiębiorstw aktywnych. Dane dotyczące struktury podmiotowej, inwestycji oraz wymiany handlowej dotyczą wszystkich zarejestrowanych w REGON przedsiębiorstw²³³. Dane na temat przedsiębiorstw aktywnych odnoszą się do podmiotów, które w 2007 r. rzeczywiście prowadziły działalność gospodarczą (informacje na ten temat pozyskuje Główny Urząd Statystyczny (GUS) w ramach formularza F-02, gdzie respondent określa stan własnej aktywności prawnej i ekonomicznej²³⁴).

Większość zaprezentowanych danych pochodzi ze specjalnie zamówionych przez PARP danych przygotowanych przez GUS. Informacje na temat wymiany handlowej zostały zaczerpnięte z bazy Pontinfo, która również jest tworzona na bazie pierwotnych danych pozyskiwanych z GUS. Podrozdział dotyczący specyfiki przedsiębiorstw aktywnych został opracowany na podstawie publikacji *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 r.*, GUS 2009.

Chcąc pokazać pełny obraz sytuacji i kondycji sektora MŚP oraz stworzyć możliwość porównań, tam gdzie to było zasadne, dane zostały zaprezentowane również dla przedsiębiorstw dużych. Z kolei w przypadku niektórych danych nie było możliwe pokazanie pełnego obrazu sytuacji dla wszystkich wielkościowo grup przedsiębiorstw. Zwracamy uwagę czytelników na tabelę 5 dotyczącą źródeł finansowania, w której zaprezentowane dane nie obejmują mikroprzedsiębiorstw. Wiąże się to z faktem, iż powyższe informacje GUS pozyskuje na podstawie formularzy F-01 i F-02, które nie dotyczą mikroprzedsiębiorstw. Analogiczna sytuacja ma miejsce w przypadku tabeli 6 na temat wymiany handlowej. Ponadto, w tym przypadku podane dane obejmują również podmioty z sekcji A i B²³⁵. Wymiana handlowa obejmuje eksport/import z krajami pozaunijnymi oraz wymianę wewnątrzspółnotową.

²³³ Dane dla podmiotów zatrudniających powyżej 9 osób są opracowane na podstawie sprawozdawczości, natomiast dla podmiotów, w których liczba zatrudnionych nie przekracza 9 osób, dane są ustalane szacunkowo.

²³⁴ Formularz F-02 *Statystyczne sprawozdanie finansowe sporządzone na dzień 31 grudnia danego roku*. Stan aktywności prawnej i ekonomicznej jest weryfikowany za pomocą pyt. 5, gdzie podmiot uznający się za aktywny ma możliwość wyboru odpowiedzi spośród czterech opcji („prowadzący działalność”, „w budowie, organizujący się”, „w stanie likwidacji”, „w stanie upadłości”).

²³⁵ Część danych w zakresie sekcji A (Rolnictwo, Łowiectwo i Leśnictwo) oraz sekcji B (Rybołówstwo i Rybactwo) jest objęta tajemnicą statystyczną, dlatego w przypadku poszczególnych województw nie jest znana dokładna liczba tych podmiotów.

1. Województwo dolnośląskie

Struktura podmiotowa

W 2007 r. w województwie dolnośląskim w systemie REGON znajdowało się ponad 314,6 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło nieco ponad 8% wszystkich firm zarejestrowanych w Polsce (tabela 1.1). Największy udział w sektorze MŚP regionu miały firmy zatrudniające do 9 pracowników, a wśród nich istotną grupą okazały się przedsiębiorstwa niezatrudniające pracowników, które miały najwyższy – 17-procentowy – udział w tej klasie firm w skali kraju. Dzięki temu struktura sektora MŚP w województwie dolnośląskim lekko odbiegała od struktury krajowej (w regionie 96% przedsiębiorstw stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, a 3% małe firmy, gdy dla kraju te wskaźniki wynosiły odpowiednio 95% i 4%).

Tabela 1.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

Dolnośląskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	314 645	49 368	301 304	10 732	2 177	432
Udział regionu w Polsce (%)	8,29	16,79	8,37	6,73	7,19	7,90
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	20 977	802	20 719	220	29	9
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	8,16	15,05	8,19	6,57	5,92	7,38
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	26 564	2 947	26 194	336	29	5
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	8,46	21,99	8,47	7,78	6,56	5,95

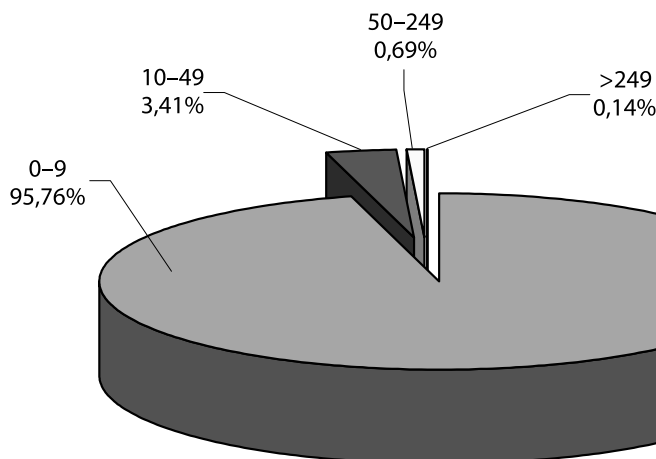
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. powstało ponad 26 tys. nowych firm w województwie, blisko 8,5% wszystkich nowo powstałych firm w Polsce (tabela 1.1). Z kolei zlikwidowano blisko 21 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło około 8% wszystkich zlikwidowanych w skali kraju. Najwięcej przedsiębiorstw zlikwidowano w grupie firm niezatrudniających pracowników (ponad 15% w skali kraju), ale jednocześnie w tej samej grupie powstało najwięcej nowych podmiotów (22% w skali kraju).

W sektorze prywatnym co trzecia firma sektora MŚP specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 19% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż znajdowało się *Budownictwo* z 11-procentowym udziałem. W sektorze publicznym w blisko 70% dominowała jedna branża – *Obsługa nieruchomości i firm* (68%), kolejna istotna sekcja to *Edukacja* z 17-procentowym udziałem.

MŚP będące własnością kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (38%), *Przetwórstwo przemysłowe* (22%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (16%). Nowo utworzone przedsiębiorstwa w 2007 r. w województwie to przede wszystkim podmioty z sekcji *Handel i naprawy* (26%), *Obsługa nieruchomości i firm* (21%) oraz *Budownictwo* (18%). Wśród zlikwidowanych przedsiębiorstw dominowały te same branże. Szczegółowe dane na temat podziałów branżowych znajdują się w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*).

Wykres 1.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie dolnośląskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo dolnośląskie utrzymuje wysoką pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 109 firm zarejestrowanych w REGON (tabela 1.2), co dało regionowi trzecie miejsce w rankingu województw (za zachodniopomorskim i mazowieckim). Kolejne wskaźniki również bardzo dobrze świadczą o poziomie przedsiębiorczości w regionie. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło piąte miejsce, choć już w przypadku zlikwidowanych – tylko 12 miejsce. Region utrzymał natomiast trzecie miejsce z roku 2006 r. jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców.

Tabela 1.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Dolnośląskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	109,16	3
MŚP nowo powstałe	9,23	5
MŚP zlikwidowane	7,28	12
MŚP z kapitałem zagranicznym	2,07	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Investycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 12,7 mld zł, z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 1,5 mld zł, na małe firmy 1,06 mld zł, na średnie – 2,07 mld zł i na firmy duże – ponad 8 mld zł (tabela 1.3). W stosunku do roku 2006 r. wzrósł udział nakładów firm mikro (z 10% w 2006 r. do 12% w 2007 r.), a z drugiej strony bardzo spadł udział nakładów wśród małych firm (z 16% w 2006 r. do 8% w 2007 r.). Spadek, choć nie tak znaczny, zanotowano również w przypadku średnich przedsiębiorstw (z 19% w 2006 r. do 16% w 2007 r.).

Tabela 1.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Dolnośląskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	12 715 860	1 528 016	1 065 822	2 070 090	8 051 932
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	12,02	8,38	16,28	63,32

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród dolnośląskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (29%), następnie podmioty z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* z 17-procentowym udziałem, *Handel i naprawy* (16%) oraz *Budownictwo* (15%). Najmniejszy udział w inwestycjach regionu sektor MŚP zanotował w sekcjach: *Górnictwo* (13%) i *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię* (16%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorcy województwa dolnośląskiego w ponad 70% finansowali swoje inwestycje ze środków własnych, jednak w tej grupie wyraźnie odróżniali się mali przedsiębiorcy, którzy korzystali ze środków własnych w 57% (tabela 1.4). Ciekawie prezentuje się obraz finansowania inwestycji z kredytów i pożyczek krajowych. Mali przedsiębiorcy sfinansowali z kredytów i pożyczek blisko 35% swoich inwestycji, średni – 14%, a duże przedsiębiorstwa korzystały z kredytów tylko w przypadku niecałych 10% inwestycji. Kolejne ważne źródło finansowania inwestycji to środki zagraniczne. Z tych środków średni przedsiębiorcy sfinansowali ponad 7% swoich inwestycji, a duże przedsiębiorstwa pozyskały w ten sposób prawie 10% na inwestycje. Na tym tle mali przedsiębiorcy korzystali z tych środków w niewielkim stopniu (2,4%).

Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, ale widać tu pewną przewagę małych przedsiębiorców w korzystaniu z tych środków. Może to świadczyć o większym udziale tej grupy firm wśród beneficjentów pomocy unijnej kierowanej do przedsiębiorstw w regionie.

Tabela 1.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Dolnośląskie	Ogółem	0–49	10–249	>249
Środki własne	71,41	56,94	72,96	73,25
Środki budżetowe	1,07	2,04	1,09	0,91
Kredyty i pożyczki krajowe	13,13	34,83	14,27	9,35
Środki zagraniczne ogółem:	8,54	2,41	7,03	9,97
W tym zagraniczne kredyty	3,67	0,26	5,04	3,81
Inne źródła	1,44	2,74	2,92	0,80
Nakłady niefinansowe	4,41	1,05	1,73	5,73

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród wszystkich przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Pośrednictwo finansowe*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Wskaźniki energochłonności i materiałochłonności przedsiębiorstw w województwie dolnośląskim były wyższe dla ogółu przedsiębiorstw w stosunku do poziomu krajowego. Dotyczyło to jednak przede wszystkim podmiotów dużych, gdy wyniki sektora MŚP nie odbiegały od średniej krajowej dla tej grupy przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dotyczące tych wskaźników zostały przedstawione w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych blisko 1300 firm, które prowadziły działalność eksportową (tabela 1.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (617 podmiotów, nieco ponad 8% wszystkich firm eksportowych w kraju w tej grupie przedsiębiorstw). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był bardzo niski i wyniósł zaledwie 5%, gdy średnio w województwie udział sprzedaży eksportowej w przychodach firmy stanowił blisko 1/3 wszystkich przychodów.

W województwie działała podobna liczba firm importujących (1276), tj. około 9% tego typu firm w skali kraju. Tu znowu najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa (tabela 1.5).

Tabela 1.5. Wymiana handlowa

Dolnośląskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	1291	617	515	159
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,29	0,05	0,13	0,43
Liczba firm importujących	1276	633	473	170
Wartość zakupów z importu w mln zł	29 782,95	26 16,37	5 698,81	21 467,77

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów. Szczegółowe informacje na temat udziału branż w wymianie handlowej znajdują się w załączniku (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało blisko 141 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 45% wszystkich zarejestrowanych firm w regionie (tabela 1.6). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły blisko 8% aktywnych podmiotów w skali kraju. Udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w skali kraju był bardzo zbliżony i również utrzymywał

się na poziomie około 8% dla każdej grupy firm. W stosunku do 2006 r. wzrosła liczba pracujących w regionie – blisko o 47 tys. osób (wzrost o 7%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (40%), a następnie w dużych przedsiębiorstwach, gdzie pracowała co trzecia osoba.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,4 mln zł, o 0,2 mln zł mniej niż wyniosła średnia krajowa (tabela 1.6). Również przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe o kilkanaście procent w stosunku do średniej krajowej dla poszczególnych grup. Struktura przychodów nie zmieniła się od 2006 r. – dominowały przedsiębiorstwa duże z udziałem w przychodzie na poziomie 42%, następnie mikro i średnie podmioty z udziałem na poziomie 22–23% każde, a na końcu małe przedsiębiorstwa z udziałem w wysokości około 12%.

Pomimo niższych niż średnia krajowa przychodów osiąganych przez przedsiębiorstwa w województwie dolnośląskim, w 2007 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było nawet nieznacznie wyższe od średniej krajowej (tabela 1.7). W przypadku mikroprzedsiębiorstw wynagrodzenie było wyższe o 6% w stosunku do średniej krajowej, natomiast dla ogółu małych przedsiębiorstw o 5%. Z kolei w średnich przedsiębiorstwach zarabiano 97% średniej krajowej, a w dużych średnia płaca była równa przeciętnej w kraju.

Tabela 1.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Dolnośląskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	140 895	135 970	3 476	1 179	270
Udział regionu w Polsce (%)	7,93	7,94	7,69	7,63	8,32
Struktura pracujących (%)	Liczba: 708 471	40	11	17	32
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,40	0,34	7,09	36,55	310,08
Struktura przychodów (%)	100,00	23,35	12,47	21,81	42,36
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 759	1 646	2 028*	2 766	3 358
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	85	12	388	1 928	24 541
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	16,84	5,99	17,56	18,79	28,85

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 1.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Dolnośląskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	104,88	105,10	101,87	101,04	110,15
Przychody na 1 podmiot w mln zł	86,32	86,66	83,86	86,56	85,15
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	101	106	105*	97	100
Inwestycje na przedsiębiorstwo	104	116	111	86	106
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	104,71	117,51	111,76	87,55	105,27

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 85 tys. zł na aktywne przedsiębiorstwo i przewyższały średnią krajową o około 4 tys. zł (tabela 1.6). Największa różnica, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji, dotyczyła mikroprzedsiębiorstw, których inwestycje na poziomie 12 tys. zł na podmiot były wyższe o 16% w stosunku do średniej krajowej. W przypadku małych firm inwestycje były wyższe od średniej krajowej o 11%, a w dużych o 6%. Tylko średnie firmy poniosły mniej inwestycji od przeciętnej dla kraju – tj. o 14%. Warto natomiast zwrócić uwagę na znacznie mniejszy potencjał mikroprzedsiębiorstw zarówno jeśli chodzi o wielkość bezwzględną środków przeznaczonych na inwestycje oraz wielkość inwestycji w przeliczeniu na pracującego. Mikroprzedsiębiorstwa wydały tylko 6 tys. zł na inwestycje w przeliczeniu na jednego pracującego, natomiast już mali przedsiębiorcy przeznaczali na ten cel blisko trzy razy więcej środków.

2. Województwo kujawsko-pomorskie

Struktura podmiotowa

W 2007 r. w województwie kujawsko-pomorskim w systemie REGON znajdowało się blisko 195 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło nieco ponad 5% wszystkich firm zarejestrowanych w Polsce (tabela 2.1). Zarówno udział sektora MŚP, jak i dużych firm województwa – w przedsiębiorstwach ogółem dla kraju – nie był znaczący. Najbardziej było to widoczne w przypadku firm niezatrudniających pracowników, których udział w kraju w tej kategorii przedsiębiorstw był najniższy spośród wszystkich województw (ok. 2,5%).

Tabela 2.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	194 919	7 427	185 138	7 905	1 624	252
Udział regionu w Polsce (%)	5,14	2,53	5,14	4,96	5,37	4,61
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	14 544	239	14 367	154	17	6
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	5,66	4,48	5,68	4,60	3,47	4,92
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	17 352	513	17 043	283	23	3
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	5,52	3,83	5,51	6,56	5,20	3,57

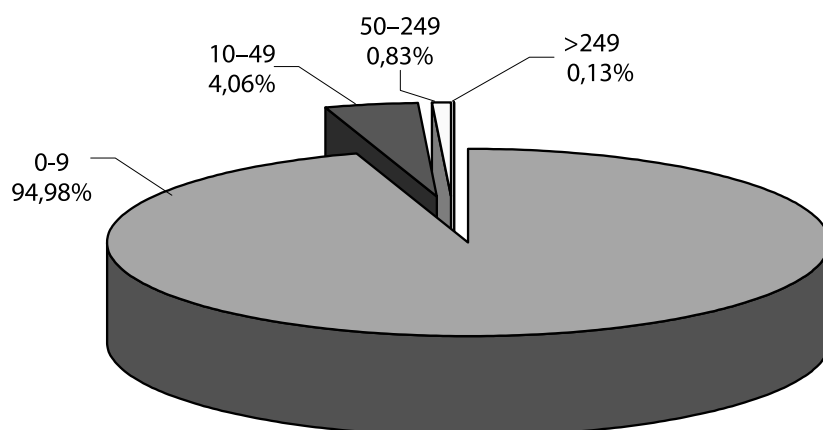
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. powstało ponad 17 tys. nowych firm w województwie, ponad 5,5% wszystkich nowo powstałych firm w Polsce (tabela 2.1). Z kolei zlikwidowano niecałe 15 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło około 6% wszystkich zlikwidowanych w skali kraju. Najwięcej przedsiębiorstw zlikwidowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (prawie 6% w skali kraju), a najwięcej nowych firm pojawiło się w klasie firm o zatrudnieniu od 10 do 49 pracowników (ponad 6,5% w skali kraju).

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 13% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż znajdowało się *Budownictwo* z 11-procentowym udziałem. W sektorze publicznym w ponad 70% dominowały dwie branże – *Obsługa nieruchomości i firm* (37%) oraz *Edukacja* (35%).

MŚP będące własnością kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (38%), *Przetwórstwo przemysłowe* (22%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (16%). Nowo utworzone przedsiębiorstwa w 2007 r. w województwie to przede wszystkim podmioty z sekcji *Handel i naprawy* (27%), *Obsługa nieruchomości i firm* (21%) oraz *Budownictwo* (18%). Wśród zlikwidowanych przedsiębiorstw dominowała sekcja *Handel i naprawy*, w ramach której zlikwidowano 38% firm. Szczegółowe dane na temat podziałów branżowych znajdują się w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 2.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie kujawsko-pomorskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo kujawsko-pomorskie zajmuje średnią pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 94 firm zarejestrowanych w REGON (tabela 2.2), co dało regionowi, podobnie jak w roku 2006, dopiero dziewiąte miejsce w rankingu województw. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło siódme miejsce, a w przypadku zlikwidowanych – 11 miejsce. Region utrzymał również swoje miejsce z roku 2006 r. jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym.

Tabela 2.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Kujawsko-pomorskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	94,22	9
MŚP nowo powstałe	8,40	7
MŚP zlikwidowane	7,04	11
MŚP z kapitałem zagranicznym	0,75	11

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 5,5 mld zł, z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło niecałe 0,5 mld zł, na małe firmy 0,4 mld zł, na średnie – 1,5 mld zł i na firmy duże – około 3 mld zł (tabela 2.3). W stosunku do roku 2006 r. wzrósł udział nakładów firm mikro (z 6% w 2006 r. do 9% w 2007 r.), a z drugiej strony spadł udział nakładów wśród małych firm (z 11% w 2006 r. do 8% w 2007r.). Nieznaczny spadek udziału w nakładach, zanotowano również w przypadku średnich przedsiębiorstw (z 29,5% w 2006 r. do 28% w 2007 r.). Nadal jednak ta grupa firm charakteryzowała się bardzo wysokim udziałem w nakładach regionu, co również znajdowało swoje odzwierciedlenie na tle kraju (średnia dla kraju w tej klasie przedsiębiorstw wynosiła 22%).

Tabela 2.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Kujawsko-pomorskie	Według liczby pracujących				
	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	5 461 647,00	494 379,00	435 867,00	1 525 307,00	3 006 094,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	9,05	7,98	27,93	55,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród kujawsko-pomorskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (40%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* z 19-procentowym udziałem, oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (11%). Najmniejszy udział w inwestycjach sektor MŚP zanotował w sekcjach: *Górnictwo, Edukacja, Pośrednictwo finansowe oraz Hotele i restauracje*. Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa inwestycji MŚP*).

Przedsiębiorcy województwa kujawsko-pomorskiego w ponad 70% finansowali swoje inwestycje ze środków własnych, choć w mniejszym stopniu odnosiło się to do średnich przedsiębiorców, którzy ze środków własnych sfinansowali niecałe 60% swoich inwestycji (tabela 2.4). Kolejnym istotnym źródłem finansowania były kredyty i pożyczki krajowe, z których z kolei w największym stopniu skorzystali średni przedsiębiorcy, finansując w ten sposób ponad 27% swoich inwestycji. Było to również ważne źródło dla małych przedsiębiorców, którzy dzięki niemu sfinansowali 1/5 swoich inwestycji, natomiast w najmniejszym stopniu wykorzystały to źródło duże firmy (około 5,5%). Trzecie co do ważności źródło finansowania inwestycji pochodziło ze środków budżetowych, choć w przypadku sektora MŚP udział środków budżetowych w inwestycjach był zdecydowanie niewielki. Z kolei w największym stopniu z tej możliwości skorzystały duże przedsiębiorstwa, finansując przy pomocy środków budżetowych prawie 6% inwestycji.

Tabela 2.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Środki własne	70,82	70,87	59,49	78,87
Środki budżetowe	4,17	1,35	2,60	5,86
Kredyty i pożyczki krajowe	14,94	20,17	26,76	5,48
Środki zagraniczne ogółem:	3,51	0,35	3,79	3,96
W tym zagraniczne kredyty	0,18	0,18	0,39	0,03
Inne źródła	2,73	6,69	4,69	0,53
Nakłady niefinansowe	3,82	0,57	2,68	5,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród wszystkich przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Budownictwo*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Wskaźniki energochłonności i materiałochłonności przedsiębiorstw w województwie kujawsko-pomorskim były wyższe dla ogółu przedsiębiorstw w stosunku do poziomu krajowego. Dotyczyło to jednak przede wszystkim podmiotów średnich w przypadku energochłonności, natomiast na wyższy od przeciętnej dla kraju wskaźnik materiałochłonności złożyły się wszystkie grupy przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dotyczące tych wskaźników zostały przedstawione w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych blisko 770 firm, które prowadziły działalność eksportową. Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie średnich przedsiębiorstw (349 podmiotów), choć udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem tej klasy firm był niższy (12%) niż przeciętna dla województwa (18%) (tabela 2.5).

W województwie działało niewiele mniej firm importerów (725), tj. około 5% tego typu firm w skali kraju. Tu znowu najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie średnich przedsiębiorców (tabela 2.5).

Tabela 2.5. Wymiana handlowa

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	770	315	349	106
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,18	0,07	0,12	0,27
Liczba firm importujących	725	289	327	109
Wartość zakupów z importu w mln zł	11 787,36	1 085,63	3 854,92	6 846,81

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów. Szczegółowe informacje na temat udziału branż w wymianie handlowej znajdują się w załączniku (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało około 89 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 46% wszystkich zarejestrowanych firm w regionie (tabela 2.6). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły 5% aktywnych podmiotów w skali kraju. Udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w skali kraju był bardzo zbliżony i również utrzymywał się na poziomie około 5% dla każdej grupy firm, oprócz średnich przedsiębiorców, którzy mieli 6% udział w tej klasie firm w ujęciu krajowym. W stosunku do 2006 r. nieznacznie wzrosła liczba pracujących w regionie – o około 30 tys. osób (wzrost o 6%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (43%), a następnie w średnich przedsiębiorstwach – 23%.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,2 mln zł, o 0,4 mln zł mniej niż wyniosła średnia krajowa (tabela 2.6). Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe w stosunku do średniej krajowej dla poszczególnych klas firm. Najgorzej na tym wypadły firmy duże, których przychody stanowiły 58% średniej krajowej dla tej grupy przedsiębiorstw, a najlepiej mikroprzedsiębiorstwa, których przychody na jeden podmiot wyniosły 86% przeciętnej dla kraju. Struktura przychodów nie zmieniła się znacznie od 2006 r., choć zwiększyła się różnica w udziale w przychodach między mikroprzedsiębiorstwami i firmami dużymi. W 2006 r. mikroprzedsiębiorstwa miały 29-procentowy udział w przychodzie, a firmy duże 30-procentowy, natomiast w roku 2007 r. różnica ta się powiększyła na korzyść dużych przedsiębiorstw (tabela 2.6).

W 2007 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było niższe o 18% od średniej krajowej (tabela 2.7). W najmniejszym stopniu odnosiło się to do pracujących w mikro i małych przedsiębiorstwach, którzy zarabiali o 12%–13% mniej niż wynosiła średnia dla kraju w tych grup. Z kolei pracujący w średnich przedsiębiorstwach zarobili już o 15% mniej niż wynosiła przeciętna krajowa dla tych grup. Z kolei pracujący w średnich i dużych przedsiębiorstwach zarobili już o 15–18% mniej niż wyniosła przeciętna krajowa dla każdej z grup.

Tabela 2.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	88 676	85 409	2 240	869	158
Udział regionu w Polsce (%)	4,99	4,99	4,96	5,62	4,87
Struktura pracujących (%)	Liczba: 407 264	43	13	23	21
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,21	0,34	6,65	34,49	212,37
Struktura przychodów (%)	100,00	26,81	13,90	27,97	31,32
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 228	1 349	1 693*	2 423	2 761
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	56	6	261	1 965	13 450
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	12,19	3,12	11,24	18,14	24,81

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 2.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Kujawsko-pomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	92,05	91,97	91,46	103,75	89,80
Przychody na 1 podmiot w mln zł	74,35	85,86	78,59	81,67	58,32
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	82	87	88*	85	82
Inwestycje na przedsiębiorstwo	69	60	75	87	58
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	75,78	61,18	71,54	84,49	90,50

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 56 tys. zł na aktywne przedsiębiorstwo, co stanowiło zaledwie 69% średniej krajowej (tabela 2.6). Największa różnica, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji, dotyczyła dużych firm i mikroprzedsiębiorstw, których inwestycje stanowiły nie więcej niż 60% średniej krajowej dla każdej z grup. O wiele lepiej wypadały na tym tle średnie przedsiębiorstwa z inwestycjami na poziomie 87% przeciętnej dla kraju w tej grupie firm. Warto również zwrócić uwagę na bardzo niski potencjał mikroprzedsiębiorstw zarówno jeśli chodzi o wielkość bezwzględną środków przeznaczonych na inwestycje oraz wielkość inwestycji w przeliczeniu na pracującego. Mikroprzedsiębiorstwa wydają tylko 3 tys. zł na inwestycje w przeliczeniu na jednego pracującego, natomiast już mali przedsiębiorcy wydają na ten cel blisko cztery razy więcej środków.

3. Województwo lubelskie

Struktura podmiotowa

W 2007 r. w województwie lubelskim w systemie REGON znajdowało się ponad 156 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło nieco ponad 4% wszystkich firm zarejestrowanych w Polsce (tabela 3.1). Zarówno udział sektora MŚP, jak i dużych firm województwa w przedsiębiorstwach ogółem dla kraju nie był znaczący. Najbardziej było to widoczne w przypadku firm dużych, których udział w kraju w tej kategorii przedsiębiorstw był jednym z niższych spośród wszystkich województw.

Tabela 3.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

Lubelskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	156 429	13 680	148 421	6 565	1 254	189
Udział regionu w Polsce (%)	4,12	4,65	4,12	4,12	4,14	3,45
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	12 295	294	12 147	129	13	6
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	4,78	5,52	4,80	3,85	2,65	4,92
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	13 777	606	13 622	134	15	6
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	4,39	4,52	4,40	3,10	3,39	7,14

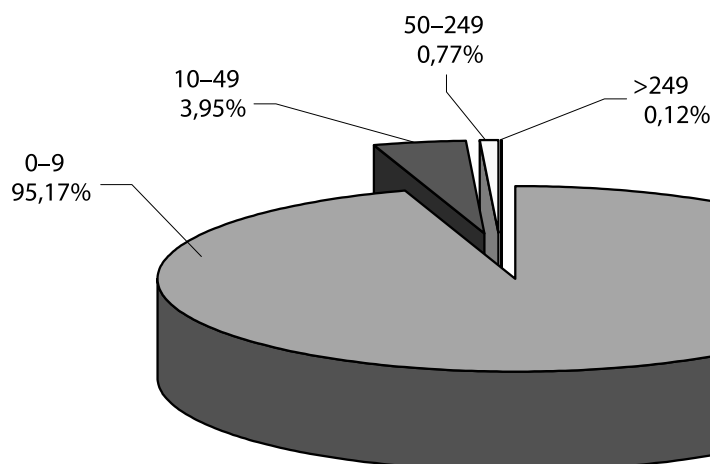
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. powstało blisko 14 tys. nowych firm w województwie, ponad 4% wszystkich nowo powstałych firm w Polsce (tabela 3.1). Z kolei zlikwidowano ponad 12 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło blisko 5% wszystkich zlikwidowanych w skali kraju. Najwięcej przedsiębiorstw zlikwidowano w grupie firm niezatrudniających pracowników (ponad 5,5% w skali kraju), a najwięcej nowych firm pojawiło się w klasie firm o zatrudnieniu powyżej 249 pracowników (ponad 7% w skali kraju).

W sektorze prywatnym prawie 38% firm sektora MŚP specjalizowało się sekcji *Handel i naprawy*, 12% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*. W dalszej kolejności pod względem ważności branż znajdowało się *Budownictwo* z 10-procentowym udziałem. W sektorze publicznym najbardziej licznie reprezentowana była branża edukacyjna (48-procentowy udział w strukturze), a następnie *Obsługa nieruchomości i firm* (18%).

Połowa MŚP będących własnością kapitału zagranicznego specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, kolejna ważna sekcja to *Przetwórstwo przemysłowe* z 16% udziałem. Co trzecia nowa firma w 2007 r. pochodziła z sekcji *Handel i naprawy*, następna najbardziej liczna sekcja to *Budownictwo* (15%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (13%). Wśród zlikwidowanych przedsiębiorstw dominowała sekcja *Handel i naprawy* (43%), a następnie *Obsługa nieruchomości i firm*, w której zlikwidowano tyle samo przedsiębiorstw, co utworzono w 2007 r. Szczegółowe dane na temat podziałów branżowych znajdują się w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*).

Wykres 3.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie lubelskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo lubelskie zajmuje niską pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadały około 72 firmy zarejestrowane w REGON (tabela 3.2), co dało regionowi, podobnie jak w roku 2006, dopiero 15 miejsce w rankingu województw (lubelskie wyprzedziło tylko woj. podkarpackie). W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło 12 miejsce, nieco lepiej niż w roku poprzednim (14 miejsce w 2006 r.), a w przypadku zlikwidowanych region zajął bardzo dobrą czwartą lokatę. Region pozostał również na niskiej 13 pozycji, jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym.

Tabela 3.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Lubelskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	72,13	15
MŚP nowo powstałe	6,36	12
MŚP zlikwidowane	5,67	4
MŚP z kapitałem zagranicznym	0,50	13

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 3,3 mld zł, z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło około 0,5 mld zł, na małe firmy 0,3 mld zł, na średnie – 0,7 mld zł i na firmy duże – około 1,7 mld zł (tabela 3.3). W stosunku do roku 2006 r. wzrósł nieco udział nakładów firm mikro z 14% w 2006 r. do 16% w 2007 r. Znalazło to również odzwierciedlenie w skali kraju, ponieważ udział lubelskich mikroprzedsiębiorstw w nakładach tej klasy firm w Polsce był wyższy od przeciętnej krajowej oraz drugi co do wielkości po mikroprzedsiębiorstwach z województwa zachodniopomorskiego.

Tabela 3.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Lubelskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	3 262 144,00	532 882,00	336 394,00	677 072,00	1 715 796,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	16,34	10,31	20,76	52,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród lubelskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (28%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* (23%) oraz *Transport* (14%). Najmniejszy udział w inwestycjach sektor MŚP zanotował w sekcjach: *Górnictwo, Edukacja, Pośrednictwo finansowe* oraz *Hotele i restauracje*. Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa inwestycji MŚP*).

Tabela 3.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Lubelskie	Ogółem	0–49	10–249	>249
Środki własne	74,91	70,87	70,40	78,68
Środki budżetowe	4,01	2,11	1,80	5,84
Kredyty i pożyczki krajowe	13,28	23,34	20,80	6,04
Środki zagraniczne ogółem:	1,88	0,28	3,00	1,69
W tym zagraniczne kredyty	0,03	0,15	0,04	0,00
Inne źródła	1,58	3,20	1,87	0,96
Nakłady niefinansowe	4,34	0,20	2,13	6,80

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Blisko ¾ inwestycji lubelskich przedsiębiorstw w 2007 r. pochodziło ze środków własnych (tabela 3.4). Kolejnym istotnym źródłem finansowania były kredyty i pożyczki krajowe, z których z kolei w największym stopniu skorzystali mali przedsiębiorcy, finansując w ten sposób ponad 23% swoich inwestycji. Było to również ważne źródło dla średnich przedsiębiorców, którzy dzięki niemu sfinansowali 1/5 swoich inwestycji, natomiast w najmniejszym stopniu wykorzystywały to źródło duże firmy (około 6%). Trzecie co do ważności źródło finansowania inwestycji pochodziło ze środków budżetowych, choć w przypadku sektora MŚP udział środków budżetowych w inwestycjach był raczej niewielki. Z kolei w największym stopniu z tej możliwości skorzystały duże przedsiębiorstwa, finansując za pomocą środków budżetowych prawie 6% inwestycji.

Wśród wszystkich przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Pośrednictwo finansowe*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Wskaźnik energochłonności przedsiębiorstw w lubelskim był wyższy od średniej krajowej, za co w głównej mierze odpowiadały firmy duże. Wskaźnik materiałochłonności był nawet nieco mniejszy od przeciętnej dla kraju, szczególnie w odniesieniu do firm średnich. Szczegółowe dane dotyczące tych wskaźników zostały przedstawione w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych 539 firm, które prowadziły działalność eksportową. Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych podmiotów (284), choć udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem tej klasy firm był niższy (7%) niż przeciętna dla województwa (11%) (tabela 3.5).

W województwie działało znacznie mniej firm importerów (396), tj. około 3% tego typu firm w skali kraju. Tu znowu najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców (tabela 3.5).

Tabela 3.5. Wymiana handlowa

Lubelskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	539	284	211	44
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,11	0,07	0,07	0,2
Liczba firm importujących	396	181	167	48
Wartość zakupów z importu w mln zł	3515,84	489,23	2122,25	904,36

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów. Szczegółowe informacje na temat udziału branż w wymianie handlowej znajdują się w załączniku (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało około 78 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 50% wszystkich zarejestrowanych firm w regionie (tabela 3.6). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły około 4% aktywnych podmiotów w skali kraju. W stosunku do 2006 r. w bardzo niewielkim stopniu wzrosła liczba pracujących – o około 6 tys. osób (wzrost o 2%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (47%), a następnie w średnich przedsiębiorstwach – 20%.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,1 mln zł, o 0,5 mln zł mniej niż wyniosła średnia krajowa (tabela 3.6). Jedynie w przypadku firm średnich przychody na podmiot były wyższe od średniej krajowej w tej klasie przedsiębiorstw o ponad 23%. Natomiast najgorszy wynik, jeśli chodzi o przychody, uzyskały firmy duże, których przychód stanowił niespełna 54% średniej krajowej w tej klasie przedsiębiorstw (tabela 3.7). Struktura przychodów nie zmieniła się znacznie od 2006 r., choć nastąpił ponad 2-procentowy wzrost udziału firm średnich kosztem przede wszystkim firm najmniejszych (tabela 3.6).

W 2007 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było niższe o 20% od średniej krajowej (tabela 3.7). W nieco mniejszym stopniu odnosiło się to do pracujących w mikro i dużych przedsiębiorstwach, gdzie zarabiano o 13%–

–14% mniej niż wynosiła średnia dla kraju w tych grupach. Z kolei pracujący w małych i średnich przedsiębiorstwach zarobili o 16% mniej niż wynosiła przeciętna krajowa dla tej grupy.

Tabela 3.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Lubelskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	77 670	74 991	1 985	607	87
Udział regionu w Polsce (%)	4,37	4,38	4,39	3,93	2,68
Struktura pracujących (%)	Liczba: 316 022	47	14	20	19
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,11	0,34	6,35	51,95	196,53
Struktura przychodów (%)	100,00	29,29	14,55	36,41	19,74
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 197	1 356	1 628*	2 388	2 878
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	40	8	242	1 381	14 263
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	9,93	3,88	11,06	13,33	20,58

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 3.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Lubelskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	76,90	77,02	77,30	69,12	47,16
Przychody na 1 podmiot w mln zł	68,62	86,37	75,07	123,03	53,97
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	80	87	84*	84	86
Inwestycje na przedsiębiorstwo	50	72	69	61	61
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	61,74	76,03	70,42	62,08	75,07

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 40 tys. zł na aktywne przedsiębiorstwo, co stanowiło zaledwie 50% średniej krajowej (tabela 3.6). Na tym tle dobrze wypadają mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy, których inwestycje na przedsiębiorstwo stanowiły 69–72% średniej krajowej w tych grupach.

Mikroprzedsiębiorcy mają niewielki potencjał inwestycyjny. W 2007 r. na jednego pracującego wydali niespełna 4 tys. zł na inwestycje, gdy mały przedsiębiorca wydał na ten cel prawie trzy razy więcej. Z drugiej strony najgorszy wynik, jeśli chodzi o inwestycje na pracującego, uzyskały średnie przedsiębiorstwa (13 tys. zł), tj. 62% średniej krajowej w tej grupie firm (tabela 3.7).

4. Województwo lubuskie

Struktura podmiotowa

W 2007 r. w województwie lubuskim w systemie REGON znajdowało się ponad 108 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło niecałe 3% wszystkich firm zarejestrowanych w Polsce (tabela 4.1). Jest to drugie województwo – po regionie podlaskim – o tak małym udziale przedsiębiorstw w skali kraju. Oprócz mikroprzedsiębiorstw, żadna z grup nie przekroczyła 3% udziału w swojej grupie wielkościowej w skali kraju, natomiast udział firm samozatrudnionych w strukturze krajowej tej klasy podmiotów był bliski 4% (średnia krajowa to 8%).

Tabela 4.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

Lubuskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	107 695	11 607	102 488	4 253	824	130
Udział regionu w Polsce (%)	2,84	3,95	2,85	2,67	2,72	2,38
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	8 106	163	7 992	96	15	3
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	3,15	3,06	3,16	2,87	3,06	2,46
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	9 398	479	9 280	110	7	1
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	2,99	3,57	3,00	2,55	1,58	1,19

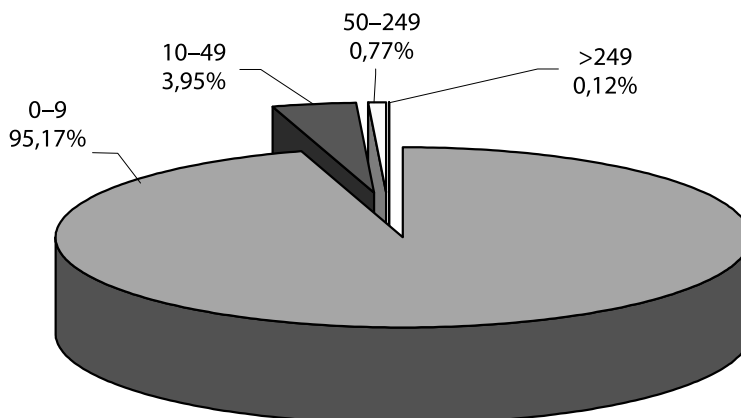
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. powstało ponad 9 tys. nowych firm w województwie, blisko 3% wszystkich nowo powstałych firm w Polsce (tabela 4.1). Z kolei zlikwidowano ponad 8 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło nieco ponad 3% wszystkich zlikwidowanych w skali kraju. Najwięcej przedsiębiorstw zlikwidowano w grupie firm mikro (ponad 3% w skali kraju), ale jednocześnie w tej samej grupie powstało najwięcej nowych podmiotów, na co pewien wpływ miały firmy samozatrudnionych, w których utworzono blisko 3,6% nowych przedsiębiorstw w tej grupie w skali kraju.

W sektorze prywatnym 36% firm sektora MŚP specjalizowało się w *Handlu i naprawach*, 16% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż znajdowało się *Budownictwo* z 11-procentowym udziałem. W sektorze publicznym w blisko 60% dominowała jedna branża – *Obsługa nieruchomości i firm*, kolejna istotna sekcja to *Edukacja* z 20-procentowym udziałem.

MŚP będące własnością kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (38%), *Przetwórstwo przemysłowe* (26%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (11%). Co trzecia nowo utworzona firma w regionie działała w branży budowlanej, 1/5 nowych firm pochodziła z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię*, natomiast 15% firm zajęło się *Pośrednictwem finansowym*. Wśród zlikwidowanych przedsiębiorstw dominowały te same branże, choć w *Budownictwie* zlikwidowano aż 40% firm, a już w przypadku przedsiębiorstw zajmujących się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię zlikwidowano niecałe 11%, firm. Szczegółowe dane na temat podziałów branżowych znajdują się w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*).

Wykres 4.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie lubuskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo lubuskie utrzymuje wysoką pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 106 firm zarejestrowanych w REGON (tabela 4.2), co dało regionowi piąte miejsce w rankingu województw. Kolejne wskaźniki również bardzo dobrze świadczą o poziomie przedsiębiorczości w regionie. W przypadku nowopowstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło czwarte miejsce. Region utrzymał również drugie miejsce z roku 2006 r. jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców (po województwie mazowieckim). W porównaniu z rokiem 2006 r. region spadł mocno w rankingu zlikwidowanych MŚP – z piątej lokaty w 2006 r. do 14 w 2007 r.

Tabela 4.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Lubuskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	106,66	5
MŚP nowo powstałe	9,32	4
MŚP zlikwidowane	8,03	14
MŚP z kapitałem zagranicznym	2,38	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Investycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły ponad 3 mld zł, o ponad 1/3 więcej niż wyniosły nakłady w 2006 r. Na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 0,4 mld zł, na małe firmy 0,3 mld zł, na średnie – 0,9 mld zł i na firmy duże – 1,5 mld zł (tabela 4.3). W stosunku do roku 2006 r. wzrósł nieco udział nakładów firm mikro (z 11% w 2006 r. do ponad 12% w 2007 r.) oraz istotnie udział firm średnich (z 23% do 29%), za to wyraźnie spadł udział nakładów wśród małych firm (z 13% w 2006 r. do 9% w 2007 r.).

Tabela 4.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Lubuskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	3 007 863,00	370 578,00	276 804,00	861 900,00	1 498 581,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	12,32	9,20	28,65	49,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród lubuskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (45%), a następnie *Handel i naprawy* ze znacznie mniejszym – 15-procentowym – udziałem. Najmniejszy udział w inwestycjach sektor MŚP zanotował w sekcjach: *Górnictwo*, *Pośrednictwo finansowe* i *Edukacja*. dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorcy w blisko 60% finansowali swoje inwestycje ze środków własnych, co plasuje ten region w grupie pięciu województw, które w najmniejszym stopniu korzystają ze środków własnych w tym przypadku, przy średniej dla kraju na poziomie 70% (tabela 4.4). Drugie co do ważności źródło finansowania to kredyty i pożyczki krajowe, z których przedsiębiorcy pokryli 28% swoich inwestycji, najwięcej w porównaniu z pozostałymi województwami. Źródło to było szczególnie ważne dla małych i dużych przedsiębiorców (31–32% udziału w strukturze źródeł finansowania). Natomiast w przypadku podmiotów średnich z kredytów sfinansowano nieco ponad 1/5 inwestycji. Za to średnie przedsiębiorstwa wyróżniały się, jeśli chodzi o użycie środków zagranicznych, dzięki którym sfinansowano 12% inwestycji w tej grupie firm. Zarówno dla małych, jak i dużych firm w województwie akurat to źródło nie miało takiego znaczenia (2–4% udział w strukturze źródeł finansowania).

Wśród wszystkich przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Pośrednictwo finansowe*. Dla sektora MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Wskaźniki energochłonności i materiałochłonności przedsiębiorstw w województwie lubuskim były równe średniej krajowej. Szczegółowe dane dotyczące tych wskaźników zostały przedstawione w załączniku.

Tabela 4.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Lubuskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Środki własne	58,29	63,15	57,14	57,83
Środki budżetowe	2,45	1,45	3,00	2,30
Kredyty i pożyczki krajowe	27,98	30,85	22,08	31,90
Środki zagraniczne ogółem:	6,88	2,38	11,75	4,23
W tym zagraniczne kredyty	1,03	1,72	0,00	1,67
Inne źródła	3,24	1,44	4,68	2,59
Nakłady niefinansowe	1,17	0,72	1,35	1,15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie były zarejestrowane 574 firmy prowadzące działalność eksportową (tabela 4.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (316 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był bardzo niski i wyniósł zaledwie 9%, gdy średnio w województwie, udział sprzedaży eksportowej w przychodach firm stanowił 1/3 wszystkich przychodów.

W województwie działało 469 importerów. Tu znowu najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa (tabela 4.5).

Tabela 4.5. Wymiana handlowa

Lubuskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	574	316	206	52
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,32	0,09	0,25	0,5
Liczba firm importujących	469	242	178	49
Wartość zakupów z importu w mln zł	5399,81	590,24	1173,75	3635,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcjach: *Przetwórstwo przemysłowe*, *Handel i naprawy* oraz *Transport*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów. Szczegółowe informacje na temat udziału branż w wymianie handlowej znajdują się w załączniku (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało niecałe 48 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 44% wszystkich zarejestrowanych firm w regionie (tabela 4.6). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły niespełna 3% aktywnych podmiotów w skali kraju. Udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w skali kraju był bardzo zbliżony i również utrzymywał się na poziomie około 3% dla każdej grupy firm (z wyjątkiem dużych przedsiębiorstw, których udział w kraju utrzymał się jedynie na poziomie 2%). W stosunku do 2006 r. nieznacznie wzrosła liczba pracujących w regionie – o niecałe 8 tys. osób (wzrost o 4%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (46%), a następnie w średnich przedsiębiorstwach, gdzie pracowała co piąta osoba.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,1 mln zł, o 0,5 mln zł mniej niż wyniosła średnia krajowa (tabela 4.6). Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe od średniej krajowej, ale istniały bardzo głębokie różnicowania pomiędzy grupami przedsiębiorstw. W przypadku mikroprzedsiębiorstw przychody na podmiot były prawie równe przeciętnej dla kraju, natomiast w małych przedsiębiorstwach przychód uplasował się już na poziomie 81% średniej krajowej dla tej grupy. Wyniki dla średnich firm były jeszcze słabsze – na poziomie 64% i najgorszy wynik otrzymały duże przedsiębiorstwa, których przychody nie stanowiły nawet połowy średniej krajowej w tej klasie firm.

W konsekwencji słabych wyników finansowych w województwie przeciętne wynagrodzenie miesięczne nie przekraczało 77% średniej dla kraju (tabela 4.7). Najlepiej na tym tle wypadły mikroprzedsiębiorstwa, gdzie zarabiano

o 11% mniej od średniej krajowej dla tej grupy, najgorzej prezentowały się przedsiębiorstwa duże z wynagrodzeniami mniejszymi o 23%.

Tabela 4.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Lubuskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	47 797	45 854	1 434	440	69
Udział regionu w Polsce (%)	2,69	2,68	3,17	2,85	2,13
Struktura pracujących (%)	Liczba: 209 792	46	15	22	17
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,08	0,39	6,84	27,06	176,61
Struktura przychodów (%)	100,00	34,49	18,96	23,00	23,55
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 105	1 385	1 680*	2 352	2 588
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	56	9	268	2 062	14 244
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	12,80	4,29	12,24	19,56	27,09

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 4.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Lubuskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	101,66	101,16	119,95	107,62	80,34
Przychody na 1 podmiot w mln zł	66,63	99,39	80,88	64,07	48,50
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	77	89	87*	83	77
Inwestycje na przedsiębiorstwo	69	84	76	92	61
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	79,55	84,13	77,92	91,13	98,82

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 56 tys. zł na aktywne przedsiębiorstwo, o 26 tys. zł mniej niż wyniosła średnia dla kraju (tabela 4.6). Największa różnica, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji w stosunku do średnich krajowych, dotyczyła dużych przedsiębiorstw, których inwestycje były niższe o 39% w stosunku do średniej krajowej. Najbliżej przeciętnej krajowej uplasowały się średnie przedsiębiorstwa z inwestycjami na poziomie 92% przeciętnej dla kraju (tabela 4.7).

5. Województwo łódzkie

Struktura podmiotowa

W 2007 r. w województwie łódzkim w systemie REGON znajdowało się prawie 260 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło niecałe 7% wszystkich firm zarejestrowanych w Polsce (tabela 5.1). Najwięcej firm znajdowało się w grupie mikroprzedsiębiorstw, natomiast w porównaniu z pozostałymi grupami największy udział w skali kraju miały firmy małe (7,4%).

Tabela 5.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

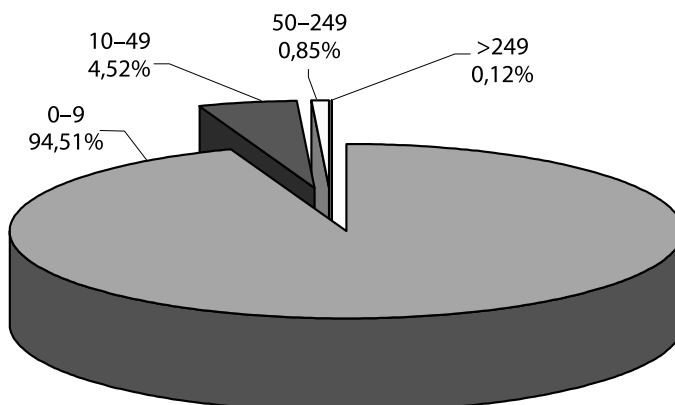
Łódzkie	Ogółem	0	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba przedsiębiorstw	259 977	16 304	245 699	11 751	2 209	318
Udział regionu w Polsce (%)	6,85	5,55	6,83	7,37	7,30	5,81
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	20 171	467	19 813	311	43	4
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	7,85	8,76	7,83	9,29	8,78	3,28
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	21 402	889	21 017	344	33	8
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	6,81	6,63	6,80	7,97	7,47	9,52

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. powstało ponad 21 tys. nowych firm w województwie, blisko 7% wszystkich nowo powstałych firm w Polsce (tabela 5.1). Z kolei zlikwidowano niecałe 21 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło około 8% wszystkich zlikwidowanych w skali kraju. Poza grupą firm średnich, we wszystkich pozostałych grupach powstało więcej przedsiębiorstw niż zostało zlikwidowanych. Największy udział regionu wśród przedsiębiorstw zlikwidowanych w kraju dotyczył firm małych (ponad 9%), najmniejszy udział dotyczył zlikwidowanych firm dużych, których udział w skali kraju wyniósł nieco ponad 3%. W przypadku nowych firm ponownie najlepiej prezentowały się firmy duże, których udział w tej grupie przedsiębiorstw wyniósł blisko 10%, co było najlepszym wynikiem po województwie śląskim i mazowieckim.

W sektorze prywatnym 37% firm sektora MŚP specjalizowało się w *Handlu i naprawach*, 14% firm działało w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż znajdowało się *Obsługa nieruchomości i firm* z 12-procentowym udziałem. W sektorze publicznym w blisko 70% dominowały dwie branże – *Obsługa nieruchomości i firm* oraz *Edukacja*. MŚP będące własnością kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (45%), *Przetwórstwo przemysłowe* (25%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (12%). Ponad 36% nowo utworzonych firm pochodziło z branży handlowej, 13% firm zajęło się *Obsługą nieruchomości i firm*, 12% – *Budownictwem*. Wśród zlikwidowanych przedsiębiorstw również dominowała branża handlowa, która uzyskała ujemny bilans jeśli chodzi o stosunek liczby zlikwidowanych i nowych przedsiębiorstw w tej sekcji. Szczegółowe dane na temat podziałów branżowych znajdują się w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*).

Wykres 5.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie łódzkim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo łódzkie utrzymuje średnią pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadały około 102 firmy zarejestrowane w REGON (tabela 5.2), co dało regionowi siódme miejsce w rankingu województw. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło ósme miejsce, o jedno miejsce gorzej niż w roku poprzednim. Utrzymane zostało dziesiąte miejsce pod względem firm z udziałem kapitału zagranicznego.

Tabela 5.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Łódzkie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	101,59	7
MŚP nowo powstałe	8,37	8
MŚP zlikwidowane	7,89	3
MŚP z kapitałem zagranicznym	1,03	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Investycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 10,5 mld zł, o ponad połowę więcej niż wyniosły nakłady w 2006 r. Na mikroprzedsiębiorstwa przypadł 1 mld zł, na małe firmy 0,7 mld zł, na średnie – 2,7 mld zł i na firmy duże – 6 mld zł (tabela 5.3). W stosunku do roku 2006 r. udział w nakładach przedsiębiorstw regionu spadł we wszystkich grupach zatrudnieniowych sektora MŚP na korzyść firm dużych. Największy spadek udziału w nakładach regionu odnotowały firmy średnie (z 31,5% w 2006 r. do 26% w 2007 r.).

Tabela 5.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Łódzkie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	10 521 807,00	1 008 409,00	724 513,00	2 759 522,00	6 029 363,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	9,58	6,89	26,23	57,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród łódzkich MŚP największy udział w strukturze inwestycji miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (45%), a następnie *Handel i naprawy* ze znacznie mniejszym – 15-procentowym – udziałem. Najmniejszy udział w inwestycjach sektor MŚP zanotował w sekcjach: *Górnictwo, Pośrednictwo finansowe i Edukacja*. Dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorcy w blisko 60% finansowali swoje inwestycje ze środków własnych, co plasuje ten region w grupie pięciu województw, które w najmniejszym stopniu wykorzystują to źródło finansowania, przy średniej dla kraju na poziomie 70% (tabela 5.4). Tradycyjnie, drugie co do ważności źródło finansowania to kredyty i pożyczki krajowe, z których przedsiębiorcy pokryli 24% swoich inwestycji. Tylko przedsiębiorcy z regionu lubuskiego i warmińsko-mazurskiego częściej wybrali to źródło finansowania (odpowiednio 28% i 25%). Sytuacja zupełnie niespotykana w innych województwach to fakt, iż średni przedsiębiorcy regionu sfinansowali z kredytów i pożyczek ponad połowę swoich inwestycji. W porównaniach regionalnych kolejny najwyższy wynik jeśli chodzi o ten wskaźnik wyniósł dopiero 30%. Ze środków zagranicznych, trzeciego co do ważności źródła finansowania, korzystały przede wszystkim duże i małe przedsiębiorstwa. Natomiast dla firm średnich to źródło nie miało żadnego praktycznego znaczenia.

Wśród wszystkich przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię*. Dla sektora MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Wskaźnik energochłonności dla przedsiębiorstw województwa łódzkiego był dwukrotnie wyższy niż średnia krajowa, do czego przyczyniły się przede wszystkim podmioty średnie. Wskaźnik materiałochłonności był niewiele wyższy od przeciętnej dla kraju. Szczegółowe dane dotyczące tych wskaźników zostały przedstawione w załączniku.

Tabela 5.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Łódzkie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Środki własne	58,92	65,29	43,02	67,71
Środki budżetowe	2,03	1,81	1,91	2,15
Kredyty i pożyczki krajowe	24,02	25,48	51,31	6,87
Środki zagraniczne ogółem:	8,68	4,88	0,50	14,38
W tym zagraniczne kredyty	7,37	0,00	0,05	13,13
Inne źródła	1,46	1,73	1,47	1,41
Nakłady niefinansowe	4,89	0,82	1,80	7,48

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych blisko 1200 firm, które prowadziły działalność eksportową (tabela 5.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (587 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był bardzo niski i wyniósł zaledwie 6%. Należy jednak przyznać, iż średnia dla województwa też nie była zbyt wysoka, ponieważ ogólnie w przychodach firm udział sprzedaży eksportowej nie przekraczał 13%.

W województwie działało 1156 firm importerów. Tu znowu najwięcej firm importujących znalazło się w grupie małych przedsiębiorców, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa w porównaniu z pozostałymi grupami (tabela 5.5).

Tabela 5.5. Wymiana handlowa

Łódzkie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	1192	587	475	130
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,13	0,06	0,11	0,17
Liczba firm importujących	1156	585	446	125
Wartość zakupów z importu w mln zł	13134,22	2525,93	3516,28	7092,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcjach: *Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów. Szczegółowe informacje na temat udziału branż w wymianie handlowej znajdują się w załączniku (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało ponad 121 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 47% wszystkich zarejestrowanych firm w regionie (tabela 5.6). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły blisko 7% aktywnych podmiotów w skali kraju. Najmniejszy udział w ujęciu udziałów krajowych należał do przedsiębiorstw dużych, a największy do małych firm. W stosunku do 2006 r. istotnie wzrosła liczba pracujących w regionie – o blisko 39 tys. osób (wzrost o 7%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (44%), a następnie w firmach dużych (23%), w średnich przedsiębiorstwach pracowała co piąta osoba.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,1 mln zł, o 0,5 mln zł mniej niż średnia krajowa (tabela 5.6). Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe od średniej krajowej, ale istniały bardzo głębokie różnicowania pomiędzy grupami przedsiębiorstw. W przypadku mikroprzedsiębiorstw przychody na podmiot były dosyć bliskie przeciętnej dla kraju (92%), natomiast w dużych przedsiębiorstwach przychód uplasował się już tylko na poziomie 57% średniej krajowej dla tej grupy. Wyniki dla małych i średnich firm były niższe od średniej dla kraju o ponad 25%.

W konsekwencji słabych wyników pod względem przychodu firm, w województwie przeciętne wynagrodzenie miesięczne nie przekraczało 82% średniej dla kraju (tabela 5.7). Najlepiej na tym tle wypadły mikroprzedsiębiorstwa,

gdzie zarabiano o 12% mniej od średniej krajowej dla tej grupy, najgorzej prezentowały się przedsiębiorstwa średnie z wynagrodzeniami mniejszymi o 18%.

Tabela 5.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Łódzkie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	121 462	116 719	3 463	1 086	194
Udział regionu w Polsce (%)	6,83	6,81	7,66	7,03	5,98
Struktura pracujących (%)	Liczba: 564 568	44	14	20	23
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,13	0,36	6,29	30,70	208,16
Struktura przychodów (%)	100,00	30,61	15,82	24,23	29,34
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 246	1 369	1 674*	2 339	2 939
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	78	10	272	2 804	22 687
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	16,84	4,48	12,30	27,54	34,61

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 5.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Łódzkie	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	101,93	101,60	114,30	104,81	89,13
Przychody na 1 podmiot w mln zł	69,74	92,15	74,36	72,71	57,16
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	82	88	87*	82	87
Inwestycje na przedsiębiorstwo	96	90	78	125	98
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	104,70	87,76	78,31	128,30	126,26

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje zrealizowane w województwie w 2007 r. wyniosły 78 tys. zł na aktywne przedsiębiorstwo, a więc tylko o 4% mniej od średniej krajowej (tabela 5.6 i 5.7). Wyniki poszczególnych grup przedsiębiorstw istotnie różnią się w przypadku tego wskaźnika. Średnie firmy przekroczyły przeciętną dla kraju w swojej grupie aż o 25%, duże przedsiębiorstwa praktycznie wyrobiły średnią, ale już małe firmy uzyskały wynik zaledwie na poziomie 78% średniej krajowej dla tej klasy firm. W przypadku inwestycji w przeliczeniu na pracującego ponownie bardzo dobrze wypadły firmy średnie i duże, które przekroczyły w tym wypadku średnią krajową o blisko 30% (tabela 5.7).

6. Województwo małopolskie

Struktura podmiotowa

W 2007 r. w województwie małopolskim w systemie REGON znajdowało się ponad 300 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło niecałe 8% wszystkich firm zarejestrowanych w Polsce (tabela 6.1). Najwięcej firm znajdowało się w grupie mikroprzedsiębiorstw, natomiast w porównaniu z pozostałymi grupami największy udział w skali kraju dla danej klasy miały firmy małe (prawie 9%).

Tabela 6.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

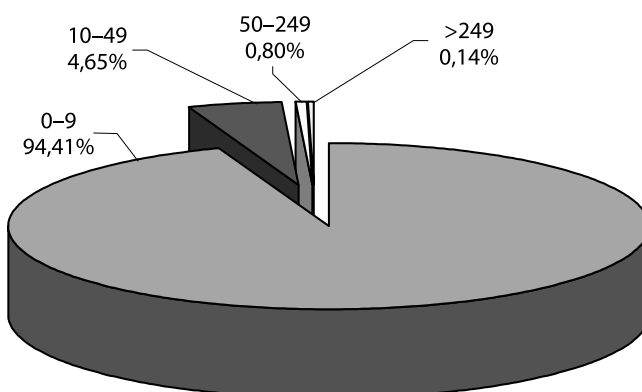
Małopolskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	301239	17156	284401	14008	2402	428
Udział regionu w Polsce (%)	7,94	5,83	7,90	8,79	7,94	7,82
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	20487	284	20229	213	38	7
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	7,97	5,33	7,99	6,36	7,76	5,74
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	25470	848	25090	345	32	3
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	8,11	6,33	8,11	7,99	7,24	3,57

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 r. powstało prawie 25,5 tys. nowych firm w województwie, ponad 8% wszystkich nowo powstałych firm w Polsce (tabela 6.1). Z kolei zlikwidowano niecałe 20,5 tys. przedsiębiorstw, co stanowiło około 8% wszystkich zlikwidowanych w skali kraju. Największy udział regionu wśród przedsiębiorstw zlikwidowanych w kraju dotyczył firm mikro (prawie 8%), ale również miały one największy udział w nowo powstałych przedsiębiorstwach (ponad 8% w skali kraju w tej klasie firm). Z kolei najmniejszy udział wśród zlikwidowanych zanotowały firmy duże (niecałe 6%), ale przy tym ich wynik jeśli chodzi o nowe przedsiębiorstwa był najstabszy w porównaniu z wynikami pozostałych grup (nieco ponad 3,5% w skali kraju dla tej grupy).

Co trzecia prywatna firma sektora MŚP specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 15% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż znajdowało się *Budownictwo* z 12-procentowym udziałem w strukturze branżowej województwa. W sektorze publicznym ponad połowa firm działała w obszarze *Edukacji*, a kolejne 22% zajmowało się *Obsługą nieruchomości i firm*. MŚP będące własnością kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (35%), *Obsługa nieruchomości i firm* (21%). *Przetwórstwo przemysłowe* (17%). Co czwarta nowo utworzona firma pochodziła z branży handlowej, co piąta z *Budownictwa*, 16% firm zajęło się *Obsługą nieruchomości i firm*. Wśród zlikwidowanych przedsiębiorstw również dominowała branża handlowa, która jako jedyna uzyskała ujemny wynik, jeśli chodzi o stosunek liczby zlikwidowanych i nowych przedsiębiorstw spośród wszystkich branż. Szczegółowe dane na temat podziałów branżowych znajdują się w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*).

Wykres 6.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie małopolskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo małopolskie uzyskało dość niską pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadały około 92 firmy zarejestrowane w REGON (tabela 6.2), co dało regionowi dziesiąte miejsce w rankingu województw. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło również dziesiąte miejsce, podobnie jak w roku poprzednim. Małopolska poprawiła jedynie swój wynik w przypadku liczby zlikwidowanych firm. W 2006 r. było to tylko dziewiąte miejsce, w 2007 r. już piąte. W porównaniu z 2006 r. nie zmieniła się również pozycja regionu w przypadku liczby firm zagranicznych (dziewiąte miejsce).

Tabela 6.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Małopolskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	91,74	10
MŚP nowo powstałe	7,77	10
MŚP zlikwidowane	6,24	5
MŚP z kapitałem zagranicznym	1,06	9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły prawie 10 mld zł, o 14% więcej niż w 2006 r. Na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 1,3 mld zł, na małe firmy 0,7 mld zł, na średnie – 2,1 mld zł i na firmy duże – 5,8 mld zł (tabela 6.3). W stosunku do roku 2006 r. udział w nakładach przedsiębiorstw regionu spadł w przypadku mikroprzedsiębiorstw (z 17% do 13%) i małych firm (z 8% do 7%). Za to nakłady firm średnich i dużych były większe w wartościach bezwzględnych oraz w strukturze nakładów regionu o 2–3%.

Tabela 6.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Małopolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	9 934 166,00	1 287 894,00	708 069,00	2 149 518,00	5 788 685,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	12,96	7,13	21,64	58,27

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród małopolskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (28%), następnie *Handel i naprawy* (26%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (16%). Najmniejszy udział w inwestycjach sektor MŚP zanotował w sekcjach: *Pośrednictwo finansowe*, *Edukacja* i *Górnictwo*. Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorcy w blisko 67% finansowali swoje inwestycje ze środków własnych, co było bliskie średniej krajowej – 70% (tabela 6.4). Najczęściej z tego źródła korzystały małe firmy, choć generalnie nie było istotnych różnicowań pomiędzy grupami przedsiębiorstw w tym aspekcie. Drugie co do ważności źródło finansowania to kredyty i pożyczki krajowe, z których przedsiębiorcy pokryli 13% swoich inwestycji. Najczęściej z kredytów i pożyczek korzystali mali przedsiębiorcy finansując w ten sposób ponad 1/5 inwestycji. Znacznie rzadziej natomiast w stosunku do pozostałych grup przedsiębiorstw skorzystali ze środków zagranicznych. To źródło finansowania, na tle innych grup, było domeną dużych przedsiębiorstw, które skorzystały z tej możliwości finansowania w przypadku 10% swoich inwestycji. Środki budżetowe to najmniej istotne źródło finansowania spośród wszystkich wykorzystywanych źródeł.

Wśród wszystkich przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię*. Dla sektora MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy* oraz *Pośrednictwa finansowego*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Wskaźniki energochłonności i materiałochłonności dla przedsiębiorstw województwa małopolskiego były zbliżone do średniej krajowej. Szczegółowe dane dotyczące tych wskaźników zostały przedstawione w załączniku.

Tabela 6.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Małopolskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Środki własne	67,12	69,75	64,52	67,86
Środki budżetowe	2,74	2,67	3,40	2,46
Kredyty i pożyczki krajowe	13,37	22,16	17,01	10,52
Środki zagraniczne ogółem:	7,29	1,02	3,89	9,67
W tym zagraniczne kredyty	3,17	0,04	0,05	4,97
Inne źródła	4,48	3,43	4,98	4,42
Nakłady niefinansowe	5,00	0,97	6,21	5,06

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych ponad 1200 firm, które prowadziły działalność eksportową (tabela 6.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (558 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był bardzo niski i wyniósł zaledwie 4%. Należy jednak przyznać, iż średnia dla województwa też nie była zbyt wysoka, ponieważ ogólnie w przychodach firm udział sprzedaży eksportowej nie przekraczał 15%.

W województwie działało 1118 firm importerów. Tu znowu najwięcej firm importujących znalazło się w grupie małych przedsiębiorców, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa na tle pozostałych grup (tabela 6.5).

Tabela 6.5. Wymiana handlowa

Małopolskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	1220	558	520	142
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,15	0,04	0,11	0,21
Liczba firm importujących	1118	535	444	139
Wartość zakupów z importu w mln zł	20178,49	3851,34	5279,26	11047,89

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcjach: *Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów. Szczegółowe informacje na temat udziału branż w wymianie handlowej znajdują się w załączniku (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało ponad 159 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 53% wszystkich zarejestrowanych firm w regionie (tabela 6.6). Aktywne przedsiębiorstwa regionu stanowiły prawie 9% aktywnych podmiotów w skali kraju. Najmniejszy udział w ujęciu udziałów krajowych należał do przedsiębiorstw dużych, a największy do mikroprzedsiębiorstw. W stosunku do 2006 r. nieco wzrosła liczba pracujących w regionie – o blisko 34 tys. osób (wzrost o 5%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (45%), a następnie w dużych przedsiębiorstwach – 25%.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły 1,4 mln zł, o 0,2 mln zł mniej niż średnia krajowa (tabela 6.6). Najbardziej od przeciętnej krajowej odbiegały przychody mikro- i średnich przedsiębiorstw (o około 8–10%). W małych firmach przychody nawet nieco przewyższały średnią, a wśród dużych przedsiębiorstw wyniki były bliskie przeciętnej krajowej dla tej klasy firm. Niższe przychody odbiły się na przeciętnym wynagrodzeniu, które nie przekroczyło 90% średniej dla kraju (tabela 6.7). Wyniki dla poszczególnych grup w tym wypadku są bardzo zbliżone.

Tabela 6.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Małopolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	159 591	154 307	3 760	1 284	240
Udział regionu w Polsce (%)	8,98	9,01	8,32	8,31	7,39
Struktura pracujących (%)	Liczba: 717 307	45	12	18	25
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,39	0,36	8,49	37,86	356,33
Struktura przychodów (%)	100,00	25,00	14,41	21,96	38,63
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 471	1 420	1 801*	2 637	3 078
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	65	10	275	1 924	21 789
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	14,43	5,06	12,36	18,69	28,73

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 6.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Małopolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	104,39	104,70	96,73	96,59	85,94
Przychody na 1 podmiot w mln zł	85,37	91,59	100,34	89,67	97,86
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	90	91	93*	93	92
Inwestycje na przedsiębiorstwo	80	98	79	86	94
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	89,71	99,29	78,70	87,06	104,81

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje przeprowadzone w województwie w 2007 r. wyniosły 65 tys. zł na aktywne przedsiębiorstwo, o 20% mniej od średniej krajowej (tabela 6.6 i 6.7). Wyniki poszczególnych grup przedsiębiorstw dosyć różnią się w przypadku tego wskaźnika. Najlepiej prezentowały się mikroprzedsiębiorstwa z inwestycjami zbliżonymi do średniej krajowej, co stawia je na piątym miejscu w rankingu województw. Najslabiej wyglądały małe firmy, których inwestycje na przedsiębiorstwo wyniosły 79% przeciętnej krajowej (tabela 6.7).

7. Województwo mazowieckie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie mazowieckim w systemie REGON znajdowało się ok. 640 tys. przedsiębiorstw z sektora MŚP (tabela 7.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 95%). Istotną grupą były również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły prawie 17% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. Jest to zdecydowanie najwyższy odsetek spośród wszystkich regionów. Jednakże w województwie mazowieckim znajduje się aż 22,5% wszystkich dużych przedsiębiorstw w kraju, co świadczy o większej roli tych przedsiębiorstw niż sektora MŚP, w porównaniu z innymi regionami.

Tabela 7.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

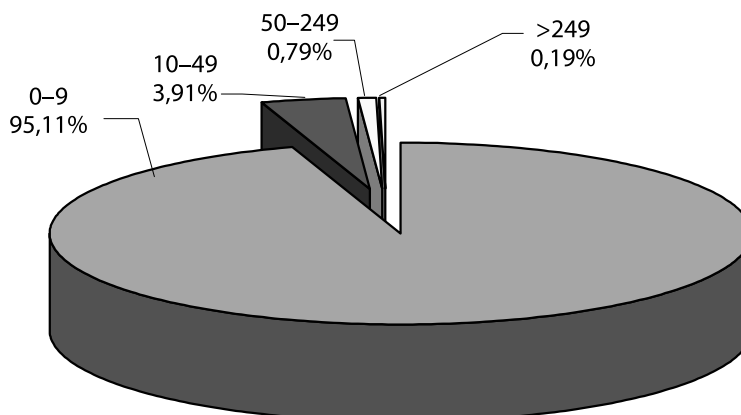
Mazowieckie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	643 622	30 979	612 127	25 182	5 079	1 234
Udział regionu w Polsce (%)	16,96	10,54	17,01	15,80	16,78	22,56
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	32697	427	31993	550	120	34
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	12,72	8,01	12,64	16,43	24,49	27,87
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	50013	840	49263	648	78	24
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	15,92	6,27	15,93	15,01	17,65	28,57

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku powstało ponad 50 tys. firm, z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 7.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano 32 tys. firm. Warto zwrócić uwagę na fakt, że firm średnich zlikwidowano więcej niż założono nowych. W województwie mazowieckim powstało i zlikwidowano najwięcej małych przedsiębiorstw (w porównaniu z innymi województwami), odpowiednio ok. 16% i 15%. Najwięcej przedsiębiorstw nowo powstałych w stosunku do zlikwidowanych było w grupie firm niezatrudniających pracowników (nowo powstałych było prawie dwukrotnie więcej niż zlikwidowanych).

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 19% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiają się *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Budownictwo* z 10-procentowymi udziałami. W sektorze publicznym dominowała jedna branża – *Edukacja* z 40-procentowym udziałem. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 7.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie mazowieckim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo mazowieckie utrzymuje wysoką pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadały

około 124 firm sektora MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 7.2), co dało regionowi drugie miejsce w rankingu województw (za zachodniopomorskim). Kolejne wskaźniki również bardzo dobrze świadczą o poziomie przedsiębiorczości w regionie. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło trzecie miejsce (9,63 firm na 1000 mieszkańców), a w przypadku zlikwidowanych – 8 miejsce (6,29 firm na 1000 mieszkańców). Region utrzymał pierwsze miejsce z roku 2006 r. jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców (4,64 firm na 1000 mieszkańców).

Tabela 7.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Mazowieckie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	123,81	2
MŚP nowo powstałe	9,63	3
MŚP zlikwidowane	6,29	8
MŚP z kapitałem zagranicznym	4,64	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 31,3 mld zł (tabela 7.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 4,2 mld zł, na małe firmy 2,4 mld zł, na średnie – 7,1 mld zł i na firmy duże – ponad 17 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. spadł udział nakładów firm z sektora MŚP (z 49% w 2006 r. do 44% w 2007 r.). Znacząco spadł udział nakładów wśród małych firm (z 10% w 2006 r. do 8% w 2007 r.). Udział firm średnich również spadł o ok. 2 pp. Firmy mikro utrzymały udział w nakładach na poziomie ok. 13%.

Tabela 7.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Mazowieckie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	31 320 323	4 187 026	2 383 779	7 140 113	17 609 405
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	13,37	7,61	22,80	56,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród mazowieckich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* (38%), następnie podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe, Handel i naprawy* z 15-procentowym udziałem każde. Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorstwa województwa mazowieckiego w ponad 73% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 7.4). Najczęściej ze środków własnych korzystają firmy duże, a najrzadziej firmy średnie (68%). Drugim, co do wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym przez MŚP były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było ponaddwukrotnie istotniejsze niż dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały przedsiębiorstwa średnie (ich inwestycje były w 7,3% finansowane z tego źródła). Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, ale ich rola nieznacznie się zwiększyła w porównaniu z rokiem 2006.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię gaz i wodę*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w tabeli pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD załączniku.

Energochłonność przedsiębiorstw na Mazowszu nie odbiegała od poziomu krajowego we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Materiałochłonność natomiast była niższa zarówno w sektorze MŚP, jak i w przypadku dużych przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Tabela 7.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Mazowieckie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	73,20	70,23	68,21	74,83
Środki budżetowe	5,08	1,63	2,35	6,13
Kredyty i pożyczki krajowe	10,09	19,62	16,73	7,45
Środki zagraniczne ogółem:	7,02	5,71	7,28	7,06
W tym zagraniczne kredyty	2,32	1,62	4,55	1,77
Inne źródła	2,54	2,49	4,76	1,94
Nakłady niefinansowe	2,06	0,32	0,68	2,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych ponad 2500 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 7.5) – 8% firm zatrudniających powyżej 9 osób²³⁶. Pod tym względem województwo mazowieckie jest zdecydowanym liderem w skali kraju. Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (1147 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był bardzo niski i wyniósł zaledwie 8%, gdy średnio w województwie, sprzedaż eksportowa stanowi 12% przychodów ogółem.

W województwie działała podobna liczba firm importujących (2681) i ponownie Mazowsze jest tu liderem w skali kraju. Najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców – 1258, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa – wyniosła 13,5 mln zł (tabela 7.5).

Tabela 7.5. Wymiana handlowa

Mazowieckie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	2542	1147	983	412
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,12	0,08	0,09	0,13
Liczba firm importujących	2681	1258	999	424
Wartość zakupów z importu w mln zł	146 695,08	13 582,88	39 660,73	93 451,47

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało ponad 300 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. prawie 47% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Mazowieckie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły prawie 17% aktywnych podmiotów w kraju, co jest jednym z najwyższych udziałów na tle pozostałych województw. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła o blisko 100 tys. (wzrost ok. 5%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie dużych przedsiębiorstw (48%), a następnie w sektorze mikro przedsiębiorstw, w którym pracowała co trzecia osoba.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ok. 3 mln zł (tabela 7.6), prawie dwukrotnie więcej niż wyniosła średnia krajowa i również przychody we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw były wyższe w stosunku do średniej krajowej dla poszczególnych grup. Dla przedsiębiorstw mikro różnica ta wyniosła 100 tys. zł (czyli stanowiła 131% średniej krajowej), a dla średnich już 31 mln zł na podmiot (182% średniej krajowej).

²³⁶ W statystykach dotyczących wymiany handlowej nie uwzględniono firm mikro. Wartość procentowa również odnosi się do sumy firm małych, średnich i dużych, z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw.

Największy udział w przychodach wszystkich przedsiębiorstw regionu miały firmy duże (52%), a następnie średnie (20%) i mikro (17%). W porównaniu z 2006 rokiem spadł udział przedsiębiorstw mikro w przychodach regionu (z 20% do 17%), a jednocześnie wzrósł udział przedsiębiorstw dużych (z 49% do 52%). Udziały firm małych i średnich pozostały na zbliżonym poziomie.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było o 30% wyższe od średniej krajowej (tabela 7.7). Największe różnice można zauważyć w przypadku przedsiębiorstw średniej wielkości (146% średniej krajowej), a najmniejsze w przedsiębiorstwach dużych (112% średniej krajowej). Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto otrzymywano w przedsiębiorstwach średnich – 4149 zł. Było ono ponaddwukrotnie wyższe niż w przedsiębiorstwach mikro (tabela 7.6).

Tabela 7.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Mazowieckie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	300 840	291 485	6 135	2 467	753
Udział regionu w Polsce (%)	16,93	17,01	13,58	15,97	23,20
Struktura pracujących (%)	Liczba: 1 953 613	31	7	14	48
Przychody na 1 podmiot w mln zł	2,97	0,52	15,41	73,53	620,49
Struktura przychodów (%)	100,00	16,86	10,57	20,29	52,27
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	3 545	1 989	2 618*	4 149	3 751
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	141	15	460	3 393	35 531
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	11,73	4,27	9,75	22,45	18,43

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 7.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Mazowieckie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	124,36	124,99	99,75	117,29	170,42
Przychody na 1 podmiot w mln zł	182,85	132,02	182,14	174,13	170,4
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	130	128	135*	146	112
Inwestycje na przedsiębiorstwo	173	140	131	151	153
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	134,67	141,34	129,08	146,31	103,70

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 141 tys. zł i przewyższyły średnią krajową o około 60 tys. zł tj. o 73% (tabela 7.6). Największa różnica, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji wśród MŚP, dotyczyła przedsiębiorstw średnich, których inwestycje na poziomie 3,4 mln zł na podmiot były wyższe o 51% w stosunku do średniej krajowej. W przypadku małych firm inwestycje były wyższe od średniej krajowej o 31%, a w mikro o 40%. Inwestycje na mikroprzedsiębiorstwo były istotnie niższe niż w pozostałych grupach przedsiębiorstw.

8. Województwo opolskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie opolskim w systemie REGON znajdowało się ok. 95 tys. przedsiębiorstw z sektora MŚP (tabela 8.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 95%). Istotną grupę stanowiły również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły jedynie 2,5% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. Jest to jeden z najniższych udziałów spośród wszystkich regionów. O niskim poziomie przedsiębiorczości świadczy również liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, wynosząca niecałe 92 przedsiębiorstw, co plasuje Opolszczyznę na 11 miejscu w kraju (tabela 8.2).

Tabela 8.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

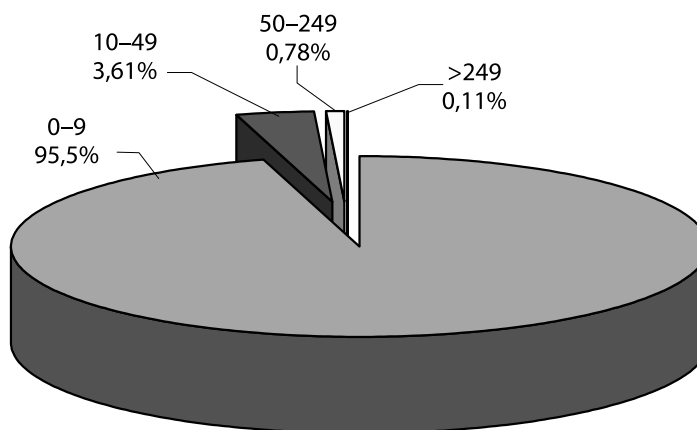
Opolskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	95104	11821	90826	3436	739	103
Udział regionu w Polsce (%)	2,51	4,02	2,52	2,16	2,44	1,88
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	3976	102	3899	66	11	0
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	1,55	1,91	1,54	1,97	2,24	0,00
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	6023	313	5930	74	18	1
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	1,92	2,34	1,92	1,71	4,07	1,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku w województwie opolskim powstało ponad 6 tys. firm, z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 8.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano prawie 4 tys. firm. Warto zwrócić uwagę na fakt, że w każdej z grup wielkości założono więcej firm niż zlikwidowano. Największą względną różnicę między liczbą firm nowo powstałych i zlikwidowanych odnotowano dla firm niezatrudniających pracowników. Powstało ich aż 3-krotnie więcej niż zlikwidowano. W przypadku firm mikro na 1 firmę zlikwidowaną przypada 1,5 nowo powstałej. Porównując liczbę firm nowo powstałych i zlikwidowanych do liczby mieszkańców (tabela 8.2) zauważamy, że z jednej strony w województwie powstało jedynie 5,8 firmy na 1000 mieszkańców, co plasuje Opolszczyznę na przedostatnim miejscu w rankingu województw. Z drugiej strony w regionie zlikwidowano 3,8 firmy na 1000 mieszkańców, co daje województwo pozycję lidera w tej kategorii. Wynika z tego pewna stabilność działalności przedsiębiorstw na rynku wojewódzkim.

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 16% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiło się *Budownictwo* z 12-procentowym udziałem. W sektorze publicznym dominowała jedna branża – *Obsługa nieruchomości i firm* z 51-procentowym udziałem. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 8.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie opolskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując udział kapitału zagranicznego w działalności przedsiębiorstw zauważyć można, że na 1000 mieszkańców województwa opolskiego przypada 1,22 firmy z sektora MŚP z kapitałem zagranicznym. Plasuje to województwo na 7 pozycji wśród innych regionów kraju. W porównaniu z rokiem 2006 udział ten nieznacznie wzrósł.

Tabela 8.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Opolskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	91,60	11
MŚP nowo powstałe	5,81	15
MŚP zlikwidowane	3,83	1
MŚP z kapitałem zagranicznym	1,22	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły ok. 2,5 mld zł (tabela 8.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 333 mln zł, na małe firmy 192 mln zł, na średnie – 790 mln zł i na firmy duże – ponad 1,1 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. spadł udział nakładów firm małych (z 10% w 2006 r. do 8% w 2007 r.), a z drugiej strony nieznacznie wzrósł udział nakładów wśród średnich firm (z 31,3% w 2006 r. do 32% w 2007 r.). Firmy mikro utrzymały udział w nakładach w regionie na poziomie ok. 13%. Jak widać w tabeli poniżej, udział sektora MŚP w nakładach przedsiębiorstw w porównaniu z firmami dużymi, szczególnie jeśli uwzględnimy liczebność poszczególnych grup, jest nieznaczny i zmniejszył się w stosunku do roku poprzedniego.

Tabela 8.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw wg liczby pracowników

Opolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	2 464 871	333 272	191 807	790 120	1 149 672
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	13,52	7,78	32,06	46,64

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród opolskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (40%), a następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* z blisko 16-procentowym udziałem. Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorstwa województwa opolskiego w ponad 76% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 8.4). Najczęściej ze środków własnych korzystają firmy duże, a najrzadziej firmy małe (w 69%). Drugim, co do wielkości finansowania, źródłem wykorzystywanym przez MŚP były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było znacznie bardziej istotne niż dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały przedsiębiorstwa średnie (w 7%). Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, jednakże warto zauważyć, że przedsiębiorstwa małe skorzystały z tego źródła w największym stopniu (5% w małych, 1% w średnich i 2% w dużych firmach).

Tabela 8.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw wg liczby pracowników (%)

Opolskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Środki własne	76,44	68,6	74,29	80,99
Środki budżetowe	1,86	5,06	1,03	2
Kredyty i pożyczki krajowe	11,62	23,37	12,81	7,17
Środki zagraniczne ogółem:	3,89	0,74	7,27	0,78
W tym zagraniczne kredyty	0	0	0	0
Inne źródła	1,27	1,07	1,84	0,66
Nakłady niefinansowe	4,91	1,15	2,77	8,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*. W sektorze MŚP najwyższe przychody brutto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w tabeli pt. Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD załączniku.

Energochłonność przedsiębiorstw na Opolszczyźnie była generalnie wyższa od poziomu krajowego. Materiałochłonność również była wyższa zarówno w sektorze MŚP, jak i w przypadku dużych przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych ponad 400 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 8.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie średnich przedsiębiorstw (183 podmioty). Ta grupa przedsiębiorstw miała również wysoki udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem (19%). W małych firmach udział sprzedaży eksportowej wyniósł zaledwie 7%, choć w porównaniu z innymi województwami jest to wartość przeciętna.

W województwie działała podobna liczba firm importujących (391). Stanowi to ok. 9% firm w województwie²³⁷. Najwięcej firm importujących było w grupie małych przedsiębiorców (176), choć wartość ich zakupów z importu była najniższa i wyniosła około 600 mln zł (tabela 8.5).

Tabela 8.5. Wymiana handlowa wg liczby pracowników

Opolskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	406	174	183	49
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,18	0,07	0,19	0,2
Liczba firm importujących	391	176	167	48
Wartość zakupów z importu w mln zł	5078,91	602,26	1269,99	3206,67

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało prawie 40 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 41% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Opolskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły tylko 2% aktywnych podmiotów w kraju. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła o ok. 10 tys. osób (wzrost ok. 5%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (45%), a następnie w dużych przedsiębiorstwach, gdzie pracowała co piąta osoba.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ponad 1,2 mln zł (tabela 8.6), stanowi to 77% średniej krajowej. Przychody na podmiot we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw były niższe niż średnia krajowa dla poszczególnych grup. Najmniejszą różnicę odnotowano w przedsiębiorstwach mikro (o 6% mniej niż średnia w kraju).

Największy udział w przychodach przedsiębiorstw regionu miały duże firmy (ok. 32%), a najmniejszy firmy małe (ok. 16%). W porównaniu z 2006 rokiem nieznacznie wzrósł udział przedsiębiorstw mikro w przychodach regionu (z 27% do 28%), udział przedsiębiorstw małych spadł o ok. 1,5 pp., a średnich wzrósł z 23% do 24%.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto stanowiło 89% średniej krajowej (tabela 8.7). Największe różnice można zauważyć w przypadku przedsiębiorstw małych (91% średniej krajowej), a najmniejsze w przedsiębiorstwach średnich (95% średniej krajowej). Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięto w przedsiębiorstwach dużych. Było ono ponaddwukrotnie wyższe niż w przedsiębiorstwach mikro (tabela 8.6).

²³⁷ W statystykach dotyczących wymiany handlowej nie uwzględniono firm mikro. Wartość procentowa również odnosi się do sumy firm małych, średnich i dużych, z wyłączeniem mikroprzedsiębiorstw.

Tabela 8.6. Przedsiębiorstwa aktywne wg liczby pracowników

Opolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	39 253	37 676	1 144	374	59
Udział regionu w Polsce (%)	2,21	2,20	2,53	2,42	1,82
Struktura pracujących (%)	Liczba: 183 419	45	13	21	20
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,26	0,37	6,78	32,42	265,81
Struktura przychodów (%)	100,00	28,00	15,71	24,54	31,75
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 427	1 430	1 754*	2 688	3 163
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	55	9	211	2 325	11 677
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	11,73	4,27	9,75	22,45	18,43

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 8.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100 wg liczby pracowników

Opolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	81,18	80,82	93,05	88,96	66,80
Przychody na 1 podmiot w mln zł	77,45	93,73	80,21	76,77	73
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	89	92	91*	95	94
Inwestycje na przedsiębiorstwo	68	88	60	103	50
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	72,95	83,79	62,05	104,58	67,23

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie opolskim wyniosły 55 tys. zł (tabela 8.6) i były niższe niż średnia krajowa o około 27 tys. zł. Największa różnica, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji wśród opolskich MŚP, w stosunku do średniej krajowej, których inwestycje na poziomie 211 tys. zł stanowiły jedynie 60% średniej krajowej. Za to przedsiębiorstwa średnie przekroczyły średni poziom kraju o 3% i osiągnęły wartość 2,3 mln zł na podmiot.

9. Województwo podkarpackie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie podkarpackim w systemie REGON znajdowało się ok. 144 tys. przedsiębiorstw z sektora MŚP (tabela 9.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 95%). Istotną grupę stanowiły również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły ok. 4% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju, co dało województwu pozycję w środku rankingu wszystkich województw. Porównując udziały poszczególnych grup wielkości firm w liczbie wszystkich przedsiębiorstwach w kraju w poszczególnych grupach, to utrzymuje się on również na poziomie ok. 4%.

Tabela 9.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

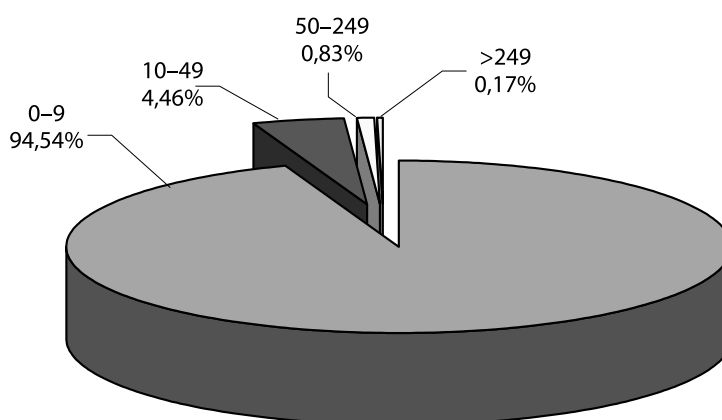
Podkarpackie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	144189	11826	136317	6434	1196	242
Udział regionu w Polsce (%)	3,80	4,02	3,79	4,04	3,95	4,42
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	9554	255	9430	108	12	4
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	3,72	4,79	3,73	3,23	2,45	3,28
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	11436	498	11276	132	22	6
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	3,64	3,72	3,65	3,06	4,98	7,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku na Podkarpaciu powstało ponad 11 tys. firm, z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 9.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano 9,5 tys. firm. Warto zwrócić uwagę na fakt, że we wszystkich grupach wielkości powstało więcej firm niż zlikwidowano. Szczególnie różnica jest widoczna w przypadku przedsiębiorstw niezatrudniających pracowników, ponieważ powstało tam około dwukrotnie więcej firm niż zlikwidowano. Z kolei najmniejszą różnicę odnotowano w grupie małych przedsiębiorstw.

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 12% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiają się *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Budownictwo* z 10-procentowymi udziałami. W sektorze publicznym dominowała jedna branża – *Edukacja* z 53-procentowym udziałem. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w tabeli pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*.

Wykres 9.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie podkarpackim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo podkarpackie zajmuje bardzo niską pozycję wśród regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało

około 69 MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 9.2), co dało regionowi ostatnie miejsce w rankingu województw. Zarówno w przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców, jak i firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców województwo zajęło 16 miejsce (wartości wskaźnika wynoszą odpowiednio 5,5 i 0,43). Jedynie w przypadku liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych Podkarpacie zajęło drugie miejsce w rankingu (za województwem opolskim), z wartością wskaźnika 4,55 przedsiębiorstw zlikwidowanych na 1000 mieszkańców.

Tabela 9.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Podkarpackie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	68,63	16
MŚP nowo powstałe	5,45	16
MŚP zlikwidowane	4,55	2
MŚP z kapitałem zagranicznym	0,43	16

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Investycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły ok. 4,5 mld zł (tabela 9.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło ok. 800 mln zł, na małe firmy 425 mln zł, na średnie – prawie 1 mld zł i na firmy duże – ponad 2 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. wzrósł udział nakładów firm mikro i małych w regionie (odpowiednio z 16% w 2006 r. do 18% w 2007 r. i z 8,9% do 9,5%). Firmy średnie zmniejszyły swój udział z 24,6% do 21,7% w 2007 roku. Udział sektora MŚP jako całości nie uległ zmianie w ciągu 2007 roku i na koniec roku wyniósł 49%.

Tabela 9.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw wg liczby pracowników

Podkarpackie	Ogółem	0–9	10–49	50–49	>249
Nakłady w tys. zł	4 454 044	796 371	424 101	968 010	2 265 562
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100	17,88	9,52	21,73	50,87

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród podkarpackich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (30,5%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* (22,5%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorstwa województwa podkarpackiego w ponad 71% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 9.4). Najczęściej ze środków własnych korzystały firmy duże, a najrzadziej firmy średnie (w 66%). Drugim, co do wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym w regionie, szczególnie przez MŚP były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było około dwukrotnie istotniejsze niż dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały przedsiębiorstwa średnie. Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, ale w przedsiębiorstwach sektora MŚP ich rola nieznacznie się zwiększyła w porównaniu z rokiem 2006.

Tabela 9.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw wg liczby pracowników (%)

Podkarpackie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	71,20	67,86	65,78	74,86
Środki budżetowe	2,22	1,93	1,90	2,46
Kredyty i pożyczki krajowe	16,41	24,93	20,25	12,33
Środki zagraniczne ogółem:	5,04	1,55	5,76	5,51
W tym zagraniczne kredyty	1,11	0,70	0,06	1,75
Inne źródła	1,72	3,54	2,34	0,96
Nakłady niefinansowe	3,40	0,18	3,97	3,89

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w tabeli pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD załączniku.

Energochłonność przedsiębiorstw na Podkarpaciu była wyższa niż średnia dla kraju. Jedynie przedsiębiorstwa małe miały energochłonność na poziomie krajowym. Materiałochłonność w sektorze MŚP natomiast była zbliżona do średniej krajowej. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie podkarpackim było zarejestrowanych ponad 750 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 9.5). Stanowi to ok. 10% przedsiębiorstw w regionie zatrudniających powyżej 9 osób²³⁸. Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (340 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był bardzo niski i wyniósł zaledwie 8%, gdy średnio w województwie, sprzedaż eksportowa stanowiła 21% przychodów ogółem.

W województwie działała mniejsza liczba firm importujących (574). Najwięcej firm importujących było w grupie średnich przedsiębiorców – 240. Największą wartość zakupów z importu miały firmy duże – 4,9 mld zł, a najmniejszą firmy małe – niecałe 900 mln zł (tabela 9.5).

Tabela 9.5. Wymiana handlowa wg liczby pracowników

Podkarpackie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	756	340	306	110
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,21	0,08	0,13	0,32
Liczba firm importujących	574	227	240	107
Wartość zakupów z importu w mln zł	7299,84	898,5	1530,31	4871,03

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe oraz Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm – importerów (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało prawie 70 tys. aktywnych przedsiębiorstw (tabela 9.6), tj. 48% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Podkarpackie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły niecałe 4% aktywnych podmiotów w kraju. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła o ok. 20 tys. osób (wzrost ok. 6%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (38%), a następnie w dużych przedsiębiorstwach (29%) pracowników.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ponad 1,2 mln zł (tabela 9.6). Stanowi to ok. 76% średniej krajowej (tabela 9.7). Jedynie w przypadku przedsiębiorstw mikro przychody na jeden podmiot przekroczyły średnią krajową o 5%. W porównaniu z 2006 rokiem struktura przychodów w regionie nie zmieniła się znacząco. Nadal największą wartość przychodów osiągają przedsiębiorstwa mikro, a najmniejszą przedsiębiorstwa małe.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto stanowiło 79% średniej krajowej (tabela 9.7) i wyniosło 2 162 zł. Największe różnice (w odniesieniu do średniej dla kraju) można było zauważyć w przypadku przedsiębiorstw średniej wielkości (77% średniej krajowej), a najmniejsze w przedsiębiorstwach mikro i dużych (po 81% średniej krajowej). Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięto w przedsiębiorstwach dużych. Było ono ponaddwukrotnie wyższe niż w przedsiębiorstwach mikro (tabela 9.6).

²³⁸ Statystyki wymiany handlowej dotyczą tylko przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 pracowników.

Tabela 9.6. Przedsiębiorstwa aktywne wg liczby pracowników

Podkarpackie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	69 770	66 833	2 107	666	164
Udział regionu w Polsce (%)	3,93	3,90	4,66	4,31	5,05
Struktura pracujących (%)	Liczba: 366 361	38	13	20	29
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,23	0,40	6,36	28,84	161,44
Struktura przychodów (%)	100,00	31,68	15,51	22,21	30,61
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 162	1 254	1 549*	2 193	2 722
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	62	13	277	1 657	10 719
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	11,71	6,02	12,24	15,36	16,53

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 9.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100 wg liczby pracowników

Podkarpackie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	71	71	85	78	92
Przychody na 1 podmiot w mln zł	76	105	75	68	44
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	79	81	80*	77	81
Inwestycje na przedsiębiorstwo	76	118	79	74	46
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	73	118	78	72	60

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 62 tys. zł i stanowiły jedynie 76% średniej krajowej dla tego wskaźnika (tabela 9.6 i 9.7). Jedynie inwestycje na przedsiębiorstwo w grupie mikroprzedsiębiorstw przewyższyły średnią krajową o 18% i wyniosły 13 tys. zł. Najlepszy wynik jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji wśród MŚP dotyczył przedsiębiorstw średnich, których inwestycje na poziomie 1,6 mln zł na podmiot stanowiły 74% średniej krajowej.

10. Województwo podlaskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie podlaskim w systemie REGON znajdowało się ok. 90 tys. przedsiębiorstw z sektora MŚP (tabela 10.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 95%). Istotną grupę stanowiły również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły ok. 2% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. Taki wynik plasuje region na końcu rankingu wszystkich województw. Porównując udziały poszczególnych grup wielkości firm w całkowitej liczbie przedsiębiorstw w kraju w danej grupach wielkości, utrzymuje się on również na poziomie ok. 2–2,5%.

Tabela 10.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

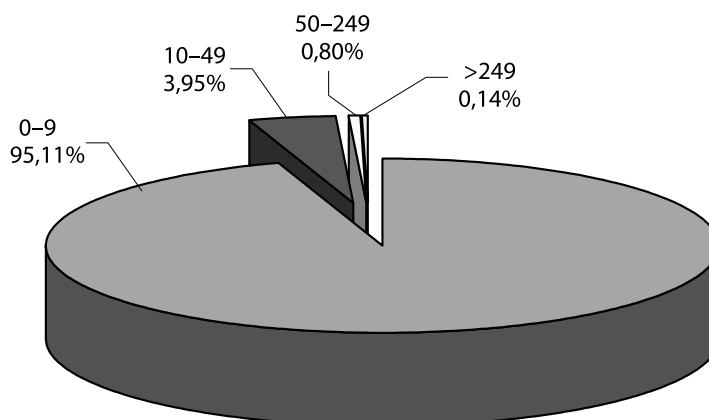
Podlaskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	90161	7526	85750	3558	725	128
Udział regionu w Polsce (%)	2,38	2,56	2,38	2,23	2,40	2,34
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	7465	180	7393	62	10	0
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	2,90	3,38	2,92	1,85	2,04	0,00
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	7462	309	7374	73	14	1
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	2,38	2,31	2,38	1,69	3,17	1,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku na Podlasiu powstało ponad 7 tys. firm, z czego 99% to firmy mikro (tabela 10.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano również ponad 7 tys. firm. W grupie firm mikro zlikwidowano więcej firm niż powstało. Największą przewagę firm nowo powstałych nad zlikwidowanymi zarejestrowano w grupach: firm niezatrudniających pracowników oraz firm małych.

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 12% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiają się *Budownictwo oraz Przetwórstwo przemysłowe*. W sektorze publicznym dominowała jedna branża – *Edukacja* z 40-procentowym udziałem. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 10.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie podlaskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo podlaskie zajmuje niską pozycję wśród regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 75 MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 10.2), co dało regionowi 14 miejsce w rankingu województw. W przypad-

ku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców region zajął 13 miejsce, a firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców – 15 miejsce (wartości wskaźnika wynoszą odpowiednio 6,3 i 0,44). Jedynie w przypadku liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych Podlasie zajęło szóste miejsce w rankingu, z wartością wskaźnika 6,25 przedsiębiorstw zlikwidowanych na 1000 mieszkańców.

Tabela 10.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Podlaskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	75,49	14
MŚP nowo powstałe	6,26	13
MŚP zlikwidowane	6,25	6
MŚP z kapitałem zagranicznym	0,44	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Investycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły ok. 2,5 mld zł (tabela 10.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło ok. 400 mln zł, na małe firmy 285 mln zł, na średnie – 880 mln zł i na firmy duże – ponad 1 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. wzrósł udział nakładów firm mikro i średnich (odpowiednio z 14,5% w 2006 r. do 15,5% w 2007 r. i z 21% do 34%), a z drugiej strony spadł udział nakładów wśród średnich firm (z 12% w 2006 r. do 11% w 2007 r.). Udział sektora MŚP jako całości zdecydowanie wzrósł w ciągu 2007 roku, głównie dzięki wzrostowi udziału firm średniej wielkości.

Tabela 10.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw wg liczby pracowników

Podlaskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	2 568 161	398 949	285 025	880 649	1 003 538
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	15,53	11,10	34,29	39,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród podlaskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (40%), a następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* (15%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej nakładów inwestycyjnych można znaleźć w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa inwestycji MŚP w załączniku*).

Przedsiębiorstwa województwa podlaskiego w ponad 78% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 10.4). Najczęściej ze środków własnych korzystały firmy średnie (81%), a najrzadziej firmy małe (w 71,5%). Drugim, co do wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym przez MŚP były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było kilkakrotnie istotniejsze niż dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały przedsiębiorstwa duże. Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji. Jednakże były one wykorzystywane w większym stopniu przez przedsiębiorstwa duże niż małe i średnie. Rola środków budżetowych w finansowaniu inwestycji w regionie spadła w porównaniu z rokiem 2006.

Tabela 10.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw wg liczby pracowników (%)

Podlaskie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	78,12	71,50	81,03	77,45
Środki budżetowe	2,69	2,30	0,88	4,82
Kredyty i pożyczki krajowe	10,90	24,75	11,38	5,11
Środki zagraniczne ogółem:	1,04	0,19	0,64	1,80
W tym zagraniczne kredyty	0,01	0,09	0,00	0,00
Inne źródła	4,83	0,96	4,51	6,64
Nakłady niefinansowe	2,42	0,31	1,56	4,17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w tabeli pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD w załączniku.

Zarówno energochłonność, jak i materiałochłonność przedsiębiorstw na Podlasiu była zbliżona do średniego poziomu dla kraju. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie podlaskim było zarejestrowanych ponad 350 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 10.5). Stanowiło to ok. 8% przedsiębiorstw w regionie zatrudniających powyżej 9 osób²³⁹. Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (191 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był niski i wyniósł 7%, gdy średnio w województwie udział sprzedaży eksportowej w przychodach firmy stanowił 9%. Sprzedaż eksportowa w przedsiębiorstwach średnich stanowiła również 7% przychodów ogółem.

W województwie działała mniejsza liczba firm importujących (278). Najwięcej firm importujących było w grupie małych przedsiębiorców – 138. Największą wartość zakupów z importu miały firmy duże – 1,2 mld zł, a najmniejszą firmy małe – niecałe 600 mln zł (tabela 10.5).

Tabela 10.5. Wymiana handlowa wg liczby pracowników

Podlaskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	355	191	119	45
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,09	0,07	0,07	0,09
Liczba firm importujących	278	138	99	41
Wartość zakupów z importu w mln zł	2474,03	593,49	698,16	1182,38

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm – importerów (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało ponad 45 tys. aktywnych przedsiębiorstw (tabela 10.6), tj. 50% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Podlaskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły ponad 2,5% aktywnych podmiotów w kraju. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła o ok. 10 tys. (wzrost ok. 6%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (46%), a następnie w dużych i średnich przedsiębiorstwach, w których pracowało po 20% pracowników.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ponad 1 mln zł (tabela 10.6). Stanowiło to ok. 73% średniej krajowej (tabela 10.7). Żadna z grup wielkości firm nie przekroczyła średniej krajowej dla tego wskaźnika. W porównaniu z 2006 rokiem struktura przychodów w regionie nie zmieniła się znacząco. Nadal największą wartość przychodów osiągały przedsiębiorstwa duże, a najmniejszą przedsiębiorstwa małe.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto stanowiło niecałe 83% średniej krajowej (tabela 10.7) i wyniosło 2 255 zł. Największe różnice (w odniesieniu do średniej dla kraju) można było zauważyć w przypadku przedsiębiorstw dużych, a najmniejsze w przedsiębiorstwach mikro (przeciętne wynagrodzenie brutto wyniosło 88% średniej krajowej). Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięto w przedsiębiorstwach dużych. Było ono ponaddwukrotnie wyższe niż w przedsiębiorstwach mikro (tabela 10.6).

²³⁹ Statystyki wymiany handlowej dotyczą tylko przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 pracowników.

Tabela 10.6. Przedsiębiorstwa aktywne wg liczby pracowników

Podlaskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	45 558	43 988	1 153	352	65
Udział regionu w Polsce (%)	2,56	2,57	2,55	2,28	2,00
Struktura pracujących (%)	Liczba: 182 317	46	14	20	20
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,19	0,33	7,63	38,15	266,95
Struktura przychodów (%)	100,00	27,09	16,20	24,74	31,97
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 255	1 373	1 678*	2 484	2 887
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	54	9	323	2 629	11 418
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	13,46	4,97	14,45	25,03	20,56

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 10.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100 wg liczby pracowników

Podlaskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	81,93	82,06	81,55	72,80	64,00
Przychody na 1 podmiot w mln zł	73,31	85,32	90,16	90,34	73,31
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	82,54	88,34	86,77*	87,49	85,89
Inwestycje na przedsiębiorstwo	66,36	88,23	92,12	116,86	49,17
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	83,70	97,48	91,95	116,61	75,00

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 54 tys. zł i stanowiły jedynie 66% średniej krajowej dla tego wskaźnika (tabela 10.6 i 10.7). Dla sektora MŚP odnotowano relatywnie dobre wyniki, ponieważ inwestycje na przedsiębiorstwo średnie aż o 16% przewyższały średnią krajową, a w przypadku przedsiębiorstw mikro i małych inwestycje na przedsiębiorstwo stanowiły odpowiednio 88% i 92% średniej krajowej. Niską wartość wskaźnika dla wszystkich firm w regionie (w stosunku do średniej krajowej) województwo zawdzięcza bardzo niskim nakładom na przedsiębiorstwo duże. Wartościowo nakłady przedsiębiorstw MŚP wyniosły 9 tys. zł dla przedsiębiorstw mikro, 323 tys. zł dla małych i 2,6 mln zł dla firm średnich.

11. Województwo pomorskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie pomorskim w systemie REGON znajdowało się ok. 240 tys. przedsiębiorstw z sektora MŚP (tabela 11.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 95%). Istotną grupę stanowiły również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły ok. 6% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. Plasuje to region w środku rankingu wszystkich województw. Porównując udziały poszczególnych grup wielkości firm z liczbą wszystkich przedsiębiorstwach w kraju w poszczególnych grupach wielkości, to utrzymuje się on również na poziomie ok. 5–6%.

Tabela 11.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

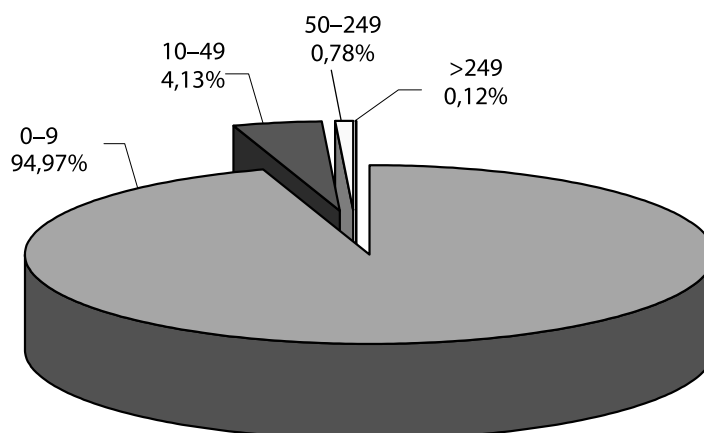
Pomorskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–49	>249
Liczba przedsiębiorstw	240321	16912	228230	9929	1869	293
Udział regionu w Polsce (%)	6,33	5,75	6,34	6,23	6,18	5,36
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	19 841	239	19589	220	25	7
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	7,72	4,48	7,74	6,57	5,10	5,74
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	23 684	710	23386	269	24	5
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	7,54	5,30	7,56	6,23	5,43	5,95

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku na Pomorzu powstało ponad 23 tys. firm, z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 11.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano prawie 20 tys. firm. Nowo powstałe firmy z województwa pomorskiego stanowią 7,5% wszystkich firm, które powstały w kraju, a przedsiębiorstwa zlikwidowane 7,7% wszystkich zlikwidowanych w Polsce. Warto zwrócić uwagę na fakt, że przedsiębiorstw niezatrudniających pracowników powstało prawie trzykrotnie więcej niż zlikwidowano. Przedsiębiorstw średnich i dużych w 2007 roku powstało mniej niż zlikwidowano.

W sektorze prywatnym 29% firm specjalizowało się w *Handlu i naprawach*, 16% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ilości zarejestrowanych w branży firm pojawiają się *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Budownictwo*. W sektorze publicznym dominowała jedna branża – *Obsługa nieruchomości i firm* z 58-procentowym udziałem. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 11.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie pomorskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo pomorskie zajęło wysoką pozycję wśród regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 108

MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 11.2), co dało regionowi czwarte miejsce w rankingu województw. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców region był liderem w skali kraju z 11 nowo powstałymi przedsiębiorstwami na 1000 mieszkańców. Jednocześnie Pomorze zajmuje przedostatnie miejsce, jeśli chodzi o liczbę zlikwidowanych przedsiębiorstw (9 na 1000 mieszkańców). Świadczy to o dużej dynamice tworzenia i likwidacji firm. Województwo zajęło piąte miejsce wśród województw kraju pod względem MŚP z kapitałem zagranicznym.

Tabela 11.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Pomorskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	108,56	4
MŚP nowo powstałe	10,71	1
MŚP zlikwidowane	8,97	15
MŚP z kapitałem zagranicznym	1,61	5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Investycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły ok. 8,8 mld zł (tabela 11.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło ok. 1,1 mld zł, na małe firmy 1,9 mld zł, na średnie – ponad 2 mld zł i na firmy duże – ponad 3,7 mld zł. Najwyższy udział w nakładach przedsiębiorstw regionu miały firmy duże (43%). nakłady firm średnich stanowiły 23% (wzrost o 2 p.p. w porównaniu z 2006 rokiem). Nakłady małych firm wyniosły 21% nakładów w regionie (wzrost o 11 p.p.). W stosunku do roku 2006 r. zdecydowanie spadł udział nakładów przedsiębiorstw mikro (z 19% do 13%), a wzrósł małych i średnich (odpowiednio z 10% w 2006 r. do 21% w 2007 r. i z 21% do 23%). Udział MŚP jako całości również się zwiększył w ciągu 2007 roku.

Tabela 11.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw wg liczby pracowników

Pomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	8 765 731	1 119 048	1 870 364	2 015 287	3 761 032
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	12,77	21,34	22,99	42,91

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród pomorskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Budownictwo* (28%), następnie podmioty z sekcji *Obsługa nieruchomości i firm* (21%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP w załączniku).

Przedsiębiorstwa województwa pomorskiego w ponad 58% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 11.4). Najczęściej ze środków własnych korzystały firmy duże. Warto zauważyć, że firmy małe korzystały ze środków własnych jedynie w 31%. Dla pomorskich małych przedsiębiorstw głównym źródłem finansowania inwestycji były kredyty zagraniczne (58% środków pochodziło z tego źródła). Przedsiębiorstwa średnie finansowały inwestycje głównie ze środków własnych (67%), a następnie z kredytów i pożyczek krajowych (17,5%). Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, ale ich rola w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw sektora MŚP zmniejszyła się w porównaniu z rokiem 2006.

Tabela 11.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw wg liczby pracowników (%)

Pomorskie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	58,61	31,14	66,94	69,68
Środki budżetowe	1,43	0,25	2,50	1,45
Kredyty i pożyczki krajowe	13,82	7,09	17,41	15,54
Środki zagraniczne ogółem:	18,75	59,99	2,59	4,48
W tym zagraniczne kredyty	15,92	57,91	1,49	0,08
Inne źródła	4,28	1,37	6,88	4,35
Nakłady niefinansowe	3,10	0,16	3,67	4,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy* i *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Transport, gospodarka magazynowa i łączność*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w tabeli pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD załączniku.

Energochłonność i materiałochłonność przedsiębiorstw na Pomorzu była na poziomie średniej krajowej. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych ponad 1000 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 11.5). Stanowiło to ok. 8% przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób. Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (527 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był najniższy spośród wszystkich grup wielkości przedsiębiorstw w województwie i wyniósł 10%, gdy średnio w województwie sprzedaż eksportowa stanowiła 19% przychodów ogółem.

W województwie działała mniejsza liczba firm importujących (899). Najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców 454. Największą wartość zakupów z importu miały firmy duże – 18 mld zł, a najmniejszą firmy małe – niecałe 2,5 mld zł (tabela 11.5).

Tabela 11.5. Wymiana handlowa wg liczby pracowników

Pomorskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	1022	527	382	113
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,19	0,10	0,14	0,23
Liczba firm importujących	899	454	332	113
Wartość zakupów z importu w mln zł	23547,87	2 480,92	2 846,67	18 220,28

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało prawie 115 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. ok. 48% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Pomorskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły około 6,5% aktywnych podmiotów w kraju. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła o ok. 26 tys. (wzrost ok. 5%). Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (46%), a następnie w dużych przedsiębiorstwach – ok. 22% pracujących.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ponad 1,4 mln zł (tabela 11.6). Stanowiło to ok. 89% średniej krajowej (tabela 11.7). Jedyne w przypadku małych przedsiębiorstw przychody na jeden podmiot przekroczyły średnią krajową o 0,5%. W porównaniu z 2006 rokiem struktura przychodów w regionie nie zmieniła się znacząco. Nadal największą wartość przychodów osiągały przedsiębiorstwa duże, a najmniejszą przedsiębiorstwa małe.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w regionie dla wszystkich grup wielkości przedsiębiorstw oscylowało wokół średniej krajowej (tabela 11.7). Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięte było w przedsiębiorstwach dużych – 3 475 zł, a najniższe w przedsiębiorstwach mikro – 1 584 zł (tabela 11.6). Największe różnice w stosunku do średniej krajowej można było zauważyć wśród przedsiębiorstw małych i średnich, gdzie przeciętne wynagrodzenie było o ok. 4% wyższe niż średnia krajowa.

Tabela 11.6. Przedsiębiorstwa aktywne wg liczby pracowników

Pomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	114 993	110 922	2 900	993	178
Udział regionu w Polsce (%)	6,47	6,47	6,42	6,43	5,48
Struktura pracujących (%)	Liczba: 511 786	45,99	12,61	19,53	21,87
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,44	0,37	8,50	35,47	366,18
Struktura przychodów (%)	100,00	24,52	14,88	21,26	39,35
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 723,02	1 583,87	2 018,42*	2 963,43	3 474,56
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	75,65	10,73	755,88	2 235,66	17 401,83
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	17,00	5,06	33,96	22,21	27,67

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 11.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100 wg liczby pracowników

Pomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	111,56	111,62	110,65	110,79	94,54
Przychody na 1 podmiot w mln zł	88,65	93,47	100,49	83,98	100,56
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	99,67	101,88	104,36*	104,39	103,37
Inwestycje na przedsiębiorstwo	93,18	100,31	215,80	99,38	74,94
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	105,67	99,15	216,16	103,49	100,95

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły ponad 75 tys. zł i stanowiły około 93% średniej krajowej dla tego wskaźnika (tabela 11.6 i 11.7). Warto podkreślić, że w grupie przedsiębiorstw małych inwestycje na przedsiębiorstwo były ponaddwukrotnie wyższe niż średnia krajowa. Inwestycje na przedsiębiorstwo średnie wynosiły 2,2 mln zł, co stanowiło 99% średniej krajowej, a inwestycje na przedsiębiorstwo mikro 10 tys. zł – równały się średniej krajowej dla tej grupy wielkości przedsiębiorstw.

12. Województwo śląskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie śląskim w systemie REGON znajdowało się ok. 452 tys. przedsiębiorstw, należących i do sektora MŚP i do grupy dużych przedsiębiorstw (tabela 12.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 94%), wśród których istotną grupą były również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły prawie 12% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. Jest to, po województwie mazowieckim, najwyższy odsetek spośród wszystkich regionów. Dość równomiernie rozkłada się udział poszczególnych grup przedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw w regionie.

Tabela 12.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

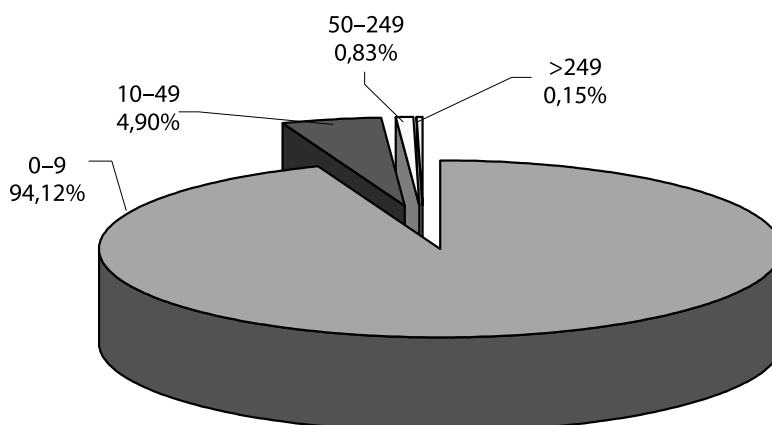
Śląskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	451 791	32 668	425 136	22 170	3 764	721
Udział regionu w Polsce (%)	11,91	11,11	11,81	13,91	12,44	13,18
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	30 966	593	30 443	440	64	19
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	12,05	11,13	12,03	13,14	13,06	15,57
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	33 794	1 290	33 185	553	47	9
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	10,76	9,63	10,73	12,81	10,63	10,71

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku powstało ok. 34 tys. firm, blisko 11% wszystkich nowo powstałych firm w Polsce, z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 12.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano 31 tys. firm, co stanowi 12% wszystkich firm zlikwidowanych w kraju. Największy udział regionu wśród przedsiębiorstw zlikwidowanych dotyczył firm dużych (prawie 16%), natomiast najmniejszy udział zanotowały firmy mikro (12%). Z kolei jeśli chodzi o nowo powstałe przedsiębiorstwa, najwyższy udział przypadł firmom małym (blisko 13%), podczas gdy w pozostałych grupach różnice te już nie były tak wyraźne i wahały się w granicach 10%–11%).

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 14% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pojawiają się *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Budownictwo* z 10-procentowymi udziałami. W sektorze publicznym dominowała jedna branża *Obsługa nieruchomości i firm* z 53-procentowym udziałem. MŚP z udziałem kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (40%) i *Przetwórstwo przemysłowe* (22%). Co trzecia nowo utworzona firma pochodziła z branży handlowej, natomiast 15% działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*. Wśród zlikwidowanych dominowała również działalność handlowa, która zanotowała najpoważniejszy bilans ujemny w stosunku liczby przedsiębiorstw nowo powstałych do zlikwidowanych. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*).

Wykres 12.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie śląskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo śląskie utrzymuje przeciętną pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 97 MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 12.2), co dało regionowi dopiero ósme miejsce w rankingu województw. Kolejne wskaźniki również świadczą o dość przeciętnym poziomie przedsiębiorczości w regionie. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło odległe jedenaste miejsce (7,26 firm na 1000 mieszkańców), a w przypadku zlikwidowanych – dziewiąte miejsce (6,65 firm na 1000 mieszkańców). Region utrzymał również ósme miejsce z roku 2006 r. jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców (1,16 firm na 1000 mieszkańców).

Tabela 12.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Śląskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	96,92	8
MŚP nowo powstałe	7,26	11
MŚP zlikwidowane	6,65	9
MŚP z kapitałem zagranicznym	1,16	8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 18,3 mld zł (tabela 12.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 1,4 mld zł, na małe firmy 1,3 mld zł, na średnie – 3,2 mld zł i na firmy duże – ponad 12 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. w sektorze MPS wzrósł udział nakładów firm mikro (z 6,9% w 2006 r. do 8% w 2007 r.) kosztem udziału firm dużych, których udział spadł z 68% w 2006 r. do 66,7 w roku 2007). Udziały w pozostałych grupach firm utrzymały się na poziomie 7% dla firm małych i ok. 17,5% dla firm średnich.

Tabela 12.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Śląskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	18 327 610,00	1 467 543,00	1 341 430,00	3 284 200,00	12 234 437,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	8,01	7,32	17,92	66,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród śląskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (31%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* z 20-procentowym udziałem, *Obsługa nieruchomości i firm* (18%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa inwestycji MŚP*).

Tabela 12.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Śląskie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	74,16	70,20	65,56	77,11
Środki budżetowe	1,94	1,78	2,82	1,71
Kredyty i pożyczki krajowe	10,96	22,18	20,95	6,74
Środki zagraniczne ogółem:	3,14	3,08	4,98	2,61
W tym zagraniczne kredyty	0,70	0,08	1,35	0,59
Inne źródła	3,47	2,25	4,35	3,36
Nakłady niefinansowe	6,34	0,51	1,34	8,47

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przedsiębiorstwa województwa śląskiego w ponad 74% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 12.4). Częściej ze środków własnych korzystały firmy małe (70%) niż firmy średnie (w 65%). Drugim co do

wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym przez przedsiębiorstwa były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było ponadtrzykrotnie istotniejsze niż dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały przedsiębiorstwa średnie (ich inwestycje były niemal w 5% finansowane z tego źródła). Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, a nawet ich rola ogółem zmalała w porównaniu z rokiem 2006, jedynie w przypadku przedsiębiorstw średnich ich udział nieznacznie się zwiększył.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Górnictwo i kopalnictwo*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Energochłonność przedsiębiorstw na Śląsku była powyżej poziomu krajowego, jedynie przedsiębiorstwa małe utrzymały poziom średni dla kraju. Materiałochłonność natomiast była nieco wyższa, zwłaszcza w przypadku dużych przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych blisko 2000 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 12.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (946 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był bardzo niski i wyniósł zaledwie 6%, gdy średnio w województwie sprzedaż eksportowa stanowiła 24% przychodów ogółem.

W województwie działała podobna liczba firm importujących (1957). Najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców – 965, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa – wyniosła 4 mld zł (tabela 12.5).

Tabela 12.5. Wymiana handlowa

Śląskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	1 991	946	770	275
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,24	0,06	0,16	0,34
Liczba firm importujących	1957	965	712	280
Wartość zakupów z importu w mln zł	46 100,13	4 861,97	8 179,08	33 059,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (patrz tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało blisko 200 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. prawie 43% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Śląskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły prawie 11% aktywnych podmiotów w kraju, co jest jednym z najwyższych udziałów. Jako w jedynym województwie (w stosunku do 2006 r.) liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie spadła. W regionie tym pracowało blisko 2 tys. osób mniej. Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (36%), a następnie w sektorze dużych przedsiębiorstw (34%).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ok 1,7 mln zł (tabela 12.6), o 10% mniej niż wyniosła średnia krajowa i również przychody we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw były zbliżone do średniej krajowej dla poszczególnych grup. Największy udział w przychodach wszystkich przedsiębiorstw regionu miały firmy duże (43%), a następnie średnie (23%) i mikro (ok. 20%). W porównaniu z 2006 rokiem niewiele zmieniła się struktura udziału przedsiębiorstw w przychodach regionu. Spadł nieco udział mikroprzedsiębiorstw z 21,1% w 2006 r. do 19,85% w 2007 r., a wzrósł nieco przedsiębiorstw średnich z 22,4% w 2006 r. do 23,6% w 2007 r. Udziały małych i dużych firm pozostały na zbliżonym poziomie, odpowiednio 13% i 43%.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było o 5% wyższe od średniej krajowej (tabela 12.7). W porównaniu ze średnią krajową najwyższe przeciętne wynagrodzenie osiągane było w przedsiębiorstwach dużych (110% średniej krajowej), a najniższe w przedsiębiorstwach średnich (96% średniej krajowej). Najwyższe przeciętne wy-

nagrodzenie brutto osiągnęte było również w przedsiębiorstwach dużych – 3681 zł – było ono ponaddwukrotnie wyższe niż w przedsiębiorstwach mikro (tabela 12.6).

Tabela 12.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Śląskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	192 679	183 855	6 409	1 980	435
Udział regionu w Polsce (%)	10,84	10,73	14,18	12,81	13,40
Struktura pracujących (%)	Liczba: 1 138 397	36	12	18	34
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,8	0,37	7,31	40,71	345,44
Struktura przychodów (%)	100,00	19,85	13,52	23,26	43,36
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 878	1 522	1 915*	2 715	3 681
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	95	9	273	1 932	25 824
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	16,15	3,90	12,51	18,41	29,09

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 12.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Śląskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	88,80	87,89	116,16	104,94	109,75
Przychody na 1 podmiot w mln zł	110,68	95,51	86,45	96,42	94,87
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	105	98	99*	96	110
Inwestycje na przedsiębiorstwo	118	80	78	86	111
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	100,39	76,45	79,66	85,75	106,12

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 95 tys. zł i przewyższały średnią krajową o ponad 10 tys. zł, tj. o ok. 18% (tabela 12.7). Największa różnica, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji wśród przedsiębiorstw, dotyczyła przedsiębiorstw dużych, których inwestycje na poziomie 25 mln zł na podmiot były wyższe o 11% w stosunku do średniej krajowej. W przypadku firm z sektora MŚP inwestycje były niższe od średniej krajowej, w przedsiębiorstwach mikro o 20%, małych o 22%, a w średnich o 14%.

13. Województwo świętokrzyskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie świętokrzyskim w systemie REGON znajdowało się ponad 110 tys. przedsiębiorstw (tabela 13.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 95%). Dość istotną grupę stanowiły (podobnie jak w większości województw) firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły niecałe 3% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. Jest to jeden z najniższych odsetek spośród wszystkich regionów. Niższe wyniki uzyskały jedynie województwa podlaskie, opolskie i lubuskie.

Tabela 13.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

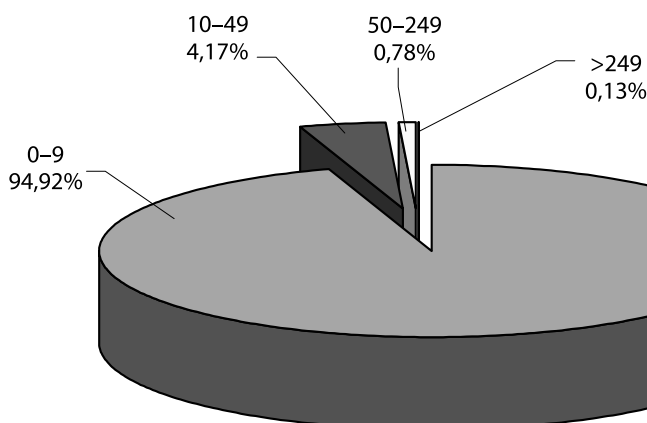
Świętokrzyskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	110614	7904	104984	4613	871	146
Udział regionu w Polsce (%)	2,92	2,69	2,92	2,89	2,88	2,67
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	6847	108	6738	97	11	1
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	2,66	2,03	2,66	2,90	2,24	0,82
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	7709	232	7581	117	9	2
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	2,45	1,73	2,45	2,71	2,04	2,38

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku powstało ok. 7,7 tys. firm, z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 13.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano blisko 7 tys. firm. Warto zwrócić uwagę na fakt, że firm średnich zlikwidowano więcej niż założono nowych. Największy udział regionu wśród przedsiębiorstw zlikwidowanych w kraju dotyczył firm małych (2,9%), ale jednocześnie miały one największy udział w nowo powstałych przedsiębiorstwach (tylko 2,71%, ale w skali słabych wskaźników regionu i tak był to udział najwyższy). Najwięcej przedsiębiorstw nowo powstałych w stosunku do zlikwidowanych było w firmach mikro (nowo powstałych było prawie o 1000 więcej niż zlikwidowanych).

W sektorze prywatnym najczęściej firm specjalizowało się w *Handlu i naprawach* (ponad 40%), 12% firm działało w sekcji *Budownictwo*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiają się *Obsługa nieruchomości i firm* (11%) oraz *Przetwórstwo przemysłowe* z 10-procentowym udziałem. W sektorze publicznym dominowała jedna branża – *Edukacja* z ponad 40-procentowym udziałem. MŚP z udziałem kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (44%) i *Przetwórstwo przemysłowe* (21%). Prawie co czwarta nowo powstała firma rozpoczęła działalność handlową, a 10% zajęło się *Obsługą nieruchomości i firm*. Wśród przedsiębiorstw likwidowanych również dominowały te dwie branże z wynikami odpowiednio 41% i 15%, ale tylko *Obsługa nieruchomości i firm* zanotowała dość poważny ujemny bilans stosunku przedsiębiorstw utworzonych do zlikwidowanych. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 13.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie świętokrzyskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo świętokrzyskie utrzymuje dość niską pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 86 MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 13.2), co dało regionowi dopiero dwunaste miejsce w rankingu województw. Kolejne wskaźniki również świadczą o tym, że w województwie poziom przedsiębiorczości ma jeszcze sporo do nadrobienia w stosunku do innych regionów. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło czternaste miejsce (6,04 firm na 1000 mieszkańców), a w przypadku zlikwidowanych – trzecie miejsce. Region pozostał także na jednym z ostatnich miejsc – czternastym, jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców (0,46 firm na 1000 mieszkańców).

Tabela 13.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Świętokrzyskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	86,60	12
MŚP nowo powstałe	6,04	14
MŚP zlikwidowane	5,37	3
MŚP z kapitałem zagranicznym	0,46	14

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Investycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 2,7 mld zł (tabela 13.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 400 mln zł, na małe firmy 226 mln zł, na średnie – 620 mln zł i na firmy duże – ponad 1,5 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. spadł udział nakładów firm z sektora MŚP, małych firm z 12% w 2006 r. do 8% w 2007 r., firm średnich z 31% do 23%. Firmy mikro nieco zwiększyły udziały w nakładach, zbliżając się do poziomu 13%.

Tabela 13.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Świętokrzyskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	2 721 640,00	372 694,00	225 706,00	619 388,00	1 503 852,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	13,69	8,29	22,76	55,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród świętokrzyskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (35%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* z 16-procentowym udziałem, *Obsługa nieruchomości i firm* (10%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Przedsiębiorstwa województwa świętokrzyskiego w prawie 70% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 13.4). Ze środków własnych równie często korzystały firmy małe i średnie, jak i duże (różnice wahały się do 3 p.p.). Drugim co do wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym przez przedsiębiorstwa były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było podobnie istotne, jak dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały przedsiębiorstwa duże (ich inwestycje były w 10,4% finansowane z tego źródła). Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, jednakże przez przedsiębiorstwa z sektora MŚP, zwłaszcza firmy małe, wykorzystywane były częściej niż środki zagraniczne.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę*. W sektorze MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Zarówno energochłonność, jak i materiałochłonność przedsiębiorstw w Świętokrzyskim były wyższe od poziomu krajowego we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Tabela 13.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Świętokrzyskie	Razem	0–49	50–249	>249
Środki własne	69,45	71,00	72,00	67,84
Środki budżetowe	2,97	5,00	2,09	3,07
Kredyty i pożyczki krajowe	16,89	16,00	18,55	16,19
Środki zagraniczne ogółem:	7,02	2,98	1,86	10,45
W tym zagraniczne kredyty	5,23	0,02	0,64	8,58
Inne źródła	1,91	5,00	2,25	1,17
Nakłady niefinansowe	1,75	0,03	3,26	1,28

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych ponad 300 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 13.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie średnich przedsiębiorstw (142 podmioty). Z drugiej strony w tych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był niższy niż w przedsiębiorstwach dużych. Niemniej jednak sprzedaż eksportowa w województwie stanowiła zaledwie 13% przychodów ogółem.

W województwie działała mniejsza liczba firm importujących (296). Najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców (123), choć wartość ich zakupów z importu była najniższa – wyniosła niecałe 400 mln zł (tabela 13.5).

Tabela 13.5. Wymiana handlowa

Świętokrzyskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	337	137	142	58
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,13	0,04	0,08	0,19
Liczba firm importujących	296	123	115	58
Wartość zakupów z importu w mln zł	2767,84	359,01	593,95	1814,88

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (patrz tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało ponad 46 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. prawie 42% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Świętokrzyskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły tylko niecałe 3% aktywnych podmiotów w kraju, co jest jednym z najniższych udziałów, słabszy wynik osiągnęły tylko województwa podlaskie i opolskie. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła jedynie o 16 tys. Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (45%), a najmniej w grupie przedsiębiorstw małych (13%).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ok 1,3 mln zł (tabela 13.6), o 0,4 mln zł mniej niż wyniosła średnia krajowa. Również przychody we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw były niższe od średniej krajowej dla poszczególnych grup. Najbardziej od przeciętnej krajowej odbiegały przychody dużych firm, ale z drugiej strony miały one największy udział w przychodach wszystkich przedsiębiorstw regionu (35%). Firmy średnie miały bardzo podobne udziały dochodzące do 26%. Zdecydowanie najmniejszy udział przypadł firmom małym – zaledwie 13%. W porównaniu z 2006 rokiem udziały wszystkich grup przedsiębiorstw pozostały na zbliżonym poziomie.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było o 16% niższe od średniej krajowej (tabela 13.7). Największe różnice można zauważyć w przypadku przedsiębiorstw małych i mikro (odpowiednio 79% i 76% średniej krajowej), a najmniejsze w przedsiębiorstwach średnich i dużych (odpowiednio 93% i 91% średniej krajowej). Najniższe przeciętne wynagrodzenie brutto cechowało przedsiębiorstwa mikro 1 185 zł i małe – 1 528 zł. Było to najniższa kwota wynagrodzenia w kraju (tabela 13.6).

Tabela 13.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Świętokrzyskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	46 603	44 860	1 267	393	83
Udział regionu w Polsce (%)	2,62	2,62	2,80	2,54	2,56
Struktura pracujących (%)	Liczba: 214 210	45	13	20	22
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,28	0,35	6,13	39,90	249,36
Struktura przychodów (%)	100,00	26,14	12,99	26,24	34,63
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 296	1 185	1 528*	2 647	3 063
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	64	10	275	2 438	14 938
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	13,99	4,67	12,56	22,26	26,57

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 13.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Świętokrzyskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	78,36	78,25	83,79	76,00	76,41
Przychody na 1 podmiot w mln zł	78,91	88,90	72,421	94,49	68,48
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	84	76	79*	93	91
Inwestycje na przedsiębiorstwo	79	94	78	108	64
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	86,99	91,49	79,95	103,71	96,94

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 64 tys. zł i były niższe od średniej krajowej o ok. 20 tys. (tabela 13.7). W stosunku do średniej krajowej w inwestycjach na przedsiębiorstwo w sektorze MŚP najkorzystniej wypadły przedsiębiorstwa średnie, których inwestycje na poziomie 2,4 mln zł stanowiły 108% średniej krajowej. W przypadku pozostałych firm inwestycje były już niższe od średniej krajowej, w mikroprzedsiębiorstwach o 6%, a w małych o 22%.

14. Województwo warmińsko-mazurskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie warmińsko-mazurskim w systemie REGON znajdowało się ok. 12 tys. przedsiębiorstw (tabela 14.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 94%), a wśród nich istotną grupę stanowiły również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły niewiele ponad 3% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. Jest to jeden z najniższych odsetków spośród wszystkich regionów.

Największy udział w skali kraju dla danej klasy miały firmy niezatrudniające pracowników, których udział wyniósł niecałe 5%.

Tabela 14.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

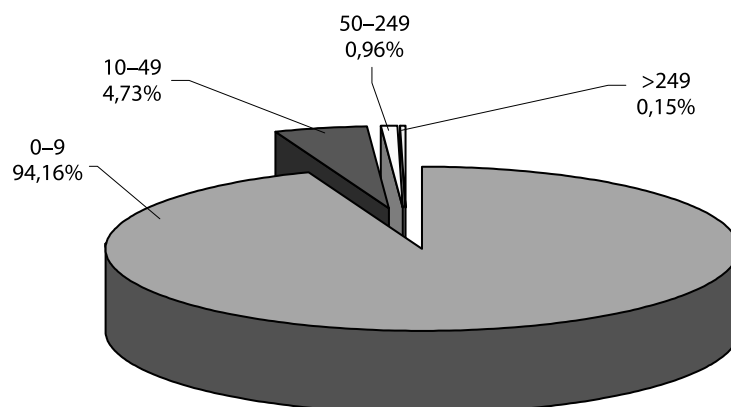
Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0	0-9	10-49	50-249	>249
Liczba przedsiębiorstw	115 342	14 211	108 598	5 463	1 110	171
Udział regionu w Polsce (%)	3,04	4,83	3,02	3,43	3,67	3,13
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	8932	177	8761	150	20	1
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	3,47	3,32	3,46	4,48	4,08	0,82
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	11 151	734	10 966	154	30	1
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	3,55	5,48	3,55	3,57	6,79	1,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku powstało ponad 11 tys. firm (3,5% wszystkich powstałych w Polsce), z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 14.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano ok. 9 tys. firm, w tym większość stanowiły również firmy mikro. Firm małych i średnich zlikwidowano więcej niż założono nowych, ale nie były to duże różnice. Największy udział regionu wśród przedsiębiorstw zlikwidowanych w kraju dotyczył firm małych (prawie 5%), najmniejszy zaś udział miały firmy duże (0,8%). Najwyższym wynikiem, jeśli chodzi o udział w Polsce nowo powstałych firm, wykazały się firmy średnie – prawie 7%.

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 15% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiają się *Budownictwo* oraz *Przetwórstwo przemysłowe* z 11-procentowym udziałem. W sektorze publicznym przewagę miały dwie branże – *Obsługa nieruchomości i firm* z 49-procentowym udziałem i *Edukacja* z udziałem 28%. MŚP z udziałem kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (32%) i *Przetwórstwo przemysłowe* (26%). *Handel i naprawy* (29%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* (14%) cieszyły się największym powodzeniem wśród nowo powstałych firm. Wśród likwidowanych dominowała również branża *Handel i naprawy* (36%), chociaż nie uzyskała ona ujemnego bilansu w stosunku nowo powstałych firm do firm zlikwidowanych. W zestawieniu tym najgorzej wypadła branża *Transport, gospodarka magazynowa i łączność*. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: *Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON*).

Wykres 14.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie warmińsko-mazurskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo warmińsko-mazurskie nie ma wysokiej pozycji na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 80 firm z sektora MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 14.2), co dało regionowi dopiero trzynaste miejsce w rankingu województw (słabiej wypadły tylko województwa lubelskie, podlaskie i podkarpackie) i takie samo miejsce województwo zajmowało w roku 2006. Inne wskaźniki dotyczące poziomu przedsiębiorczości w regionie również pozostały bez zmian w stosunku do roku 2006. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajmowało nadal dziewiąte miejsce, a w przypadku zlikwidowanych – siódme miejsce. Jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców, region zajmuje również dość odległe dwunaste miejsce.

Tabela 14.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Warmińsko-mazurskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	80,76	13
MŚP nowo powstałe	7,82	9
MŚP zlikwidowane	6,26	7
MŚP z kapitałem zagranicznym	0,52	12

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły ok. 3 mld zł (tabela 14.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło niecałe 0,5 mld zł, na małe firmy jeszcze mniej, gdyż niecałe 0,4 mld zł, na średnie – ponad 0,5 mld zł i na firmy duże – ponad 1,5 mld zł. Wzrósł nieco udział nakładów wśród małych firm (z 10,5% w 2006 r. do 12% w 2007 r.). Firmy mikro utrzymały udział w nakładach na poziomie ok. 15%, podobnie jak firmy średnie, których udział w nakładach utrzymał się blisko 21%. Jak widać w tabeli poniżej udział sektora MŚP w nakładach przedsiębiorstw w porównaniu z firmami dużymi, szczególnie jeśli uwzględnimy liczebność poszczególnych grup, jest nieznaczący.

Tabela 14.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	3 119 625,00	456 468,00	366 672,00	642 991,00	1 653 494,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	14,63	11,75	20,61	53,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród warmińsko-mazurskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (32%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* (17%) oraz *Obsługa nieruchomości i firm* z 16-procentowym udziałem, Najmniejszy udział zanotowały firmy z sekcji *Górnictwo i kopalnictwo*, *Edukacja* i *Pośrednictwo finansowe*. Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorstwa województwa warmińsko-mazurskiego prawie w 60% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 14.4). Najczęściej ze środków własnych korzystały firmy małe (aż 74%), a najrzadziej firmy duże (w 53%). Drugim co do wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym przez MŚP były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm średnich źródło to było istotniejsze niż dla firm małych, podobnie jak w przypadku środków budżetowych. Środki zagraniczne nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, zwłaszcza dla firm małych, były one natomiast aż w 4% wykorzystywane przez firmy średnie. Środki budżetowe były kolejnym ze źródeł finansowania, ale korzystały z nich częściej firmy duże niż przedsiębiorstwa MŚP.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*. Dla sektora MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Energochłonność przedsiębiorstw w warmińsko-mazurskim była wyższa niż średnia krajowa. Materiałochłonność również była nieco wyższa zarówno w sektorze MŚP, jak i w przypadku dużych przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Tabela 14.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	59,31	73,83	61,27	53,08
Środki budżetowe	4,13	2,62	3,63	4,95
Kredyty i pożyczki krajowe	25,12	17,70	24,99	27,78
Środki zagraniczne ogółem:	2,35	1,91	4,04	1,49
W tym zagraniczne kredyty	0,51	1,37	0,87	0,00
Inne źródła	2,54	3,63	3,81	1,39
Nakłady niefinansowe	6,55	0,31	2,25	11,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych niewiele ponad 400 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 14.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie średnich przedsiębiorstw (205 podmiotów). Z drugiej strony w średnich przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był niższy niż średnio w województwie (odpowiednio 12% i 20%).

W województwie działało nieco mniej firm importujących (326). Najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie średnich przedsiębiorców, choć wartość ich zakupów z importu była ponadtrzykrotnie niższa niż w przypadku przedsiębiorstw dużych (tabela 14.5).

Tabela 14.5. Wymiana handlowa

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	417	155	205	57
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,2	0,04	0,12	0,32
Liczba firm importujących	326	131	138	57
Wartość zakupów z importu w mln zł	3912,57	498,7	786,77	2627,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe oraz Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (patrz tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w załączniku).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało ok. 57 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. ok. 49% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Warmińsko-mazurskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły nieco tylko ponad 3% aktywnych podmiotów w kraju. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła zaledwie o 1,5 tys. Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (45%), jak również w sektorze przedsiębiorstw średnich (22%).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły ok. 1 mln zł (tabela 14.6), prawie o pół miliona mniej niż wyniosła średnia krajowa i również przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były dużo niższe w stosunku do średniej krajowej dla poszczególnych grup. Najbardziej od przeciętnej krajowej odbiegały przychody średnich i dużych przedsiębiorstw, które to były niższe prawie o 50%. W porównaniu z 2006 rokiem spadł udział przedsiębiorstw mikro w przychodach regionu (z 38,4% do 32,4%), a jednocześnie wzrósł udział przedsiębiorstw dużych (z 22% do 25%). Udziały firm małych i średnich pozostały na zbliżonym poziomie (odpowiednio 18% i 24%).

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było ok. 25% niższe od średniej krajowej (tabela 14.7). Najniższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięte było w przedsiębiorstwach mikro i wynosiło 1372 zł (tabela 14.6).

Tabela 14.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	56 613	54 412	1 594	530	77
Udział regionu w Polsce (%)	3,19	3,18	3,53	3,43	2,37
Struktura pracujących (%)	Liczba: 246 946	45	14	22	19
Przychody na 1 podmiot w mln zł	0,96	0,33	6,09	25,31	179,84
Struktura przychodów (%)	100,00	32,39	17,76	24,53	25,32
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 041	1 372	1 617*	2 197	2 574
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	50	8	298	1 541	13 830
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	11,39	4,11	13,49	15,26	22,53

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 14.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Warmińsko-mazurskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	85,14	84,88	94,28	91,67	63,40
Przychody na 1 podmiot w mln zł	59,45	83,12	72,05	59,95	49,39
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	75	88	84*	77	77
Inwestycje na przedsiębiorstwo	61	78	85	68	60
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	70,81	80,66	85,87	71,07	82,18

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 50 tys. zł i były niższe od średniej krajowej o 40% (tabela 14.7). Jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji na podmiot wśród MŚP, to w żadnej grupie inwestycje nie były wyższe od średniej krajowej. Najslabiej wypadły firmy duże, w których inwestycje były niższe od średniej krajowej o 40%. Wśród tych i tak dość słabych wyników najlepiej wypadły przedsiębiorstwa małe, gdzie wartość inwestycji na przedsiębiorstwo stanowiła 85% średniej krajowej. W przypadku województwa warmińsko-mazurskiego inwestycje na mikroprzedsiębiorstwa (w tys. zł) były znacząco niższe niż w pozostałych grupach przedsiębiorstw i wyniosły zaledwie ok. 8 tys. zł.

15. Województwo wielkopolskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie wielkopolskim w systemie REGON znajdowało się ok. 357 tys. przedsiębiorstw (tabela 15.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ok. 94%), wśród których istotną grupę stanowiły również firmy niezatrudniające pracowników. Firmy z regionu stanowiły blisko 10% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju. W ten sposób województwo wielkopolskie zajęło trzecie miejsce (za województwem mazowieckim i śląskim).

Tabela 15.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

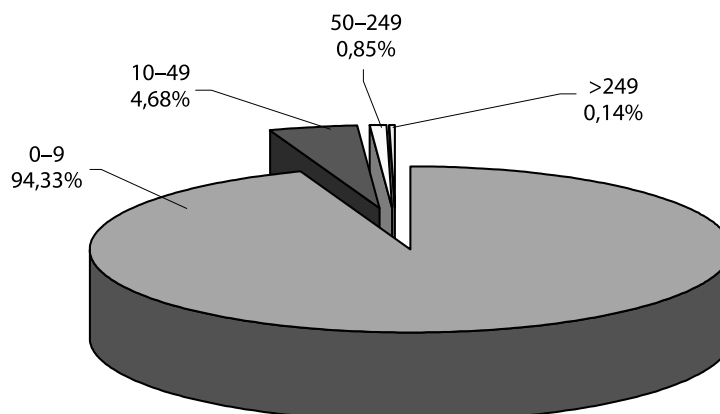
Wielkopolskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	356 647	23 749	336 421	16 694	3 045	487
Udział regionu w Polsce (%)	9,40	8,08	9,35	10,47	10,06	8,90
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	23 698	551	23 312	328	45	13
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	9,22	10,34	9,21	9,80	9,18	10,66
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	30 753	1 277	30 210	503	33	7
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	9,79	9,53	9,77	11,65	7,47	8,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku powstało ponad 30 tys. firm, z czego ponad 98% to firmy mikro (tabela 15.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano ponad 23 tys. firm mikro. Warto zwrócić uwagę na fakt, że firm średnich i dużych zlikwidowano więcej niż założono nowych. Województwo wielkopolskie pod względem utworzonych i zlikwidowanych przedsiębiorstw znajduje się w pierwszej czwórce województw. Największy udział regionu wśród przedsiębiorstw zlikwidowanych dotyczył firm dużych (prawie 11%), w pozostałych grupach przedsiębiorstw udziały te były na zbliżonym 9% poziomie. Natomiast wśród nowo powstałych udział największy przypadł firmom małym (12%), najmniejszy zaś (7%) firmom średnim.

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 15% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiają się *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Budownictwo* z ok. 12-procentowym udziałami. W sektorze publicznym dominowała branża – *Edukacja* z 40-procentowym udziałem, a za nią znalazła się *Obsługa nieruchomości i firm* z 30% udziałem. MŚP z udziałem kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (38%) i *Przetwórstwo przemysłowe* (23%). Co trzecia firma nowo powstała pochodziła z branży handlowej, a 16% zajęło się *Obsługą nieruchomości i firm*. Wśród firm zlikwidowanych również dominowała branża handlowa. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt: struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 15.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie wielkopolskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo wielkopolskie utrzymuje stabilną pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości, a nawet w pewnych wskaźnikach wykazuje tendencję wzrostową. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 105 MŚP zarejestrowanych w REGON (tabela 15.2), co dało regionowi szóste miejsce w rankingu województw. Kolejne wskaźniki również dobrze świadczą o poziomie przedsiębiorczości w regionie. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło również szóste miejsce. Region utrzymał się również na szóstej pozycji z roku 2006 r., jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców. Jedynie jeśli chodzi o liczbę firm zlikwidowanych, region zajął dość odległe 10 miejsce.

Tabela 15.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Wielkopolskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	105,16	6
MŚP nowo powstałe	9,08	6
MŚP zlikwidowane	6,99	10
MŚP z kapitałem zagranicznym	1,58	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły prawie 11 mld zł (tabela 15.3), z czego na mikro i na małe przedsiębiorstwa przypadło po 1,4 mld zł, na średnie – prawie o miliard więcej 2,4 mld zł i na firmy duże – ok. 6 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. wzrósł udział nakładów firm dużych (z 41,6% w 2006 r. do 52,9% w 2007 r.), a z drugiej strony spadł znacznie udział nakładów wśród mikro firm (z 22% w 2006 r. do 13% w 2007 r.). Nieco zmalały też udziały firm małych (14,4% w 2006 r. do 12,7% w 2007 r.). Firmy średnie utrzymały udział w nakładach na poziomie ok. 22%. Jak widać w tabeli poniżej udział sektora MŚP w nakładach przedsiębiorstw w porównaniu z firmami dużymi, szczególnie, jeśli uwzględnimy liczebność poszczególnych grup, jest dużo mniejszy.

Tabela 15.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Wielkopolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	10 974 568,00	1 393 790,00	1 379 317,00	2 393 948,00	5 807 513,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	12,70	12,57	21,81	52,92

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród wielkopolskich MŚP największy udział w strukturze inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (37%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* z 17-procentowym udziałem, *Obsługa nieruchomości i firm* (8%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorstwa województwa wielkopolskiego w 76% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 15.4). Częściej ze środków własnych korzystały firmy średnie (prawie 70%) niż firmy małe (w 66%). Drugim co do wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym przez MŚP były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było ponadtrzykrotnie istotniejsze niż dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały firmy średnie. Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji, a nawet ich rola nieznacznie zmalała w porównaniu z rokiem 2006.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*. Dla sektora MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Energochłonność przedsiębiorstw w Wielkopolsce nie odbiegała od poziomu krajowego we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Materiałochłonność natomiast była wyższa zarówno w sektorze MŚP, jak i w przypadku dużych przedsiębiorstw. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Tabela 15.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Wielkopolskie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	76,79	66,48	69,87	83,09
Środki budżetowe	1,13	0,61	1,45	1,15
Kredyty i pożyczki krajowe	14,68	26,94	19,32	8,76
Środki zagraniczne ogółem:	2,21	1,69	2,12	2,42
W tym zagraniczne kredyty	0,27	0,22	0,04	0,39
Inne źródła	3,27	2,36	5,60	2,54
Nakłady niefinansowe	1,92	1,93	1,63	2,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych prawie 1700 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 15.5). Pod tym względem województwo wielkopolskie znalazło się na trzecim miejscu za liderami – województwem mazowieckim i województwem śląskim. Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie średnich przedsiębiorstw (757 podmiotów), natomiast wśród firm dużych było ich ponaddwukrotnie mniej. Z drugiej strony w średnich przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był niższy prawie o połowę niż w firmach dużych i niższy niż średni udział sprzedaży eksportowej w województwie, który stanowił 19% wszystkich przychodów.

W województwie działała podobna liczba firm importujących (1602) i podobnie jak w przypadku firm eksportujących Wielkopolska zajęła trzecie miejsce. Najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa (tabela 15.5).

Tabela 15.5. Wymiana handlowa

Wielkopolskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	1668	676	757	235
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,19	0,06	0,12	0,26
Liczba firm importujących	1602	692	668	242
Wartość zakupów z importu w mln zł	36 581,36	4 818,93	7 405,88	24 356,55

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe oraz Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (patrz tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało blisko 180 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. prawie 50% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Wielkopolskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły ponad 10% aktywnych podmiotów w kraju. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie wzrosła o blisko 70 tys. Najwięcej pracujących zanotowano w grupie mikroprzedsiębiorstw (41%), a następnie w sektorze przedsiębiorstw dużych, w którym zatrudnienie znalazło 29% osób.

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły prawie 1,6 mln zł (tabela 15.6) i był to wynik bliski średniej krajowej. Przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były zbliżone do średniej krajowej dla poszczególnych grup. W grupie firm mikro i małych przychody te przewyższały nawet średnią krajową, odpowiedni o 7% i 8%, natomiast w grupie firm średnich i dużych były nieco niższe w stosunku do średniej krajowej (o 7%). W porównaniu z 2006 rokiem wzrósł udział przedsiębiorstw mikro w przychodach regionu (z 22% do 25%), przy jednoczesnym spadku udziału przedsiębiorstw dużych (z 42% do 40%). Udziały firm małych i średnich pozostały na zbliżonym poziomie (odpowiednio 14% i 22%).

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było nieznacznie niższe (o 10%) od średniej krajowej (tabela 15.7). Najniższy wskaźnik można zauważyć w przypadku przedsiębiorstw dużych, gdzie wynagrodzenie brutto jest niższe niż przy średniej krajowej o 15%. W przypadku przedsiębiorstw małych i średnich wartości są zbliżone. Najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osiągnięte było w przedsiębiorstwach dużych i wynosiło 2869 zł. Było to ponaddwukrotnie więcej niż w przedsiębiorstwach mikro (tabela 15.6).

Tabela 15.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Wielkopolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	178 344	172 120	4 244	1 646	334
Udział regionu w Polsce (%)	10,04	10,05	9,39	10,65	10,29
Struktura pracujących (%)	Liczba: 899 366	41	11	19	29
Przychody na 1 podmiot w mln zł	1,63	0,42	9,16	39,45	340,91
Struktura przychodów (%)	100,00	24,93	13,41	22,39	39,27
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 453	1 586	1 876*	2 654	2 869
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	69	8	401	1 816	18 713
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	13,76	3,86	17,44	17,33	24,21

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 15.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Wielkopolskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	112,94	113,06	105,70	119,88	115,80
Przychody na 1 podmiot w mln zł	100,05	107,21	108,30	93,42	93,62
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	90	102	97*	94	85
Inwestycje na przedsiębiorstwo	85	78	115	81	81
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	85,53	75,68	111,00	80,74	88,32

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 69 tys. zł i były niższe od średniej krajowej o około 10 tys. zł, tj. o ok. 15% (tabela 15.7). Największa różnica, jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji wśród MŚP, dotyczyła przedsiębiorstw małych, których inwestycje na poziomie 4 mln zł na podmiot przewyższały o 15% średnią krajową. Najniższe wartości zanotowały firmy mikro, których inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł wyniosły zaledwie 8 tys. zł.

16. Województwo zachodniopomorskie

Struktura podmiotowa

W 2007 roku w województwie zachodniopomorskim w systemie REGON znajdowało się ok. 212 tys. przedsiębiorstw (tabela 16.1). Zdecydowaną większość stanowiły przedsiębiorstwa mikro (ponad 95%), a wśród nich istotną grupę stanowiły firmy niezatrudniające pracowników. Mikroprzedsiębiorstwa odnotowały również najwyższy udział w liczbie firm mikro w kraju w porównaniu z innymi grupami wielkości (prawie 6%). Firmy z regionu stanowiły około 6% wszystkich firm zarejestrowanych w kraju.

Tabela 16.1. Podmioty zarejestrowane z REGON wg liczby pracowników

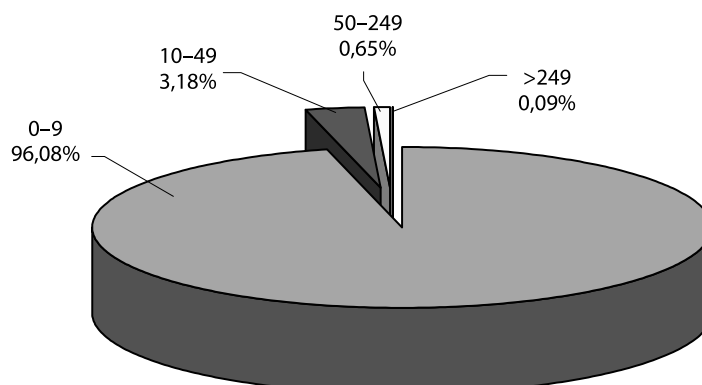
Zachodniopomorskie	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba przedsiębiorstw	211 727	20 889	203 419	6 733	1 378	197
Udział regionu w Polsce (%)	5,58	7,10	5,65	4,22	4,55	3,60
Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych	16 504	448	16 275	204	17	8
Zlikwidowane – udział w Polsce (%)	6,42	8,41	6,43	6,09	3,47	6,56
Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych	18 103	916	17 831	242	28	2
Nowo powstałe – udział w Polsce (%)	5,76	6,84	5,77	5,61	6,33	2,38

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2007 roku powstało ponad 18 tys. firm, z czego prawie 98% to firmy mikro (tabela 16.1). Jednocześnie w analizowanym roku zlikwidowano ponad 16 tys. firm mikro. Warto zwrócić uwagę na fakt, że firm dużych zlikwidowano więcej niż założono nowych. Firm dużych dotyczył także najwyższy udział regionu wśród przedsiębiorstw zlikwidowanych w skali kraju (ponad 6,5% w skali kraju w tej klasie firm). W przypadku przedsiębiorstw nowo powstałych największy udział zanotowały firmy niezatrudniające pracowników – blisko 7%. W tej grupie znalazło się też najwięcej przedsiębiorstw nowo powstałych w stosunku do zlikwidowanych (nowo powstałych było prawie dwukrotnie więcej niż zlikwidowanych).

W sektorze prywatnym co trzecia firma specjalizowała się w *Handlu i naprawach*, 16% firm działało w sekcji *Obsługa nieruchomości i firm*, w dalszej kolejności pod względem ważności branż pojawiają się *Budownictwo* z 12-procentowym udziałem oraz *Przetwórstwo przemysłowe* (9,2%). W sektorze publicznym dominowała jedna branża – *Obsługa nieruchomości i firm* z 60-procentowym udziałem. MŚP z udziałem kapitału zagranicznego przeważały w sekcjach *Handel i naprawy* (27%) i *Przetwórstwo przemysłowe* (26%). Niemal co czwarta nowo utworzona firma pochodziła z branży handlowej, a 19% firm powstało w branży budowlanej. Wśród zlikwidowanych przedsiębiorstw najwięcej znalazło się również w branży handlowej (31%) i *Obsłudze nieruchomości i firm* (18%). One też zanotowały ujemny bilans jeśli chodzi o stosunek liczby zlikwidowanych i nowych przedsiębiorstw. Szczegóły podziału branżowego znajdują się w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON).

Wykres 16.1. Struktura podmiotowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON w województwie zachodniopomorskim w 2007 r., wg liczby pracowników



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Województwo zachodniopomorskie utrzymuje wysoką pozycję na tle innych regionów pod względem podstawowych wskaźników obrazujących poziom przedsiębiorczości. W województwie w 2007 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 125 firm zarejestrowanych w REGON (tabela 16.2), co dało regionowi pierwsze miejsce w rankingu województw. Kolejne wskaźniki również bardzo dobrze świadczą o poziomie przedsiębiorczości w regionie. W przypadku nowo powstałych firm na 1000 mieszkańców województwo zajęło drugie miejsce, a jeśli chodzi o liczbę firm z kapitałem zagranicznym na 1000 mieszkańców, region utrzymał czwarte miejsce z roku 2006 r. Tylko pod względem przedsiębiorstw zlikwidowanych województwo zajęło najniższe 16 miejsce.

Tabela 16.2. MŚP zarejestrowane w REGON w stosunku do liczby mieszkańców

Zachodniopomorskie	Liczba firm na 1000 mieszkańców	Miejsce w Polsce
MŚP ogółem	125,00	1
MŚP nowo powstałe	10,70	2
MŚP zlikwidowane	9,74	16
MŚP z kapitałem zagranicznym	1,97	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Inwestycje i efektywność MŚP

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w regionie wyniosły 4,6 mld zł (tabela 16.3), z czego na mikroprzedsiębiorstwa przypadło 1,1 mld zł, na małe firmy ok. 0,4 mld zł, na średnie – 1,1 mld zł i na firmy duże – prawie 2 mld zł. W stosunku do roku 2006 r. zmalał udział nakładów firm dużych (z 46,3% w 2006 r. do 41,7% w 2007 r.) i średnich (z 29% w 2006 r. do 25% w 2007 r.), natomiast znacznie wzrósł udział nakładów wśród firm mikro (z 16% w 2006 r. do 24% w 2007 r.). Firmy małe utrzymały udziały w nakładach na poziomie odpowiednio ok. 9%. Jak widać w tabeli poniżej udział sektora MŚP w nakładach przedsiębiorstw w porównaniu z firmami dużymi, szczególnie jeśli uwzględnimy liczebność poszczególnych grup, jest nadal, dużo mniejszy.

Tabela 16.3. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw

Zachodniopomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Nakłady w tys. zł	4 595 167,00	1 123 325,00	415 503,00	1 140 241,00	1 916 098,00
Udział w nakładach przedsiębiorstw regionu (%)	100,00	24,45	9,04	24,81	41,70

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wśród zachodniopomorskich MŚP największy udział w strukturze branżowej inwestycji regionu miały podmioty z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* (25%), następnie podmioty z sekcji *Handel i naprawy* (18%) oraz *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę* (18%). Szczegółowe dane na temat struktury branżowej inwestycji można znaleźć w załączniku (tabela pt.: Struktura branżowa inwestycji MŚP).

Przedsiębiorstwa województwa zachodniopomorskiego w ponad 60% finansowały swoje inwestycje ze środków własnych (tabela 16.4). Najczęściej ze środków własnych korzystały firmy małe, rzadziej firmy średnie (w 54%). Drugim co do wielkości finansowania źródłem wykorzystywanym przez MŚP były kredyty i pożyczki krajowe. Dla firm małych i średnich źródło to było ponadtrzykrotnie istotniejsze niż dla firm dużych. Ze środków zagranicznych najchętniej korzystały przedsiębiorstwa duże (18%), a następnie średnie (8,5%). Środki budżetowe nie stanowiły istotnego źródła finansowania inwestycji pomimo, że ich rola nieznacznie wrosła w porównaniu z rokiem 2006.

Wśród przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię, gaz i wodę*. Dla sektora MŚP najwyższe przychody netto ze sprzedaży w przeliczeniu na podmiot osiągnęły firmy z sekcji *Handel i naprawy*. Szczegółowe dane na temat przychodów przedsiębiorstw, również tych prowadzących księgi przychodów i rozchodów, znajdują się w załączniku (tabela pt.: Przychody przedsiębiorstw według sekcji PKD).

Zarówno energochłonność, jak i materiałochłonność przedsiębiorstw w województwie nie odbiegała od poziomu krajowego. Szczegółowe dane dostępne są w załączniku.

Tabela 16.4. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw (%)

Zachodniopomorskie	Ogółem	0–49	50–249	>249
Środki własne	60,96	65,68	53,98	64,11
Środki budżetowe	1,51	1,97	0,69	1,90
Kredyty i pożyczki krajowe	17,38	25,10	30,08	7,84
Środki zagraniczne ogółem:	12,99	2,92	8,58	18,02
W tym zagraniczne kredyty	3,99	2,57	1,90	5,61
Inne źródła	3,06	3,19	3,45	2,79
Nakłady niefinansowe	4,10	1,14	3,21	5,33

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wymiana handlowa

W 2007 r. w województwie było zarejestrowanych około 770 firm prowadzących działalność eksportową (tabela 16.5). Najwięcej eksporterów znajdowało się w grupie małych przedsiębiorstw (427 podmiotów). Z drugiej strony w małych przedsiębiorstwach udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem był dość niski i wyniósł zaledwie 10%, gdy średnio w województwie udział sprzedaży eksportowej w przychodach firmy stanowił 25%.

Jest to jeden z najwyższych udziałów dla regionów w Polsce.

W województwie działało nieco mniej firm importujących (606). Najwięcej firm importujących było zarejestrowanych w grupie małych przedsiębiorców, choć wartość ich zakupów z importu była najniższa na tle pozostałych grup (tabela 16.5).

Tabela 16.5. Wymiana handlowa

Zachodniopomorskie	Ogółem	10–49	50–249	>249
Liczba firm eksportowych	765	427	284	54
Udział sprzedaży eksportowej w przychodach ogółem	0,25	0,1	0,18	0,39
Liczba firm importujących	606	329	224	53
Wartość zakupów z importu w mln zł	6 286,67	1 315,16	1 411,14	3 560,36

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Firmy eksportowe dominowały w sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy*. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku firm importerów (patrz tabela pt.: Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD).

Specyfika przedsiębiorstw aktywnych

W 2007 r. w województwie funkcjonowało blisko 100 tys. aktywnych przedsiębiorstw, tj. 43% wszystkich zarejestrowanych w regionie. Zachodniopomorskie przedsiębiorstwa aktywne stanowiły ponad 5% aktywnych podmiotów w kraju. W stosunku do 2006 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach aktywnych w regionie nie wzrosła znacząco (ok. 3 tys. osób). Warto zauważyć, że zdecydowanie najwięcej pracujących zanotowano w grupie przedsiębiorstw mikro (54%), w pozostałych sektorach struktura zatrudnienia rozłożyła się podobnie (12%, 18% i 16%).

Przychody przeciętnego przedsiębiorstwa w regionie wyniosły około 1 mln zł, tj. ok. 0,6 mln zł mniej niż średnia krajowa (tabela 16.6). Również przychody we wszystkich grupach przedsiębiorstw były niższe w stosunku do średniej krajowej dla poszczególnych grup. Najbardziej od średniej krajowej odbiegały przychody średnich i dużych przedsiębiorstw, które były niższe o prawie 30% w przypadku średnich firm i aż 36% w przypadku firm dużych. Udziały przedsiębiorstw w przychodach regionu pozostały na zbliżonym poziomie w porównaniu z 2006 rokiem.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto było nieco niższe od średniej krajowej (o 15%) (tabela 16.7). Największe różnice można zauważyć w przypadku przedsiębiorstw dużych – 88% średniej krajowej, a najmniejsze w przedsiębiorstwach mikro – 96% średniej krajowej. Stosunkowo najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto osią-

gane było w przedsiębiorstwach dużych. Było ono prawie dwukrotnie wyższe niż w przedsiębiorstwach mikro i małych (tabela 16.6).

Tabela 16.6. Przedsiębiorstwa aktywne

Zachodniopomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw	96 333	93 794	1 873	586	80
Udział regionu w Polsce (%)	5,42	5,47	4,15	3,79	2,46
Struktura pracujących (%)	Liczba: 349 462	54	12	18	16
Przychody na 1 podmiot w mln zł	0,88	0,36	7,57	30,73	236,57
Struktura przychodów (%)	100,00	39,80	16,69	21,21	22,29
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	2 321	1 489	1 828*	2 625	2 972
Inwestycje na przedsiębiorstwo w tys. zł	54	14	301	2 458	24 219
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach w tys. zł	21,66	6,70	13,69	23,48	33,78

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Tabela 16.7. Przedsiębiorstwa aktywne, gdy przeciętna dla Polski = 100

Zachodniopomorskie	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Liczba aktywnych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców	122,10	123,31	93,37	85,42	55,51
Przychody na 1 podmiot w mln zł	54,23	91,98	89,478	72,77	64,97
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne brutto w zł	85	96	94*	92	88
Inwestycje na przedsiębiorstwo	67	127	86	109	104
Inwestycje na pracującego w przedsiębiorstwach	92,71	131,34	87,12	109,40	123,24

* dotyczy przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 0 do 49.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

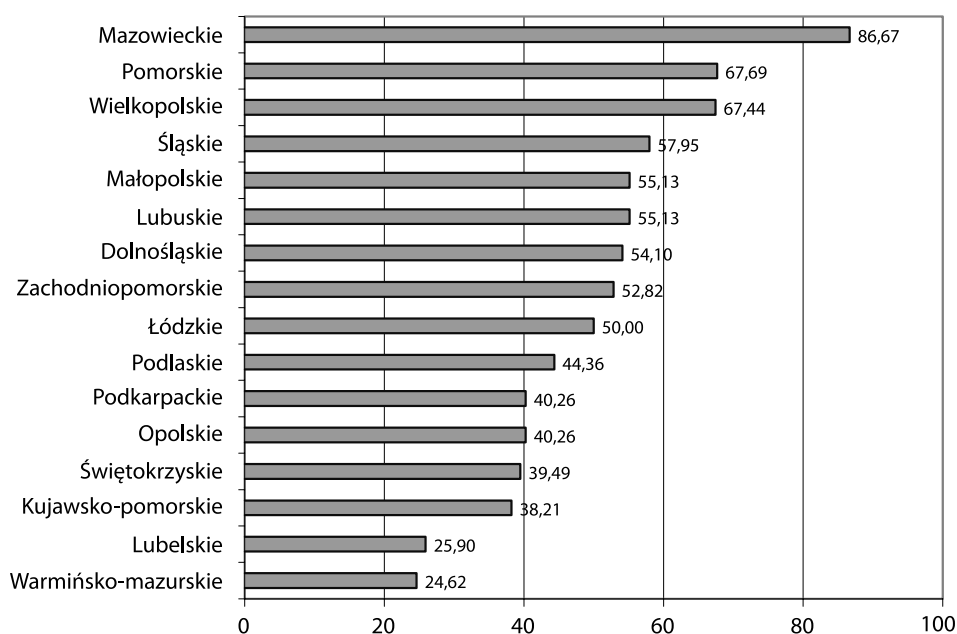
Inwestycje na przedsiębiorstwo przeprowadzone w 2007 r. w województwie wyniosły 54 tys. zł i były niższe od średniej krajowej o około 30 tys. zł, tj. prawie 30% (tabela 16.7). Jednak firmy mikro, średnie i duże pod względem inwestycji przewyższały średnią krajową. Firmy mikro nawet o 27%, firmy średnie o 9%, duże tylko o 4%. Jeśli chodzi o wielkość przeprowadzonych inwestycji wśród MŚP, to inwestycje przedsiębiorstw małych na poziomie 300 tys. zł na podmiot były niższe o 14% od średniej krajowej. Podobnie jak w pozostałych województwach inwestycje na mikroprzedsiębiorstwa były istotnie niższe niż w pozostałych grupach przedsiębiorstw.

17. Podsumowanie – wskaźnik syntetyczny

Wskaźnik syntetyczny sporządzono na bazie miejsca regionu w 26 podrankingach województw obrazujących kształtowanie się zmiennych, dotyczących rozwoju przedsiębiorczości w 2007 roku. Uwzględniono następujące wskaźniki:

- Liczba przedsiębiorstw aktywnych na 1000 mieszkańców (przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie);
- Liczba pracujących na aktywny podmiot mikro, mały i średni;
- 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, średnie przedsiębiorstwo aktywne;
- Nakłady inwestycyjne na pracującego w aktywnym przedsiębiorstwie mikro, małym i średnim.

Wykres 17.1. Poziom przedsiębiorczości w regionach, wskaźnik syntetyczny



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

Wskaźnik syntetyczny (WS) został sporządzony według wzoru:

$$WS = (p \cdot n - x) \cdot 100 / \max((p \cdot n - x))$$

gdzie:

n – liczba zmiennych,

x – liczba punktów za zmienne stanowiąca sumę miejsc zajętych przez region w rankingu w poszczególnych podrankingach,

p – liczba miejsc w rankingu,

max (p·n-x) – maksymalna liczba punktów, jakie można uzyskać w przypadku zajęcia pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach.

Wartość wskaźnika to poziom zrealizowania przez region maksymalnego wyniku, czyli zajęcia pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach.

Liderem rankingu w 2007 roku było województwo mazowieckie, które miało najwięcej szans na zajęcie pierwszego miejsca w 26 podrankingach. Region utrzymał pozycję lidera z 2006 roku, jednak osiągnął niższą wartość wskaźnika, czyli zmniejszyła się jego szansa na zajęcie pierwszego miejsca we wszystkich podrankingach.

Drugie miejsce w rankingu zajęło województwo pomorskie, realizując prawie 68% szans na bycie liderem we wszystkich rankingach. Bardzo zbliżony wynik miało województwo wielkopolskie. Warto zauważyć, że wartość wskaźnika dla Pomorza, w porównaniu z 2006 rokiem spadła o ok. 2,5 pp., a dla Wielkopolski wzrosła o ok. 5 pp.

W porównaniu z rokiem poprzednim zdecydowanie poprawiła się pozycja województwa lubuskiego. Wartość wskaźnika wzrosła aż o ok. 11 pp. Największy spadek zanotowały województwa dolnośląskie i kujawsko-pomorskie (ok. 7 pp. każde).

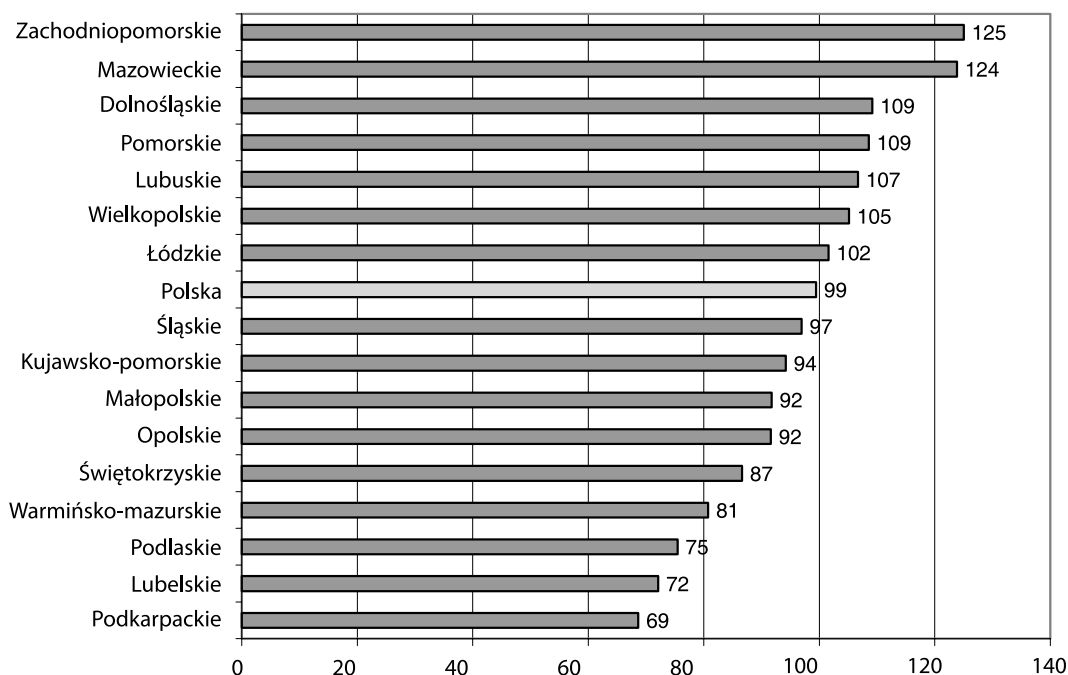
Najniższe szanse na zajęcie pierwszych miejsc we wszystkich rankingach zrealizowały województwa lubelskie i warmińsko-mazurskie.

Podsumowanie – porównanie województw dla najważniejszych wskaźników przedsiębiorczości

Liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, w tym przedsiębiorstw aktywnych

Liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców pokazuje poziom przedsiębiorczości w sposób dostosowany do wielkości województwa. Jak wynika z wykresu 17.2 liderem w tej kategorii jest województwo zachodniopomorskie (125 przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców). Z wynikiem niewiele słabszym na drugim miejscu znajduje się województwo mazowieckie (124 przedsiębiorstwa na 1000 mieszkańców). Powyżej średniej dla kraju znajdują się również województwa: dolnośląskie, pomorskie, lubuskie, wielkopolskie oraz łódzkie. Warto również podkreślić, że 5 województw z najniższymi wynikami to województwa Polski wschodniej.

Wykres 17.2. Liczba MŚP na 1000 mieszkańców w Polsce w 2007 roku – ujęcie regionalne

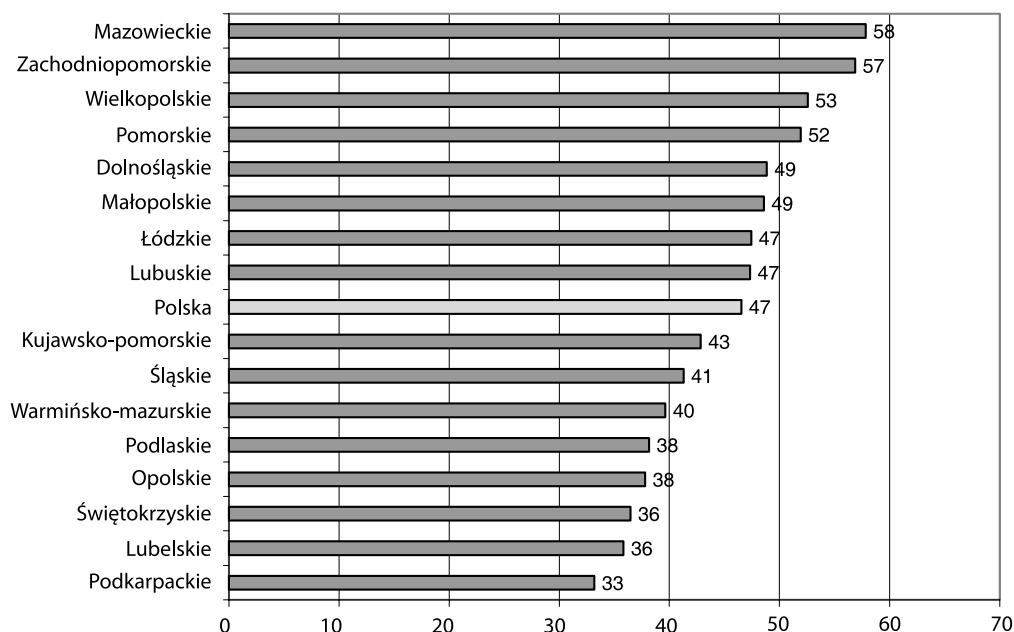


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Podobnie sytuację przedstawia się dla liczby przedsiębiorstw aktywnych (wykres 17.3). Liderami są tu województwo mazowieckie i zachodniopomorskie. Powyżej średniej dla kraju plasują się województwa: wielkopolskie, pomorskie, dolnośląskie, małopolskie, łódzkie oraz lubuskie. Podobnie jak w przypadku ogólnej liczby przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, tak i tutaj najniższe wartości osiągnęło 5 województw z Polski wschodniej. Warto również zwrócić uwagę na województwo opolskie, które w przypadku tego wskaźnika wypada słabiej.

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

Wykres 17.3. Liczba MŚP aktywnych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2007 roku – ujęcie regionalne



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2007 roku*, GUS (2009) Warszawa.

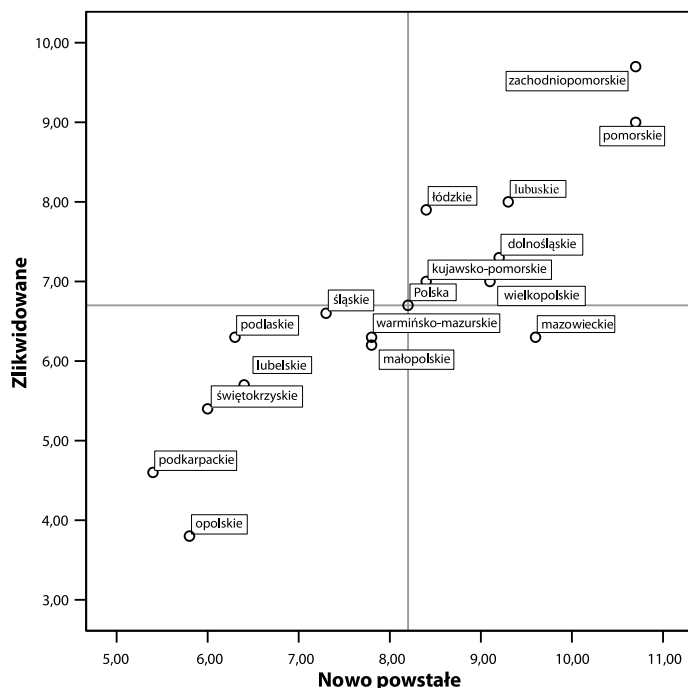
Przedsiębiorstwa nowo powstałe i zlikwidowane na 1000 mieszkańców

W 2007 roku najwięcej przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców powstało w województwach pomorskim i zachodniopomorskim (wykres 17.5). Jednakże na Pomorzu zlikwidowano mniejszą liczbę przedsiębiorstw, więc tu saldo wypada korzystniej niż u sąsiada z zachodu.

Również w przypadku tych wskaźników województwa Polski wschodniej oraz opolskie są na końcu rankingu. Jedynie Warmia i Mazury osiągnęły wyniki zbliżone do średniej krajowej.

Największa nadwyżka przedsiębiorstw nowo powstałych nad zlikwidowanymi miała miejsce w województwie mazowieckim. Jedynie w województwie podlaskim zlikwidowano taką samą ilość przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, co założono nowych.

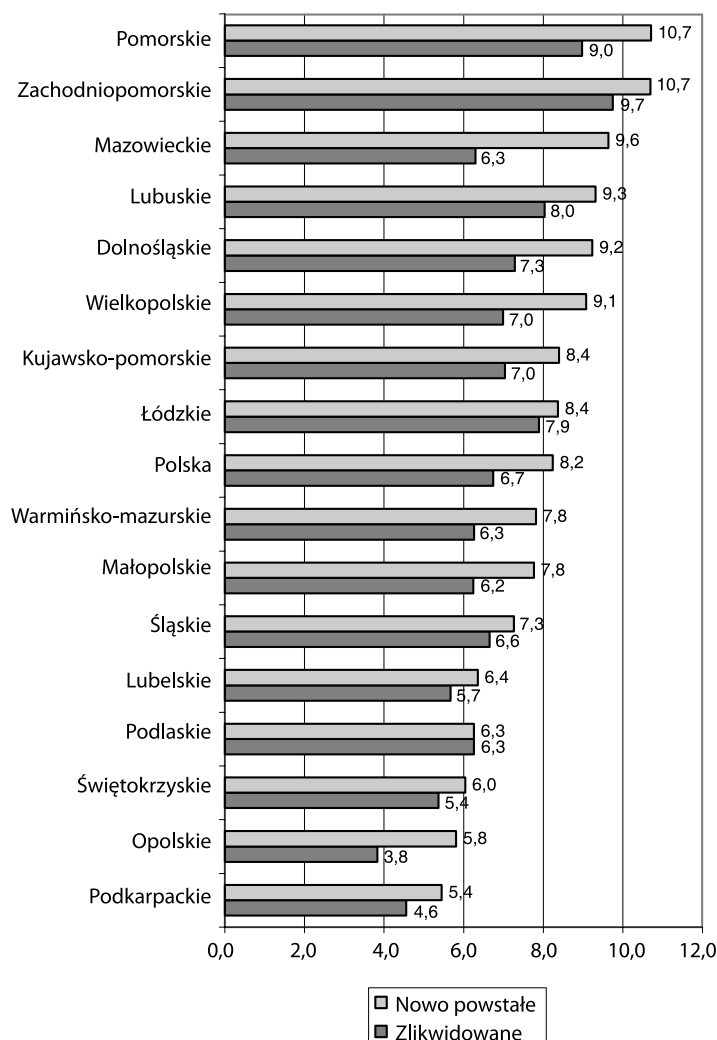
Wykres 17.4. Liczba MŚP nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2007 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na wykresie 17.4 zestawiono liczbę przedsiębiorstw zlikwidowanych i nowo powstałych na 1000 mieszkańców. W województwach, gdzie zakładano dużo przedsiębiorstw, jednocześnie dużo zlikwidowano. Linia pionowa i pozioma oznaczają poziomy średnie dla kraju. Województwo zachodniopomorskie, pomorskie, lubuskie, łódzkie, kujawsko-pomorskie, wielkopolskie oraz dolnośląskie mają wartości obu wskaźników powyżej średniej krajowej, czyli powstaje tam dużo przedsiębiorstw i jednocześnie wiele zostaje zlikwidowanych. Drugą, dość liczną, grupę stanowią przedsiębiorstwa, mające wartości obu wskaźników poniżej średnich krajowych. W tej grupie najslabiej wypadło województwo podkarpackie i opolskie. Na uwagę zasługują województwo mazowieckie, gdzie z jednej strony powstało więcej nowych przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców niż średnio w kraju, a z drugiej zlikwidowano mniej niż średnio w kraju.

Wykres 17.5. Liczba MŚP nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 mieszkańców w Polsce w 2007 roku – ujęcie regionalne

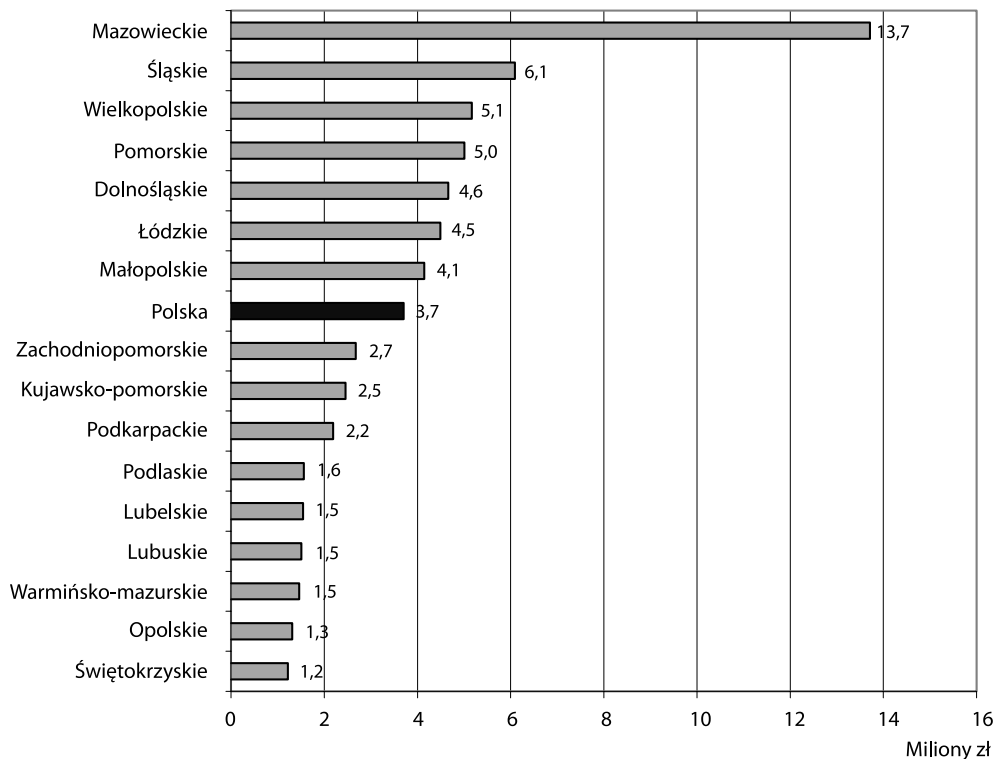


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Nakłady inwestycyjne i źródła ich finansowania

Najwyższe nakłady inwestycyjne ponosiły MŚP w województwie mazowieckim (wykres 17.6). Ich wartość była około dwukrotnie wyższa niż nakłady kolejnego województwa w rankingu – śląskiego. Powyżej średniej dla Polski znalazły się również województwa: wielkopolskie, pomorskie, dolnośląskie, łódzkie i małopolskie.

Wykres 17.6. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw sektora MŚP w 2007 roku – ujęcie regionalne

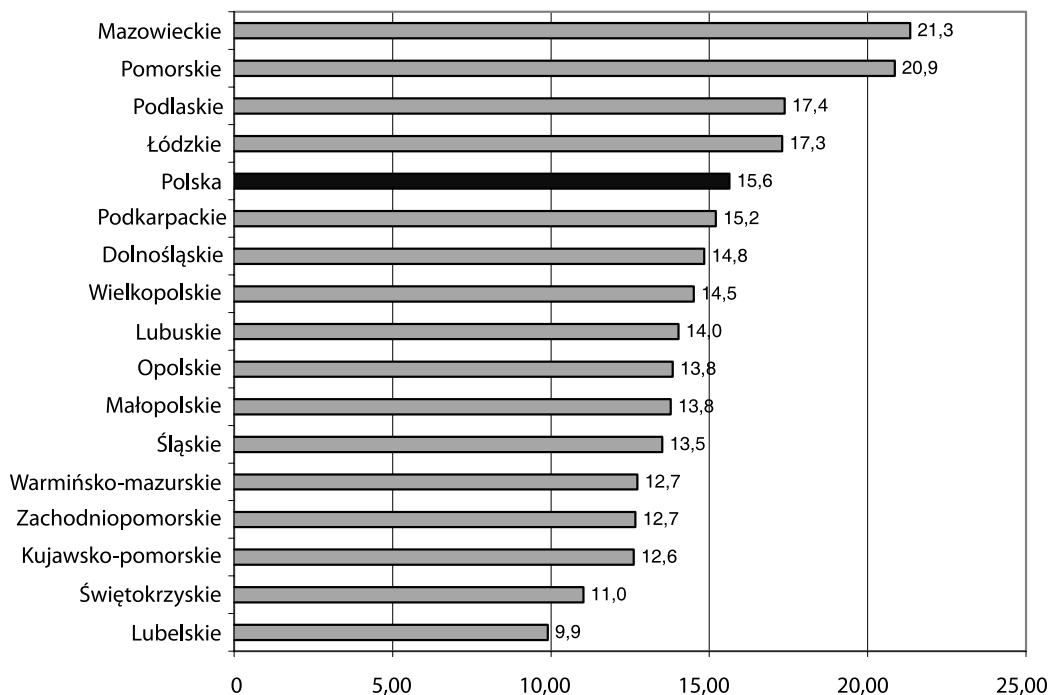


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Warto zauważyć, że w przypadku tego wskaźnika województwa wschodniej Polski również nie osiągnęły wysokich wyników w porównaniu z resztą kraju. Równie nisko w rankingu uplasowała się Opolszczyzna.

Gdy spojrzymy na średnią wartość nakładów, przypadającą na przedsiębiorstwo, sytuacja wygląda odmiennie (wykres 17.7). Wartości wyższe od średniej krajowej wciąż osiągają województwa mazowieckie, pomorskie i łódzkie. Jednakże pomiędzy tymi regionami znalazło się województwo podlaskie, a Podkarpacie znajduje się tuż poniżej średniej krajowej.

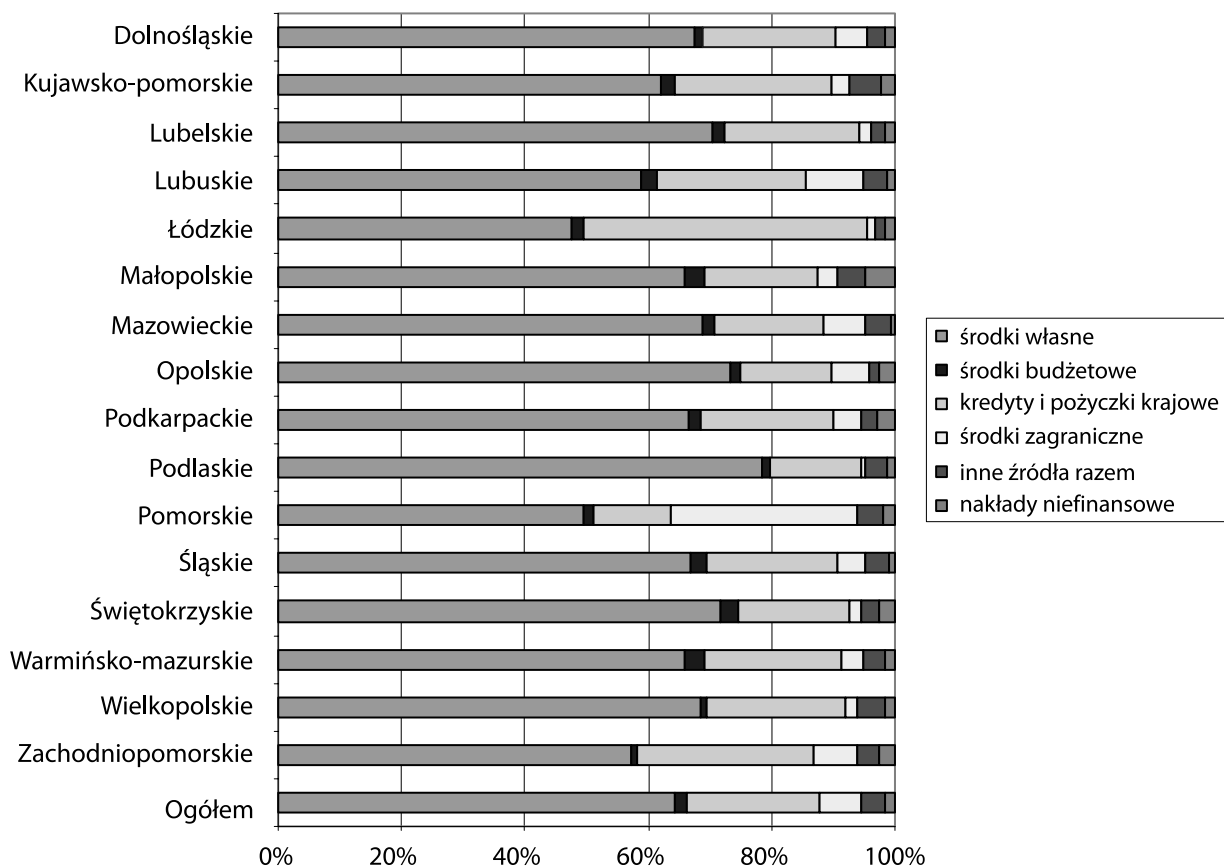
Wykres 17.7. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw sektora MŚP na przedsiębiorstwo w 2007 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Głównym źródłem finansowania inwestycji we wszystkich regionach są środki własne (wykres 17.8). Dla większości regionów kolejne pod względem wielkości finansowania źródło to kredyty i pożyczki krajowe. Wyjątek stanowi województwo pomorskie, gdzie duży udział inwestycji finansowany był ze środków zagranicznych. Warto też zwrócić uwagę na województwo łódzkie, gdzie kredyty i pożyczki krajowe były wykorzystywane w znacznie większym zakresie niż w innych regionach. W województwie małopolskim nakłady niefinansowe były częstsze niż w reszcie województw.

Wykres 17.8. Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw sektora MŚP w 2007 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

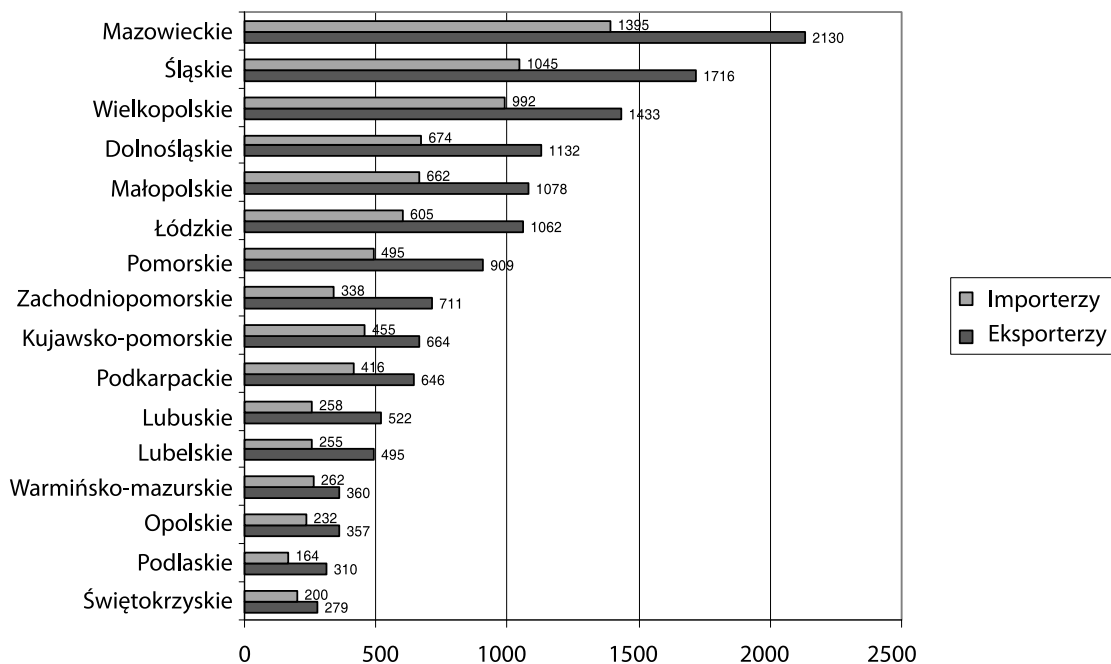
Wymiana handlowa

Na wykresach 17.9 i 17.10 przedstawiono dane dotyczące wymiany handlowej w poszczególnych województwach. Po pierwsze, warto zauważyć, że z jednej strony ilościowo eksporterzy przeważają nad importerami. Z drugiej strony wartość importu znacznie przekracza wartość eksportu.

W obu zestawieniach nie ma większej różnicy w kolejności regionów w rankingu. Można zatem powiedzieć, że wartość wymiany handlowej była zależna od ilości firm taką wymianę prowadzących. W obu kategoriach (importu i eksportu) wyróżniają się województwa mazowieckie, śląskie, wielkopolskie i dolnośląskie. Charakteryzują się zarówno dużą ilością firm eksportujących/importujących (w obu przypadkach powyżej średniego poziomu dla kraju), jak i wysokimi wartościami handlu zagranicznego (również powyżej średniej krajowej dla sprzedaży eksportowej i zakupów z importu).

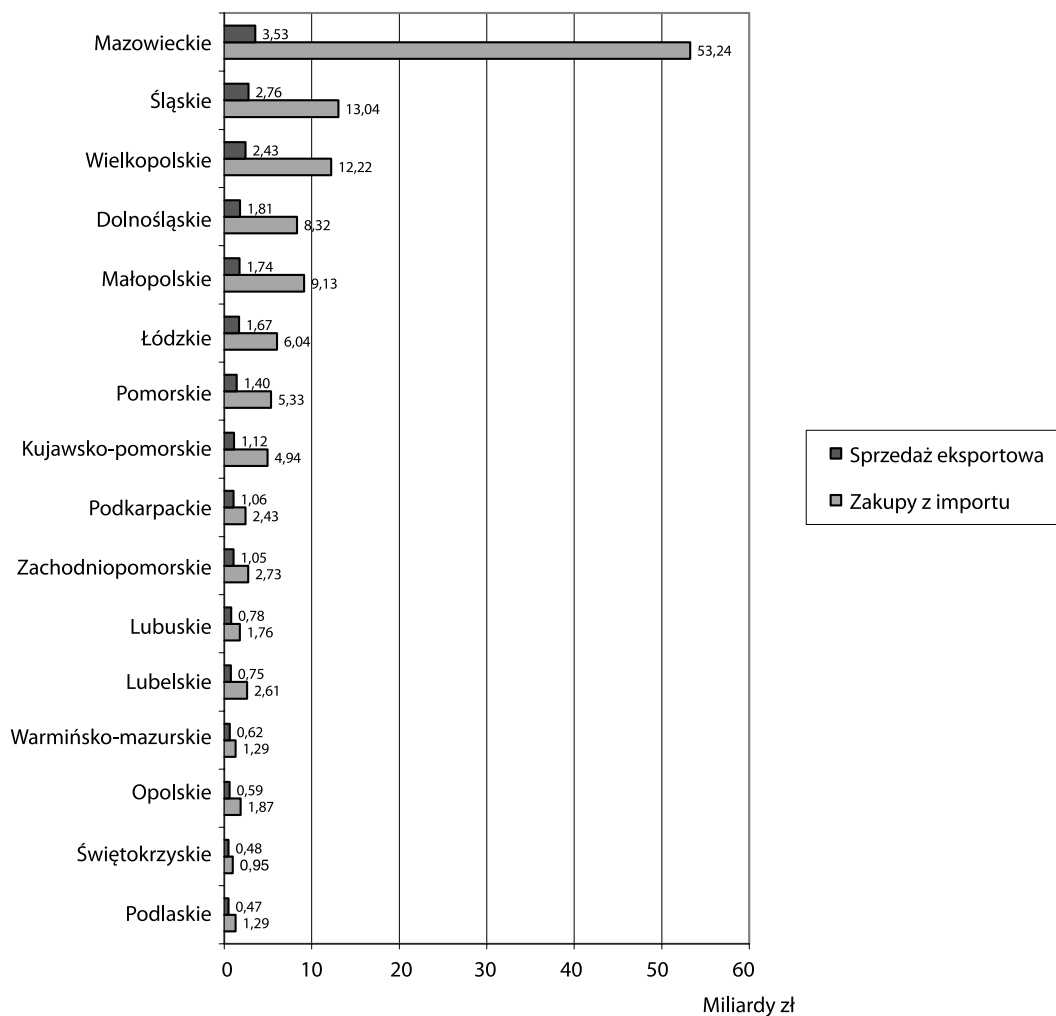
W przypadku handlu zagranicznego, podobnie jak dla wcześniej opisywanych wskaźników, na końcu rankingu znajdują się województwa Polski wschodniej oraz województwo opolskie. Jedynie Podkarpacie wypadło tu nieznacznie korzystniej, wyróżniając się na tle województw wschodnich.

Wykres 17.9. Liczba MŚP eksportujących i importujących w 2007 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Wykres 17.10. Wartość sprzedaży eksportowej i zakupów z importu MŚP w 2007 roku – ujęcie regionalne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (baza Pontinfo).

Z przedstawionych w tej części raportu informacji wynika, że na tle kraju pod względem rozwoju sektora MŚP zdecydowanie wyróżnia się województwo mazowieckie. Jest liderem większości przedstawionych rankingów oraz osiągnęło najwyższą wartość wskaźnika syntetycznego. Również bardzo dobrze prezentuje się sytuacja sektora MŚP w województwach pomorskim i wielkopolskim. Całościowo dobrze wypadło też województwo łódzkie, aczkolwiek wartość wskaźnika syntetycznego dla tego regionu była przeciętna. Najśłabsze wyniki pod względem rozwoju przedsiębiorczości osiągnęły województwa wschodniej Polski, choć na tle tej grupy pozytywnie wypadło Podkarpacie ze względu na wysokie nakłady inwestycyjne na przedsiębiorstwa sektora MŚP oraz na wymianę handlową (wskaźniki dotyczące demografii przedsiębiorstw są już zdecydowanie słabsze).

Załącznik 1, tabela 1

Tabela 1.1. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie dolnośląskim

Dolnośląskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	5 591,00
C	0,07	0,09	0,65	0,07	0,04	10,00
D	0,75	9,16	21,82	6,86	9,50	-172,00
E	0,51	0,06	0,17	0,10	0,06	15,00
F	0,31	11,10	7,99	17,68	11,31	2 324,00
G	0,12	32,45	37,63	26,54	36,59	-623,00
H	0,61	3,24	3,70	3,47	4,01	81,00
I	0,33	7,23	4,24	5,99	6,39	253,00
J	0,27	3,96	3,99	4,18	4,55	156,00
K	68,43	18,59	16,43	21,09	15,96	2 255,00
L	4,82	0,25	0,02	0,11	0,08	13,00
M	17,41	1,72	1,22	2,52	2,67	109,00
N	3,72	4,61	0,79	3,64	2,82	376,00
O	2,66	7,54	1,34	7,75	6,03	794,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.2. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie kujawsko-pomorskim

Kujawsko-pomorskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	2 811,00
C	0,00	0,07	0,65	0,07	0,08	2,00
D	1,29	10,36	21,82	8,16	9,81	-10,00
E	1,13	0,10	0,17	0,20	0,06	27,00
F	0,83	10,78	7,99	16,42	10,85	1 271,00
G	0,42	35,73	37,63	30,77	37,84	-162,00
H	1,07	2,78	3,70	2,97	3,43	16,00
I	0,34	7,54	4,24	7,52	6,82	312,00
J	0,62	4,11	3,99	4,63	3,80	250,00
K	36,65	13,35	16,43	13,42	16,62	-88,00
L	10,40	0,42	0,02	0,55	0,06	87,00
M	35,30	1,51	1,22	2,05	1,64	117,00
N	7,02	5,58	0,79	5,35	2,96	498,00
O	4,92	7,67	1,34	7,87	6,03	490,00
P	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	1,00
Q	0,01	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.3. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie lubelskim

Lubelskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1 482,00
C	0,00	0,09	0,09	0,09	0,04	7,00
D	0,93	8,80	16,51	6,74	8,50	-116,00
E	1,52	0,08	0,46	0,10	0,10	2,00
F	0,64	10,26	5,23	14,51	9,65	812,00
G	0,48	37,52	50,18	33,98	43,14	-622,00
H	1,05	2,89	3,21	3,58	3,80	26,00
I	0,73	7,62	4,68	6,70	6,76	92,00
J	0,50	4,19	8,35	5,40	3,65	296,00
K	17,69	12,02	7,80	13,28	13,46	175,00
L	13,02	1,13	0,00	0,25	0,07	26,00
M	48,44	1,70	0,64	2,88	2,42	99,00
N	7,80	5,54	1,28	4,63	2,76	299,00
O	7,21	8,15	1,47	7,85	5,66	386,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,09	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.4. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie lubuskim

Lubuskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	0,07	0,01	6,00
C	0,03	0,08	0,62	7,95	8,65	46,00
D	0,79	9,01	25,72	0,04	0,02	2,00
E	0,74	0,09	0,50	19,37	10,68	955,00
F	0,44	10,70	7,57	32,10	40,13	-236,00
G	0,32	35,89	37,95	3,47	4,29	-22,00
H	0,52	3,64	4,24	5,31	6,63	-38,00
I	0,35	7,21	6,58	3,72	3,73	48,00
J	0,32	3,87	3,54	14,79	16,24	74,00
K	60,54	15,68	10,53	0,21	0,09	13,00
L	6,67	0,27	0,00	1,89	1,20	81,00
M	21,12	1,26	0,46	3,55	2,36	143,00
N	3,90	4,69	0,67	7,51	5,97	222,00
O	4,25	7,63	1,62	0,00	0,00	0,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	1 227,00

Tabela 1.5. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie łódzkim

Łódzkie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1 227,00
C	0,01	0,09	0,11	0,09	0,07	5,00
D	1,05	14,36	24,68	10,82	12,96	-299,00
E	1,16	0,05	0,08	0,13	0,04	19,00
F	0,49	8,98	4,49	12,12	7,79	1 020,00
G	1,61	37,17	44,60	36,28	42,49	-807,00
H	0,87	2,81	2,85	3,27	3,63	-33,00
I	0,45	6,60	3,46	5,13	5,45	-3,00
J	0,50	3,83	5,17	4,66	3,56	280,00
K	33,95	12,30	12,43	13,35	13,14	206,00
L	10,19	0,56	0,00	0,32	0,07	55,00
M	35,15	1,71	0,46	2,38	2,30	45,00
N	7,38	4,29	0,72	3,61	2,27	314,00
O	7,19	7,25	0,95	7,85	6,23	424,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00

Tabela 1.6. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie małopolskim

Małopolskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	4 987,00
C	0,07	0,06	0,32	0,04	0,04	2,00
D	0,98	11,63	16,77	8,47	9,61	188,00
E	0,99	0,08	0,23	0,06	0,02	11,00
F	0,87	12,02	8,87	19,47	12,64	2 370,00
G	0,41	31,35	34,60	25,73	33,56	-322,00
H	1,51	4,09	4,28	4,80	4,51	299,00
I	0,62	8,08	4,02	6,42	6,61	282,00
J	0,41	3,53	5,48	4,96	4,32	377,00
K	21,52	14,78	20,73	16,39	17,89	511,00
L	8,80	0,47	0,23	0,13	0,08	17,00
M	50,50	1,67	1,75	2,35	2,36	114,00
N	7,03	4,73	1,06	4,03	2,82	449,00
O	6,29	7,52	1,67	7,15	5,53	688,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00

Tabela 1.7. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie mazowieckim

Mazowieckie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	17 326,00
C	0,03	0,07	0,17	0,11	0,05	40,00
D	1,63	10,30	10,71	6,90	9,30	414,00
E	0,94	0,06	0,42	0,21	0,06	85,00
F	0,97	10,15	5,16	12,63	10,28	2 955,00
G	1,00	32,54	42,32	26,53	35,08	1 805,00
H	0,71	2,35	2,00	2,82	3,04	420,00
I	0,65	8,20	4,11	6,80	7,15	1 066,00
J	0,67	3,76	3,47	5,07	4,51	1 064,00
K	28,63	19,22	27,77	24,70	19,23	6 064,00
L	10,59	0,34	0,54	0,15	0,13	30,00
M	40,83	1,91	0,77	2,88	2,53	615,00
N	7,12	3,92	0,61	3,78	2,62	1 032,00
O	6,22	7,18	1,87	7,40	6,03	1 730,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
Q	0,01	0,00	0,10	0,01	0,00	5,00

Tabela 1.8. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie opolskim

Opolskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	2 046,00
C	0,02	0,03	0,24	0,05	0,00	3,00
D	0,78	9,97	23,31	9,32	10,89	128,00
E	0,93	0,05	0,24	0,18	0,08	8,00
F	0,35	12,77	10,63	21,62	11,92	828,00
G	0,20	32,13	28,31	25,97	36,97	94,00
H	0,54	3,26	2,46	2,82	4,12	6,00
I	0,41	6,23	5,55	4,67	5,66	56,00
J	0,48	4,56	6,34	4,55	3,87	120,00
K	51,18	16,82	19,59	16,11	14,61	389,00
L	6,68	0,62	0,08	0,18	0,13	6,00
M	31,32	1,43	0,95	2,51	3,24	22,00
N	3,94	4,44	0,48	3,72	3,29	93,00
O	3,18	7,69	1,82	8,29	5,18	293,00
P	0,00	0,00	0,00	0,02	0,03	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.9. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie podkarpackim

Podkarpackie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1 879,00
C	0,03	0,07	0,00	0,08	0,02	7,00
D	0,96	10,68	22,27	8,50	9,00	111,00
E	1,68	0,06	0,33	0,06	0,04	3,00
F	0,38	10,86	5,90	16,26	12,78	637,00
G	0,24	35,49	47,33	31,26	36,23	113,00
H	1,54	2,97	1,89	3,56	4,09	16,00
I	0,80	7,41	3,67	7,43	5,92	284,00
J	0,25	3,62	8,91	4,81	4,50	120,00
K	15,52	12,78	7,46	12,11	17,47	-285,00
L	11,53	0,90	0,00	0,38	0,07	37,00
M	53,76	1,48	0,56	2,55	2,19	83,00
N	6,23	4,99	0,78	4,85	2,27	337,00
O	7,09	8,69	0,89	8,15	5,39	417,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.10. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie podlaskim

Podlaskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-4,00
C	0,00	0,09	0,00	0,17	0,09	6,00
D	0,74	9,66	20,46	7,91	7,96	-4,00
E	1,33	0,06	0,57	0,09	0,03	5,00
F	0,41	11,25	4,78	16,14	10,30	435,00
G	1,62	33,84	45,70	32,14	34,13	-150,00
H	1,48	2,55	2,68	2,92	2,60	24,00
I	1,00	8,19	4,59	6,57	6,18	29,00
J	0,74	4,50	9,18	5,28	4,13	86,00
K	21,58	12,27	8,03	13,87	23,28	-703,00
L	15,41	0,73	0,00	0,28	0,05	17,00
M	40,47	1,64	0,96	2,51	2,49	1,00
N	7,17	6,52	0,76	4,17	3,55	46,00
O	8,06	8,70	2,10	7,95	5,21	204,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,19	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.11. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie pomorskim

Pomorskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	3 845,00
C	0,00	0,07	0,20	0,09	0,04	15,00
D	0,76	12,51	22,49	13,21	14,13	327,00
E	0,71	0,14	1,21	0,13	0,04	22,00
F	0,61	11,88	6,56	17,65	12,16	1 767,00
G	0,28	28,68	36,96	21,57	26,28	-105,00
H	0,68	5,00	3,45	12,39	14,65	30,00
I	0,53	7,19	6,17	5,00	5,25	141,00
J	0,42	4,20	4,54	3,88	3,88	149,00
K	58,26	16,80	14,61	14,59	14,67	546,00
L	6,36	0,31	0,00	0,11	0,06	15,00
M	23,65	1,68	0,87	2,06	1,64	162,00
N	3,94	4,46	0,76	3,49	2,43	344,00
O	3,80	7,07	1,91	5,83	4,77	433,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	-1,00
Q	0,00	0,00	0,28	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.12. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie śląskim

Śląskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	2 838,00
C	0,10	0,05	0,20	0,07	0,04	12,00
D	0,94	10,16	21,86	8,47	8,86	120,00
E	0,58	0,04	0,26	0,05	0,04	4,00
F	0,39	10,49	6,91	13,01	9,63	1 414,00
G	0,38	36,71	39,70	33,27	40,29	-1 229,00
H	0,50	3,76	2,71	4,28	4,52	48,00
I	0,51	7,40	5,40	6,02	6,72	-45,00
J	0,24	4,26	5,63	5,40	4,67	381,00
K	53,03	13,65	13,09	15,27	14,89	551,00
L	4,77	0,22	0,06	0,15	0,09	23,00
M	26,89	1,68	0,69	2,74	2,22	238,00
N	4,37	4,33	1,17	3,42	2,35	430,00
O	7,30	7,23	2,32	7,84	5,68	890,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00

Tabela 1.13. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie świętokrzyskim

Świętokrzyskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	861,00
C	0,05	0,09	0,00	0,08	0,06	2,00
D	1,29	9,71	21,12	8,49	10,58	-70,00
E	1,76	0,06	0,68	0,09	0,03	5,00
F	0,61	11,64	10,39	16,36	10,98	509,00
G	0,61	40,05	44,29	36,36	40,81	8,00
H	0,63	2,88	1,53	2,71	3,20	-10,00
I	0,66	7,20	3,58	5,98	5,84	61,00
J	0,39	3,69	8,69	5,31	3,94	139,00
K	25,65	11,08	7,16	10,87	15,44	-219,00
L	10,92	0,81	0,00	0,16	0,09	6,00
M	41,43	1,55	1,19	2,62	2,35	41,00
N	9,34	4,47	0,17	4,06	1,86	186,00
O	6,66	6,75	1,19	6,92	4,82	203,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.14. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie warmińsko-mazurskim

Warmińsko-mazurskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	2 219,00
C	0,00	0,09	0,80	0,12	0,09	5,00
D	0,59	9,45	26,41	8,80	10,49	44,00
E	1,31	0,12	0,40	0,09	0,13	-2,00
F	0,34	11,04	7,37	19,10	11,38	1 114,00
G	0,43	31,94	32,04	29,46	36,38	36,00
H	0,75	3,45	6,43	4,10	4,87	22,00
I	0,69	7,05	5,76	4,88	6,58	-44,00
J	0,46	4,06	8,04	4,22	4,53	66,00
K	48,67	15,27	8,98	13,59	13,85	278,00
L	8,73	0,54	0,00	0,13	0,11	4,00
M	27,68	1,80	2,01	2,79	2,15	119,00
N	5,34	6,37	0,54	4,11	3,64	133,00
O	5,01	8,82	1,21	8,62	5,79	444,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 1.15. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie wielkopolskim

Wielkopolskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	7 061,00
C	0,03	0,08	0,19	0,06	0,05	7,00
D	1,92	11,59	23,49	8,78	10,72	162,00
E	1,34	0,06	0,39	0,09	0,05	15,00
F	0,64	12,36	6,15	19,65	11,90	3 223,00
G	0,61	33,04	38,44	29,54	36,10	530,00
H	1,16	2,57	2,32	2,65	3,41	8,00
I	0,59	6,66	5,16	5,54	5,84	319,00
J	0,58	3,57	5,01	4,16	3,49	452,00
K	30,14	15,41	15,63	15,90	18,17	585,00
L	9,54	0,53	0,02	0,12	0,06	24,00
M	40,23	1,68	0,62	2,54	2,10	282,00
N	5,66	5,00	0,93	3,16	2,24	441,00
O	7,56	7,44	1,63	7,82	5,87	1 012,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	1,00

Tabela 1.16. Struktura branżowa MŚP zarejestrowanych w REGON w województwie zachodniopomorskim

Zachodniopomorskie	Sektor publiczny (%)	Sektor prywatny (%)	Własność zagraniczna (%)	Nowo utworzone (%)	Zlikwidowane (%)	Nowe – zlikwidowane
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1 605,00
C	0,01	0,05	0,42	0,04	0,02	4,00
D	0,83	9,20	26,57	10,24	10,11	187,00
E	0,82	0,15	1,95	0,31	0,10	39,00
F	0,38	11,68	10,88	19,04	13,04	1 296,00
G	0,31	30,65	26,81	23,87	31,21	-827,00
H	1,29	6,45	5,43	7,03	6,54	193,00
I	0,54	7,13	7,62	5,72	6,30	-5,00
J	0,40	3,65	3,51	3,81	3,47	117,00
K	59,46	16,37	13,85	15,47	18,42	-237,00
L	7,34	0,22	0,00	0,24	0,11	26,00
M	21,46	1,58	0,57	2,28	2,36	23,00
N	4,03	5,88	0,45	4,44	2,87	330,00
O	3,11	6,96	1,95	7,50	5,46	458,00
P	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	0,02	0,00	0,00	0,01	0,00	1,00

Załącznik 1, tabela 2

Tabela 2.1. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie dolnośląskim

Dolnośląskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	36,68	100,00	-	7,37	84,41
C	13,68	2,91	3,66	8,22	73,61
D	26,80	29,26	1,09	0,54	41,23
E	16,31	2,89	0,60	54,50	117,44
F	90,59	14,52	1,70	1,12	32,26
G	40,61	15,74	0,91	1,01	124,28
H	67,60	1,51	0,79	0,95	35,04
I	21,54	5,44	0,70	16,81	179,45
J	33,39	3,68	0,99	0,29	21,54
K	86,56	17,01	0,79	12,41	124,42
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	64,29	1,02	1,44	6,39	41,39
N	46,56	2,38	0,95	32,33	121,07
O	75,91	3,62	0,98	32,63	64,18

Tabela 2.2. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie kujawsko-pomorskim

Kujawsko-pomorskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	44,96	100,00	-	9,62	110,26
C	63,10	0,55	0,69	0,25	2,25
D	40,80	39,62	1,48	1,14	86,72
E	15,18	3,53	0,74	60,90	131,22
F	92,95	6,96	0,81	10,79	310,85
G	50,36	18,94	1,10	0,31	37,71
H	82,51	1,39	0,73	0,65	23,91
I	41,48	6,27	0,81	6,12	65,32
J	38,94	1,45	0,39	0,13	10,02
K	64,82	11,40	0,53	5,66	56,73
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	99,96	0,77	1,10	21,95	142,19
N	33,47	3,46	1,39	48,23	180,65
O	82,34	5,65	1,54	58,94	115,93

Tabela 2.3. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie lubelskim

Lubelskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	47,40	100,00	-	8,73	100,03
C	2,41	0,36	0,45	0,00	0,00
D	46,99	28,40	1,06	1,61	122,31
E	32,57	5,48	1,14	69,61	149,97
F	71,91	6,58	0,77	0,21	5,98
G	78,61	22,84	1,33	0,70	86,15
H	77,84	2,12	1,11	0,32	11,69
I	35,14	14,47	1,86	2,17	23,17
J	32,92	1,62	0,43	0,20	14,80
K	80,27	9,90	0,46	7,58	75,98
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	32,82	1,24	1,77	14,48	93,81
N	34,10	2,80	1,12	18,77	70,32
O	55,87	4,20	1,14	59,70	117,43

Tabela 2.4. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie lubuskim

Lubuskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	50,18	100,00	-	6,76	77,44
C	8,23	0,41	0,51	7,32	65,53
D	42,94	45,16	1,68	0,29	21,88
E	37,32	4,13	0,86	77,39	166,74
F	99,37	9,34	1,09	4,02	115,89
G	70,30	14,76	0,86	8,53	1053,88
H	89,81	1,59	0,83	2,91	107,33
I	32,47	7,23	0,93	5,54	59,18
J	26,10	0,53	0,14	0,31	23,18
K	77,31	6,74	0,31	7,52	75,42
L	0,00	0,00	0,00	0	0
M	97,06	1,12	1,59	16,02	103,77
N	53,72	2,66	1,06	43,10	161,41
O	93,06	6,32	1,72	61,54	121,04

Tabela 2.5. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie łódzkim

Łódzkie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	42,70	100,00	-	5,96	68,32
C	6,33	0,57	0,72	0,00	0,00
D	36,27	25,12	0,94	0,60	45,69
E	3,21	1,33	0,28	75,91	163,55
F	81,32	5,95	0,70	3,90	112,25
G	71,51	13,57	0,79	0,64	78,61
H	85,64	1,12	0,58	3,08	113,66
I	20,25	6,60	0,85	16,20	172,97
J	34,55	1,31	0,35	0,23	17,10
K	94,11	38,09	1,77	4,28	42,90
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	49,89	0,51	0,72	8,20	53,14
N	54,27	3,15	1,26	7,51	28,14
O	85,26	2,67	0,73	54,79	107,77

Tabela 2.6. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie małopolskim

Małopolskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	41,73	100,00	-	8,71	99,81
C	15,69	0,93	1,18	10,70	95,86
D	30,04	27,83	1,04	0,91	69,33
E	11,97	2,15	0,45	82,12	176,95
F	74,13	6,13	0,72	0,73	20,90
G	52,52	25,78	1,50	0,29	36,34
H	64,95	2,22	1,16	8,44	310,88
I	50,81	11,38	1,47	17,38	185,52
J	16,14	0,67	0,18	0,60	44,23
K	73,62	15,85	0,74	6,80	68,14
L	100,00	0,04	0,86	57,22	1130,79
M	44,41	0,71	1,01	13,69	88,70
N	42,93	2,69	1,08	38,35	143,62
O	57,52	3,62	0,98	57,20	112,50

Tabela 2.7. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie mazowieckim

Mazowieckie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	43,78	100,00	-	6,07	69,57
C	55,29	0,17	0,21	27,54	246,70
D	38,78	15,50	0,58	0,87	66,34
E	18,14	2,34	0,49	30,37	65,43
F	55,03	3,57	0,42	17,13	493,62
G	49,33	15,51	0,90	0,37	45,55
H	32,50	1,20	0,63	2,71	99,85
I	17,90	8,59	1,11	7,35	78,42
J	39,98	9,32	2,49	1,52	112,63
K	77,62	37,75	1,76	4,96	49,72
L	100,00	0,01	0,13	43,15	852,80
M	72,65	0,41	0,58	8,72	56,49
N	29,53	1,72	0,69	29,91	112,03
O	53,46	3,92	1,06	32,69	64,30

Tabela 2.8. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie opolskim

Opolskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	53,36	100,00	-	19,31	221,25
C	75,03	1,19	1,49	2,17	19,45
D	40,05	40,19	1,50	6,20	471,21
E	48,47	9,45	1,97	97,51	210,11
F	84,95	5,13	0,60	0,03	0,81
G	70,37	15,69	0,91	0,11	14,01
H	97,50	2,02	1,05	0,06	2,22
I	69,13	8,90	1,15	8,04	85,78
J	27,55	0,57	0,15	1,51	112,41
K	84,49	5,82	0,27	29,56	296,33
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	66,13	0,35	0,50	11,98	77,62
N	70,91	4,78	1,91	17,56	65,78
O	91,39	5,91	1,60	71,57	140,78

Tabela 2.9. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie podkarpackim

Podkarpackie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	49,13	100,00	-	12,22	139,99
C	14,21	0,64	0,81	0,13	1,15
D	33,75	30,52	1,14	1,76	133,97
E	31,96	6,48	1,35	91,33	196,79
F	86,47	6,57	0,77	0,90	26,02
G	82,14	22,50	1,31	0,55	68,54
H	88,43	1,75	0,91	0,04	1,63
I	40,43	7,08	0,91	2,04	21,76
J	27,73	0,65	0,17	0,55	40,54
K	83,44	14,54	0,68	14,05	140,83
L	100,00	0,00	0,02	61,11	1207,71
M	67,51	1,08	1,53	18,66	120,89
N	54,06	4,50	1,80	9,12	34,15
O	89,30	3,68	1,00	75,27	148,06

Tabela 2.10. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie podlaskim

Podlaskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	60,92	100,00	-	11,65	133,48
C	100,00	2,03	2,55	0,00	0,00
D	52,65	39,65	1,48	0,33	24,72
E	50,98	6,67	1,39	41,29	88,96
F	88,21	4,73	0,55	2,71	78,19
G	62,38	15,17	0,88	0,23	28,52
H	96,88	4,57	2,38	0,06	2,37
I	49,54	3,81	0,49	20,69	220,84
J	73,89	4,35	1,16	0,03	2,51
K	92,41	11,69	0,54	22,90	229,52
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	96,18	0,93	1,33	44,17	286,14
N	39,58	2,28	0,91	55,34	207,28
O	64,70	4,13	1,12	83,72	164,68

Tabela 2.11. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie pomorskim

Pomorskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	57,09	100,00	-	8,38	95,98
C	14,22	0,17	0,22	0,00	0,00
D	38,73	15,68	0,58	0,65	49,08
E	20,58	2,26	0,47	57,07	122,97
F	89,10	28,27	3,31	0,36	10,41
G	39,37	12,15	0,71	0,25	31,14
H	78,61	3,88	2,02	0,11	4,03
I	56,57	10,50	1,35	12,76	136,19
J	47,49	2,66	0,71	0,11	8,09
K	87,76	20,83	0,97	17,20	172,40
L	100,00	0,01	0,17	10,17	200,97
M	78,30	0,37	0,52	55,92	362,24
N	43,72	1,26	0,51	37,41	140,12
O	53,43	1,97	0,53	63,10	124,12

Tabela 2.12. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie śląskim

Śląskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	33,25	100,00	-	12,09	138,52
C	3,82	1,10	1,39	40,15	359,59
D	23,62	31,24	1,16	2,34	177,66
E	15,77	5,39	1,13	56,10	120,87
F	63,19	6,56	0,77	2,09	60,33
G	58,58	20,31	1,18	2,30	284,70
H	77,88	2,09	1,09	6,39	235,54
I	42,11	6,99	0,90	3,69	39,40
J	38,34	1,35	0,36	0,71	52,67
K	77,07	17,93	0,83	24,97	250,27
L	100,00	0,36	8,68	0,00	0,00
M	93,26	0,87	1,24	26,74	173,21
N	40,11	2,47	0,99	30,82	115,41
O	48,61	3,35	0,91	42,23	83,05

Tabela 2.13. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie świętokrzyskim

Świętokrzyskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	44,74	100,00	-	11,31	129,65
C	44,14	2,58	3,25	9,45	84,60
D	33,31	35,20	1,31	0,73	55,49
E	29,28	5,16	1,08	94,65	203,94
F	86,46	8,59	1,00	6,82	196,51
G	50,30	16,09	0,94	0,28	33,97
H	81,07	1,43	0,75	0,00	0,00
I	48,56	9,64	1,24	0,60	6,43
J	15,73	0,57	0,15	0,46	33,98
K	97,23	9,74	0,45	12,27	122,96
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	100,00	3,38	4,81	1,49	9,68
N	35,72	3,15	1,26	24,15	90,46
O	90,75	4,45	1,21	72,59	142,77

Tabela 2.14. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie warmińsko-mazurskim

Warmińsko-mazurskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	47,00	100,00	-	9,74	111,57
C	57,38	1,08	1,36	0,00	0,00
D	29,61	32,10	1,20	1,50	114,30
E	24,29	3,96	0,83	62,33	134,29
F	96,12	11,52	1,35	1,64	47,13
G	80,00	17,31	1,01	0,04	4,33
H	49,20	2,77	1,45	0,83	30,73
I	42,74	4,89	0,63	11,87	126,73
J	56,72	1,81	0,48	26,77	1989,21
K	91,58	15,74	0,73	11,18	112,09
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	99,80	1,35	1,91	10,74	69,55
N	46,30	2,72	1,09	32,37	121,24
O	60,49	4,76	1,29	57,12	112,34

Tabela 2.15. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie wielkopolskim

Wielkopolskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	47,08	100,00	-	7,03	80,57
C	9,28	0,37	0,46	0,00	0,00
D	40,93	37,42	1,40	1,88	143,02
E	48,24	11,40	2,38	22,28	48,01
F	85,80	8,74	1,02	3,76	108,29
G	49,88	17,22	1,00	0,25	30,37
H	79,00	1,52	0,79	1,54	56,78
I	33,54	6,03	0,78	8,84	94,35
J	66,17	4,71	1,26	0,48	35,97
K	58,43	7,55	0,35	10,72	107,44
L	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
M	99,79	0,46	0,66	5,33	34,53
N	34,65	1,55	0,62	19,21	71,95
O	80,10	3,03	0,82	56,23	110,60

Tabela 2.16. Struktura branżowa inwestycji MŚP w województwie zachodniopomorskim

Zachodniopomorskie	Udział MŚP w nakładach przedsiębiorstw branży w regionie (%)	Struktura inwestycji MŚP w regionie	Udział branży w nakładach MŚP w regionie do udziału branży w nakładach MŚP w kraju	Udział sektora publicznego w inwestycjach MŚP	Udział sektora publicznego w inwestycjach, gdy Polska= 100
Razem	58,30	100,00	-	11,95	136,96
C	16,32	0,69	0,86	0,00	0,00
D	49,98	25,31	0,94	0,42	32,04
E	47,51	17,84	3,72	20,51	44,20
F	90,53	5,15	0,60	3,02	87,03
G	77,50	18,22	1,06	0,20	24,37
H	89,30	2,74	1,43	7,35	270,93
I	34,25	4,78	0,62	5,31	56,70
J	38,47	1,00	0,27	0,96	71,00
K	90,94	14,99	0,70	29,35	294,21
L	100,00	0,00	0,02	100,00	1976,25
M	99,18	0,25	0,36	14,74	95,50
N	56,73	5,31	2,13	15,11	56,60
O	88,48	3,72	1,01	61,50	120,97

Załącznik 1, tabela 3

Tabela 3.1. Przychody przedsiębiorstw według sekcji²⁴⁰ w województwie dolnośląskim

Dolno- śląskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	3 130,25	x	x	x	x		7 176,13	34 406,40	x
D	1 819,90	957,16	1 825,08	3 446,87	48 048,47	4 001,00	6 068,51	24 333,19	268 694,17
E	x		x		126 977,94		5 376,07	70 558,53	717 461,22
F	2 527,70	x	2 590,62	x	18 758,25	4 201,80	9 421,80	26 509,90	178 963,89
G	1 805,28	x	1 884,41	x	38 347,77	4 496,42	14 447,17	83 618,00	384 838,89
H	1 418,39	703,77	1 535,99		13 421,37	810,25	3 416,36	x	x
I	2 141,36	x	2 298,10	x	20 912,89	2 429,50	7 081,72	24 444,38	118 542,23
J	x	x	888,33		83 427,47	x	40 454,23	263 385,71	x
K	1 285,34	885,10	1 364,75	1 221,75	11 778,69	1 942,24	5 453,41	12 065,16	65 369,95
M	524,56	187,83	585,79		x	1 206,20	1 572,45	x	
N	1 000,09	x	1 055,15	x	7 118,77	x	2 371,67	8 599,79	x
O	1 369,27	x	1 130,72	x	14 990,41	x	8 263,62	11 115,24	x

Tabela 3.2. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie kujawsko-pomorskim

Kujawsko- pomorskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C					21 694,00		8 722,14	x	x
D	1 827,20	1 137,96	1 849,93	2 944,75	37 700,30	5 305,58	6 733,39	27 117,01	220 382,88
E	x		x		31 397,32		4 498,96	20 320,53	146 678,43
F	2 242,15	1 086,08	2 416,91		13 515,59	x	6 104,11	22 881,69	x
G	2 086,35	0,00	2 109,51	x	38 261,50	5 713,48	14 668,09	75 182,66	389 982,90
H	1 472,87	821,88	1 586,09		4 450,91	769,67	2 621,40	9 214,30	
I	2 117,73	0,00	2 310,50	x	14 193,65	x	6 136,89	31 078,24	x
J	x	x	x		6 902,00	x	3 347,00	x	
K	1 478,31	1 052,50	1 429,16	2 097,11	11 988,84	1 403,57	4 223,37	19 405,44	50 869,33
M	852,68	1 370,00	808,34		1 469,38	x	998,00	x	
N	1 305,08	x	1 282,50		4 615,76	x	2 234,25	9 691,61	x
O	1 166,43		1 166,43		9 387,95	x	4 622,48	16 005,47	x

²⁴⁰ x – nie jest możliwe podanie danych, ponieważ naruszyłoby to tajemnicę statystyczną

Tabela 3.3. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie lubelskim

Lubelskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	x		x		0,00		x		x
D	1 584,90	1 073,27	1 572,05	2 605,87	32 449,63	1 938,89	7 232,50	23 748,52	206 365,63
E					0,00		4 649,07	x	194 210,00
F	2 356,35	1 114,25	2 412,50	4 433,33	15 231,07	x	6 139,94	22 086,94	x
G	2 035,39	x	2 168,21	x	24 336,78	4 887,38	12 714,75	59 443,23	229 787,73
H	1 450,64	x	1 605,05	x	4 027,21	x	3 478,57	x	
I	2 553,70	1 751,00	2 679,13		16 264,92	4 481,00	6 210,02	24 962,88	121 425,25
J	x	x	x		39 309,00	x	8 862,50		x
K	1 275,48	604,14	1 216,78	2 591,00	9 363,30	x	x	15 609,48	82 484,00
M	885,32	x	1 335,85	x	3 506,64	x	3 966,80	x	
N	982,16	x	1 032,86	x	4 304,00	x	2 614,75	x	x
O	1 101,87	1 056,20	1 124,70		8 744,83	x	4 179,52	9 260,23	x

Tabela 3.4. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie lubuskim

Lubuskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C					6 396,33		6 396,33		
D	1 648,31	962,71	1 662,18	2 744,10	31 554,70	863,75	5 906,04	24 533,92	219 071,91
E					31 212,11	x	3 485,42	50 095,42	x
F	2 221,80	x	2 294,34	x	12 307,59	x	6 134,49	23 219,34	x
G	1 790,37	1 318,46	1 919,53		19 557,20	9 480,33	12 517,15	44 907,68	147 708,33
H	1 485,82	604,60	1 572,22		12 044,70	x	2 972,18	x	
I	2 302,61	1 340,80	2 487,58		23 194,04	6 501,60	18 324,13	23 414,65	91 340,67
J	1 351,67	x	x		160 855,86	x	x	x	
K	1 127,09	x	1 253,08	x	8 268,63	1 078,00	4 833,11	9 132,03	36 607,70
M	725,89	x	0,00		x		x	x	
N	1 108,20		0,00	x	x		1 846,86	7 162,00	x
O	1 249,47	1 818,40	965,00		5 999,28	x	x	9 314,69	

Tabela 3.5. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie łódzkim

Łódzkie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	2 474,50	x	x		x	x	4 966,25	29 635,75	x
D	1 493,23	814,74	1 459,48	3 411,82	29 387,87	2 783,96	7 525,69	23 761,26	157 370,27
E	x		x		128 885,13		3 467,78	16 835,73	775 234,75
F	2 151,96	x	2 331,54	x	18 843,07	x	7 341,81	25 165,20	x
G	2 123,95	x	2 303,94	x	27 151,37	4 689,30	13 963,55	49 972,57	483 582,38
H	1 371,00	x	1 401,23	x	6 014,87	x	2 629,85	10 998,00	x
I	1 896,18	2 025,18	1 860,70		18 622,83	5 609,00	6 450,93	25 169,20	166 008,00
J	x		x		12 222,50	x	6 711,83	x	x
K	1 334,37	329,29	1 133,91	5 027,50	22 910,77	803,50	5 174,98	57 745,83	29 555,78
M	802,23	x	1 264,18	x	18 575,92	x	2 585,17	25 903,75	x
N	1 164,22	812,73	1 219,46		x	x	2 130,03	6 931,10	
O	1 235,75	x	1 253,38	x	13 120,86		6 797,64	x	x

Tabela 3.6. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie małopolskim

Małopolskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	4 440,33		4 440,33		63 914,25		5 082,75	29 266,50	192 041,25
D	1 853,60	879,62	1 892,13	2 818,29	52 746,87	5 377,22	8 172,58	32 392,17	339 793,52
E	x		x		177 810,00		x	x	689 361,30
F	2 235,08	x	2 282,16	x	20 156,55	3 476,88	6 616,94	25 545,48	134 994,24
G	2 025,25	1 477,94	2 145,78	2 048,67	52 238,49	5 114,50	19 171,43	61 366,37	757 650,08
H	1 368,06	740,38	1 408,83	2 579,33	7 384,27	1 187,60	3 148,30	12 196,97	36 308,00
I	2 168,07	1 331,00	2 270,15		20 207,85	2 761,25	8 450,03	28 790,74	101 528,56
J	x	x	x		86 788,78	x	84 477,50	x	x
K	1 129,19	562,31	1 132,72	2 886,00	12 524,61	1 688,74	6 598,97	15 729,46	62 163,53
M	600,59	x	645,86	x	1 952,87	x	x		
N	1 071,26	757,50	1 109,88		3 620,57	791,00	1 983,49	5 501,25	35 870,75
O	1 424,91	469,60	1 589,62		15 202,27	x	4 597,79	25 030,97	x

Tabela 3.7. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie mazowieckim

Mazowiec- kie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0-9	10-49	50 i więcej	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
C	x		x	x	30 625,90	x	x	x	
D	1 851,87	1 084,00	1 893,95	3 450,53	95 377,42	3 504,80	10 468,90	41 413,88	616 730,78
E					427 296,48	x	x	35 535,44	2 258 925,00
F	2 257,39	1 111,10	2 589,42		57 926,91	1 850,00	10 198,66	53 247,67	508 518,93
G	1 940,50	x	2 118,80	x	101 041,40	9 155,67	30 178,21	148 767,48	810 276,53
H	1 335,53	757,25	1 478,32		25 272,33	2 540,71	3 812,14	20 280,67	126 225,52
I	2 177,97	1 371,73	2 362,73		172 693,84	6 344,00	16 385,57	63 046,99	912 667,24
J	x	x	x		77 929,00	x	18 179,37	77 666,66	x
K	1 514,51	1 199,42	1 496,15	2 847,71	33 646,46	5 991,97	12 443,87	46 926,96	114 418,98
M	754,75	369,18	1 081,00		6 909,73	2 312,00	4 549,26	x	x
N	1 220,47	x	1 311,20	x	12 764,57	1 269,25	2 685,61	21 243,06	99 121,88
O	1 143,33	x	1 410,81	x	89 391,52	843,38	8 848,81	34 166,19	501 458,22

Tabela 3.8. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie opolskim

Opolskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0-9	10-49	50 i więcej	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
C	x	x			38 486,57			x	x
D	1 874,61		1 886,70	x	47 830,25	3 059,00	8 772,61	34 391,74	261 721,85
E					x		4 870,83	11 872,84	x
F	2 455,63	1 517,44	2 591,82		14 721,60	x	6 178,96	24 534,97	x
G	2 007,57	2 275,05	1 933,91		24 545,33	7 432,09	14 522,41	56 347,02	382 434,25
H	1 320,97	933,13	1 431,79		1 871,70	x	1 838,00	x	
I	2 326,43	2 553,00	2 264,64		21 666,32		11 004,66	30 927,48	41 378,67
J					x	x	x		
K	1 040,24	x	999,36	x	7 135,85	1 775,44	4 387,03	11 383,65	24 382,83
M	x	x	x		x	x	x		
N	1 198,28	512,75	1 283,97		3 235,64		2 194,21	9 831,33	
O	1 134,30	x	x		18 757,15		5 977,83	29 710,86	

Tabela 3.9. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie podkarpackim

Podkarpackie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	2 621,60		2 621,60		29 906,75		2 576,00	x	x
D	1 861,80	831,92	1 864,49	3 406,19	38 331,95	2 071,25	6 029,56	22 673,06	178 576,61
E					57 293,32		17 153,24	22 792,35	250 623,00
F	2 444,34	x	2 519,82	x	14 983,22	1 814,00	4 997,21	21 657,68	87 258,44
G	2 107,92	1 347,45	2 213,81		23 909,07	13 523,41	12 891,59	48 733,19	142 642,95
H	1 238,65	x	1 300,66	x	3 259,92		2 945,73	4 988,00	
I	1 902,57	x	2 061,24	x	16 197,74	x	x	x	36 565,70
J	1 082,00	x	x		x	x	x	x	
K	1 265,82	x	1 253,44	x	13 916,70	746,00	4 423,35	19 386,60	61 938,27
M	1 838,25	x	x		x		x		
N	1 207,35	x	1 180,86	x	3 785,88	x	1 975,73	7 326,88	x
O	990,69	803,25	1 074,00		6 499,71		2 777,38	10 898,82	

Tabela 3.10. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie podlaskim

Podlaskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C					47 237,00			47 237,00	
D	1 699,32	x	1 844,94	x	44 212,43	1 429,83	7 478,60	24 201,92	291 310,10
E	x	x			72 209,46		x	x	164 363,33
F	2 544,97	1 869,25	2 638,17		22 996,73	x	x	34 327,07	188 958,75
G	2 265,66	1 670,25	2 360,92		30 394,10	2 592,17	14 379,86	56 528,17	345 646,09
H	1 250,74	994,00	1 297,42		4 230,26	x	x	9 418,67	
I	2 376,94	1 802,67	2 509,46		20 389,24	x	x	39 562,08	32 660,50
J					x		x		
K	1 258,92	x	1 264,17	x	8 514,66	x	x	23 302,81	21 113,20
M	744,92	453,20	927,25		x		x		
N	1 234,78	x	1 303,10	x	3 462,00		x	x	
O	x		1 018,50	x	7 795,61		2 980,40	13 814,63	

Tabela 3.11. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie pomorskim

Pomorskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	x		x		x	x	4 110,25	x	x
D	1 889,54	909,07	1 876,26	4 279,38	52 202,27	6 600,05	8 113,14	24 809,60	405 795,13
E	x		x		119 412,65		x	x	887 093,29
F	2 249,31	x	2 366,69	x	19 783,86	1 020,80	7 435,87	30 522,88	116 753,58
G	2 084,11	x	2 253,33	x	40 942,11	5 479,13	17 782,47	59 793,03	914 505,93
H	1 500,34	574,62	1 647,10		5 447,86	1 214,50	x	12 092,00	x
I	2 550,29	1 306,63	2 819,19		24 833,42	5 762,50	13 179,56	33 948,92	94 687,53
J	1 172,00	x	x		16 709,04	x	11 263,17	29 593,00	x
K	1 151,81	774,00	1 156,27	2 670,50	14 794,04	1 967,74	5 166,59	24 163,30	72 093,13
M	543,14	311,78	623,23		x	x	1 812,50	x	x
N	1 358,13	479,00	1 533,95		4 093,53	x	2 346,32	7 368,85	x
O	1 221,97	721,40	1 318,23		9 490,63	x	4 348,29	16 631,58	x

Tabela 3.12. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie śląskim

Śląskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	2 148,55		2 148,55		362 602,09	x	5 371,36	x	1 493 123,27
D	1 777,83	910,07	1 828,71	3 738,82	64 205,36	2 001,62	7 273,82	34 086,78	400 159,60
E	x	x	x		150 866,04	x	145 019,50	60 755,18	x
F	1 959,79	x	2 143,25	x	17 852,74	1 509,15	7 081,48	23 845,59	119 888,27
G	2 258,28	1 732,48	2 085,57	27 944,20	35 762,78	5 216,18	15 275,73	96 200,71	278 953,16
H	1 289,46	x	1 387,46	x	5 268,24	x	2 786,89	10 559,90	x
I	2 047,80	1 372,53	2 198,74		19 392,57	2 771,71	8 459,04	22 212,89	90 537,64
J	x	559,33	x		40 021,80	x	48 993,46	x	x
K	1 314,74	1 053,15	1 307,91	2 207,24	12 580,48	1 497,58	4 973,16	17 532,62	61 228,81
M	1 092,35	x	1 233,03	x	4 132,85	x	4 684,43	x	
N	1 059,51	x	1 127,84	x	3 220,51	419,71	1 943,23	9 877,61	25 266,33
O	1 095,93	x	1 212,87	x	11 311,23	x	5 127,00	15 739,42	x

Tabela 3.13. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie świętokrzyskim

Świętokrzyskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	1 544,50	x	x		29 372,55		x	31 506,75	x
D	1 712,93	867,22	1 800,46	3 072,50	43 265,11	1 292,22	8 680,84	27 605,64	205 835,73
E					114 497,36		4 077,08	x	x
F	1 984,24	1 364,36	2 129,32		16 605,29	1 410,33	7 305,49	26 243,17	93 549,00
G	1 852,93	1 683,10	1 897,23		35 918,10	4 943,30	10 624,10	74 464,25	528 675,36
H	1 178,47	570,89	1 438,86		5 056,13	x	x	10 242,40	
I	1 868,83	758,17	2 260,82		12 892,44	x	7 955,05	21 122,47	x
J					x		x	x	
K	1 224,43	x	1 248,57	x	14 482,70	x	5 541,42	34 373,16	x
M	1 155,10	1 028,50	1 345,00		x		605,33		
N	1 101,85	461,17	1 244,22		5 230,24		x	4 424,09	x
O	1 656,11		x	x	7 195,88		x	13 166,22	x

Tabela 3.14. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie warmińsko-mazurskim

Warmińsko-mazurskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C					46 339,40		x	x	x
D	1 774,56	1 108,60	1 808,85	2 429,71	34 511,23	4 330,38	8 450,41	25 855,74	194 370,13
E					8 503,96		3 068,61	12 058,43	55 536,00
F	2 438,18	x	2 501,76	x	15 316,34	1 405,33	6 019,28	21 558,18	109 047,00
G	2 112,39	1 453,56	2 283,80		21 869,40	12 569,30	12 027,64	44 939,80	250 352,43
H	1 334,53	x	1 428,98	x	15 173,18	455,50	2 492,36	x	x
I	1 837,66	746,90	2 333,45		9 264,27		6 331,21	x	x
J	x	x			x	x	x	x	
K	1 023,41	378,36	1 029,32	2 281,43	6 668,27	2 914,33	3 453,48	16 550,52	x
M	522,76	293,83	567,06		x	x	3 342,00		
N	1 097,00	954,08	1 174,95		6 911,28		2 945,18	8 272,40	x
O	x	x	1 131,43		6 024,56		2 515,00	9 062,42	x

Tabela 3.15. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie wielkopolskim

Wielkopolskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	1 475,67	x	x		83 931,42		x	x	293 970,67
D	1 848,75	797,00	1 825,81	3 916,64	49 393,65	2 479,95	9 243,04	28 410,68	291 446,48
E	1 725,33		1 725,33		125 074,94		x	x	797 356,83
F	2 264,53	1 183,61	2 357,91	5 602,33	24 085,73	2 339,30	11 510,56	29 762,02	210 600,14
G	2 610,66	1 639,75	2 618,19	9 876,75	57 326,78	4 518,74	19 034,75	74 276,30	638 139,47
H	1 226,72	x	1 263,41	x	5 274,55	x	x	8 884,89	
I	2 359,10	723,60	2 502,56		25 512,75	x	x	23 534,79	159 180,29
J	1 677,00		1 677,00		76 046,58	x	x	x	
K	1 265,34	688,65	1 289,60	2 263,38	13 665,20	1 288,45	6 375,32	19 699,34	59 764,81
M	1 107,29	x	x	x	4 912,77		x	x	
N	1 100,22	716,91	1 169,34		9 090,30	x	x	15 751,86	49 552,75
O	1 074,22	296,00	1 190,95		10 454,11		5 361,62	13 154,96	51 448,67

Tabela 3.16. Przychody przedsiębiorstw według sekcji w województwie zachodniopomorskim

Zachodniopomorskie	Przychody ogółem w tys. zł przedsiębiorstw prowadzących księgę przychodów i rozchodów				Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów przedsiębiorstw prowadzących pełną księgowość w tys. zł				
	Ogółem	0–9	10–49	50 i więcej	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
C	x	x	x		15 083,64		6 746,43	29 673,75	
D	1 729,82	1 016,07	1 762,75	4 482,20	32 378,99	3 521,95	7 524,16	25 832,68	267 826,11
E	981,33	0,00	981,33		38 044,55	x	3 359,19	15 147,57	x
F	2 007,53	1 113,41	2 224,67		15 251,63	x	8 418,52	26 916,07	x
G	1 815,96	0,00	1 923,21	x	28 239,44	4 780,11	14 589,57	66 579,83	327 219,25
H	1 381,39	0,00	1 497,78	x	5 877,05	x	3 216,39	10 848,53	x
I	2 423,37	1 229,75	2 607,00		21 180,55	7 014,00	10 888,18	32 973,53	78 092,50
J	x		x		x	x	x	x	
K	1 285,50	x	1 422,88	x	8 738,21	1 584,10	5 101,24	17 373,55	42 055,56
M	x	x	593,59	x	x	x	1 505,50		
N	1 283,70	x	x		7 016,28	x	3 729,72	x	21 887,25
O	1 113,19	x	x		6 868,91		x	12 023,53	x

Załącznik 1, tabela 4

Tabela 4.1. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie dolnośląskim

Dolnośląskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	18	11	.	.	26	17	.	.
B
C
D	809	309	369	131	717	263	320	134
E
F	46	25	18	3	59	34	23	2
G	255	180	63	12	331	245	70	16
H	0	0	.	.	14	9	.	.
I	72	43	22	7	34	20	9	5
J	2	1	.	.	2	1	.	.
K	55	36	17	2	46	33	9	4
L
M	0	.	.	.	0	.	.	.
N	2	1	1	0	5	3	1	1
O	7	6	.	.	11	5	.	.
P
Q
OGÓŁEM	1 291	617	515	159	1 276	633	473	170

Tabela 4.2. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie kujawsko-pomorskim

Kujawsko-pomorskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	6	4	1	1	9	5	2	2
B	0	0	.	.	0	0	.	.
C	1	.	.	.	1	.	.	.
D	577	190	294	93	473	131	253	89
E	1	.	1	.	5	.	1	.
F	27	16	10	1	27	17	9	1
G	117	75	36	6	171	116	48	7
H	1	.	.	.	1	.	.	.
I	27	20	5	2	18	12	4	2
J	0	.	.	.	0	.	.	.
K	12	9	1	2	14	6	4	4
L
M	0	0	.	.	0	0	.	.
N	0	0	.	.	1	0	.	.
O	1	0	.	.	5	0	.	.
P
Q
OGÓŁEM	770	315	349	106	725	289	327	109

Tabela 4.3. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie lubelskim

Lubelskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	10	6	4	.	8	4	4	.
B	0	0	.	.	0	0	.	.
C
D	274	95	.	.	221	66	.	.
E
F	28	15	.	.	11	5	.	.
G	169	132	35	2	124	87	33	4
H	0	0	0	.	0	0	0	.
I	43	29	13	1	10	8	1	1
J	0	.	.	.	1	.	.	.
K	9	4	.	.	9	5	.	.
L
M	1	1	0	.	1	1	0	.
N	0	0	.	.	1	1	.	.
O	1	1	.	.	3	1	.	.
P
Q
OGÓŁEM	539	284	211	44	396	181	167	48

Tabela 4.4. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie lubuskim

Lubuskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	18	16	2	.	15	13	2	.
B
C	2	2	.	.	2	2	.	.
D	373	169	.	.	305	128	.	.
E	2	1	.	.	1	0	.	.
F	12	6	.	.	17	8	.	.
G	81	67	14	0	84	64	19	1
H	1	.	.	.	2	.	.	.
I	66	41	19	6	29	19	8	2
J	0	0	.	.	0	0	.	.
K	17	13	1	3	11	5	3	3
L
M
N	0	.	.	.	0	.	.	.
O	2	1	1	.	3	3	0	.
P
Q
OGÓŁEM	574	316	206	52	469	242	178	49

Tabela 4.5. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie łódzkim

Łódzkie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	6	1	.	.	7	3	.	.
B
C	.	0	3	.	.	0	0	.
D	785	308	373	104	701	256	340	105
E	.	0	0	.	.	1	1	.
F	22	10	10	2	35	18	14	3
G	278	206	61	11	326	257	60	9
H	2	0	.	.	4	2	.	.
I	48	33	12	3	21	13	7	1
J	3	.	.	.	3	.	.	.
K	38	25	7	6	44	28	14	2
L
M	0	0	.	.	0	0	.	.
N	1	.	.	.	3	.	.	.
O	4	1	.	.	7	3	.	.
P
Q
OGÓŁEM	1 192	587	475	130	1 156	585	446	125

Tabela 4.6. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie małopolskim

Małopol- skie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	12	5	.	.	7	2	.	.
B
C	3	.	.	2	7	.	.	4
D	661	228	333	100	566	196	277	93
E	2	.	.	1	7	.	.	4
F	58	29	18	11	52	26	18	8
G	337	218	105	14	372	248	103	21
H	2	1	0	1	10	6	3	1
I	63	33	27	3	27	13	12	2
J	0	.	.	.	3	.	.	.
K	76	41	26	9	58	38	15	5
L
M	.	1	.	.	.	1	.	.
N	1	0	1	0	1	0	1	0
O	4	2	.	.	7	3	.	.
P
Q
OGÓŁEM	1 220	558	520	142	1 118	535	444	139

Tabela 4.7. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie mazowieckim

Mazowiec- kie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	15	7	5	3	10	4	4	2
B
C	.	.	1	.	.	.	1	.
D	1 050	359	490	201	987	348	451	188
E	.	.	0	3	.	.	2	9
F	72	21	32	19	94	33	41	20
G	840	484	266	90	1 133	689	336	108
H	4	0	1	3	25	5	12	8
I	213	107	61	45	115	46	32	37
J	14	10	3	1	24	13	7	4
K	306	150	118	38	232	104	99	29
L
M	1	1	.	.	5	3	.	.
N	1	1	.	.	1	0	.	.
O	18	3	6	9	41	11	12	18
P
Q
OGÓŁEM	2 542	1 147	983	412	2 681	1 258	999	424

Tabela 4.8. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie opolskim

Opolskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	5	2	.	0	18	13	.	.
B
C	.	.	3	.	.	.	5	.
D	263	81	143	39	233	70	126	37
E	.	.	0	.	.	.	0	.
F	19	12	.	.	13	6	.	.
G	75	57	15	3	89	69	16	4
H	0	.	.	.	1	.	.	.
I	25	12	12	1	16	6	8	2
J
K	14	8	.	.	13	9	.	.
L
M
N	0	.	.	.	0	.	.	.
O	2	.	.	.	2	.	.	.
P
Q
OGÓŁEM	406	174	183	49	391	176	167	48

Tabela 4.9. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie podkarpackim

Podkarpackie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	6	2	.	.	4	0	.	.
B
C	4	.	.	.	5	.	.	.
D	447	141	216	90	344	94	167	83
E	1	.	.	.	7	.	.	.
F	30	14	12	4	21	10	7	4
G	231	162	62	7	160	103	50	7
H	1	1	0	.	3	3	0	.
I	26	13	9	4	13	7	3	3
J	0	0	.	.	0	0	.	.
K	10	6	2	2	11	5	4	2
L
M
N	0	.	.	.	4	.	.	.
O	0	.	.	.	2	.	.	.
P
Q
OGÓŁEM	756	340	306	110	574	227	240	107

Tabela 4.10. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie podlaskim

Podlaskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	1	.	.	.	1	.	.	.
B
C
D	199	82	82	35	150	55	64	31
E	.	.	.	0	.	.	.	1
F	10	3	4	3	9	2	5	2
G	134	98	31	5	106	74	27	5
H	0	0	0	.	0	0	0	.
I	9	7	.	.	2	1	.	.
J
K	1	1	.	.	5	4	.	.
L
M
N	0	.	.	.	0	.	.	.
O	0	0	0	.	1	1	0	.
P
Q
OGÓŁEM	355	191	119	45	278	138	99	41

Tabela 4.11. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie pomorskim

Pomorskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	9	6	.	.	13	9	.	.
B	3	.	.	.	1	.	.	.
C
D	616	247	283	86	472	165	227	80
E
F	39	18	14	7	47	19	22	6
G	197	141	48	8	251	189	54	8
H	0	0	.	.	2	1	.	.
I	95	70	20	5	51	34	9	8
J	0	0	.	.	0	0	.	.
K	57	38	13	6	47	29	13	5
L
M	0	0	.	.	2	1	.	.
N	0	0	.	.	1	1	.	.
O	4	4	.	.	3	2	.	.
P
Q
OGÓŁEM	1 022	527	382	113	899	454	332	113

Tabela 4.12. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie śląskim

Śląskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	12	5	.	.	13	10	.	.
B
C	12	1	4	7	20	6	7	7
D	1 195	441	537	217	1 073	388	473	212
E	10	4	4	2	20	5	8	7
F	79	31	32	16	96	44	35	17
G	496	354	125	17	560	424	116	20
H	3	1	.	.	6	4	.	.
I	100	66	29	5	60	38	19	3
J	1	.	.	.	2	.	.	.
K	73	37	27	9	90	39	39	12
L
M	1	.	.	.	2	.	.	.
N	1	1	0	0	3	1	1	1
O	8	4	.	.	12	3	.	.
P
Q
OGÓŁEM	1 991	946	770	275	1 957	965	712	280

Tabela 4.13. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie świętokrzyskim

Świętokrzy- skie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	1	.	.	.	0	.	.	.
B
C	2	.	.	.	2	.	.	.
D	230	74	109	47	183	53	81	49
E	1	.	.	.	1	.	.	.
F	9	3	5	1	13	5	6	2
G	72	46	20	6	75	54	18	3
H	0	.	.	.	0	.	.	.
I	15	10	4	1	11	8	2	1
J
K	4	2	.	.	10	3	.	.
L
M	0	.	.	.	0	.	.	.
N	1	0	.	.	1	0	.	.
O	2	.	.	.	0	.	.	.
P
Q
OGÓŁEM	337	137	142	58	296	123	115	58

Tabela 4.14. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie warmińsko-mazurskim

Warmiń- sko-mazur- skie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	2	0	.	.	5	2	.	.
B	2	2	.	.	1	1	.	.
C	2	.	.	.	3	.	.	.
D	308	80	178	50	222	57	118	47
E	0	.	.	.	3	.	.	.
F	11	8	2	1	12	7	2	3
G	68	53	12	3	64	53	9	2
H	2	.	0	.	2	.	0	.
I	16	8	.	.	7	4	.	.
J
K	5	2	.	.	3	2	.	.
L
M
N	0	.	.	.	1	.	.	.
O	1	0	.	.	3	2	.	.
P
Q
OGÓŁEM	417	155	205	57	326	131	138	57

Tabela 4.15. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie wielkopolskim

Wielkopolskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	32	16	12	4	48	22	20	6
B	2	2	.	.	2	2	.	.
C	2	0	.	.	2	0	.	.
D	1 110	336	585	189	952	290	477	185
E	1	0	.	.	7	0	.	.
F	41	21	15	5	66	37	21	8
G	369	232	112	25	447	300	121	26
H	1	0	1	.	1	1	0	.
I	67	42	17	8	25	13	5	7
J	1	.	.	.	1	.	.	.
K	37	25	10	2	39	22	14	3
L
M	1	.	.	.	1	.	.	.
N	0	0	0	0	1	1	0	0
O	4	1	2	1	10	3	5	2
P
Q
OGÓŁEM	1 668	676	757	235	1 602	692	668	242

Tabela 4.16. Liczba eksporterów i importerów według województw i sekcji PKD w województwie zachodniopomorskim

Zachodniopomorskie	Liczba firm – eksporterów				Liczba firm – importerów			
	Razem	10–49	50–249	>249	Razem	10–49	50–249	>249
A	33	28	.	.	40	32	.	.
B
C
D	488	222	.	.	360	156	.	.
E	.	.	0	.	.	.	2	.
F	25	18	6	1	27	17	8	2
G	123	99	19	5	118	92	19	7
H	5	3	.	.	5	3	.	.
I	65	39	23	3	25	12	10	3
J
K	21	15	3	3	18	11	5	2
L
M	0	.	.	.	0	.	.	.
N	0	0	.	.	2	1	.	.
O	1	1	.	.	4	2	.	.
P
Q
OGÓŁEM	765	427	284	54	606	329	224	53

Załącznik 1, tabele wojewódzkie

Tabela 5. Wydajność pracy

	Ogółem	10–49	50–249	>249
Polska	0,43	0,5	0,41	0,43
Dolnośląskie	0,37	0,41	0,36	0,36
Kujawsko-pomorskie	0,35	0,35	0,32	0,39
Lubelskie	0,4	0,39	0,52	0,28
Lubuskie	0,32	0,42	0,26	0,34
Łódzkie	0,33	0,41	0,31	0,32
Małopolskie	0,44	0,5	0,37	0,47
Mazowieckie	0,56	0,85	0,69	0,5
Opolskie	0,37	0,39	0,31	0,42
Podkarpackie	0,28	0,38	0,27	0,25
Podlaskie	0,42	0,43	0,37	0,47
Pomorskie	0,47	0,48	0,33	0,58
Śląskie	0,4	0,45	0,4	0,39
Świętokrzyskie	0,4	0,37	0,37	0,44
Warmińsko-mazurskie	0,29	0,36	0,26	0,29
Wielkopolskie	0,43	0,51	0,38	0,44
Zachodniopomorskie	0,33	0,43	0,3	0,32

Tabela 6. Sektor prywatny – udział w regionie (%)

Województwo	Ogółem	0	0–9	10–49	50–249	>249
Polska	96,11	80,08	97,41	74,49	62,63	55,35
Dolnośląskie	94,16	74,37	95,15	74,22	61,19	60,19
Kujawsko-pomorskie	96,48	89,01	97,85	72,52	63,55	51,19
Lubelskie	95,81	90,56	97,79	60,84	52,55	45,50
Lubuskie	94,18	67,80	95,42	72,14	60,19	53,85
Łódzkie	96,87	83,29	98,12	78,06	63,29	60,38
Małopolskie	96,93	89,44	98,38	73,88	65,99	57,71
Mazowieckie	97,67	90,65	98,72	80,77	64,80	57,13
Opolskie	94,27	70,70	95,53	71,36	51,96	58,25
Podkarpackie	95,51	91,06	97,66	58,92	56,19	54,96
Podlaskie	96,17	90,49	98,07	61,69	49,52	50,00
Pomorskie	95,67	75,40	96,75	77,94	64,90	51,19
Śląskie	95,48	68,64	96,76	77,34	66,42	53,26
Świętokrzyskie	96,22	86,79	97,91	67,18	54,65	48,63
Warmińsko-mazurskie	94,04	76,09	95,79	68,26	57,30	49,12
Wielkopolskie	96,91	85,61	98,13	77,87	71,40	64,07
Zachodniopomorskie	95,83	75,48	96,89	73,93	54,28	41,12

Tabela 7. Sektor publiczny – udział w regionie (%)

	Ogółem	0	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	3,89	19,92	2,59	25,51	37,37	44,65
Dolnośląskie	5,84	25,63	4,85	25,78	38,81	39,81
Kujawsko-pomorskie	3,52	10,99	2,15	27,48	36,45	48,81
Lubelskie	4,19	9,44	2,21	39,16	47,45	54,50
Lubuskie	5,82	32,20	4,58	27,86	39,81	46,15
Łódzkie	3,13	16,71	1,88	21,94	36,71	39,62
Małopolskie	3,07	10,56	1,62	26,12	34,01	42,29
Mazowieckie	2,33	9,35	1,28	19,23	35,20	42,87
Opolskie	5,73	29,30	4,47	28,64	48,04	41,75
Podkarpackie	4,49	8,94	2,34	41,08	43,81	45,04
Podlaskie	3,83	9,51	1,93	38,31	50,48	50,00
Pomorskie	4,33	24,60	3,25	22,06	35,10	48,81
Śląskie	4,52	31,36	3,24	22,66	33,58	46,74
Świętokrzyskie	3,78	13,21	2,09	32,82	45,35	51,37
Warmińsko-mazurskie	5,96	23,91	4,21	31,74	42,70	50,88
Wielkopolskie	3,09	14,39	1,87	22,13	28,60	35,93
Zachodniopomorskie	4,17	24,52	3,11	26,07	45,72	58,88

Tabela 8. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego – udział w regionie (%)

	Ogółem	0	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	1,68	2,99	1,46	4,85	8,81	15,21
Dolnośląskie	1,93	4,06	1,68	6,01	11,67	20,60
Kujawsko-pomorskie	0,81	3,27	0,65	2,99	6,77	13,89
Lubelskie	0,70	1,44	0,61	1,83	5,18	5,82
Lubuskie	2,26	2,46	1,93	7,62	11,77	20,00
Łódzkie	1,03	2,37	0,84	3,23	8,83	17,30
Małopolskie	1,17	1,15	1,00	3,51	5,79	10,05
Mazowieckie	3,78	8,17	3,43	9,37	14,02	18,56
Opolskie	1,34	2,93	1,15	4,19	9,34	17,48
Podkarpackie	0,64	1,53	0,53	1,71	5,10	11,98
Podlaskie	0,58	1,21	0,52	1,29	4,14	2,34
Pomorskie	1,50	0,85	1,27	5,06	8,56	13,99
Śląskie	1,21	1,63	1,01	3,80	6,75	12,90
Świętokrzyskie	0,55	1,02	0,44	2,02	3,90	16,44
Warmińsko-mazurskie	0,66	0,97	0,54	2,03	4,68	10,53
Wielkopolskie	1,52	2,85	1,24	5,30	9,29	18,28
Zachodniopomorskie	1,59	3,65	1,35	6,64	11,03	14,72

Tabela 9. Przedsiębiorstwa aktywne na 1000 mieszkańców

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Polska	46,6	44,9	1,2	0,4	0,1
Dolnośląskie	48,9	47,2	1,2	0,4	0,1
Kujawsko-pomorskie	42,9	41,3	1,1	0,4	0,1
Lubelskie	35,9	34,6	0,9	0,3	0,0
Lubuskie	47,4	45,5	1,4	0,4	0,1
Łódzkie	47,5	45,7	1,4	0,4	0,1
Małopolskie	48,7	47,1	1,1	0,4	0,1
Mazowieckie	58,0	56,2	1,2	0,5	0,1
Opolskie	37,8	36,3	1,1	0,4	0,1
Podkarpackie	33,3	31,9	1,0	0,3	0,1
Podlaskie	38,2	36,9	1,0	0,3	0,1
Pomorskie	52,0	50,2	1,3	0,4	0,1
Śląskie	41,4	39,5	1,4	0,4	0,1
Świętokrzyskie	36,5	35,2	1,0	0,3	0,1
Warmińsko-mazurskie	39,7	38,2	1,1	0,4	0,1
Wielkopolskie	52,7	50,8	1,3	0,5	0,1
Zachodniopomorskie	56,9	55,4	1,1	0,3	0,0

Tabela 10. Pracujący w przedsiębiorstwach aktywnych na 1000 mieszkańców

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Polska	235,3	94,3	26	42,5	72,1
Dolnośląskie	246,1	97,6	27	42,0	79,8
Kujawsko-pomorskie	197,1	84,9	25	45,6	41,5
Lubelskie	145,9	69,0	20	29,0	27,8
Lubuskie	208,0	95,0	31	46,0	36,0
Łódzkie	220,9	97,9	30	43,3	49,8
Małopolskie	218,8	97,4	26	40,3	55,5
Mazowieckie	376,5	116,9	27	51,4	181,4
Opolskie	176,9	79,6	24	37,3	36,0
Podkarpackie	174,7	67,0	23	34,3	50,7
Podlaskie	152,9	70,0	22	31,0	30,3
Pomorskie	231,5	106,5	29	45,2	50,6
Śląskie	244,6	87,0	30	44,7	83,0
Świętokrzyskie	167,9	75,9	22	33,7	36,6
Warmińsko-mazurskie	173,2	77,8	25	37,5	33,1
Wielkopolskie	265,5	109,6	29	50,9	76,2
Zachodniopomorskie	206,5	112,0	24	36,2	33,9

Tabela 11. Pracujący na przedsiębiorstwo aktywne

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	5,0	2,1	22,3	104,8	847,1
Dolnośląskie	5,0	2,1	22,1	102,6	850,5
Kujawsko-pomorskie	4,6	2,1	23,2	108,4	542,2
Lubelskie	4,1	2,0	21,9	103,6	693,2
Lubuskie	4,4	2,1	21,9	105,4	525,8
Łódzkie	4,6	2,1	22,1	101,8	655,6
Małopolskie	4,5	2,1	22,3	102,9	758,4
Mazowieckie	6,5	2,1	22,7	108,0	1 250,0
Opolskie	4,7	2,2	21,6	103,6	633,6
Podkarpackie	5,3	2,1	22,6	107,9	648,4
Podlaskie	4,0	1,9	22,3	105,0	555,4
Pomorskie	4,5	2,1	22,3	100,6	628,9
Śląskie	5,9	2,2	21,8	105,0	887,8
Świętokrzyskie	4,6	2,2	21,9	109,5	562,2
Warmińsko-mazurskie	4,4	2,0	22,1	101,0	613,9
Wielkopolskie	5,0	2,2	23,0	104,8	772,9
Zachodniopomorskie	3,6	2,0	22,0	104,7	716,9

Tabela 12. Udział kosztów w przychodach w przedsiębiorstwach aktywnych (%)

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	>249
Polska	92,1	87,2	92,4	94,1	93,8
Dolnośląskie	90,6	85,4	91,3	95,3	90,8
Kujawsko-pomorskie	92,3	85,7	93,1	94,6	95,3
Lubelskie	92,4	89,6	93,6	93,5	93,9
Lubuskie	91,9	88,5	94,4	94,9	91,7
Łódzkie	92,0	89,3	93,1	92,2	94,1
Małopolskie	92,6	87,4	93,4	94,4	94,6
Mazowieckie	92,8	89,2	91,5	93,7	93,8
Opolskie	90,1	86,8	93,3	93,5	88,9
Podkarpackie	92,0	88,3	92,0	95,6	93,4
Podlaskie	92,7	87,9	92,9	93,2	96,2
Pomorskie	91,8	87,9	93,3	93,2	95,6
Śląskie	91,8	83,9	93,1	94,7	93,5
Świętokrzyskie	90,4	86,6	91,6	95,0	89,5
Warmińsko-mazurskie	92,1	87,1	92,5	94,1	96,1
Wielkopolskie	92,3	86,3	92,2	95,0	94,6
Zachodniopomorskie	91,8	87,8	92,9	93,9	96,1

Tabela 13. Przychody na pracującego w przedsiębiorstwach aktywnych w mln zł

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Polska	0,322	0,187	0,379	0,403	0,430
Dolnośląskie	0,279	0,164	0,321	0,356	0,365
Kujawsko-pomorskie	0,263	0,164	0,286	0,318	0,392
Lubelskie	0,274	0,170	0,290	0,502	0,284
Lubuskie	0,247	0,186	0,313	0,257	0,336
Łódzkie	0,244	0,168	0,284	0,302	0,318
Małopolskie	0,309	0,173	0,381	0,368	0,470
Mazowieckie	0,458	0,248	0,679	0,681	0,496
Opolskie	0,269	0,168	0,314	0,313	0,419
Podkarpackie	0,236	0,195	0,281	0,267	0,249
Podlaskie	0,298	0,176	0,341	0,363	0,481
Pomorskie	0,324	0,173	0,382	0,352	0,582
Śląskie	0,304	0,170	0,336	0,388	0,389
Świętokrzyskie	0,279	0,161	0,280	0,364	0,444
Warmińsko-mazurskie	0,221	0,160	0,276	0,251	0,293
Wielkopolskie	0,322	0,195	0,398	0,377	0,441
Zachodniopomorskie	0,243	0,178	0,344	0,294	0,330

Tabela 14. Udział sektora publicznego w nakładach inwestycyjnych firm (%)

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	>249
Polska	20,74	0,63	9,28	13,06	30,23
Dolnośląskie	15,98	0,23	7,48	12,58	20,97
Kujawsko-pomorskie	22,09	0,52	8,86	12,79	32,28
Lubelskie	34,74	1,63	4,15	16,59	58,18
Lubuskie	18,53	0,27	11,02	15,90	25,94
Łódzkie	31,57	0,23	12,31	6,39	50,65
Małopolskie	18,97	0,26	9,26	13,60	26,32
Mazowieckie	15,43	0,24	8,01	8,84	22,72
Opolskie	27,44	9,40	8,21	26,18	36,74
Podkarpackie	20,57	0,43	8,92	23,36	28,64
Podlaskie	13,84	3,52	16,13	13,88	17,26
Pomorskie	17,49	0,27	9,72	11,63	29,61
Śląskie	28,80	0,72	11,48	17,42	37,12
Świętokrzyskie	16,55	0,65	11,10	17,81	20,80
Warmińsko-mazurskie	14,24	0,33	13,22	14,43	18,23
Wielkopolskie	16,26	0,39	6,73	11,07	24,48
Zachodniopomorskie	31,10	0,29	10,61	23,93	57,87

Tabela 15. Materiałochłonność przedsiębiorstw

	Ogółem	10–49	50–249	>249
Polska	0,242	0,136	0,203	0,291
Dolnośląskie	0,285	0,131	0,196	0,373
Kujawsko-pomorskie	0,309	0,169	0,295	0,380
Lubelskie	0,194	0,134	0,138	0,333
Lubuskie	0,320	0,155	0,322	0,438
Łódzkie	0,262	0,183	0,261	0,302
Małopolskie	0,212	0,122	0,223	0,235
Mazowieckie	0,164	0,079	0,119	0,193
Opolskie	0,321	0,191	0,311	0,391
Podkarpackie	0,287	0,126	0,246	0,391
Podlaskie	0,255	0,157	0,201	0,340
Pomorskie	0,273	0,134	0,214	0,350
Śląskie	0,333	0,140	0,229	0,439
Świętokrzyskie	0,242	0,175	0,196	0,297
Warmińsko-mazurskie	0,354	0,199	0,354	0,443
Wielkopolskie	0,265	0,179	0,242	0,301
Zachodniopomorskie	0,311	0,161	0,287	0,436

Tabela 16. Energochłonność przedsiębiorstw

	Ogółem	10–49	50–249	>249
Polska	0,015	0,011	0,015	0,017
Dolnośląskie	0,018	0,015	0,015	0,020
Kujawsko-pomorskie	0,021	0,012	0,025	0,022
Lubelskie	0,016	0,012	0,012	0,025
Lubuskie	0,021	0,013	0,019	0,028
Łódzkie	0,018	0,012	0,024	0,017
Małopolskie	0,015	0,012	0,017	0,016
Mazowieckie	0,010	0,006	0,009	0,012
Opolskie	0,026	0,012	0,023	0,035
Podkarpackie	0,023	0,010	0,019	0,032
Podlaskie	0,014	0,012	0,017	0,013
Pomorskie	0,012	0,010	0,015	0,011
Śląskie	0,021	0,012	0,018	0,025
Świętokrzyskie	0,024	0,019	0,017	0,030
Warmińsko-mazurskie	0,017	0,018	0,018	0,015
Wielkopolskie	0,013	0,010	0,011	0,015
Zachodniopomorskie	0,021	0,014	0,026	0,023

Załącznik 2
Tabele statystyczne

Tabela 1. Podmioty zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 2003-2007

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	3 643 992	3 463 245	144 618	30 106	6 023
2004	3 670 915	3 485 970	149 159	30 029	5 757
2005	3 718 521	3 528 198	154 643	30 174	5 506
2006	3 740 741	3 548 677	156 408	30 219	5 437
2007	3 794 422	3 599 259	159 426	30 266	5 471

Tabela 2. Podmioty zarejestrowane w rejestrze REGON wg sekcji PKD w 2007 r.

PKD	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	3794422	3599259	159426	30266	5471
Przemysł	397812	351728	35036	9006	2042
Budownictwo	401143	384204	14623	2093	223
Handel hurtowy i detaliczny	1230807	1194615	32281	3492	419
Hotele i restauracje	123568	117577	5578	354	59
Transport, gospodarka magazynowa	271124	264861	5060	821	382
Pośrednictwo finansowe	142943	139131	2793	898	121
Obsługa nieruchomości	627263	611672	12468	2642	481
Administracja publiczna	28771	20754	4410	2956	651
Edukacja	108918	73933	30408	4447	130
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	181378	170964	7957	1743	714
Działalność usługowa i komunalna	280596	269731	8804	1812	249

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych w latach 2003-2007

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	274837	265946	7569	1071	251
2004	228538	223863	4144	484	47
2005	289406	282517	6144	651	94
2006	316681	311732	4409	448	92
2007	314091	309248	4317	442	84

Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych w latach 2003-2007

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	153409	148202	3888	978	341
2004	209845	204979	3723	911	232
2005	233067	228171	4059	665	172
2006	287642	283271	3742	451	178
2007	257060	253100	3348	490	122

Tabela 5. Udział przedsiębiorstw aktywnych w liczbie przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON według klas wielkości w latach 2003–2007

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	47,4	48,1	29,6	47,7	44,9
2004	46,7	47,4	29,7	46,6	47,8
2005	45,1	45,8	28,8	47,2	51,5
2006	45,8	46,6	28,3	48,7	54,8
2007	46,8	47,6	28,3	51,1	59,3

Tabela 6. Wskaźniki przeżywalności przedsiębiorstw w latach 2001–2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Wskaźnik przeżycia pierwszego roku	64,5	61,5	64,4	61,6	67,6	66,5
Wskaźnik przeżycia do 2007 r.	-	24,6	34,6	42,1	51,9	66,5

Tabela 7. Liczba pracujących w latach 2003–2007

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

Tabela 8. Liczba pracujących w 2007 r.

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
Ogółem	8 969 302	3 592 817	1 007 453	1 619 286	2 749 746
Przemysł	3 073 289	479 824	354 983	817 656	1 420 826
Budownictwo	793 878	425 389	105 276	155 238	107 975
Handel i naprawy	2 278 784	1 288 846	298 962	302 917	388 059
Hotele i restauracje	236 697	145 636	33 476	22 929	34 656
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	790 820	270 063	47 353	83 292	390 112
Pośrednictwo finansowe	136 201	85 049	5 054	6 061	40 037
Obsługa nieruchomości i firm; nauka	1 094 381	515 665	99 861	176 630	302 225
Edukacja	61 000	48 868	8 427	#	#
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	215 028	162 783	30 501	14 546	7 198
Pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna	229 910	142 906	19 739	36 460	30 805

Tabela 9. Wynagrodzenia wg sekcji PKD w tys. zł

	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	209 531 523	24 945 938	27 338 760	52 612 121	104 634 704
Przemysł	93 335 459	4 082 536	8 385 915	24 032 000	56 835 008
Budownictwo	16 187 950	2 853 245	2 835 979	5 181 976	5 316 750
Handel i naprawy	38 564 337	8 957 731	7 863 808	10 046 008	11 696 790
Hotele i restauracje	2 959 449	849 076	604 737	579 810	925 826
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	20 558 871	1 641 961	1 309 932	2 718 591	14 888 388
Pośrednictwo finansowe	2 368 317	407 288	324 043	441 328	1 195 658
Obsługa nieruchomości i firm; nauka	26 696 606	4 418 178	4 107 786	7 792 530	10 378 112
Edukacja	753 875	286 185	270 976	#	#
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	2 261 018	691 284	811 763	481 259	276 712
Pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna	4 130 735	583 941	726 435	1 176 246	1 644 114

Tabela 10. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne na 1 zatrudnionego w zł w latach 2003-2007

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

Tabela 11. Przychody ogółem w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	1 951 154	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

Tabela 12. Koszty ogółem w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	1 855 483	452 728	285 850	408 117	708 788
2004	2 040 831	485 062	306 554	463 898	785 317
2005	2 113 860	489 510	304 234	480 551	839 565
2006	2 381 151	566 336	322 058	531 525	961 233
2007	2 660 974	585 342	353 483	613 776	1 108 374

Tabela 13. Wynik finansowy brutto w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	132 631	54 334	21 240	21 464	35 593
2004	172 516	64 225	21 188	27 139	59 964
2005	172 548	70 321	21 927	25 499	54 801
2006	201 945	79 603	24 159	33 170	65 013
2007	253 919	99 797	31 105	42 140	80 877

Tabela 14. Wskaźnik rentowności obrotu brutto w %

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	4,8	8,8	7,1	3,4	3,1
2004	6,9	10,4	6,5	4,8	6,5
2005	7,6	12,7	6,8	5,1	6,2
2006	7,9	12,5	7,1	5,9	6,4
2007	8,8	14,9	8,1	6,5	6,8

Tabela 15. Przychody ogółem wg sekcji PKD w latach 2003-2007

PKD	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
Ogółem	2 887 730	671 063	382 164	652 516	1 181 987
Przemysł	1 104 113	66 090	82 888	245 136	709 999
Budownictwo	173 419	56 605	28 018	46 606	42 190
Handel i naprawy	1 070 019	338 211	203 884	266 698	261 227
Hotele i restauracje	21 595	10 395	3 502	3 398	4 300
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	185 938	45 597	18 043	26 602	95 696
Pośrednictwo finansowe	76 317	51 895	9 985	5 919	8 519
Obsługa nieruchomości i firm; nauka	190 515	76 697	28 146	49 405	36 267
Edukacja	4 842	3 333	851	440	218
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	15 795	10 700	2 582	1 428	1 085
Pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna	35 996	9 415	3 749	6 775	16 056

Tabela 16. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia w %

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	23,9	22,9	21,0	22,7	25,8
2004	28,5	21,9	24,6	25,8	31,4
2005	32,3	28,2	31,0	28,3	35,1
2006	34,9	28,2	35,5	33,1	35,9
2007	34,5	36,4	35,9	33,0	34,9

Tabela 17. Wskaźnik płynności finansowej II stopnia w %

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	82,9	60,5	74,8	87,4	84,3
2004	88,9	54,9	83,5	89,9	90,7
2005	99,1	74,6	98,3	97,6	100,6
2006	100,5	75,5	106,9	102,1	98,0
2007	100,3	86,0	108,5	102,0	97,3

Tabela 18. Zobowiązania długoterminowe w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	182 971,9	1 291,7	30 330,8	38 533,6	112 815,9
2004	127 414,6	364,8	18 724,5	30 185,2	78 140,1
2005	161 701,6	950,2	24 236,4	40 402,0	96 113,0
2006	176 444,8	246,0	29 918,0	43 401,1	100 665,3
2007	196 154,5	1 458,5	35 982,7	58 399,0	100 314,4

Tabela 19. Zobowiązania krótkoterminowe w mln zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	355 766,8	4 624,7	72 201,6	100 351,9	178 588,5
2004	298 815,6	2 483,2	52 366,7	85 435,0	158 530,7
2005	371 069,8	3 015,5	63 309,4	110 542,2	194 202,8
2006	417 361,7	2 730,5	66 080,3	124 519,8	224 031,1
2007	476 076,0	3 280,3	71 842,6	140 135,2	260 817,9

Tabela 20. Zobowiązania na jednego pracującego w tys. zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	125,9	483,7	163,2	101,4	128,5
2004	110,9	334,6	139,4	93,8	113,1
2005	119,4	340,7	136,6	105,8	121,9
2006	127,0	294,1	146,9	114,1	127,9
2007	135,7	545,1	160,3	128,4	132,5

Tabela 21. Zobowiązania na jedno przedsiębiorstwo w tys. zł

Lata	Ogółem	0-9	10-49	50-249	> 249
2003	12 255,8	2 792,1	3 911,1	10 718,1	109 345,0
2004	11 693,9	2 032,9	3 382,1	10 033,9	94 479,4
2005	11 880,6	2 098,2	3 269,0	11 297,4	103 241,7
2006	13 053,0	1 758,1	3 553,0	12 174,4	108 703,2
2007	14 414,1	3 243,5	3 933,7	13 678,8	111 083,5

Tabela 22. Nakłady inwestycyjne ogółem w latach 2003–2007 w mln zł

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	77 397,0	10 088,0	10 680,0	16 259,0	40 370,0
2004	90 392,0	11 364,0	11 689,0	21 944,0	45 395,0
2005	99 972,0	11 842,0	10 613,0	21 703,0	55 815,0
2006	114 340,0	14 179,0	12 845,0	28 041,0	59 275,0
2007	144 279,6	18 320,8	15 826,6	34 759,2	75 373,0

23. Nakłady inwestycyjne ogółem w mln zł wg sekcji PKD w 2007 r.

PKD	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
Ogółem	144 279 595	18 320 831	15 826 627	34 759 178	75 372 959
Przemysł	68 876 340	3 111 128	4 052 919	15 409 315	46 302 978
Budownictwo	7 681 132	1 756 674	2 467 314	1 999 205	1 457 939
Handel i naprawy	21 185 884	3 724 228	3 806 848	5 375 399	8 279 409
Hotele i restauracje	1 987 828	521 161	392 314	380 185	694 168
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	18 019 755	1 919 994	1 001 868	2 345 145	12 752 748
Pośrednictwo finansowe	3 334 199	387 911	386 352	1 206 229	1 353 707
Obsługa nieruchomości i firm; nauka	17 914 297	5 476 855	2 969 292	6 332 484	3 135 666
Edukacja	302 794	214 667	39 469	#	#
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	1 345 235	748 750	163 347	245 446	187 692
Pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna	3 133 434	380 654	424 293	1 147 967	1 180 520

Tabela 24. Wartość brutto środków trwałych w latach 2003–2007 w mln zł (stan w dniu 31 XII)

Lata	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
2003	967 626,0	86 112,0	108 114,0	204 217,0	569 183,0
2004	1 018 270,0	96 270,0	107 722,0	224 399,0	589 879,0
2005	1 063 773,0	108 078,0	109 918,0	228 737,0	617 040,0
2006	1 109 062,0	115 636,0	113 454,0	241 194,0	638 778,0
2007	1 201 901,6	126 878,6	115 911,9	243 760,4	715 350,7

Tabela 25. Stopień zużycia środków trwałych w 2007 r.

	Ogółem	0–9	10–49	50–249	> 249
Ogółem, w tym:	43,9	34,7	35,5	41	47,7
budynki i lokale	30,7	21,5	23,8	30,5	33,7
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	59,2	52,9	56,1	56,9	60,1
środki transportu	49,4	43,2	46,4	50,6	52,9

