

# Raport z badania



**Global Entrepreneurship  
Monitor**  
Polska 2021



# **Raport z badania**

## **Global Entrepreneurship Monitor**

### **Polska 2021**

Warszawa 2021

## **Raport z badania *Global Entrepreneurship Monitor* Polska 2021**

### **Redakcja:**

Anna Tarnawa (PARP)

### **AUTORZY**

#### **PARP:**

Agata Kosińska – rozdziały 2, 4

Anna Skowrońska – rozdział 2

Anna Tarnawa – rozdziały 1, 2

Robert Zakrzewski – rozdział 3

#### **Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach:**

dr hab. Przemysław Zbierowski, prof. UE – rozdziały 1, 2

Copyright by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

Raport został opracowany na podstawie danych z badań GEM, przeprowadzonych w latach 2011-2020 przez Global Entrepreneurship Research Association przy współpracy zespołów badawczych z poszczególnych państw świata.

W skład polskiego zespołu badawczego wchodzi: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.

Badania terenowe: Centrum Badań Marketingowych Indicator Sp. z o.o.

ISBN 978-83-7633-450-9

Wydanie I

Nakład 200 egz.

Skład, łamanie, korekta i druk: Pracownia C&C Sp. z o.o.

# Spis treści

<b>Kluczowe wnioski z Raportu GEM Polska 2021</b> .....	9
<b>1. O badaniu GEM</b> .....	17
1.1. Założenia teoretyczne GEM .....	18
1.2. Prowadzenie badań w GEM .....	23
<b>2. Przedsiębiorczość w Polsce – wyniki badania populacji dorosłych</b> ( <i>Adult Population Survey</i> ) .....	25
2.1. Polskie społeczeństwo wobec przedsiębiorczości .....	26
2.2. Postawy przedsiębiorcze Polaków .....	30
2.3. Poziom przedsiębiorczości .....	39
2.4. Motywy zakładania działalności gospodarczej .....	49
2.5. Aspiracje młodych firm w zakresie zatrudnienia .....	53
2.6. Internacjonalizacja .....	55
2.7. Przedsiębiorczość kobiet i mężczyzn .....	58
2.8. Intraprzedsiębiorczość .....	64
<b>3. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości</b> .....	70
3.1. Szanse na start .....	72
3.2. Polityka i wsparcie publiczne .....	80
3.3. Badania i rozwój, transfer wiedzy i technologii .....	83
3.4. Normy kulturowe i społeczne .....	86
3.5. Krajowy Wskaźnik Uwarunkowań Przedsiębiorczości (NECI – <i>National Entrepreneurship Context Index</i> ) .....	87
3.6. Wpływ pandemii COVID-19 na przedsiębiorczość i politykę rządu .....	89
3.7. Podsumowanie .....	92
<b>4. Temat specjalny – Startupy w Polsce</b> .....	94
4.1. Założenia metodologiczne .....	94
4.2. Charakterystyka osób i ich przedsięwzięć .....	95
4.3. Czynniki i bariery rozwoju młodych firm .....	104
4.4. Startupy a pandemia COVID-19 .....	107
4.5. Eksperycka ocena uwarunkowań rozwoju startupów .....	108
4.6. Podsumowanie .....	111



## Szanowni Państwo,

W 2011 r. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wraz z Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach stworzyła zespół krajowy Global Entrepreneurship Monitor i rozpoczęła realizację corocznych badań w ramach tego największego w świecie projektu badawczego w obszarze przedsiębiorczości. Dziś, po 10 latach obecności w projekcie GEM, dysponujemy ogromnym zbiorem danych, które pozwalają nam analizować trendy w postawach i zachowaniach przedsiębiorczych Polaków w długich szeregach czasowych. Mija też półtora roku życia w nowej rzeczywistości naznaczonej przez pandemię COVID-19. Wiemy już, że to zakłócenie długiego cyklu badań w ostatnim 10. roku wpłynęło na wiele wskaźników przedstawianych w niniejszym Raporcie.

W bardzo trudnym 2020 r., spadł udział dorosłych Polaków zaangażowanych w działalność przedsiębiorczą (z 18% w 2019 r. do 15%), natomiast podobne obniżenie aktywności odnotowano w Europie (z 17% do 15%). Nadal jednak większość Polaków (60%) uważa, że prowadzenie własnego biznesu to dobry sposób na zrobienie kariery, choć rok wcześniej takie zdanie wyrażało 78% rodaków. Jednym z nieoczekiwanych, ale pomyślnych efektów pandemii może być za to wzrost wskaźnika odnoszącego się do pozytywnej roli mediów publicznych i internetu w kształtowaniu wizerunku przedsiębiorcy, w opinii dorosłych Polaków. Ten odsetek wzrósł z 37% do 41% w 2020 r. Pandemia wpłynęła negatywnie na ocenę szans biznesowych w swoim otoczeniu choć nadal połowa kobiet i 53% mężczyzn takie szanse dostrzegają. Bardzo podobną oceną dotyczącą rozpoczęcia działalności mają właściciele młodych i dojrzałych firm. W obu grupach podobny odsetek respondentów (35% wśród młodych i 38% wśród dojrzałych) twierdziło, że rozpoczęcie działalności w 2020 r. jest trudniejsze niż rok wcześniej.

Bardzo nieoczekiwane wyniki pojawiły się za to w przypadku obaw przed porażką w biznesie. Wskaźnik ten znacząco wzrósł w 2019 r. (wtedy 46% Polaków odczuwało strach przed porażką w biznesie), by spaść do poziomu 41% w 2020 r. Wskaźnik ten wymaga dalszej obserwacji natomiast spora zmienność w jego obrębie w ostatnich latach może wskazywać na wysoką „wrażliwość” polskiego społeczeństwa, które ma względnie wysokie motywacje przedsiębiorcze, ale też łatwo nas zniechęcić do działalności biznesowej.

Trzeba podkreślić, że obraz przedsiębiorczości przedstawiony w niniejszym Raporcie to efekt badań przeprowadzonych w połowie 2020 r., kiedy zniesiono wiele restrykcji wprowadzonych

wiosną ub.r., lecz jako społeczeństwo wciąż odczuwaliśmy niepokój spowodowany pandemią oraz obawy dotyczące zapowiadanej na jesień drugiej fali zachorowań i obostrzeń.

Jako PARP już w 2020 r. podjęliśmy działania mające na celu wesprzeć przedsiębiorców w trudnej dla nich sytuacji. Nie ustajemy w wysiłkach także w bieżącym roku, oferując szkolenia, wsparcie finansowe na rozwój działalności dostosowany do zmieniających się uwarunkowań (np.: wsparcie cyfrowej transformacji) oraz możliwość nawiązania współpracy z innymi przedsiębiorcami podczas różnego typu spotkań, obecnie oferowanych w trybie zdalnym.

Kończąc, chciałbym bardzo podziękować Ekspertom, którzy zgodzili się podzielić swoją wiedzę w badaniu uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości, którego wyniki zaprezentowane w niniejszym Raporcie, stanowią dopełnienie obrazu statystycznego.

Zapraszam Państwa do lektury Raportu.

Mikołaj Różycki,  
p.o. Prezesa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości



# Kluczowe wnioski z Raportu GEM Polska 2021

Pandemia COVID-19, mimo że dotyka przede wszystkim zdrowia i życia ludzi, to poprzez stosowane w poszczególnych krajach mechanizmy ich ochrony, przybierające formę czasowych lockdownów całej gospodarki albo restrykcji wprowadzanych regionalnie lub branżowo, spowodowała, że jednym z głównych tematów stali się przedsiębiorcy i ich sytuacja.

GEM, nieprzerwanie od 22 lat dostarcza informacji na temat przedsiębiorczości w wielu państwach świata, od 10 lat także przedsiębiorczości w Polsce. Również w 2020 r. 8 tys. dorosłych mieszkańców Polski oraz min. 2 tys. mieszkańców każdego z 43 państw<sup>1</sup> uwzględnionych w niniejszym Raporcie odpowiedziało na ten sam zestaw pytań na temat postaw i zachowań przedsiębiorczych. Dodatkowo w każdym z 45 państw uczestniczących w badaniu, co najmniej 36 ekspertów z obszarów kluczowych dla działalności przedsiębiorstw oceniło uwarunkowania rozwoju nowo powstałych firm. Poniżej przedstawiono kluczowe wnioski na temat przedsiębiorczości w Polsce na tle badanych państw Europy. Uwzględniono też wskaźniki dotyczące wpływu pandemii na przedsiębiorczość, dodane do narzędzi badawczych w ub.r. Więcej informacji znajduje się w Raporcie.

## Jesteśmy wciąż proprzedsiębiorczym społeczeństwem, choć nastroje osłabły

W 2020 r. nastawienie polskiego społeczeństwa do przedsiębiorczości wciąż było korzystne, choć nieco gorsze niż w poprzednim roku. **Sześciu na dziesięciu Polaków uważało, że prowadzenie własnego biznesu to dobry sposób na zrobienie kariery oraz, że należy się uznanie osobom, które odniosły sukces, zakładając firmę.** W 2019 r. oba wskaźniki były wyższe o ok. 17 p.p. Jednocześnie **więcej Polaków (41% vs. 37% w 2019 r.) zauważało pozytywną rolę mediów publicznych i Internetu w kształtowaniu wizerunku przedsiębiorcy.** W porównaniu

<sup>1</sup> Szczegółowy wykaz państw, które wzięły udział w badaniach GEM w 2020 r., znajduje się w tabeli 1.1. niniejszego Raportu.

ze średnią dla Europy wypadamy podobnie, jeśli chodzi o przekonanie, że własna firma to dobry sposób na życie, natomiast niższy jest u nas status przedsiębiorcy (o 10 p.p.). Wskaźnik dotyczący wielości treści poświęconych sukcesom przedsiębiorców w mediach jest w Polsce najniższy wśród 35 państw, dla których dostępne są dane na ten temat.

## Polacy ostrożniejsi w ocenach najbliższego otoczenia

Według ostatnich danych **62% zna przynajmniej jedną osobę, która założyła działalność w ciągu ostatnich dwóch lat** przed momentem realizacji badań, tj. od połowy 2018 r. do połowy 2020 r. Jest to wynik wyższy niż średnia europejska (51%) i poprzedni wynik Polski (wzrost o ponad 10 p.p. r/r). Jednocześnie **47% Polaków zna kogoś, kto przestał prowadzić działalność z powodu pandemii**, co jest najwyższym wskaźnikiem na tle badanych państw Europy (średnia 31%). Tylko **13% Polaków ma wśród znajomych przedsiębiorcę, który założył firmę w tym trudnym czasie** (średnia dla Europy wynosi tyle samo).

**59% Polaków uważa, że założenie firmy w Polsce jest proste** (w 2019 r. podobnego zdania było 90% mieszkańców naszego kraju), co jest wynikiem wyższym niż średnia dla Europy (54%). Nieco mniej, bo **52% Polaków (vs. 87% w 2019 r.) pozytywnie ocenia warunki do założenia firmy w swoim otoczeniu** w perspektywie pół roku. Natomiast **60% z nas jest zdania, że posiada wystarczające umiejętności i wiedzę do prowadzenia firmy**. Jednocześnie **spośród osób, które widzą szanse biznesowe w swoim otoczeniu, 41% nie decyduje się na rozpoczęcie działalności z obawy przed porażką**. W Europie mniej mieszkańców pozytywnie ocenia swoje otoczenie (średnio 40%), gorzej wygląda też samoocena umiejętności biznesowych (53% mieszkańców uważa je za wystarczające). Natomiast niemal tyle samo mieszkańców Europy odczuwa strach przed porażką (42%). Trzeba zauważyć, że bariera strachu przed porażką zmniejszyła się w Polsce w czasie pandemii (spadek o 5 p.p.), co jest zjawiskiem zaskakującym, biorąc pod uwagę ogólną sytuację.

Na podobnym poziomie pozostały w 2020 r. intencje przedsiębiorcze. Jedynie **5 na 100 Polaków przyznało, że planuje założyć własną działalność w ciągu 3 lat** (6 na 100 w 2019 r.). W gospodarkach europejskich objętych badaniem takie plany ma średnio 11 na 100 mieszkańców.

## Polska przedsiębiorczość – stabilnie w zakresie firm długo obecnych na rynku (ponad 3,5 roku), dalszy spadek udziału młodych przedsiębiorstw

W przedsiębiorczość w Polsce, tak samo jak w Europie, zaangażowanych jest ok. 15% dorosłych. Według ostatniego pomiaru, dokonanego w połowie 2020 r., **3 na 100 Polaków w wieku 18–64 lat to osoby prowadzące młode firmy, a 12 na 100 Polaków prowadzi dojrzałe firmy**, obecne na rynku ponad 3,5 roku. Odnosząc te odsetki do liczby osób dorosłych, daje to ok. 706 tys.<sup>2</sup> osób prowadzących firmy młode i 2,8 mln osób prowadzących firmy dojrzałe. Przy tym warto pamiętać, że 364 tys. z 706 tys. to przedsięwzięcia będące na etapie organizacji oraz że jedna osoba może prowadzić kilka firm o różnym stażu na rynku.

W porównaniu ze średnią dla badanych państw Europy **notujemy w Polsce zdecydowanie więcej osób prowadzących dojrzałe firmy, a mniej – młode**. Rok 2020 przyniósł spadek odsetka osób prowadzących młode firmy – z 5,4% populacji dorosłych w 2019 r. do 3,1%, odsetek osób prowadzących dojrzałe firmy pozostał na zbliżonym poziomie (12,2% w 2020 r. wobec 12,8%).

**3,4% Polaków przyznało, że zaprzestało prowadzenia działalności gospodarczej w ciągu ostatnich 12 miesięcy, z których przynajmniej połowa przypadała na 2020 r.** Dla porównania w 2019 r. było to 3,2% dorosłych. Głównym powodem, który skłaniał Polaków do wycofania się z prowadzenia działalności gospodarczej była pandemia **COVID-19 – wskazało na nią 52% osób, które zaprzestały prowadzenia działalności**. Trzeba w tym miejscu podkreślić, że w porównaniu z pozostałymi państwami Europy, w Polsce pandemia była najczęstszą przyczyną wycofywania się z biznesu.

## Pandemia a rozpoczęcie działalności gospodarczej

Pandemia spowodowała opóźnienia w powstawaniu przedsiębiorstw – **64% osób będących na etapie organizowania firmy** (ang. *nascents*, tj. będących na rynku do 3 miesięcy) **przyznało, że przez sytuację związaną z koronawirusem nie mogło uruchomić działalności w pełni**. W Europie wskaźnik wyniósł średnio 61%.

<sup>2</sup> Liczba osób dorosłych 18–59/64, wg GUS w XII 2020 – 22 771 tys.

**Również w opinii osób będących w połowie 2020 właścicielami firm rozpoczęcie działalności w tym czasie było trudniejsze niż rok wcześniej.** W Polsce tego zdania było 38% młodych firm i 37% dojrzałych, w Europie przeciętnie nieco więcej, bo odpowiednio 49% i 53%.

Panował także sceptycyzm co do perspektywy rozwoju. **Aż 59% osób prowadzących młode firmy w Polsce, a jeszcze więcej dojrzałe (75%), oczekiwało, że tempo rozwoju ich firmy będzie niższe z powodu pandemii.** To najwyższe notowane wskaźniki wśród 18 państw Europy, gdzie te same obawy zgłaszało średnio 43% młodych firm i 50% dojrzałych.

We wszystkich badanych państwach Europy więcej jest przedsiębiorców, którzy są zdania, że pandemia nie przyniosła pozytywnych skutków, niż tych, którzy twierdzą inaczej. **W Polsce 35% właścicieli młodych firm i 25% dojrzałych dostrzega szanse biznesowe stworzone przez pandemię koronawirusa i planuje je wykorzystać w swojej działalności.** W Europie te same plany ma 33% właścicieli młodych firm i niecałe 20% dojrzałych podmiotów.

Osoby zaangażowane w połowie 2020 r. w prowadzenie działalności gospodarczej zapytano o ocenę dotychczasowych działań rządu w zakresie przeciwdziałania gospodarczym skutkom pandemii. **W Polsce 27% właścicieli młodych firm i 35% dojrzałych przyznało, że działania te są efektywne.** Są to też najniższe wskazania wśród wszystkich badanych państw Europy, gdzie średnio 45% młodych firm i 49% dojrzałych pozytywnie wypowiedziało się na ten temat.

## **Polacy zakładają firmy, bo chcą zapewnić sobie utrzymanie lub się wzbogacić**

Pandemia spowodowała istotną zmianę w strukturze motywacji, skłaniających Polaków prowadzących młode firmy do zakładania firm. **Głównym czynnikiem, według danych z 2020 r., jest chęć zapewnienia sobie utrzymania z uwagi na brak ofert pracy na rynku (62% wskazań młodych firm) oraz chęć wzbogacenia się (53%).** Kontynuować tradycję rodzinną chce 20% młodych firm, a 22% – zmieniać świat poprzez swoją działalność.

Wiodącymi motywacjami dla właścicieli młodych firm w Europie, podobnie jak w Polsce, jest konieczność zapewnienia sobie utrzymania (59% wskazań) i chęć wzbogacenia się (49%). Ich poziom jest także zbliżony do nas. Wyższy jest wskaźnik osób pragnących dokonać istotnej zmiany dla świata (38%) i tych chcących kontynuować rodzinną tradycję (25%).

## Spadek aktywności przedsiębiorczej kobiet

W 2020 r. odnotowano dużą zmianę w postawach przedsiębiorczych wśród Polek i Polaków względem poprzedniej edycji badań. Spadł udział **kobiet i mężczyzn dostrzegających szanse biznesowe w swoim otoczeniu** – o 40 p.p. w grupie **kobiet** do poziomu **50%** i ponad 30 p.p. w grupie **mężczyzn** – do poziomu **53%**.

Pewne różnice na korzyść mężczyzn widać w przypadku samoceny umiejętności biznesowych – **51% pań vs. 69% panów uważa, że ma wystarczające umiejętności do prowadzenia firmy**; a udział osób, które nie zdecydowałyby się na założenie własnej działalności gospodarczej z powodu obawy przed porażką, wynosi 60% wśród kobiet i 54% wśród mężczyzn. Samoocena umiejętności pozostała na zbliżonym poziomie względem 2019 r.

**W 2020 r. spadł udział osób odczuwających strach przed porażką w biznesie<sup>3</sup> – do 38% wśród mężczyzn i 43% wśród kobiet** (odpowiednio o ponad 16 i 17 p.p.).

Polki i Polacy **trochę częściej** niż przeciętnie mieszkańcy Europy **pozytywnie oceniają** warunki do zakładania biznesu w swoim otoczeniu (różnica wynosi ok. 11–13 p.p.). Nieco lepiej też postrzegają swoje umiejętności przedsiębiorcze – choć w tym aspekcie bardziej przekonani o swoich kompetencjach są mężczyźni (różnica o 11 p.p. do średniej europejskiej vs. 5 p.p. w przypadku kobiet). W obu grupach płci Polacy **mniej** niż przeciętnie mieszkańcy Europy **boją się porażki w biznesie** – różnica w stosunku do średniego europejskiego wyniku jest podobna zarówno dla kobiet, jak i dla mężczyzn (ok. 6 p.p.).

W 2020 r. w porównaniu do poprzedniego roku spadł udział kobiet prowadzących młode firmy – do 2,4% z 5,1% populacji kobiet w 2019 r., w przypadku mężczyzn także odnotowano spadek, ale mniejszy – do 3,8% z 5,7% populacji mężczyzn. Spadł też udział kobiet prowadzących dojrzałe firmy – z 12,5% w 2019 r. do 7,9% w 2020 r., w przypadku mężczyzn odnotowano wzrost – z 13% do 16,6%. W rezultacie ponownie uwidoczniła się przewaga w tym względzie mężczyzn nad kobietami i to zarówno w przypadku młodych, jak i dojrzałych firm.

<sup>3</sup> Wartość wskaźnika odnosi się do całej populacji osób dorosłych: odpowiednio kobiet lub mężczyzn. W rozdziale 2.2 opisywany jest strach przed niepowodzeniem odnoszony do osób dorosłych, które dostrzegają szanse na rozpoczęcie biznesu. Odsetek osób dorosłych obawiających się porażki wśród wszystkich osób dorosłych wyniósł w 2020 r. 40%.

**Oczywistym jest zatem, że wzrosła luka** płci w Polsce (różnica między odsetkiem mężczyzn prowadzących firmy wśród mężczyzn a odsetkiem kobiet prowadzących firmy wśród kobiet). W odniesieniu do **młodych firm (TEA)** wyniosła ona **1,4%**, pozostając nadal na relatywnie niskim poziomie. Natomiast w przypadku **firm dojrzałych** jej wartość osiągnęła **8,7%** i jest to zdecydowanie **najwyższy wynik** od początku realizacji badania w GEM w Polsce.

## Uwarunkowania rozwoju młodych firm nie pogorszyły się

Zdaniem ekspertów krajowe uwarunkowania powstawania i rozwoju przedsiębiorstw w 2020 r. nie pogorszyły się, pomimo trwającej pandemii. Świadczy o tym wartość Krajowego Wskaźnika Uwarunkowań Przedsiębiorczości (NECI), która dla Polski była taka sama w obu latach porównania i wynosiła 4,2 pkt. Jednak trzeba zauważyć, że na tle pozostałych państw świata wartość tego wskaźnika jest stosunkowo niska i pokazuje, że Polska ma jeszcze dużo do zrobienia w zakresie poprawy warunków sprzyjających powstawaniu i rozwojowi firm.

Wiele obszarów zostało ocenionych przez polskich ekspertów podobnie lub lepiej niż przeciętnie w krajach Europy. Należą do nich: otwartość rynku wewnętrznego, dostęp do infrastruktury technicznej oraz polityka rządu w zakresie przedsiębiorczości.

Natomiast poprawy wymagają przede wszystkim: edukacja przedsiębiorczości (zarówno na poziomie podstawowym i średnim, jak i na etapie uczelni i kształcenia zawodowego), polityka związana z biurokracją i podatkami, obszar związany z otwartością rynku na nowe firmy (obciążenia związane z kosztami wejścia, bariery ze strony konkurencji, prawo antymonopolowe), dostęp do infrastruktury komercyjnej i usługowej, obszar związany z B+R i transferem wiedzy i technologii oraz dotyczący norm kulturowych i społecznych.

Eksperci wskazali, że polskie nowe i rozwijające się firmy szybko zareagowały na zaistniałą sytuację i wprowadziły rozwiązania pozwalające sprostać wyzwaniom związanym z pandemią: pracę zdalną, zmiany w swoich produktach i usługach oraz nowe sposoby (modele) prowadzenia działalności. Nieco słabiej oceniono reakcje rządu polskiego na pandemię – głównie niewystarczające działania, mające na celu pomóc nowym i rozwijającym się firmom dostosować się do nowej sytuacji gospodarczej oraz niedostateczne zwiększenie dostępności cyfrowej informacji nt. regulacji i obowiązków sprawozdawczych dla tej grupy firm. Pozytywnie oceniono działania zapobiegające masowemu bankructwu nowych i rozwijających się firm wskutek pandemii.

Pozyskana w badaniu NES opinia ekspertów na temat polskiego ekosystemu przedsiębiorczości pokazuje, że cały czas niezbędne jest podejmowanie działań wspierających tworzenie i rozwój firm.

## **Temat specjalny: Młode firmy przez pryzmat pytań o startupy i uwarunkowania ich rozwoju**

Jak pokazują wyniki badania, przeciętny właściciel młodej firmy to niemal 38-letni mężczyzna z wyższym wykształceniem, z 4-osobowej rodziny, który chce wykorzystać doświadczenie zdobyte w dotychczasowej pracy i usamodzielnic się na polu zawodowym. Rozwija firmę przede wszystkim w oparciu o środki własne, choć korzysta również z innych źródeł finansowania.

Tegoroczne badanie GEM pokazuje, że startupy to podmioty raczej już działające, próbujące umocnić swoją pozycję na rynku, których działalność ma pozwolić na bieżące utrzymanie firmy. Biznesów nowych, dopiero wchodzących na rynek oraz takich, których celem jest jego zrewolucjonizowanie – jest mniej.

Zakładanie firm typu startup według ich właścicieli utrudniać mogą przede wszystkim brak kapitału na rozpoczęcie działalności oraz brak wiary we własne możliwości czy brak pomysłu na biznes. Nie bez znaczenia są również stałe zobowiązania finansowe (dzieci, kredyt itp.), brak wiedzy branżowej i specjalistycznej niezbędnej do rozpoczęcia działalności oraz brak umiejętności związanych z organizacją oraz zarządzaniem firmą, niezbędnych do rozpoczęcia działalności. Natomiast czynnikami utrudniającymi rozwój już istniejących nowych przedsięwzięć biznesowych są, w ocenie ich właścicieli, wysokie obciążenia podatkowe oraz nadmiar biurokracji i formalności.

W 2020 r. dodatkowym czynnikiem zniechęcającym do zakładania firmy typu startup była pandemia COVID-19 i wywołana przez nią niepewność. Większość właścicieli młodych przedsiębiorstw przyznało, że epidemia koronawirusa ograniczyła ich działalność lub utrudniła jej rozpoczęcie.

Startupy finansują się przede wszystkim ze środków własnych swoich właścicieli oraz z kredytów bankowych. Jeżeli decydują się na współpracę z innym podmiotem, to są to najczęściej inne firmy.

Z eksperckiej oceny uwarunkowań rozwoju startupów wynika, że choć są to podmioty istotne dla rozwoju gospodarki, to ekosystem startupowy (m.in. dostęp do zewnętrznego finansowania czy rynek funduszy) nie jest jeszcze wystarczająco rozwinięty.

Wyniki badania GEM wskazują, że aby w Polsce powstawały i rozwijały się startupy, trzeba wzmocnić te podmioty zarówno na początkowym, jak i na późniejszym etapie procesu przedsiębiorczości. Zadbać o rozwój kompetencji związanych z organizacją i zarządzaniem firmą, niezbędnych do rozpoczęcia działalności oraz umiejętności zdobywania kapitału czy orientacji w przepisach. Należy również wziąć pod uwagę, aby wsparcie ograniczające wpływ pandemii COVID-19 na gospodarkę zawsze obejmowało również młode przedsiębiorstwa i aby informacja o wsparciu była łatwo dostępna.



# 1. O badaniu GEM

GEM jest największym projektem badawczym w zakresie przedsiębiorczości, który koncentruje się na przedsiębiorczości we wczesnym stadium działalności. Służy trzem celom:

- 1) umożliwia pomiar różnic w przedsiębiorczych postawach, aktywności i aspiracjach pomiędzy państwami;
- 2) pozwala zidentyfikować czynniki determinujące naturę i poziom aktywności przedsiębiorczej;
- 3) umożliwia sformułowanie wniosków istotnych dla polityki społeczno-gospodarczej, w tym wspierania przedsiębiorczości.

Projekt jest realizowany od 1997 r., powstał z inicjatywy naukowców z Babson College (USA) oraz London Business School (Wielka Brytania), którzy dostrzegli potrzebę stworzenia globalnego wskaźnika przedsiębiorczości na podobieństwo wskaźnika konkurencyjności opracowywanego przez World Economic Forum. W 1999 r. została przeprowadzona pierwsza edycja badań, w której uczestniczyło 10 państw. W edycji zrealizowanej w 2019 r. było ich 54. W roku 2020, w którym cały świat zmagał się z pandemią wirusa SARS-CoV-2, badania GEM zostały przeprowadzone przez 46 państw (140 000 zrealizowanych wywiadów)<sup>4</sup>.

GEM opiera się na jednolitej metodologii pozyskiwania danych. W każdym z państw biorących w nim udział co roku przeprowadzane jest **badanie ilościowe na minimalnej próbie 2000 dorosłych mieszkańców (w wieku 18–64 lat)** oraz **badanie jakościowe**, w którym bierze udział przynajmniej **36 ekspertów w dziedzinie przedsiębiorczości**. Za proces zbierania danych odpowiadają tzw. Zespoły Krajowe (ang. *National Teams*), tworzone w większości przypadków przez przedstawicieli uczelni z poszczególnych państw. Dodatkowo proces pozyskiwania i przetwarzania danych jest ściśle kontrolowany przez centralny zespół metodologów w GEM.

Polskę od 2011 r. reprezentuje w GEM Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wraz z Uniwersytetem Ekonomicznym w Katowicach.

---

<sup>4</sup> Przy tym badanie ilościowe osób dorosłych zostało przeprowadzone przez 43 państwa (poza Japonią, Meksykiem i Puerto Rico), a badanie jakościowe – ekspercka ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości – przez 45 państw (poza Kanadą). Szczegółowy wykaz państw, które wzięły udział w badaniach GEM w 2020 r., przedstawia Tabela 1.1.

## 1.1. Założenia teoretyczne GEM

Badania w ramach GEM są oparte na modelach teoretycznych stworzonych na bazie wieloletniego dorobku nauki o przedsiębiorczości. Dwa najważniejsze to **model koncepcyjny** oraz **model procesu przedsiębiorczego**.

### Rozumienie przedsiębiorczości w GEM

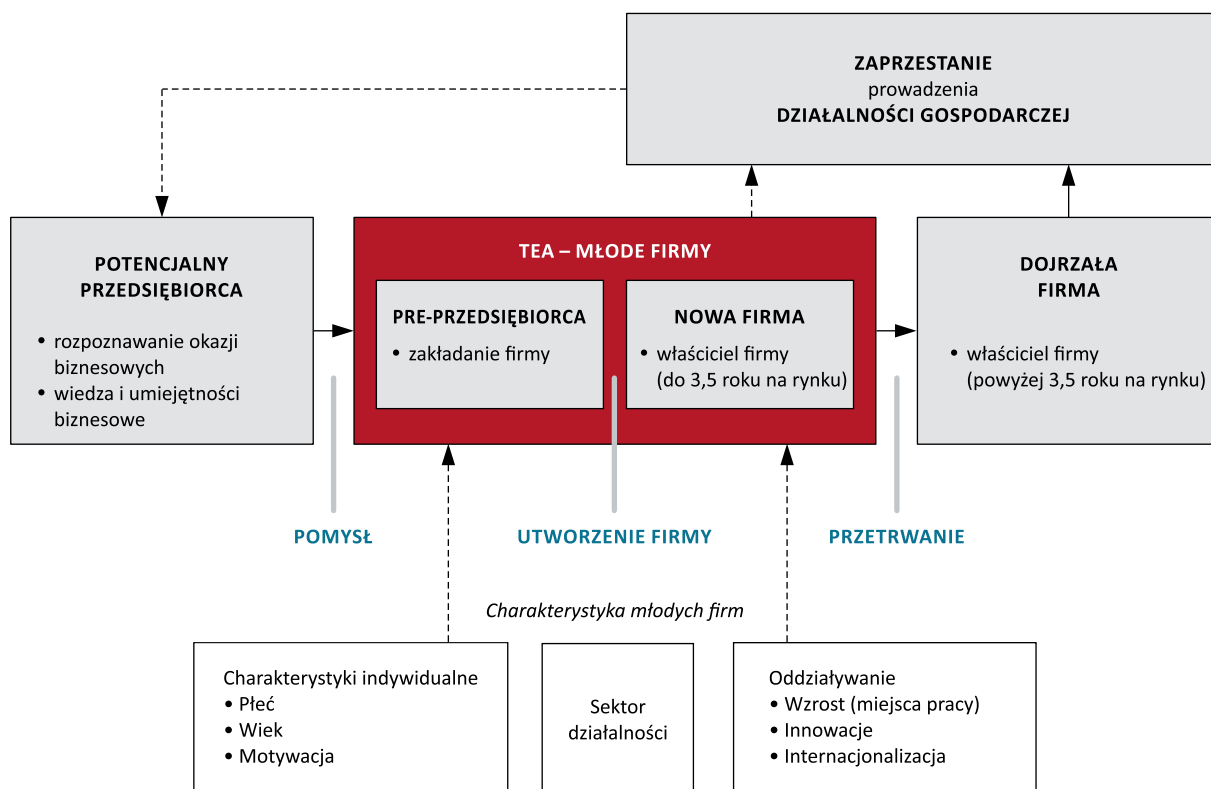
**Przedsiębiorczość** jest terminem bardzo pojemnym, z wieloma różnorodnymi znaczeniami. GEM operacjonalizuje to pojęcie jako „**każdą próbę tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taką jak samozatrudnienie, nowa organizacja a gospodarcza, ekspansja istniejącej organizacji, dokonaną przez jednostkę, zespół ludzi lub istniejącą organizację**”<sup>5</sup>. Podczas gdy definicja przedsiębiorczości jako nowej aktywności gospodarczej jest wąska, samo pojęcie aktywności gospodarczej jest rozumiane dość szeroko. Ma to swoje implikacje w pomiarze poziomu przedsiębiorczości w GEM, która nie jest ograniczana do rejestracji nowej działalności gospodarczej. Traktowana jest bardziej w kategoriach behawioralnych niż instytucjonalnych i obejmuje zarówno zachowania przedsiębiorcze prowadzące do rejestracji nowych podmiotów gospodarczych, jak i zachowania przedsiębiorcze w już istniejących organizacjach.

### Model procesu przedsiębiorczego

Podejście do procesu przedsiębiorczego przyjęte w GEM polega na identyfikowaniu fazy, w jakiej znajduje się przedsięwzięcie gospodarcze danej osoby (Rysunek 1.1). W momencie badania może być ona wciąż na etapie rozpoznawania okazji biznesowych i samooceny własnych umiejętności przedsiębiorczych, może to być też etap prowadzenia firmy bądź wycofania się z tej działalności. Jednocześnie uwaga modelu skoncentrowana jest na wczesnych etapach działalności. Jest to jeden z istotnych elementów odróżniających GEM od innych projektów badawczych w dziedzinie przedsiębiorczości, gdzie często bada się zarejestrowane podmioty gospodarcze na podstawie danych z krajowych urzędów statystycznych, co nie pozwala na dogłębny wgląd w charakterystyki nowych przedsięwzięć.

---

<sup>5</sup> P.D. Reynolds, M. Hay, S.M. Camp, *Global Entrepreneurship Monitor 1999 Executive Report*, Paul D. Reynolds, Michael Hay and Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, 1999.

**Rysunek 1.1.** Model procesu przedsiębiorczego według GEM

Źródło: N. Bosma, D. Kelley, *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report*, GERA 2019, s. 16.

Efektom przyjętego podejścia są wskaźniki odnoszące się do osób znajdujących się w poszczególnych fazach procesu przedsiębiorczego, tj. preprzedsiębiorców, nowych przedsiębiorców i dojrzałych firm.

- **Preprzedsiębiorcy** (*nascent entrepreneurs*) to osoby zaangażowane w zakładanie firmy, której będą właścicielami lub współwłaścicielami, oraz przedsiębiorcy w fazie organizacji, gdzie okres wypłacania właścicielom wynagrodzeń nie przekracza 3 miesięcy.
- **Nowi przedsiębiorcy** to osoby, które są właścicielami i zarządzają nową firmą, tj. prowadzą działalność gospodarczą, w ramach której przez ponad 3, ale nie dłużej niż 42 miesiące wypłacane są właścicielom wynagrodzenia. Okres 3,5 roku uznaje się za krytyczny w działalności przedsiębiorczej. Jego przetrwanie świadczy o sukcesie pierwszego etapu, czyli założenia działalności i przejściu do kolejnego etapu, czyli zarządzania istniejącą firmą.
- **Dojrzałe firmy** to osoby, które są właścicielami i zarządzają firmami będącymi na rynku dłużej niż 42 miesiące – ponad 3,5 roku wypłacają wynagrodzenie.

**TEA** (*Total early-stage Entrepreneurial Activity*), czyli całkowita przedsiębiorczość we wczesnym stadium jest centralnym wskaźnikiem tworzonym w badaniach GEM. Oznacza on procent ludności w wieku produkcyjnym (18–64 lat), która jest zaangażowana w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej firmy (działającej do 3,5 roku). W modelu procesu przedsiębiorczości GEM do TEA (całkowitej przedsiębiorczości we wczesnym stadium) zalicza się preprzedsiębiorców i nowych przedsiębiorców, nie zalicza się natomiast firm dojrzałych. Metodologia obliczania wskaźnika TEA jest dość złożona i opiera się na odpowiedziach na kilka pytań z kwestionariusza badania GEM dotyczących zamiarów oraz działań podejmowanych w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Należy podkreślić, że **wskaźnik TEA nie mierzy udziału ludności prowadzącej działalność gospodarczą, ale udział ludności zakładającej i prowadzącej ją we wczesnym stadium wśród populacji osób dorosłych**. Jest w tym kontekście wskaźnikiem wyprzedzającym, pozwala na prognozowanie intensywności działalności gospodarczej w społeczeństwie.

Oprócz faz, GEM w procesie przedsiębiorczości uwzględnia również nastawienie i zdolności, które poprzedzają decyzję o założeniu działalności, a także przyczyny porzucenia działalności przez byłych przedsiębiorców, co jest istotne ze względu na kwestię ponownego zakładania biznesu przez niektórych z nich.

Warto podkreślić, że podejście polegające na poddawaniu badaniom i analizie osób, a nie firm, jest charakterystyczne dla GEM i pozwala na znacznie głębszy wgląd w naturę procesu przedsiębiorczości. Daje to rezultaty dwojakiego rodzaju. Umożliwia analizę procesu przedsiębiorczości w wielu układach, na przykład identyfikację ludzi o podobnym nastawieniu i charakterystykach. Daje także możliwość odkrycia większej liczby różnic między państwami. Otrzymujemy bowiem informacje nie tylko na temat liczby przedsiębiorców w danym kraju, ale również na temat różnic w ich nastawieniu i charakterystykach w poszczególnych fazach prowadzenia działalności.

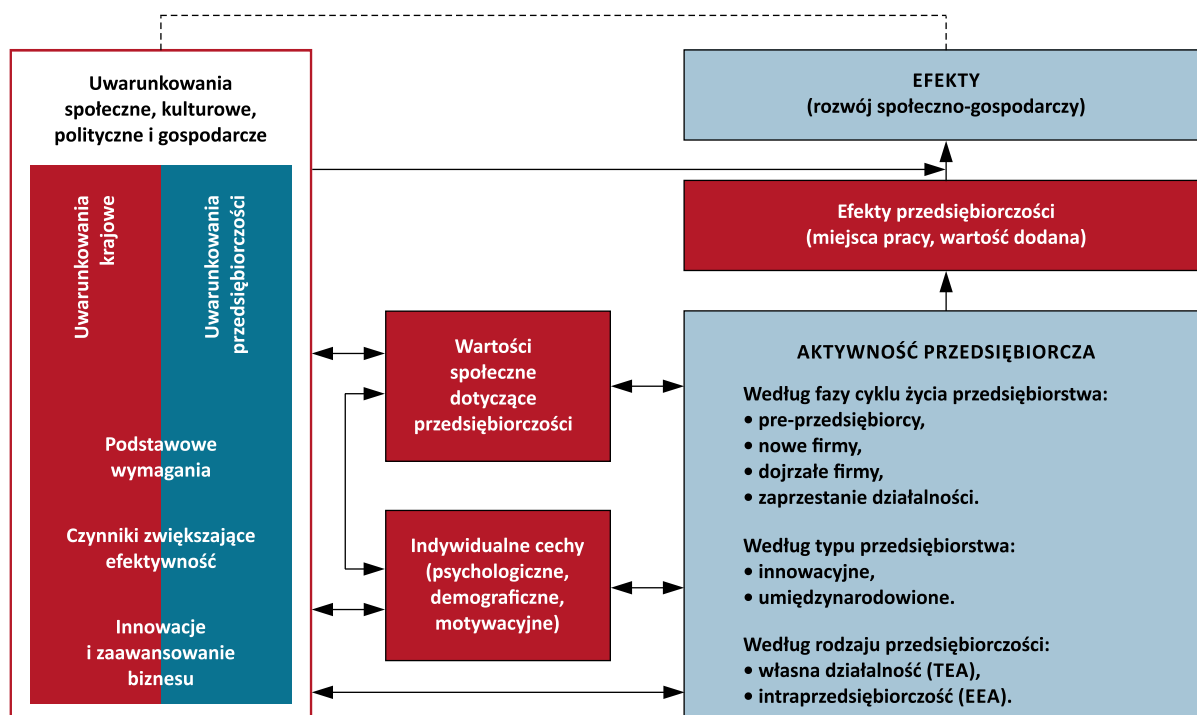
## Model koncepcyjny GEM

Model koncepcyjny GEM odnosi się do przedsiębiorczości jako kluczowego elementu rozwoju gospodarczego. Opiera się on na kilku istotnych założeniach. Po pierwsze, stan gospodarki jest silnie uzależniony od dynamicznego sektora osób angażujących się w działalność gospodarczą. Zależność ta zachodzi na wszystkich etapach rozwoju gospodarczego, może ona jednak przybierać różne nasilenie i charakter. Przedsiębiorczość z przymusu, szczególnie w słabiej rozwiniętych gospodarczo

regionach lub tych cierpiących na czasowy wzrost bezrobocia, może wspomagać gospodarkę w sytuacji, gdy opcje zatrudnienia są ograniczone. Bardziej rozwinięte gospodarki w wyniku swojego bogactwa i potencjału innowacyjnego tworzą więcej okazji biznesowych, oferując większą liczbę miejsc pracy dla osób, które mogłyby alternatywnie zostać przedsiębiorcami.

Po drugie, potencjał przedsiębiorczy gospodarki jest oparty na jednostkach obdarzonych zdolnością i motywacją do rozpoczęcia działalności gospodarczej i może być wzmocniony przez pozytywny społeczny odbiór przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość o wysokim potencjale wzrostu jest też głównym czynnikiem tworzenia nowych miejsc pracy, a konkurencyjność jest stymulowana przez firmy innowacyjne i podejmujące działalność poza granicami kraju.

**Rysunek 1.2.** Model koncepcyjny GEM



Źródło: N. Bosma, D. Kelley, *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report*, GERA 2019.

## Klasyfikacja państw

W GEM stosowany jest podział państw według poziomu rozwoju gospodarczego zgodnie z podejściem World Economic Forum (WEF). Do 2017 r. WEF klasyfikował gospodarki

na zorientowane na czynniki produkcji, efektywność oraz innowacyjność<sup>6</sup>. W 2018 r. WEF zmienił podejście na klasyfikację według poziomu dochodu (patrz *The Global Competitiveness Report 2018*<sup>7</sup>). Zgodnie z nim wyróżnia się 4 grupy państw: o niskim poziomie dochodu (*low-income*), niższym-średnim poziomie dochodu (*lower-middle*), wyższym-średnim (*upper-middle*) oraz wysokim (*high*). Dochód mierzony jest za pomocą dochodu narodowego brutto (GNI) na mieszkańca w USD<sup>8</sup>.

Na użytek analiz gospodarki o niższym-średnim i wyższym-średnim poziomie dochodu narodowego zostały połączone przez GEM w jedną grupę – o średnim poziomie dochodu. W ten sposób powstały trzy grupy państw: o niskim, średnim i wysokim poziomie dochodu<sup>9</sup>. Polska należy do grupy państw o wysokim poziomie dochodu, a pełne zestawienie państw, które wzięły udział w badaniu GEM w 2020 r., przedstawia Tabela 1.1. **W badaniu ilościowym APS lub jakościowym NES uczestniczyło 46 państw, przy czym 43 zrealizowały badanie ilościowe, a 45 jakościowe – ekspercką ocenę uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości.**

**Tabela 1.1.** Klasyfikacja państw uczestniczących w GEM w 2020 r. według poziomu dochodu narodowego w przeliczeniu na mieszkańca danego kraju

Niski poziom dochodu	Średni poziom dochodu	Wysoki poziom dochodu
Angola, Burkina Faso, Egipt, Indie, Maroko, Togo	Brazylia, Gwatemala, Indonezja, Iran, Kazachstan, Kolumbia, Meksyk*, Rosja	Arabia Saudyjska, Austria, Chile, Chorwacja, Cypr, Grecja, Hiszpania, Izrael, Japonia*, Kanada**, Katar, Korea Południowa, Kuwejt, Luksemburg, Łotwa, Niderlandy, Niemcy, Norwegia, Oman, Panama, Polska, Puerto Rico*, Słowacja, Słowenia, Stany Zjednoczone Ameryki, Szwajcaria, Szwecja, Tajwan, Urugwaj, Wielka Brytania, Włochy, Zjednoczone Emiraty Arabskie

\* Japonia, Meksyk i Puerto Rico nie zrealizowały ilościowego badania dorosłych (APS) w 2020 r.

\*\* Kanada nie zrealizowała badania jakościowego – eksperckiej oceny uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości (NES) w 2020 r. Dodatkowo w czasie prowadzenia analizy danych na potrzeby niniejszego Raportu nie były dostępne wyniki badania NES dla Japonii, dlatego kraj ten nie został uwzględniony w danych prezentowanych w rozdziale 3.

<sup>6</sup> Więcej nt. w Raporcie z badania *GEM Polska 2017/2018*, PARP 2018, s. 14.

<sup>7</sup> *The Global Competitiveness Report 2018*, WEF 2019.

<sup>8</sup> Jest to klasyfikacja Banku Światowego. Wartości w USD uzyskiwane są po przeliczeniu z wartości GNI w walucie krajowej przy wykorzystaniu metody *World Bank Atlas method*.

<sup>9</sup> Bank Światowy 1 lipca każdego roku weryfikuje klasyfikację krajów wg kryterium dochodowego. W 2019 r. obowiązywały następujące progi dla poszczególnych grup: *low-income* – do 1 025 USD na mieszkańca, *middle-income* – do 12 375 USD, *high-income* – powyżej 12 375 USD. Więcej: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/378834-how-does-the-world-bank-classify-countries>.

## 1.2. Prowadzenie badań w GEM

Badania w projekcie GEM prowadzone są w dwóch częściach. Pierwsza z nich to typowo ilościowe badanie populacji dorosłych (*Adult Population Survey – APS*) przeprowadzane na reprezentatywnej próbie osób w wieku produkcyjnym (18–64 lat). Druga część badań – jakościowa – polega na zbieraniu opinii krajowych ekspertów na temat uwarunkowań powstawania i rozwoju nowych firm w danym kraju (*National Experts Survey – NES*).

### APS

Corocznie badanie populacji dorosłych przeprowadza się na próbie co najmniej 2000 osób dorosłych w każdym kraju biorącym udział w projekcie. Badanie zazwyczaj przeprowadza się metodą CATI z uwzględnieniem wykorzystania przez gospodarstwa domowe w każdym kraju telefonii stacjonarnej i komórkowej. W badaniu APS dokonuje się pomiaru wskaźnika TEA, pozyskiwane są z niego również informacje na temat aspiracji wzrostu, innowacyjności czy internacjonalizacji oraz finansowania działalności gospodarczej. W 2020 r. narzędzie do badania ilościowego zostało wzbogacone o pytania dotyczące wpływu pandemii na przedsiębiorczość.

W Polsce badanie ilościowe od 2011 r. realizowane jest na reprezentatywnej ogólnopolskiej próbie dorosłych mieszkańców naszego kraju w wieku 18–64 lat. Przy tym w latach 2011–2016 przeprowadzano 2000 wywiadów rocznie. W 2017 r. próba w badaniu ilościowym została zwiększona do 8000 dorosłych z uwagi na zamysł uchwycenia grupy startupów i zdobycia wiedzy na ich temat. W Polsce również od tego roku wspólne dla wszystkich państw narzędzie badawcze rozszerzono o blok pytań poświęconych startupom. Wywiady każdego roku realizowane są techniką CATI. Cały proces pozyskiwania danych jest kilkakrotnie weryfikowany przez PARP oraz zespół metodologów GEMa pod kątem zgodności cech takich jak region, płeć, wiek z rozkładem populacji. W 2020 r. badanie było realizowane w okresie od 3 czerwca do 8 września.

W pozostałych państwach realizuje się co roku co najmniej 2000 wywiadów z ich dorosłymi mieszkańcami. Więcej informacji na ten temat dostępne jest w raporcie światowym GEM Global Report 2020/21<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> GEM Global Report 2020/2021, *Global Entrepreneurship Monitor*. Raport dostępny na stronie GEM: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org) oraz na stronie PARP: <http://badania.parp.gov.pl/global-entrepreneurship-monitor-gem>.

## NES

NES (ang. *National Experts Survey*), czyli ekspercka ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości, to badanie jakościowe, w którym co najmniej 36 specjalistów z różnych dziedzin powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z przedsiębiorczością dokonuje oceny funkcjonowania 12 obszarów, składających się na otoczenie przedsiębiorstw w danym kraju. Wśród nich są m.in.: finansowanie działalności gospodarczej, polityka rządu i programy publiczne, edukacja, transfer B+R, dostęp do usług prawnych i księgowych, rynek, normy społeczno-kulturowe. W każdym kraju wyboru grupy ekspertów dokonuje się na podstawie tych samych kryteriów, z których głównymi są specjalizacja (odpowiadająca 12 obszarom), rodzaj prowadzonej działalności (naukowiec, przedsiębiorca, pracownik administracji, polityk, dziennikarz itp.) oraz doświadczenie w prowadzeniu działalności przedsiębiorczej (przedsiębiorca – nie-przedsiębiorca). W 2020 r. narzędzie badawcze zostało wzbogacone o pytania związane z pandemią.

W Polsce badanie jakościowe co roku realizowane jest na co najmniej 36 celowo dobranych ekspertach. Zanonimizowana wstępna lista ekspertów jest akceptowana przez zespół metodologów GEM. Badanie od 2011 r. realizowane jest techniką CAWI, koordynuje je zespół PARP, a baza wynikowa weryfikowana jest przez zespół metodologów GEM. Scenariusz wywiadu stosowany w badaniu NES w Polsce, od 2017 r. zawiera dodatkowy blok pytań poświęconych uwarunkowaniom rozwoju startupów. W 2020 r. w badaniu NES uczestniczyło 39 ekspertów.



## 2. Przedsiębiorczość w Polsce – wyniki badania populacji dorosłych (*Adult Population Survey*)

W niniejszym rozdziale, podobnie jak to czyniliśmy w poprzednich dziewięciu edycjach Raportu GEM Polska, prezentujemy najnowsze dane na temat nastawienia polskiego społeczeństwa do przedsiębiorców i przedsiębiorczości, aktywności przedsiębiorczej Polaków na jej poszczególnych etapach rozwoju, motywacji do założenia własnej działalności, aspiracji rozwojowych, jak również przedsiębiorczości kobiet i mężczyzn. Tłem dla danych krajowych są państwa Europy<sup>11</sup> i świata<sup>12</sup>. Po raz pierwszy jednak możemy zaobserwować wpływ szoku, jakim w 2020 r. była pandemia COVID-19, na większość wskaźników.

Badanie ilościowe prowadzone było w okresie od 3 czerwca do 8 września, a więc w czasie, gdy zarówno społeczeństwo, jak i przedsiębiorcy doświadczyli już pierwszego lockdownu (w marcu i na początku kwietnia) i związanych z nim ograniczeń, etapu luzowania obostrzeń (w kwietniu i maju), a następnie wprowadzenia regionalnych restrykcji (w sierpniu). Od kwietnia (do momentu zakończenia badania) polski rząd uruchamiał kolejne rozwiązania, mające na celu zapobieżenie negatywnym skutkom pandemii dla gospodarki, m.in. programy pomocowe w ramach tarcz antykrzysowych, w tym tarcz finansowych, gwarancje kredytowe, płynnościowe, dotacje na kapitał obrotowy, Polski Bon Turystyczny, wsparcie na ratowanie lub restrukturyzację przedsiębiorstw. W połowie lipca wielkość wsparcia publicznego udzielonego przedsiębiorcom i ich pracownikom wyniosła ok. 117 mld zł. Bezrobocie było na poziomie 6,1%, a spadek PKB w II kwartale 2020 r. wyniósł 7,9% wobec 13,9% w UE i 22% w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii). Pomimo to, wciąż występowały negatywne

<sup>11</sup> Państwa europejskie, które zrealizowały badanie ilościowe dorosłych w 2020 r. to: Austria, Chorwacja, Cypr, Grecja, Hiszpania, Luksemburg, Łotwa, Niderlandy, Niemcy, Norwegia, Polska, Rosja, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

<sup>12</sup> Szczegółowy wykaz wszystkich państw, które wzięły udział w badaniach ilościowych i jakościowych GEM w 2020 r., w podziale według poziomu dochodu znajduje się w Tabeli 1.1.

zjawiska – powszechna była niepewność co do rozwoju pandemii, lęk o zdrowie własne i najbliższych, przedsiębiorcy także doświadczali przestojów spowodowanych nieobecnością pracowników, kłopotów z dostawcami surowców, zamówieniami oraz niecodziennych obaw o przyszłość. Sytuacja była trudna, co potwierdza badanie przeprowadzone przez CBOS, zgodnie z którym aż o 20 p.p. wzrosły nastroje negatywne w polskim społeczeństwie – niemal trzy czwarte Polaków (71%), odnosząc się do nastrojów panujących w otoczeniu, mówiło o lęku przed przyszłością (44%), ogólnym niezadowoleniu i braku wiary w jakąkolwiek poprawę (15%) czy apatii, rezygnacji, pogodzeniu się z własnym losem (12%)<sup>13</sup>. Powyższy opis niech posłuży jako tło do danych prezentowanych w niniejszym rozdziale.

## 2.1. Polskie społeczeństwo wobec przedsiębiorczości

W 2020 r. nastawienie polskiego społeczeństwa do przedsiębiorczości wciąż było dobre, choć nie tak korzystne jak rok wcześniej. Według najnowszych danych **sześciu na dziesięciu Polaków uważa, że prowadzenie własnego biznesu to dobry sposób na zrobienie kariery oraz, że należy się uznanie osobom, które odniosły sukces, zakładając firmę**. Są to wyniki niższe niż średnie dla wszystkich grup analizowanych państw świata<sup>14</sup> (Wykres 2.1).

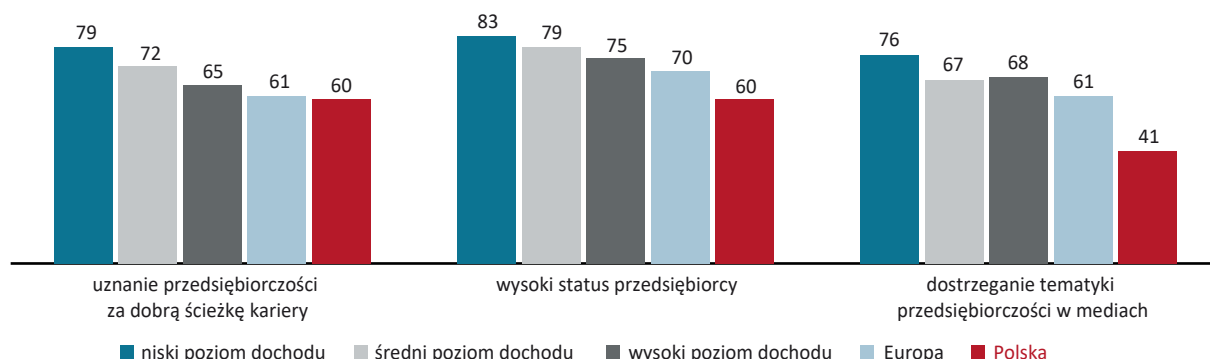
Najwięcej mieszkańców przekonanych o tym, że własna firma to dobry sposób na życie jest w Gwatemali, Arabii Saudyjskiej (po 94%) i Kazachstanie (91%), najmniej zaś w Austrii (45%). W Arabii Saudyjskiej przedsiębiorcy cieszą się największym statusem społecznym (95%), zaraz za nią jest Iran (94%), Kazachstan (92%) i Korea Południowa (88%). W porównaniu z pozostałymi społeczeństwami najmniej przedsiębiorców doceniają Chorwaci (54%).

<sup>13</sup> Samopoczucie Polaków w roku 2020, Komunikat z badań, CBOS, nr 1/2021.

<sup>14</sup> Pytania dotyczące nastawienia społeczeństwa do przedsiębiorczości były w 2020 r. opcjonalne dla zespołów krajowych. Brazylia, Kuwejt, Chile, Włochy, Szwecja, Norwegia, Niderlandy i Luksemburg to państwa, które ich nie uwzględniły.

Trzeba też pamiętać, że w każdej grupie państw klasyfikowanych do jednej grupy dochodowej występuje spory rozstrzał wartości przyjmowanych przez dany wskaźnik (na przykład w grupie państw o niskim poziomie dochodu jest Iran z wynikiem 94% mieszkańców uważających, że zwycięskim przedsiębiorcom należy się uznanie i Kolumbia, gdzie zadnie to podziela 58% mieszkańców). Należy więc uśrednione wyniki traktować z dużą ostrożnością.

**Wykres 2.1.** Społeczna percepcja przedsiębiorczości w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy oraz grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

**W 2020 r. nieznacznie wzrósł w Polsce odsetek osób dorosłych, które zgodziły się ze stwierdzeniem, że w mediach publicznych i Internecie często pojawiają się historie opisujące nowe, krótko istniejące firmy, które odniosły sukces – do 41%** (z 37% w 2019 r.). Pomimo wzrostu, jest to najniższy wynik wśród 35 państw, w których został zrealizowany blok pytań poświęconych postrzeganiu przedsiębiorczości przez społeczeństwo, najwyższy notuje Arabia Saudyjska (93%).

Społeczeństwa 13 państw Europy najbardziej różnią się pod względem dostrzeżenia treści poświęconych przedsiębiorczości w mediach. Można powiedzieć, że najbardziej aktywne w tym obszarze media są na Słowenii (gdzie 81% mieszkańców zgodziło się ze stwierdzeniem, że w mediach publicznych i Internecie pojawiają historie opisujące nowe, krótko istniejące firmy, które odniosły sukces), najmniej zaś we wspomnianej już Polsce (41%), przy czym większość państw notuje wynik między 53 a 63%.

Większa zgodność cechuje mieszkańców badanych państw europejskich w zakresie dwóch pozostałych wskaźników. Średnio 61% mieszkańców badanych państw zgadza się z twierdzeniem, że własna firma to dobry sposób na karierę, przy czym najbardziej przekonani co do tego są Cypryjczycy i Rosjanie (powyżej 70%), najmniej zaś Austriacy, Szwajcarzy i Słowacy (mniej niż 50%). Nieco więcej, bo 70% Europejczyków jest zdania, że należy się uznanie osobom, które założyły własne firmy i odniosły sukces. Największym statusem społecznym cieszą się przedsiębiorcy na Słowenii i w Niemczech (ponad 80%),

relatywnie najmniejszym w Chorwacji, choć także i w tym kraju ponad połowa mieszkańców patrzy na przedsiębiorców z uznaniem.

**Tabela 2.1.** Społeczna percepcja przedsiębiorczości w badanych 13-tu państwach Europy w 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)

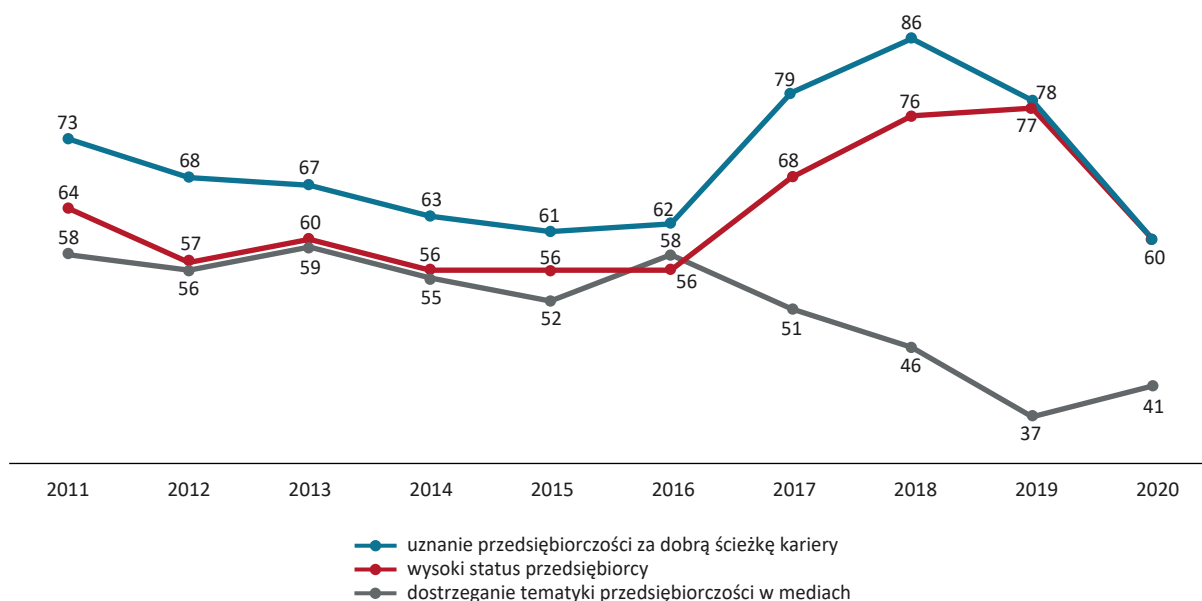
Państwo	Uznanie przedsiębiorczości za dobrą ścieżkę kariery	Wysoki status przedsiębiorcy	Dostrzeganie tematyki przedsiębiorczości w mediach
Austria	44,5	79,8	70,0
Cypr	76,7	70,7	61,8
Chorwacja	59,3	53,5	58,4
Grecja	69,5	70,3	57,2
Hiszpania	56,7	61,1	50,2
Łotwa	56,7	61,8	63,5
Niemcy	54,9	81,8	53,7
<b>Polska</b>	<b>59,9</b>	<b>60,1</b>	<b>41,0</b>
Rosja	75,3	72,5	61,0
Słowacja	49,3	62,1	56,3
Słowenia	68,7	85,1	81,3
Szwajcaria	49,3	71,9	67,9
Wielka Brytania	69,6	77,1	69,2
Średnia dla Europy	<b>60,8</b>	<b>69,8</b>	<b>60,9</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Wykres 2.2 przedstawia zmiany wskaźników obrazujących nastawienie polskiego społeczeństwa do przedsiębiorczości w ostatnich 10 latach. Widać na nim dwa punkty przełamania. Pierwszym był 2017 r. – kiedy po 6 latach realizacji badania ilościowego GEM na próbie 2000 osób, została ona 4-krotnie zwiększona, ale też i tempo wzrostu gospodarczego było bardzo wysokie<sup>15</sup>, drugi – to 2020 r., czyli pierwszy rok pandemii. Do 2016 r. wszystkie trzy wskaźniki oscylowały w zbliżonych zakresach, od 2017 r. wskaźnik osób uznających przedsiębiorczość za dobrą ścieżkę kariery i wskaźnik wysokiego statusu przedsiębiorcy zaczęły rosnąć do wartości najwyższych od początku realizacji badań, po czym w 2019 r. obniżyły się. Z kolei wskaźnik dostrzegania tematyki przedsiębiorczości w mediach systematycznie obniżał się począwszy od 2017 r.

<sup>15</sup> 4,8% r/r w 2017 r. wobec 3,1% w 2016; a potem 5,4% w 2018 r. i 4,7% w 2019 r.

**Wykres 2.2.** Percepcja przedsiębiorczości w polskim społeczeństwie w latach 2011–2020 (% osób w wieku 18–64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Pandemia, uwzględniając moment pomiaru, jest 4–5 miesięcy doświadczania jej, wpłynęła negatywnie zarówno na status przedsiębiorcy, jak też na myślenie Polaków o tym, że działalność gospodarcza może stanowić rozsądną alternatywę pracy najemnej. Można zaryzykować twierdzenie, że ten „czarny łabędź” unaoczniał wszystkim kwestie poniekąd oczywiste, aczkolwiek rzadko poruszane w debacie publicznej, że prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z ryzykiem i odpowiedzialnością za pracowników. Tym razem, wraz z pierwszym wiosennym lockdownem temat trudnej sytuacji przedsiębiorstw, konieczności zapewnienia im wsparcia publicznego, oczekiwanych upadłości i wzrostu bezrobocia stał się stałym elementem niemal każdych wiadomości. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że w połowie 2020 r. sytuacja na rynku pracy była wciąż dobra (bezrobocie wzrosło tylko nieznacznie – do 6,1%) trudno nie zgodzić się, że prowadzenie własnej działalności straciło nieco walor dobrego sposobu na utrzymanie się. W rezultacie udział Polaków, którzy tak uważają, zmniejszył się z 78% w 2019 r. do 60% w 2020 r. Również udział twierdzących, że należy się uznanie osobom, które założyły firmę i odniosły sukces, zmniejszył się z 77% w poprzedniej edycji badania do 60%. Jedynie udział osób dostrzegających treści o zwycięskich przedsiębiorcach w mediach wzrósł nieznacznie – z 37% dorosłej populacji do 41% w 2020 r.

## 2.2. Postawy przedsiębiorcze Polaków

### Polacy o otoczeniu, własnych umiejętnościach i planach dotyczących założenia firmy

**Zgodnie z modelem GEM przychyłość społeczeństwa dla przedsiębiorczości ma swoje źródło w otoczeniu.** W ostatniej edycji badania wyraźnie wzrósł odsetek Polaków twierdzących, że znają przynajmniej jedną osobę, która założyła działalność w ciągu ostatnich dwóch lat. Wyniósł on 63% i był wyższy niż średnia europejska (51%) i poprzedni wynik samej Polski (wzrost o ponad 10 p.p. r/r). W Europie wyprzedzają nas pod tym względem tylko: Słowacja (72%), Chorwacja i Cypr (po 68%). Wśród badanych państw świata najwięcej wskazań uzyskały Kazachstan i Oman (po 84%), a najmniej Włochy (31%).

Wątek relacji z przedsiębiorcami w 2020 r. pogłębiono, zadając mieszkańcom każdego z krajów pytanie, czy znają osobę, która w wyniku pandemii założyła własną działalność gospodarczą lub ją zakończyła. Odpowiedzi na to pytanie przedstawiono w Tabeli 2.2 oraz na Wykresie 2.3. Jak widać we wszystkich badanych grupach więcej osób zna przedsiębiorców, którym pandemia przeszkodziła w prowadzeniu biznesu niż pomogła.

**Tabela 2.2.** Odsetek osób, które znają kogoś, kto rozpoczął lub zakończył prowadzenie biznesu z powodu pandemii (% osób w wieku 18-64 lat)

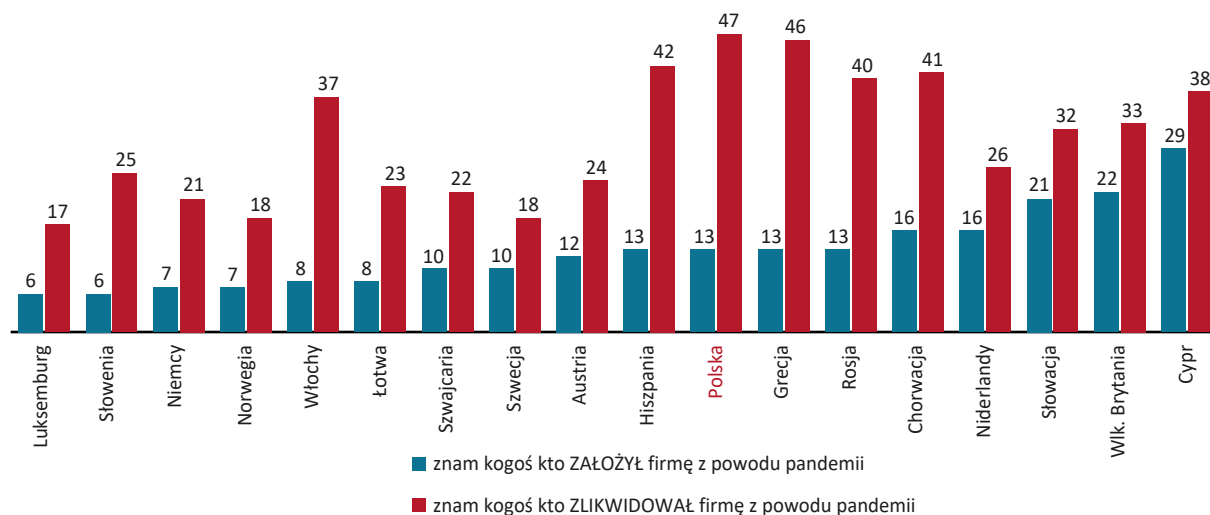
Grupa badanych	Znam kogoś, kto ZAŁOŻYŁ firmę z powodu pandemii	Znam kogoś, kto ZLIKWIDOWAŁ firmę z powodu pandemii
Niski poziom dochodu	34	50
Średni poziom dochodu	39	55
Wysoki poziom dochodu	23	38
Europa	13	31
Polska	13	47

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W Europie blisko co trzeci respondent stwierdził, że zna przynajmniej jednego przedsiębiorcę, który musiał zaprzestać prowadzenia działalności z powodu pandemii, a 13% – że zna takiego, który z tego powodu założył własny biznes. Najwięcej osób dostrzegających ten pozytywny efekt pandemii jest na Cyprze (29%), najmniej w Luksemburgu i Słowenii (po 6%). Na tle

innych krajów europejskich to w Polsce w połowie 2020 r. odnotowano najwyższy wskaźnik osób, które znają kogoś, kto przestał prowadzić działalność z powodu pandemii – przyznała tak prawie połowa (47%) mieszkańców, jednocześnie 13% Polaków ma wśród znajomych przedsiębiorcę, który założył firmę w tym trudnym czasie.

**Wykres 2.3.** Mieszkańcy Europy, którzy znają kogoś, kto rozpoczął lub zakończył prowadzenie biznesu z powodu pandemii (% osób w wieku 18–64 lat)



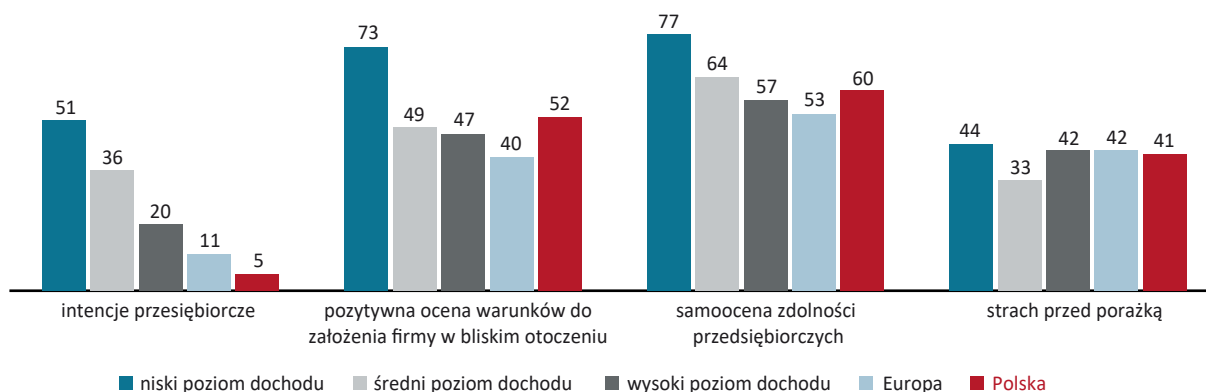
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Zastanawiające jest jak bardzo w 2020 r. zmieniły się oceny Polaków co do różnych kwestii związanych z przedsiębiorczością. Jeszcze w 2019 r. 90% z nas uważało, że **rozpoczęcie działalności w naszym kraju jest proste. Rok później wskaźnik ten spadł o 1/3 do 59%**. Wciąż jesteśmy na poziomie wyższym niż średnia dla Europy (54%), krajów najbogatszych (56%) i tych średnio zamożnych (43%), ale nieco niżej niż średnia dla krajów o niskim poziomie dochodu (61%). Wśród 43 państw świata najłatwiej jest rozpocząć prowadzenie własnej firmy w Arabii Saudyjskiej (92%), najtrudniej – w Izraelu (12%). Warto dodać, że Izrael także w 2019 r. zamykał ranking, choć wówczas 22% mieszkańców uważało, że założenie firmy nie jest trudne.

**We wszystkich grupach analizowanych krajów świata, poza krajami najmniej zamożnymi, niezbyt dobrze wypadła ocena oczekiwanych w perspektywie kolejnego półrocza warunków do założenia działalności gospodarczej w bliskiej respondentom okolicy.** Największymi optymistami byli mieszkańcy państw o niskim poziomie dochodu (73% pozytywnych wskazań), w pozostałych grupach państw średnio mniej niż połowa

mieszkańców oceniała je pozytywnie. Polska należy do państw, które zanotowały znaczne spadki wskaźnika (z 87% w 2019 r. do 52% w 2020 r.). Najgorzej warunki do założenia firmy oceniali Irańczycy (13% odpowiedzi pozytywnych), najwyżej – mieszkańcy Arabii Saudyjskiej (90%).

**Wykres 2.4.** Postawy przedsiębiorcze w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy oraz grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% osób w wieku 18-64 lat)

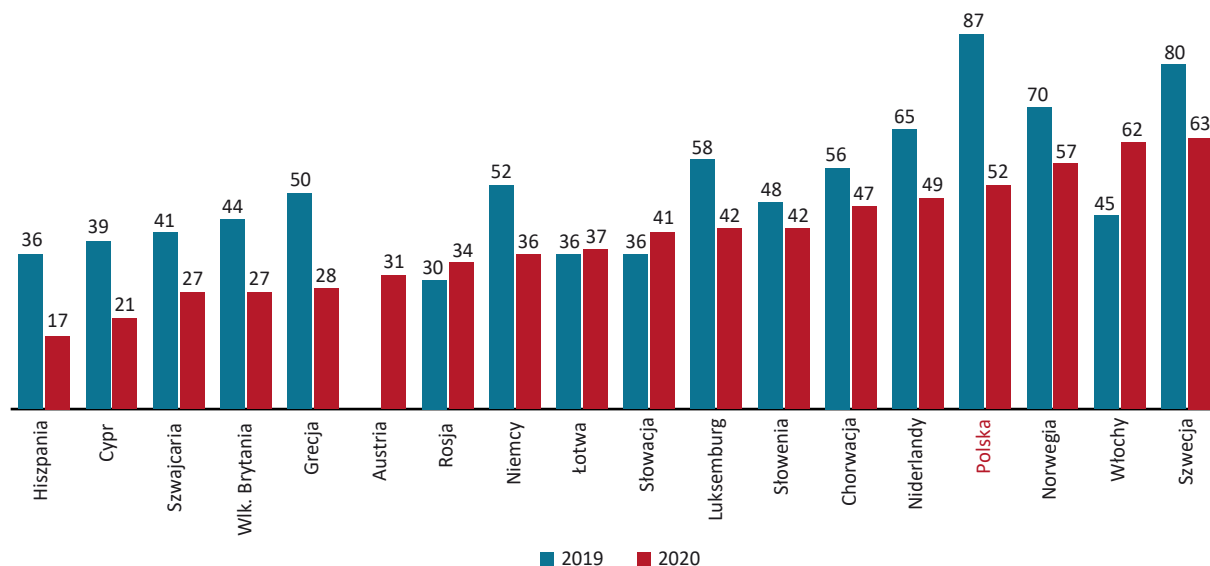


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W Europie w tym kryterium najniższy wynik uzyskały Hiszpania (17%) i Cypr (21%), a najwyższy – Szwecja i Włochy (po ok. 62%). Trzeba też zauważyć, że na 17 państw, dla których są dostępne dane za 2019 i 2020 r., jedynie w czterech (Włochy, Słowacja, Rosja i Łotwa) odnotowano w 2020 r. wzrost odsetka mieszkańców przekonanych o tym, że warunki do zakładania działalności gospodarczej będą dobre. W pozostałych 13 państwach ocena otoczenia wyraźnie się pogorszyła, najbardziej w Hiszpanii (spadek o ponad połowę wartości z 2019 r.), na Cyprze i w Grecji.



**Wykres 2.5.** Mieszkańcy Europy, którzy są zdania, że w ich okolicy będą dobre warunki do założenia firmy w następujących 6 miesiącach, w 2019 i 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

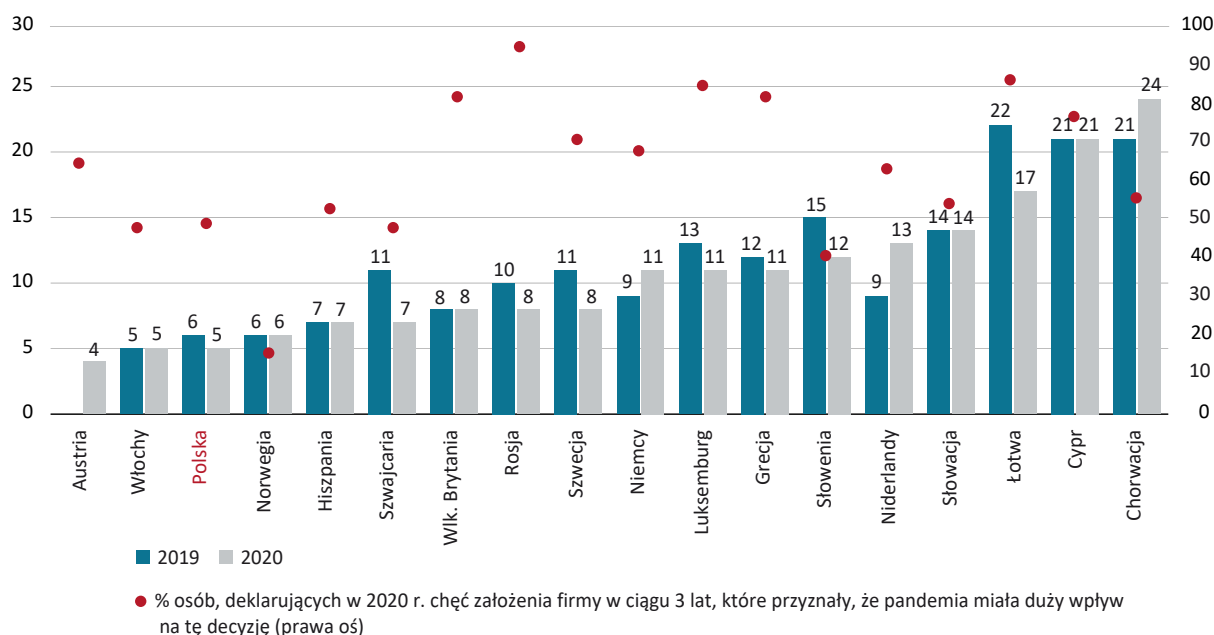
Brak danych dla Austrii za 2019 r.

**Trudna sytuacja pandemiczna w 2020 r. w niewielkim stopniu wpłynęła na osłabienie intencji przedsiębiorczych w Polsce** – udział osób niezaangażowanych w prowadzenie działalności gospodarczej, które odpowiedziały twierdząco na pytanie o to, czy planują w ciągu 3 lat założyć firmę, wyniósł 5% i spadł o 1 p.p. w porównaniu z 2019 r. Trzeba podkreślić, że w Polsce kolejny rok notuje się bardzo niski odsetek planujących rozpocząć działalność gospodarczą w ciągu najbliższych 3 lat. Wśród badanych z państw Europy niższy wynik od naszego mają Austriacy (4%) i Włosi (4,5%), po drugiej stronie zestawienia są Chorwaci, gdzie aż 24% deklaruje chęć założenia firmy w ciągu najbliższych 3 lat i Cypryjczycy (21%). Opisuując intencje przedsiębiorcze nie sposób nie zauważyć, że Europa wyraźnie odstaje od pozostałych grup państw – średnia dla niej wynosi niecałe 11%, a w przypadku 9 z 18 państw wskaźnik wynosi mniej niż 10%<sup>16</sup>. Średnia dla państw najbogatszych jest prawie 2-krotnie wyższa, a dla najbiedniejszych – 5-krotnie. Czy intencje przedsiębiorcze mieszkańców Europy byłyby inne, gdyby nie pandemia? W przypadku 10 z 17 państw zapewne tak – w każdym z nich ponad 50% osób planujących założenie firmy przyznało, że na tę decyzję miała duży wpływ pandemia. W przypadku Polski wskaźnik ten wynosił 48%.

<sup>16</sup> Austria (4%), Polska i Włochy (po 5%), Norwegia (6%), Hiszpania i Szwajcaria (po 7%), Rosja, Szwecja i Wielka Brytania (8%)

Największy wpływ na intencje przedsiębiorcze pandemia ma w Rosji (91%), w Luksemburgu, na Łotwie (ponad 83%); z kolei najmniejszy w Norwegii (15%) i jest to jedyny kraj w Europie, gdzie wskaźnik nie przekracza 40%. Warto też zauważyć, że w porównaniu z czasem sprzed pandemii, wskaźnik intencji przedsiębiorczych najmocniej spadł w Szwajcarii, na Łotwie i w Szwecji, wzrósł w Chorwacji, Niderlandach i Niemczech, w pozostałych państwach utrzymał się na tym samym lub zbliżonym poziomie.

**Wykres 2.6.** Intencje przedsiębiorcze (czyli plany założenia firmy w ciągu 3 lat) mieszkańców Europy w 2019 i 2020 r. (skala lewa) oraz wpływ pandemii na ich decyzje (% osób w wieku 18–64 lat, skala prawa)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

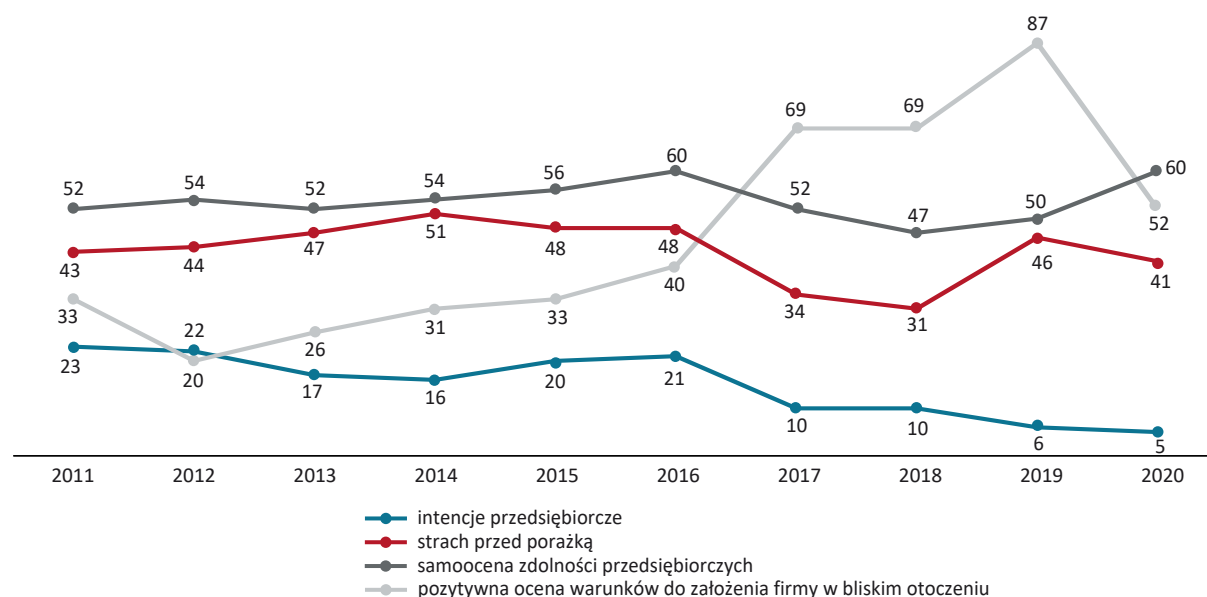
Brak danych dla Austrii za 2019 r.

Mimo deklarowanej niewielkiej chęci do rozpoczęcia działalności gospodarczej, przeciętny Polak czuje się bardziej przygotowany do prowadzenia własnego biznesu niż przeciętny Europejczyk. **Sześciu na dziesięciu dorosłych jest przekonanych, że dysponuje wystarczającą wiedzą i umiejętnościami do prowadzenia firmy.** W Europie pewniej czują się tylko mieszkańcy Chorwacji (75%) i Włoch (61%). Średnia dla państw europejskich to 53%. Wśród wszystkich badanych państw najmniejszy odsetek mieszkańców pozytywnie oceniających swoje umiejętności biznesowe odnotowano w Rosji (35%) i Izraelu (38%), największy zaś – w Togo (92%).

Za pozytywne zjawisko należy uznać spadek odsetka osób, które obawiają się porażki w biznesie. W 2020 r. 41% dorosłych Polaków – tj. o 5 p.p. mniej niż rok wcześniej – widziało szanse biznesowe, lecz przyznało, że ryzyko nieosiągnięcia sukcesu zniechęca ich do założenia firmy. To wynik zbliżony do średniej europejskiej i krajów o wysokim poziomie dochodów (42%).

Analiza postaw przedsiębiorczych Polaków na przestrzeni ostatniej dekady wskazuje na wyraźne pogorszenie wskaźnika mierzącego intencje przedsiębiorcze – od 2019 r. osiąga on wyraźnie niskie wartości, a od początku realizacji badań ma tendencję spadkową. Jak już wspomniano, w 2020 r. tylko 5% dorosłych deklaruje chęć założenia firmy w ciągu trzech lat (do 2023 r.) i jest to najniższa wartość od początku badania GEM (Wykres 2.7). Wynik Polski jest dużo niższy niż średnia dla Europy (11%), pozostałych grup państw czy państw przodujących w rankingach startupowych, jak Izrael (20%, spadek o 1 p.p. r/r), Stany Zjednoczone (13%, bez zmian r/r) czy Wielka Brytania (8%, spadek o 2 p.p. r/r).

**Wykres 2.7.** Postawy przedsiębiorcze Polaków w latach 2011–2020 (% dorosłych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Wynik analizy pozostałych parametrów przedstawionych na tym wykresie wydaje się bardziej optymistyczny. Wbrew oczekiwaniom, **wskaźnik osób odczuwających strach przed porażką w 2020 r. spadł do 41%**, osiągając trzeci najniższy wynik w historii badania, lecz jednocześnie jest to wartość tylko o 2 p.p. mniejsza niż w 2011 r.

**Stosunkowo korzystnie wypada samoocena zdolności i umiejętności biznesowych Polaków,** która przez ostatnie 10 lat była wysoka i relatywnie stała, a w 2020 r. powróciła do poziomu z 2016 r., osiągając wartość 60%. W odniesieniu do 2011 r. poziom samooceny wzrósł o 8 p.p.

**Niekorzystne zmiany widać natomiast w zakresie postrzegania najbliższego otoczenia przez Polaków.** Od początku prowadzenia badań wskaźnik ten rósł, od 2017 r. wyjątkowo dynamicznie, osiągając w 2019 r. wartość 87%, jednak ostatnio zmniejszył się aż o 35 p.p. do 52%. Załamanie może mieć swoje źródło w trudnej sytuacji pandemicznej.

Na kształtowanie postaw przedsiębiorczych wpływ mają nie tylko czynniki zewnętrzne (otoczenie) i ich ocena, lecz również subiektywne, o czym w dalszej części tego podrozdziału.

## Talent do przedsiębiorczości

Mowa tutaj o właściwym niektórym ludziom sposobie myślenia i postrzegania otoczenia, określonym przez GEM jako talent do przedsiębiorczości. Do pomiaru występowania tego zjawiska służą 4 pytania, opracowane przez prof. Jonathana Levie (National University of Ireland Galway, członka GEM) we współpracy z dr. Gorkanem Ahmetoglu (University College of London) – twórcą podejścia do autooceny indywidualnych cech składających się na przedsiębiorcze nastawienie (*entrepreneurial mindset*) i współzałożycielem inicjatywy META (*Measure of Entrepreneurial Tendencies and Abilities*)<sup>17</sup>. Pytania te po raz pierwszy zostały włączone do kwestionariusza badania ilościowego GEM w 2019 r. Każde z nich odpowiada jednemu z 4 wymiarów predyspozycji do przedsiębiorczości. Razem tworzą miarę talentu do przedsiębiorczości lub po prostu usposobienia do dostrzeżenia i wykorzystania nadarzającej się okazji biznesowej i pozwalają określić potencjał do przedsiębiorczości poszczególnych społeczeństw.

Poniżej przedstawione są 4 wymiary talentu do przedsiębiorczości oraz stwierdzenia, które poddane zostały ocenie dorosłych mieszkańców każdego z państw:

- 1) OPORTUNIZM: rzadko widzi Pan(i) możliwości biznesowe, choć jest Pan(i) bardzo kompetentna;

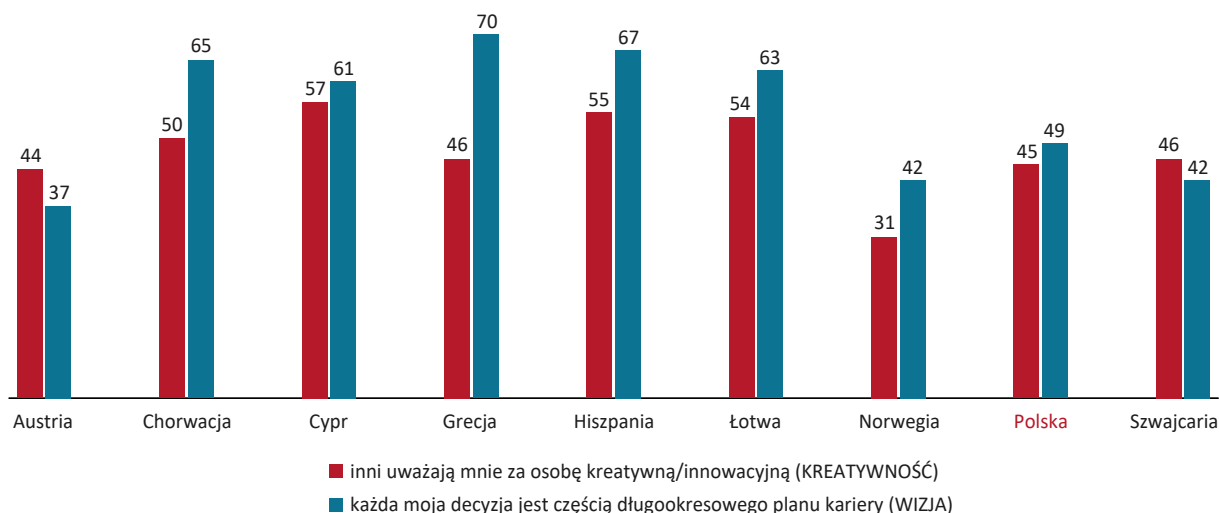
---

<sup>17</sup> META to przedsięwzięcie, będące efektem 4-letniego programu naukowego, zrealizowanego przez naukowców z uniwersytetów Goldsmiths, NYC i UCL, we współpracy z *Harvard's Entrepreneurial Finance lab* oraz rządem Wielkiej Brytanii. Więcej nt. META na <http://www.metaprofiling.com>.

- 2) PROAKTYWNOŚĆ: nawet jeśli zauważy Pan(i) korzystną okazję biznesową, rzadko się Pan(i) na nią decyduje;
- 3) KREATYWNOŚĆ: inni uważają Pana(ią) za osobę kreatywną/innovacyjną;
- 4) WIZJA: każda Pana(i) decyzja jest częścią długookresowego planu kariery.

Na wykresach 2.8 i 2.9 przedstawione zostały wyniki odpowiedzi na powyższe pytania dla 9 państw Europy, które w 2020 r. uwzględniły w badaniu ilościowym pytania o ten obszar. Przy powyższej liczbie porównywanych państw nie można mówić o uśrednianiu wyników, lecz mimo wszystko warto się przyjrzeć nawet tym okrojonym danym.

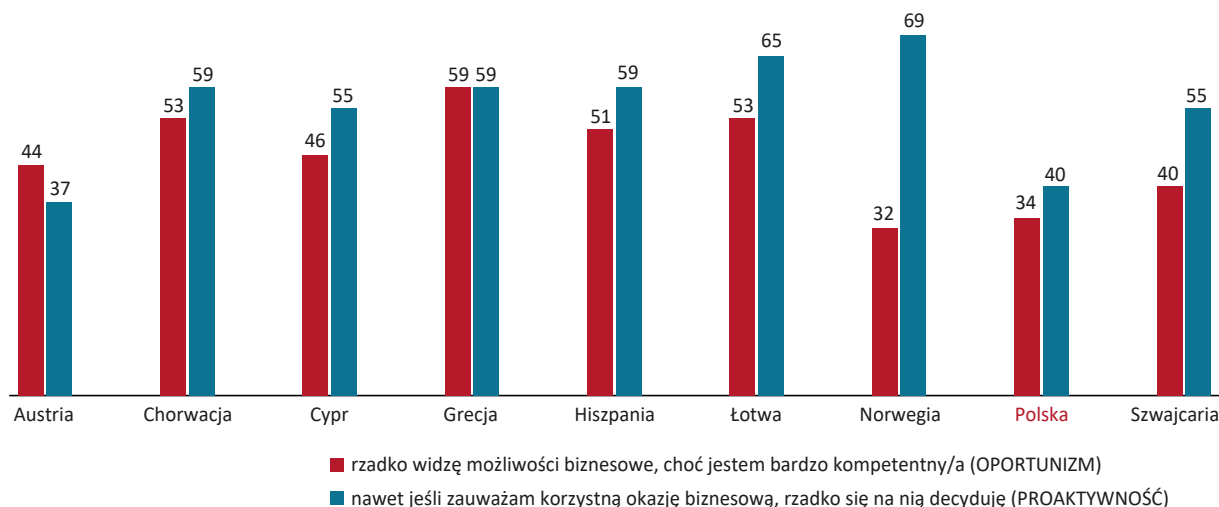
**Wykres 2.8.** Talent do przedsiębiorczości – KREATYWNOŚĆ, WIZJA – samoocena predyspozycji przedsiębiorczych Polaków na tle badanych państw Europy w 2020 r. (% osób w wieku 18-64 lat)



Jak się okazuje, blisko **co drugi Polak (45 vs. 52% w 2019 r.) uważa, że jest postrzegany jako osoba kreatywna/innovacyjna**. To wynik na poziomie Austriaków, Szwajcarów i Greków. Wśród porównywanych społeczeństw, największy odsetek przekonanych o posiadaniu wizji notowany jest na Cyprze (57%, wzrost o 11 p.p. r/r) i w Hiszpanii (55%, wzrost o 4 p.p. r/r), a najniższy w Norwegii (31%, wzrost o 4 p.p. r/r).

**Mniej więcej tyle samo (49%, bz. r/r) jest wśród nas osób z wizją – trzymających się długookresowego planu kariery**. O działaniu zgodnie z przyjętą wizją mówili najczęściej Grecy (70%, spadek o 7 p.p. r/r) i Hiszpanie (67%, wzrost o 5 p.p. r/r), a najrzadziej Austriacy (37%, bd. za 2019 r.).

**Wykres 2.9.** Talent do przedsiębiorczości – OPRTUNIZM, PROAKTYWNOŚĆ – samoocena predyspozycji przedsiębiorczych Polaków na tle badanych państw Europy w 2020 r. (% osób w wieku 18-64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W 2020 r. **34% Polaków – tj. o 11 p.p. mniej niż rok wcześniej – przyznało, że rzadko dostrzega okazje biznesowe, choć uważa się za osobę bardzo kompetentną, a 40% z nas twierdzi (vs. 52% w 2019 r.), że o ile nawet zauważy okazję, rzadko się decyduje na jej wykorzystanie.** Tylko w Austrii odsetek tych, którzy dostrzegając korzystną okazję biznesową rzadko się na nią decydowali, był niższy niż w Polsce (37%). Najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w 2020 r. w przypadku Norwegii (69%) i Łotwy (65%). Porównując rok do roku, wśród analizowanych państw Europy w tej kategorii spadek zanotowały tylko Polska (o 12 p.p.) i Norwegia (o 1 p.p.).

Pytania o to, czy ludzie są skłonni dostrzec i wykorzystać okazje biznesowe odzwierciedlają poziom pozytywnego nastawienia do przedsiębiorczości, a wzbogacone o ocenę kreatywności i umiejętności planowania – ilustrują przedsiębiorczy potencjał danego społeczeństwa. Biorąc pod uwagę spadek wartości trzech z czterech wskaźników dla Polski w 2020 r., można powiedzieć, że pandemia osłabiła potencjał przedsiębiorczy naszego społeczeństwa.

## 2.3. Poziom przedsiębiorczości

Model procesu przedsiębiorczego przyjęty w GEM, a przedstawiony w rozdziale 1, pozwala określić poziom przedsiębiorczości poprzez identyfikację osób będących w różnych fazach rozwoju przedsięwzięcia biznesowego – od tych, którzy są na etapie pomysłu i podejmowania pierwszych działań w kierunku zorganizowania firmy, poprzez osoby, które już prowadzą swój biznes, a kończąc na tych, które wycofują się z działalności gospodarczej. Podejście to jest znamienne, ponieważ oznacza, że **proces przedsiębiorczy zaczyna się, zanim firma zacznie faktycznie działać na rynku, a także, że osoby będące na wstępnym etapie procesu są traktowane jako osoby zaangażowane w przedsiębiorczość.**

### Zaczynający i prowadzący działalność gospodarczą

Wyróżnikiem pozwalającym oddzielić poszczególne fazy przedsiębiorczego procesu w GEM jest czas wypłacania wynagrodzenia. Narodziny firmy mają miejsce, kiedy wynagrodzenia płacone są przez okres dłuższy niż 3 miesiące. Przedsięwzięcia biznesowe, w których okres wypłacania wynagrodzeń jest krótszy niż 3 miesiące lub jeszcze ich nie ma, uznawane są za będące w fazie organizacji, a osoby je prowadzące nazywane są **osobami w trakcie organizacji firm** (ang. *nascents*). **Nowi przedsiębiorcy** (ang. *new*) to osoby prowadzące firmy, w których wynagrodzenia wypłacane są dłużej niż 3 i krócej niż 42 miesiące (tj. 3,5 roku). Za **dojrzałych przedsiębiorców** uznaje się osoby prowadzące biznesy, w których wynagrodzenia wypłacane są co najmniej 42 miesiące. Ostatnią monitorowaną grupą są **zaprzestający prowadzenia biznesu**, czyli osoby, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy wycofały się z prowadzenia działalności i sprzedały/przekazały firmę innemu podmiotowi/osobie, pozostawiając firmę na rynku, lub ją zlikwidowały<sup>18</sup>.

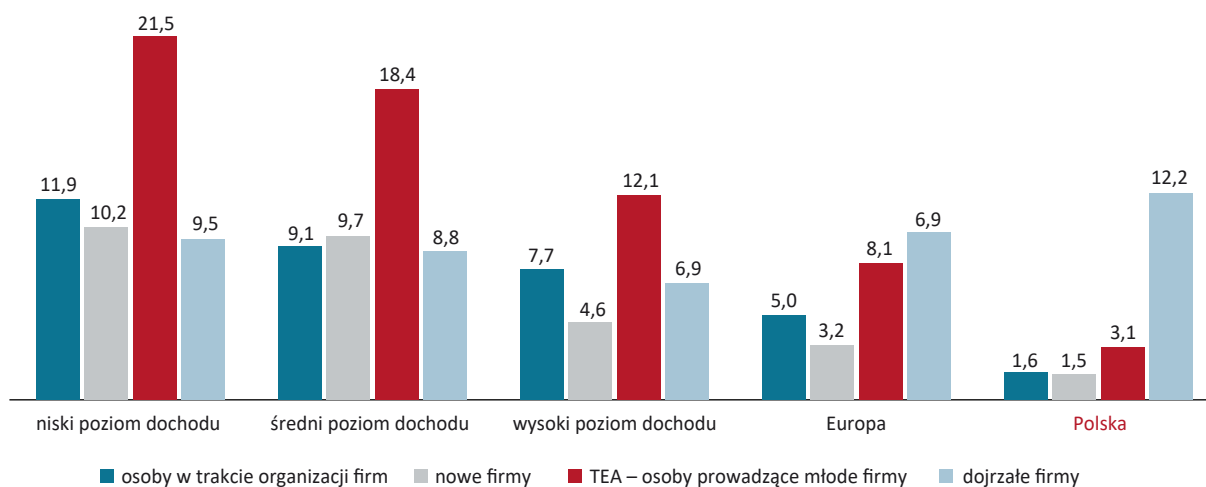
Osoby starające się rozpocząć biznes i nowi przedsiębiorcy tworzą wskaźnik **TEA** (*Total early-stage Entrepreneurial Activity*) i w dalszej części niniejszego rozdziału będą określane mianem **osób prowadzących młode firmy czy w skrócie – młodych firm.**

Według ostatniego pomiaru, dokonanego w połowie 2020 r., **udział osób prowadzących młode firmy w Polsce w populacji dorosłych w wieku 18–64 lat spadł z niskiego poziomu 5% w 2019 r. do 3,1%** (przy czym 1,6% dorosłych jest na etapie organizowania swojej

<sup>18</sup> Porównaj definicje na stronie 18.

firmy, a 1,5% prowadzi już firmę od 3 do 42 miesięcy). Jednocześnie niemal **nie zmienił się udział Polaków prowadzących dojrzałe firmy, działające na rynku ponad 3,5 roku – 12,2%** wobec 13% w 2019 r. W odniesieniu do liczby osób dorosłych daje to ok. 706 tys.<sup>19</sup> osób prowadzących firmy młode i 2,8 mln osób prowadzących firmy dojrzałe. Przy tym warto pamiętać, że 364 tys. z 706 tys. to przedsięwzięcia będące na etapie organizacji oraz że jedna osoba może prowadzić więcej niż jedną firmę o różnym stażu na rynku.

**Wykres 2.10.** Poziom aktywności przedsiębiorczej w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy i grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

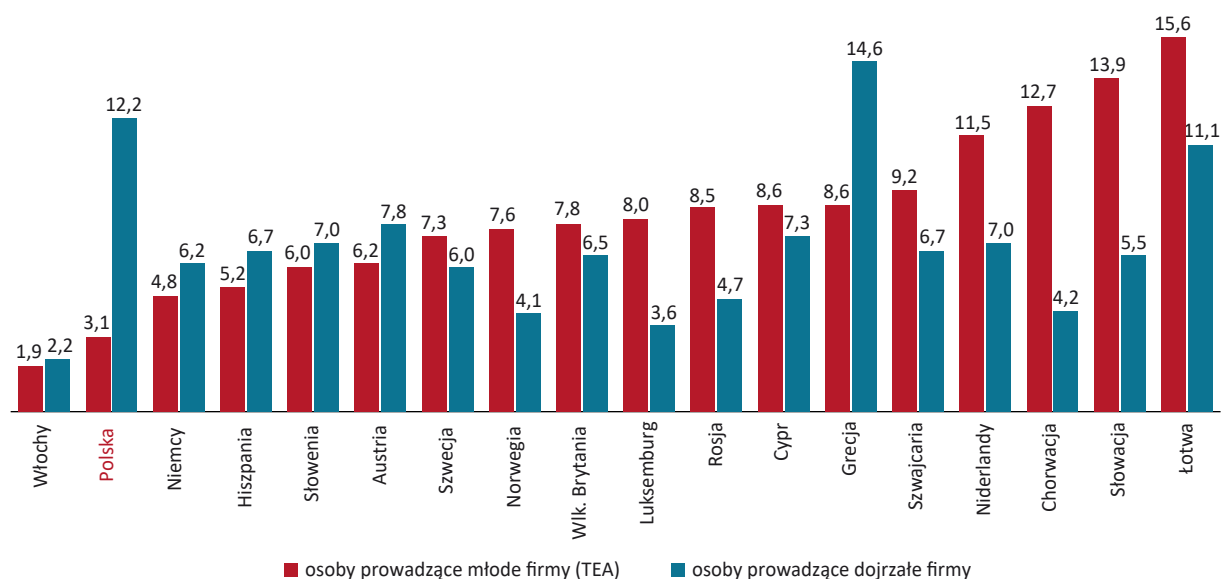
Podobnie jak w poprzedniej edycji badań prowadzonych przed pandemią, także w 2020 r. w porównaniu ze średnią dla badanych państw Europy czy grup państw o niskim, średnim lub wysokim poziomie dochodu **notujemy w Polsce zdecydowanie więcej osób prowadzących dojrzałe firmy, a mniej – młode**. Wśród 43 badanych państw świata najwyższy wskaźnik młodych firm mają Angola (50% populacji) oraz Togo i Panama (ponad 32%), a najniższy – podobnie jak w zeszłej edycji badań – Włochy (1,9%). Wskaźniki dotyczące udziału osób prowadzących dojrzałe firmy mieszczą się w znacznie węższym przedziale wartości niż te dotyczące młodych firm. Państwami, w których notuje się najwięcej osób prowadzących dojrzałe firmy, są Togo (17,8%) oraz Korea Południowa (16,1%), a najmniej – Włochy (2,2%) i Zjednoczone Emiraty Arabskie (2,5%).

<sup>19</sup> Liczba osób dorosłych 18–59/64, wg GUS w XII 2020 – 22 771 tys.



Jeśli chodzi o państwa Europy, najwięcej osób prowadzących firmy młode jest na Łotwie (15,6%) i Słowacji (13,9%), na drugim końcu zestawienia są Włochy i Polska. Pod względem udziału osób prowadzących dojrzałe firmy w populacji dominuje Grecja i Polska, a najmniej dojrzałych firm jest we Włoszech i Luksemburgu. Ogólnie w 11 z 18 badanych państw Europy więcej jest osób prowadzących młode firmy niż dojrzałe, w pozostałych, tj. Polsce, Grecji, Austrii, Słowenii, Hiszpanii, Niemczech i we Włoszech notuje się odwrotną zależność.

**Wykres 2.11.** Poziom aktywności przedsiębiorczej w Europie – osoby prowadzące młody i dojrzałe firmy (% osób w wieku 18–64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

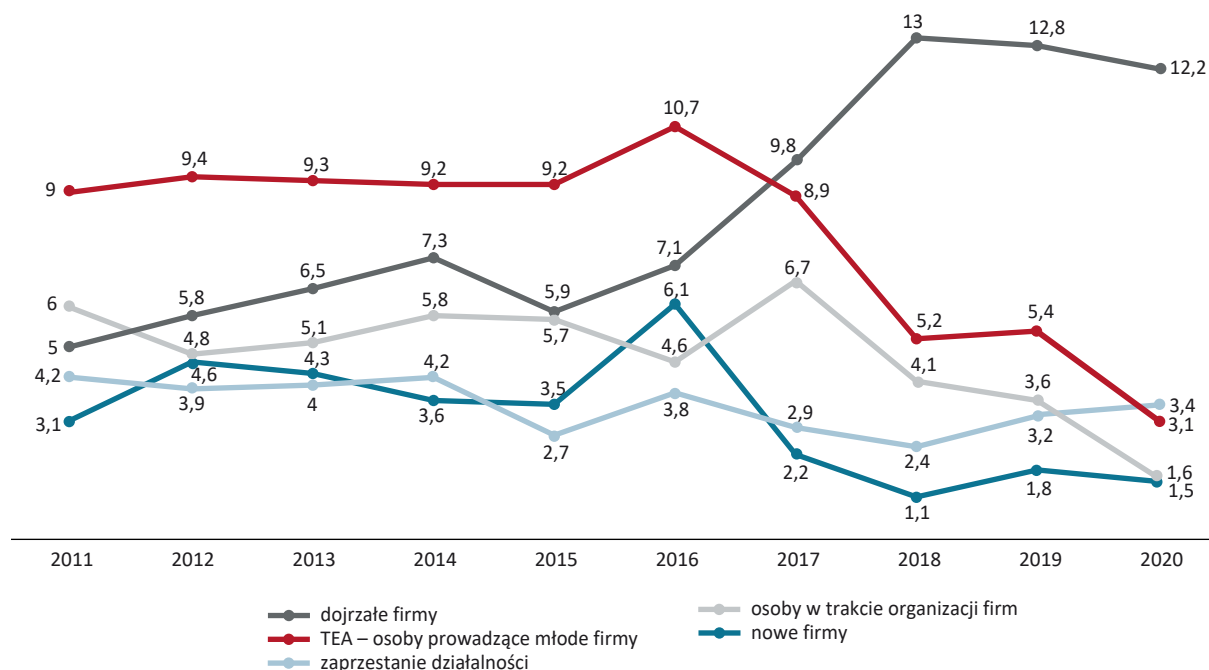
W dużym przybliżeniu (z uwagi na ograniczenia wspomniane wyżej) można powiedzieć, że w 2020 r. ponad 15% dorosłych rozpoczęło lub prowadziło działalność gospodarczą w Polsce. W Europie również było to 15%. Wciąż jednak na poziomie zarówno średniej dla analizowanych grup państw według poziomu dochodu, jak i poszczególnych państw, występują duże różnice, jeśli chodzi o poziom aktywności przedsiębiorczej<sup>20</sup>.

Analiza zmian poziomu przedsiębiorczości w ostatniej dekadzie przedstawiona jest na Wykresie 2.12. **Przez ten czas wskaźnik osób prowadzących młode firmy zmniejszył się trzykrotnie – z 9% do 3,1% populacji, natomiast wskaźnik osób prowadzących dojrzałe**

<sup>20</sup> Więcej na ten temat w raporcie GEM Global 2020/21 GEM Global Entrepreneurship Monitor (gemconsortium.org)

**firmy wzrósł dwukrotnie – z 5 do 12,2%.** Szczególnie dynamiczne zmiany widoczne są po 2016 r., także w odniesieniu dwóch grup składających się na wskaźnik młodych firm. Chodzi tutaj o osoby prowadzące nowe firmy (od 3 miesięcy do 3,5 roku), których udział wśród Polaków mocno wzrósł w 2016 r. (z 3,5% do 6,1%), po czym od 2017 r. spada. W rezultacie w 2020 r. udział osób prowadzących nowe firmy w populacji dorosłych w wieku 18–64 lat wyniósł 1,5%, co jest połową wartości sprzed 10 lat. Jeszcze bardziej przez ten czas zmniejszyła się druga grupa tworząca TEA, czyli osoby w trakcie organizowania swojego biznesu (do 3 miesięcy na rynku) – ich udział w populacji dorosłych Polaków zmniejszył się z 6% do 1,6%, podczas gdy jeszcze w 2017 r. wynosił 6,7%. Ostatni rok, czyli pierwsze 4–5 miesięcy pandemii, nie pozostał bez wpływu na wskaźnik osób w trakcie organizacji firm – zmniejszył się on o ponad połowę. Spadek rejestracji nowych przedsiębiorstw widać także w danych GUS – w I połowie 2020 r. zarejestrowało się 41,2 tys. firm mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego<sup>21</sup>.

**Wykres 2.12.** Poziom przedsiębiorczości w Polsce w latach 2011–2020 (% osób w wieku 18–64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

<sup>21</sup> Rejestracje i upadłości przedsiębiorstw w I kw. 2021 r., GUS, 13.05.2021.

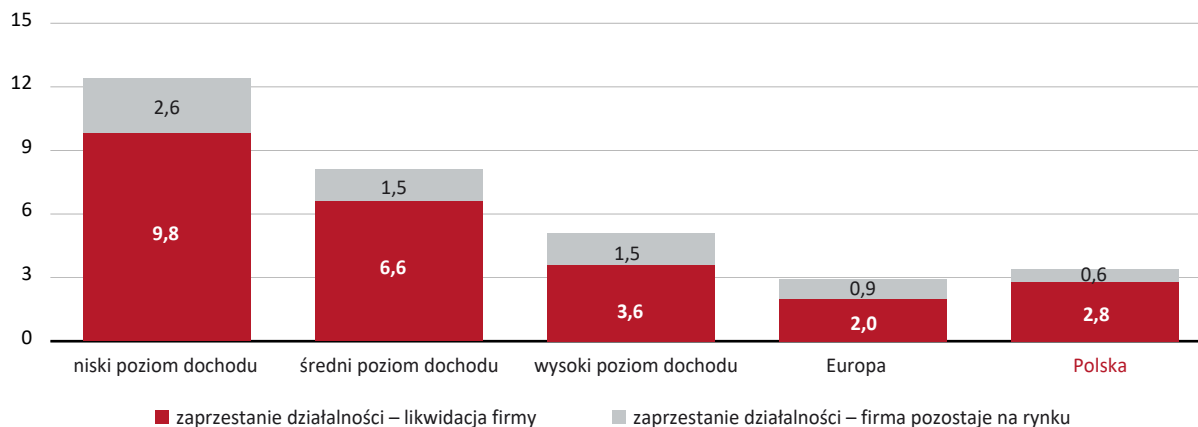
## Wycofywanie się z działalności gospodarczej

Najbardziej stabilnym w czasie ostatnich 10 lat wskaźnikiem jest udział w populacji osób, które zaprzestały prowadzenia działalności gospodarczej (w ostatnich 12 miesiącach przed badaniem). W 2011 r. wynosił on w Polsce 4,2%, w 2020 r. – 3,4%, przy czym trzeba zauważyć, że wzrósł on bardzo nieznacznie w porównaniu z 2019 r. (3,2%).

Według badania przeprowadzonego w połowie 2020 r. **głównym powodem, który skłaniał Polaków do wycofania się z prowadzenia działalności gospodarczej była pandemia COVID-19 – wskazało na nią 52% osób, które zaprzestały prowadzenia działalności.** Trzeba w tym miejscu podkreślić, że w porównaniu z pozostałymi państwami Europy, w Polsce pandemia była najczęstszą przyczyną wycofania się z biznesu. Krajami, gdzie także przyniosła ona negatywne skutki w tym obszarze, są Cypr (43%), Słowacja (37%) i Wielka Brytania (32%). Najrzadziej na pandemię wskazywano w Chorwacji (0%), Austrii (0,7%) i Norwegii (7%). Średnia dla Europy wynosi 20%. Kolejnymi przyczynami zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w 2020 r. były: nierentowność prowadzonego biznesu (10%), możliwość podjęcia innej pracy lub okazji biznesowej (9%), przejście na emeryturę (6%). Wszystkie ww. powody poza pandemią, jak również czynnik, jakim są sprawy rodzinne lub osobiste, polityka rządu/podatki/biurokracja, problemy z uzyskaniem finansowania straciły na znaczeniu względem 2019 r. (wskazało na przynajmniej o połowę osób mniej).

W Europie, podobnie jak w Polsce, średnio 2,9% mieszkańców zaprzestało prowadzenia działalności gospodarczej w okresie od czerwca 2019 do czerwca 2020 r. W grupie państw o wysokim poziomie dochodu wynik jest nieco wyższy, wynosi średnio 5,1%; a w państwach o średnim poziomie – 8,1%. Najwięcej osób wycofało się z prowadzenia biznesu w krajach najuboższych – średnio 12,4%.

**Wykres 2.13.** Zaprzestanie działalności gospodarczej – osoby, które w badaniu w 2020 r. przyznały, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy zakończyły prowadzenie biznesu (% osób w wieku 18–64 lat)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Niezależnie od poziomu zamożności gospodarki wraz z zaprzestaniem działalności gospodarczej większość firm jest likwidowana, tylko część pozostaje na rynku. W 2020 r. na 10 osób, które wycofały się z prowadzenia biznesu, pozostawiając działające firmy na rynku, przypadało 47 osób, które wycofując się, zlikwidowały swoje przedsiębiorstwa. W poprzedniej edycji badań w 2019 r. wskaźnik ten wynosił 10:34, w 2018 r. 10:14, a w 2017 r. – 10:26, co pomimo wahnięcia, wskazuje na pogorszenie sytuacji. W Europie oraz w gospodarkach o wysokim poziomie dochodu relacja ta jest bardziej korzystna i wynosi 10:24.

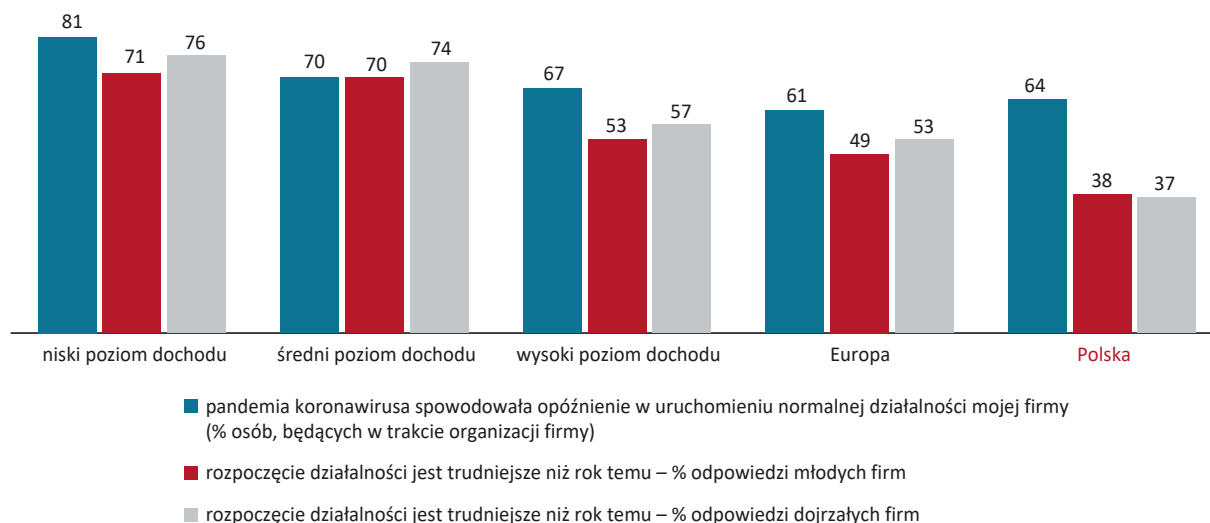
## Wpływ pandemii na przedsiębiorczość

Dzięki dodatkowym pytaniom wprowadzonym do kwestionariusza badawczego w 2020 r. możemy przyjrzeć się nieco dokładniej oddziaływaniu pandemii na przedsiębiorczość.

Po pierwsze **pandemia spowodowała opóźnienia w powstawaniu przedsiębiorstw**. Najbardziej ewidentne jest to w państwach o niskim poziomie dochodu, gdzie aż 81% osób będących na etapie organizowania firmy (ang. *nascents*, tj. będących na rynku do 3 miesięcy) przyznało, że przez sytuację związaną z koronawirusem nie mogło w pełni uruchomić działalności. W grupie państw średniozamożnych i najbogatszych odsetki były nieco niższe, ale wciąż wysokie (ok. 70%). W Europie średnio 61% osób będących na etapie zakładania swojej firmy przyznało, że pandemia

wpłynęła negatywnie na ich plany. Najbardziej z tym problemem zmagali się Włosi (92%) i Chorwaci (73%), najmniej Słowacy (45%) i Szwedzi (46%). **Wskaźnik dla Polski wynosi 64%.**

**Wykres 2.14.** Wpływ pandemii na powstawanie przedsiębiorstw w Polsce, Europie i grupach państw według poziomu dochodu



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

**Również w opinii osób będących w połowie 2020 r. właścicielami młodych i dojrzałych firm rozpoczęcie działalności w tym czasie było trudniejsze niż rok wcześniej.** Twierdziło tak średnio nieco ponad 70% właścicieli młodych i dojrzałych firm w grupie państw o niskim i średnim poziomie dochodu. W grupie państw najbogatszych podobnego zdania było ponad 50% firm. Warto wskazać, że bardziej doświadczeni przedsiębiorcy, dłużej działający na rynku, częściej oceniali ówczesną sytuację gorzej niż właściciele młodych firm.

W Europie średnio 49% młodych i 53% dojrzałych firm było zdania, że rozpoczynanie działalności w pandemii jest trudniejsze. Wśród 18 badanych państw najmniej przedsiębiorców postrzegających ówczesną sytuację jako niełatwą było na Łotwie (tylko 12% młodych i tyle samo dojrzałych), w Szwecji i Słowenii (ponad 20%). **W Polsce 38% młodych firm i 37% dojrzałych uważało, że w czasie pandemii trudniej było rozpocząć działalność niż w 2019 r.**

**Tabela 2.3.** Wpływ pandemii na powstawanie przedsiębiorstw w Europie

Państwo	Pandemia spowodowała opóźnienie w uruchomieniu normalnej działalności mojej firmy (% osób, będących w trakcie organizacji firmy)	Rozpoczęcie działalności jest trudniejsze niż rok temu (% MŁODYCH firm)	Rozpoczęcie działalności jest trudniejsze niż rok temu (% DOJRZAŁYCH firm)
Austria	65	55	56
Chorwacja	73	49	52
Cypr	64	42	39
Grecja	69	75	82
Hiszpania	69	71	80
Luksemburg	68	59	70
Łotwa	64	12	12
Niderlandy	53	53	54
Niemcy	63	47	53
Norwegia	48	29	35
<b>Polska</b>	<b>64</b>	<b>38</b>	<b>37</b>
Rosja	55	58	48
Słowacja	49	54	62
Słowenia	45	26	25
Szwajcaria	48	61	71
Szwecja	46	24	21
Wielka Brytania	60	60	80
Włochy	92	78	82

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W połowie 2020 r. polscy przedsiębiorcy byli także mocno sceptyczni jeśli chodzi o perspektywy rozwoju. **Aż 59% osób prowadzących młode firmy, a jeszcze więcej dojrzałe (75%), oczekiwało, że tempo rozwoju ich firmy będzie niższe z powodu pandemii.** To najwyższe notowane wskaźniki wśród 18 państw Europy, tyle samo młodych przedsiębiorców z pesymizmem patrzących w przyszłość ma tylko Austria. Średnia dla Europy wyniosła odpowiednio: 43 i 50%. Również średnie dla grup państw według poziomu dochodu były niższe: dla grupy najmniej zamożnej – 60 i 66%, dla grupy średnio zamożnej – 56 i 61%, a dla grupy o wysokim poziomie dochodu – 46 i 52%.

**W większości badanych państw świata więcej przedsiębiorców jest zdania, że pandemia nie przyniosła pozytywnych skutków niż tych, którzy twierdzą inaczej.** Są od tej reguły wyjątki, takie jak Indie, Izrael, Chile, Kolumbia, Panama, Oman czy Kuwejt. Właściciele młodych

firm częściej niż ci długo będący na rynku (tj. ponad 3,5 roku) przyznają, że pandemia stworzyła nowe możliwości. Najwięcej młodych firm, które chcą te możliwości wykorzystać w prowadzonej działalności, jest w grupie państw najbogatszych i średnio zamożnych. Podobnie wygląda sytuacja, jeśli chodzi o dojrzałe firmy.

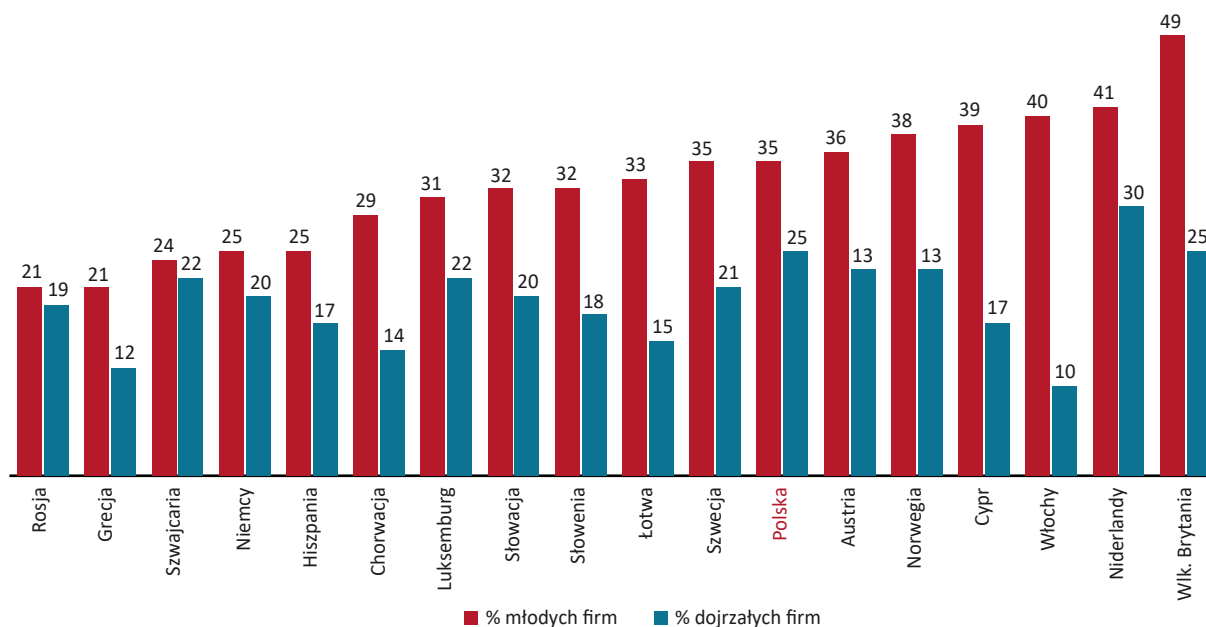
**Tabela 2.4.** Przedsiębiorcy, którzy uważają, że pandemia stworzyła nowe możliwości i chcą je wykorzystać w firmie – średnia w Europie i grupach państw według poziomu dochodu (% młodych i dojrzałych firm)

Grupa państw	% młodych firm	% dojrzałych firm
o niskim poziomie dochodu	32,8	24,4
o średnim poziomie dochodu	39,6	29,1
o wysokim poziomie dochodu	40,2	27,5
Europa	32,6	19,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W Europie 33% właścicieli młodych firm i niecałe 20% dojrzałych podmiotów, działających na rynku ponad 3,5 roku, dostrzega szanse biznesowe stworzone przez pandemię koronawirusa i planuje je wykorzystać w swojej działalności. W Polsce zdanie to podziela 35% młodych firm i 25% dojrzałych – oba wskaźniki mieszczą się w górnej części zestawienia dla 18 państw Europy. Najwięcej młodych firm dostrzegających pozytywne skutki pandemii jest w Wielkiej Brytanii (49%), najmniej w Rosji i Grecji (po 21%). Jeśli chodzi o zakres, dla optymistycznych właścicieli dojrzałych firm wynosi on od 10% dla Włoch i 30% dla Niderlandów.

**Wykres 2.15.** Przedsiębiorcy dostrzegający pozytywne skutki pandemii w Europie (% młodych i dojrzałych firm)

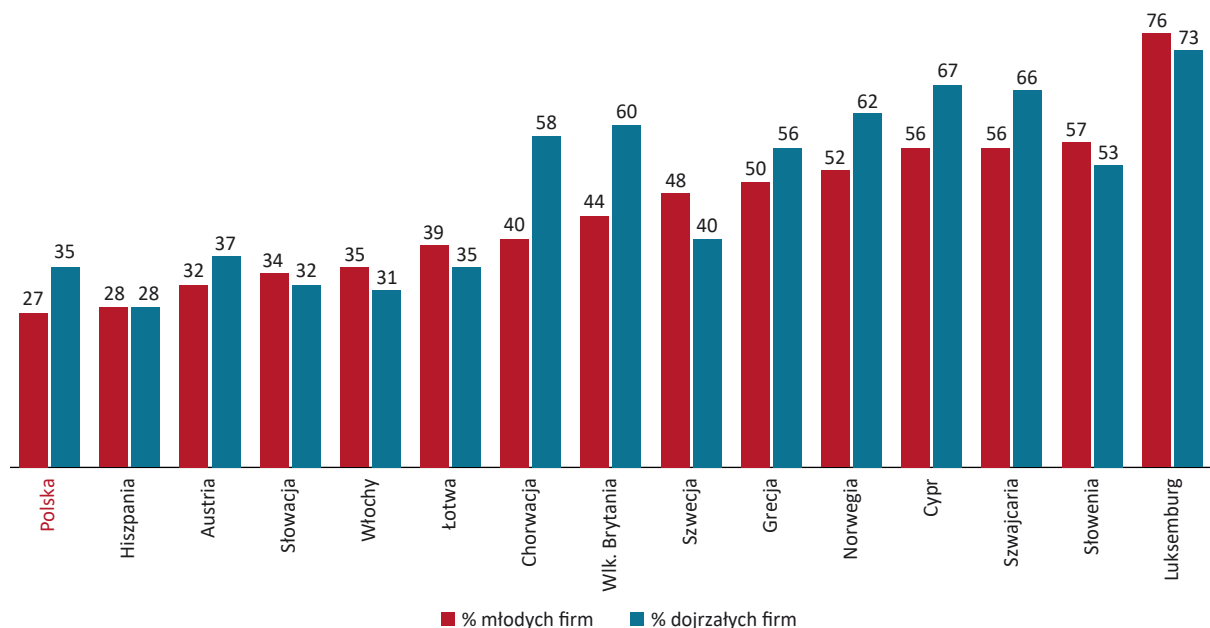


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Przedsiębiorców zapytano także o ocenę dotychczasowych wysiłków podejmowanych przez rząd każdego z krajów, mających na celu przeciwdziałanie negatywnym skutkom pandemii dla gospodarki. W Europie średnio 45% młodych firm i 49% dojrzałych pozytywnie wypowiedziało się na ten temat. W grupie państw o wysokim poziomie dochodu ocena jest nieco lepsza – odpowiednio 49% i 51%, po czym słabnie w grupie państw średnio zamożnych (36% dla obu grup firm) i znów rośnie dla państw o niskim poziomie dochodu (45% i 43%). **W Polsce 27% właścicieli młodych firm i 35% dojrzałych przyznało w połowie 2020 r., że polski rząd podejmuje efektywne działania przeciwdziałające gospodarczym skutkom pandemii koronawirusa.** Jest to najniższy wynik wśród 15 badanych państw Europy, jeśli chodzi ocenę ze strony właścicieli młodych firm. Pod względem oceny ze strony właścicieli dojrzałych firm zajmujemy 4. miejsce w Europie. Niszy wynik od naszego i najniższy w Europie mają Hiszpania (28%), a następnie Włochy, Słowacja i na równi z nami Łotwa.



**Wykres 2.16.** Pozytywna ocena działań rządu, mających na celu zniwelowanie skutków gospodarczych pandemii (% młodych i dojrzałych firm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

## 2.4. Motywy zakładania działalności gospodarczej

Badania prowadzone w ramach GEM pozwalają również przyjrzeć się przyczynom, które na przestrzeni ostatnich dwóch dekad skłaniały ludzi do założenia firmy. Do roku 2018 motywacje młodych przedsiębiorców były rozpatrywane przez badaczy jako:

- pozytywne – związane z chęcią wykorzystania szansy na uzyskanie niezależności czy wzrost dochodów, jaką daje własna firma, oraz
- negatywne – określane jako konieczność założenia firmy z powodu braku możliwości znalezienia satysfakcjonującej pracy najemnej.

W 2019 r., po przeglądzie literatury oraz zrealizowaniu pilotaży w wybranych krajach, zdecydowano o zmianie podejścia do mierzenia motywacji. W miejsce ww. dychotomicznego ujęcia zagadnienia, w kwestionariuszu badania ilościowego pojawiło się pytanie o 4 różne rodzaje czynników motywujących, z których każdy podlegał ocenie respondentów w 5-stopniowej skali.

W roku 2020, po raz drugi w historii badania, zwrócono się do respondentów – osób, będących na etapie zakładania lub prowadzenia działalności przez okres krótszy niż 3,5 roku – z pytaniem, czy powodem, dla którego założyły firmę, było to, że chcą:

- 1) „zmienić świat”, co oznacza dążenie do realizacji pragnienia tworzenie czegoś, co ma sens, znaczenie;
- 2) „mocno się wzbogacić lub osiągać wysokie dochody”, innymi słowy zarabiać relatywnie duże pieniądze;
- 3) „kontynuować rodzinną tradycję”;
- 4) „zapewnić sobie utrzymanie, ponieważ za mało jest ofert pracy na rynku”.

Warto zauważyć, że wśród wskazanych wyżej motywacji nie uwzględniono dążenia do niezależności czy autonomii. Stało się tak z uwagi na wyniki pilotaży, które pokazały, że powód ten jest ważny niemal dla każdego przedsiębiorcy i jako taki nie stanowi czynnika różnicującego.

Wyniki badania GEM przeprowadzonego w 2020 r. wskazują, że we wszystkich analizowanych grupach państw<sup>22</sup>, niezależnie od poziomu dochodu, głównym powodem podejmowania działalności gospodarczej jest dążenie do zapewnienia sobie utrzymania z uwagi na niewystarczającą dostępność miejsc prac (Wykres 2.17). Odsetek respondentów wskazujących taki czynnik maleje wraz ze wzrostem zamożności (78% w krajach o niskim poziomie dochodu vs. 62% w krajach o wysokim poziomie dochodu), lecz i w państwach rozwiniętych pozostaje wysoki.

Drugim najczęściej wskazywanym powodem zakładania i prowadzenia firmy jest chęć wzbogacenia się i osiągnięcia wysokich dochodów, ale w państwach najbogatszych ten rodzaj motywacji ma mniejsze znaczenie niż w państwach o niskim czy średnim poziomie dochodu (56% vs. 68%).

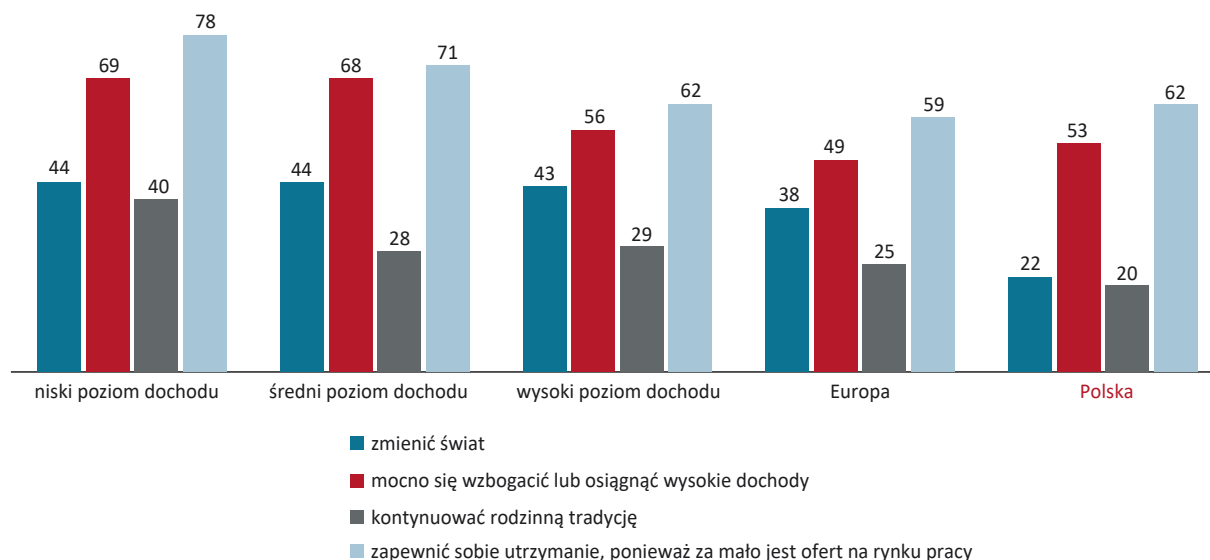
Trzeci co do ilości wskazań motywacją jest chęć zmiany świata – tak zadeklarowało średnio 44% osób prowadzących młode firmy w państwach o niskim i średnim poziomie dochodu oraz 43% – w państwach najbogatszych. Taki mało zróżnicowany wynik pozwala wnioskować, że chęć zmian jest wspólna młodym przedsiębiorcom niezależnie od sytuacji gospodarczej w ich kraju. Oczywiście, abstrahując od średnich dla poszczególnych grup

<sup>22</sup> W analizie zestawiono tylko te państwa europejskie, które brały udział w obu edycjach badań prowadzonych zgodnie z nową metodologią.

państw, w poszczególnych krajach odpowiedzi były różne. Na 43 państwa z całego świata biorące udział w badaniu, najliczniej chęć do zmian zgłaszali młodzi przedsiębiorcy z Indii (81%) i Gwatemali (77%). Na drugim końcu rankingu znalazły się Kazachstan (0,4%), Korea Południowa (10%) i Maroko (12%).

Natomiast tradycja rodzinna ma stosunkowo mały wpływ na decyzję o zakładaniu i prowadzeniu działalności. Jej rola jest zdecydowanie większa w państwach o niskich dochodach – 40% vs. 28% i 29% w pozostałych grupach państw. W rankingu poszczególnych państw – uczestników badania – największym przywiązaniem do tradycji wykazali się przedsiębiorcy z Indii (77%), Niemiec (62%) i Arabii Saudyjskiej (53%). Na drugim biegunie znalazły się: Korea Południowa (5% wskazań), Kazachstan (9%) i Norwegia (12%).

**Wykres 2.17.** Motywacje do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, badanych państwach Europy i grupach państw według poziomu dochodu w 2020 r. (% osób prowadzących młode firmy)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Wyniki dla Polski, w odniesieniu do dwóch pierwszych z omówionych wyżej motywów – tj. zapewnienia sobie utrzymania, ponieważ za mało jest ofert pracy na rynku oraz wzbogacenia się i osiągnięcia wysokich dochodów – są zbliżone do uzyskanych zarówno w grupie państw o wysokim poziomie dochodów, jak i państw europejskich (odpowiednio 62% vs. 62% i 59% oraz 53% vs. 56% i 49%). Pod względem determinacji zapewnienia sobie utrzymania młodzi

polscy przedsiębiorcy są w środku rankingu, co pośrednio potwierdzałoby relatywnie dobrą sytuację na polskim rynku pracy, zdecydowanie lepszą niż np. we Włoszech (82%).

Chęć kontynuowania rodzinnej tradycji wykazał co piąty badany w Polsce i co czwarty w Europie (Tabela 2.5), ale warto zwrócić uwagę, że odsetek pozytywnych odpowiedzi w państwach europejskich był bardzo różny – od 12% w Norwegii po 62% w Niemczech.

**Tabela 2.5.** Motywacje do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej w Europie w 2020 r. (% osób prowadzących młode firmy)\*

Państwo	Aby zmienić świat	Aby mocno się wzbogacić lub osiągać wysokie dochody	Aby kontynuować rodzinną tradycję	Aby zapewnić sobie utrzymanie, ponieważ za mało jest ofert na rynku pracy
Austria	38,97	33,37	21,07	49,27
Chorwacja	38,95	46,95	28,70	69,44
Cypr	37,48	85,21	21,31	77,43
Grecja	26,86	45,80	35,74	68,97
Hiszpania	32,30	34,86	17,36	72,27
Luksemburg	51,07	40,29	16,63	44,29
Łotwa	39,77	41,81	27,53	73,58
Niderlandy	46,59	40,91	24,56	47,80
Niemcy	39,82	52,21	62,02	45,13
Norwegia	36,66	30,13	11,83	23,14
<b>Polska</b>	<b>21,97</b>	<b>52,82</b>	<b>20,37</b>	<b>62,04</b>
Rosja	24,21	68,65	16,53	71,38
Słowacja	33,61	38,33	32,36	73,78
Słowenia	44,60	39,71	21,60	72,19
Szwajcaria	42,52	32,48	20,13	52,02
Szwecja	41,50	42,75	24,20	28,87
Wielka Brytania	57,61	59,40	20,65	54,41
Włochy	26,63	95,33	26,46	82,21

\*Odpowiedzi nie sumują się do 100%, każda z motywacji była oceniana w skali od 1 do 5.

Natomiast wręcz niepokojąco Polska odbiega od innych analizowanych państw pod względem motywu zakładania i prowadzenia działalności, jakim jest chęć zmiany świata – odsetek deklarujących ten motyw (22%) jest najniższy wśród badanych państw europejskich i piąty od końca w całym rankingu (43). Wielka Brytania (58%) – europejski lider 2020 r. wyprzedza

nasz kraj pod tym względem o blisko 36 p.p. Wynik dla Polski jest o tyle zaskakujący, że w roku 2019 nasz kraj z wynikiem 65% wskazań był na pierwszym miejscu wśród państw europejskich, które wówczas brały udział w badaniu. Wielka Brytania uzyskała wówczas 49%, a najgorszy wynik zanotowały Włochy – 11%. Na przekór trudnej sytuacji gospodarczej w wielu państwach chęć zmiany świata wrosła. Tylko w Polsce nastąpiło tak ostre załamanie.

W ogóle wyniki badania dla Polski w 2020 r. diametralnie różnią się od tych z 2019 r., kiedy młodzi polscy przedsiębiorcy prezentowali zaskakujący idealizm – chcieli kontynuować tradycje rodzinne (82% wskazań) oraz zmieniać świat (65%), a zapewnienia sobie utrzymania z powodu małej liczby ofert pracy oraz osiągnięcie wysokich dochodów było dla nich mało istotne (odpowiednio 16% i 13% wskazań). Do pewnego stopnia powyższe deklaracje znajdują uzasadnienie w ówczesnej bardzo dobrej sytuacji na rynku pracy (rynek pracownika).

W 2020 roku widać odwrót od wartości na rzecz szukania stabilizacji materialnej. W trudnej pandemicznej sytuacji nie dziwi większa troska o zapewnienie sobie bytu i zainteresowanie osiągnięciem wyższych dochodów. Jednak – wzięwszy pod uwagę skalę działań osłonowych państwa oraz ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej – wzrost o 46 p.p. r/r deklarujących, że motywem założenia firmy jest chęć zapewnienia sobie utrzymania z powodu małej liczby ofert pracy wydaje się zaskakująco wysoki.

Pytanie, czy do tak diametralnej zmiany motywacji przyczyniła się tylko pandemia i czy ta tendencja utrwali się.

## 2.5. Aspiracje młodych firm w zakresie zatrudnienia

Podobnie jak w poprzednich edycjach raportu GEM Polska, także w tegorocznej przedstawiamy dane na temat planów utworzenia nowych miejsc pracy w firmach będących w fazie organizacji i tych działających na rynku przez okres do 3,5 roku. Wykorzystujemy do tego celu dwa wskaźniki GEM, tj.:

- **przedsiębiorcy o średnich aspiracjach** – oznaczającego tę część młodych przedsiębiorców, którzy podczas realizacji badania zadeklarowali utworzenie co najmniej 5 nowych miejsc pracy w ciągu kolejnych 5 lat, czyli do 2025 r.,

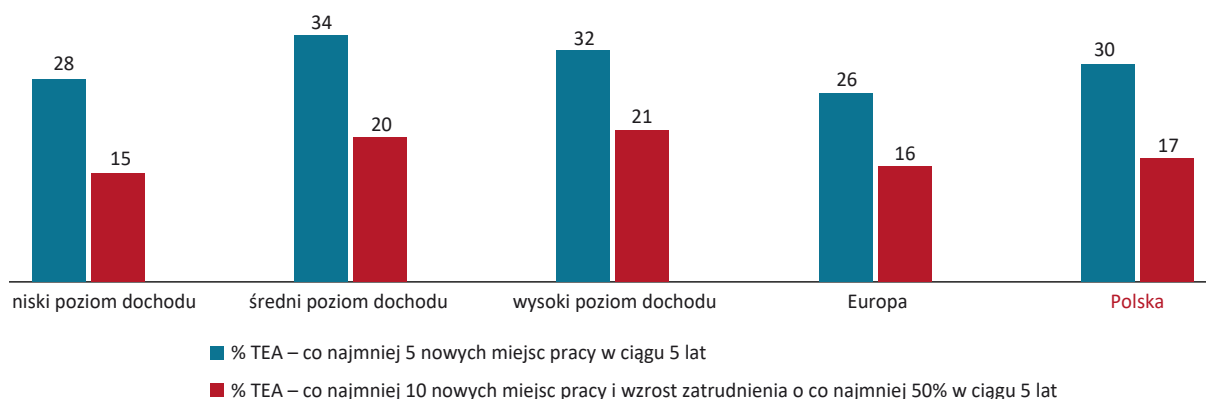
- **przedsiębiorcy o wysokich aspiracjach** – część młodych przedsiębiorców, którzy deklarują utworzenie co najmniej 10 nowych miejsc pracy oraz wzrost zatrudnienia o co najmniej 50% w ciągu kolejnych 5 lat.

Dodatkowo w niniejszym raporcie chcemy zaprezentować dane nt. tych młodych firm, które nie planują tworzyć miejsc pracy, a także tych, które mają ostrożniejsze plany – 1–5 nowych miejsc pracy.

## Prowzrostowe plany rozwoju młodych firm

Wykres 2.18 prezentuje aspiracje wzrostu młodych przedsiębiorców we wszystkich grupach państw świata, w Polsce oraz w Europie. W grupie państw o niskim poziomie dochodu 28% młodych firm planuje utworzyć co najmniej 5 miejsc pracy w ciągu 5 lat, a 15% – co najmniej 10 miejsc pracy przy 50% wzroście zatrudnienia w tym samym czasie. W państwach o średnim i wysokim poziomie dochodu odsetki młodych firm o takich aspiracjach są wyższe i wynoszą odpowiednio 34–32% i 20–21%. W Europie wskaźniki są niższe i wynoszą: 26% i 16%.

**Wykres 2.18.** Aspiracje wzrostu młodych firm w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy i grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% młodych firm – TEA)

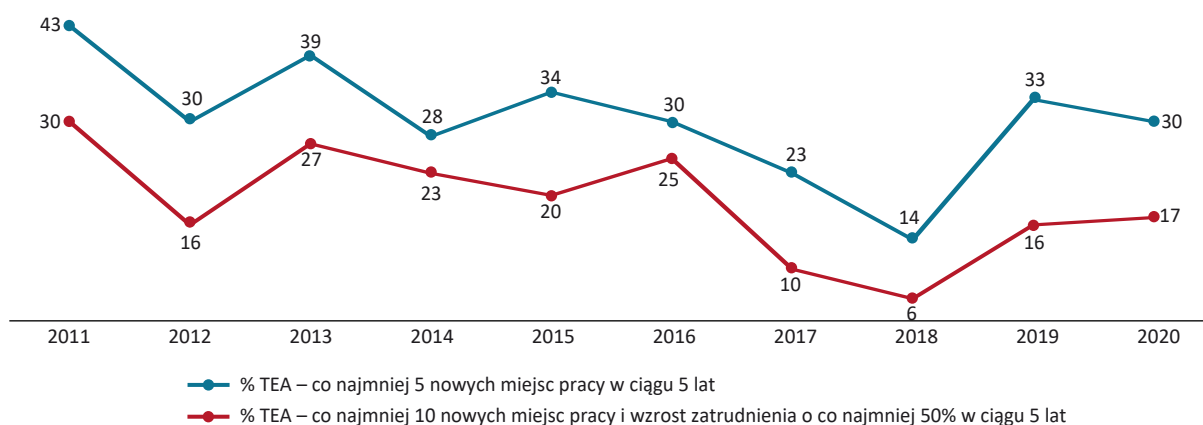


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W Polsce w połowie 2020 r. odsetek TEA o średnich aspiracjach wynosił niemal tyle co w państwach o wysokim dochodzie (30% vs. 32%). Jednocześnie przedsiębiorców o wysokich aspiracjach było w naszym państwie 17%, tj. o 4–6 p.p. mniej niż w gospodarkach o średnim poziomie dochodu i tych najbogatszych. Jest to wynik znacznie lepszy niż w ostatnich latach.

Analiza danych na temat aspiracji osób prowadzących młode firmy w Polsce w latach 2011–2020 (Wykres 2.19) pokazuje, że pomimo sporej zmienności cechował je trend spadkowy. Szczególnie nasilił się on w edycjach 2017 i 2018. W 2011 r. firm o średnich i wysokich aspiracjach było odpowiednio 43% i 30%, a w 2020 r. już tylko 30% i 17%. Pandemia, jak widać, nie wpłynęła mocno na plany zatrudnieniowe właścicieli młodych firm.

**Wykres 2.19.** Aspiracje wzrostu osób prowadzących młode przedsiębiorstwa w Polsce w latach 2011–2020 (% młodych firm – TEA)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

## 2.6. Internacjonalizacja

W GEM badany jest także poziom umiędzynarodowienia młodych przedsiębiorstw (TEA). Służy do tego wskaźnik odnoszący się do udziału przychodów od klientów z zagranicy w rocznych przychodach przedsiębiorców<sup>23</sup>. W zależności od wielkości tego udziału można wyodrębnić 4 grupy przedsiębiorców:

<sup>23</sup> W 2015 r. w kwestionariuszu badania ilościowego zmieniono treść pytania o działalność eksportową przedsiębiorstw z: „Jaka część Pana(i) klientów w ramach tego projektu mieszka za granicą?” na następujące: „Jaka część Pana(i) rocznych przychodów ze sprzedaży pochodzi od klientów zagranicznych (z innych krajów)?”. Zmiana ta wynika z dwóch powodów. Po pierwsze, eksport jako procent sprzedaży może stanowić bardziej przydatne dane niż eksport jako procent klientów mieszkających za granicą. Po drugie, przedsiębiorcom może być łatwiej odpowiedzieć na pytanie o przychody niż o klientów. Dodatkowo rozwiązuje ono problem takich przypadków, kiedy przedsiębiorca ma tylko jednego odbiorcę zagranicznego, na którego przypada wysoki udział przychodów, lecz przedsiębiorca, odpowiadając na pytanie z ankiety, uzna, że ma niewielu klientów za granicą, podczas gdy w rzeczywistości eksport stanowi gros jego sprzedaży. Oba pytania przeszły pretesty, w trakcie których nie odnotowano istotnych różnic, jeśli chodzi o układ odpowiedzi.

- **działających wyłącznie na rynku krajowym**, którzy deklarują brak przychodów od klientów z zagranicy (nie-eksporterzy);
- **początkujących eksporterów**, o przychodach od klientów z zagranicy na poziomie niższym lub równym 25% rocznych przychodów (eksporterzy na małą skalę);
- **umiarkowanych eksporterów**, o przychodach od klientów z zagranicy na poziomie od 26 do 75% rocznych przychodów (eksporterzy na średnią skalę);
- **doświadczonych eksporterów**, o przychodach od klientów z zagranicy na poziomie od 76 do 100% rocznych przychodów (zaawansowani eksporterzy).

Dla przedsiębiorców, którzy relatywnie krótko prowadzą działalność gospodarczą, decyzja o wyjściu z ofertą poza granicę kraju – szczególnie w przypadku tak chłonnego rynku jak polski – bywa trudna. Wymaga ona nakładów związanych z poznaniem specyfiki nowego rynku, oczekiwań potencjalnych konsumentów, uwarunkowań prawnych i kulturowych, ale też znajomości języka obcego czy umiejętności radzenia sobie z większą niepewnością i ryzykiem niepowodzenia. Można zatem oczekiwać, że poziom umiędzynarodowienia przedsiębiorstw będzie się zwiększał wraz z przechodzeniem na wyższe etapy rozwoju gospodarczego, który gwarantuje lepszy dostęp do edukacji o wysokiej jakości, nowoczesnych narzędzi umożliwiających komunikację i pozyskiwanie informacji, a także instytucji i innych uczestników rynku specjalizujących się we wspieraniu przedsiębiorców nastawionych na internacjonalizację.

Zgodnie z oczekiwaniami, w 2020 r. w państwach o niskim poziomie dochodu odsetek młodych firm działających wyłącznie na rynku krajowym jest najwyższy (93%), a w państwach o średnim poziomie dochodu i w gospodarkach najbogatszych – niższy (odpowiednio 91% i 75%). Widać też pozytywną zależność między poziomem dochodu państwa a odsetkiem eksporterów, zarówno początkujących i umiarkowanych, jak i tych doświadczonych.

W każdej grupie państw najliczniejsi są początkujący eksporterzy. Podobną prawidłowość obserwuje się także w Europie i w Polsce (Tabela 2.6).



**Tabela 2.6.** Intensywność działalności eksportowej młodych przedsiębiorców w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy i grup gospodarek o różnym poziomie dochodu w 2020 r. (% młodych firm – TEA)

Państwo/państwa (średnia)	Działający wyłącznie na rynku krajowym 0% przychodów od zagranicznych klientów	Początkujący eksporterzy 0–25% przychodów od zagranicznych klientów	Umiarkowani eksporterzy 25–75% przychodów od zagranicznych klientów	Doświadczeni eksporterzy 75–100% przychodów od zagranicznych klientów
o niskim poziomie dochodu	93,0	3,9	2,2	1,05
o średnim poziomie dochodu	91,3	5,3	2,4	0,9
o wysokim poziomie dochodu	74,9	11,9	8,0	5,2
Europa	70,3	13,6	9,7	6,5
<b>Polska</b>	<b>97,9</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,8</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W Europie średnio 70% młodych firm koncentruje się wyłącznie na rynku krajowym, 14% osiąga przychody z eksportu na poziomie maksymalnie 25% całości przychodów, 10% stanowią umiarkowani eksporterzy z przychodami od zagranicznych klientów na poziomie 25–75%, a 7% – doświadczeni eksporterzy, którzy deklarują przychody z zagranicy na poziomie minimum 75% całości przychodów.

Na tle uczestniczących w badaniu państw europejskich Polska wypada słabiej w każdej z grup przedsiębiorstw. Aż **98% młodych polskich firm działa wyłącznie na rynku krajowym**. Równie niekorzystnie wygląda sytuacja w poszczególnych grupach eksporterów, wartość każdej z nich jest niższa niż 1%.

**Tabela 2.7.** Intensywność działalności eksportowej młodych przedsiębiorców w Polsce w latach 2015–2020 (% młodych firm – TEA)

Rok	Działający wyłącznie na rynku krajowym 0% przychodów od zagranicznych klientów	Początkujący eksporterzy 0–25% przychodów od zagranicznych klientów	Umiarkowani eksporterzy 25–75% przychodów od zagranicznych klientów	Doświadczeni eksporterzy 75–100% przychodów od zagranicznych klientów
2015	59,8	29,7	7,6	2,9
2016	43,7	42,5	6,3	7,5
2017	63,0	31,6	3,7	1,7
2018	82,9	14,1	1,5	1,5
2019	90,9	5,5	2,9	0,7
2020	97,9	0,8	0,4	0,8

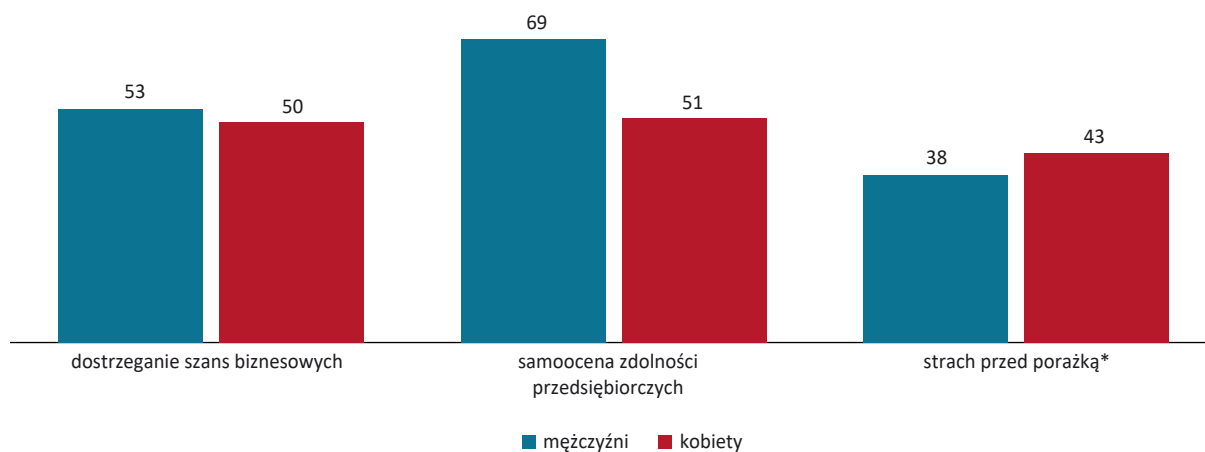
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Porównując wartości wskaźników w 2020 r. względem tych z poprzedniej edycji (Tabela 2.6), widzimy, że odsetek młodych przedsiębiorców działających wyłącznie na rynku krajowym wzrósł w Polsce w 2020 r. o 7 p.p., spadł natomiast udział początkujących i umiarkowanych eksporterów. Jedynie odsetek doświadczonych eksporterów wzrósł nieznacznie. Przyniesione powyżej dane świadczą o tym, że polskie młode firmy są słabo umiędzynarodowione.

## 2.7. Przedsiębiorczość kobiet i mężczyzn

W 2020 r. odnotowano dużą zmianę w postawach przedsiębiorczych wśród Polek i Polaków względem poprzedniej edycji badań. **Znacząco mniej kobiet i mężczyzn dostrzegało szanse biznesowe w swoim otoczeniu.** W porównaniu do roku 2019 nastąpił spadek udziału o prawie 40 p.p. w grupie **kobiet** do poziomu **50%** i ponad 30 p.p. w grupie **mężczyzn** – do poziomu **53%**. Jednocześnie nie zmniejszyła się od poprzedniej edycji badania samoocena Polaków względem umiejętności prowadzenia firmy – w przypadku mężczyzn nastąpił wręcz dalszy widoczny wzrost, o 16 p.p. Wciąż występuje w tym aspekcie przewaga mężczyzn nad kobietami (69% vs. 51%).

**Wykres 2.20.** Postawy przedsiębiorcze wśród kobiet i mężczyzn w Polsce w 2020 r. (% dorosłych wśród kobiet/mężczyzn)



\* patrz przypis 24.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Pomimo tego, że mniej Polaków dostrzega szanse biznesowe w swoim otoczeniu, w obu grupach płci względem roku 2019 **spadł udział osób odczuwających strach przed porażką w biznesie**<sup>24</sup> – do **38% w przypadku mężczyzn i 43% – kobiet** (odpowiednio o ponad 16.p.p i 17 p.p.).

**Polki i Polacy trochę częściej niż przeciętnie mieszkańcy Europy pozytywnie oceniają warunki do zakładania biznesu w swoim otoczeniu** (różnica wynosi ok. 11–13 p.p.). Nieco lepiej też postrzegają swoje umiejętności przedsiębiorcze – choć w tym aspekcie bardziej przekonani o swoich kompetencjach są mężczyźni (różnica o 11 p.p. do średniej europejskiej vs. 5 p.p. w przypadku kobiet). W obu grupach płci Polacy **mniej** niż przeciętnie mieszkańcy Europy **boją się porażki w biznesie** – różnica w stosunku do średniego europejskiego wyniku jest podobna zarówno dla kobiet, jak i dla mężczyzn (ok. 6 p.p.).

<sup>24</sup> Wartość wskaźnika odnosi się do całej populacji osób dorosłych: odpowiednio kobiet lub mężczyzn. W rozdziale 2.2 opisywany jest wskaźnik, gdzie strach przed niepowodzeniem odnoszony jest do osób dorosłych, które dostrzegają szanse na rozpoczęcie biznesu. Odsetek osób dorosłych obawiających się porażki wśród wszystkich osób dorosłych wyniósł w 2020 r. 40%.

**Tabela 2.8.** Postawy przedsiębiorcze kobiet i mężczyzn w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy oraz grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% dorosłych wśród kobiet/mężczyzn)

Postawa	Niski poziom dochodu	Średni poziom dochodu	Wysoki poziom dochodu	Europa	Polska
Dostrzeganie szans biznesowych – mężczyźni	72,5	49,6	48,7	42,1	53,3
Dostrzeganie szans biznesowych – kobiety	72,5	47,6	44,2	36,7	49,9
Samoocena zdolności przedsiębiorczych – mężczyźni	79,6	68,9	63,3	59,7	68,9
Samoocena zdolności przedsiębiorczych – kobiety	73,4	59,6	50,4	45,4	50,5
Strach przed porażką – mężczyźni*	39,5	34,3	44,0	43,8	37,5
Strach przed porażką – kobiety*	43,0	40,9	48,3	49,0	43,0

\* patrz przypis 24.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W 2020 r. **udział osób prowadzących młode firmy** wśród kobiet i mężczyzn **spadł** w stosunku do poprzedniego roku **w obu grupach**, przy czym bardziej w tej pierwszej – wynosząc odpowiednio 2,4% wśród kobiet i 3,8% wśród mężczyzn. W odniesieniu do dojrzałych firm spadek również nastąpił, ale jedynie w grupie kobiet, o niecałe 5 p.p. – **w 2020 r. 7,9% kobiet i 16,6% mężczyzn prowadziło firmy przez okres dłuższy niż 3,5 roku**. Po obserwowanym w zeszłej edycji badań zrównaniu poziomu aktywności przedsiębiorczej wśród Polek i Polaków, w tym roku ponownie uwidoczniła się przewaga w tym względzie mężczyzn nad kobietami i to zarówno w przypadku młodych, jak i dojrzałych firm.

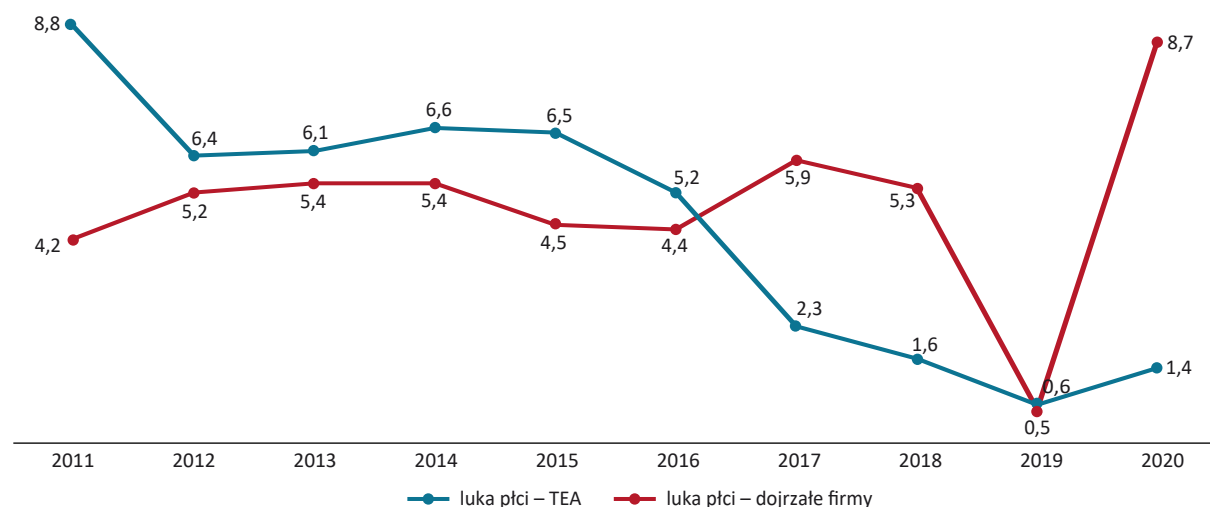
**Tabela 2.9.** Poziom aktywności przedsiębiorczej wśród kobiet i mężczyzn w 2020 r. (% dorosłych wśród kobiet/mężczyzn)

Firma	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TEA mężczyźni – % mężczyzn prowadzących młode firmy	13,1	12,6	12,3	12,5	12,5	13,3	10,0	6,0	5,7	3,8
TEA kobiety – % kobiet prowadzących młode firmy	5,1	6,2	6,2	5,9	6,0	8,1	7,7	4,5	5,1	2,4
Dojrzałe firmy mężczyźni – % mężczyzn prowadzących dojrzałe firmy	7,1	8,5	9,2	10,0	8,2	9,3	12,7	15,7	13,0	16,6
Dojrzałe firmy kobiety – % kobiet prowadzących dojrzałe firmy	2,9	3,2	3,8	4,6	3,7	4,9	6,8	10,4	12,5	7,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Opisane zmiany przełożyły się na ponowne **powiększenie się luki płci** w Polsce (różnica między odsetkiem mężczyzn prowadzących firmy wśród mężczyzn a odsetkiem kobiet prowadzących firmy wśród kobiet). **W odniesieniu do młodych firm (TEA) wyniosła ona 1,4%**, pozostając nadal na relatywnie niskim poziomie. Natomiast **w przypadku firm dojrzałych jej wartość osiągnęła 8,7%** i jest to zdecydowanie **najwyższy wynik** od początku realizacji badania w GEM w Polsce.

**Wykres 2.21.** Luka płci dla TEA i firm dojrzałych w Polsce w latach 2011–2020 (%)



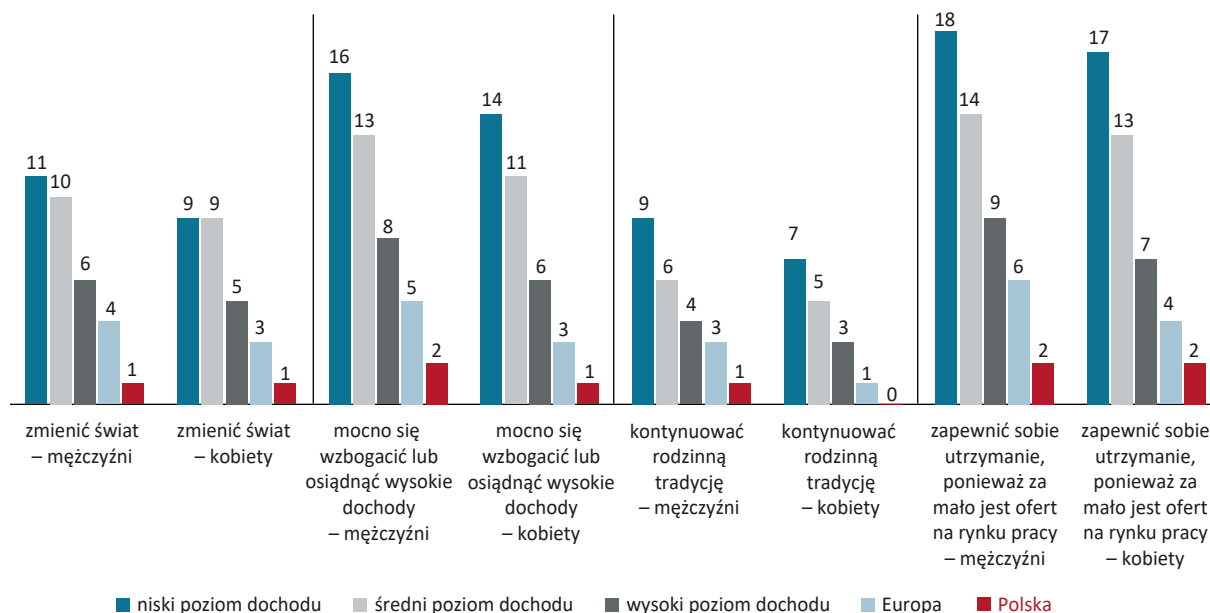
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

## Motywacje kobiet i mężczyzn do zakładania firm

**Wyniki dotychczasowych badań GEM pokazują, że motywacje do zakładania firm są generalnie zależne od dwóch czynników – od poziomu rozwoju gospodarczego kraju oraz w mniejszym stopniu od płci.** W 2020 r. dodatkowym czynnikiem była pandemia COVID-19. W krajach o niskim poziomie dochodu najczęściej wskazywaną w 2020 r. – zarówno wśród kobiet, jak i mężczyzn – jest motywacja finansowa – chęć zapewnienia sobie utrzymania lub chęć wzbogacenia się i osiągnięcia wysokich dochodów. Mężczyźni wskazywali ten czynnik częściej niż kobiety, choć różnice te nie przekraczają poziomu 2 p.p. Rzadziej natomiast wymieniana była chęć zmieniania świata oraz kontynuowania rodzinnej tradycji. W krajach o średnim i wysokim poziomie dochodów na pierwszy plan również wybijają się motywacje finansowe – chęć zapewnienia sobie dochodu lub wzbogacenia się. Najrzadziej wskazywano chęć kontynuowania rodzinnej tradycji. Także i przypadku tej grupy krajów wymienione motywacje częściej przyświecały mężczyznom niż kobietom. Analogiczna struktura odpowiedzi widoczna jest także w odniesieniu do Europy – dominują motywacje finansowe, które wyprzedzają chęć zmieniania świata oraz chęć kontynuacji rodzinnej tradycji.

W Polsce wszystkie motywacje wskazywane były przez niewielką liczbę osób – zarówno mężczyzn, jak i kobiet, co jest pochodną niskiego wskaźnika młodych firm w populacji kobiet i mężczyzn. Spośród wszystkich czterech czynników **najczęściej** wskazywano na **motywy finansowe** – zapewnienie sobie utrzymania oraz chęć wzbogacenia się.

**Wykres 2.22.** Motywacje kobiet i mężczyzn do zakładania firm w 2020 r. (% wskazań kobiet/mężczyzn prowadzących młode firmy w populacji kobiet/mężczyzn)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Podsumowując dane za 2020 r., można powiedzieć, że po obserwowanym w poprzedniej fali badania wyrównaniu większości monitorowanych w GEM wskaźników dotyczących postaw i aktywności przedsiębiorczej w rozróżnieniu na płeć, ponownie nastąpiło zróżnicowanie w tym względzie sytuacji mężczyzn i kobiet w Polsce. Przede wszystkim **powiększyła się luka płci** zarówno **dla firm dojrzałych, jak i TEA**. Kobiety gorzej niż mężczyźni oceniają również swoje własne umiejętności przedsiębiorcze i odczuwają większy strach przed porażką.

**Polki w podobnym stopniu jak Polacy dostrzegają szanse biznesowe** w swoim otoczeniu, aczkolwiek, w porównaniu do roku 2019 r., ich udział w populacji osób dorosłych zdecydowanie zmniejszył się, czego powodem mogło być doświadczenie pierwszych kilku miesięcy życia z pandemią i ograniczeniami, jakie ona przyniosła. Kobiety i mężczyźni nie różnią się w obszarze motywacji do zakładania działalności gospodarczej, ale warto pamiętać, że czynniki zdefiniowane w badaniu GEM rzadko wskazywane były przez obie grupy płci jako istotne. Należy więc przypuszczać, że Polki i Polacy decydują się na założenie swojego własnego biznesu z innych przyczyn.

## 2.8. Intraprzsiębiorczość

Przedsiębiorczość indywidualna jest tylko jedną z form tworzenia nowych przedsięwzięć biznesowych. Od kilku dekad zauważa się w praktyce i opisuje w literaturze intraprzsiębiorczość (ang. *intrapreneurship*), zwaną również przedsiębiorczością organizacyjną lub korporacyjną (ang. *corporate entrepreneurship*), która również jest przedmiotem zainteresowania projektu badawczego GEM. Jest to rozpoczynanie nowych przedsięwzięć nie na własną rękę, ale dla pracodawcy. Intraprzsiębiorczość jest sposobem zarządzania przedsiębiorstwami opartym na inicjatywie przedsiębiorczej pracowników. Jest ona w stanie zapewnić przewagę konkurencyjną szczególnie w sektorach o natężonej konkurencji i wysokiej dynamice zmian. GEM w swoim podejściu stara się docenić intraprzsiębiorczość i pokazać ją jako część składową bardziej ogólnego zjawiska, jakim jest przedsiębiorczość. Co więcej, wskazuje na to, że w niektórych krajach jest to forma przedsiębiorczości bardziej efektywna i w większym stopniu przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego. Badania intraprzsiębiorczości w GEM przeprowadza się w dwóch podziałach: **aktywności intraprzsiębiorczej obecnie** oraz **w ciągu ostatnich 3 lat** oraz odsetka **aktywnych intraprzsiębiorców wśród ogółu populacji dorosłych oraz wśród osób zatrudnionych**. Wynikiem są 4 wskaźniki dotyczące działalności intraprzsiębiorczej.

Poniżej przedstawiono ich średnie wartości dla trzech grup krajów według dochodu, średnie dla krajów europejskich oraz wyniki dla Polski. Należy przy tym pamiętać o pewnym ograniczeniu metodologicznym związanym z badaniem GEM. Biorą w nim udział kraje na zasadzie dobrowolności, co oznacza, że prezentowane wartości nie są średnimi dla wszystkich krajów zaliczonych do danej grupy, a jedynie dla krajów, które wzięły udział w badaniu. W 2020 r. wyniki dostępne są dla 43 krajów. W grupie tej znajduje się 6 krajów z gospodarkami o niskim poziomie dochodu (Egipt, Indie, Maroko, Burkina Faso, Togo i Angola). Z grupy drugiej wzięło udział w badaniu 7 krajów (Rosja, Kazachstan, Gwatemala, Iran, Brazylia, Kolumbia i Indonezja). W grupie gospodarek o wysokim poziomie dochodu znalazło się 30 państw. Ze względu na fakt, że w poszczególnych latach w badaniu biorą udział różne kraje, nie można w sposób całkowicie wiarygodny porównywać wyników w podziale na grupy krajów między jednym a drugim rokiem przeprowadzenia badania.



**Wykres 2.23.** Odsetek populacji/pracowników zaangażowanych w przedsiębiorczość organizacyjną w ciągu ostatnich 3 lat oraz obecnie w wybranych grupach krajów i w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

Intraprzedsiębiorczość rośnie wraz z rozwojem gospodarczym. Jest to zjawisko opisywane w teorii przedsiębiorczości. Powodem takiej zależności jest większa liczba dużych przedsiębiorstw w krajach bardziej rozwiniętych. Są one również bardziej zaawansowane technologicznie, częściej inwestują w innowacje oraz posiadają zasoby niezbędne do uruchomienia potencjału przedsiębiorczego pracowników. W krajach bardziej rozwiniętych panuje ponadto wyższy poziom konkurencji, a metody konkurencji stosowane w krajach o niższym poziomie rozwoju nie mogą być zastosowane. Intraprzedsiębiorczość jest efektywną metodą konkurowania w krajach o najwyższym poziomie rozwoju technologicznego i gospodarczego. Przy wzroście poziomu rozwoju gospodarczego zachodzi niejako zjawisko „konwersji” przedsiębiorczości indywidualnej na przedsiębiorczość organizacyjną, która jest bardziej pożądanym rozwiązaniem na przykład z punktu widzenia prawa pracy, a także może być bardziej efektywnym katalizatorem innowacyjności. Ludzie w krajach rozwiniętych poszukują bowiem częściej zatrudnienia na etacie ze względu na ochronę praw pracowniczych, a rozwijanie przedsięwzięć w ramach istniejących korporacji może być bardziej efektywne ze względu na szybszą i szerszą dostępność do zasobów.

Nie należy również zapominać o dążeniu przedsiębiorczych pracowników do realizacji swojego potencjału. W krajach wysoko rozwiniętych, w których duże przedsiębiorstwa przyciągają najbardziej innowacyjnych pracowników, szuka się jednak sposobu na to, aby prowadzić w ramach zatrudnienia działalność quasi-przedsiębiorczą, charakteryzującą

się wysokim poziomem autonomii i innowacyjności. Korporacje w rozwiniętych krajach, rozumiejąc te dążenia, stworzyły efektywne mechanizmy wyzwania przedsiębiorczości pracowników. Dobrym przykładem takiego kraju jest Irlandia, gdzie znajdują się europejskie centrale korporacji internetowych i gdzie wskaźniki intraprzsiębiorczości są bardzo wysokie.

Wyniki badań GEM w 2020 r. potwierdzają te tendencje. Poziom intraprzsiębiorczości jest najniższy w gospodarkach o niskim poziomie dochodu, gdzie poniżej 2% pracowników jest zaangażowanych w ten proces, rośnie mniej więcej 2-krotnie w gospodarkach o średnim poziomie dochodu, i 3-krotnie w gospodarkach najbogatszych (w porównaniu z pierwszą grupą). W roku 2020 zmniejszył się dystans w zakresie intraprzsiębiorczości między drugą a trzecią grupą krajów, ale pamiętać należy o zależności tych wyników od kompozycji próby badawczej, a ta zmieniła się znacząco między 2019 a 2020 rokiem, szczególnie w drugiej grupie dochodowej.

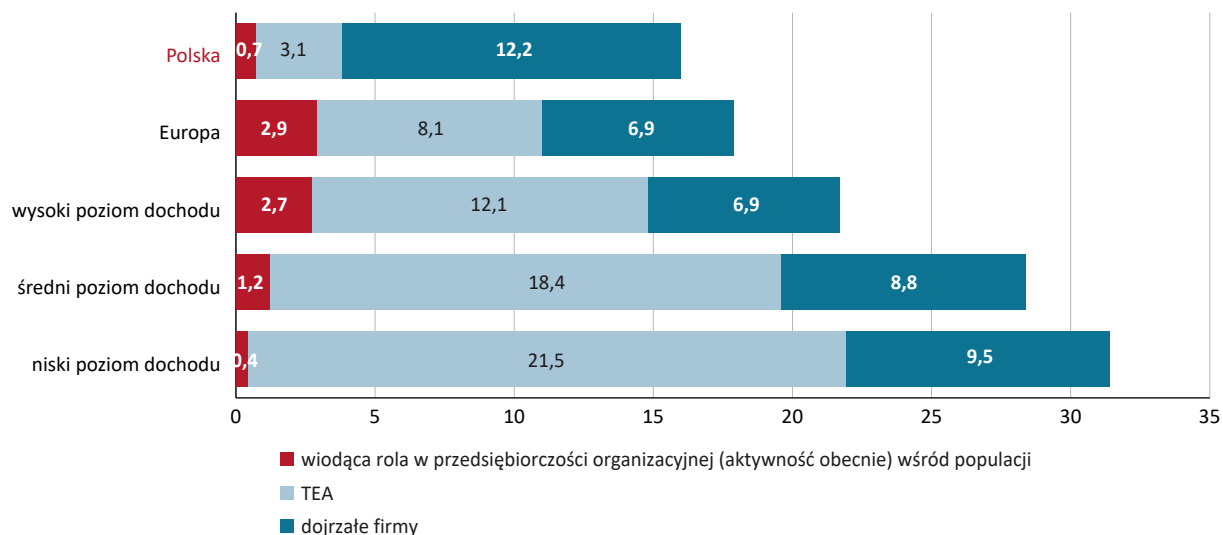
Wyniki dla krajów europejskich są podobne do wyników dla trzeciej grupy krajów. Należy przy tym pamiętać, że Europa składa się w większości z krajów o wysokim poziomie dochodu. W badaniach GEM takie kraje mają również tendencję do bycia nadreprezentowanymi ze względu na pozyskiwanie finansowania badań. W 2020 r. w badaniu GEM wzięło udział 18 krajów europejskich, w tym tylko jeden kraj o gospodarce o średnim poziomie dochodu (Rosja) i 17 krajów o gospodarkach najzamożniejszych.

Wyniki intraprzsiębiorczości dla Polski znajdują się pomiędzy wynikami dla pierwszej i drugiej grupy krajów. Natomiast na tle gospodarek europejskich poziom intraprzsiębiorczości w Polsce jest dość niski, podobny do wyników osiągniętych przez Hiszpanię i Włochy, a wyższy od wyników Rosji. Krajami o najwyższym poziomie intraprzsiębiorczości są: Chorwacja, Niemcy, Szwecja, Kuwejt, Izrael, Katar i Brazylia. Nieco niższe niż w tych krajach wyniki osiągnięte są przez Stany Zjednoczone, będące zazwyczaj jednym z liderów intraprzsiębiorczości, należy jednak wziąć pod uwagę wpływ pandemii COVID-19 na te wyniki.

W Polsce jedynie co 50. pracownik zaangażowany był w przedsiębiorczość organizacyjną w ciągu ostatnich 3 lat. Niski poziom intraprzsiębiorczości może wiązać się z wyższym wskaźnikiem przedsiębiorczości indywidualnej, szczególnie w zakresie właścicieli zarządzających dojrzałymi firmami. Przedsiębiorczość organizacyjna jest często postrzegana

jako alternatywa dla przedsiębiorczości indywidualnej. Na Wykresie 2.24 przedstawiono agregację intraprzsiębiorczości oraz przedsiębiorczości indywidualnej w 3 grupach krajów, Europie i Polsce.

**Wykres 2.24.** Intraprzsiębiorczość i przedsiębiorczość indywidualna w 3 grupach krajów, Europie i Polsce w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

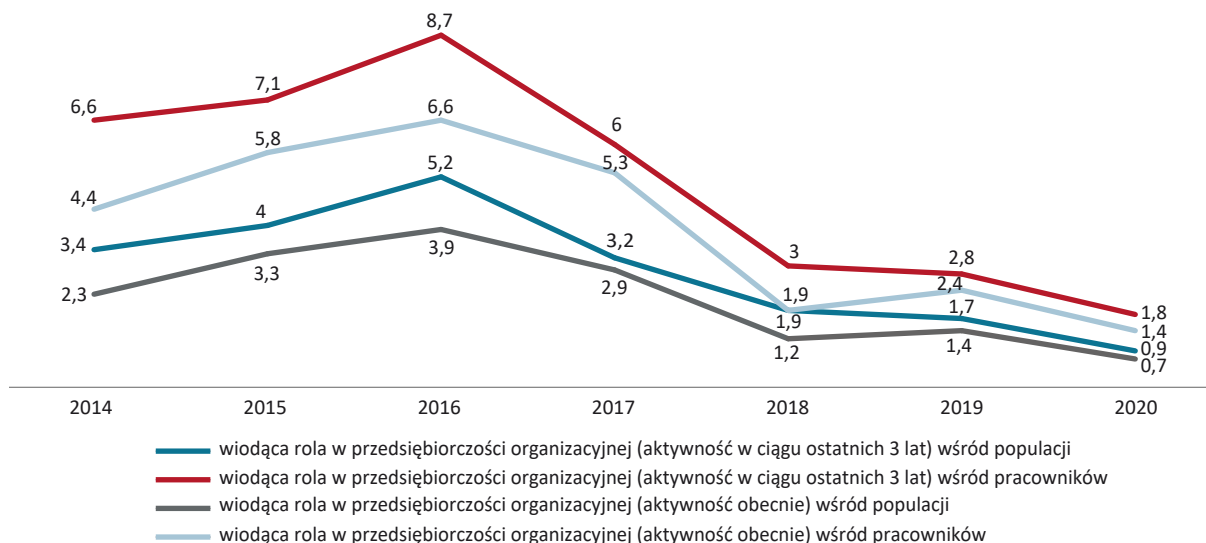
W przypadku przedsiębiorczości indywidualnej nie występuje zjawisko wzrostu intensywności tej aktywności wraz z rozwojem gospodarczym jak w przypadku intraprzsiębiorczości. Poziom przedsiębiorczości we wczesnym stadium (TEA) jest najwyższy w krajach o niskim poziomie dochodu (21,5%), nieco niższy jest natomiast w krajach o średnim (18,4%) i wysokim poziomie dochodu (12,1%). Wraz z rozwojem gospodarczym spada natomiast odsetek mieszkańców będących właścicielami dojrzałych firm – z 9,5% w krajach najmniej rozwiniętych do 6,9% w krajach najzamożniejszych. Rzeczywiste wyniki mogą być nieco niższe z uwagi na fakt, że istnieje grupa przedsiębiorców, którzy kwalifikowani są do obu grup przedsiębiorczości indywidualnej: przedsiębiorców we wczesnym stadium działalności oraz właścicieli dojrzałych firm.

Niższy poziom przedsiębiorczości indywidualnej jest uzupełniany wzrostem przedsiębiorczości organizacyjnej. Zagregowany wskaźnik 3 rodzajów przedsiębiorczości wynosi zatem ponad 30% w krajach o niskim poziomie dochodu, 28% w krajach o średnim poziomie dochodu oraz 22% w krajach o wysokim poziomie dochodu. Co interesujące, wyniki dla Europy są niższe od wyników dla krajów o wysokim poziomie dochodu. Należy jednak pamiętać, że

pozaeuropejskimi gospodarkami zorientowanymi o wysokim poziomie dochodu są kraje bardzo przedsiębiorcze, takie jak Stany Zjednoczone, Kanada czy Chile. Zagregowane wyniki dla Polski znajdują się nieco poniżej średniej europejskiej, głównie ze względu na wysoką liczbę dojrzałych firm w Polsce.

Zagregowany wskaźnik przedsiębiorczości (16%) spadł w Polsce w porównaniu z 2019 rokiem (19,6%). Wskaźnik ten w 2015 r. wynosił 19%, a w 2016 wzrósł do 23%, w 2017 r. spadł do poziomu 21,6%, a w 2018 do poziomu 19,4%. Należy przy tym zauważyć, że struktura tego agregatu zmienia się na korzyść przedsiębiorczości indywidualnej, a dodatkowo zaczynają dominować w niej dojrzałe firmy (powyżej 3,5 roku działalności). Świadczy to o stabilizacji gospodarczej i sytuacji, w której znacząca część nowo powstałych firm osiąga dojrzałość. Poniżej przedstawiono kształtowanie się poziomu intraprzsiębiorczości w Polsce w latach 2014–2020.

**Wykres 2.25.** Intraprzsiębiorczość w Polsce w latach 2014–2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

W 2020 r. nastąpił znaczący spadek wskaźników intraprzsiębiorczości w Polsce, przy czym dotyczy on zarówno wskaźników „krótkoterminowych” jak i „długoterminowych”. Spadek ten w pewnym zakresie może być spowodowany pandemią COVID-19, podobne spadki można zaobserwować w innych krajach, choć nie są one tak znaczące. Kolejnym czynnikiem mogącym mieć znaczenie jest dość niski poziom przedsiębiorczości hybrydowej

w Polsce. Jako przedsiębiorczość hybrydową określa się sytuację, w której osoba prowadzi działalność gospodarczą, a jednocześnie jest zatrudniona u innego pracodawcy. Taki sposób rozpoczynania działalności jest w niektórych przypadkach korzystny ze względu na ograniczenie ryzyka. W przypadku wzrostu przychodów z działalności przedsiębiorcy często jednak decydują się na rezygnację z zatrudnienia i koncentrują się na prowadzeniu własnej działalności. Wystąpienie takiej sytuacji na większą skalę może powodować spadek wskaźników intraprzsiębiorczości ze względu na fakt, że przedsiębiorcami organizacyjnymi są często osoby ogólnie przedsiębiorcze, które oprócz zatrudnienia prowadzą własną działalność. Zjawisko przenoszenia ciężaru na działalność indywidualną mogło nasilić się dodatkowo podczas pandemii i ograniczeń działalności gospodarczej z uwagi na fakt, że przedsiębiorcy zmuszeni byli przeznaczyć swoje zasoby osobiste na ratowanie istnienia swoich firm. Czynnikiem ograniczającym intraprzsiębiorczość może być również praca zdalna, która często ogranicza się do utrzymywania bieżącej działalności, a ogranicza możliwość powstawania nowych przedsięwzięć wewnątrz firm, szczególnie jeśli wymagają one wykorzystania kapitału społecznego.

## 3. Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości

Istotnym elementem projektu GEM jest ocena otoczenia, w jakim funkcjonują nowe i rozwijające się przedsiębiorstwa w danym kraju. Podstawą tej analizy jest badanie eksperckie na temat uwarunkowań przedsiębiorczości (ang. *National Expert Survey – NES*) prowadzone wśród co najmniej 36 ekspertów<sup>25</sup> w każdym z krajów uczestniczących w projekcie GEM<sup>26</sup>. W badaniu wyodrębniono 12 obszarów tworzących krajowe determinanty przedsiębiorczości, których wpływ na nowo powstające i rozwijające się przedsiębiorstwa ocenili eksperci. Obszary te zostały pogrupowane w cztery bloki reprezentujące szersze kategorie uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości, tj.:

1. **Szanse na start:** edukacja przedsiębiorczości – poziom podstawowy i średni oraz poziom uczelni wyższych i kształcenie ustawiczne, poziom otwartości rynku, dostępność finansowania, infrastruktura komercyjna, usługowa i techniczna.
2. **Polityka i wsparcie publiczne:** priorytety polityki publicznej w zakresie przedsiębiorczości, obciążenia związane z podatkami i regulacjami administracyjnymi, pomoc i wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw.
3. **Badania i rozwój:** badania i rozwój, transfer wiedzy i technologii.
4. **Normy społeczno-kulturowe:** systemy wartości i normy społeczne.

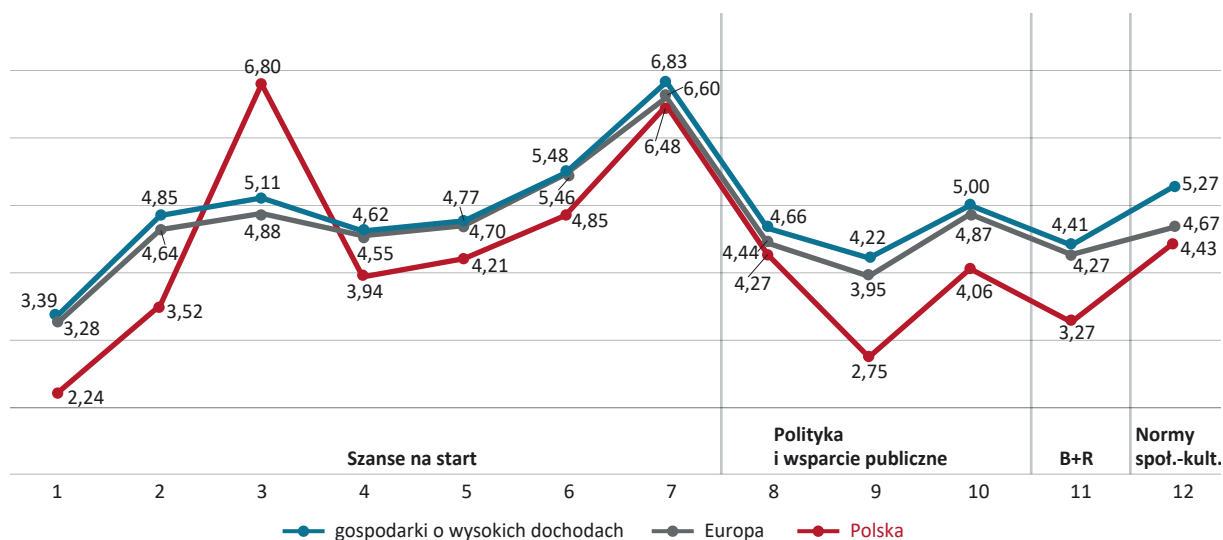
---

<sup>25</sup> W każdym z obszarów znalazło się 3–8 stwierdzeń na temat, na który ekspert miał wyrazić opinię, używając skali od 0 do 10, gdzie 0 oznaczało zdecydowanie się nie zgadzam a 10 – zdecydowanie się zgadzam. Wszystkie stwierdzenia miały wydźwięk pozytywny, tzn. stwierdzały, że dany aspekt ma w Polsce korzystny wpływ na przedsiębiorczość, zatem im więcej punktów przyznano w danym obszarze, tym lepiej oceniono sytuację. Następnie, dla danych stwierdzeń policzono średnie dla odpowiedzi wszystkich ekspertów. Im wyższą wartość osiągnęła średnia, tym lepiej oceniono dany aspekt. W dalszej kolejności poszczególne stwierdzenia zagregowano do obszarów, dla których policzono średnie. W poniższej analizie zastosowano zarówno średnie wyniki dla poszczególnych stwierdzeń, jak średnie dla danych grup – uzależniając to od kontekstu i możliwości ciekawego przedstawienia problemu. Wyniki dla Polski za rok 2020 zostały zestawione z wynikami dla gospodarek o wysokich dochodach (do których należy też Polska) oraz dla krajów europejskich uczestniczących w badaniu (2020 r. – Austria, Chorwacja, Cypr, Grecja, Hiszpania, Niderlandy, Luksemburg, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Polska, Rosja, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy).

<sup>26</sup> W badaniu NES w 2020 r. wzięło udział 45 krajów świata (patrz Tabela 1.1 niniejszego Raportu), przy czym w czasie gdy analizowano dane na potrzeby niniejszego Raportu nie były dostępne wyniki badania NES dla Japonii.

Analiza opinii ekspertów biorących udział w badaniu NES w 2020 r. w poszczególnych państwach pozwala stwierdzić, że warunki do powstawania i rozwoju przedsiębiorstw w Polsce na tle gospodarek o wysokich dochodach, ale również w porównaniu z krajami europejskimi, były przeciętne (Wykres 3.1). W porównaniu z tymi dwiema grupami krajów polscy eksperci wyżej ocenili tylko jeden czynnik – dynamikę rynku (jego otwartość na nowe firmy). Kolejnym obszarem, który w 2020 r. osiągnął w Polsce wysoką ocenę, zbliżoną do gospodarek o wysokich dochodach i krajów Europy, był dostęp do infrastruktury technicznej. W rezultacie te dwie najwyżej oceniane przez polskich ekspertów grupy czynników można uznać za stymulatory rozwoju nowych przedsięwzięć w Polsce. Pozostałe obszary uzyskały oceny niższe niż średnia w grupach krajów będących punktem porównania, a wśród nich część można uznać za utrudniające rozwój przedsiębiorczości. To przede wszystkim: edukacja przedsiębiorczości i szkolenia (zarówno na poziomie podstawowym i szkoły średniej, jak i wyższym), kwestia biurokracji i podatków, a także badania, rozwój i transfer wiedzy.

**Wykres 3.1.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości (2020 r.): Polska w porównaniu z gospodarkami o wysokich dochodach i krajami europejskimi (średnie oceny dla poszczególnych obszarów)



1 – Edukacja przedsiębiorczości – poziom podstawowy i szkoła średnia; 2 – Edukacja i szkolenia w zakresie przedsiębiorczości – szkolenia i kursy zawodowe, szkoły wyższe; 3 – Poziom otwartości rynku – dynamika, 4 – Poziom otwartości rynku – obciążenia; 5 – Dostęp do finansowania zewnętrznego, 6 – Dostęp do infrastruktury komercyjnej i usługowej; 7 – Dostęp do infrastruktury technicznej; 8 – Polityka publiczna w zakresie przedsiębiorczości i jej priorytety; 9 – Polityka rządu: podatki, regulacje, obowiązki sprawozdawcze oraz biurokracja, 10 – Programy publiczne wspierające przedsiębiorczość, 11 – Badania i rozwój, transfer wiedzy i technologii; 12 – Normy kulturowe i społeczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

W 2020 r. badanie GEM, w tym badanie eksperckie NES, było przeprowadzone w szczególnych i bardzo trudnych warunkach – pandemii COVID-19. To spowodowało, że niektóre kraje przełożyły realizację badania NES na 2021 r. Stąd wyniki obejmują mniejszą niż w 2019 r. liczbę krajów. Ta nietypowa sytuacja mogła też wpłynąć na większą ostrożność ekspertów w ocenie uwarunkowań funkcjonowania nowych i rozwijających się firm w Polsce. Choć jednocześnie analiza wyników tej oceny za 2020 r. dla poszczególnych obszarów sugeruje, że warunki otoczenia przedsiębiorczości nie zmieniły się znacząco w porównaniu do stanu z 2019 r. Sześć obszarów uzyskało w 2020 r. ocenę niższą niż rok wcześniej, kolejne sześć – wyższą. Może to świadczyć o tym, że wpływ kryzysu gospodarczego będącego skutkiem pandemii najprawdopodobniej nie został jeszcze w badaniu GEM w pełni uchwycony.

W dalszej części rozdziału zamieszczamy opis poszczególnych obszarów składających się na uwarunkowania przedsiębiorczości według GEM.

Sytuacja związana z pandemią COVID-19 spowodowała, że w 2020 r. do kwestionariusza NES dodano stwierdzenia dotyczące jej wpływu na przedsiębiorców i na politykę rządu. Omówiono je na końcu rozdziału.

## 3.1. Szanse na start

To największy i najbardziej złożony blok grupujący obszary objęte badaniem NES determinujące rozpoczęcie i rozwój przedsiębiorczości. Obejmuje on aspekty związane z szeroko pojętą edukacją w zakresie przedsiębiorczości (zarówno na poziomie szkoły podstawowej, średniej, jak i szkoły wyższej oraz szkoleń zawodowych i kształcenia ustawicznego), warunkami panującymi na rynku (jego otwartością i obciążeniami), możliwościami finansowania, infrastrukturą komercyjną, usługową i techniczną. Czynniki te warunkują możliwości wejścia na rynek i związane z tym koszty.

### Edukacja przedsiębiorczości

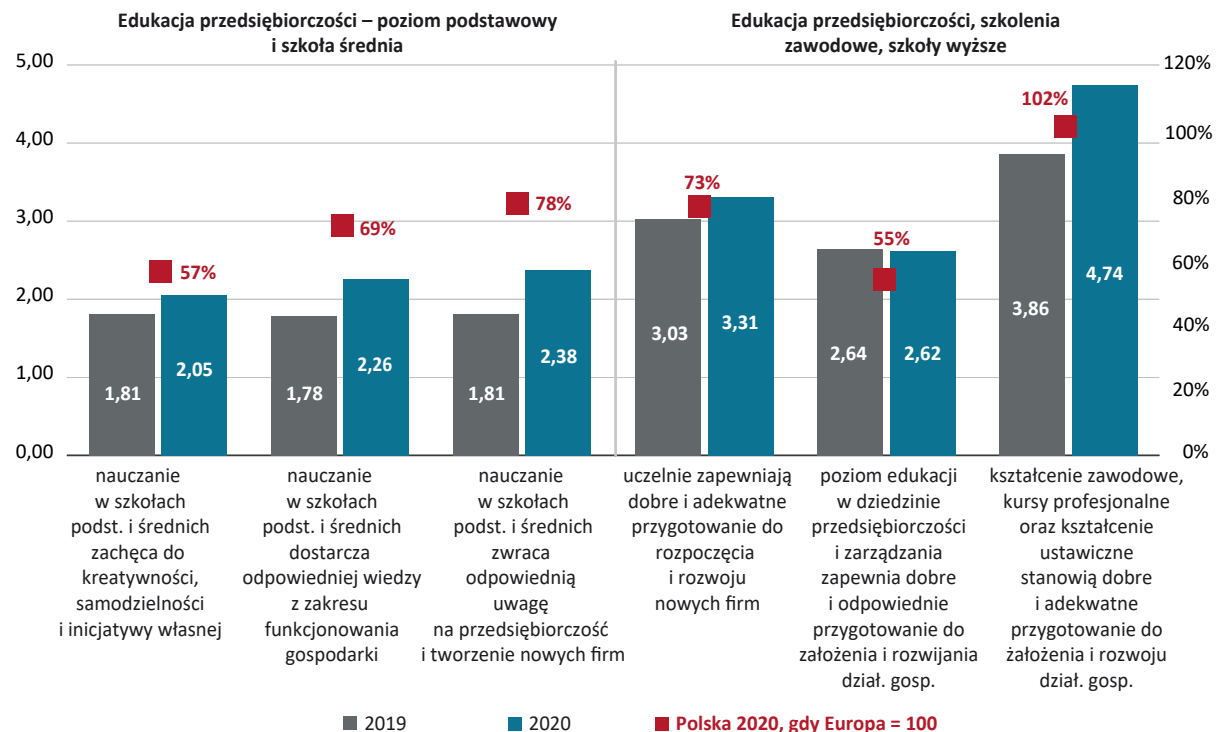
W 2020 r., w porównaniu do poprzedniego roku, odnotowano poprawę oceny ekspertów uczestniczących w badaniu NES w Polsce na temat obszaru Edukacji przedsiębiorczości – zarówno na poziomie podstawowym i szkoły średniej, jak i na etapie uczelni, kształcenia zawodowego oraz ustawicznego.



Całościowo obszar Edukacji przedsiębiorczości – poziom podstawowy został oceniony na 2,2 pkt (w 2019 r. – 1,8 pkt) – niżej niż przeciętnie w krajach Europy (68% oceny tych krajów) czy gospodarkach o wysokich dochodach (66%). Trzeba zauważyć, że niska ocena obszaru związanego z edukacją przedsiębiorczości przez polskich ekspertów nie jest odosobniona. Również w Europie i państwach najzamożniejszych aspekt ten jest relatywnie najniżej oceniany w porównaniu z innymi obszarami stanowiącymi determinanty rozwoju przedsiębiorczości (Wykres 3.1).

Nauczanie w szkołach podstawowych i średnich jest nisko oceniane przez ekspertów z Polski, jeśli chodzi o dostarczanie wiedzy z zakresu funkcjonowania gospodarki, zwracanie uwagi na przedsiębiorczość i tworzenie jej nowych form czy zachęcanie do kreatywności, samodzielności i inicjatywy własnej. Ocena tych uwarunkowań jest niższa niż przeciętnie w krajach europejskich (Wykres 3.2), co nie napawa optymizmem. Edukacja jest jednym z najważniejszych czynników wpływających na przedsiębiorczość – kształtowanie potencjalnych przedsiębiorców, ich postrzeganie przez społeczeństwo, a także na efekty działalności gospodarczej.

**Wykres 3.2.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – **edukacja przedsiębiorczości**. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Jednocześnie w 2020 r., w porównaniu do 2019 r., nastąpiła nieznaczna poprawa oceny ekspertów w obszarze edukacji przedsiębiorczości na poziomie szkolnictwa wyższego oraz kształcenia ustawicznego. W 2020 r. przyjęła ona wartość 3,5 pkt, co stanowiło 76% średniej oceny badanych krajów europejskich i 73% oceny gospodarek o wysokich dochodach. W 2019 r. eksperci ocenili ten obszar średnio na 3,2 pkt.

Eksperti wyżej niż w poprzednim roku ocenili dwa z trzech stwierdzeń składających się na ten obszar: uczelnie zapewniają dobre i adekwatne przygotowanie do rozpoczęcia i rozwoju nowych firm (ocena 3,3 – 73% średniej oceny państw europejskich), a także dotyczące kształcenia zawodowego, kursów profesjonalnych i kształcenia ustawicznego w kontekście ich skuteczności przygotowania do zakładania i rozwijania firmy – 4,7 pkt (w 2019 r. 3,9 pkt). W przypadku tego ostatniego stwierdzenia ocena polskich ekspertów była podobna do oceny ekspertów z krajów Europy (stanowiła 102% tej oceny).

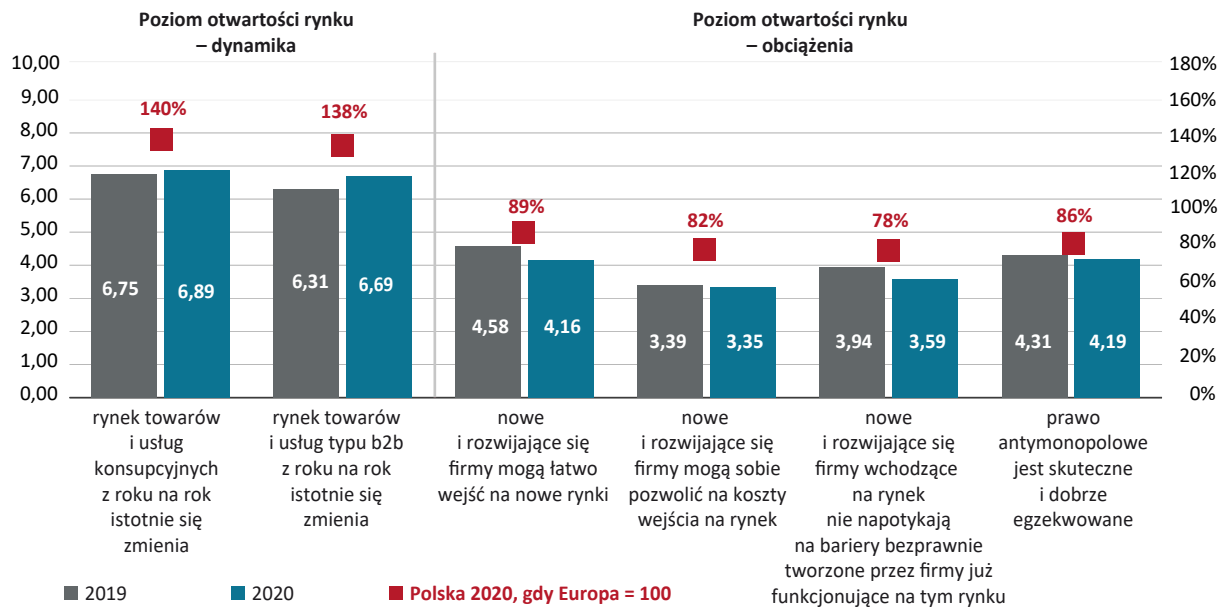
Aspekt mówiący o tym, że poziom edukacji w dziedzinie przedsiębiorczości i zarządzania zapewnia dobre i odpowiednie przygotowanie do założenia i rozwijania działalności gospodarczej oceniono podobnie nisko jak w 2019 r. – ocena 2,6 pkt (55% średniej oceny państw europejskich) (Wykres 3.2).

## Otwartość rynku – dynamika i obciążenia

Otwartość rynku wewnętrznego - dynamika to jeden z najlepiej ocenianych przez ekspertów obszarów wpływających na rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce i jej prowadzenie. Średnio dynamika naszego rynku została oceniona na 6,8 pkt – jest to wynik znacznie lepszy zarówno w porównaniu z badanymi państwami europejskimi (139% wartości dla tych krajów), jak i gospodarkami o wysokich dochodach<sup>27</sup> (133%) (Wykres 3.1). Ocena ekspertów nieznacznie wzrosła w porównaniu z poprzednim rokiem – w 2019 r. wynosiła 6,5 pkt. Eksperti pozytywnie ocenili stwierdzenia składające się na ten obszar. W ich opinii polski rynek towarów i usług konsumpcyjnych oraz business-to-business z roku na rok istotnie się zmienia (Wykres 3.3).

<sup>27</sup> Ocena tego obszaru w Polsce była najwyższa wśród badanych krajów europejskich i jedna z najwyższych wśród gospodarek o wysokich dochodach (wyższa była tylko w Korei Południowej – 7,9 i Arabii Saudyjskiej – 6,9).

**Wykres 3.3.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – poziom otwartości rynku. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Nieco niżej niż w poprzednim roku oceniono obszar obciążeń związanych z otwartością rynku na nowe firmy (obciążenia związane z kosztami wejścia, bariery ze strony konkurencji, prawo antymonopolowe) – średnia ocena 3,9 pkt (w 2019 r. – 4,1 pkt). Ocena ta w Polsce była też nieco niższa niż średnia ocen dla badanych krajów europejskich (87% średniej oceny dla tych krajów) i gospodarek o wysokich dochodach (85%) (Wykres 3.1).

Wszystkie stwierdzenia składające się na ten obszar zostały ocenione nieznacznie niżej niż w 2019 r. Ekspertcy raczej zgodzili się co do tego, że prawo antymonopolowe jest skuteczne i dobrze egzekwowane (4,2 pkt – 86% oceny krajów europejskich), a nowe i rozwijające się firmy mogą łatwo wejść na nowe rynki (4,2 pkt – 89% oceny krajów europejskich). Natomiast ich zdaniem większą barierą dla nowych firm są koszty wejścia na polski rynek (3,4 pkt – 82% średniej oceny dla krajów europejskich). Problemem są także bariery bezprawnie tworzone przez firmy już funkcjonujące na rynku (3,6 pkt – 78% oceny krajów europejskich) (Wykres 3.3).

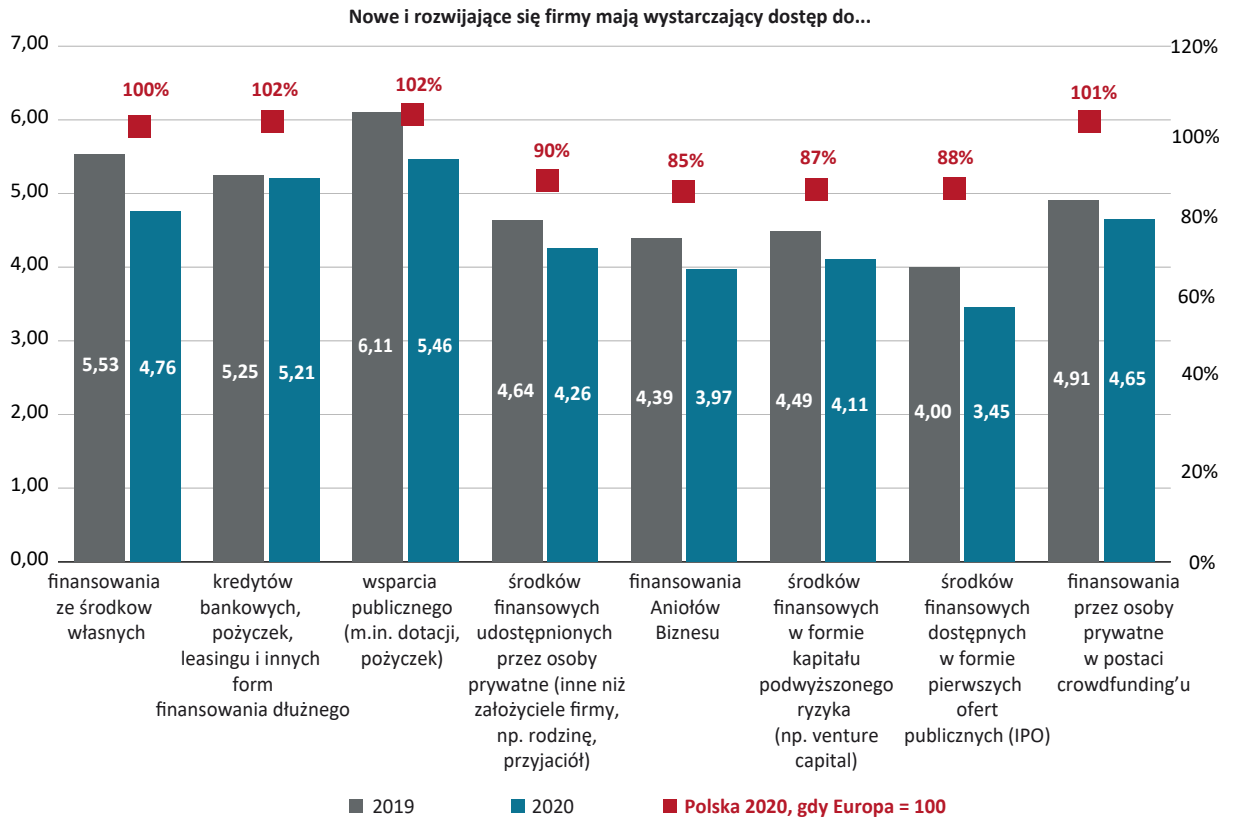
## Finansowanie

Obszarem, który eksperci ocenili w 2020 r. niżej niż w poprzednim roku, jest dostęp do finansowania. Choć jednocześnie należy dodać, że nie jest to obszar ograniczający w istotny sposób rozpoczęcie i rozwój działalności gospodarczej w Polsce.

Ocena tej kategorii w naszym kraju jest nieco niższa od średniej dla gospodarek o wysokich dochodach i państw Europy (4,2 pkt – 88% oceny gospodarek najzamożniejszych i 89% europejskich). W 2019 r. ocena tego obszaru była wyższa – 4,9 pkt.

Na obszar Finansowanie składają się stwierdzenia dotyczące dostępności różnych form finansowania zewnętrznego (Wykres 3.4). Najnowsze dane wskazują na pogorszenie oceny tego aspektu – składające się na ten obszar formy dofinansowania zostały nieco słabiej ocenione przez ekspertów w porównaniu z 2019 r. Warto jednak zaznaczyć, że część z nich jest postrzegana na podobnym poziomie jak średnio w krajach będących punktem odniesienia. Eksperti najwyżej ocenili dostęp do wsparcia publicznego (m.in. dotacje, pożyczki) – 5,5 pkt (102% wartości średniej oceny dla krajów europejskich), co świadczy o ich przekonaniu o dużym znaczeniu tego rodzaju pomocy dla polskich nowych i rozwijających się firm. Podobnie jak średnio w objętych badaniem gospodarkach z Europy polscy eksperci oceniają także dostęp do finansowania dłużnego (5,2 pkt, 102%), finansowania ze środków własnych (4,8 pkt, 100% wartości średniej oceny dla państw Europy) oraz do finansowania przez osoby prywatne w postaci crowdfundingu (4,7 pkt, 101%). Pozostałe aspekty zostały nieco niżej ocenione niż przeciętnie w krajach Europy. I tak dostęp do środków finansowych udostępnionych przez osoby prywatne uzyskał ocenę 4,3 pkt (90% wartości średniej oceny dla krajów europejskich), do środków w formie kapitału podwyższonego ryzyka (np. venture capital) – 4,1 pkt (87%), do finansowania Aniołów Biznesu – 4,0 pkt (85%), do środków finansowych dostępnych w formie pierwszych ofert publicznych – 3,5 pkt (88%).

**Wykres 3.4.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – **dostęp do finansowania**. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

## Infrastruktura

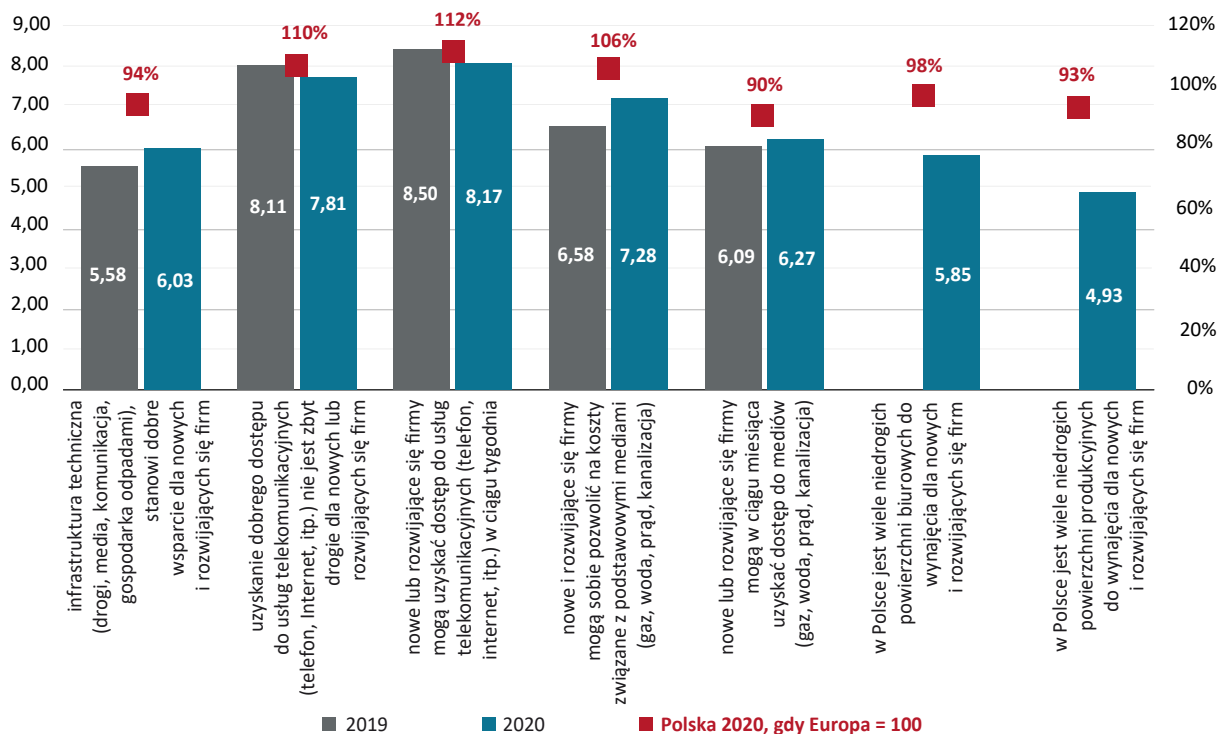
Infrastruktura techniczna – to jeden z obszarów najwyżej ocenianych przez polskich ekspertów w 2020 r. – 6,5 pkt, choć ich ocena jest nieco niższa niż średnia dla krajów odniesienia (95% oceny gospodarek o wysokich dochodach, 98% – krajów Europy) (Wykres 3.1). Jest też niższa niż w 2019 r., kiedy to wyniosła 7,0 pkt. Niemniej oceny ekspertów są wciąż na tyle wysokie, że obszar ten można uznać za niestanowiący zbyt dużego problemu dla nowych i rozwijających się firm w Polsce.

Wykres 3.5 przedstawia opinię nt. stwierdzeń składających się na ten blok. Polscy eksperci wysoko oceniają dostępność usług telekomunikacyjnych dla nowych i rozwijających się firm (8,2 pkt – 112% oceny badanych państw Europy).

Równocześnie ich zdaniem usługi te nie są zbyt drogie (7,8 pkt – 110 % oceny krajów europejskich). Problemem dla firm nie jest też dostęp do podstawowych mediów (gaz, woda, prąd, kanalizacja) – 6,3 pkt (90% oceny krajów europejskich) oraz związane z tym koszty (7,3 pkt – 106%). W przypadku tych aspektów ocena ekspertów wzrosła w porównaniu z 2019 r. Wyższa niż przed rokiem jest też ocena stwierdzenia mówiącego, że infrastruktura techniczna (drogi, media, komunikacja, gospodarka odpadami) stanowi dobre wsparcie dla nowych i rozwijających się firm – 6,0 pkt (94% oceny krajów europejskich).

W 2020 r. do obszaru Infrastruktura techniczna dodano dwa nowe stwierdzenia dotyczące dostępu nowych i rozwijających się firm do niedrogich powierzchni biurowych i produkcyjnych. Pierwszy z nich eksperci ocenili na 5,9 pkt (98% średniej oceny dla państw Europy). Nieco gorzej postrzegają dostęp do niedrogich powierzchni produkcyjnych – 4,9 pkt (93%).

**Wykres 3.5.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – infrastruktura techniczna. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.

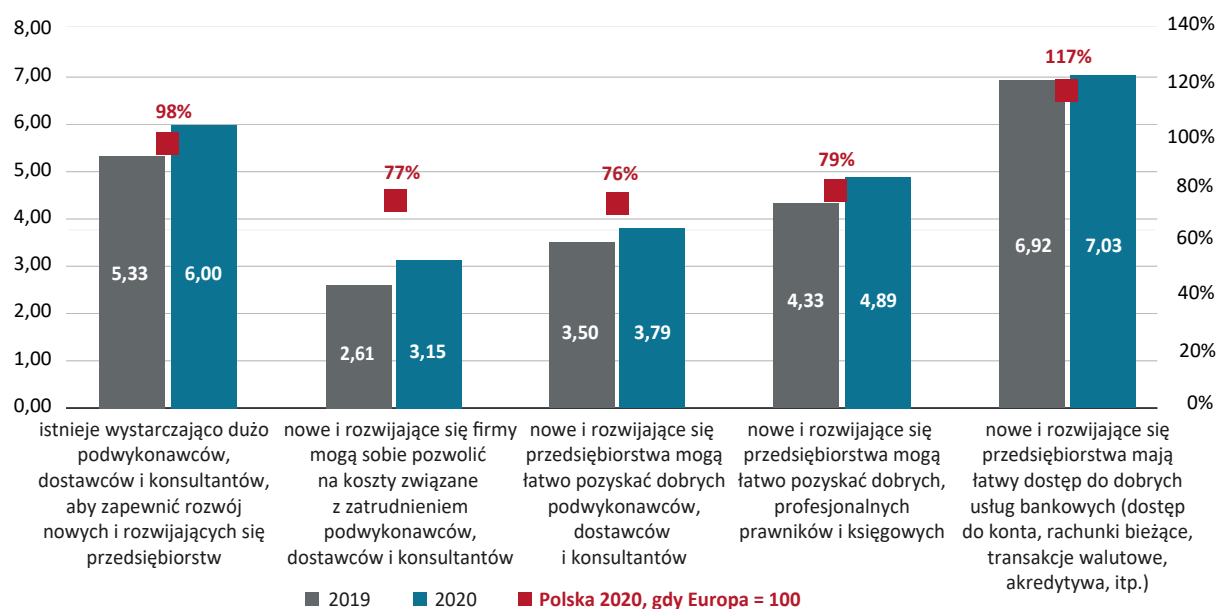


Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Eksperti w mniejszym stopniu niż w przypadku infrastruktury technicznej, zgadzają się ze stwierdzeniami potwierdzającymi pozytywny wpływ na polską przedsiębiorczość kwestii związanych z infrastrukturą komercyjną i usługową. Średnia ocena przyznana w 2020 r. to 4,9 pkt (88% oceny gospodarek o wysokich dochodach i 89% oceny krajów europejskich) (Wykres 3.1). Jednocześnie każde ze stwierdzeń składających się na ten obszar zostało nieco wyżej ocenione przez polskich ekspertów niż w 2019 r.

Analizując wyniki dla poszczególnych kategorii (Wykres 3.6) widzimy, że w Polsce ograniczeniem dla nowych i rozwijających się firm są koszty związane z zatrudnianiem podwykonawców, dostawców i konsultantów (3,15 pkt, 77% oceny krajów europejskich) oraz trudności z pozyskaniem dobrych podwykonawców, dostawców i konsultantów (3,8 pkt, 76% oceny krajów europejskich). Stosunkowo nisko jest także oceniana łatwość pozyskania dobrych, profesjonalnych prawników i księgowych (4,9 pkt, 79% oceny krajów Europy). Lepiej natomiast eksperci ocenili takie aspekty jak: liczbę podwykonawców, dostawców i konsultantów w naszym kraju umożliwiającą zapewnienie rozwoju nowych i rozwijających się przedsiębiorstw – 6,0 pkt (98% oceny krajów Europy) oraz dostęp nowych i rozwijających się firm do dobrych usług bankowych (dostęp do konta, rachunki bieżące, transakcje walutowe, akredytywa itp.) – 7,0 pkt (117% oceny krajów europejskich).

**Wykres 3.6.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – infrastruktura komercyjna i usługowa. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

## 3.2. Polityka i wsparcie publiczne

Ten blok składa się z trzech obszarów, w których eksperci oceniali stwierdzenia dotyczące polityki i działań administracji publicznej, skierowane do nowych i rozwijających się firm. Pierwszy obszar (I) dotyczy ogólnego podejścia władz, zarówno na poziomie centralnym, jak i regionalnym, do rozwoju firm. W praktyce oznacza to weryfikację, czy nowe i rozwijające się przedsiębiorstwa znajdują istotne miejsce w polityce państwa na różnych szczeblach zarządzania (kraj, region). Drugi obszar (II) tematyczny dotyczy obciążeń fiskalnych i administracyjnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, a trzeci (III) obejmuje ocenę dostępności i efektywności programów publicznych wspierających rozwój firm.

Polityka publiczna (obszar I) w zakresie przedsiębiorczości, w tym jej priorytety to obszar oceniany przez polskich ekspertów średnio na 4,3 pkt (nieco niżej niż w przeciętnej ocenie dla badanych krajów europejskich – 96% i gospodarek o wysokich dochodach – 92%) (Wykres 3.1). W porównaniu z poprzednim rokiem ocena tego obszaru w naszym kraju nieznacznie wzrosła (2019 r. – 4,1 pkt).

Jeżeli chodzi o poszczególne stwierdzenia składające się na ten obszar (wykres 3.7), to dwa z nich uzyskały w 2020 r. nieznacznie wyższe oceny niż rok wcześniej: wsparcie dla nowych i rozwijających się firm jest ważnym priorytetem dla polityki na szczeblu regionalnym (5,1 pkt, 109% oceny dla krajów Europy) i polityka rządu (np. zamówienia publiczne) konsekwentnie sprzyja nowym przedsiębiorcom (3,6 pkt, 93% oceny ekspertów z krajów europejskich).

W 2020 r. eksperci podobnie jak rok wcześniej ocenili, że wsparcie dla nowych i rozwijających się firm jest ważnym priorytetem dla polityki na szczeblu centralnym (4,2 pkt, 87% oceny dla krajów europejskich).

Obszarem, który zdaniem ekspertów może stanowić utrudnienie dla nowych i rozwijających się firm są kwestie związane z biurokracją i podatkami (obszar II). Jego ocena w 2020 r. była zbliżona do tej z poprzedniego roku (2,8 pkt, w 2019 r. – 2,9 pkt) i stanowiła 70% wartości średniej oceny badanych państw europejskich i 65% – gospodarek o wysokich dochodach.

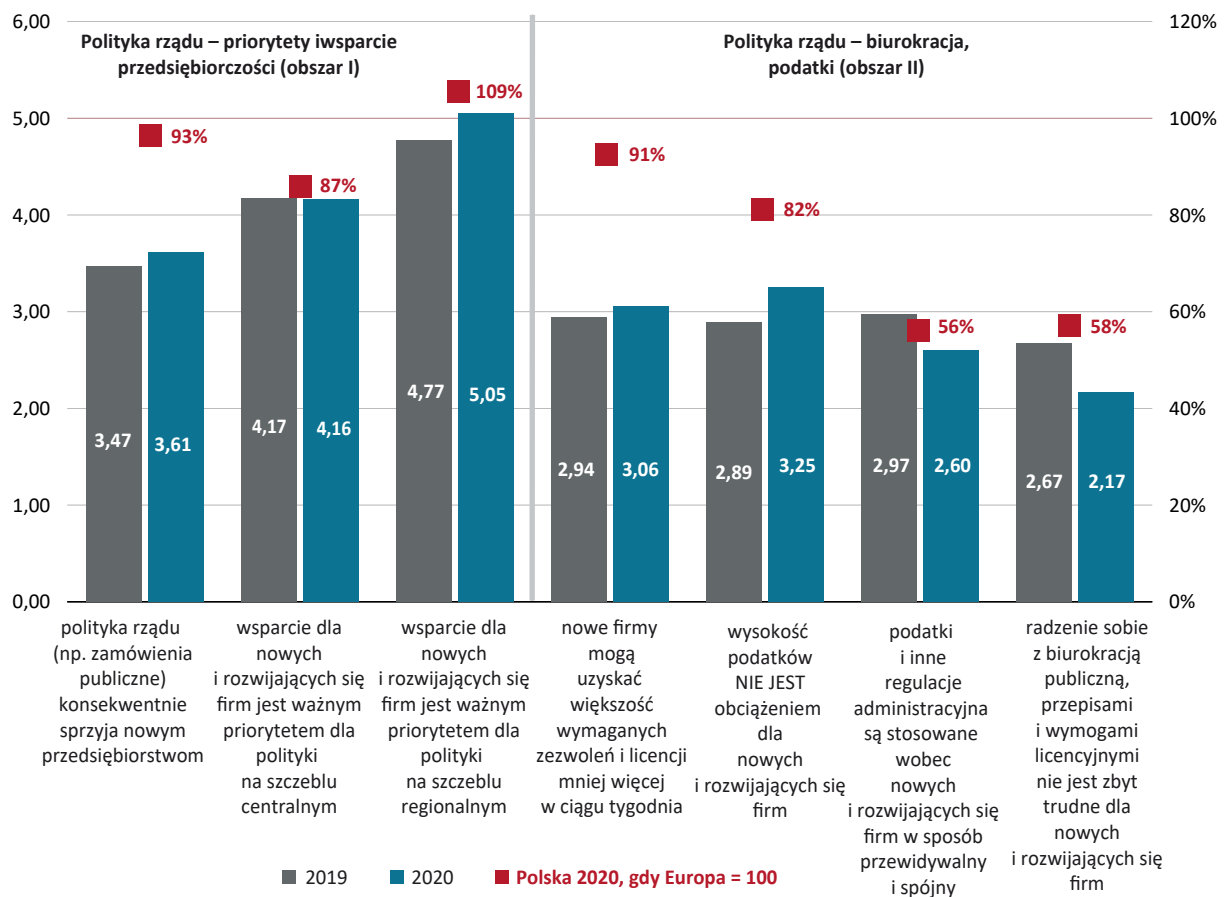
Analiza poszczególnych kategorii składających się na obszar II (Wykres 3.7) pokazuje, że polscy eksperci nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że radzenie sobie z biurokracją publiczną,



przepisami i wymogami licencyjnymi nie jest zbyt trudne dla nowych i rozwijających się firm (2,2 pkt, 58% oceny krajów europejskich). Jednocześnie ocena tego stwierdzenia była niższa niż w 2019 r. (2,7 pkt). Gorzej niż w poprzednim roku oceniono także stwierdzenie odnoszące się dostosowania podatków i innych regulacji administracyjnych w sposób przewidywalny i spójny (2,6 pkt, 56% oceny państw Europy).

Eksperti mają także zastrzeżenia do stwierdzeń mówiących o tym, że nowe firmy mogą uzyskać większość wymaganych zezwoleń i licencji mniej więcej w ciągu tygodnia (3,1 pkt, 91% średniej oceny państw europejskich) oraz wysokość podatków nie jest obciążeniem dla nowych i rozwijających się firm (3,3 pkt, 82%). Jednak należy dodać, że oba stwierdzenia uzyskały nieco wyższe oceny niż w 2019 r.

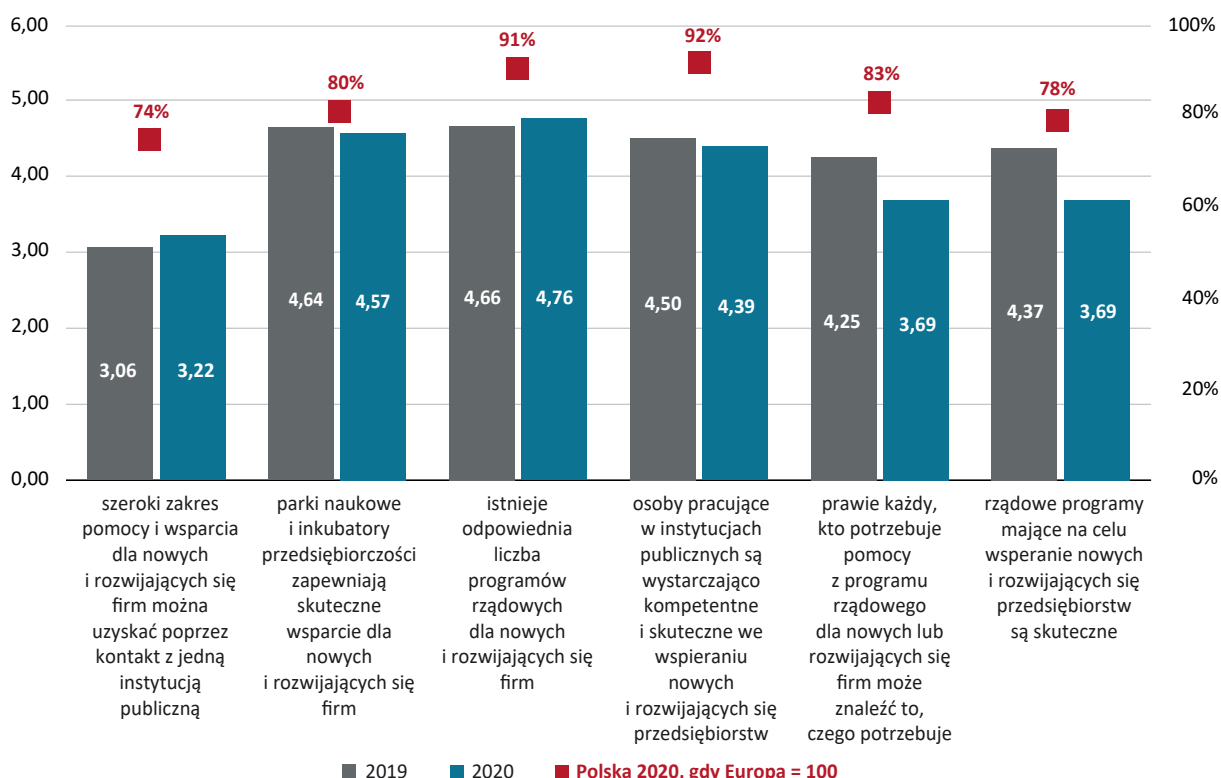
**Wykres 3.7.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – **polityka rządu.** Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Ocena obszaru wsparcie publiczne (obszar III), obejmującego ocenę dostępności i efektywności publicznych programów mających na celu rozwój przedsiębiorczości była w 2020 r. nieznacznie niższa niż w poprzednim roku (2020 – 4,1 pkt, 2019 – 4,3 pkt). W porównaniu do krajów odniesienia stanowiła ona 81% wartości średniej oceny gospodarek o wysokich dochodach i 83% średniej państw Europy. Opinię ekspertów nt. poszczególnych stwierdzeń ocenianych w ramach tego bloku przedstawiono na Wykresie 3.8.

**Wykres 3.8.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – **programy rządowe**. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

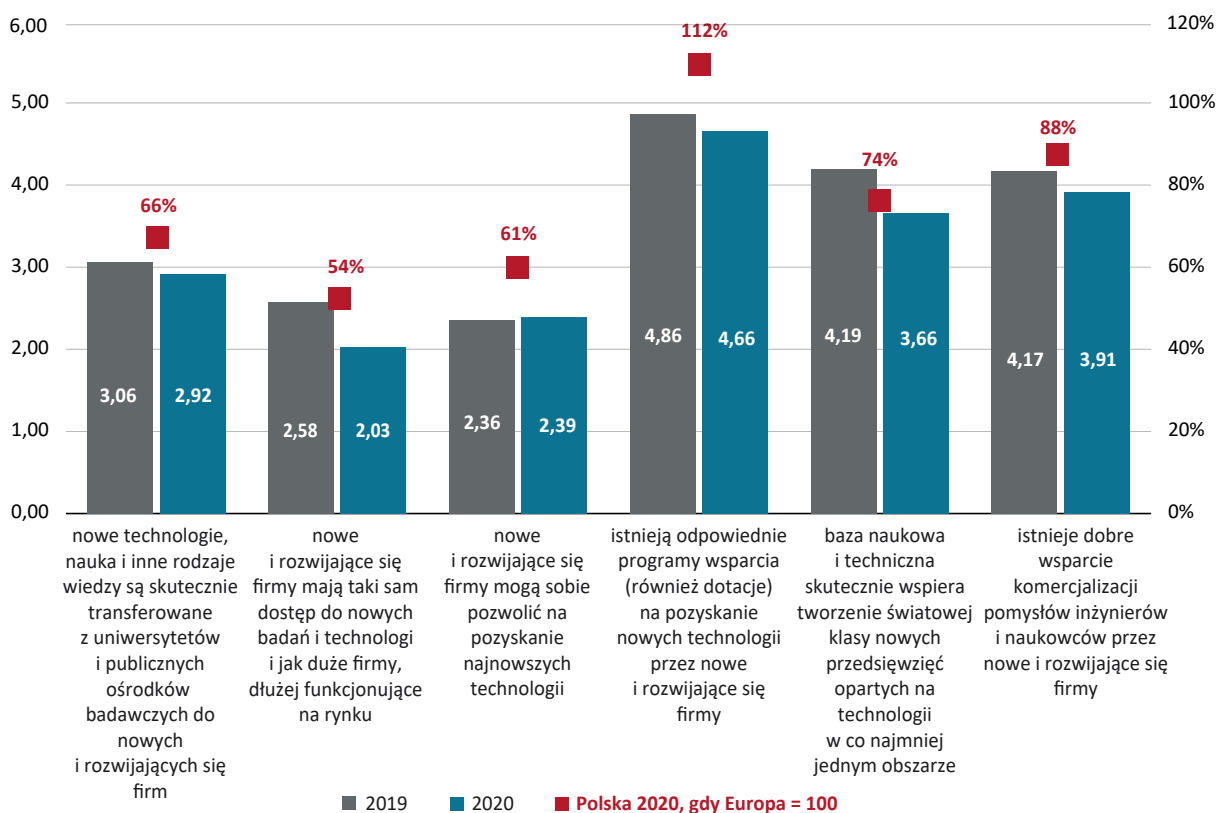
Utrudnieniem dla nowych i rozwijających się firm, w opinii polskich ekspertów, może być brak pomocy i wsparcia poprzez kontakt z jedną instytucją publiczną (3,2 pkt, 74% średniej oceny państw europejskich). Nisko oceniono także stwierdzenia mówiące, że prawie każdy, kto potrzebuje pomocy z programu rządowego dla nowych i rozwijających się firm może znaleźć to, czego potrzebuje (3,7 pkt, 83% oceny krajów europejskich) oraz rządowe programy mające na celu wspieranie nowych i rozwijających się przedsiębiorstw są skuteczne (3,7 pkt, 78%). Przy czym oba te aspekty oceniono zauważalnie niżej niż w poprzednim roku.

Ocenę na poziomie opinii „ani się zgadzam, ani nie zgadzam” (bliską 5 pkt) uzyskały stwierdzenia mówiące, że parki naukowe i inkubatory przedsiębiorczości zapewniają skuteczne wsparcie dla nowych i rozwijających się firm (4,6 pkt, 80% oceny dla krajów europejskich) oraz że istnieje odpowiednia liczba programów publicznych dla nowych i rozwijających się firm (4,8, 91% oceny dla krajów europejskich). Może to świadczyć o pewnych trudnościach w ocenie wpływu tych instrumentów na nowe i rozwijające się firmy.

### 3.3. Badania i rozwój, transfer wiedzy i technologii

W tym bloku poruszane są tematy związane ze skutecznym transferowaniem technologii, wiedzy z uczelni i publicznych ośrodków badawczych do nowych i rozwijających się firm, pozyskiwaniem nowych technologii, dostępem do badań i technologii, a także z ofertą odpowiednich programów wsparcia. W 2020 r. średnia ocena tego obszaru przez ekspertów była nieco niższa niż rok wcześniej (2020 – 3,3 pkt, 2019 – 3,5 pkt) oraz niższa od średniej oceny gospodarek o wysokich dochodach (stanowiła 74% średniej oceny dla tych krajów) i dla badanych państw europejskich (77%) (Wykres 3.1).

**Wykres 3.9.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – badania i rozwój, transfer wiedzy i technologii. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Podobnie jak w poprzednim roku spośród 6 stwierdzeń składających się na opisywany obszar (Wykres 3.9) najwyżej ocenione zostały programy wsparcia (również dotacje) na pozyskanie nowych technologii przez nowe i rozwijające się firmy (4,7 pkt) – wynik ten wyróżnia się również na tle gospodarek z krajów europejskich – stanowi 112% średniej tej grupy. Pozostałe aspekty uzyskały już słabsze oceny – niższe niż przeciętnie dla państw Europy.

Gorzej niż w poprzednim roku oceniono stwierdzenie, że baza naukowa i techniczna skutecznie wspiera tworzenie światowej klasy nowych przedsięwzięć opartych na technologii w co najmniej jednym obszarze (3,7 pkt – 74% średniej państw europejskich) oraz dostępność wsparcia komercjalizacji pomysłów inżynierów i naukowców dla nowych i rozwijających się firm (3,9 pkt, 88%).

Pozostałe stwierdzenia zostały przez polskich ekspertów ocenione znacznie słabiej niż wynosi średnia dla badanych państw europejskich.

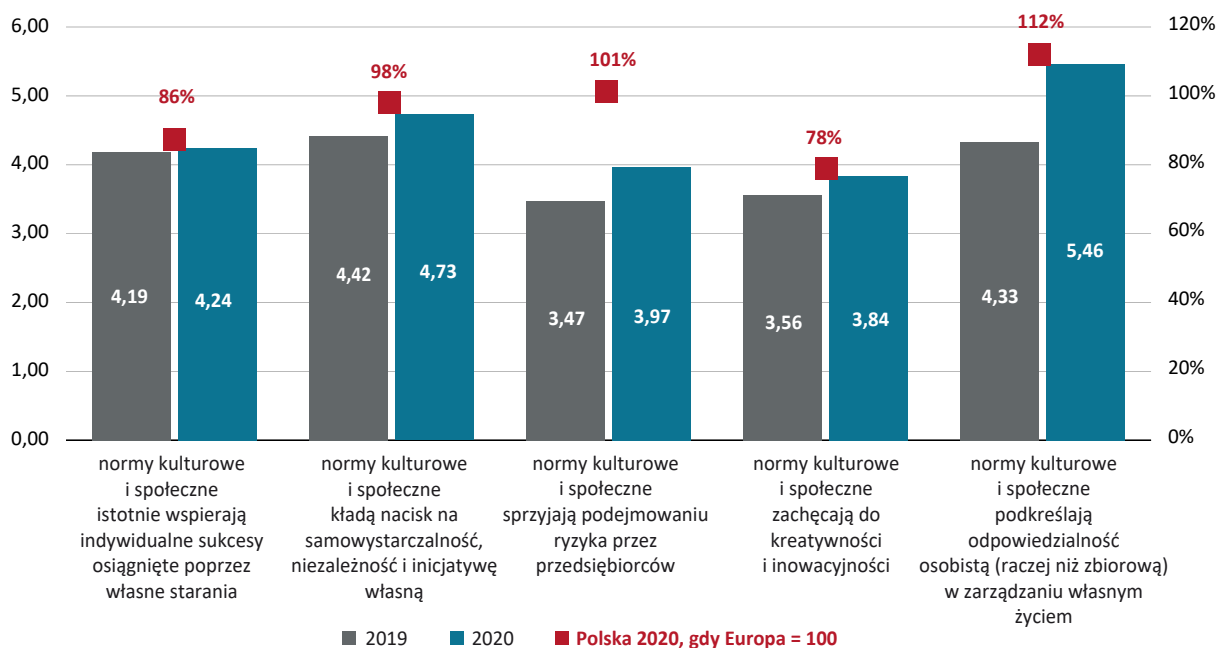
Eksperci poprzez niskie oceny wskazują na wciąż utrzymujący się problem transferu wiedzy, technologii z uniwersytetów i ośrodków naukowych do firm (2,9 pkt) oraz na bariery w dostępie do nowych badań, jakie mają małe firmy w porównaniu z dużymi, dłużej funkcjonującymi na rynku (2,0 pkt). W ich opinii nowe i rozwijające się polskie firmy nie mogą sobie pozwolić na pozyskanie najnowszych technologii (2,4 pkt). Oceny tych trzech obszarów w Polsce są znacznie niższe niż średnia w badanych państwach europejskich.

Mimo że w ostatnich latach wiele uwagi poświęca się współpracy nauki z biznesem, powstało szereg inicjatyw promujących tego typu działania (m.in. dotacje z funduszy europejskich), a nakłady wewnętrzne na B+R rosą (wg danych GUS nakłady wewnętrzne na działalność B+R w 2019 r. wyniosły 30,3 mld zł i wzrosły o 18,1% w porównaniu z 2018 r.), to jednak oceny ekspertów wskazują, że działania te nie są jeszcze wystarczające. Stworzenie odpowiednich warunków do szybkiego rozwoju sektora B+R cały czas pozostaje jednym z największych wyzwań państwa.

## 3.4. Normy kulturowe i społeczne

Ostatni z analizowanych bloków dotyczący norm ugruntowanych w kulturze i społeczeństwie prezentuje opinie nt. uwarunkowań, które sprzyjają indywidualnym sukcesom, kreatywności, własnej inicjatywie czy podejmowaniu ryzyka. Średnia ocena ekspertów dotycząca uwarunkowań kulturowych i społecznych w odniesieniu do przedsiębiorczości to 4,43 pkt. Jest ona niższa niż w gospodarkach o wysokich dochodach (84% średniej oceny dla tych krajów), ale zbliżona do przeciętnej w objętych badaniem państwach Europy (95%) (Wykres 3.1). Jednocześnie w roku 2020 odnotowano wzrost oceny ekspertów w porównaniu do 2019 r, kiedy wynosiła ona 3,99 pkt. Państwa europejskie, w których najlepiej oceniane są uwarunkowania kulturowe do podejmowania i rozwoju działań przedsiębiorczych to Niderlandy (6,8 pkt), Norwegia (6,2 pkt) i Szwajcaria (6,1).

**Wykres 3.10.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – **normy kulturowe i społeczne**. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Najlepiej ocenione stwierdzenia w tym bloku (Wykres 3.10) dotyczą norm kulturowych i społecznych w kontekście podkreślania odpowiedzialności osobistej w zarządzaniu własnym życiem (5,5 pkt, 112% średniej oceny badanych państw europejskich), nacisku

na samowystarczalność i inicjatywę własną (4,7 pkt, 98%), a także istotnego znaczenia norm kulturowych we wspieraniu indywidualnych sukcesów osiągniętych poprzez własne starania (4,2 pkt, 86%).

Na poziomie średniej dla krajów europejskich oceniono stwierdzenie mówiące o tym, że normy kulturowe i społeczne w Polsce sprzyjają podejmowaniu ryzyka przez przedsiębiorców (4,0 pkt – 101% oceny badanych państw Europy). Eksperti nie są również przekonani co do tego, że normy kulturowe i społeczne zachęcają do kreatywności i innowacyjności – 3,8 pkt (78% oceny dla krajów odniesienia). Dość niska ocena tych dwóch stwierdzeń może oznaczać, że według badanych skłonność polskich przedsiębiorców do angażowania się w bardziej ryzykowne przedsięwzięcia, jakimi są np. projekty innowacyjne, może być hamowana przez te uwarunkowania.

### 3.5. Krajowy Wskaźnik Uwarunkowań Przedsiębiorczości (*NECI – National Entrepreneurship Context Index*)

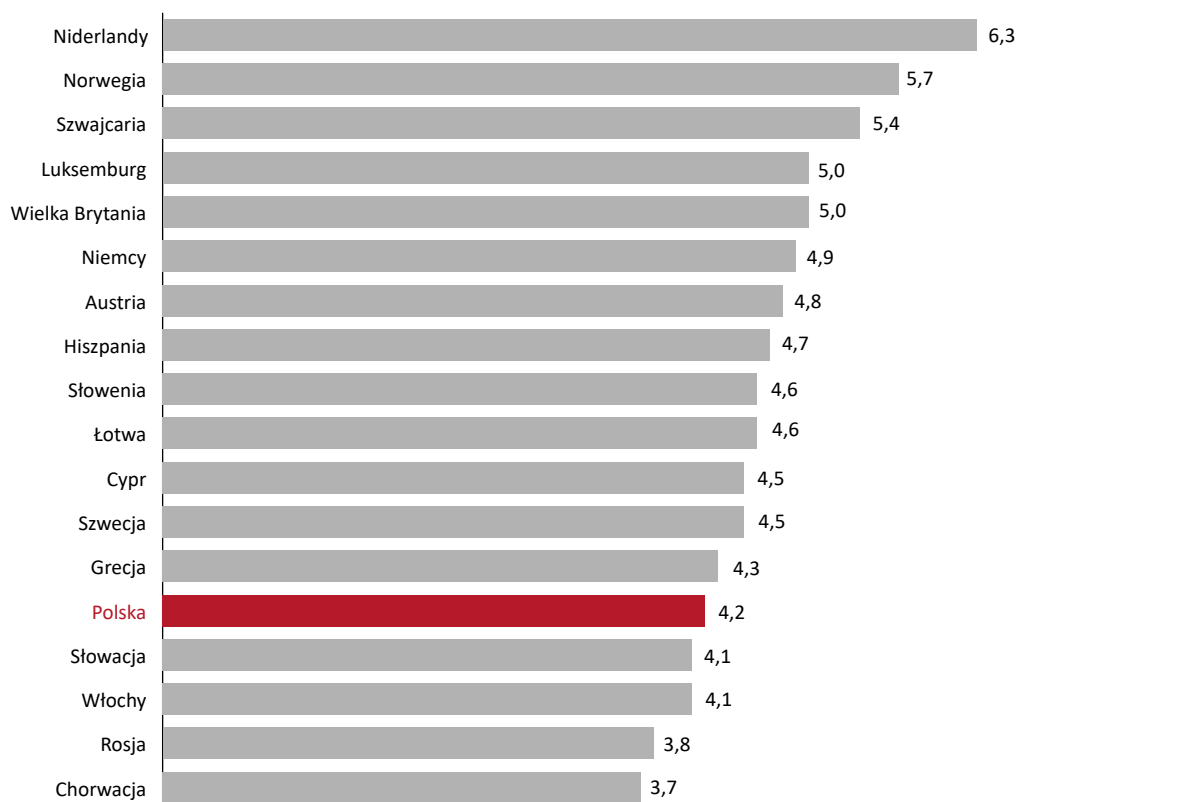
Porównanie poszczególnych gospodarek pod względem zewnętrznych uwarunkowań mogących wpływać na przedsiębiorczość umożliwia **Krajowy Wskaźnik Uwarunkowań Przedsiębiorczości (*NECI – National Entrepreneurship Context Index*)** wprowadzony do badania GEM w 2019 r.<sup>28</sup> Jest on wyliczany na podstawie danych z badania eksperckiego dotyczącego uwarunkowań przedsiębiorczości (*National Expert Survey – NES*). Wskaźnik ten ma pomóc w pomiarze i ocenie łatwości zakładania i rozwijania działalności gospodarczej w krajach uczestniczących w badaniu. Im wyższy wskaźnik ma dany kraj, tym lepsze panują w nim warunki do rozwoju przedsiębiorczości.

Polska, pod względem omawianego wskaźnika, zajmuje 14. miejsce wśród 18 państw Europy objętych badaniem w 2020 r., osiągając wynik 4,2 pkt (Wykres 3.11). W porównaniu do 2019 r. wartość wskaźnika NECI dla naszego kraju nie zmieniła się.

<sup>28</sup> *NECI – National Entrepreneurship Context Index*. Po raz pierwszy dane dotyczące wskaźnika opublikowano w raporcie „Global Entrepreneurship Monitor – Global Report 2018/2019”. W 2019 r. zmieniono podejście metodologiczne do wyliczeń dotyczących wskaźnika i wykorzystano skalę ocen od 0 do 10, gdzie 0 oznacza zdecydowanie się nie zgadzam, a 10 – zdecydowanie się zgadzam (w roku poprzednim była to skala od 1 do 9).

Gdy pod uwagę weźmiemy wszystkie 44 gospodarki uwzględnione w badaniu NES, to Polska zajmuje 30. pozycję. Świadczy to o tym, że nadal konieczne jest podejmowanie wysiłków zmierzających do poprawy warunków dla rozwoju przedsiębiorczości w naszym kraju.

**Wykres 3.11.** Krajowy Wskaźnik Uwarunkowań Przedsiębiorczości w Polsce i w krajach Europy objętych badaniem NES w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Krajem, o najwyższej wartości wskaźnika NECI w 2020 r. wśród państw europejskich są Niderlandy – 6,3 pkt. Wysoko w rankingu znalazły się także takie kraje jak Norwegia (5,7 pkt), Szwajcaria (5,4), Luksemburg (5,0) i Wielka Brytania (5,0). Najniższe wartości wskaźnika wśród krajów Europy (poniżej 4 pkt) obserwujemy dla Rosji i Chorwacji.

Natomiast gdy pod uwagę weźmiemy wszystkie kraje objęte badaniem GEM, to najwyższą wartość wskaźnika NECI w 2020 r. osiągnęła Indonezja (6,4 pkt). Wspomniane wcześniej Niderlandy zajmują 2. pozycję (6,3), na miejscu 3. znalazł się Tajwan (6,1).



## 3.6. Wpływ pandemii COVID-19 na przedsiębiorczość i politykę rządu

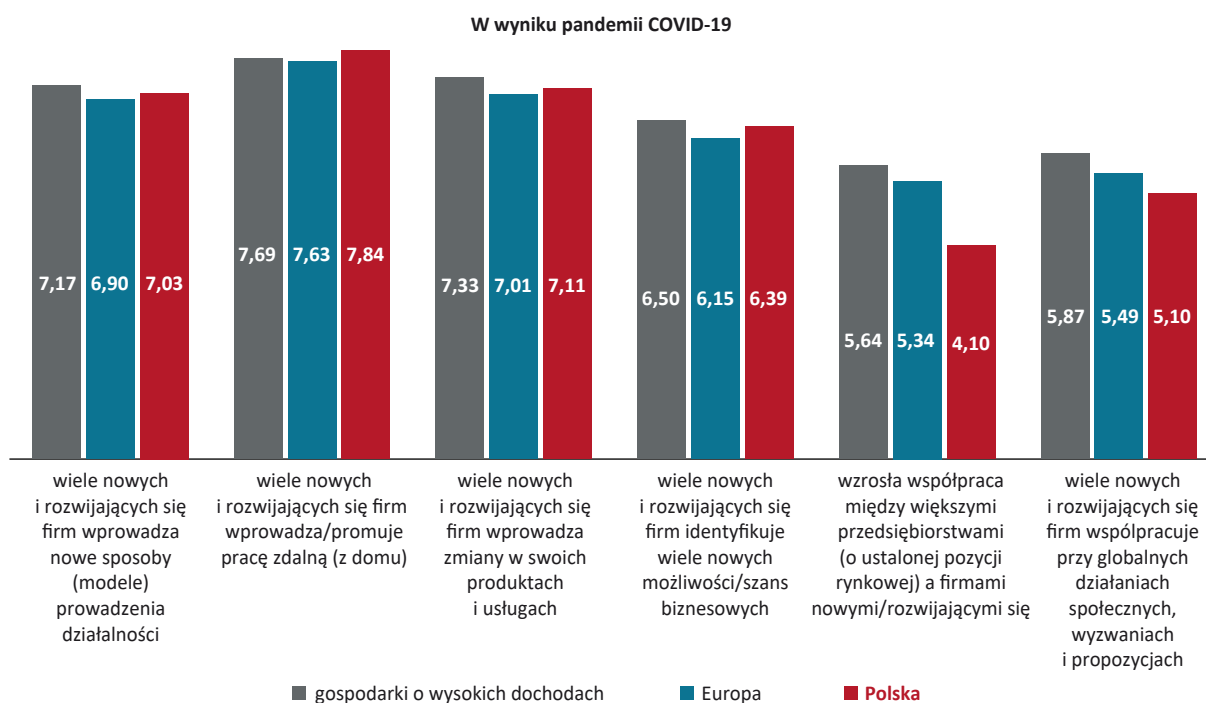
W 2020 r. ekspertów poproszono o ocenę stwierdzeń odnoszących się do wpływu pandemii COVID-19 na przedsiębiorców i politykę rządu w Polsce.

Pierwszy blok pytań odnoszący się do pandemii dotyczył reakcji przedsiębiorców na wybuch pandemii i rodzajów podejmowanych przez nich działań. Polscy eksperci ocenili przedstawione stwierdzenia średnio na 6,31 pkt – na poziomie zbliżonym do przeciętnej oceny dla gospodarek o wysokich dochodach i krajów europejskich (odpowiednio 97% i 98% tych ocen). Podobne do naszego kraju oceny uzyskały Łotwa (6,28 pkt), Niemcy (6,32) i Korea Południowa (6,37). Krajami, które uzyskały najwyższe oceny były Arabia Saudyjska (7,70) i Panama (7,62). Najniższe zaś – Burkina Faso (4,82), Togo (5,33) i Rosja (5,42).

Spośród sześciu stwierdzeń ocenianych w tym bloku cztery uzyskały ocenę przekraczającą 6 pkt (Wykres 3.12). Może to oznaczać, że w opinii ekspertów polskie nowe i rozwijające się firmy szybko zareagowały na zaistniałą sytuację i wprowadziły rozwiązania pozwalające sprostać wyzwaniom związanym z pandemią. Najwyżej zostało ocenione stwierdzenie dotyczące wprowadzania i promowania przez przedsiębiorców pracy zdalnej (7,84 – ocena nieco wyższa niż przeciętnie w krajach odniesienia). Eksperti zgodzili się także co do tego, że wiele nowych i rozwijających się firm wprowadza zmiany w swoich produktach i usługach (7,11), wprowadza nowe sposoby (modele) prowadzenia działalności (7,03), czy też identyfikuje wiele nowych możliwości/szans biznesowych (6,39).

Najniższe oceny ekspertów uzyskały stwierdzenia dotyczące współpracy nowych i rozwijających się firm. Tezę mówiącą o wzroście współpracy z większymi przedsiębiorstwami (o ustalonej pozycji rynkowej) oceniono na 4,1 pkt, co stanowiło 73% średniej oceny dla gospodarek o wysokich dochodach i 77% oceny dla krajów europejskich. Natomiast 5,1 pkt (na poziomie oceny ani się zgadzam ani się nie zgadzam) uzyskało stwierdzenie dotyczące współpracy nowych i rozwijających się firm przy globalnych działaniach społecznych, wyzwaniach i propozycjach. Była to też ocena niższa niż w krajach odniesienia.

**Wykres 3.12.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – **wpływ pandemii na działania przedsiębiorców**. Polska w porównaniu z gospodarkami o wysokich dochodach i krajami europejskimi w 2020 r.



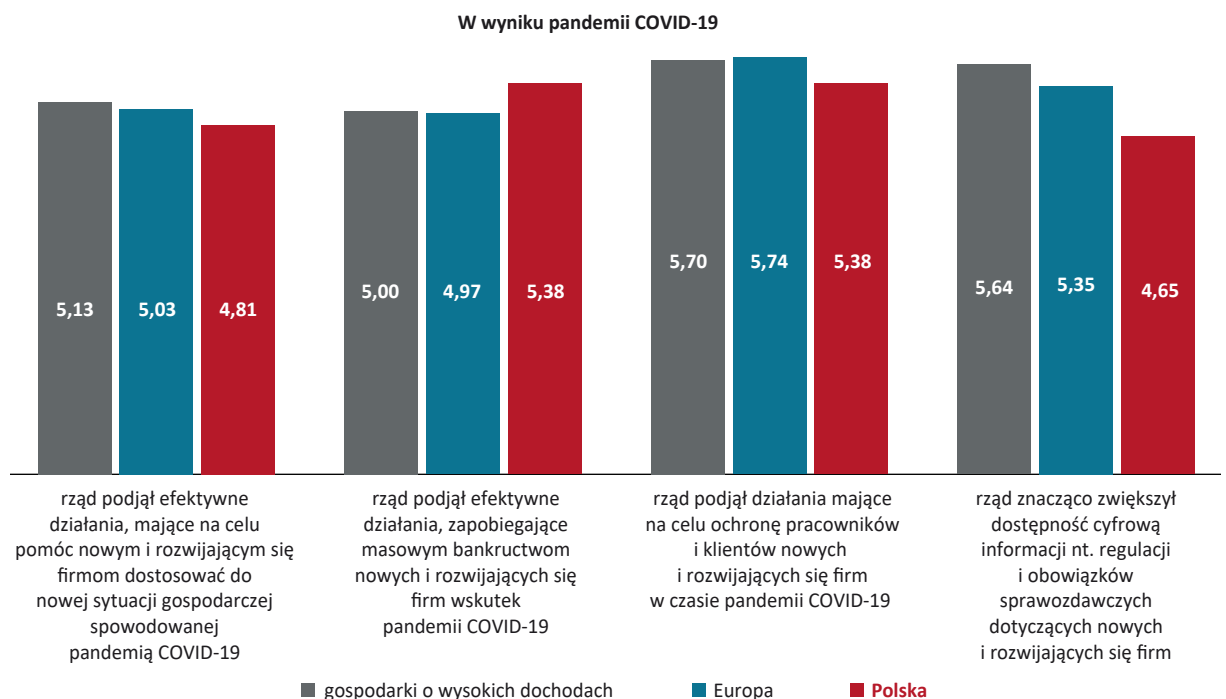
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

Drugi blok pytań dotyczył reakcji rządu na pandemię COVID-19. Średnia ocen dla tego bloku – 5,19 pkt – jest, podobnie jak w przypadku bloku pierwszego, zbliżona do przeciętnej oceny dla gospodarek o wysokich dochodach i krajów europejskich (odpowiednio 97% i 98% tych ocen). Podobne do Polski noty uzyskały Wielka Brytania (5,20 pkt) i Korea Południowa (5,22). Krajami, które otrzymały najwyższe oceny były Arabia Saudyjska (7,70) i Panama (7,62). Najniższe zaś – USA (2,65) i Meksyk (2,86).

Eksperti oceniali cztery stwierdzenia opisujące działania rządu w związku z wybuchem pandemii (Wykres 3.13). Dwa z nich uzyskały notę 5,38 pkt. Pierwsze, mówiące o tym, że rząd podjął efektywne działania, zapobiegające masowym bankructwom nowych i rozwijających się firm wskutek pandemii COVID-19 zostało ocenione przez polskich ekspertów nieco lepiej niż w gospodarkach o wysokich dochodach i krajach Europy (108% średniej oceny tych grup odniesienia). Drugie – że rząd podjął działania mające na celu ochronę pracowników i klientów nowych i rozwijających się firm w czasie pandemii COVID-19 – zostało ocenione w Polsce nieco niżej niż w krajach porównania (94% średniej oceny gospodarek o wysokich

dochodach i krajów europejskich). Gorzej polscy eksperci postrzegają kwestie podjęcia przez rząd efektywnych działań, mających na celu pomoc nowym i rozwijającym się firmom w dostosowaniu do nowej sytuacji gospodarczej spowodowanej pandemią COVID-19 (4,81 pkt) oraz znaczące zwiększenie przez rząd dostępności cyfrowej informacji nt. regulacji i obowiązków sprawozdawczych dotyczących nowych i rozwijających się firm (4,65 pkt). Trzeba tu jednak zaznaczyć, że wszystkie stwierdzenia składające się na ten blok uzyskały oceny na poziomie zbliżonym do oceny „ani się zgadzam, ani nie zgadzam” (5 pkt), co może świadczyć o tym, że ekspertom trudno było ocenić działania rządu podjęte w odpowiedzi na COVID-19.

**Wykres 3.13.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – wpływ COVID-19 na politykę rządu. Polska w porównaniu z gospodarkami o wysokich dochodach i krajami europejskimi w 2020 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

## 3.7. Podsumowanie

Analiza opinii ekspertów pozyskanych w badaniu NES pokazuje, że w 2020 r. w Polsce nie nastąpiła poprawa uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w porównaniu do poprzedniego roku. Należy jednak pamiętać, że badanie prowadzone było w wyjątkowej sytuacji związanej z pandemią COVID-19, co z pewnością miało pewien wpływ na większą ostrożność ekspertów w ocenie uwarunkowań funkcjonowania nowych i rozwijających się firm w Polsce. Jednocześnie, mimo tej specyficznej sytuacji, wyniki badania NES nie pozwalają jak na razie mówić o pogorszeniu warunków rozwoju przedsiębiorczości w odniesieniu do stanu z 2019 r. Świadczy o tym wartość Krajowego Wskaźnika Uwarunkowań Przedsiębiorczości (NECI), która dla Polski była taka sama w obu latach porównania i wynosiła 4,2 pkt. Wartość tego wskaźnika jest jednak stosunkowo niska i pokazuje, że Polska ma jeszcze dużo do zrobienia w zakresie poprawy warunków sprzyjających powstawaniu i rozwojowi firm.

W 2020 r. tylko jeden z obszarów – otwartość rynku zewnętrznego – został oceniony przez polskich ekspertów znacznie lepiej niż średnio w krajach Europy. Kolejne obszary – dostęp do infrastruktury technicznej oraz polityka rządu w zakresie przedsiębiorczości – uzyskały oceny zbliżone do przeciętnej w tych krajach. Poprawy natomiast wymagają przede wszystkim edukacja przedsiębiorczości (zarówno na poziomie podstawowym i średnim, jak i na etapie uczelni i kształcenia zawodowego), polityka związana z biurokracją i podatkami, obszar związany z otwartością rynku na nowe firmy (obciążenia związane z kosztami wejścia, bariery ze strony konkurencji, prawo antymonopolowe), dostęp do infrastruktury komercyjnej i usługowej, obszar związany z B+R i transferem wiedzy oraz dotyczący norm kulturowych i społecznych.

Eksperci wskazali, że polskie nowe i rozwijające się firmy szybko zareagowały na zaistniałą sytuację i wprowadziły rozwiązania pozwalające sprostać wyzwaniom związanym z pandemią: pracę zdalną, zmiany w swoich produktach i usługach oraz nowe sposoby (modele) prowadzenia działalności. Nieco słabiej oceniono reakcje rządu polskiego na pandemię. Z jednej strony wskazano na niewystarczające działania, mające na celu pomóc nowym i rozwijającym się firmom dostosować się do nowej sytuacji gospodarczej oraz niedostatecznie zwiększenie dostępności cyfrowej informacji nt. regulacji i obowiązków sprawozdawczych dla tej grupy firm. Z drugiej strony pozytywnie

oceniono działania zapobiegające masowym bankructwom nowych i rozwijających się firm wskutek pandemii.

Pozyskana w badaniu NES opinia ekspertów na temat polskiego ekosystemu przedsiębiorczości pokazuje, że cały czas niezbędne jest podejmowanie działań wspierających tworzenie i rozwój firm w Polsce.

## 4. Temat specjalny – Startupy w Polsce

Zaprezentowany w niniejszym rozdziale obraz startupów w Polsce to przede wszystkim wynik odpowiedzi na dodatkowe pytania ujęte w kwestionariuszu do badań ilościowych GEM, zrealizowane wyłącznie wśród polskich respondentów. Koncentrują się one na kwestiach właściwych startupom i zadane zostały osobom na wczesnym etapie prowadzenia działalności (zakładającym firmy lub prowadzącym je nie dłużej niż 3,5 roku – TEA<sup>29</sup>). Dodatkowo w narzędziu do badania jakościowego, służącego ocenie kluczowych filarów rozwoju firm w Polsce, uwzględniony został blok pytań nt. uwarunkowań rozwoju startupów. Pytania te zostały poddane ocenie 39 ekspertów z różnych dziedzin związanych z przedsiębiorczością. Wynik tej oceny dopełnia przedstawiony opis.

### 4.1. Założenia metodologiczne

Spośród 8000 dorosłych (w wieku 18–64 lat) objętych badaniem ilościowym w 2020 r. wyodrębniono podgrupę osób zaangażowanych w zakładanie działalności gospodarczej lub prowadzenie nowej firmy do 3,5 roku. Wybór ten został dokonany przy wykorzystaniu wskaźnika TEA, który obejmuje:

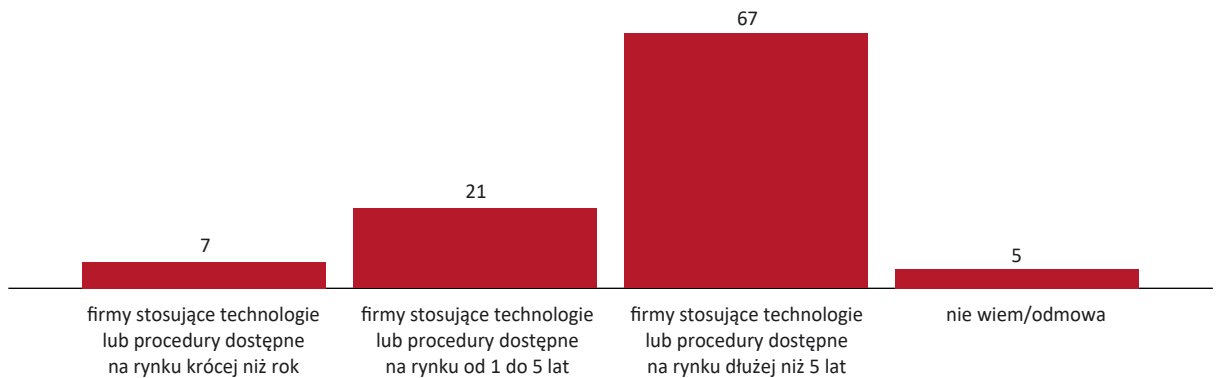
- preprzedsiębiorców, czyli osoby, które są w trakcie zakładania firmy lub we wczesnej fazie jej funkcjonowania, gdzie okres wypłacania właścicielom wynagrodzeń/płatności nie przekracza 3 miesięcy;
- nowych przedsiębiorców, którzy założyli firmę i funkcjonują na rynku nie krócej niż 3 miesiące i nie dłużej niż 42 miesiące (do 3,5 roku) i wypłacają przez ten czas wynagrodzenia.

W ten sposób wybrano zbiór 246 dorosłych, tj. 3,1% badanej próby. Grupa ta stanowiła podstawę do stworzenia charakterystyki działalności młodych firm. Podobnie jak w Raporcie GEM Polska 2020, opisującym wyniki badania GEM z 2019 r., także tym razem zrezygnowano

<sup>29</sup> Porównaj definicję na s. 16.

z wyodrębnienia w niej podgrupy podmiotów technologicznych, tj. takich, które wykorzystują w swojej działalności technologie lub procedury dostępne na rynku nie dłużej niż 5 lat. Choć jej udział w całym zbiorze właścicieli młodych firm wyniósł w 2020 roku 28%, to ze względu na małą liczebność tej podgrupy – łącznie 69 jednostek – przeprowadzanie dla niej oddzielnych analiz porównawczych byłoby obciążone zbyt dużym błędem.

**Wykres 4.1.** Udział firm technologicznych wśród młodych firmy w Polsce (% TEA)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248<sup>30</sup>.

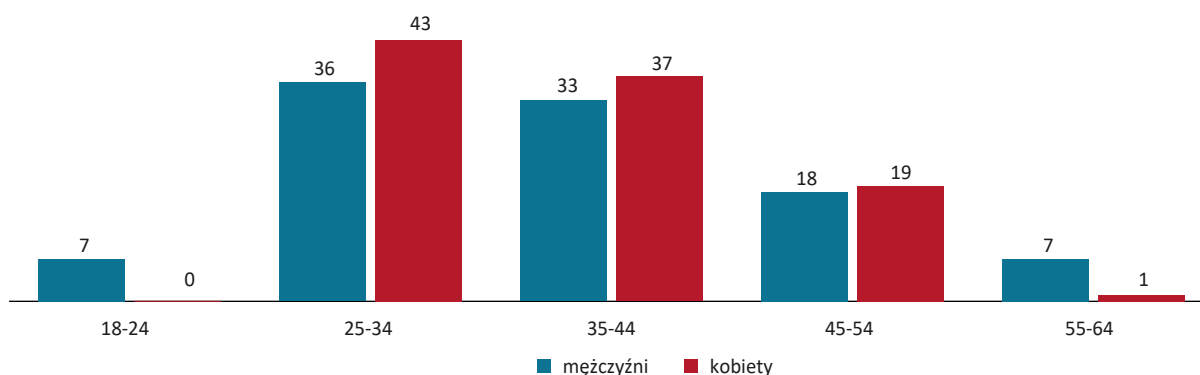
## 4.2. Charakterystyka osób i ich przedsięwzięć

### Kto tworzy młode firmy w Polsce?

Tak jak odnotowaliśmy już w rozdziale 2, wśród osób dorosłych zaangażowanych we wczesną działalność przedsiębiorczą większość stanowią **mężczyźni** (62%), kobiety rzadziej prowadzą tego typu podmioty (38%).

Niezależnie od płci najliczniejszą grupę wiekową wśród właścicieli młodych firm stanowią osoby w wieku **25–34 lat** oraz **35–44 lat**. Pozostałe grupy wiekowe rzadziej angażują się w nowe przedsięwzięcia biznesowe.

<sup>30</sup> Liczba odpowiedzi w niektórych analizowanych pytaniach może przewyższać całkowitą badaną liczbę przedsiębiorców zaangażowanych w prowadzenie młodych firm w Polsce (TEA, N = 246), ponieważ niektórzy badani prowadzą więcej niż jedno przedsięwzięcie biznesowe i udzielali odpowiedzi oddzielnie w odniesieniu do każdego z tychże przedsięwzięć.

**Wykres 4.2.** Wiek właścicieli młodych firm (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 246.

Zarówno w grupie kobiet, jak i mężczyzn osoby angażujące się w nowe przedsięwzięcia biznesowe najczęściej znajdują 34 rokiem życia. Wśród mężczyzn właścicieli młodych firm można znaleźć w każdej grupie wiekowej, natomiast kobiet prowadzących taką działalność raczej nie spotkamy w skrajnych przedziałach wiekowych.

**Tabela 4.1.** Średnia i mediana wieku właścicieli młodych firm ze względu na płeć

Płeć	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum
Mężczyźni	37,8	37,0	18,0	62,0
Kobiety	36,8	35,5	25,0	55,0
Ogółem	37,5	36,5	18,0	62,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 246, kobiety N = 94, mężczyźni N = 152.

**Średnia wieku właścicieli młodych firm w latach wynosi 37,5, mediana<sup>31</sup> wieku ogółem dla obu płci w latach jest niewiele niższa – 36,5. Wśród mężczyzn wartości zarówno średniej, jak i mediany są wyższe niż ogółem, natomiast wśród kobiet – niższe.**

<sup>31</sup> Medianę można inaczej nazwać wartością środkową. Jej zaletą jest to, że jest niezależna od wartości skrajnych.



Podobnie jak w przypadku kategorii wiekowych osób prowadzących młode firmy, również pod względem **poziomu wykształcenia** nie ma znaczących różnic między kobietami i mężczyznami. W obu grupach płci większość stanowią osoby posiadające wykształcenie co najmniej wyższe (w przypadku kobiet jest to ponad 2/3), a około 20% – wykształcenie średnie.

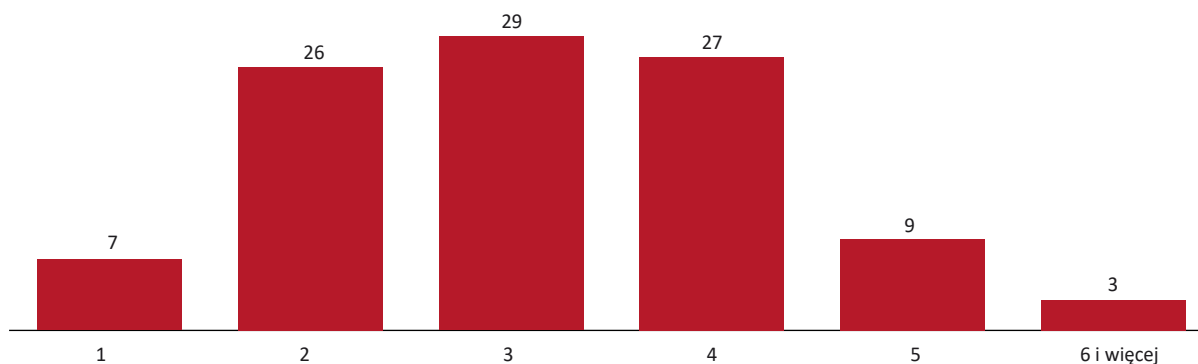
**Tabela 4.2.** Wykształcenie właścicieli młodych firm (%)

Wykształcenie	Kobiety	Mężczyźni
Niższe niż średnie	4	6
Średnie	17	21
Pomaturalne i niepełne wyższe	10	15
Wyższe, podyplomowe, doktorat	69	59
<b>Razem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Źródło: opracowanie własne na bazie danych GEM za 2020 r., N = 244.

Wyniki analizy wielkości gospodarstw domowych właścicieli wskazują, że najczęściej młodych firm zakładają **osoby** żyjące w **3-osobowych gospodarstwach domowych**, aczkolwiek odsetki dla osób z gospodarstw 2- i 4-osobowych są bardzo zbliżone. Wyniki te są zbieżne zarówno dla kobiet, jak i dla mężczyzn. Taki rozkład wydaje się być związany z dominującym, w badanej grupie, wiekiem młodych przedsiębiorców.

**Wykres 4.3.** Wielkość gospodarstwa domowego właścicieli młodych firm (liczba osób w gospodarstwie, %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 245.

Dla prawie 80% osób dorosłych prowadzących młode firmy miesięczne deklarowane dochody gospodarstwa domowego przekraczają 5 tys. zł, a dla 47% są większe niż 7 tys. zł.

## Czynniki, które miały największy wpływ na podjęcie decyzji o założeniu działalności biznesowej

W przypadku osób będących w 2020 r. na wczesnym etapie rozwoju swojej firmy najczęstszym czynnikiem wpływającym na podjęcie decyzji o założeniu działalności biznesowej była potrzeba usamodzielnienia się. W stosunku do poprzedniej fali badania GEM, w której powód ten również znalazł się na pierwszym miejscu, odsetek jego wskazań wzrósł o 9 p.p. (27% w 2019 r. vs. 36% w 2020 r.). Drugim najczęściej wskazywanym czynnikiem jest chęć wykorzystania doświadczenia zdobytego w dotychczasowej pracy – 19% wskazań, co stanowi spadek w stosunku do poprzedniej fali badania o 4 p.p., choć i wówczas powód ten znalazł się na drugim miejscu.

Najrzadziej, zarówno w 2019 r. jak i w 2020 r., wskazywane były takie powody jak: możliwość założenia biznesu na próbę, na uczelni w ramach funkcjonującego akademickiego inkubatora przedsiębiorczości oraz inspiracje z Internetu/mediów.

Szczegółowe dane na temat czynników wpływających na podjęcie decyzji o założeniu własnego biznesu, przedstawia Tabela 4.3. Jak widać, wśród najczęściej wskazywanych czynników znalazły się również: ciekawy pomysł na biznes oraz spełnienie marzeń (obydwa po 8% wskazań).

**Tabela 4.3.** Czynniki, które miały największy wpływ na podjęcie decyzji o założeniu firmy (% wskazań właścicieli młodych firm)

Czynnik	% wskazań
Chęć usamodzielnienia się	36
Chęć wykorzystania doświadczenia zdobytego w dotychczasowej w pracy	19
Ciekawy pomysł na biznes	8
Spełnienie marzeń	8
Niezadowolenie z poprzedniej pracy	6
Utrata pracy	4
Zachęta ze strony rodziny/przyjaciół	4
Tradycje przedsiębiorcze w rodzinie	4
Możliwość zainwestowania posiadanego kapitału	3
Wcześniejsze doświadczenia z prowadzenia własnej firmy	3
Inspiracje z Internetu/mediów	2
Możliwość założenia biznesu na próbę, na uczelni w ramach funkcjonującego akademickiego inkubatora przedsiębiorczości	1
Żadne z powyższych	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

## Rozwój młodych firm

W powstawaniu, a następnie rozwoju firmy można wyróżnić kilka etapów:

1. Wstępna koncepcja produktu/usługi i tworzenie założeń modelu biznesowego
2. Praca nad produktem/usługą – prototypowanie
3. Wejście z produktem/usługą na rynek
4. Umacnianie pozycji na rynku
5. Stabilizacja firmy i przyjętego modelu biznesowego
6. Dalszy rozwój i ekspansja na rynku

Przedstawione w niniejszym rozdziale wyniki badań wskazują, że najwięcej młodych firm już **umacniania swoją pozycji na rynku** (28%) (Tabela 4.4). Również sporo, bo 20% startupów dopiero pracuje nad produktem/usługą – prototypuje, a prawie tyle samo, bo 19%, wchodzi ze swoim produktem lub usługą na rynek. Na etap stabilizacji firmy oraz dalszego rozwoju i ekspansji wskazuje łącznie 21% młodych przedsiębiorców. Mniejszy odsetek, bo 11% właścicieli młodych firm jest dopiero na pierwszym etapie – wstępnej koncepcji produktu/usługi i tworzenia założeń modelu biznesowego.

Wyniki te mogą wskazywać, że obecne w 2020 r. na rynku startupy to przede wszystkim działalności już istniejące, pracujące nad utrzymaniem się na nim, natomiast zupełnie nowych przedsięwzięć i pomysłów jest mniej. Wniosek ten potwierdzają dane dla ogółu polskich firm – w 2020 r. zarejestrowano o 13% mniej przedsiębiorstw niż w roku 2019<sup>32</sup>. Przyczyn, dla których zakładanych jest obecnie mniej firm, można upatrywać w trwającej od przełomu 2019 i 2020 r. pandemii COVID-19 stwarzającej mniej stabilne warunki dla rozwoju nowych przedsięwzięć biznesowych.

**Tabela 4.4.** Na jakim etapie rozwoju jest Pana/Pani przedsięwzięcie biznesowe? (% wskazań właścicieli młodych firm)

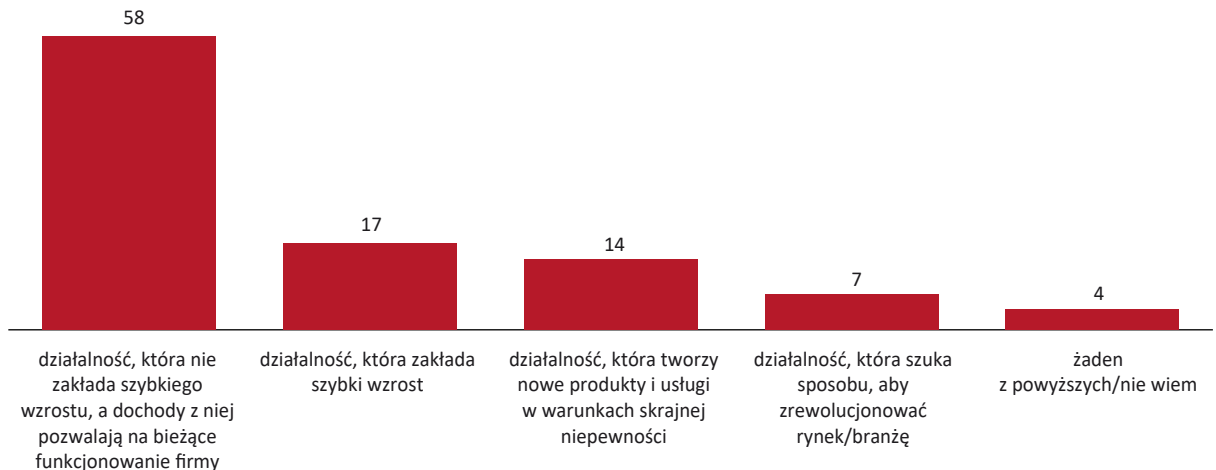
Etap rozwoju	% wskazań
Umacnianie pozycji na rynku	28
Praca nad produktem/usługą – prototypowanie	20
Wejście z produktem/usługą na rynek	19
Dalszy rozwój i ekspansja na rynku	12
Wstępna koncepcja produktu/usługi i tworzenie założeń modelu biznesowego	11
Stabilizacja firmy i przyjętego modelu biznesowego	9
Żadne z powyższych	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

Zadaliśmy osobom prowadzącym młode firmy pytanie stanowiące próbę zdefiniowania **celu prowadzonej działalności**. Odpowiedzi na nie zawarte są na Wykresie 4.4. Jak widać, **ponad połowa osób prowadzących młode firmy nie zakłada ich szybkiego wzrostu, lecz skupia się na osiągnięciu dochodów pozwalających na pokrycie kosztów związanych z bieżącym funkcjonowaniem podmiotu**. Rezultat ten może być między innymi wynikiem wpływu pandemii koronawirusa i związanych z nią ograniczeń w działalności gospodarki. Zdecydowanie mniej startupów (**17%**), **jest nastawionych na osiągnięcie szybkiego wzrostu swojego przedsięwzięcia**. Podobna grupa, bo 14% z nich, tworzy nowe produkty i usługi w warunkach skrajnej niepewności, a jedynie 7% młodych firm prowadzi działalność, w której szuka sposobu, aby zrewolucjonizować rynek/branżę.

<sup>32</sup> Dane opracowane przez PARP na potrzeby *Raportu o Stanie Sektora 2021*, na podstawie publikacji GUS *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON z lat 2009-2021*.

**Wykres 4.4.** Które ze stwierdzeń najlepiej opisuje Pana/Pani obecną działalność? (% wskazań właścicieli młodych firm)

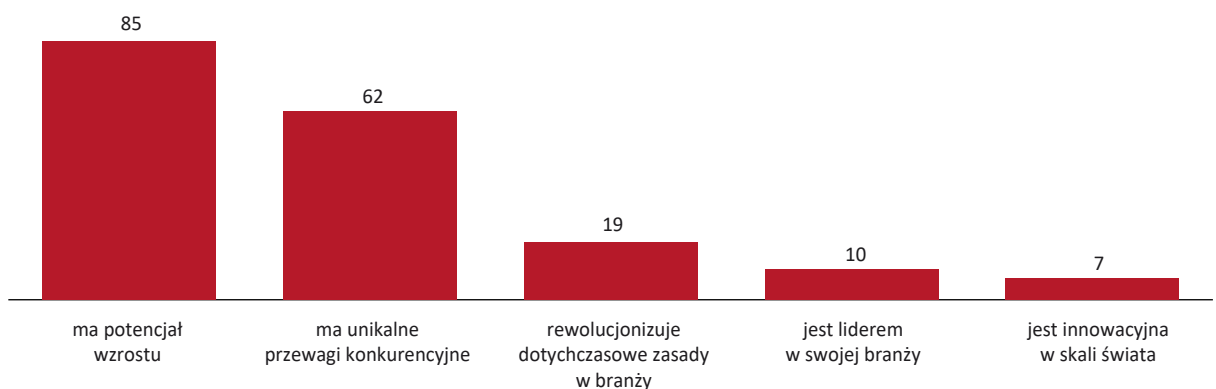


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248; pytanie jednokrotnego wyboru.

## Młode firmy na tle otoczenia

Zdecydowana większość właścicieli młodych firm (85%) uważa, że na tle konkurencji ich firma ma potencjał wzrostu. Ponad połowa (62%) jest zdania, że ma unikalne przewagi konkurencyjne. Znacznie rzadziej młodzi przedsiębiorcy wskazują, że rewolucjonizują dotychczasowe zasady w branży (19%), czy też są jej liderem (10%). Jeszcze mniej, bo 7% startupów, postrzega swoją działalność jako innowacyjną w skali świata.

**Wykres 4.5.** Czym wyróżnia się Pana/Pani firma na tle konkurencji? (% wskazań właścicieli młodych firm)



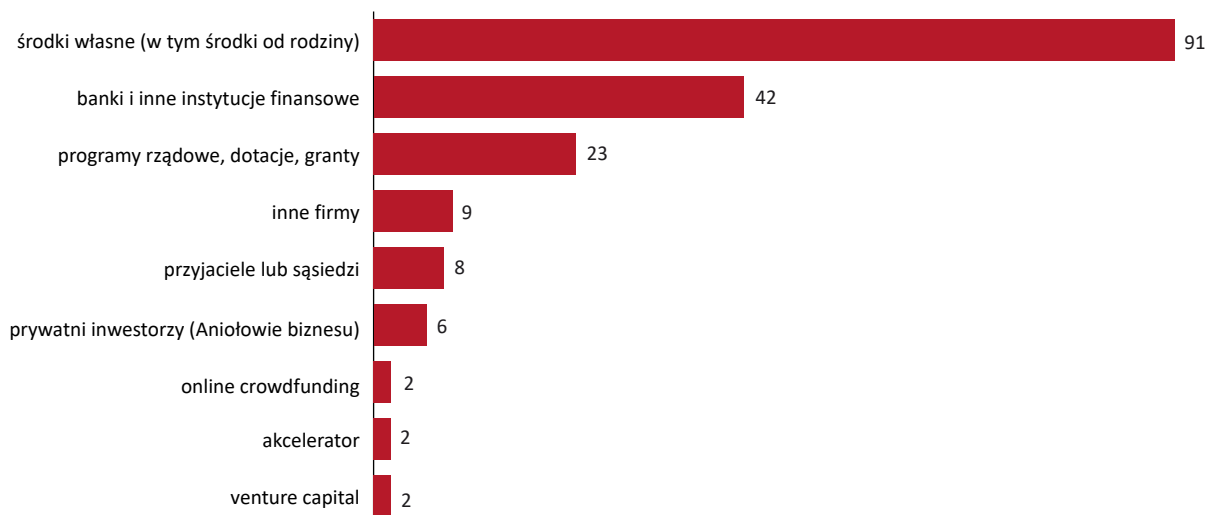
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248; pytanie wielokrotnego wyboru.

## Finansowanie działalności przez młode firmy

Wyniki badania GEM wskazują, że właściwie **wszystkie osoby będące na etapie zakładania lub prowadzenia działalności do 3,5 roku finansują swoją działalność ze środków własnych, w tym rodzinnych (91%)**. Prawie połowa z nich korzysta ze środków udostępnionych przez banki i instytucje finansowe (42%), a nieco mniej niż ¼ z programów rządowych, dotacji, grantów (23%). Badana w 2020 r. grupa młodych firm praktycznie nie korzystała z crowdfundingu, akceleratorów czy *venture capital*. Pojedyncze startupy podczas ich zakładania otrzymały pomoc finansową od rodziny, przyjaciół, prywatnych inwestorów czy od innych firm.

Powyższe wyniki potwierdzają również dane GUS dotyczące źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych przez osoby prowadzące młode firmy. Według ostatnich dostępnych danych, w 2018 r. niemal 3/4 nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw było finansowanych środkami własnymi (72,7%), 10,1% – z kredytów i pożyczek krajowych, a 6,7% ze źródeł zagranicznych<sup>33</sup>. Nawet duże podmioty w celach inwestycyjnych korzystają głównie ze środków własnych (małe firmy – 72,1%, średnie – 68,5% a duże – 74,3%)<sup>34</sup>.

**Wykres 4.6.** Z jakich źródeł finansowania korzysta Pan(i) podczas zakładania/prowadzenia firmy? (% wskazań właścicieli młodych firm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248; pytanie wielokrotnego wyboru.

<sup>33</sup> Dane dotyczą 2018 r., zamówione przez PARP w 2020 r. w GUS, zakupione na potrzeby *Raportu o stanie sektora MSP* i innych analiz; dane nie obejmują mikroprzedsiębiorstw.

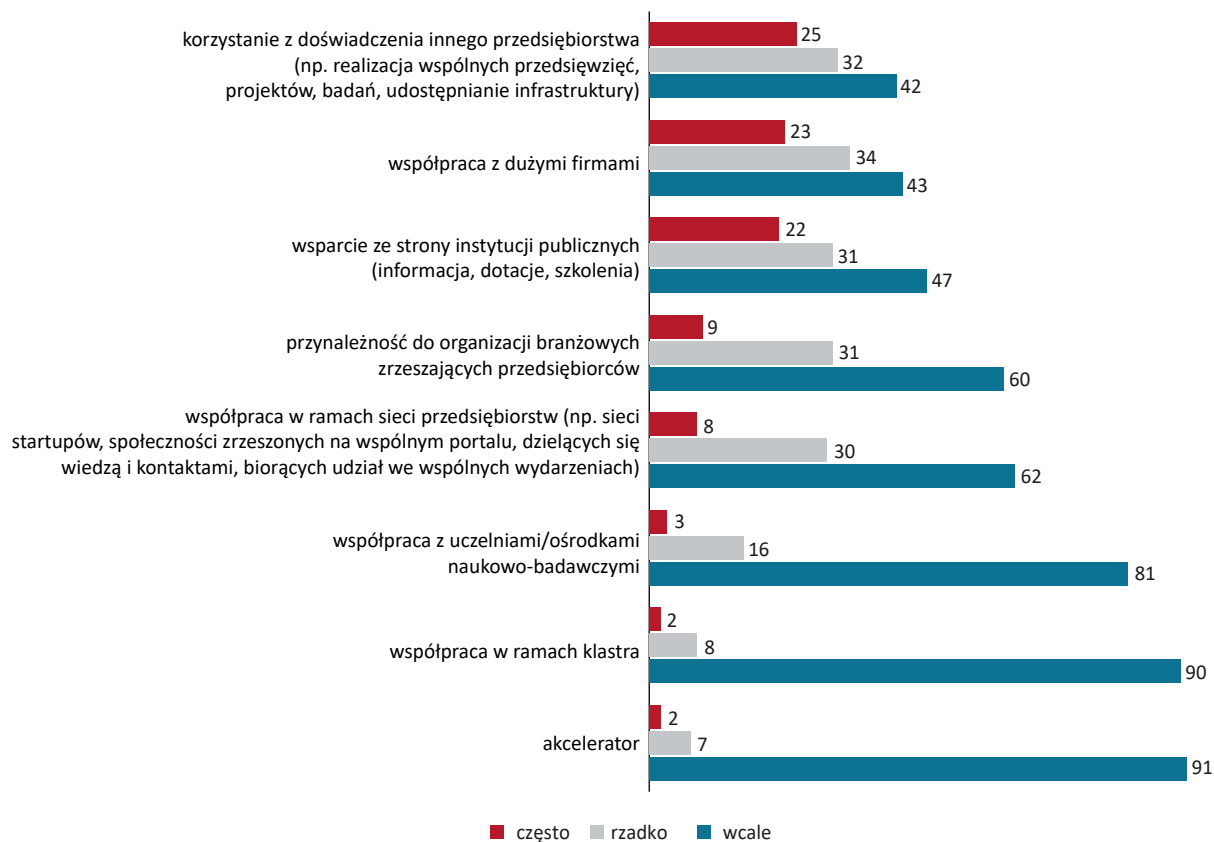
<sup>34</sup> Ibidem.

## Z kim współpracują młode firmy?

Osoby zakładające lub prowadzące działalność do 3,5 roku, zapytane o współpracę z różnymi podmiotami znajdującymi się w ich otoczeniu, wskazały **przede wszystkim na inne przedsiębiorstwa oraz na instytucje publiczne**. Ponad połowa startupów czerpie z doświadczeń innych firm (25% robi to często), m.in. poprzez realizację wspólnych projektów, badań lub korzystanie z udostępnionej infrastruktury. Podobnie wygląda aktywność tej grupy, jeśli chodzi o współpracę z dużymi firmami (23% robi to często, a 34% – rzadko). W przypadku instytucji publicznych jest to relacja jednostronna i dotyczy korzystania z informacji, dotacji czy szkoleń – 53% badanych potwierdziło, że korzysta ze wsparcia (przy czym 22% – często, a 47% – rzadko). Relatywnie mniej, bo 38% właścicieli nowo powstałych przedsiębiorstw zadeklarowało, że współpracuje z innymi firmami w ramach sieci, przy czym tylko 8% robi to często.

W świetle powszechnej opinii na temat potrzeby i zasadności współpracy biznesu z nauką (uczelniami i jednostkami badawczymi) warto zauważyć, że 19% startupów zadeklarowało współpracę z tego typu podmiotami w 2020 r. (przy czym większość, bo 16% firm korzysta z takiej współpracy z rzadka, a często – jedynie 3%). Z jeszcze mniejszą częstotliwością nowe przedsiębiorstwa korzystają ze współpracy w ramach klastrów oraz akceleratorów (w obu przypadkach ok. 10% właścicieli młodych firm w ogóle deklaruje taką współpracę, choćby z rzadka).

**Wykres 4.7.** Częstotliwość różnych form współpracy młodych firm z otoczeniem (% wskazań właścicieli młodych firm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

## 4.3. Czynniki i bariery rozwoju młodych firm

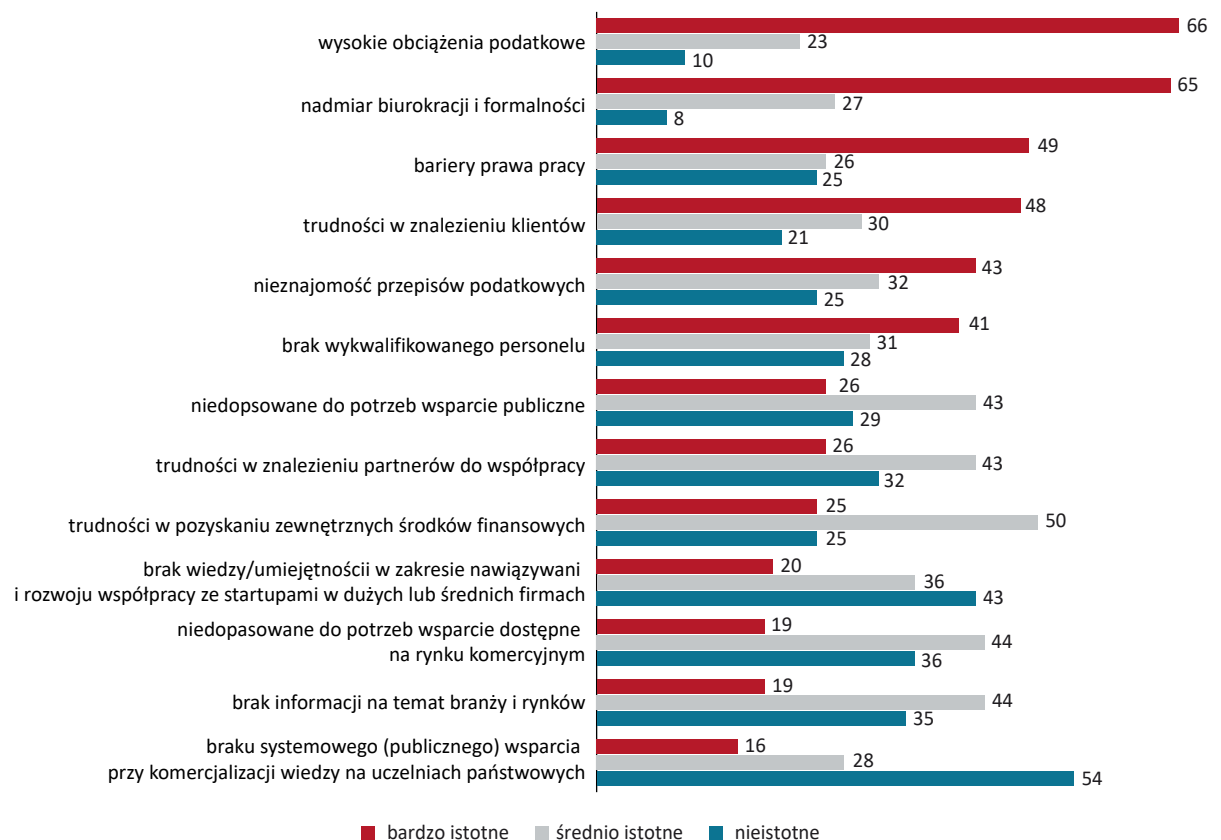
Osoby będące na wczesnym etapie prowadzenia działalności gospodarczej wyróżniają dwa kluczowe czynniki w największym stopniu utrudniające jej rozwój. Należą do nich: **wysokie obciążenia podatkowe oraz nadmiar biurokracji i formalności**. Ponad 2/3 startupów dostrzega w obu tych aspektach bariery w prowadzeniu biznesu. Prawie połowa badanych wskazuje ponadto na istotne **ograniczenia związane z prawem pracy** oraz na **trudność w pozyskaniu klientów**. Jak widać, trzy pierwsze czynniki związane są otoczeniem prawno-administracyjnym, w których funkcjonują młode firmy. Dopiero ostatnia z najczęściej wskazywanych istotnych barier odnosi się do bezpośredniej działalności nowo powstających podmiotów.



Warto również wspomnieć, że choć trudności w pozyskaniu zewnętrznych środków finansowych są postrzegane raczej jako średnio istotna bariera rozwoju startupów, to wskazuje na nią połowa badanych właścicieli nowych firm.

W opinii 54% właścicieli startupów brak systemowego (publicznego) wsparcia przy komercjalizacji wiedzy na uczelniach publicznych nie jest istotną barierą w rozwoju ich biznesu, jedynie 16% jest przeciwnego zdania. Jest to ważna informacja w kontekście danych o współpracy oraz przepływie wiedzy między ośrodkami naukowymi a przedsiębiorstwami.

**Wykres 4.8.** Czynniki utrudniające rozwój młodych firm (% wskazań właścicieli młodych firm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

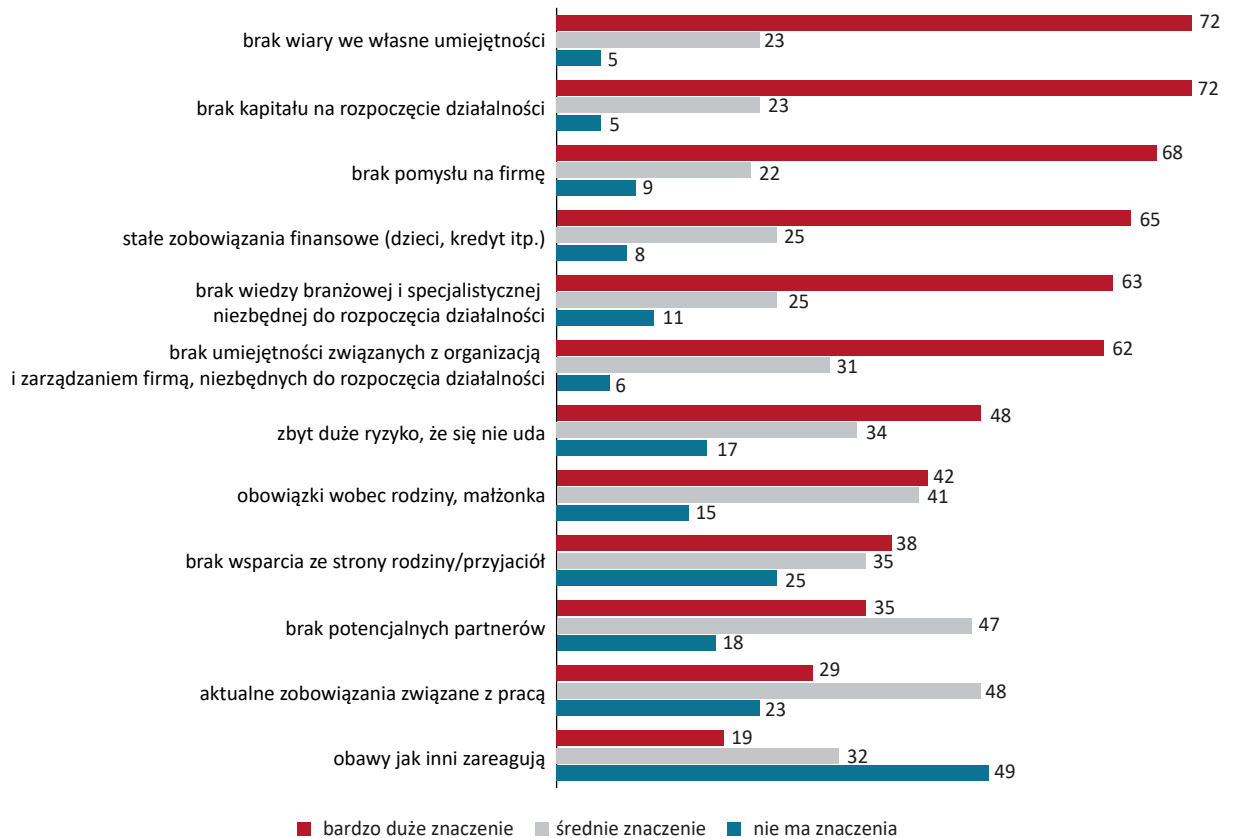
Dlaczego firmy typu startup nie powstają? Jak pokazują wyniki badania GEM, osoby będące na wczesnym etapie prowadzenia działalności wskazują 6 kluczowych czynników powstrzymujących dorosłych Polaków przed założeniem tego rodzaju biznesu. Zdaniem co najmniej 60% badanych bardzo duże znaczenie mają:

- **brak kapitału na rozpoczęcie działalności – 72%** (spadek w stosunku do roku 2019 o 9 p.p., ale pozostał on pierwszym, najczęściej wskazywanym czynnikiem);
- **brak wiary we własne umiejętności – 72%** (spadek w stosunku do roku 2019 o 5 p.p.);
- **brak pomysłu na firmę – 68%** (wzrost w stosunku do roku 2019 o 11 p.p. i awans na trzeci wśród najczęściej wskazywany czynników);
- **stałe zobowiązania finansowe (dzieci, kredyt itp.) – 65%** (wzrost wskazań o 14 p.p. w stosunku do poprzedniej fali badania);
- **brak wiedzy branżowej i specjalistycznej niezbędnej do rozpoczęcia działalności – 63%** (wzrost wskazań o 8 p.p. w stosunku do 2019 r.);
- **brak umiejętności związanych z organizacją i zarządzaniem firmą, niezbędnych do rozpoczęcia działalności – 62%** (wzrost o 13 p.p. względem poprzedniej fali badania i tym samym czynnik ten wszedł do grupy najczęściej wskazywanych).

Pozostałe czynniki, rzadziej wskazywane, to: **zbyt duże ryzyko, że się nie uda – 48%**, **obowiązki wobec rodziny, małżonka – 42%**, **brak wsparcia ze strony rodziny/przyjaciół – 38%** oraz **brak potencjalnych partnerów 35%**. Warto zwrócić uwagę, że trzy ostatnie z tych barier były w 2020 r. wskazywane zdecydowanie częściej (obowiązki wobec rodziny – wzrost o 29 p.p. w stosunku do roku 2019, brak wsparcia – o 24 p.p., a brak potencjalnych partnerów – o 18 p.p.). W najmniejszym stopniu ograniczające w ocenie właścicieli startupów są aktualne zobowiązania związane z pracą – 29% wskazań oraz obawy, jak inni zareagują – 19%.

Interesujący jest relatywnie wysoki odsetek wskazań przez osoby prowadzące młode firmy przyczyny, jaką jest brak wiary Polaków we własne umiejętności czy brak umiejętności związanych z organizacją i zarządzaniem firmą. W rozdziale 2.2 niniejszego raportu, gdzie opisane są postawy przedsiębiorcze Polaków, zaznaczamy, że 60% naszego społeczeństwa jest przekonana o posiadaniu wystarczających umiejętności do prowadzenia firmy. Wydaje się więc, że doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu znacząco zmienia pogląd na tę kwestię.

**Wykres 4.9.** Czynniki, które mogą powstrzymać przed założeniem firmy typu startup (% wskazań właścicieli młodych firm)



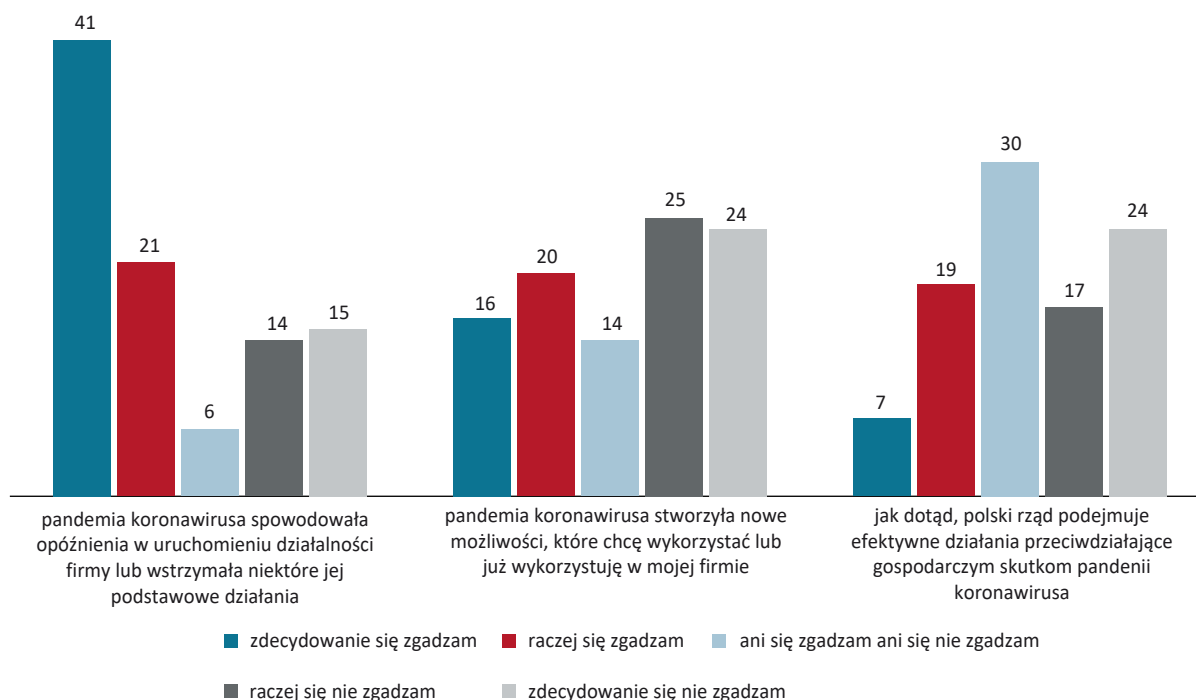
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

## 4.4. Startupy a pandemia COVID-19

Pandemia koronawirusa nie pozostała bez wpływu na młodych przedsiębiorców. **Prawie 2/3 właścicieli firm działających na rynku do 3,5 roku uważa, że epidemia COVID-19 spowodowała opóźnienie w rozpoczęciu działalności przez ich biznes lub wstrzymała niektóre jego podstawowe działania** (w przypadku już działających podmiotów), a 41% jest co do tego zdecydowanie przekonana. Niewiele ponad 1/3 badanych właścicieli startupów ma poczucie, że pandemia stworzyła nowe możliwości, które chcieliby oni wykorzystać w swojej firmie lub już je wykorzystują (jedynie 16% zdecydowanie się z tym zgadza). Oceny na temat skuteczności działań pomocowych prowadzonych przez polskie władze są podzielone. Prawie 1/3 właścicieli nowo powstałych przedsiębiorstw nie ma zdania na temat

tego, czy działania polskiego rządu przeciwdziałające gospodarczym skutkom pandemii są efektywne. Warto jednak pamiętać, że badanie GEM przeprowadzone było w połowie 2020 r., kiedy wciąż jeszcze wdrażano kolejne elementy rządowego wsparcia dla firm.

**Wykres 4.10.** Ocena wpływu pandemii COVID-19 na młodych przedsiębiorców (% wskazań właścicieli młodych firm)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

## 4.5. Eksperska ocena uwarunkowań rozwoju startupów

W ramach prowadzonego jako element projektu GEM badania jakościowego *National Experts Survey (NES)* 39 ekspertów z Polski, zajmujących się różnymi dziedzinami (finansowanie, polityka rządu, programy rządowe, otwartość i dynamika rynku krajowego, normy kulturowe i społeczne, edukacja, B+R, infrastruktura usługowa, infrastruktura techniczna) powiązanych bezpośrednio lub pośrednio z przedsiębiorczością, zostało zapytanych o zdanie na temat uwarunkowań powstawania startupów i warunków ich rozwoju. Respondenci oceniali poszczególne stwierdzenia, wybierając odpowiednią opcję od 0 – zdecydowanie się nie

zgadzam do 10 – zdecydowanie się zgadzam, gdzie 5 stanowiło wartość środkową – ani się zgadzam, ani się nie zgadzam. Poniżej prezentowane są wyniki ankiety NES tylko w kontekście rozwoju startupów, szersze opracowanie w zakresie ogólnej oceny uwarunkowań rozwoju firm w Polsce zamieszczone jest w rozdziale 3.

Zdaniem ekspertów **startupy odgrywają ważną rolę w gospodarce**, co obrazuje średnia ich ocen i mediana dla tego stwierdzenia – odpowiednio 6,4 oraz 6 pkt.

Badani są przekonani, że potrzebne są przede wszystkim działania szkoleniowo-doradcze dla dużych i średnich firm z obszaru budowania i rozwoju współpracy ze startupami (średnia ocen dla tego stwierdzenia to 7). Zwłaszcza, że obecną chęć dużych i średnich podmiotów do współpracy z firmami typu startup eksperci oceniają raczej przeciętnie (mediana ocen wynosi 5, ale najwyższe oceny nie przekroczyły 8 pkt).

Badani pozytywnie odnoszą się do dostępności infrastruktury dla startupów w postaci przestrzeni coworkingowej oraz platform umożliwiających networking oraz wsparcie mentorskie, choć widać, że jest w tych obszarach przestrzeń do poprawy (mediana dla stwierdzeń oceniających te aspekty w obu przypadkach wynosi 6 pkt, średnia również oscyluje ok. 6 pkt).

Rynek funduszy dla startupów w Polsce dopiero się rozwija. Ocena ekspercka kwestii finansowania startupów przez fundusze *seed capital/venture capital* wynosi ok. 4,5 pkt (a mediana jest nawet niższa – 4), co oznacza, że eksperci raczej nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że „Startupy mają zapewnione finansowanie ze strony funduszy *seed capital/venture capital*”.

Badani eksperci przeciętnie ocenili przejrzystość zasad programów publicznych, wspierających startupy, podobnie wypadła ocena dostosowania oferty do ich potrzeb. Za to relatywnie nisko respondenci ocenili dostęp do kredytów i pożyczek.

Eksperska ocena ekosystemu funkcjonowania startupów w Polsce w 2020 r. jest generalnie zbieżna z oceną z poprzedniej fali badania GEM. Startupy są postrzegane przez ekspertów za kluczowe dla rozwoju gospodarki, ale potrzebne są działania szkoleniowo-doradcze dla dużych firm z zakresu współpracy ze startupami (w 2019 r. średnia ocen dla każdego z tych stwierdzeń wyniosła odpowiednio 6,39 i 6,94 pkt).

W najnowszej fali badania eksperci w większym stopniu niż rok wcześniej są przekonani o występowaniu wystarczająco dużej ilości przestrzeni coworkingowej dla startupów (średnia ocen równa 6,33 pkt w 2020 r. vs. 5,89 w 2019 r.), co mogłoby wskazywać, że sytuacja w tym obszarze ulega poprawie. Nieco lepiej w roku 2020 oceniane są także różne formy pomocy dla startupów – dostęp do platform networkingowych, przejrzystość zasad programów publicznych wspierających startupy i odpowiadanie przez te programy na ich potrzeby (wzrost średnich ocen w 2020 r. dla każdego z tych stwierdzeń między 0,2 a 0,4 pkt).

Aspekty związane z finansowaniem firm typu startup zostały ocenione na przeciętnym poziomie w obu falach badania, a w przypadku dostępu do finansowania ze strony funduszy *seed capital/venture capital* w 2020 r. nastąpił spadek ocen do 4,52 z 4,69 pkt w stosunku do roku 2019.

**Tabela 4.5.** Podstawowa statystyka opisowa ocen ekspertów dla poszczególnych stwierdzeń

Stwierdzenie	N	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum
Potrzebne są działania szkoleniowo-doradcze dla dużych i średnich firm z obszaru budowania i rozwoju współpracy ze startupami	36	7,00	7,00	2	10
Startupy są kluczowe dla rozwoju gospodarki	37	6,43	6,00	2	10
Występuje wystarczająco dużo przestrzeni coworkingowej dla startupów	33	6,33	6,00	2	10
Startupy mają łatwy dostęp do platform umożliwiających networking oraz wsparcie mentorskie	33	5,94	6,00	3	10
Zasady programów publicznych wspierających startupy są przejrzyste	33	5,42	6,00	1	8
Programy publiczne wspierające startupy odpowiadają na ich potrzeby	32	5,25	6,00	1	8
Duże i średnie firmy chętnie podejmują współpracę ze startupami	34	4,74	5,00	1	8
Startupy mają zapewnione finansowanie ze strony funduszy <i>seed capital/venture capital</i>	31	4,52	4,00	0	7
Startupy mają łatwy dostęp do kredytów i pożyczek	34	4,32	5,00	0	8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r.

## 4.6. Podsumowanie

Badanie przeprowadzone na reprezentatywnej ogólnokrajowej próbie dorosłych (18–64 lata) w Polsce w 2020 r. wskazuje, że ok. 705 tys.<sup>35</sup> dorosłych osób jest związanych z działalnością firm nie starszych niż 3,5 roku.

W działalność startupów częściej zaangażowani są mężczyźni niż kobiety (62% vs. 38%). Średnia wieku w latach osób związanych z rozwojem tego typu biznesu wynosi 37,5 roku. Jest to grupa dobrze wykształcona – ok. 60% osób z co najmniej wyższym wykształceniem. Dla porównania w Polsce odsetek osób z wyższym wykształceniem w 2020 r. wyniósł niecałe 30%<sup>36</sup>.

Tegoroczne badanie GEM pokazuje, że startupy to podmioty raczej już działające, próbujące umocnić swoją pozycję na rynku, których działalność ma pozwolić na bieżące utrzymanie firmy. Biznesów nowych, dopiero wchodzących na rynek oraz takich, których celem jest jego zrewolucjonizowanie – jest mniej. Zakładanie firm typu startup według nich samych utrudniać mogą przede wszystkim brak kapitału na rozpoczęcie działalności oraz brak wiary we własne możliwości czy brak pomysłu na biznes. Nie bez znaczenia są również stałe zobowiązania finansowe (dzieci, kredyt itp.), brak wiedzy branżowej i specjalistycznej niezbędnej do rozpoczęcia działalności oraz brak umiejętności związanych z organizacją oraz zarządzaniem firmą, niezbędnych do rozpoczęcia działalności. Natomiast czynnikami utrudniającymi rozwój już istniejących nowych przedsięwzięć biznesowych są, w ocenie ich właścicieli, wysokie obciążenia podatkowe oraz nadmiar biurokracji i formalności.

Dodatkowym czynnikiem obecnie zniechęcającym do zakładania firmy typu startup może być również pandemia COVID-19 i niepewność przez nią wywołana. Większość właścicieli młodych przedsiębiorstw jest zdania, że epidemia koronawirusa w jakimś stopniu ograniczyła ich działalność lub utrudniła jej rozpoczęcie.

Firmy działające do 3,5 roku finansowane są przede wszystkim ze środków własnych swoich właścicieli oraz z kredytów bankowych. Jeżeli decydują się na współpracę z innym podmiotem, to są to najczęściej inne firmy.

<sup>35</sup> Liczba osób dorosłych 18–59/64, wg GUS w XII 2020 – 22 771 tys. Zgodnie z wynikami badania GEM 3,1% stanowią osoby zaangażowane w działalność firm do 3,5 roku.

<sup>36</sup> Dane dotyczą osób w wieku 15–64 lat.

Z eksperckiej oceny uwarunkowań rozwoju startupów wynika, że choć są to podmioty istotne dla rozwoju gospodarki, to ekosystem startupowy (m.in. dostęp do zewnętrznego finansowania czy rynek funduszy) nie jest jeszcze wystarczająco rozwinięty. Co ciekawe, choć sami właściciele młodych biznesów deklarują, że podejmują współpracę z innymi firmami (w tym też dużymi), to eksperci nie postrzegają dużych przedsiębiorstw jako częstych partnerów dla startupów. Uważają, że należy rozwijać w tych pierwszych świadomość, jakie możliwości daje współpraca z młodymi biznesami.

Wyniki badania GEM wskazują, że aby w Polsce powstawały i rozwijały się startupy, trzeba wzmocnić te podmioty zarówno na początkowym, jak i na późniejszym etapie rozwoju. Zadbać o rozwój kompetencji związanych z organizacją i zarządzaniem firmą, niezbędnych do rozpoczęcia działalności oraz umiejętności zdobywania kapitału czy orientacji w przepisach. Należy również wziąć pod uwagę, aby wsparcie ograniczające wpływ pandemii COVID-19 na gospodarkę zawsze obejmowało również młode przedsiębiorstwa i aby informacja o wsparciu była łatwo dostępna.





**Rysunek 1.1.** Model procesu przedsiębiorczego według GEM

Źródło: N. Bosma, D. Kelley, *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report*, GERA 2019, s. 16.

//Informacje z pól przedstawionych na rysunku ujęto w nawiasach kwadratowych.//

Rysunek to układ pól z tekstem i strzałek, które pokazują kolejne kroki procesu przedsiębiorczego według GEM. Pierwsze pole wskazuje na osobę potencjalnego przedsiębiorcy.

[Potencjalny przedsiębiorca: rozpoznawanie okazji biznesowych, wiedza i umiejętności biznesowe]

Gdy pojawi się pomysł na biznes potencjalny przedsiębiorca zaczyna zakładać firmę.

[Pre-przedsiębiorca - zakładanie firmy]

Istotnymi czynnikami w tym procesie są charakterystyki indywidualne pre-przedsiębiorcy.

[Charakterystyki indywidualne: płeć, wiek, motywacja]

Po zakończeniu procesu tworzenia firmy powstaje nowa firma.

[Nowa Firma - właściciel firmy (do 3,5 roku na rynku)]

Nowe firmy zaczynają oddziaływać na rynek.

[Oddziaływanie: wzrost (miejsca pracy), innowacje, internacjonalizacja]

Pre-przedsiębiorcy i nowe firmy tworzą razem sektor TEA - młode firmy. Charakterystyka tych firm zależy od: charakterystyk indywidualnych pre-przedsiębiorcy, sektora działalności firmy oraz od oddziaływania nowego biznesu.

Jeśli firma przetrwa okres 3,5 lat wówczas staje się dojrzałą firmą.

[Dojrzała firma - właściciel firmy (powyżej 3,5 roku na rynku)].

Kolejnym etapem może być [Zaprzestanie prowadzenia działalności gospodarczej], co oznacza, że przedsiębiorca może ponownie stać się potencjalnym przedsiębiorcą.

**<powrót>**

**Rysunek 1.2.** Model koncepcyjny GEM

Źródło: N. Bosma, D. Kelley, *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report*, GERA 2019.

//Informacje z pól przedstawionych na rysunku ujęto w nawiasach kwadratowych.//

Rysunek to układ pól z tekstem i strzałek, które pokazują model koncepcyjny GEM. Pierwsze pole odnosi się do uwarunkowań społecznych, kulturowych, politycznych i gospodarczych na które składają się [uwarunkowania krajowe i uwarunkowania przedsiębiorczości, a w nich wyróżnione podstawowe wymagania, czynniki zwiększające efektywność oraz innowacje i zaawansowanie biznesu]. Wszystkie powyższe uwarunkowania wpływają na [wartości społeczne dotyczące przedsiębiorczości], [indywidualne cechy (psychologiczne, demograficzne, motywacyjne)] oraz na aktywność przedsiębiorczą.

[Aktywność przedsiębiorcza:

Według fazy cyklu życia przedsiębiorstwa: pre-przedsiębiorcy, nowe firmy, dojrzałe firmy, zaprzestanie działalności

Według typu przedsiębiorstwa: innowacyjne, umiędzynarodowione.

Według rodzaju przedsiębiorczości: własna działalność (TEA, dojrzałe firmy), intraprzsiębiorczość (EEA).]

Od aktywności przedsiębiorczej zależą [efekty przedsiębiorczości (miejsca pracy, wartość dodana)]. Natomiast od efektów przedsiębiorczości oraz od uwarunkowań społecznych, kulturowych, politycznych i gospodarczych zależą [efekty (rozwój społeczno-gospodarczy)]. Efekty mają z kolei wpływ na uwarunkowania społeczne, kulturowe, polityczne i gospodarcze.

**<powrót>**

**Wykres 2.1.** Społeczna percepcja przedsiębiorczości w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy oraz grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% dorosłych w wieku 18–64 lata)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Uznanie przedsiębiorczości za dobrą ścieżkę kariery	Wysoki status przedsiębiorcy	Dostrzeganie tematyki przedsiębiorczości w mediach
niski poziom dochodu	79	83	76
średni poziom dochodu	72	79	67
wysoki poziom dochodu	65	75	68
Europa	61	70	61
Polska	60	60	41

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.2.** Percepcja przedsiębiorczości w polskim społeczeństwie w latach 2011–2020  
(% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu liniowego przedstawiono w formie tabeli.//

Rok	Uznanie przedsiębiorczości za dobrą ścieżkę kariery	Wysoki status przedsiębiorcy	Dostrzeganie tematyki przedsiębiorczości w mediach
2011	73	64	58
2012	68	57	56
2013	67	60	59
2014	63	56	55
2015	61	56	52
2016	62	56	58
2017	79	68	51
2018	86	76	46
2019	78	77	37
2020	60	60	41

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.3.** Mieszkańcy Europy, którzy znają kogoś, kto rozpoczął lub zakończył prowadzenie biznesu z powodu pandemii (% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	Znam kogoś kto ZAŁOŻYŁ firmę z powodu pandemii	Znam kogoś kto ZLIKWIDOWAŁ firmę z powodu pandemii
Luksemburg	6	17
Słowenia	6	25
Niemcy	7	21
Norwegia	7	18
Włochy	8	37
Łotwa	8	23
Szwajcaria	10	22
Szwecja	10	18
Austria	12	24
Hiszpania	13	42
Polska	13	47
Grecja	13	46
Rosja	13	40
Chorwacja	16	41
Niderlandy	16	26
Słowacja	21	32
Wielka Brytania	22	33
Cypr	29	38

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.4.** Postawy przedsiębiorcze w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy oraz grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Intencje przedsiębiorcze	Pozytywna ocena warunków do założenia firmy w bliskim otoczeniu	Samoocena zdolności przedsiębiorczych	Strach przed porażką
niski poziom dochodu	51	73	77	44
średni poziom dochodu	36	49	64	33
wysoki poziom dochodu	20	47	57	42
Europa	11	40	53	42
Polska	5	52	60	41

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)



**Wykres 2.5.** Mieszkańcy Europy, którzy są zdania, że w ich okolicy będą dobre warunki do założenia firmy w następnych 6 miesiącach, w 2019 i 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	2019	2020
Hiszpania	36	17
Cypr	39	21
Szwajcaria	41	27
Wielka Brytania	44	27
Grecja	50	28
Austria	–	31
Rosja	30	34
Niemcy	52	36
Łotwa	36	37
Słowacja	36	41
Luksemburg	58	42
Słowenia	48	42
Chorwacja	56	47
Niderlandy	65	49
Polska	87	52
Norwegia	70	57
Włochy	45	62
Szwecja	80	63

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.6.** Intencje przedsiębiorcze (czyli plany założenia firmy w ciągu 3 lat) mieszkańców Europy w 2019 i 2020 r. (skala lewa) oraz wpływ pandemii na ich decyzje (% osób w wieku z8–64 lat, skala prawa)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	2019	2020	% osób, deklarujących w 2020 r. chęć założenia firmy w ciągu 3 lat, które przyznały, że pandemia miała duży wpływ na tę decyzję
Austria	–	4	61,6%
Włochy	5	5	46,7%
Polska	6	5	47,5%
Norwegia	6	6	15,0%
Hiszpania	7	7	54,2%
Szwajcaria	11	7	46,6%
Wielka Brytania	8	8	79,9%
Rosja	10	8	91,1%
Szwecja	11	8	50,9%
Niemcy	9	11	47,8%
Luksemburg	13	11	83,2%
Grecja	12	11	77,0%
Słowenia	15	12	41,5%
Niderlandy	9	13	58,2%
Słowacja	14	14	51,4%
Łotwa	22	17	83,8%
Cypr	21	21	71,5%
Chorwacja	21	24	56,0%

[<powrót>](#)

**Wykres 2.7.** Postawy przedsiębiorcze Polaków w latach 2011–2020 (% dorosłych)

//Dane z wykresu liniowego przedstawiono w formie tabeli.//

Rok	Intencje przedsiębiorcze	Strach przed porażką	Samoocena zdolności przedsiębiorczych	Pozytywna ocena warunków do założenia firmy w bliskim otoczeniu
2011	23	43	52	33
2012	22	44	54	20
2013	17	47	52	26
2014	16	51	54	31
2015	20	48	56	33
2016	21	48	60	40
2017	10	34	52	69
2018	10	31	47	69
2019	6	46	50	87
2020	5	41	60	52

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.8.** Talent do przedsiębiorczości – KREATYWNOŚĆ, WIZJA – samoocena predyspozycji przedsiębiorczych Polaków na tle państw Europy w 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	Inni uważają mnie za osobę kreatywną/innovacyjną (KREATYWNOŚĆ)	Każda moja decyzja jest częścią długookresowego planu kariery (WIZJA)
Austria	44	37
Chorwacja	50	65
Cypr	57	61
Grecja	46	70
Hiszpania	55	67
Łotwa	54	63
Norwegia	31	42
Polska	45	49
Szwajcaria	46	42

[<powrót>](#)

**Wykres 2.9.** Talent do przedsiębiorczości – OPRTUNIZM, PROAKTYWNOŚĆ – samoocena predyspozycji przedsiębiorczych Polaków na tle badanych państw Europy w 2020 r. (% osób w wieku 18-64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	Rzadko widzę możliwości biznesowe, choć jestem bardzo kompetentny/a (OPORTUNIZM)	Nawet jeśli zauważam korzystną okazję biznesową, rzadko się na nią decyduję (PROAKTYWNOŚĆ)
Austria	44	37
Chorwacja	53	59
Cypr	46	55
Grecja	59	59
Hiszpania	51	59
Łotwa	53	65
Norwegia	32	69
Polska	34	40
Szwajcaria	40	55

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.10.** Poziom aktywności przedsiębiorczej w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy i grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Osoby w trakcie organizacji firm	Nowe firmy	TEA – osoby prowadzące młode firmy	Dojrzałe firmy
niski poziom dochodu	11,9	10,2	21,5	9,5
średni poziom dochodu	9,1	9,7	18,4	8,8
wysoki poziom dochodu	7,7	4,6	12,1	6,9
Europa	5,0	3,2	8,1	6,9
Polska	1,6	1,5	3,1	12,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.11.** Poziom aktywności przedsiębiorczej w Europie – osoby prowadzące młody i dojrzałe firmy (% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	Osoby prowadzące młode firmy (TEA)	Osoby prowadzące dojrzałe firmy
Włochy	1,9	2,2
Polska	3,1	12,2
Niemcy	4,8	6,2
Hiszpania	5,2	6,7
Słowenia	6,0	7,0
Austria	6,2	7,8
Szwecja	7,3	6,0
Norwegia	7,6	4,1
Wielka Brytania	7,8	6,5
Luksemburg	8,0	3,6
Rosja	8,5	4,7
Cypr	8,6	7,3
Grecja	8,6	14,6
Szwajcaria	9,2	6,7
Niderlandy	11,5	7,0
Chorwacja	12,7	4,2
Słowacja	13,9	5,5
Łotwa	15,6	11,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.12.** Poziom przedsiębiorczości w Polsce w latach 2011–2020  
(% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu liniowego przedstawiono w formie tabeli.//

Rok	Dojrzałe firmy	Osoby w trakcie organizacji firm	TEA – osoby prowadzące młode firmy	Nowe firmy	Zaprzestanie działalności
2011	5	6	9	3,1	4,2
2012	5,8	4,8	9,4	4,6	3,9
2013	6,5	5,1	9,3	4,3	4
2014	7,3	5,8	9,2	3,6	4,2
2015	5,9	5,7	9,2	3,5	2,7
2016	7,1	4,6	10,7	6,1	3,8
2017	9,8	6,7	8,9	2,2	2,9
2018	13	4,1	5,2	1,1	2,4
2019	12,8	3,6	5,4	1,8	3,2
2020	12,2	1,6	3,4	1,5	3,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)



**Wykres 2.13.** Zaprzestanie działalności gospodarczej – osoby, które w badaniu w 2020 r. przyznały, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy zakończyły prowadzenie biznesu (% osób w wieku 18–64 lat)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Zaprzestanie działalności – likwidacja firmy	Zaprzestanie działalności – firma pozostaje na rynku
niski poziom dochodu	9,8	2,6
średni poziom dochodu	6,6	1,5
wysoki poziom dochodu	3,6	1,5
Europa	2,0	0,9
Polska	2,8	0,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.14.** Wpływ pandemii na powstawanie przedsiębiorstw w Polsce, Europie i grupach państw według poziomu dochodu

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Pandemia koronawirusa spowodowała opóźnienie w uruchomieniu normalnej działalności mojej firmy (% osób, będących w trakcie organizacji firmy)	Rozpoczęcie działalności jest trudniejsze niż rok temu – % odpowiedzi młodych firm	Rozpoczęcie działalności jest trudniejsze niż rok temu – % odpowiedzi dojrzałych firm
niski poziom dochodu	81	71	76
średni poziom dochodu	70	70	74
wysoki poziom dochodu	67	53	57
Europa	61	49	53
Polska	64	38	37

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.15.** Przedsiębiorcy dostrzegający pozytywne skutki pandemii w Europie (% młodych i dojrzałych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	% młodych firm	% dojrzałych firm
Rosja	21	19
Grecja	21	12
Szwajcaria	24	22
Niemcy	25	20
Hiszpania	25	17
Chorwacja	29	14
Luksemburg	31	22
Słowacja	32	20
Słowenia	32	18
Łotwa	33	15
Szwecja	35	21
Polska	35	25
Austria	36	13
Norwegia	38	13
Cypr	39	17
Włochy	40	10
Niderlandy	41	30
Wielka Brytania	49	25

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.16.** Pozytywna ocena działań rządu, mających na celu zniwelowanie skutków gospodarczych pandemii (% młodych i dojrzałych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	% młodych firm	% dojrzałych firm
Polska	27	35
Hiszpania	28	28
Austria	32	37
Słowacja	34	32
Włochy	35	31
Łotwa	39	35
Chorwacja	40	58
Wielka Brytania	44	60
Szwecja	48	40
Grecja	50	56
Norwegia	52	62
Cypr	56	67
Szwajcaria	56	66
Słowenia	57	53
Luksemburg	76	73

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.17.** Motywacje do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, badanych państwach Europy i grupach państw według poziomu dochodu w 2020 r. (% osób prowadzących młode firmy)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Zmienić świat	Mocno się wzbogacić lub osiągnąć wysokie dochody	Kontynuować rodzinną tradycję	Zapewnić sobie utrzymanie, ponieważ za mało jest ofert na rynku pracy
niski poziom dochodu	44	69	40	78
średni poziom dochodu	44	68	28	71
wysoki poziom dochodu	43	56	29	62
Europa	38	49	25	59
Polska	22	53	20	62

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.18.** Aspiracje wzrostu młodych firm w Polsce na tle średniej dla badanych państw Europy i grup gospodarek według poziomu dochodu w 2020 r. (% młodych firm – TEA)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	% TEA – co najmniej 5 nowych miejsc pracy w ciągu 5 lat	% TEA – co najmniej 10 nowych miejsc pracy i wzrost zatrudnienia o co najmniej 50% w ciągu 5 lat
niski poziom dochodu	28	15
średni poziom dochodu	34	20
wysoki poziom dochodu	32	21
Europa	26	16
Polska	30	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor*.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.19.** Aspiracje wzrostu osób prowadzących młode przedsiębiorstwa w Polsce w latach 2011–2020 (% młodych firm – TEA)

//Dane z wykresu liniowego przedstawiono w formie tabeli.//

Rok	% TEA – co najmniej 5 nowych miejsc pracy w ciągu 5 lat	% TEA – co najmniej 10 nowych miejsc pracy i wzrost zatrudnienia o co najmniej 50% w ciągu 5 lat
2011	43	30
2012	30	16
2013	39	27
2014	28	23
2015	34	20
2016	30	25
2017	23	10
2018	14	6
2019	33	16
2020	30	17

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.20.** Postawy przedsiębiorcze wśród kobiet i mężczyzn w Polsce w 2020 r.  
(% dorosłych wśród kobiet/mężczyzn)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Płeć	Dostrzeganie szans biznesowych	Samoocena zdolności przedsiębiorczych	Strach przed porażką*
Mężczyźni	53	69	38
Kobiety	50	51	43

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM; \*patrz przypis 24.

[<powrót>](#)



**Wykres 2.21.** Luka płci dla TEA i firm dojrzałych w Polsce w latach 2011–2020 (%)

//Dane z wykresu liniowego przedstawiono w formie tabeli.//

Rok	Luka płci – TEA	Luka płci – dojrzałe firmy
2011	8,8	4,2
2012	6,4	5,2
2013	6,1	5,4
2014	6,6	5,4
2015	6,5	4,5
2016	5,2	4,4
2017	2,3	5,9
2018	1,6	5,3
2019	0,6	0,5
2020	1,4	8,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.22.** Motywacje kobiet i mężczyzn do zakładania firm w 2020 r. (% wskazań kobiet/mężczyzn prowadzących młode firmy jako odsetek dorosłych kobiet/mężczyzn)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie czterech tabel.//

Poziom dochodu	Zmienić świat – mężczyźni	Zmienić świat – kobiety
niski poziom dochodu	11	9
średni poziom dochodu	10	9
wysoki poziom dochodu	6	5
Europa	4	3
Polska	1	1

Poziom dochodu	Mocno się wzbogacić lub osiągać wysokie dochody – mężczyźni	Mocno się wzbogacić lub osiągać wysokie dochody – kobiety
niski poziom dochodu	16	14
średni poziom dochodu	13	11
wysoki poziom dochodu	8	6
Europa	5	3
Polska	2	1

Poziom dochodu	Kontynuować rodzinną tradycję – mężczyźni	Kontynuować rodzinną tradycję – kobiety
niski poziom dochodu	9	7
średni poziom dochodu	6	5
wysoki poziom dochodu	4	3
Europa	3	1
Polska	1	0

Poziom dochodu	Zapewnić sobie utrzymanie, ponieważ za mało jest ofert na rynku pracy – mężczyźni	Zapewnić sobie utrzymanie, ponieważ za mało jest ofert na rynku pracy – kobiety
niski poziom dochodu	18	17
średni poziom dochodu	14	13
wysoki poziom dochodu	9	7
Europa	6	4
Polska	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM.

**Wykres 2.23.** Odsetek populacji/pracowników zaangażowanych w przedsiębiorczość organizacyjną w ciągu ostatnich 3 lat oraz obecnie w wybranych grupach krajów i w Polsce

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród pracowników	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród pracowników
niski poziom dochodu	0,5	1,9	0,4	1,6
średni poziom dochodu	1,5	3,5	1,2	2,6
wysoki poziom dochodu	3,7	5,7	2,7	4,2
Europa	3,8	5,7	2,9	4,3
Polska	0,9	1,8	0,7	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor*.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.24.** Intraprzedsiębiorczość i przedsiębiorczość indywidualna w 3 grupach krajów, Europie i Polsce w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Poziom dochodu	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród populacji	TEA	Dojrzałe firmy
niski poziom dochodu	0,4	21,5	9,5
średni poziom dochodu	1,2	18,4	8,8
wysoki poziom dochodu	2,7	12,1	6,9
Europa	2,9	8,1	6,9
Polska	0,7	3,1	12,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor*.

[<powrót>](#)

**Wykres 2.25.** Intraprzedsiębiorczość w Polsce w latach 2014–2020

//Dane z wykresu liniowego przedstawiono w formie tabeli.//

Rok	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność w ciągu ostatnich 3 lat) wśród pracowników	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród populacji	Wiodąca rola w przedsiębiorczości organizacyjnej (aktywność obecnie) wśród pracowników
2014	3,4	6,6	2,3	4,4
2015	4	7,1	3,3	5,8
2016	5,2	8,7	3,9	6,6
2017	3,2	6	2,9	5,3
2018	1,9	3	1,2	1,9
2019	1,7	2,8	1,4	2,4
2020	0,9	1,8	0,7	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych *Global Entrepreneurship Monitor*.[<powrót>](#)

**Wykres 3.1.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości (2020 r.):  
Polska w porównaniu z gospodarkami o wysokich dochodach i krajami europejskimi  
(średnie oceny dla poszczególnych obszarów)

//Dane z wykresu liniowego przedstawiono w formie tabeli. Umieszczone w nagłówkach wartości liczbowe zostały pogrupowane i wyjaśnione poniżej.//

Obszary z grupy Szanse na start:

- 1 – Edukacja przedsiębiorczości – poziom podstawowy i szkoła średnia;
- 2 – Edukacja i szkolenia w zakresie przedsiębiorczości – szkolenia i kursy zawodowe, szkoły wyższe;
- 3 – Poziom otwartości rynku – dynamika;
- 4 – Poziom otwartości rynku – obciążenia;
- 5 – Dostęp do finansowania zewnętrznego;
- 6 – Dostęp do infrastruktury komercyjnej i usługowej;
- 7 – Dostęp do infrastruktury technicznej;

Obszary z grupy Polityka i wsparcie publiczne:

- 8 – Polityka publiczna w zakresie przedsiębiorczości i jej priorytety;
- 9 – Polityka rządu: podatki, regulacje, obowiązki sprawozdawcze oraz biurokracja;
- 10 – Programy publiczne wspierające przedsiębiorczość;

Obszar z grupy B+R:

- 11 – Badania i rozwój, transfer wiedzy i technologii;

Obszar z grupy Normy społ.-kult.:

- 12 – Normy kulturowe i społeczne.

Gospodarki	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Gospodarki o wysokich dochodach	3,39	4,85	5,11	4,62	4,77	5,48	6,83	4,66	4,22	5,00	4,41	5,27
Europa	3,28	4,64	4,88	4,55	4,70	5,46	6,60	4,44	3,95	4,87	4,27	4,67
Polska	2,24	3,52	6,80	3,94	4,21	4,85	6,48	4,27	2,75	4,06	3,27	4,43

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

**Wykres 3.2.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – edukacja i szkolenia w zakresie przedsiębiorczości. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie dwóch tabel A i B.//

**Tabela A.** Edukacja i szkolenia – poziom podstawowy i szkoła średnia

Rok	Nauczanie w szkołach podstawowych i średnich zachęca do kreatywności, samodzielności i inicjatywy własnej	Nauczanie w szkołach podstawowych i średnich dostarcza odpowiedniej wiedzy z zakresu funkcjonowania gospodarki	Nauczanie w szkołach podstawowych i średnich zwraca odpowiednią uwagę na przedsiębiorczość i tworzenie nowych firm
2019	1,81	1,78	1,81
2020	2,05	2,26	2,38
Polska 2020, gdy Europa = 100	57%	69%	78%

**Tabela B.** Edukacja i szkolenia – przedsiębiorczość, szkolenia zawodowe, szkoły wyższe

Rok	Uczelnie zapewniają dobre i adekwatne przygotowanie do rozpoczęcia i rozwoju nowych firm	Poziom edukacji w dziedzinie przedsiębiorczości i zarządzania zapewnia dobre i odpowiednie przygotowanie do założenia i rozwijania działalności gospodarczej	Kształcenie zawodowe, kursy profesjonalne oraz kształcenie ustawiczne stanowią dobre i adekwatne przygotowanie do założenia i rozwoju działalności gospodarczej
2019	3,03	2,64	3,86
2020	3,31	2,62	4,74
Polska 2012, gdy Europa = 100	73%	55%	102%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.3.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – poziom otwartości rynku. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs. państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie dwóch tabel A i B.//

**Tabela A.** Poziom otwartości rynku – dynamika

Rok	Rynek towarów i usług konsumpcyjnych z roku na rok istotnie się zmienia	Rynek towarów i usług typu b2b z roku na rok istotnie się zmienia
2019	6,75	6,31
2020	6,89	6,69
Polska 2020, gdy Europa = 100	140%	138%

**Tabela B.** Poziom otwartości rynku – obciążenia

Rok	Nowe i rozwijające się firmy mogą łatwo wejść na nowe rynki	Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na koszty wejścia na rynek	Nowe i rozwijające się firmy wchodzące na rynek nie napotykają na bariery bezprawnie tworzone przez firmy już funkcjonujące na tym rynku	Prawo antymonopolowe jest skuteczne i dobrze egzekwowane
2019	4,58	3,39	3,94	4,31
2020	4,16	3,35	3,59	4,19
Polska 2020, gdy Europa = 100	89%	82%	78%	86%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)



**Wykres 3.4.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – dostęp do finansowania. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Środki własne – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do finansowanie ze środków własnych;

Kredyty bankowe, pożyczki, leasing – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do kredytów bankowych; pożyczek, leasingu i innych form finansowania dłużnego;

Wsparcie publiczne – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do wsparcia publicznego (m.in. dotacji, pożyczek);

Środki od osób prywatnych – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do środków finansowych udostępnionych przez osoby prywatne (inne niż założyciele firmy, np. rodzinę, przyjaciół);

Finansowanie Aniołów Biznesu – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do finansowania Aniołów Biznesu;

Kapitał podwyższonego ryzyka – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do środków finansowych w formie kapitału podwyższonego ryzyka (np. venture capital);

Oferty publiczne – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do środków finansowych dostępnych w formie pierwszych ofert publicznych (IPO);

Crowdfunding – Nowe i rozwijające się firmy mają wystarczający dostęp do finansowania przez osoby prywatne w postaci crowdfunding’u.

<b>Rodzaj finansowania</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Polska 2020, gdy Europa = 100</b>
Finansowanie kapitałowe	5,53	4,76	100%
Finansowanie dłużnie	5,25	5,21	102%
Wsparcie publiczne	6,11	5,46	102%
Środki od osób prywatnych	4,64	4,26	90%
Finansowanie Aniołów Biznesu	4,39	3,97	85%
Kapitał podwyższonego ryzyka	4,49	4,11	87%
Oferty publiczne	4,00	3,45	88%
Crowdfunding	4,91	4,65	101%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.5.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – infrastruktura techniczna. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Infrastruktura techniczna – Infrastruktura techniczna (drogi, media, komunikacja, gospodarka odpadami), stanowi dobre wsparcie dla nowych i rozwijających się firm;

Stosunkowo tanie usługi telekomunikacyjne – Uzyskanie dobrego dostępu do usług telekomunikacyjnych (telefon, Internet, itp.) nie jest zbyt drogie dla nowych lub rozwijających się firm;

Dostęp do usług telekomunikacyjnych w tygodniu – Nowe lub rozwijające się firmy mogą uzyskać dostęp do usług telekomunikacyjnych (telefon, Internet itp.) w ciągu tygodnia;

Dostęp do podstawowych mediów – Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na koszty związane z podstawowymi mediami (gaz, woda, prąd, kanalizacja);

Szybki czas uzyskania dostępu do mediów – Nowe lub rozwijające się firmy mogą w ciągu miesiąca uzyskać dostęp do mediów (gaz, woda, prąd, kanalizacja);

Niedrogie powierzchnie biurowe – W Polsce jest wiele niedrogich powierzchni biurowych do wynajęcia dla nowych i rozwijających się firm;

Niedrogie powierzchnie produkcyjne – W Polsce jest wiele niedrogich powierzchni produkcyjnych do wynajęcia dla nowych i rozwijających się firm.

<b>Rodzaj infrastruktury</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Polska 2020, gdy Europa = 100</b>
Infrastruktura techniczna	5,58	6,03	94%
Stosunkowo tanie usługi telekomunikacyjne	8,11	7,81	110%
Dostęp do usług telekomunikacyjnych w tygodniu	8,50	8,17	112%
Dostęp do podstawowych mediów	6,58	7,28	106%
Szybki czas uzyskania dostępu do mediów	6,09	6,27	90%
Niedrogie powierzchnie biurowe	–	5,85	98%
Niedrogie powierzchnie produkcyjne	–	4,93	93%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.6.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – infrastruktura komercyjna i usługowa. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Dostęp do podwykonawców, dostawców i konsultantów – Istnieje wystarczająco dużo podwykonawców, dostawców i konsultantów, aby zapewnić rozwój nowych i rozwijających się przedsiębiorstw;

Możliwość zatrudnienia podwykonawców, dostawców i konsultantów – Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na koszty związane z zatrudnianiem podwykonawców, dostawców i konsultantów;

Możliwość pozyskania dobrych podwykonawców, dostawców i konsultantów – Nowe i rozwijające się przedsiębiorstwa mogą łatwo pozyskać dobrych podwykonawców, dostawców i konsultantów;

Możliwość pozyskania dobrych prawników i księgowych – Nowe i rozwijające się przedsiębiorstwa mogą łatwo pozyskać dobrych, profesjonalnych prawników i księgowych;

Dostęp do dobrych usług bankowych – Nowe i rozwijające się przedsiębiorstwa mają łatwy dostęp do dobrych usług bankowych (dostęp do konta, rachunki bieżące, transakcje walutowe, akredytywa itp.).

Rodzaj infrastruktury komercyjnej i usługowej	2019	2020	Polska 2020, gdy Europa = 100
Dostęp do podwykonawców, dostawców i konsultantów	5,33	6,00	98%
Możliwość zatrudnienia podwykonawców, dostawców i konsultantów	2,61	3,15	77%
Możliwość pozyskania dobrych podwykonawców, dostawców i konsultantów	3,50	3,79	76%
Możliwość pozyskania dobrych prawników i księgowych	4,33	4,89	79%
Dostęp do dobrych usług bankowych	6,92	7,03	117%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.7.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – polityka rządu. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie dwóch tabel A i B.//

**Tabela A.** Polityka rządu – priorytety i wsparcie przedsiębiorczości (obszar I)

Rok	Polityka rządu (np. zamówienia publiczne) konsekwentnie sprzyja nowym przedsiębiorstwom	Wsparcie dla nowych i rozwijających się firm jest ważnym priorytetem dla polityki na szczeblu centralnym	Wsparcie dla nowych i rozwijających się firm jest ważnym priorytetem dla polityki na szczeblu regionalnym
2019	3,47	4,17	4,77
2020	3,61	4,16	5,05
Polska 2020, gdy Europa = 100	93%	87%	109%

**Tabela B.** Polityka rządu – biurokracja, podatki (obszar II)

Rok	Nowe firmy mogą uzyskać większość wymaganych zezwoleń i licencji mniej więcej w ciągu tygodnia	Wysokość podatków NIE JEST obciążeniem dla nowych i rozwijających się firm	Podatki i inne regulacje administracyjne są stosowane wobec nowych i rozwijających się firm w sposób przewidywalny i spójny	Radzenie sobie z biurokracją publiczną, przepisami i wymogami licencyjnymi nie jest zbyt trudne dla nowych i rozwijających się firm
2019	2,94	2,89	2,97	2,67
2020	3,06	3,25	2,60	2,17
Polska 2020, gdy Europa = 100	91%	82%	56%	58%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

<powrót>

**Wykres 3.8.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – programy rządowe (obszar III). Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Kontakt z instytucją publiczną – Szeroki zakres pomocy i wsparcia dla nowych i rozwijających się firm można uzyskać poprzez kontakt z jedną instytucją publiczną;

Wsparcie parków naukowych i inkubatorów przedsiębiorczości – Parki naukowe i inkubatory przedsiębiorczości zapewniają skuteczne wsparcie dla nowych i rozwijających się firm;

Programy rządowe – Istnieje odpowiednia liczba programów rządowych dla nowych i rozwijających się firm;

Kompetentni pracownicy instytucji publicznych – Osoby pracujące w instytucjach publicznych są wystarczająco kompetentne i skuteczne we wspieraniu nowych i rozwijających się przedsiębiorstw;

Zaspokojenie potrzeb firmy – Prawie każdy, kto potrzebuje pomocy z programu rządowego dla nowych lub rozwijających się firm, może znaleźć to, czego potrzebuje;

Skuteczne programy rządowe – Rządowe programy mające na celu wspieranie nowych i rozwijających się przedsiębiorstw są skuteczne.

Uwarunkowania programów rządowych	2019	2020	Polska 2020, gdy Europa = 100
Kontakt z instytucją publiczną	3,06	3,22	74%
Wsparcie parków naukowych i inkubatorów przedsiębiorczości	4,64	4,57	80%
Programy rządowe	4,66	4,76	91%
Kompetentni pracownicy instytucji publicznych	4,50	4,39	92%
Zaspokojenie potrzeb firmy	4,25	3,69	83%
Skuteczne programy rządowe	4,37	3,69	78%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.9.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – badania i rozwój, transfer wiedzy i technologii. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Skuteczny transfer nowych technologii, nauki i innych rodzajów wiedzy – Nowe technologie, nauka i inne rodzaje wiedzy są skutecznie transferowane z uniwersytetów i publicznych ośrodków badawczych do nowych i rozwijających się firm;

Równy dostęp do nowych badań i technologii – Nowe i rozwijające się firmy mają taki sam dostęp do nowych badań i technologii jak duże firmy, dłużej funkcjonujące na rynku;

Możliwość pozyskiwania najnowszych technologii – Nowe i rozwijające się firmy mogą sobie pozwolić na pozyskanie najnowszych technologii;

Dostęp do odpowiednich programów wsparcia – Istnieją odpowiednie programy wsparcia (również dotacje) na pozyskanie nowych technologii przez nowe i rozwijające się firmy;

Skuteczne wsparcie bazy naukowej i technicznej – Baza naukowa i techniczna skutecznie wspiera tworzenie światowej klasy nowych przedsięwzięć opartych na technologii w co najmniej jednym obszarze;

Wsparcie komercjalizacji pomysłów – Istnieje dobre wsparcie komercjalizacji pomysłów inżynierów i naukowców przez nowe i rozwijające się firmy.

Uwarunkowania badań i rozwoju	2019	2020	Polska 2020, gdy Europa = 100
Skuteczny transfer nowych technologii, nauki i innych rodzajów wiedzy	3,06	2,92	66%
Równy dostęp do nowych badań i technologii	2,58	2,03	54%
Możliwość pozyskiwania najnowszych technologii	2,36	2,39	61%
Dostęp do odpowiednich programów wsparcia	4,86	4,66	112%
Skuteczne wsparcie bazy naukowej i technicznej	4,19	3,66	74%
Wsparcie komercjalizacji pomysłów	4,17	3,91	88%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)



**Wykres 3.10.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – normy kulturowe i społeczne. Zmiany w latach 2019–2020 oraz Polska vs państwa europejskie w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Wsparcie indywidualnych sukcesów – Normy kulturowe i społeczne istotnie wspierają indywidualne sukcesy osiągnięte poprzez własne starania;

Nacisk na samowystarczalność i niezależność – Normy kulturowe i społeczne kładą nacisk na samowystarczalność, niezależność i inicjatywę własną;

Sprzyjanie podejmowaniu ryzyka – Normy kulturowe i społeczne sprzyjają podejmowaniu ryzyka przez przedsiębiorców;

Zachęta do kreatywności i innowacyjności – Normy kulturowe i społeczne zachęcają do kreatywności i innowacyjności;

Podkreślanie odpowiedzialności osobistej – Normy kulturowe i społeczne podkreślają odpowiedzialność osobistą (raczej niż zbiorową) w zarządzaniu własnym życiem.

Uwarunkowania norm kulturowych i społecznych	2019	2020	Polska 2020, gdy Europa = 100
Wsparcie indywidualnych sukcesów	4,19	4,24	86%
Nacisk na samowystarczalność i niezależność	4,42	4,73	98%
Sprzyjanie podejmowaniu ryzyka	3,47	3,97	101%
Zachęta do kreatywności i innowacyjności	3,56	3,84	78%
Podkreślanie odpowiedzialności osobistej	4,33	5,46	112%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.11.** Krajowy Wskaźnik Uwarunkowań Przedsiębiorczości w Polsce i w krajach Europy objętych badaniem NES w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Państwo	Wskaźnik Uwarunkowań Przedsiębiorczości
Chorwacja	3,7
Rosja	3,8
Włochy	4,1
Słowacja	4,1
Polska	4,2
Grecja	4,3
Szwecja	4,5
Cypr	4,5
Łotwa	4,6
Słowenia	4,6
Hiszpania	4,7
Austria	4,8
Niemcy	4,9
Wielka Brytania	5,0
Luksemburg	5,0
Szwajcaria	5,4
Norwegia	5,7
Niderlandy	6,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.12.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – wpływ pandemii na działania przedsiębiorców. Polska w porównaniu z gospodarkami o wysokich dochodach i krajami europejskimi w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Nowe sposoby prowadzenia działalności – W wyniku pandemii COVID-19 wiele nowych i rozwijających się firm wprowadza nowe sposoby (modele) prowadzenia działalności;

Wprowadzenie/promowanie pracy zdalnej – W wyniku pandemii COVID-19 wiele nowych i rozwijających się firm wprowadza/promuje pracę zdalną (z domu);

Zmiana w produktach i usługach – W wyniku pandemii COVID-19 wiele nowych i rozwijających się firm wprowadza zmiany w swoich produktach i usługach;

Identyfikacja nowych możliwości/szans biznesowych – W wyniku pandemii COVID-19 wiele nowych i rozwijających się firm identyfikuje wiele nowych możliwości/szans biznesowych;

Wzrost współpracy – W wyniku pandemii COVID-19 wzrosła współpraca między większymi przedsiębiorstwami (o ustalonej pozycji rynkowej) a firmami nowymi/rozwijającymi się;

Współpraca przy globalnych działaniach – W wyniku pandemii COVID-19 wiele nowych i rozwijających się firm współpracuje przy globalnych działaniach społecznych, wyzwaniach i propozycjach.

<b>Wpływ pandemii na działania przedsiębiorców</b>	<b>Gospodarki o wysokich dochodach</b>	<b>Europa</b>	<b>Polska</b>
Nowe sposoby prowadzenia działalności	7,17	6,90	7,03
Wprowadzenie/promowanie pracy zdalnej	7,69	7,63	7,84
Zmiana w produktach i usługach	7,33	7,01	7,11
Identyfikacja nowych możliwości/szans biznesowych	6,50	6,15	6,39
Wzrost współpracy	5,64	5,34	4,10
Współpraca przy globalnych działaniach	5,87	5,49	5,10

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 3.13.** Ocena uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości w Polsce – wpływ COVID-19 na politykę rządu. Polska w porównaniu z gospodarkami o wysokich dochodach i krajami europejskimi w 2020 r.

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli. Nagłówki zostały skrócone, a ich pełna treść została zamieszczona poniżej.//

Pomoc w dostosowaniu do nowej sytuacji gospodarczej – W wyniku pandemii COVID-19 rząd podjął efektywne działania, mające na celu pomóc nowym i rozwijającym się firmom dostosować do nowej sytuacji gospodarczej spowodowanej pandemią COVID-19;

Działania zapobiegające bankructwom – W wyniku pandemii COVID-19 rząd podjął efektywne działania, zapobiegające masowym bankructwom nowych i rozwijających się firm wskutek pandemii COVID-19;

Działania chroniące pracowników i klientów – W wyniku pandemii COVID-19 rząd podjął działania mające na celu ochronę pracowników i klientów nowych i rozwijających się firm w czasie pandemii COVID-19;

Zwiększenie dostępności cyfrowej informacji – W wyniku pandemii COVID-19 rząd znacząco zwiększył dostępność cyfrową informacji nt. regulacji i obowiązków sprawozdawczych dotyczących nowych i rozwijających się firm.

<b>Wpływ COVID-19 na politykę rządu</b>	<b>Gospodarki o wysokich dochodach</b>	<b>Europa</b>	<b>Polska</b>
Pomoc w dostosowaniu do nowej sytuacji gospodarczej	5,13	5,03	4,81
Działania zapobiegające bankructwom	5,00	4,97	5,38
Działania chroniące pracowników i klientów	5,70	5,74	5,38
Zwiększenie dostępności cyfrowej informacji	5,64	5,35	4,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania GEM.

[<powrót>](#)

**Wykres 4.1.** Udział firm technologicznych wśród młodych firmy w Polsce (% TEA)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Rodzaj firm	Wartość ( w %)
Firmy stosujące technologie lub procedury dostępne na rynku krócej niż rok	7%
Firmy stosujące technologie lub procedury dostępne na rynku od 1 do 5 lat	21%
Firmy stosujące technologie lub procedury dostępne na rynku dłużej niż 5 lat	67%
Nie wiem/odmowa	5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248\*\*30.

\*\*30 Liczba odpowiedzi w niektórych analizowanych pytaniach może przewyższać całkowitą badaną liczbę przedsiębiorców zaangażowanych w prowadzenie młodych firm w Polsce (TEA, N = 246), ponieważ niektórzy badani prowadzą więcej niż jedno przedsięwzięcie biznesowe i udzielali odpowiedzi oddzielnie w odniesieniu do każdego z tychże przedsięwzięć.

[<powrót>](#)

**Wykres 4.2.** Wiek właścicieli młodych firm (%)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

<b>Wiek</b>	<b>mężczyźni</b>	<b>kobiety</b>
18–24	7%	0%
25–34	36%	43%
35–44	33%	37%
45–54	18%	19%
55–64	7%	1%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 246.

[<powrót>](#)

**Wykres 4.3.** Wielkość gospodarstwa domowego właścicieli młodych firm  
(liczba osób w gospodarstwie, %)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Liczba osób w gospodarstwie domowym	Wartość (w %)
1	7%
2	26%
3	29%
4	27%
5	9%
6 i więcej	3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 245.

[<powrót>](#)



**Wykres 4.4.** Które ze stwierdzeń najlepiej opisuje Pana/Pani obecną działalność?  
(% wskazań właścicieli młodych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Stwierdzenie	Wartość (w %)
Działalność, która nie zakłada szybkiego wzrostu, a dochody z niej pozwalają na bieżące funkcjonowanie firmy	58%
Działalność, która zakłada szybki wzrost	17%
Działalność, która tworzy nowe produkty i usługi w warunkach skrajnej niepewności	14%
Działalność, która szuka sposobu, aby zrewolucjonizować rynek/branżę	7%
Żaden z powyższych/nie wiem	4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248; pytanie jednokrotnego wyboru.

**<powrót>**

**Wykres 4.5.** Czym wyróżnia się Pana/Pani firma na tle konkurencji?  
(% wskazań właścicieli młodych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Elementy wyróżniające firmę na tle konkurencji	Wartość (w %)
Ma potencjał wzrostu	85%
Ma unikalne przewagi konkurencyjne	62%
Rewolucjonizuje dotychczasowe zasady w branży	19%
Jest liderem w swojej branży	10%
Jest innowacyjna w skali świata	7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248; pytanie wielokrotnego wyboru.

[<powrót>](#)

**Wykres 4.6.** Z jakich źródeł finansowania korzysta Pan(i) podczas zakładania/prowadzenia firmy? (% wskazań właścicieli młodych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

<b>Źródła finansowania</b>	<b>Wartość (w %)</b>
Środki własne (w tym środki od rodziny)	91%
Banki i inne instytucje finansowe	42%
Programy rządowe, dotacje, granty	23%
Inne firmy	9%
Przyjaciele lub sąsiedzi	8%
Prywatni inwestorzy (Aniołowie biznesu)	6%
Online crowdfunding	2%
Akcelerator	2%
Venture capital	2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248; pytanie wielokrotnego wyboru.

[\*\*<powrót>\*\*](#)

**Wykres 4.7.** Częstotliwość różnych form współpracy młodych firm z otoczeniem  
(% wskazań właścicieli młodych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Formy współpracy	Często	Rzadko	Wcale
Korzystanie z doświadczenia innego przedsiębiorstwa (np. realizacja wspólnych przedsięwzięć, projektów, badań, udostępnianie infrastruktury)	25%	32%	42%
Współpraca z dużymi firmami	23%	34%	43%
Wsparcie ze strony instytucji publicznych (informacja, dotacje, szkolenia)	22%	31%	47%
Przynależność do organizacji branżowych zrzeszających przedsiębiorców	9%	31%	60%
Współpraca w ramach sieci przedsiębiorstw (np. sieci startupów, społeczności zrzeszonych na wspólnym portalu, dzielących się wiedzą i kontaktami, biorących udział we wspólnych wydarzeniach)	8%	30%	62%
Współpraca z uczelniami/ośrodkami naukowo-badawczymi	3%	16%	81%
Współpraca w ramach klastra	2%	8%	90%
Akcelerator	2%	7%	91%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

[<powrót>](#)

**Wykres 4.8.** Czynniki utrudniające rozwój młodych firm (% wskazań właścicieli młodych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Czynniki	Bardzo istotne	Średnio istotne	Nieistotne
Wysokie obciążenia podatkowe	66%	23%	10%
Nadmiar biurokracji i formalności	65%	27%	8%
Bariery prawa pracy	49%	26%	25%
Trudności w znalezieniu klientów	48%	30%	21%
Nieznajomość przepisów podatkowych	43%	32%	25%
Brak wykwalifikowanego personelu	41%	31%	28%
Niedopasowane do potrzeb wsparcie publiczne	26%	43%	29%
Trudności w znalezieniu partnerów do współpracy	26%	43%	32%
Trudności w pozyskaniu zewnętrznych środków finansowych	25%	50%	25%
Brak wiedzy/umiejętności w zakresie nawiązywania i rozwoju współpracy ze startupami w dużych lub średnich firmach	20%	36%	43%
Niedopasowane do potrzeb wsparcie dostępne na rynku komercyjnym	19%	44%	36%
Brak informacji na temat branży i rynków	19%	44%	35%
Braku systemowego (publicznego) wsparcia przy komercjalizacji wiedzy na uczelniach państwowych	16%	28%	54%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248.

[<powrót>](#)

**Wykres 4.9.** Czynniki, które mogą powstrzymać przed założeniem firmy typu startup (% wskazań właścicieli młodych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Czynniki	Bardzo duże znaczenie	Średnie	Nie ma znaczenia
Brak wiary we własne umiejętności	72%	23%	5%
Brak kapitału na rozpoczęcie działalności	72%	23%	5%
Brak pomysłu na firmę	68%	22%	9%
Stałe zobowiązania finansowe (dzieci, kredyt itp.)	65%	25%	8%
Brak wiedzy branżowej i specjalistycznej niezbędnej do rozpoczęcia działalności	63%	25%	11%
Brak umiejętności związanych z organizacją i zarządzaniem firmą, niezbędnych do rozpoczęcia działalności	62%	31%	6%
Zbyt duże ryzyko, że się nie uda	48%	34%	17%
Obowiązki wobec rodziny, małżonka	42%	41%	15%
Brak wsparcia ze strony rodziny/przyjaciół	38%	35%	25%
Brak potencjalnych partnerów	35%	47%	18%
Aktualne zobowiązania związane z pracą	29%	48%	23%
Obawy jak inni zareagują	19%	32%	49%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248

<powrót>

**Wykres 4.10.** Ocena wpływu pandemii COVID-19 na młodych przedsiębiorców  
(% wskazań właścicieli młodych firm)

//Dane z wykresu słupkowego przedstawiono w formie tabeli.//

Stwierdzenie	Zdecydowanie się zgadzam	Raczej się zgadzam	Ani się zgadzam ani się nie zgadzam	Raczej się nie zgadzam	Zdecydowanie się nie zgadzam
Pandemia koronawirusa spowodowała opóźnienia w uruchomieniu działalności firmy lub wstrzymała niektóre jej podstawowe działania	41%	21%	6%	14%	15%
Pandemia koronawirusa stworzyła nowe możliwości, które chcę wykorzystać lub już wykorzystuję w mojej firmie	16%	20%	14%	25%	24%
Jak dotąd, polski rząd podejmuje efektywne działania przeciwdziałające gospodarczym skutkom pandemii koronawirusa	7%	19%	30%	17%	24%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GEM za 2020 r., N = 248

[<powrót>](#)