

RAPORT O STANIE SEKTORA MSP W POLSCE W LATACH 2003–2004

MINISTERSTWO GOSPODARKI
Departament Przedsiębiorczości

Warszawa 2005

**RAPORT O STANIE SEKTORA MSP
W POLSCE W LATACH 2003–2004**

ISBN 83-7204-483-X

© Copyright by Ministerstwo Gospodarki, Departament Przedsiębiorczości, 2005

Współpraca wydawnicza:
Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom

Opracowanie wydawnicze:
Joanna Iwanowska, Marta Pobereszko



Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB
ul. K. Pułaskiego 6/10, 26-600 Radom, tel. centr. 364-42-41, fax 3644765
e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

1504

Spis treści

Wstęp	5
Stan sektora MSP w latach 2003–2004	7
Tendencje rozwojowe sektora MSP w latach 1994–2003	7
Sytuacja sektora MSP w latach 2003–2004 w świetle badań ankietowych	52
Podsumowanie	75
MSP w handlu wewnętrznym i e-gospodarce	78
Sytuacja MSP w handlu wewnętrznym w 2004 r. na tle lat 1995–2003	78
E-gospodarka w małych i średnich przedsiębiorstwach	90
Podsumowanie	93
Bariery funkcjonowania MSP	98
Administracyjne bariery inwestowania	98
Daniny publiczne	105
Podsumowanie	107
Otoczenie biznesowe MSP w ramach programów rządowych	109
Krajowy System Usług	109
Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe	115
Podsumowanie	123
Zakończenie	127
Załączniki	130
Zestawienie tabelaryczne podstawowych wielkości charakteryzujących sektor MSP	130
Daniny wynikające z ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym	154
Obciążenia przedsiębiorców wprowadzone ustawą z dnia 18 lipca 2001 r. – prawo wodne	160
KSU – rys historyczny	163
Planowane działania w KSU	164

Wstęp

Niniejszy Raport stanowi próbę opisu podstawowych wielkości charakteryzujących sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w Polsce zarówno w układzie horyzontalnym, jak i w wybranych branżach¹. Oś Raportu stanowią przedstawione w rozdziale I dane statystyki publicznej o sektorze, wydzielonym w oparciu o kryterium zatrudnienia (0–249 pracujących). Następnie przedstawiono będące we właściwości Departamentu Przedsiębiorczości wybrane obszary funkcjonowania MSP – handel i e-gospodarkę. Dalej omówiono problemy funkcjonowania MSP w relacjach publicznoprawnych, w zakresie i strukturze wynikłej zarówno z badań zleczanych zewnętrznym instytutom badawczym, jak i prac własnych. W końcowej części opisuje się tę sferę otoczenia biznesowego MSP, która uczestniczy w realizowanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości rządowych programach współkształtujących ofertę pomocową dla małych i średnich przedsiębiorców.

Treść i układ Raportu oddają w podstawach zakres zainteresowania właściwej dla problematyki przedsiębiorczości komórki Ministerstwa Gospodarki oraz Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Szczególnie istotne wydają się z dzisiejszej perspektywy informacje i wnioski rozdziału III, dotyczące problemów funkcjonowania MSP w kontaktach z organami i instytucjami sprawującymi władztwo administracyjne. Także docelowy kształt tworzonego przez agendy publiczne systemu organizującego działalność instytucji wspomagających biznes ma kluczowe znaczenie dla tej części MSP, która jest zainteresowana uzyskiwaniem wsparcia w ramach tego systemu.

Niezależnie, opis podstawowych wielkości charakteryzujących trendy rozwojowe małych i średnich przedsiębiorców ma decydujące znaczenie dla tworzenia możliwości wypracowywania skutecznych instrumentów ułatwiających wzrost sektora MSP, w tym przedsiębiorców różnej wielkości, którzy napotykają w prowadzeniu biznesu zróżnicowane problemy i przeszkody.

¹ Raport niniejszy stanowi kontynuację opracowywanych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) raportów o stanie sektora MSP w Polsce (ostatni za lata 2002–2003).

Stan sektora MSP w latach 2003–2004

Tendencje rozwojowe sektora MSP w latach 1994–2003²

Zarejestrowane i aktywne MSP w 2003 roku

Przedsiębiorstwa zarejestrowane i wykreślone z rejestru w 2003 roku

Liczba podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON (z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej*) wynosiła na koniec 2003 r. 3 617 345 (por. tablica 1 w Załączniku). Z tej liczby 125 806 podmiotów zaliczanych było do sektora publicznego a 3 491 539 do prywatnego.

Tablica 1. Podmioty gospodarcze zarejestrowane w rejestrze REGON według stanu na koniec lat 1999–2003 (z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej*)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003
	liczba zarejestrowanych podmiotów				
Ogółem	2 904 687	3 162 546	3 348 124	3 495 314	3 617 346
sektor publiczny	82 383	92 596	105 077	117 217	125 806
sektor prywatny	2 822 304	3 069 950	3 243 047	3 378 097	3 491 539
	rok poprzedni = 100%				
Ogółem	107,1	108,9	105,9	104,4	103,5
sektor publiczny	120,0	112,4	113,5	111,6	107,3
sektor prywatny	106,8	108,8	105,6	104,2	103,4

Liczba zarejestrowanych podmiotów według stanu na koniec kolejnych lat rosła nieustannie w całym okresie transformacji, aczkolwiek od początku obecnej dekady tempo tego wzrostu zaczęło wyraźnie maleć zwłaszcza w sektorze prywatnym (por. tablica 1). Przyczynił się do tego zarówno sukcesywny wzrost liczby podmiotów skreślanych z rejestru w poszczególnych latach, jak i spadek liczby nowych zarejestrowanych podmiotów.

² Niniejszy rozdział prezentuje dane statystyki publicznej o sektorze MSP i stanowi, z wyjątkiem dwóch podrozdziałów o eksporcie, syntezę Raportu pt.: *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w roku 2003. Trendy rozwojowe w latach 1994–2005*, pod red. J. Chmiela, Ministerstwo Gospodarki, 2005.

Liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrze REGON jest często traktowana, całkowicie błędnie, jako liczba tzw. jednostek aktywnych, czyli faktycznie funkcjonujących w polskiej gospodarce. Przyczyną rozbieżności między liczbą przedsiębiorstw zarejestrowanych a rzeczywiście funkcjonujących jest fakt, że znaczna część przedsiębiorstw, przede wszystkim zakładów osób fizycznych oraz spółek cywilnych, po zakończeniu lub zawieszeniu działalności nie zgłasza tego faktu do GUS, a jeszcze inne nie rozpoczynają działalności po zarejestrowaniu. Figurują one więc nadal w rejestrze REGON jako jednostki pozornie aktywne. Szacuje się, że relacja liczby prywatnych przedsiębiorstw aktywnych do zarejestrowanych³, wyrażająca stopień aktualności rejestru REGON, wyniosła na koniec 2003 r. tylko około 51%. Tak więc od wielu już lat niemal połowa przedsiębiorstw zarejestrowanych w REGON (dotyczy to głównie małych zakładów osób fizycznych i spółek cywilnych) nie prowadzi faktycznie działalności gospodarczej.

Liczba podmiotów wykreślonych z rejestru REGON (z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej*) wzrosła z około 172 tys. w roku 1999 do prawie 195 tys. rok później i niemal 233 tys. w roku 2001. Zmalała ona dość radykalnie do około 141 tys. w 2002 r., po czym znów stosunkowo nieznacznie wzrosła do prawie 153 tys. w roku 2003. Z opisanych zmian liczby podmiotów wykreślonych z rejestru nie należy jednak wyciągać zbyt daleko idących wniosków. Nie świadczą one bynajmniej o polepszeniu względnie pogorszeniu sytuacji gospodarczej w odpowiednich okresach chociażby z tego względu, że w kolejnych latach wykreślane były z rejestru nie tylko podmioty, które właśnie wtedy zakończyły działalność, lecz również takie, które zakończyły działalność nieraz wiele lat wcześniej.

Przedsiębiorczość w Polsce. Nowe podmioty rejestrowane w kolejnych latach

W 2003 r. zarejestrowano 273 346 nowych podmiotów, z czego 12 880 zaliczało się do sektora publicznego a 260 466 do prywatnego (por. tablica 2 w Załączniku oraz tablica 2). Liczba nowych podmiotów zarejestrowanych w 2003 r. była niższa niż rok wcześniej o 4,2% (w sektorze publicznym niższa o 7,1%, a w prywatnym o 4%).

Liczba nowych podmiotów zarejestrowanych w REGON miała rekordową wielkość⁴ w 1996 r., przekraczającą 620 tys. (o około 2/3 wyższą niż w 1995 r.).

³ Przy obliczaniu tej relacji nie brano pod uwagę prywatnych podmiotów zarejestrowanych w REGON nie będących przedsiębiorstwami, np.: organizacji społecznych, zawodowych i wyznaniowych czy fundacji.

⁴ W związku z wejściem w życie pod koniec 1995 r. Ustawy o statystyce publicznej, w rejestrze REGON rejestrowane były podmioty gospodarcze funkcjonujące nieraz już od dłuższego czasu, które nie dopełniły wcześniej tego obowiązku. Dlatego podawana tu liczba nowych podmiotów zarejestrowanych w 1996 r. jest sztucznie zawyżona w tym sensie, że obejmuje nie tylko podmioty, które rzeczywiście próbowały rozpocząć działalność gospodarczą we wspomnianym roku.

Tablica 2. Nowe podmioty gospodarcze zarejestrowane w rejestrze REGON w latach 1999–2003 (z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej*)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003
	liczba zarejestrowanych nowych podmiotów				
Ogółem	390 923	351 546	359 057	285 270	273 346
sektor publiczny	16 415	15 290	18 280	13 864	12 880
sektor prywatny	374 508	336 256	340 777	271 406	260 466
	rok poprzedni = 100%				
Ogółem	81,4	89,9	102,1	79,4	95,8
sektor publiczny	.	93,1	119,6	75,8	92,9
sektor prywatny	.	89,8	101,3	79,6	96,0

W latach 1997–1998 liczba nowych rejestrowanych podmiotów spadła do około 480 tys. (o 23%). W 1999 r. liczba wspomnianych podmiotów spadła w porównaniu z rokiem 1998 aż o 18,6% do wielkości około 391 tys. Kolejny spadek liczby nowych zarejestrowanych podmiotów o około 10% obserwowany był w 2000 r., natomiast w 2001 r. liczba nowych zarejestrowanych podmiotów kształtowała się na poziomie zbliżonym do obserwowanego w roku poprzednim (około 359 tys. wobec około 351 tys. w roku 2000). W 2002 r. liczba nowych zarejestrowanych podmiotów spadła ponownie w bezprecedensowym tempie do wielkości około 285 tys., czyli aż o 20,6% w porównaniu z odpowiednią liczbą z roku poprzedniego. Wspomniany wyżej spadek liczby nowych podmiotów o 4,2% w roku 2003 może być więc traktowany jako stosunkowo niski w porównaniu z rokiem 2002.

Badania przeżywalności przedsiębiorstw prowadzone przez GUS⁵ wskazują, że pierwszego roku działalności nie jest w stanie przetrwać około 40% zarejestrowanych przedsiębiorstw w kolejnych latach (na początku obecnej dekady wskaźnik ten nieznacznie się poprawił). Większe szanse przetrwania pierwszego roku działalności niż zakłady osób fizycznych mają firmy posiadające osobowość prawną, a także ogólnie przedsiębiorstwa inwestujące w pierwszym roku działalności niż te, które nie ponosiły nakładów inwestycyjnych.

⁵ Opis wyników tych badań przedstawiony był m.in. w niepublikowanym opracowaniu GUS: *Charakterystyka i przeżywalność przedsiębiorstw powstających latach 1996–2001*, przygotowanej przez pracowników GUS na zlecenie PARP oraz w ogólnodostępnej publikacji *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2003*, Warszawa, GUS 2005.

Przedsiębiorstwa aktywne

Na koniec 2003 r. liczba przedsiębiorstw aktywnych⁶ (oprócz *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej*) wynosiła 1 709 542 (por. tablica 3 w Załączniku). Oznacza to wzrost w stosunku do końca grudnia 2001 r. o 51 912 jednostek. Jednakże liczba przedsiębiorstw aktywnych w 2003 r. była nadal niższa niż w roku 2000 (o 56 531) oraz w 2002 r. (o 25 882), nie mówiąc już o roku 1999 r. (spadek o 109 658), kiedy to liczba przedsiębiorstw aktywnych była najwyższa w całym okresie polskiej transformacji i wynosiła 1 819 200.

Z wymienionej powyżej ogólnej liczby przedsiębiorstw aktywnych w 2003 r. tylko 3 478 zaliczało się do sektora publicznego, w tym 1 589 było firmami średnimi, a 611 dużymi. Liczba jednostek sektora publicznego malała ciągle z roku na rok w wyniku przekształceń własnościowych, organizacyjnych oraz likwidacji firm upadających. Jeszcze w 2000 r. ich liczba wynosiła 4 247, w tym 1 964 średnie i 884 duże.

Tablica 3. Liczba przedsiębiorstw aktywnych według wielkości w latach 1999–2003

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003
	w liczbach bezwzględnych				
Ogółem	1 819 200	1 766 073	1 657 630	1 735 424	1 709 542
z tego: liczba zatrudnionych 0–9	1 760 619	1 709 757	1 601 964	1 682 473	1 654 094
liczba zatrudnionych 10–49	41 129	39 018	39 439	37 142	39 453
liczba zatrudnionych 50–249	14 268	14 227	13 419	13 086	13 330
liczba zatrudnionych pow. 249	3 184	3 071	2 808	2 723	2 665
	ogółem = 100%				
Ogółem	100,0	100,00	100,0	100,00	100,00
z tego: liczba zatrudnionych 0–9	96,78	96,81	96,64	96,95	96,76
liczba zatrudnionych 10–49	2,26	2,21	2,38	2,14	2,31
liczba zatrudnionych 50–249	0,78	0,81	0,81	0,75	0,78
liczba zatrudnionych pow. 249	0,18	0,17	0,17	0,16	0,15

⁶ Mówiąc najbardziej ogólnie, oszacowanie liczby przedsiębiorstw aktywnych polega na dodaniu do siebie liczby przedsiębiorstw przysyłających do GUS określone sprawozdania statystyczne, a w przypadku jednostek zwolnionych z tego obowiązku – dodanie liczby przedsiębiorstw ustalonej na podstawie badań reprezentacyjnych przeprowadzanych corocznie przez GUS. Tak np. oszacowanie liczby przedsiębiorstw aktywnych w przypadku lat 1999–2003 polegało na dodaniu do siebie liczby firm przysyłających do GUS ankietę SP oraz liczby najmniejszych jednostek ustalonej na podstawie badania reprezentacyjnego za pomocą ankiety SP-3.

Liczba aktywnych przedsiębiorstw prywatnych wyniosła na koniec 2003 r. 1 706 064, z czego 1 654 039 najmniejszych do 9 zatrudnionych, 38 230 małych (liczba zatrudnionych 10–49 osób), 11 741 średnich i 2 054 duże. W porównaniu z końcem 2002 r. liczba firm małych zwiększyła się o 2 359, liczba średnich o 333, a dużych o 15. I tylko liczba firm najmniejszych spadła o 28 388. Spadek ten, łącznie z omawianym wcześniej spadkiem nowo tworzonych podmiotów prywatnych, zdaje się wskazywać, że aczkolwiek gospodarka zaczęła w roku 2003 powoli wychodzić z recesji, to sektor firm najmniejszych przeżywał nadal poważne trudności.

Dynamika liczby przedsiębiorstw aktywnych

Począwszy od 1996 r., liczba przedsiębiorstw aktywnych ogółem i przedsiębiorstw małych⁷ rosła nieprzerwanie aż do roku 1999 (por. tablica 4). W latach 1996–1997 tempo tego wzrostu było bardzo wysokie i wynosiło około 18%. W roku 1998 wspomniane tempo obniżyło się o połowę do 9%, by w roku następnym spaść do 2%. W roku 2000 liczba firm aktywnych ogółem i małych zmniejszyła się po raz pierwszy od początku okresu transformacji. Tempo tego spadku wyniosło 2,9%, a w 2001 r. zwiększyło się ponad dwukrotnie do wielkości 6,1%. W 2002 r. liczba firm aktywnych wzrosła po okresie dwuletniego spadku. Zwiększyła się ona o 4,7% dzięki wzrostowi liczby przedsiębiorstw najmniejszych zatrudniających do 9 osób. W roku 2003 liczba firm aktywnych i małych spadła ponownie, tym razem w tempie dość umiarkowanym wynoszącym 1,5%. Z tym jednak, że liczba jednostek zatrudniających 0–9 osób zmniejszyła się o 1,7%, a liczba firm o zatrudnieniu od 10 do 49 osób wzrosła aż o 6,2%.

W 1996 r. liczba aktywnych przedsiębiorstw średniej wielkości wzrosła o 6,6%, a rok później nawet o 8,1%, po czym w latach 1998–1999 zwiększała się już w nieco niższym tempie wynoszącym ponad 4%. W 2000 r. liczba średnich firm utrzymała się praktycznie na poziomie z roku poprzedniego. W 2001 r. zmniejszyła się ona o 5,7% i ponownie, lecz nieco wolniej, bo o 2,5% w roku 2002. W 2003 r., po trzyletnim okresie spadku, liczba przedsiębiorstw średniej wielkości wzrosła o 1,9%, a w sektorze prywatnym, po dwuletnim spadku, o 2,9%.

Natomiast liczba firm dużych wzrastała stosunkowo nieznacznie jedynie w latach 1997–1998 (odpowiednio o 2,3% i 1,1%). W 1999 r. zmniejszyła się ona bardzo istotnie, bo o ponad 8%. W 2000 r. liczba aktywnych firm dużych zmniejszyła się stosunkowo niewiele, bo tylko o 3,5%, po czym w roku 2001 spadła znów bardzo wyraźnie, bo aż o 8,6%. Ta prawidłowość (po roku szybkiego spadku umiar-

⁷ Udział przedsiębiorstw małych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych wynosi ponad 99% i dlatego tempo zmian liczby firm małych i liczby firm ogółem są w praktyce jednakowe. Firmy małe w tym punkcie to jednostki zatrudniające 0–50 osób w latach 1996–1998 i 0–49 osób od roku 1999. Porównując tempo zmian liczby przedsiębiorstw aktywnych w okresie przed rokiem 1999 i później nie ma możliwości rozpatrywania kategorii firm najmniejszych, ponieważ GUS do roku 1998 określał firmy najmniejsze jako jednostki zatrudniające 0–5 osób, a później 0–9 osób.

Tablica 4. Tempo zmian liczby przedsiębiorstw aktywnych w latach 1996–2003
(rok poprzedni = 100%)

Lata	Przedsiębiorstwa aktywne ogółem oraz firmy małe*		Przedsiębiorstwa średnie**		Przedsiębiorstwa duże***	
	ogółem	sektor prywatny	ogółem	sektor prywatny	ogółem	sektor prywatny
1996	117,8	118,0	106,6	110,0	100,6	109,0
1997	118,2	118,3	108,1	111,4	102,3	134,6
1998	109,0	109,0	104,3	106,0	101,1	103,6
1999	102,0	102,1	104,4	106,9	91,9	101,2
2000	97,1	97,1	99,7	101,0	96,5	98,9
2001	93,9	93,9	94,3	94,8	91,4	93,4
2002	104,7	104,7	97,5	98,1	97,0	99,9
2003	98,5	98,5	101,9	102,9	97,9	100,7

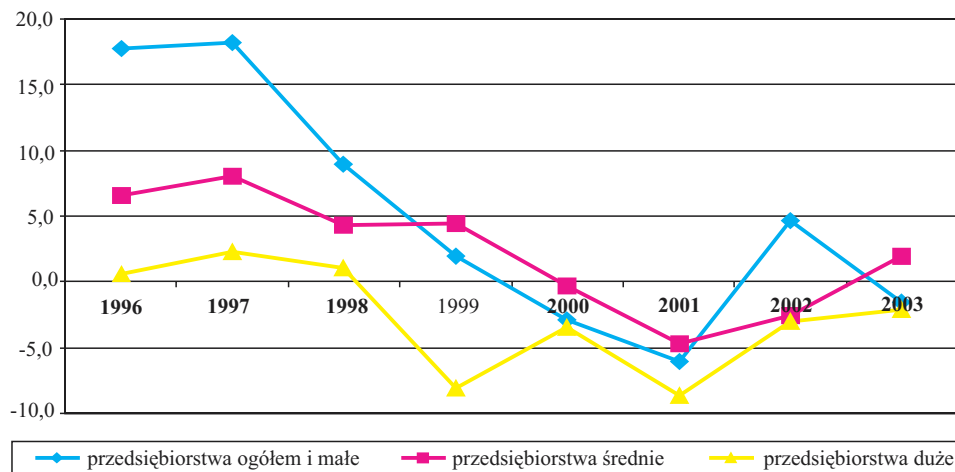
* W latach 1996–1998 do 50 zatrudnionych osób, od roku 1999 do 49 zatrudnionych.

** W latach 1996–1998 od 51 do 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 od 50 do 249 zatrudnionych.

*** W latach 1996–1998 powyżej 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 powyżej 249 zatrudnionych.

gowany spadek w roku następnym) obserwowana była także w roku 2002, kiedy to liczba dużych aktywnych przedsiębiorstw zmniejszyła się o 3%, a więc podobnie jak w roku 2000, natomiast znacznie wolniej niż w latach 1999 i 2001. Spadek obserwowany w 2003 r. był jeszcze słabszy niż rok wcześniej, gdyż wyniósł 2,1%. Za spadek ten odpowiedzialny jest wyłącznie sektor publiczny, ponieważ w sektorze prywatnym liczba dużych firm wzrosła minimalnie o 0,7%, po raz pierwszy od 1999 roku.

Wykres 1. Dynamika liczby przedsiębiorstw aktywnych w latach 1996–2003 (rok poprzedni = 100%)



Pracujący w sektorze MSP

Liczba i udział pracujących w MSP na koniec 2003 roku

Według stanu na 31 grudnia 2003 r. w gospodarce narodowej (oprócz *Rolnictwa i leśnictwa* oraz *Rybołówstwa i rybactwa*) pracowało 10 158 tys. osób (por. tablica 4 w Załączniku), w tym 6 941,2 tys. (68,3%) w podmiotach zatrudniających do 249 osób. Część tych podmiotów to tzw. jednostki budżetowe zgrupowane najliczniej w trzech sekcjach gospodarki: *Administracji publicznej, Edukacji* oraz *Ochronie zdrowia*, czyli w tzw. sektorze z przewagą usług nierynkowych (usług interesu publicznego). We wspomnianych trzech sekcjach pracowało w 2003 r. 2 217,4 tys. osób, co stanowiło 21,8% wszystkich pracujących w gospodarce, lecz w tym tylko 188,9 tys. w przedsiębiorstwach prywatnych i 180,6 tys. w prywatnych MSP. Pracujący w prywatnych firmach sektora z przewagą usług nierynkowych stanowili jedynie 2,8% ogółu pracowników przedsiębiorstw prywatnych w gospodarce i 3,4% pracujących w prywatnych MSP.

W sektorze rynkowym⁸, czyli w dziesięciu sekcjach gospodarki poza *Rolnictwem i leśnictwem, Rybołówstwem i rybactwem, Administracją publiczną, Edukacją i Ochroną zdrowia*, pracowało na koniec 2003 r. około 7 940,6 tys. osób, z tego około 2 628 tys. w firmach najmniejszych (33% ogółu), 1 354 tys. (17,1%) w przedsiębiorstwach małych, około 1 531 tys. (19,3%) w przedsiębiorstwach średniej wielkości i 2 427,7 tys. (30,6%) w firmach dużych (por. tablica 5). Rok 2003 był już szóstym z kolei rokiem spadku liczby pracujących w sektorze rynkowym. Między końcem lat 2000 i 2001 wspomniana liczba zmniejszyła się o ponad 431 tys. osób, a więc silniej niż między końcem lat 1999 a 2000, kiedy to spadła o około 346 tys. W 2002 r. liczba pracujących w sektorze rynkowym zmniejszyła się tylko o 20,4 tys. osób. Był to więc rok najniższego spadku, ponieważ w 2003 r. w sektorze rynkowym ubyło czterokrotnie więcej, bo 81,1 tys. miejsc pracy.

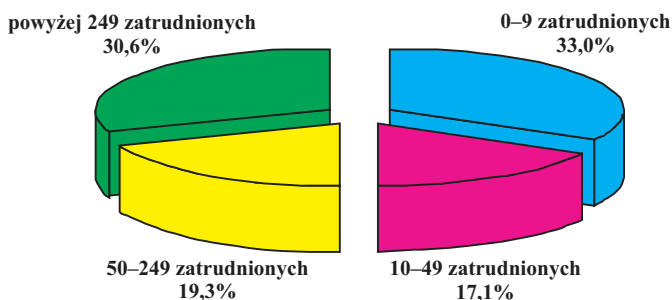
W 2003 r. liczbę pracujących zwiększyły nieznacznie, bo o około 3,1 tys., jedynie firmy zatrudniające 10–49 osób. Natomiast we wszystkich pozostałych grupach przedsiębiorstw według wielkości liczba pracujących zmalała, najwięcej w grupie firm mikro (0–9 zatrudnionych), bo o ponad 43,5 tys. osób oraz w grupie firm dużych o ponad 31,1 tys. Za spadek zatrudnienia w grupie firm dużych, ale także średnich, odpowiedzialny był jednak wyłącznie sektor publiczny, ponieważ zatrudnienie w średnich i dużych przedsiębiorstwach prywatnych wzrosło między końcem lat 2002 i 2003 odpowiednio o około 14 tys. oraz 23,7 tys. osób. Spadek liczby pracujących w firmach najmniejszych (0–9 zatrudnionych) był zaś konsekwencją zmniejszenia się liczby przedsiębiorstw w tej grupie.

⁸ Sektor rynkowy tworzą sekcje PKD: *Górnictwo i kopalnictwo, Przetwórstwo przemysłowe, Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę, Budownictwo, Handel i naprawy, Hotele i restauracje, Transport, gospodarka magazynowa i łączność, Pośrednictwo finansowe, Obsługa nieruchomości i firm; nauka oraz Pozostała działalność usługowa komunalna, socjalna i indywidualna.*

Tablica 5. Pracujący w sektorze rynkowym gospodarki według stanu na koniec lat 1999–2003 oraz udziały pracujących w przedsiębiorstwach według grup wielkości

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003
	w osobach				
Sektor rynkowy ogółem	8 819 028	8 473 370	8 042 062	8 021 713	7 940 637
z tego: liczba zatrudnionych 0–9	2 782 890	2 702 557	2 485 881	2 671 504	2 627 952
liczba zatrudnionych 10–49	1 319 709	1 280 249	1 414 100	1 350 871	1 353 953
liczba zatrudnionych 50–249	1 688 729	1 682 164	1 581 082	1 537 486	1 531 030
liczba zatrudnionych pow. 249	3 027 700	2 808 400	2 560 999	2 461 852	2 427 702
	ogółem = 100%				
Sektor rynkowy ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
z tego: liczba zatrudnionych 0–9	31,5	31,9	30,9	33,3	33,0
liczba zatrudnionych 10–49	15,0	15,1	17,6	16,8	17,1
liczba zatrudnionych 50–249	19,1	19,9	19,7	19,2	19,3
liczba zatrudnionych pow. 249	34,4	33,1	31,8	30,7	30,6

Wykres 2. Struktura pracujących w sektorze rynkowym według stanu na koniec 2003 roku (w %)



Tempo zmian liczby pracujących w 2003 roku

W latach 1996–1997 obserwowany był wzrost liczby pracujących w sektorze rynkowym gospodarki o około 2% i 3%, jednak później liczba pracujących zaczęła systematycznie maleć i to w coraz bardziej rosnącym tempie (por. tablica 6). W 1998 r. tempo tego spadku było jeszcze nieznaczne (0,4%), lecz w roku następnym osiągnęło już wielkość 2,1%, a w latach 2000–2001 odpowiednio 3,9% oraz 5,1%. Do roku 1999, pracowników zwalnianych w dużych przedsiębiorstwach, gdzie zatrudnienie zmniejszało się systematycznie od początku okresu transformacji, przejmowały częściowo firmy małe i średnie. Sytuacja zmieniła się zdecydowanie na

Tablica 6. Tempo zmian liczby pracujących w sektorze rynkowym według stanu na koniec lat 1995–2003 (rok poprzedni = 100%)

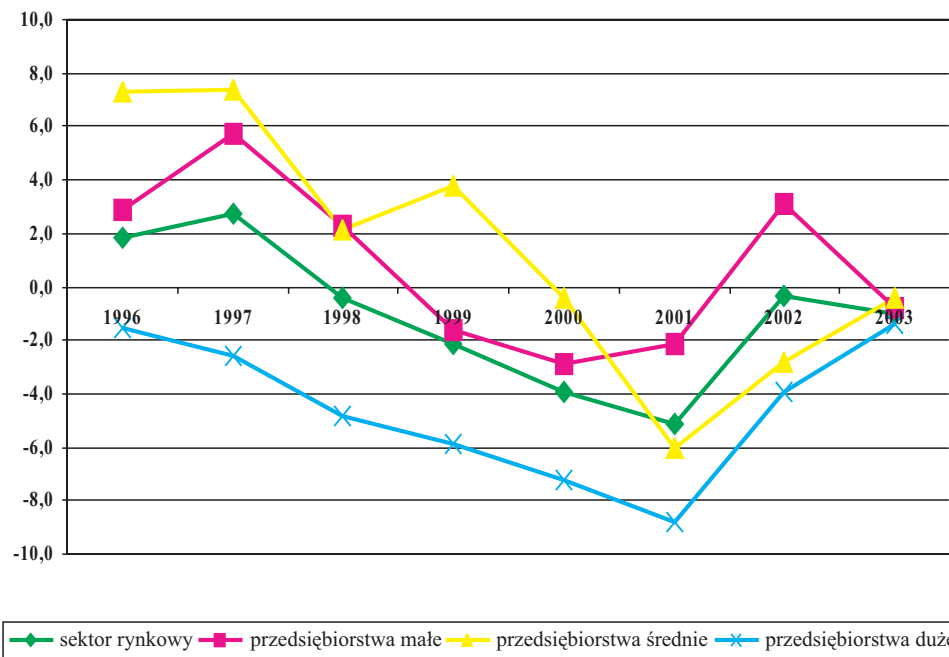
Lata	Sektor rynkowy ogółem		Przedsiębiorstwa małe*		Przedsiębiorstwa średnie**		Przedsiębiorstwa duże***	
	ogółem	sektor prywatny	ogółem	sektor prywatny	ogółem	sektor prywatny	ogółem	sektor prywatny
1995	100,7	105,7	101,9	102,0	107,6	114,2	97,0	113,7
1996	101,8	106,8	102,9	103,2	107,3	113,1	98,5	115,3
1997	102,7	114,8	105,7	106,7	107,4	112,3	97,4	148,1
1998	99,6	103,5	102,3	103,2	102,1	105,7	95,2	102,4
1999	97,9	100,7	98,4	98,5	103,8	105,7	94,1	102,4
2000	96,1	98,5	97,1	97,1	99,6	101,6	92,8	99,5
2001	94,9	97,3	97,9	97,9	94,0	94,7	91,2	98,3
2002	99,7	100,6	103,1	102,5	97,2	97,4	96,1	98,4
2003	99,0	99,8	99,0	98,6	99,6	101,1	98,6	101,6

* W latach 1995–1998 do 50 zatrudnionych osób, od roku 1999 do 49 zatrudnionych.

** W latach 1995–1998 od 51 do 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 od 50 do 249 zatrudnionych.

*** W latach 1995–1998 powyżej 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 powyżej 249 zatrudnionych.

Wykres 3. Dynamika liczby pracujących według stanu na koniec lat 1996–2003 (rok poprzedni = 100%)



niekorzyść w roku 1999, od którego począwszy również przedsiębiorstwa małe, a od 2000 r. także średnie zaczęły wykazywać spadki liczby pracujących (małe w 2000 r. – spadek o 2,9%, a w 2001 r. o 2,1%; średnie – odpowiednio o 0,4% oraz o 6%).

Ta coraz szybsza tendencja spadkowa została powstrzymana w 2002 r., kiedy to liczba pracujących w sektorze rynkowym zmniejszyła się tylko o 0,3%. Liczba pracujących w firmach średniej wielkości spadła o 2,8%, a w dużych o 3,9%, czyli w obu przypadkach wolniej niż rok wcześniej. Wzrosła natomiast o 3,1% liczba pracujących w małych przedsiębiorstwach, przy czym w małych firmach zatrudniających ponad 9 osób zmniejszyła się o 4,5%, a w przedsiębiorstwach najmniejszych zwiększyła się o 7,5%.

W 2003 r. liczba pracujących w sektorze rynkowym spadła o 1% w porównaniu z końcem roku poprzedniego. Spowodowane to było przede wszystkim spadkiem zatrudnienia w sektorze publicznym ogółem o 4,4% (najsilniej w: *Budownictwie*, *Handlu* oraz *Przetwórstwie przemysłowym*). Liczba pracujących w przedsiębiorstwach prywatnych ogółem zmniejszyła się natomiast bardzo niewiele, bo o 0,2%, przy czym w firmach zatrudniających do 9 osób spadek ten był najgłębszy, gdyż osiągnął 1,7%, w małych (10–49 zatrudnionych) wyniósł 0,7%, podczas gdy w prywatnych średnich i dużych zatrudnienie wzrosło odpowiednio o 1,1% i 1,6%, do czego w pierwszym rzędzie przyczyniła się korzystna sytuacja w sekcjach *Przetwórstwo przemysłowe* oraz *Handel i naprawy* gdzie zatrudnienie wzrosło równocześnie w przedsiębiorstwach średnich i dużych.

Pracujący w szarej strefie gospodarki⁹

Według szacunków GUS, przeciętna liczba pracujących w szarej strefie wyniosła w 2003 r. około 432 tys. osób i była praktycznie taka sama jak rok wcześniej (por. tablica 7). W porównaniu z 1999 r. obserwowana w 2003 r. liczba osób pracujących nielegalnie zwiększyła się o 64 tys. (o 17%), przy czym wzrost ograniczył się głównie do trzech sekcji: *Przetwórstwa przemysłowego*, gdzie szara strefa powiększyła się o 6 tys. osób (o 10,7%), *Budownictwa* – gdzie zwiększyła się o 16 tys. osób (o 20%) oraz *Handlu i napraw* – wzrost o 36 tys. osób (o 17,8%). W przypadku *Przetwórstwa przemysłowego* liczba osób pracujących w szarej strefie rosła stopniowo w całym okresie 2003 r., natomiast w *Budownictwie* zwiększyła się skokowo w 2000 r., a w sekcji *Handel i naprawy* największy skok był obserwowany w 2002 r. Jednak mimo tego wzrostu liczby nielegalnych pracowników w kilku sekcjach należałoby stwierdzić, że pogarszanie się koniunktury gospodarczej od roku 2000 nie spowodowało bardziej radykalnego przeniesienia przez przedsiębiorców ich działalności do szarej strefy gospodarczej.

⁹ Szacunek liczby osób pracujących w szarej strefie przeprowadzony został na podstawie publikowanej w *Rocznikach Statystycznych* informacji GUS na temat przeciętnej liczby pracujących z uwzględnieniem szarej strefy i bez szarej strefy.

Tablica 7. Pracujący w szarej strefie według sekcji gospodarki w latach 1999–2003 (w tys. osób)

Sekcje gospodarki	1999	2000	2001	2002	2003
Ogółem	368	389	399	429	432
w tym: Przetwórstwo przemysłowe	56	58	60	61	62
Budownictwo	80	92	93	95	96
Handel i naprawy	202	201	209	237	238
Hotele i restauracje	6	6	7	7	7
Transport i łączność	12	14	14	14	14
Obsługa nieruchomości i firm	8	10	10	9	9
Pozostała działalność usługowa	2	4	2	2	2

Pracownicy zatrudnieni nielegalnie stanowili w 2003 r. aż 16,7% przeciętnej łącznej liczby pracujących zarówno legalnie, jak i nielegalnie w małych przedsiębiorstwach¹⁰ budowlanych. Inaczej mówiąc, w małych przedsiębiorstwach budowlanych był zatrudniany nielegalnie dokładnie co szósty pracownik. Analogiczny wskaźnik udziału wynosił w przypadku sekcji *Handel i naprawy* 12,7%, a w *Przetwórstwie przemysłowym* 6,5%. W pozostałych sekcjach, gdzie szara strefa była obecna, udział zatrudnionych nielegalnie w ogólnej liczbie pracujących w małych przedsiębiorstwach nie przekraczał poziomu 5%, a we wszystkich rozpatrywanych sekcjach łącznie był równy 8,8%, czyli podobnie jak w roku 2002 (8,7%), a nieco więcej niż w latach 1999–2001, kiedy to osiągnął wielkość odpowiednio: 7,8%, 8,4% oraz 8,1%.

Udział MSP w tworzeniu PKB i wartości dodanej brutto ogółem

Wartość produktu krajowego brutto (PKB) wynosiła w 2002 r. 781 112,4 mln zł, a w 2003 r. 816 080,6 mln zł (por. tablica 8). Licząc w cenach stałych, wartość PKB wzrosła między rokiem 2002 i 2003 o 3,8%.

Udział MSP w tworzeniu produktu krajowego brutto¹¹ wyniósł w 2003 r. 47%, z tego przedsiębiorstw najmniejszych – 31,7%, małych przedsiębiorstw – 7,5%,

¹⁰ Analizując wielkość i znaczenie szarej strefy w poszczególnych dziedzinach gospodarki przyjmuje się, że zjawisko nielegalnego zatrudniania pracowników występuje głównie w grupie małych przedsiębiorstw zatrudniających 0–49 osób. Również istniejące potencjalnie całe przedsiębiorstwa funkcjonujące bez wymaganej rejestracji nie mogą mieć dużych rozmiarów.

¹¹ Mówiąc bardzo ogólnie, PKB jest sumą wartości dodanej brutto oraz kwoty podatków pośrednich (w tym VAT) i ceł, które wpłynęły do budżetu w danym roku, pomniejszoną o wielkość dotacji. Kwoty podatków i ceł, których udział w PKB w roku 2003 wyniósł 13,1% (por. tablica 8), nie dzieli się między sekcje gospodarki ani między przedsiębiorstwa różnej wielkości (nie ma technicznej możliwości przeprowadzenia takich szacunków). Dlatego jako udział MSP w PKB przyjmuje się relację wartości dodanej brutto wytworzonej przez MSP do ogólnej wartości PKB. W 2003 r. przedsiębiorstwa: najmniejsze, małe, średnie i duże wytworzyły ogółem 68,2% PKB. Łącznie z 13,1-procentowym udziałem podatków i ceł, daje to 81,3% PKB. Pozostałe 18,7% PKB wytworzyły przedsiębiorstwa z zakresu rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa oraz indy-

Tablica 8. Struktura PKB w latach 2002–2003

Wyszczególnienie	2002	2003
	w mln zł	
PKB	781 112,4	816 080,6
z tego: cła i podatki pośrednie minus dotacje	98 251,7	106 914,9
wartość dodana brutto ogółem	682 860,7	709 165,7
w tym: wartość dodana brutto bez sekcji A i B	661 531,8	687 941,3
w tym: przedsiębiorstwa	535 317,4	557 285,5
z tego: liczba zatrudnionych 0–9 osób	257 889,7	258 308,4
liczba zatrudnionych 10–49 osób	62 492,8	61 739,8
liczba zatrudnionych 50–249 osób	57 601,9	64 165,1
liczba zatrudnionych pow. 249 osób	157 333,0	173 072,2
	PKB = 100%	
PKB	100,0	100,0
z tego: cła i podatki pośrednie minus dotacje	12,6	13,1
wartość dodana brutto	87,4	86,9
w tym: wartość dodana brutto bez sekcji A i B	84,7	84,3
w tym: przedsiębiorstwa	68,6	68,2
z tego: liczba zatrudnionych 0–9 osób	33,0	31,7
liczba zatrudnionych 10–49 osób	8,0	7,5
liczba zatrudnionych 50–249 osób	7,4	7,8
liczba zatrudnionych pow. 249 osób	20,2	21,2
Udział MSP w tworzeniu PKB	48,4	47,0
Udział MSP w tworzeniu wartości dodanej brutto ogółem	55,4	54,2

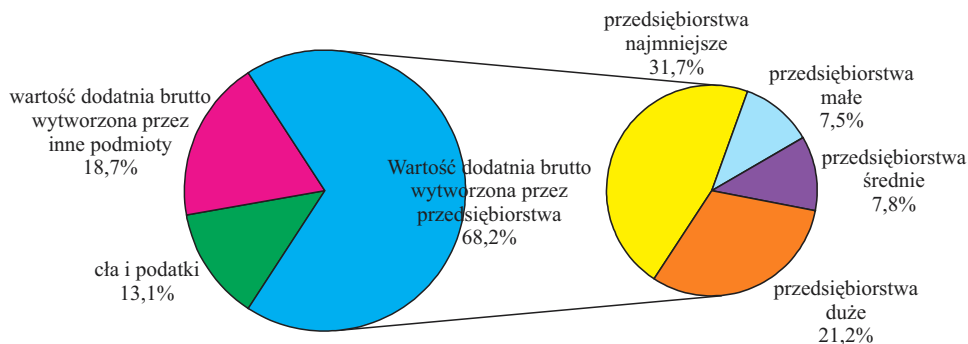
a średnich – 7,8%. Wielkości te uwzględniają wartość dodaną wytworzoną przez pracujących i MSP działające w tzw. szarej strefie gospodarczej. Analogiczny wskaźnik udziału MSP obliczony dla 2002 r. miał wartość 48,4% (firmy najmniejsze – udział 33%, małe firmy udział 8% i średnie 7,4%). Między rokiem 2002 a 2003 udział MSP w tworzeniu PKB zmniejszył się więc dość poważnie, bo o 1,4 punktu procentowego.

Udział MSP w tworzeniu wartości dodanej brutto ogółem¹² zmniejszył z 55,4% w 2002 r. do 54,2% w 2003 r., czyli o 1,2 punktu procentowego, a więc nieco mniej niż udział MSP w PKB.

widualne gospodarstwa rolne (czyli sekcje o symbolach A i B), a także: jednostki i zakłady budżetowe, gospodarstwa pomocnicze zakładów budżetowych, środki specjalne i fundusze celowe oraz różnego rodzaju organizacje społeczne, polityczne i wyznaniowe.

¹² Wartość dodana brutto ogółem wynosiła w 2003 r. 709 165,7 mln zł (por. tablica 8).

Wykres 4. Struktura PKB w 2003 roku



W latach 1999–2002 udział MSP w tworzeniu PKB utrzymywał się na stałym poziomie około 48,5%. Jednakże we wspomnianym okresie udziały poszczególnych grup przedsiębiorstw według wielkości wchodzących w skład MSP wykazywały różne tendencje zmian. O ile udział firm najmniejszych systematycznie rósł, to udział małych przedsiębiorstw zmniejszył się w 2002 r., a średnich malał przez cały okres 1999–2002 w coraz silniejszym tempie, czego przyczyną był zarówno bezwzględny spadek wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach sektora publicznego średniej wielkości jak i w średnich prywatnych (głównie w *Budownictwie*).

W 2003 r. opisane powyżej tendencje uległy dość radykalnym zmianom. Wprawdzie udział małych firm w tworzeniu PKB zmniejszył się o 0,5 punktu procentowego, podobnie jak rok wcześniej, to udział firm najmniejszych spadł dość istotnie (o 1,3 punktu) w porównaniu z rokiem 2002 po raz pierwszy od wielu lat. Wzrósł natomiast udział firm średniej wielkości (o 0,4 punktu) również po raz pierwszy od wielu lat. Wszystko to zdaje się więc wskazywać, że w procesie przezwyciężania recesji, zapoczątkowanym w 2003 r., najlepsze wyniki osiągnęły duże przedsiębiorstwa, o czym świadczy spadek łącznego udziału MSP w PKB, a następnie firmy średnie. Natomiast najmniejsze nie weszły jeszcze na ścieżkę rozwoju.

Sytuacja finansowa MSP

Przychody przedsiębiorstw różnej wielkości ze sprzedaży produktów, towarów i usług

W 2003 r. przychody przedsiębiorstw ogółem ze sprzedaży produktów towarów i materiałów (bez *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa* oraz *Administracji publicznej*) osiągnęły wielkość 1 816 185,9 mln zł (por. tablica 5 w Załączniku). Udział mikroprzedsiębiorstw w tej ogólnej kwocie wyniósł 27% i był mniejszy aż o 2,4 punktu procentowego niż rok wcześniej (por. tablica 4.1 w tekście poniżej). Udział małych przedsiębiorstw wzrósł o 0,8 punktu i wyniósł 14,2%,

a średnich zwiększył się o 1 punkt procentowy do 21,4%. Ze względu na niewielki wzrost przychodów firm najmniejszych, MSP łącznie zmniejszyły swój udział w przychodach przedsiębiorstw ogółem o 0,6 punktu do poziomu 62,6%. Po raz ostatni MSP zwiększyły swój udział w przychodach przedsiębiorstw ogółem w 2000 r. Wynosił on wtedy 64,2%.

Tablica 9. Dynamika przychodów przedsiębiorstw według grup wielkości w latach 1999–2003 (rok poprzedni = 100%)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003
Ogółem	120,1	114,6	99,6	103,6	109,8
z tego: liczba zatrudnionych 0–9	.	123,9	98,6	103,7	100,6
liczba zatrudnionych 10–49	.	103,0	99,6	101,5	116,5
liczba zatrudnionych 50–249	123,3	113,0	99,4	101,6	115,6
liczba zatrudnionych pow. 249	111,0	113,4	100,6	105,4	111,6
w tym sektor prywatny	125,2	116,4	102,9	104,2	110,4
z tego: liczba zatrudnionych 0–9	.	123,8	98,7	103,7	100,6
liczba zatrudnionych 10–49	.	102,6	99,7	100,5	116,9
liczba zatrudnionych 50–249	124,5	113,9	98,9	103,0	115,2
liczba zatrudnionych pow. 249	120,3	118,7	114,5	107,7	115,0

Przychody przedsiębiorstw ogółem były w roku 2003 wyższe niż w roku 2002 o 9,8% (por. tablica 9). W sektorze publicznym tempo tego wzrostu było niższe (6,6%) niż w prywatnym (10,4%). Tempo wzrostu przychodów w roku 2003, aczkolwiek wyznaczone na podstawie wielkości wyrażonych w cenach bieżących, jest zbliżone do realnego tempa wzrostu przychodów ze względu na umiarkowany wzrost cen w okresie ostatnich kilku lat. Wysokość tempa wzrostu przychodów ogółem w 2003 r. zasadniczo odbiegała od tempa obserwowanego w latach 2001–2002, co oznacza, że w 2003 r. gospodarka zdecydowanie wkroczyła w okres ożywienia. Ożywienie to nie dotyczyło sektora firm najmniejszych zatrudniających do 9 osób, gdzie przychody utrzymały się praktycznie na poziomie z 2002 r., podczas gdy w firmach małych, średnich i dużych wzrosły one o 15–17%.

Dochody przedsiębiorstw będących własnością osób fizycznych i zatrudniających do 9 osób

Liczba przedsiębiorstw będących własnością osób fizycznych i zatrudniających do 9 osób wynosiła w 2003 r. 1 580 668 jednostek, co stanowiło 92,5% ogólnej liczby przedsiębiorstw aktywnych na koniec tego roku. Ich przychody osiągnęły w 2003 r. wielkość 336 044,2 mln zł, a więc stanowiły 18,5% przychodów wszystkich firm poza *Rolnictwem i leśnictwem, Rybołówstwem i rybactwem* oraz *Administracją publiczną*.

Tablica 10. Dochody (przychody minus koszty) w przeliczeniu na zakład osoby fizycznej zatrudniającej do 9 osób w latach 1999–2003

Sekcje gospodarki	1999	2000	2001	2002	2003
	dochody w przeliczeniu na zakład (w tys. zł)				
Ogółem	24,1	26,4	28,4	25,7	23,6
w tym: Przetwórstwo przemysłowe	27,2	28,4	33,7	31,2	31,8
Budownictwo	26,6	31,9	34,4	32,3	33,4
Handel i naprawy	26,6	27,0	27,3	25,2	24,6
Hotele i restauracje	14,3	11,4	13,1	11,9	11,4
Transport i łączność	19,5	21,8	27,3	26,7	27,9
Pośrednictwo finansowe	15,1	26,3	33,7	22,5	-39,9
Obsługa nieruchomości i firm	30,5	33,5	32,7	28,3	28,2
Pozostała działalność usługowa	10,6	15,2	16,0	11,1	10,7

Dochody (przychody minus koszty) w przeliczeniu na zakład osoby fizycznej zatrudniającej do 9 osób zmniejszyły się o z 25,7 tys. zł w 2002 r. do 23,6 tys. zł w 2003 r. (por. tablica 10). Spowodowane to było do pewnego stopnia bezprecedensową sytuacją istniejącą w sekcji *Pośrednictwo finansowe*, gdzie wspomniane dochody w 2003 r. miały wartość ujemną (koszty były tam wyższe niż przychody). Jednak nawet pomijawszy sekcję *Pośrednictwo finansowe*, dochody na zakład we wszystkich pozostałych sekcjach łącznie wyniosły w 2002 r. 25,9 tys. zł, natomiast w 2003 r. 25,6 tys. zł, a więc również spadły, aczkolwiek skala tego spadku była już wyraźnie niższa.

Analizując zmiany wielkości dochodów w przeliczeniu na najmniejsze przedsiębiorstwo w okresie 1999–2003, można wyraźnie wyróżnić trzy podokresy. W pierwszym do roku 2001, dochody zakładów osób fizycznych generalnie rosły, lecz dokonano się to kosztem wyraźnego spadku liczby zakładów. Inaczej mówiąc, niektóre zakłady zwiększyły swoje dochody, ale poprzez wyeliminowanie z rynku swoich konkurentów. W 2002 r. liczba najmniejszych przedsiębiorstw wzrosła we wszystkich sekcjach, ale również we wszystkich sekcjach bez wyjątku zmniejszyły się dochody przypadające na jeden zakład. Natomiast w 2003 r. sytuacja najmniejszych firm wyraźnie ustabilizowała się. Liczba przedsiębiorstw w niektórych sekcjach spadła, lecz spadki te były stosunkowo niewielkie w porównaniu z okresem 2000–2001 (dla roku 1999 nie dysponujemy danymi na temat dynamiki liczby zakładów osób fizycznych ani dynamiki ich dochodów). Z drugiej strony również dochody w przeliczeniu na zakład nie zmieniły się w sposób bardziej istotny z wyjątkiem *Pośrednictwa finansowego*, o czym już była mowa wcześniej.

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób

Na koniec 2003 r. liczba przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób wynosiła 41 839 jednostek, których przychody były równe 1 305 536,3 mln zł. Przedsiębiorstwa te stanowiły wprawdzie tylko niewielką część, bo 2,4% ogólnej liczby wszystkich firm aktywnych, lecz ich przychody obejmowały aż 71,9% ogólnej wartości przychodów przedsiębiorstw poza *Rolnictwem i leśnictwem, Rybołówstwem i rybactwem oraz Administracją publiczną*.

Rentowność obrotu brutto i netto

Rentowność obrotu brutto w przedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób wynosiła w 1999 r. 1,4%, po czym w 2000 r. nieco wzrosła do 1,7%, a następnie w roku 2001 obniżyła się niemal trzykrotnie do wielkości 0,6% (por. tablica 4.4 w tekście opracowania). Do tego spadku przyczyniły się w pierwszej kolejności przedsiębiorstwa sektora publicznego, gdzie rentowność obrotu brutto obniżyła się z 1,1% w 2000 r. do -1,1% w roku 2001. Rentowność obrotu brutto w prywatnych przedsiębiorstwach zaczęła się jednak także zmniejszać systematycznie pod koniec lat 90. Wynosiła ona 2,7% w 1998 r. i spadła do 2,1% w roku 1999 oraz 1,9% w 2000 r., a następnie do 1,1% w roku 2001.

W roku 2002 rentowność obrotu brutto w przedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób była równa 0,6%, a więc utrzymała się na poziomie z roku poprzedniego. Rentowność brutto w firmach zaliczanych do sektora publicznego spadła o kolejne 0,6 punktu procentowego do poziomu -1,7%, natomiast w firmach prywatnych wzrosła nieznacznie z 1,1% w 2001 r. do 1,2%.

W 2003 r. rentowność obrotu brutto w przedsiębiorstwach ogółem zwiększyła się skokowo o 2,4 punktu procentowego i osiągnęła wielkość 3%, z tego w sektorze publicznym wzrosła do 4%, a w prywatnym do 2,8%. Wzrost rentowności w sektorze publicznym miał najprawdopodobniej po części incydentalny charakter, gdyż spowodowany był m.in. osiągnięciem nienormalnie wysokiej rentowności w dwóch sekcjach: *Górnictwie i kopalnictwie* (23,3%, w małych firmach zaliczanych do tej sekcji nawet 62,1%) oraz *Obsłudze nieruchomości i firm; nauce* (19,4%, w małych 41,9%). Przyczyną mógł być tu wzrost cen węgla na rynkach światowych, w wyniku czego rentowność dużych firm z sekcji *Górnictwo i kopalnictwo* zwiększyła się z -2,3% w roku 2002 do 10,4% w roku 2003.

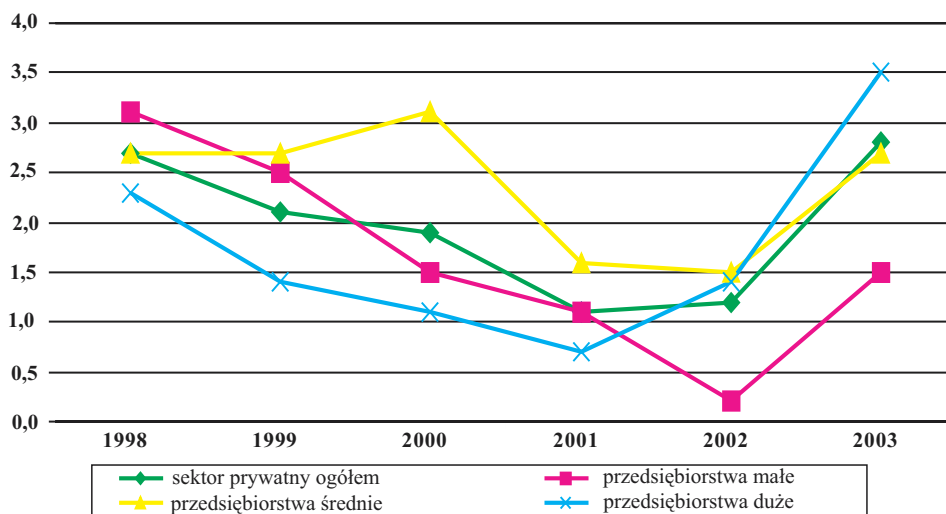
Ożywienie gospodarcze, zapoczątkowane w 2003 r. po okresie recesji, przyczyniło się do wzrostu rentowności we wszystkich grupach prywatnych przedsiębiorstw zarówno małych, średnich jak i dużych. Rentowność obrotu brutto poprawiły najbardziej firmy duże, gdzie wspomniany wskaźnik wzrósł między rokiem 2002 a 2003 z 1,4% do 3,5%. W pozostałych dwóch grupach przedsiębiorstw według wielkości, rentowność brutto wzrosła o podobną ilość punktów procentowych, w małych z 0,2% do 1,5%, a w średnich z 1,5% do 2,7%. Tak więc w 2003 r.

prywatne przedsiębiorstwa średnie oddały firmom dużym prymat pod względem rentowności, który utrzymywały w latach 1999–2002.

Tablica 11. Rentowność obrotu brutto i netto przedsiębiorstw różnej wielkości w latach 1999–2003

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003
	rentowność obrotu brutto (w %)				
Ogółem	1,4	1,7	0,6	0,6	3,0
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	2,3	1,3	1,0	0,0	3,8
liczba zatrudnionych 50–249	2,6	3,2	1,4	1,3	2,5
liczba zatrudnionych pow. 249	0,4	1,0	0,1	0,4	3,0
w tym sektor prywatny	2,1	1,9	1,1	1,2	2,8
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	2,5	1,5	1,1	0,2	1,5
liczba zatrudnionych 50–249	2,7	3,1	1,6	1,5	2,7
liczba zatrudnionych pow. 249	1,4	1,1	0,7	1,4	3,5
	rentowność obrotu netto (w %)				
Ogółem	0,1	0,5	-0,3	-0,2	2,0
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	1,1	0,5	0,2	-0,7	3,2
liczba zatrudnionych 50–249	1,2	1,7	0,5	0,5	1,5
liczba zatrudnionych pow. 249	-0,8	-0,1	-0,8	-0,5	1,8
w tym sektor prywatny	0,9	0,8	0,2	0,4	1,8
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	1,3	0,7	0,4	-0,4	0,9
liczba zatrudnionych 50–249	1,4	1,7	0,7	0,7	1,7
liczba zatrudnionych pow. 249	0,1	0,1	-0,2	0,5	2,2

Wykres 5. Rentowność obrotu brutto prywatnych przedsiębiorstw różnej wielkości w latach 1998–2003 (w %)



Między rokiem 2002 a 2003 rentowność obrotu netto wszystkich przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób wzrosła minimalnie z -0,2% do 2% (por. tablica 11). Podobnie jak w przypadku rentowności obrotu brutto, wzrost wystąpił we wszystkich grupach przedsiębiorstw według wielkości. W sektorze publicznym rentowność obrotu netto zwiększyła się skokowo aż o 5,4 punktu procentowego z -2,5% do 2,9%, jednak przyczyniło się do tego głównie osiągnięcie nienormalnie wysokiej rentowności netto przez firmy małe z sekcji *Górnictwo i kopalnictwo* oraz *Obsługa nieruchomości i firm; nauka*, o czym już była mowa na początku tego punktu. W sektorze prywatnym rentowność obrotu netto wzrosła z 0,4% do 1,8%, przy czym w małych firmach prywatnych zwiększyła się ona z -0,4% do 0,9%, w średnich z 0,7% do 1,7%, a w dużych z 0,5% do 2,2%.

Płynność finansowa pierwszego i drugiego stopnia

Między rokiem 1999 a 2002 wartość wskaźników płynności finansowej pierwszego i drugiego stopnia obliczona dla wszystkich przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób wahała się odpowiednio od 16,7% do 18,8% i od 73% do 74,2% (por. tablica 12). Wartości wspomnianych wskaźników zmieniały się więc w bardzo wąskich przedziałach, a ponadto były relatywnie niskie (ekonomiści zajmujący się oceną sytuacji finansowej przedsię-

Tablica 12. Płynność finansowa pierwszego i drugiego stopnia w przedsiębiorstwach różnej wielkości w latach 1999–2003

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003
	płynność finansowa pierwszego stopnia (w %)				
Ogółem	18,1	16,7	18,8	18,7	23,9
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	23,1	18,8	18,6	23,3	21,0
liczba zatrudnionych 50–249	19,8	20,2	23,0	19,6	22,7
liczba zatrudnionych pow. 249	15,6	14,3	16,7	16,9	25,8
w tym sektor prywatny	17,2	15,0	17,5	18,2	21,3
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	21,4	17,6	17,6	23,1	21,0
liczba zatrudnionych 50–249	16,3	15,1	19,5	18,2	21,4
liczba zatrudnionych pow. 249	15,6	13,4	16,0	15,9	21,3
	płynność finansowa drugiego stopnia (w %)				
Ogółem	74,2	73,4	74,0	73,0	83,2
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	81,0	79,0	76,5	77,5	74,8
liczba zatrudnionych 50–249	80,9	82,0	82,6	81,4	87,4
liczba zatrudnionych pow. 249	68,5	67,2	68,6	67,4	84,3
w tym sektor prywatny	77,7	76,3	76,3	76,8	82,3
z tego: liczba zatrudnionych 10–49	80,5	79,4	77,1	79,2	76,8
liczba zatrudnionych 50–249	79,7	77,7	79,8	81,7	86,5
liczba zatrudnionych pow. 249	74,5	73,5	73,1	72,2	82,2

biorstw utrzymują, że wartość wskaźnika płynności drugiego stopnia powinna w normalnych warunkach oscylować wokół 100%). Oznacza to, że generalnie przedsiębiorstwa miały trudności z utrzymaniem płynności finansowej, a w dodatku ich sytuacja finansowa nie poprawiała się w całym okresie 1999–2002.

Bardziej istotna zmiana sytuacji przedsiębiorstw pod względem płynności finansowej wystąpiła dopiero w 2003 r., o czym świadczy skokowy wzrost wskaźnika płynności pierwszego stopnia z 18,7% w roku 2002 do 23,9%, a wskaźnika płynności drugiego stopnia z 73% do 83,2%. Poprawa płynności miała miejsce w obu sektorach. W sektorze publicznym była nawet o wiele bardziej radykalna niż w prywatnym. Wskaźnik płynności finansowej pierwszego stopnia wzrósł w sektorze publicznym z 20,3% na koniec 2002 r. do 35,1% na koniec 2003 r., a wskaźnik płynności drugiego stopnia odpowiednio z 62,1% do 86,8%. Jedną z podstawowych przyczyn poprawy płynności firm sektora publicznego był niewątpliwie wzrost cen węgla, stali i surowców na rynkach światowych, w wyniku czego np. płynność finansowa pierwszego stopnia w dużych firmach sektora publicznego zaliczanych do sekcji *Górnictwo i kopalnictwo* zwiększyła się między końcem lat 2002 i 2003 z 5,6% do 27,5%, a wskaźnik płynności drugiego stopnia z 18,9% do 70,3%.

Poprawa płynności finansowej przedsiębiorstw prywatnych była wolniejsza, lecz również zauważalna. Wartość wskaźnika płynności finansowej pierwszego stopnia w sektorze prywatnym wzrosła między końcem lat 2002 i 2003 z 18,2% do 21,3%, a płynności drugiego stopnia z 76,8% do 82,3%. Trzeba jednak podkreślić, że płynność małych prywatnych przedsiębiorstw zatrudniających 10–49 osób nie poprawiła się we wspomnianym okresie, a pogorszyła. Płynność firm średniej wielkości poprawiła się stosunkowo niewiele (wzrost wartości wskaźnika płynności pierwszego stopnia z 18,2% do 21,4%, a drugiego stopnia z 81,7% do 86,5%). Jedynie płynność dużych prywatnych przedsiębiorstw wzrosła w sposób znaczący (pierwszego stopnia z 15,9% do 21,3%, a drugiego z 72,2% do 82,2%).

Inwestycje MSP

Tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw różnej wielkości w cenach stałych

W 2003 r. nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw (z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa* oraz *Rybołówstwa i rybactwa*) były równe 74 316,2 mln zł, z tego w sektorze publicznym 16 755,3 mln zł, a w prywatnym 57 560,9 mln zł (por. odpowiednio tablice 6 i 7 w Załączniku). Licząc w cenach stałych¹³, nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw ogółem zwiększyły się w roku 2003 o 1,8% w porównaniu

¹³ Szacunek dynamiki nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w cenach stałych przeprowadzony został przez autora niniejszego opracowania na podstawie publikowanych przez GUS indeksów cen dla wyróżnionych czterech grup nakładów (nakłady na: budynki i budowle, maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia, środki transportowe oraz pozostałe nakłady).

z rokiem poprzednim, z tego w sektorze publicznym spadły o 4,7%, a w prywatnym wzrosły o 3,8% (por. tablica 13).

Tablica 13. Dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w latach 1996–2003

Wyszczególnienie	rok poprzedni = 100% (ceny stałe)							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ogółem	119,8	124,2	119,3	109,1	101,6	87,2	77,4	101,8
sektor publiczny	111,8	99,1	104,0	97,5	88,0	73,0	85,0	95,3
sektor prywatny	128,7	148,2	129,1	115,1	107,5	92,3	75,2	103,8
Przedsiębiorstwa małe*	112,8	131,1	115,3	124,4	108,1	89,7	70,2	104,7
sektor publiczny	133,9	157,9	137,3	96,0	121,3	60,0	91,0	95,3
sektor prywatny	112,0	129,9	114,1	126,3	107,4	91,5	69,3	105,1
Przedsiębiorstwa średnie**	143,7	147,2	139,1	106,8	108,5	76,8	70,1	107,5
sektor publiczny	125,9	112,2	109,1	124,7	102,8	97,6	75,3	116,0
sektor prywatny	147,7	153,8	143,2	105,0	109,2	74,3	69,3	106,0
Przedsiębiorstwa duże***	117,4	116,0	114,6	104,0	95,7	90,7	84,1	98,6
sektor publiczny	110,7	97,2	102,5	95,7	85,1	71,1	86,1	92,6
sektor prywatny	139,8	165,9	133,2	114,0	106,3	106,4	83,0	101,9

* W latach 1996–1998 do 50 zatrudnionych osób, od roku 1999 do 49 zatrudnionych.

** W latach 1996–1998 od 51 do 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 od 50 do 249 zatrudnionych.

*** W latach 1996–1998 powyżej 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 powyżej 249 zatrudnionych.

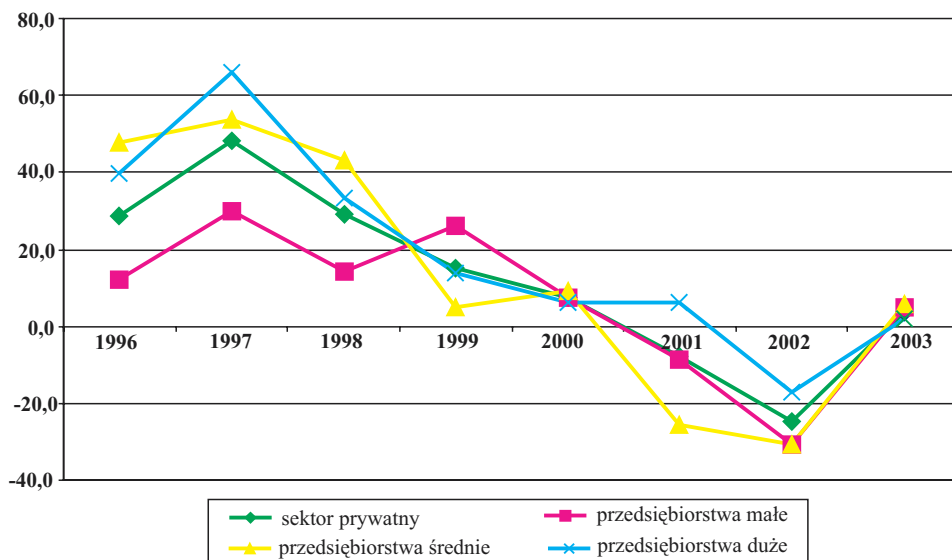
W 1996 r. dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw prywatnych (ceny stałe) wyniosła około 29%, by w szczytowym pod tym względem roku 1997 osiągnąć wielkość ponad 48%. W 1998 r. nakłady przedsiębiorstw prywatnych wzrosły o około 30% i począwszy od 1998 r., aż do roku 2000, wspomniana dynamika zaczęła zmniejszać się corocznie o połowę (w 1999 r. około 15% wzrostu a w 2000 r. około 7,5% wzrostu). Wysoka dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych w latach 90. osiągnięta została głównie dzięki wejściu do naszego kraju inwestorów zagranicznych. W 2001 r. nakłady inwestycyjne prywatnych firm zmniejszyły się o ponad 7,5% w porównaniu z rokiem poprzednim. Spadek ten okazał się jednak stosunkowo niewielki w porównaniu z załamaniem z roku 2002, kiedy to nakłady prywatnych przedsiębiorstw zmniejszyły się o prawie 25%. Wielkość nakładów inwestycyjnych prywatnych firm w 2002 r., liczona w cenach stałych, była tylko nieco wyższa niż odpowiednia wielkość z 1997 r., począwszy od którego nakłady prywatnych przedsiębiorstw wzrastały jeszcze przez trzy kolejne lata. W roku

2003 nakłady inwestycyjne firm prywatnych ogółem wzrosły po dwóch latach spadku, jednak tempo tego wzrostu było niewielkie, gdyż wyniosło tylko 3,8%.

Rok 2002 był jedynym w całym pięcioletnim okresie 1999–2003, kiedy to spadek nakładów inwestycyjnych wykazywały wszystkie bez wyjątku grupy prywatnych przedsiębiorstw według wielkości (por. tablica 14). Charakterystyczne, że w 2002 r. nakłady spadły najwolniej (o 14,7%) w przedsiębiorstwach najmniejszych (0–9 zatrudnionych osób), a przedsiębiorstwa małe (10–49 zatrudnionych) wykazywały spadek najwyższy (aż o 43,7%). Te dwie grupy MSP, mimo iż pod względem wielkości nie różniące się tak bardzo od siebie, a więc potencjalnie mające podobne problemy rozwoju, osiągały w latach 2000–2003 krańcowo odmienne tempa zmian wielkości nakładów inwestycyjnych. W latach 2000 i 2002 firmy najmniejsze osiągnęły najbardziej korzystne tempo zmian wielkości nakładów spośród wszystkich czterech grup przedsiębiorstw według wielkości (najwyższy wzrost lub najniższy spadek), a firmy małe – tempo najmniej korzystne, natomiast w latach 2001 i 2003 sytuacja była odwrotna (w 2001 r. minimalnie wyższe tempo spadku wielkości nakładów niż firmy małe obserwowane było w średnich przedsiębiorstwach). Podstawową przyczyną tego zróżnicowanego tempa zmian wielkości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw najmniejszych i małych były, jak się wydaje, nierównomierne wzrosty i spadki nakładów na budownictwo mieszkaniowe.

Wielkości nakładów dużych przedsiębiorstw ogółem były w okresie 1999–2003 bardziej stabilne niż w pozostałych grupach przedsiębiorstw, aczkolwiek i w tym przypadku obserwowany był poważny spadek nakładów w 2002 r. Spadek ten nie wystąpił we wszystkich sekcjach, gdyż np. w *Przetwórstwie przemysłowym* na-

Wykres 6. Dynamika nakładów inwestycyjnych prywatnych przedsiębiorstw różnej wielkości w latach 1996–2003 (ceny stałe, rok poprzedni = 100%)



klądy dużych prywatnych przedsiębiorstw wzrosły o około 6%. W 2003 r. wzrost nakładów prywatnych dużych firm w *Przetwórstwie przemysłowym* był znacznie większy, gdyż wyniósł aż 19% i w podobnym tempie wzrosły nakłady firm średnich zaliczanych do wspomnianej sekcji. Nie sposób tego nie powiązać z szybkim wzrostem eksportu we wspomnianym okresie, który – zdaniem wielu ekonomistów – jest obecnie podstawowym czynnikiem wzrostu PKB.

Źródła finansowania inwestycji przedsiębiorstw

Wraz ze wzrostem, między rokiem¹⁴ 2002 a 2003, wielkości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw prywatnych zatrudniających powyżej 9 osób zwiększył się udział nakładów finansowanych ze środków własnych z 71,1% do 75,3% (por. tablica 14). Dokonało się to m.in. kosztem udziału nakładów finansowanych z kredytów i pożyczek otrzymanych w bankach krajowych, który zmniejszył się odpowiednio z 12,5% do 11,7%.

W 2002 r. udział środków własnych w wydatkach przeznaczonych na inwestycje wyniósł w małych firmach zatrudniających powyżej 9 osób 69,9%, w nakładach średnich przedsiębiorstwach 77,4%, a w nakładach dużych 68,6%. W roku 2003 udział ten zmalał w przypadku firm małych i średnich do odpowiednio 66,7% oraz 76%, natomiast w dużych przedsiębiorstwach wzrósł poważnie, bo aż o 9,3 punktu procentowego do poziomu 77,9%.

Tablica 14. Struktura nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw prywatnych zatrudniających powyżej 9 osób według źródeł finansowania w latach 2002–2003 (nakłady inwestycyjne ogółem = 100%)

Źródła finansowania	rok	ogółem	l. zatrudn. 10–49	l. zatrudn. 50–249	l. zatrudn. powyżej 249
Środki własne	2002	71,1	69,9	77,4	68,6
	2003	75,3	66,7	76,0	77,9
Środki budżetowe	2002	0,1	0,3	0,3	0,1
	2003	0,3	0,3	0,4	0,2
Kredyty i pożyczki kredytowe	2002	12,5	15,5	13,3	11,3
	2003	11,7	15,9	14,3	9,1
Środki bezpośrednio z zagranicy	2002	8,6	10,5	5,2	9,4
	2003	6,2	12,6	5,0	4,6
w tym: kredyt bankowy	2002	4,5	7,4	2,9	4,4
	2003	4,2	12,0	2,2	2,5
Inne źródła razem	2002	1,9	1,3	2,1	1,9
	2003	2,4	2,6	2,4	2,4
Nakłady nie sfinansowane	2002	5,8	2,5	1,7	8,7
	2003	4,1	1,9	1,8	5,9

¹⁴ GUS nie publikował danych na temat źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw prywatnych przed rokiem 2002.

Zwiększeniu się udziału nakładów finansowanych ze środków własnych towarzyszyło, w przypadku wszystkich przedsiębiorstw prywatnych zatrudniających powyżej 9 osób, zmniejszenie się udziału środków na inwestycje finansowanych dzięki uzyskanym kredytom i pożyczkom. Udział ten wynosił w 2002 r. 12,5% i spadł rok później do 11,7%. Jeżeli chodzi natomiast o przedsiębiorstwa różnej wielkości, to małe firmy zwiększyły nieco udział nakładów finansowanych z kredytów i pożyczek z 15,5% do 15,9%, a średnie z 13,3% do 14,3%, natomiast w dużych przedsiębiorstwach analogiczny udział zmniejszył się z 11,3% do 9,1%. Udział nakładów finansowanych dzięki otrzymanym kredytom i pożyczkom był bardzo niewielki we wszystkich trzech grupach firm prywatnych, lecz zakrawa nieco na paradoks, że najwyższym udziałem wyróżniały się w 2003 r. małe przedsiębiorstwa, o których mówi się, że banki przyznają im kredyty o wiele bardziej niechętnie niż firmom średnim i dużym.

Innowacje przedsiębiorstw przemysłowych¹⁵

Przedsiębiorstwa ponoszące nakłady na innowacje

W 2003 nakłady na innowacje poniosło 3 145 przedsiębiorstw przemysłowych zatrudniających powyżej 49 osób. Z tej liczby 2 218 (70,5%) było firmami średnimi (50–249 zatrudnionych osób), a 927 dużymi. Spośród ogółu średnich przedsiębiorstw 2 102 (94,5%) należało do sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*, a 20 i 96 odpowiednio do sekcji *Górnictwo i kopalnictwo* oraz *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę*. Natomiast spośród dużych innowacyjnych przedsiębiorstw do sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* należało 844 (91% ogółu innowacyjnych firm dużych), do sekcji *Górnictwo i kopalnictwo* 13 jednostek, a do sekcji *Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę* 70 firm. Do sektora publicznego zaliczało się 257 firm średnich i 215 dużych (11,6% ogółu średnich przedsiębiorstw oraz 23,2% dużych), a do prywatnego 1 961 średnich i 712 dużych. Do sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* należało 179 średnich przedsiębiorstw i 145 dużych z sektora publicznego oraz 1 923 średnie i 699 dużych prywatnych firm. Przedsiębiorstwa należące do tej sekcji są podstawową grupą firm innowacyjnych. Tak np. w sektorze prywatnym stanowiły około 98% wszystkich przedsiębiorstw innowacyjnych zarówno średnich, jak i dużych.

Liczba średnich prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych ponoszących nakłady na innowacje rosła nieprzerwanie od roku 1996 (por. tablica 6.1), przy czym w okresie 1997–1998 i w roku 2002 wzrost ten był stosunkowo nieznaczny w porównaniu z pozostałymi latami (np. w 1996 r. o ponad 80% a w 2000 r.

¹⁵ GUS prowadzi regularne badania procesów innowacyjnych tylko w przedsiębiorstwach przemysłowych (badania corocznie przedsiębiorstw średnich i dużych i okresowe – małych firm przemysłowych dokonywane metodą reprezentacyjną).

Tablica 15. Dynamika liczby przedsiębiorstw przemysłowych ponoszących nakłady na innowacje i udział przedsiębiorstw ponoszących nakłady w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych w latach 1995–2003

Rok	Dynamika liczby przedsiębiorstw ponoszących nakłady na innowacje (rok poprzedni = 100%)				Udział przedsiębiorstw ponoszących nakłady na innowacje w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych (w %)			
	sektor publiczny		sektor prywatny		sektor publiczny		sektor prywatny	
	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**
1995	19,4	55,3	11,2	37,9
1996	135,1	109,3	182,4	137,9	27,5	64,7	18,0	46,9
1997	78,0	57,7	100,5	153,4	23,0	56,4	15,8	50,5
1998	93,7	84,0	103,4	103,3	23,0	54,9	15,3	51,0
1999	96,8	96,2	125,2	99,3	21,9	61,2	17,7	51,0
2000	132,1	93,5	149,3	107,0	30,6	66,4	25,9	55,7
2001	109,2	84,6	117,7	98,3	36,0	68,4	31,7	59,7
2002	95,5	87,5	101,9	97,1	36,8	67,3	32,4	56,9
2003	86,8	81,1	107,1	98,2	34,5	63,6	32,9	55,7

* W latach 1996–1998 od 51 do 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 od 50 do 249 zatrudnionych.

** W latach 1996–1998 powyżej 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 powyżej 249 zatrudnionych.

o prawie połowę). W roku 2001 liczba średnich prywatnych firm innowacyjnych wynosiła 1 797 i była większa niż rok wcześniej o 17,7%. W roku 2002 liczba wspomnianych firm wzrosła do 1 831, czyli o 1,9%, a w roku 2003 o 7,1% do 1 961 jednostek. Wartość wskaźnika udziału innowacyjnych prywatnych firm średnich w ogólnej liczbie przemysłowych średnich przedsiębiorstw aktywnych zwiększała się nieprzerwanie od roku 1999. W niektórych latach wzrost ten był bardzo szybki ale głównie dlatego, że zwiększaniu się liczby firm innowacyjnych towarzyszył spadek przedsiębiorstw aktywnych. W 2003 r. wartość wspomnianego wskaźnika wzrosła zaledwie o 0,5 punktu procentowego do 32,9%, ponieważ liczba innowacyjnych prywatnych firm średnich zwiększyła się w niewiele szybszym tempie (o 7,1%) niż liczba wszystkich przemysłowych aktywnych przedsiębiorstw średniej wielkości (o 5,4%).

Liczba innowacyjnych prywatnych przedsiębiorstw dużych wzrosła najsilniej w latach 1996–1997 (w roku 1997 o ponad połowę). W roku 1998 i 2000 zwiększała się stosunkowo umiarkowanie w porównaniu ze wcześniejszym szybkim wzrostem, a od roku 2001 zaczęła stopniowo maleć (w 2003 r. o 1,8% do wielkości 712 jednostek). Spadek liczby innowacyjnych prywatnych dużych firm przemysłowych w latach 2000–2001 związany był z ogólnym spadkiem liczby dużych prywatnych przedsiębiorstw aktywnych. Jednak począwszy od roku 2002 liczba przemysłowych dużych przedsiębiorstw aktywnych zaczęła się ponownie zwiększać, aczkolwiek w tempie bardzo umiarkowanym. Mimo to liczba dużych prywatnych firm

innowacyjnych malała nadal. Dlatego wartość wskaźnika udziału przedsiębiorstw ponoszących nakłady na innowacje w ogólnej liczbie dużych firm aktywnych osiągnęła w 2001 r. maksymalną wielkość wynoszącą 59,7%, a następnie zaczęła się zmniejszać do wielkości 55,7% w 2003 r.

Nakłady na innowacje

W 2003 r. ogólna wartość nakładów na innowacje w przedsiębiorstwach przemysłowych zatrudniających powyżej 9 osób wyniosła 15 511,6 mln zł, z tego 2 801,3 mln zł (18,1% nakładów ogółem) w przedsiębiorstwach średnich i 12 710,3 mln zł w dużych. W sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* wydatkowano 94,3% ogółu nakładów firm średnich ogółem oraz 89,6% nakładów wszystkich dużych przedsiębiorstw przemysłowych. Nakłady firm średniej wielkości należących do sektora publicznego stanowiły 11,5% ogółu nakładów firm średnich, a nakłady dużych firm z sektora publicznego – odpowiednio 12,5% nakładów wszystkich firm dużych. Nakłady w przeliczeniu na średnie przedsiębiorstwo wdrażające innowacje były z sektorze publicznym i prywatnym zbliżone do siebie i wynosiły około 1,3 mln zł, natomiast w przypadku dużych przedsiębiorstw przemysłowych nakłady w sektorze prywatnym (15,6 mln zł) były wyższe ponad dwukrotnie niż odpowiednie nakłady w sektorze publicznym (7,4 mln zł).

Nakłady na innowacje ogółem w średnich firmach prywatnych, po dynamicznym wzroście w roku 1996, a następnie w latach 1998–1999, zaczęły systematycznie maleć począwszy od 2000 r. (por. tablica 16). W roku 2002 spadek ten został

Tablica 16. Dynamika nakładów na innowacje ogółem i nakładów w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wprowadzające innowacje w latach 1996–2003

Rok	Dynamika nakładów na innowacje ogółem (rok poprzedni = 100%)				Dynamika nakładów w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wprowadzające innowacje (rok poprzedni = 100 %)			
	sektor publiczny		sektor prywatny		sektor publiczny		sektor prywatny	
	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**	przedsiębiorstwa średnie*	przedsiębiorstwa duże**
1996	376,4	177,4	429,4	198,5	278,6	162,3	235,4	143,9
1997	68,9	117,2	95,8	192,5	88,4	203,3	95,3	125,5
1998	230,2	82,0	133,7	128,2	245,8	97,7	129,3	124,0
1999	110,6	116,9	168,4	125,4	114,2	121,5	134,5	126,3
2000	84,3	74,9	90,5	80,1	63,8	80,0	60,6	74,8
2001	60,2	55,3	95,5	119,3	55,1	65,3	81,1	121,4
2002	136,5	110,3	99,7	129,1	143,0	126,1	97,8	133,0
2003	99,8	72,0	114,8	121,5	115,0	88,7	107,2	123,7

* W latach 1996–1998 od 51 do 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 od 50 do 249 zatrudnionych.

** W latach 1996–1998 powyżej 250 zatrudnionych osób, od roku 1999 powyżej 249 zatrudnionych.

jednak w praktyce zahamowany, a w 2003 r. nakłady, po trzyletniej przerwie, wzrosły o 14,8%. Były one jednak w 2003 r. nadal niższe o około 3,5% niż w roku 1999.

Natomiast nakłady na innowacje dużych prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych rosły w całym okresie 1996–2003 oprócz roku 2000, kiedy to zmniejszyły się o prawie 20%. Spadek ten został jednak odrobiony z nawiązką w latach 2001–2003 kiedy to nakłady na innowacje dużych prywatnych przedsiębiorstw rosły w rocznym tempie około 20%, a w roku 2002 nawet w tempie około 30%. W 2003 r. nakłady ogółem dużych prywatnych przedsiębiorstw były już o prawie połowę wyższe niż w 1999 r., czyli w roku przed wystąpieniem wspomnianego jednorazowego spadku.

Dynamika nakładów w przeliczeniu na przedsiębiorstwo wdrażające innowacje kształtowała się podobnie jak dynamika nakładów ogółem, z tym że w przypadku średnich firm prywatnych spadki nakładów na przedsiębiorstwo były z reguły głębsze, a wzrosty niższe niż nakładów ogółem. Związane to było z systematycznym wzrostem liczby średnich prywatnych przedsiębiorstw wdrażających innowacje w latach 1996–2003 (por. tablica 15). Natomiast liczba innowacyjnych dużych prywatnych przedsiębiorstw przemysłowych zaczęła zmniejszać się od roku 2001, aczkolwiek stosunkowo wolno. Stąd wielkość nakładów w przeliczeniu na przedsiębiorstwo rosła w latach 2001–2003 szybciej niż nakładów ogółem.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w układzie regionalnym (województkim)

Nowe małe i średnie podmioty zarejestrowane w systemie REGON

W 2003 r. zarejestrowano w całej Polsce 261 322 nowe prywatne małe i średnie podmioty gospodarcze¹⁶, z tego 255 936 podmiotów zatrudniających do 9 osób (97,9% ogółu nowych podmiotów małych i średnich). Właśnie tempo tworzenia tych najmniejszych podmiotów charakteryzuje najlepiej przedsiębiorczość społeczeństwa w różnych latach ale także w poszczególnych regionach kraju. Dlatego obecnie zajmujemy się tą grupą nowo utworzonych podmiotów.

Spadek społecznej przedsiębiorczości, obserwowany w Polsce po roku 1999, dotknął wszystkie bez wyjątku regiony naszego kraju. W 2002 r. liczba nowotworzonych podmiotów zatrudniających do 9 osób zmniejszyła się skokowo we wszystkich województwach od 14,1% (mazowieckie) do 26,6% (podlaskie), ale spadek, chociaż o wiele bardziej łagodny, był obserwowany także w roku 2003. Między rokiem 1999 (pierwszym rokiem, od którego począwszy istnieją obecne województwa), a 2003 liczba rejestrowanych w REGON nowych prywatnych podmiotów

¹⁶ Część z tych podmiotów nie była przedsiębiorstwami (np. nowo tworzone wspólnoty mieszkaniowe).

Tablica 17. Prywatne podmioty gospodarcze zatrudniające do 9 osób utworzone w roku 1999 oraz w latach 2002–2003 według województw

Województwa	Liczba podmiotów			Polska ogółem = 100%			2003	
	1999	2002	2003	1999	2002	2003	rok 2002 =100%	rok 1999 =100%
Polska ogółem	368 354	266 680	255 936	100,0	100,0	100,0	96,0	69,5
Dolnośląskie	31 050	21 940	20 795	8,4	8,2	8,1	94,8	67,0
Kujawsko-pomorskie	19 087	13 925	13 219	5,2	5,2	5,2	94,9	69,3
Lubelskie	17 188	13 053	12 566	4,7	4,9	4,9	96,3	73,1
Lubuskie	10 628	7 372	7 204	2,9	2,8	2,8	97,7	67,8
Łódzkie	25 434	19 146	19 350	6,9	7,2	7,6	101,1	76,1
Małopolskie	29 105	20 424	19 923	7,9	7,7	7,8	97,5	68,5
Mazowieckie	52 675	40 199	38 839	14,2	15,1	15,2	96,6	73,7
Opolskie	9 031	5 646	5 156	2,5	2,1	2,0	91,3	57,1
Podkarpackie	14 652	10 233	10 069	4,0	3,8	3,9	98,4	68,7
Podlaskie	10 299	6 749	6 655	2,8	2,5	2,6	98,6	64,6
Pomorskie	24 650	17 927	17 385	6,7	6,7	6,8	97,0	70,5
Śląskie	45 534	32 776	31 334	11,8	12,3	12,2	95,6	72,0
Świętokrzyskie	10 595	8 020	7 395	2,9	3,0	2,9	92,2	69,8
Warmińsko-mazurskie	12 982	9 591	9 239	3,5	3,6	3,6	96,3	71,2
Wielkopolskie	34 158	24 769	22 666	9,3	9,3	8,9	91,5	66,4
Zachodniopomorskie	23 286	14 910	14 141	6,3	5,6	5,5	94,8	60,7

gospodarczych zatrudniających do 9 osób zmniejszyła się najbardziej w województwach: opolskim (o 43,9%), zachodniopomorskim (o 39,3%), podlaskim (o 35,3%), wielkopolskim (o 33,6%) i dolnośląskim (o 33%). Najwolniej zaś spadła w łódzkim (o 23,9%), które było jedynym regionem gdzie liczba nowoutworzonych podmiotów wzrosła w 2003 r. w porównaniu z rokiem 2002. Do grupy województw o najniższym spadku liczby nowych podmiotów zatrudniających do 9 osób zaliczały się także: mazowieckie (spadek o 26,3%), lubelskie (o 26,9%), śląskie (o 28%) oraz warmińsko-mazurskie (o 28,8%).

Przedsiębiorstwa aktywne

W 2002 roku, mimo rekordowego spadku liczby nowotworzonych podmiotów gospodarczych zatrudniających do 9 osób, liczba aktywnych MSP (oba sektory publiczny i prywatny) wzrosła w 14 województwach oprócz kujawsko-pomorskiego i podkarpackiego. Jak więc widać, spadek liczby nowotworzonych podmiotów nie przełożył się automatycznie na spadek liczby aktywnych MSP m.in. chyba również dlatego, że w 2002 r., który był już kolejnym rokiem niesprzyjającym drobnej przedsiębiorczości, nie próbowały zakładać nowych firm osoby oceniające nisko szanse ich przetrwania i przyszłego rozwoju.

Tablica 18. Aktywne przedsiębiorstwa w roku 2003 według województw

Województwa	Liczba przedsiębiorstw aktywnych		Rok 2002 = 100%		Rok 1999 = 100%	
	Ogółem	w tym MSP	Ogółem i MSP	Duże przedsiębiorstwa	Ogółem i MSP	Duże przedsiębiorstwa
Polska ogółem	1 709 542	1 706 877	98,5	97,9	94,0	83,7
Dolnośląskie	134 248	134 021	94,3	102,3	90,0	85,7
Kujawsko-pomorskie	83 132	82 998	105,0	93,1	88,3	79,8
Lubelskie	71 914	71 825	96,1	91,8	97,4	69,0
Lubuskie	44 031	43 967	97,4	94,1	84,5	71,9
Łódzkie	119 985	119 841	94,3	92,9	90,8	73,8
Małopolskie	147 873	147 664	100,7	96,8	93,1	86,7
Mazowieckie	270 291	269 749	105,1	100,9	103,3	98,0
Opolskie	36 715	36 654	91,4	100,0	87,4	74,4
Podkarpackie	67 425	67 288	103,8	93,8	90,7	74,9
Podlaskie	43 995	43 936	107,9	96,7	103,5	79,7
Pomorskie	110 071	109 941	97,8	92,9	95,1	81,8
Śląskie	217 858	217 467	100,0	95,4	93,6	80,3
Świętokrzyskie	47 598	47 528	97,0	101,4	93,4	82,4
Warmińsko-mazurskie	51 143	51 079	88,7	97,0	88,2	77,1
Wielkopolskie	167 362	167 087	91,6	106,6	92,9	94,5
Zachodniopomorskie	95 901	95 832	99,0	94,5	95,5	69,0

W 2003 r. liczba aktywnych MSP zwiększyła się w pięciu województwach, zmniejszyła się w dziesięciu, a w jednym (śląskie) utrzymała się praktycznie na poziomie z roku poprzedniego. Województwami, gdzie liczba aktywnych MSP zwiększyła się, były: podlaskie (o 7,9%), mazowieckie (o 5,1%), kujawsko-pomorskie (o 5%), podkarpackie (o 3,8%) oraz małopolskie (o 0,7%). Na czele województw o najszybszym wzroście liczby MSP znalazło się w 2003 r. podlaskie. Z kolei województwami, gdzie w 2003 r. liczba aktywnych MSP zmalała najbardziej, były: opolskie (o 8,6%), wielkopolskie (o 8,4%), dolnośląskie i łódzkie (o 5,7%) oraz lubelskie (o 3,9%).

Między rokiem 1999 a 2003 liczba aktywnych MSP zwiększyła się tylko w dwóch województwach: mazowieckim o 3,3% oraz podlaskim o 3,5%. I tylko w tych dwóch województwach zwiększyła się liczba MSP przypadających na 1000 mieszkańców: w mazowieckim z 51,5 w 1999 r. do 52,5 w 2003 r., a w podlaskim odpowiednio z 34,7 do 36,5. Na pierwszym miejscu w kraju pod względem liczby MSP w przeliczeniu na 1000 mieszkańców pozostawało w 2003 r. nadal województwo zachodniopomorskie (56,5) mimo dość znacznego spadku liczby MSP w okresie 1999–2003. Stawkę zaś zamykało w 2003 r. województwo podkarpackie (32,1 MSP na 1000 mieszkańców), które w okresie 1999–2003 zostało wyprzedzone przez

lubelskie, gdzie liczba MSP w przeliczeniu na 1000 mieszkańców zmalała najmniej, bo z 33 w 1999 r. do 32,8 cztery lata później.

Pracujący w MSP

W 2003 r. pracujący w MSP stanowili prawie 70% ogólnej liczby pracowników sektora rynkowego (oba sektory – publiczny i prywatny), a dokładnie 1/3 ogółu pracujących znalazła zatrudnienie w sektorze najmniejszych firm (por. tablica 19).

Tablica 19. Pracujący w sektorze rynkowym według województw, stan na koniec grudnia 2003 r.

Województwa	Pracujący w osobach		Struktura pracujących w województwach według wielkości przedsiębiorstw (w %)				
	Ogółem	w tym MSP	Ogółem	w tym MSP	z tego o liczbie zatrudnionych osób:		
					do 9	10–49	50–249
Polska ogółem	7 940 637	5 512 935	100,0	69,4	33,0	17,1	19,3
Dolnośląskie	607 446	415 431	100,0	68,4	35,1	14,7	18,6
Kujawsko-pomorskie	377 166	287 839	100,0	76,3	36,7	16,6	23,0
Lubelskie	283 580	221 954	100,0	78,3	39,4	17,7	21,2
Lubuskie	171 846	138 469	100,0	80,6	37,6	19,1	23,9
Łódzkie	500 009	392 193	100,0	78,4	38,7	18,6	21,1
Małopolskie	624 968	447 287	100,0	71,6	35,5	16,7	19,4
Mazowieckie	1 703 191	937 258	100,0	55,0	24,7	15,0	15,3
Opolskie	167 669	125 695	100,0	75,0	36,1	17,7	21,2
Podkarpackie	328 903	229 050	100,0	69,6	32,0	16,3	21,3
Podlaskie	170 126	133 423	100,0	78,4	38,9	18,2	21,3
Pomorskie	431 608	337 628	100,0	78,2	37,7	19,7	20,8
Śląskie	1 102 101	715 517	100,0	64,9	30,5	16,0	18,4
Świętokrzyskie	195 910	151 932	100,0	77,6	41,1	16,2	20,3
Warmińsko-mazurskie	215 043	169 559	100,0	78,8	33,1	22,1	23,6
Wielkopolskie	762 243	564 157	100,0	74,0	32,5	20,6	20,9
Zachodniopomorskie	298 828	245 543	100,0	82,2	44,5	18,1	19,6

W 2003 r. liczba pracujących zmalała praktycznie we wszystkich województwach (por. tablica 20). Również praktycznie we wszystkich województwach zmniejszyła się liczba pracujących w MSP, najbardziej w śląskim (o 7,4%), a następnie w zachodniopomorskim (o 6,8%) oraz opolskim (o 5,5%) i dolnośląskim (o 5,1%). Główną tego przyczyną była redukcja liczby pracujących w firmach najmniejszych zatrudniających do 9 osób. Natomiast liczba pracujących w małych przedsiębiorstwach (10–49 zatrudnionych osób) wzrosła w większości województw

lub zmniejszyła się dość umiarkowanie z wyjątkiem śląskiego, gdzie spadła o 8,3%. W przypadku firm średniej wielkości liczba pracujących zwiększyła się tylko w 5 województwach, lecz za to spadki w województwach pozostałych były na ogół mniejsze niż w małych przedsiębiorstwach z terenu odpowiednich województw.

Tablica 20. Dynamika liczby pracujący w 2003 r. według województw

Województwa	Rok 2002 = 100%					Rok 1999 = 100%				
	Ogółem	w tym MSP				Ogółem	w tym MSP			
		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych osób:				ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych osób:		
			do 9	10–49	50–249			do 9	10–49	50–249
Polska ogółem	99,0	99,2	98,4	100,2	99,6	90,0	95,2	94,4	102,6	90,7
Dolnośląskie	97,5	94,9	90,8	99,9	99,4	89,5	91,8	92,3	100,6	85,0
Kujawsko-pomorskie	96,4	95,2	91,8	99,4	98,0	89,7	98,5	108,7	93,3	88,8
Lubelskie	95,2	95,9	91,8	103,1	98,5	87,3	101,4	106,7	107,4	89,0
Lubuskie	95,3	95,7	89,3	101,8	102,3	79,6	86,6	78,9	98,6	92,0
Łódzkie	95,4	96,6	93,0	102,2	99,0	87,9	95,7	94,9	100,0	93,8
Małopolskie	97,0	97,1	91,4	106,2	101,0	91,9	95,3	91,1	108,4	93,5
Mazowieckie	109,1	121,0	168,8	97,9	98,6	99,7	97,6	98,1	103,1	91,9
Opolskie	96,3	94,5	89,0	101,0	99,6	84,3	92,1	94,4	96,4	85,3
Podkarpackie	97,7	98,0	92,0	105,4	102,7	88,5	99,4	93,2	108,0	103,4
Podlaskie	98,1	97,6	90,7	106,5	104,6	92,2	100,1	101,8	104,4	93,8
Pomorskie	96,8	96,4	91,6	104,0	98,9	86,9	91,6	87,4	103,3	89,7
Śląskie	95,2	92,6	89,8	91,7	98,7	86,0	94,4	95,4	97,5	90,5
Świętokrzyskie	95,7	96,7	93,0	105,8	98,1	85,5	100,6	109,2	101,0	86,7
Warmińsko-mazurskie	98,4	97,5	92,7	101,7	100,8	82,9	87,1	75,6	113,6	86,6
Wielkopolskie	99,2	96,9	90,9	103,6	101,0	91,8	97,8	92,5	113,5	93,3
Zachodnio-pomorskie	93,4	93,2	89,5	97,9	98,1	80,8	88,0	92,0	87,7	80,6

Dane z tablicy 20 dotyczące dynamiki liczby pracujących w okresie 1999–2003 wskazują, że do szybkiego spadku liczby miejsc pracy we wspomnianym czteroleciu, a tym samym do wzrostu bezrobocia, przyczyniły się w pierwszej kolejności duże przedsiębiorstwa (dynamika liczby pracujących ogółem jest w przypadku wszystkich województw, oprócz mazowieckiego¹⁷ niższa niż dynamika liczby

¹⁷ Dane na temat liczby pracujących (także dane na temat wielkości przychodów i nakładów inwestycyjnych, które omówimy później) zbierane były tzw. metodą przedsiębiorstw, polegającą na tym, że wszyscy pracujący, także ci pracujący w przedsiębiorstwach z zakładami na terenie różnych województw, przypisani są do województw, gdzie zlokalizowane są siedziby dyrekcji przedsiębiorstw. Stosunkowo znaczna liczba dyrekcji takich dużych wielozakładowych przedsiębiorstw zlokalizowana jest w Warszawie, co powoduje, że dane na temat liczby pracujących w wojewódz-

pracujących w MSP). Jednakże w 2003 roku spadek zatrudnienia w firmach dużych był już relatywnie niewielki, natomiast głównym problemem stał się spadek liczby pracujących w firmach najmniejszych. Inaczej mówiąc, o ile za wzrost bezrobocia w Polsce na przestrzeni ostatnich czterech lat odpowiedzialne są głównie firmy duże, to ze względu na sytuację najmniejszych przedsiębiorstw nie udaje się obecnie rozwiązać tego problemu (w początkowych latach okresu transformacji firmy najmniejsze przejęły znaczną część osób zwolnionych z pracy w dużych przedsiębiorstwach). Niekorzystna sytuacja najmniejszych przedsiębiorstw występuje w pierwszej kolejności w tych województwach, w których są one zdecydowanie głównym pracodawcą, np. województwo zachodniopomorskie, gdzie aż 44,5% osób (mowa tu o tzw. sektorze rynkowym) pracowało w 2003 r. w najmniejszych przedsiębiorstwach (por. tablica 19).

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów

W 2003 r. przychody MSP ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów stanowiły w skali całego kraju 62,6% przychodów wszystkich przedsiębiorstw (oba sektory publiczny i prywatny z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa* oraz *Rybołówstwa i rybactwa*), a w poszczególnych województwach od 76,6% (zachodniopomorskie) do 50,4% (mazowieckie). Udział przychodów firm najmniejszych wynosił zaś w Polsce ogółem 27%, a w województwach wahał się od 37,9% do 18,4%. W niektórych województwach jak: zachodniopomorskie, lubelskie, lubuskie, łódzkie i podlaskie, firmy najmniejsze były grupą przedsiębiorstw o najwyższych przychodach, natomiast w opolskim i pomorskim przychody firm najmniejszych i dużych były praktycznie równe co do bezwzględnej wielkości. We wspomnianych województwach kondycja firm najmniejszych rzutuje więc bezpośrednio na sytuację całego regionu.

W 2003 r. przychody MSP ogółem wzrosły w zdecydowanej większości województw oprócz pomorskiego i warmińsko-mazurskiego, gdzie ten spadek był jednak relatywnie niewielki (por. tablica 21). Wzrost przychodów we wszystkich województwach odnotowały małe przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 osób, podobnie jak firmy średnie (liczba zatrudnionych 50–249 osób). Natomiast przychody firm najmniejszych spadły aż w 7 województwach od 0,5% (lubuskie) do 15,2% (warmińsko-mazurskie). Jedynie w kujawsko-pomorskim wzrost przychodów firm najmniejszych był w 2003 r. najwyższy spośród wszystkich grup firm według wielkości łącznie z dużymi. W podlaskim firmy najmniejsze wyprzedziły pod względem tempa wzrostu przychodów przedsiębiorstwa małe i duże, a w świętokrzyskim średnie i duże. Jednakże generalnie, najmniejsze firmy były w 2003 r.

twie mazowieckim są zawyżone w porównaniu ze stanem faktycznym, a po drugie, rozwój tych wielozakładowych firm nie poprawia statystyki zatrudnienia w województwach, gdzie powstają nowe lub rozbudowane są istniejące zakłady wspomnianych firm, lecz w województwie mazowieckim.

Tablica 21. Dynamika przychodów w 2003 r. według województw

Województwa	Rok 2002 = 100%					Rok 1999 = 100%					
	Ogółem	w tym MSP				Ogółem	w tym MSP				
		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych osób:				ogółem	ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych osób:		
			do 9	10–49	50–249				do 9	10–49	50–249
Polska ogółem	109,8	108,8	100,6	116,5	115,6	130,0	127,5	127,4	121,3	132,0	
Dolnośląskie	112,0	110,4	105,3	111,1	117,9	129,1	120,8	126,0	114,4	118,3	
Kujawsko-pomorskie	113,7	114,0	116,2	115,3	110,7	123,3	124,5	121,1	121,1	131,2	
Lubelskie	108,4	106,8	105,1	106,8	110,2	130,8	139,2	154,9	124,5	128,2	
Lubuskie	103,0	104,0	99,5	106,9	109,6	114,0	115,6	108,5	127,4	118,7	
Łódzkie	109,1	109,8	108,9	112,3	109,4	122,5	120,8	115,8	120,4	129,8	
Małopolskie	111,7	111,4	107,7	116,5	113,4	127,6	120,1	107,2	128,6	138,0	
Mazowieckie	111,7	112,2	101,2	126,7	116,4	137,7	133,2	132,9	122,5	139,7	
Opolskie	102,8	100,2	90,0	107,2	116,3	117,6	112,0	121,6	107,9	101,7	
Podkarpackie	106,7	104,0	92,4	117,7	113,4	131,1	136,8	135,5	129,0	144,8	
Podlaskie	115,5	118,7	119,6	116,0	119,9	144,2	154,6	170,5	144,4	142,1	
Pomorskie	102,0	99,9	88,3	111,7	113,4	118,1	111,0	105,0	100,8	133,4	
Śląskie	112,4	113,8	104,8	116,9	125,4	130,3	138,5	142,3	135,1	136,2	
Świętokrzyskie	111,6	112,9	114,5	120,4	108,1	133,8	146,5	151,1	114,6	161,6	
Warmińsko-mazurskie	100,9	98,9	84,8	118,5	112,9	120,9	122,3	122,2	134,0	114,1	
Wielkopolskie	107,5	100,8	88,0	111,3	114,1	135,5	128,2	136,8	112,2	129,0	
Zachodniopomorskie	104,8	104,1	96,0	112,9	114,4	106,8	106,5	115,3	106,1	92,8	

grupą przedsiębiorstw odnotowującą w skali wojewódzkiej stosunkowo niewiele sukcesów, co już można było zresztą wywnioskować na podstawie danych dotyczących zatrudnienia.

W całym okresie 1999–2003 przedsiębiorstwa najmniejsze osiągnęły pod względem tempa wzrostu przychodów wyniki nie gorsze niż pozostałe grupy firm. Zdecydował jednak o tym głównie rok 2000, w którym przychody najmniejszych przedsiębiorstw zwiększały się w tempie nieporównanie wyższym niż przychody innych grup MSP (najmniejsze – wzrost przychodów ogółem o 23,9%, małe o 3%, średnie – wzrost o 13%), a także wyższym niż duże przedsiębiorstwa (wzrost o około 13%). Szybszy wzrost przychodów firm małych dokonał się, z niewielkimi wyjątkami kilku województw, głównie w 2003 r. po trzech latach umiarkowanego spadku bądź niewielkiego przyrostu. Natomiast przedsiębiorstwa średnie miały w większości województw dwa korzystne lata: 2000 i 2003, dlatego pod względem tempa wzrostu przychodów w okresie 1999–2003 wyprzedziły, podobnie jak najmniejsze, pozostałe grupy MSP w siedmiu województwach, podczas gdy małe tylko w dwóch.

Nakłady inwestycyjne

Pod względem wzrostu nakładów inwestycyjnych MSP w 2003 r., w stosunku do roku poprzedniego, sytuacja poszczególnych województw była bardzo zróżnicowana. Nakłady we wszystkich trzech grupach MSP wzrosły jedynie w czterech województwach: opolskim, podkarpackim, śląskim i wielkopolskim. W małopolskim, podlaskim, warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim wzrosły nakłady w firmach małych i średnich, a zmalały w najmniejszych. W dolnośląskim i kujawsko-pomorskim nakłady inwestycyjne zwiększyły się w przedsiębiorstwach najmniejszych i średnich, a zmniejszyły się w małych. W łódzkim nakłady zwiększyły się tylko w grupie firm najmniejszych, w mazowieckim tylko w małych, a w lubelskim i lubuskim tylko w średnich. I wreszcie w pomorskim i świętokrzyskim nakłady zmniejszyły się we wszystkich trzech grupach MSP. Nakłady najmniejszych przedsiębiorstw zmniejszyły się więc w dziewięciu województwach, małych – w sześciu, a średnich – w czterech województwach. Należy podkreślić, że aczkolwiek nakłady w małych przedsiębiorstwach zwiększyły się w skali całego kraju szybciej (o 13,2%) niż w średnich (o 8,6%), to liczba województw, gdzie nakłady małych

Tablica 22. Dynamika nakładów inwestycyjnych MSP w 2003 r. według województw

Województwa	Rok 2002 = 100%					Rok 1999 = 100%					
	Ogółem	w tym MSP				Ogółem	w tym MSP				
		ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych osób:				ogółem	ogółem	z tego o liczbie zatrudnionych osób:		
			do 9	10–49	50–249				do 9	10–49	50–249
Polska ogółem	102,9	107,0	99,7	113,2	108,6	73,5	71,5	85,0	68,6	66,2	
Dolnośląskie	89,5	88,4	102,1	85,6	78,6	75,8	69,1	98,5	59,1	56,5	
Kujawsko-pomorskie	90,7	119,2	136,0	98,1	115,6	83,9	103,8	141,7	61,6	105,3	
Lubelskie	101,2	98,2	90,3	93,5	109,5	65,0	53,8	49,3	67,3	49,7	
Lubuskie	108,5	100,8	73,6	85,6	146,2	74,3	79,3	96,6	73,5	73,3	
Łódzkie	106,2	102,3	118,0	94,7	97,5	76,2	72,9	95,6	56,1	71,2	
Małopolskie	112,3	114,7	94,8	113,5	141,9	83,2	97,5	122,7	77,8	94,5	
Mazowieckie	98,2	100,4	89,6	115,7	97,8	63,1	56,2	69,7	53,1	52,4	
Opolskie	111,2	142,0	167,9	108,6	134,6	79,0	101,5	153,6	76,2	80,6	
Podkarpackie	111,0	125,4	100,4	112,5	157,9	83,7	79,8	72,6	121,0	73,1	
Podlaskie	112,4	104,8	91,4	106,8	110,5	86,2	88,4	75,0	85,2	98,4	
Pomorskie	97,1	89,5	87,5	83,5	96,6	67,9	69,8	85,8	52,0	79,1	
Śląskie	104,9	132,4	116,3	113,4	153,6	70,8	73,8	59,5	65,7	88,1	
Świętokrzyskie	77,1	65,2	78,2	95,7	52,8	59,2	64,1	129,6	93,8	43,3	
Warmińsko-mazurskie	101,9	102,5	62,2	136,9	121,8	87,9	87,6	64,2	93,5	102,5	
Wielkopolskie	126,5	128,7	123,2	152,0	110,0	96,6	92,0	131,5	132,5	57,3	
Zachodniopomorskie	106,0	101,8	91,8	123,6	102,2	74,2	65,3	69,2	61,7	64,1	

firm zmniejszyły się, była wyższa niż województw, gdzie spadły nakłady przedsiębiorstw średniej wielkości.

Porównując wielkość nakładów inwestycyjnych sprzed recesji (rok 1999) i w pierwszym roku rysującego się ożywienia gospodarczego (2003) widać wyraźnie, że w tym trudnym okresie inwestycje firm najmniejszych spadły najwolniej (o 15%), podczas gdy małych i średnich o około 1/3 (nakłady firm dużych zmniejszyły się o około 1/4). W przypadku firm małych zadecydował o tym rok 2002, kiedy to nakłady spadły o ponad 40%, m.in. z powodu zmniejszenia się tempa budownictwa mieszkaniowego w dużych miastach (np. w mazowieckim nakłady małych firm zmniejszyły się w 2002 r. o prawie 60%). Natomiast nakłady inwestycyjne firm średnich ogółem wzrosły w 2000 r. wolniej, a w 2002 spadły silniej niż nakłady firm najmniejszych, stąd przewaga najmniejszych nad średnimi pod względem dynamiki nakładów w całym okresie 1999–2003.

Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1999–2003¹⁸

Liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

W 2003 r. funkcjonowało w Polsce (poza *Rolnictwem i leśnictwem, Rybołówstwem i rybactwem* oraz *Administracją publiczną*) 6 240 spółek z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniające ponad 9 osób, z tego 3 399 spółek małych (10–49 zatrudnionych osób), 2 076 średnich oraz 765 dużych. Blisko połowa z nich działała w *Przemysle* (3 081), co czwarta spółka była przedsiębiorstwem handlowym (1 584), ponad 10% w *Obsłudze nieruchomości i firm; nauce* (677), a następnie w *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności* (316) i *Budownictwie* (243).

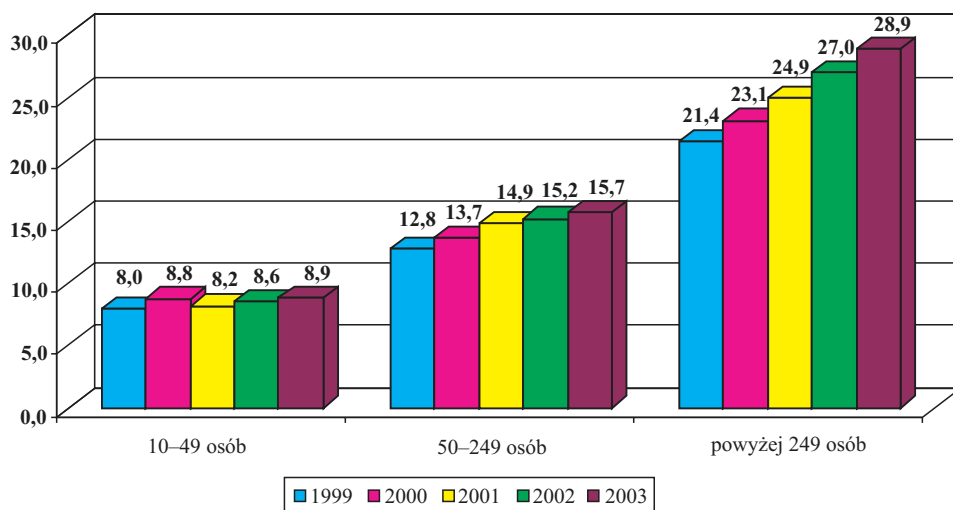
Spółki z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły w 2003 r. 11,3% wszystkich przedsiębiorstw aktywnych zatrudniających powyżej 9 osób i ich udział w porównaniu z rokiem poprzednim wzrósł o 0,4 punktu procentowego. Wzrost ten jest powolny, ale systematyczny. Rola tych spółek wzrastała wraz przejściem do grupy coraz większych firm. Wśród przedsiębiorstw małych było tylko 8,6% firm z kapitałem zagranicznym, wśród średnich – 15,6%, a wśród dużych aż 28,7%. W porównaniu z rokiem 2002 udziały spółek z kapitałem zagranicznym zwiększyły się w każdej z klas wielkości, im większe przedsiębiorstwa tym szybciej rósł wspomniany udział.

W porównaniu z rokiem poprzednim udział liczby spółek z kapitałem zagranicznym wśród wszystkich przedsiębiorstw aktywnych w poszczególnych sekcjach

¹⁸ Dane dotyczące przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zostały zaczerpnięte z publikacji GUS pt.: *Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego* z podaniem roku, którego publikacja dotyczy (1999, 2000, 2001, 2002 i 2003).

praktycznie nie zmienił się. Nadal największą rolę wspomniane spółki odgrywały w *Pośrednictwie finansowym*, gdzie aż 26,1% ogółu przedsiębiorstw było firmami z udziałem kapitału zagranicznego. Na drugim miejscu znajdowało się *Przetwórstwo przemysłowe* (w roku 2003 udział wynoszący 14,5%, w 2002 – 14,3%), a tuż za nim *Górnictwo i kopalnictwo* (analogiczne udziały 14,3% w 2003 i 15,5% w 2002). W grupie dużych przedsiębiorstw spółki z udziałem kapitału zagranicznego w aż czterech sekcjach stanowiły już więcej niż co trzecią firmę. Były to sekcje: *Przetwórstwo przemysłowe* (udział 37,1%, w porównaniu z rokiem 2002 wzrósł aż o 3,3 punktu procentowego), *Handel i naprawy* (udział 36,8%), *Hotele i restauracje* (udział 37%) oraz *Pośrednictwo finansowe* (udział 42,1%).

Wykres 7. Udziały spółek z kapitałem zagranicznym w ogólnej liczbie przedsiębiorstw aktywnych różnej wielkości w latach 1999–2003 (liczba przedsiębiorstw aktywnych w sektorze rynkowym = 100%)



Ogólna liczba przedsiębiorstw aktywnych zatrudniających powyżej 9 osób zwiększyła się w 2003 r. dość znacznie, bo o 4,7% (w roku 2002 spadek o 4,9%), z tego liczba przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (oba sektory publiczny i prywatny) o 4,3%, a liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego o 7,7%. Porównując dynamiki wzrostu spółek krajowych i z kapitałem zagranicznym w różnych klasach wielkości widać wyraźnie, że te ostatnie radziły sobie zdecydowanie lepiej niezależnie od wielkości firm. Szczególnie duża różnica widoczna jest w przypadku firm największych. W 2003 r., podobnie jak rok wcześniej, wystąpił spadek liczby firm zatrudniających powyżej 249 pracowników (o 4,7%), gdy w tym samym czasie liczba spółek z kapitałem zagranicznym wzrosła o 4,9%. Udział dużych spółek z kapitałem zagranicznym w liczbie dużych przedsiębiorstw aktywnych wyniósł w 2003 r. 28,7% i po raz kolejny wzrósł o blisko 2 punkty procentowe.

Liczba pracujących w spółkach z kapitałem zagranicznym

Na koniec 2003 r. w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego zaliczanych do sektora rynkowego i zatrudniających powyżej 9 osób pracowało 989 560 osób, z tego 76 876 osób w spółkach małych (10–49 zatrudnionych osób), 234 076 w średnich oraz 678 608 osób w spółkach dużych. W porównaniu z rokiem poprzednim zatrudnienie w tych spółkach wzrosło o 3%, przy czym w małych, zatrudniających 10–49 osób, o 9,3%, w średnich o 2,8%, a w dużych o 2,4%.

Z ogólnej liczby 989 560 pracujących, aż ponad 57,1% zatrudnionych pracowało w *Przetwórstwie przemysłowym* (w porównaniu z rokiem poprzednim wzrost o 1,1 punktu procentowego), 20,7% w sekcji *Handel i naprawy* (poziom z roku poprzedniego), 7,8% w *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności* (spadek o 0,4 punktu) oraz 4,9% w *Obsłudze nieruchomości i firm; nauce* (również na poziomie z roku poprzedniego).

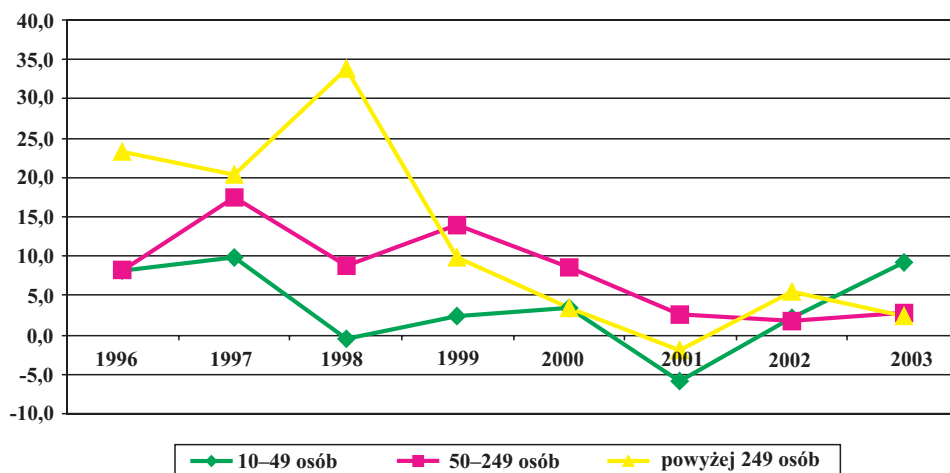
Na koniec 2003 r. w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego zaliczanych do sektora rynkowego i zatrudniających powyżej 9 osób pracowało łącznie 18,6% ogółu pracujących w całym tym segmencie gospodarki (o 0,6 punktu procentowego więcej niż w roku poprzednim). Udział pracujących we wspomnianych spółkach w ogólnej liczbie pracujących w małych przedsiębiorstwach (10–49 zatrudnionych osób) wyniósł 5,7%, udział pracujących w średnich spółkach z kapitałem zagranicznym był równy 15,3%, a w spółkach dużych 28,0%. We wszystkich klasach wielkości udziały pracujących w spółkach z kapitałem zagranicznym wzrosły w roku 2003 w porównaniu z rokiem poprzednim, najsilniej jednak w spółkach największych, o 1,1 punktu procentowego.

Spółki z kapitałem zagranicznym zatrudniały relatywnie najwięcej osób (biorąc pod uwagę udziały) w sekcjach: *Przetwórstwo przemysłowe* (27,8%), *Hotele i restauracje* (25,8%) oraz *Handel i naprawy* (23,5%). W porównaniu z rokiem 2002 wspomniany udział wzrósł w *Przetwórstwie przemysłowym* oraz w sekcji *Hotele i restauracje*, natomiast w *Handlu i naprawach* nieznacznie spadł. Należy dodać, że tak wysoki udział w tych trzech sekcjach spółki zagraniczne zawdzięczają głównie przedsiębiorstwom dużym. W *Przetwórstwie przemysłowym* 42,6% osób pracujących w firmach dużych było zatrudnionych właśnie w spółkach z kapitałem zagranicznym. W pozostałych sekcjach ten udział był jeszcze wyższy: w *Handlu i naprawach* 60%, a w sekcji *Hotele i restauracje* aż 72,6%.

Liczba pracujących we wszystkich przedsiębiorstwach zaliczanych do sektora rynkowego (powyżej 9 zatrudnionych osób) zmniejszyła się w 2003 r. o 0,7%, z tego w przedsiębiorstwach z kapitałem krajowym o 1,5%, natomiast w spółkach z kapitałem zagranicznym wzrosła o 3%. W spółkach z kapitałem zagranicznym zatrudnienie rosnęło we wszystkich klasach wielkości, jednak czym wyższa klasa, tym wzrost był mniejszy. Firmy małe zatrudniające 10–49 osób zwiększyły liczbę pracujących najbardziej, bo aż o 9,3%. Warto przypomnieć, że w roku ubiegłym zatrudnienie w tych firmach spadło. Firmy średnie zwiększyły tę liczbę o 2,8%,

a duże o 2,4%. Tak więc kolejny już rok spółki z kapitałem zagranicznym zapewniały swoim pracownikom o wiele wyższe gwarancje utrzymania dotychczasowych miejsc pracy niż firmy z kapitałem krajowym.

Wykres 8. Dynamika liczby pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1996–2003 (w %)



Rentowność obrotu brutto spółek z udziałem kapitału zagranicznego

W roku 2003 rentowność obrotu brutto przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi handlowe znacznie wzrosła w porównaniu z rokiem 2002 i wyniosła 3%. Rentowność obrotu brutto wzrosła w spółkach z kapitałem zagranicznym do 3,2%, a w przedsiębiorstwach krajowych do 2,9%. Rok 2003 był więc pierwszym od roku 1999, w którym nie odnotowano silnej przewagi spółek z kapitałem zagranicznym nad krajowymi pod względem osiągniętej rentowności. Jeśli porównać przyrost rentowności, to jest on wyższy w przypadku firm krajowych (3 punkty procentowe) niż spółek z kapitałem zagranicznym (1,4 punktu procentowego). Może to oznaczać, że przedsiębiorstwa krajowe przeszły konieczny etap restrukturyzacji i podjęły działania mające na celu poprawę swojej pozycji konkurencyjnej na rynku. Jednak będzie można to zweryfikować dopiero w przyszłości.

Inwestycje spółek z udziałem kapitału zagranicznego

W 2003 r. nakłady inwestycyjne spółek z udziałem kapitału zagranicznego (zatrudniających powyżej 9 osób), przeznaczone na nowe obiekty majątkowe, wyniosły około 28 mld zł i były o 1,8% wyższe niż w roku poprzednim. W kwocie tej

największą pozycję stanowiły nakłady spółek z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe*, które były równe 14,7 mld zł (52,6% ogólnej sumy nakładów spółek), a następnie spółek z sekcji: *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* (4,8 mld zł; 17,2% nakładów ogółem), *Handel i naprawy* (analogicznie 3,9 mld zł; 14,1%), *Budownictwo* (1,4 mld zł; 5,1%). W wymienionych powyżej czterech sekcjach gospodarki wydatkowane więc było w 2003 r. 89% ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych spółek z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniających powyżej 9 osób. W porównaniu z rokiem poprzednim wzrosły inwestycje w 6 sekcjach: *Przetwórstwo przemysłowe* (o 15,1%) *Budownictwo* (57,8%), *Obsługa nieruchomości i firm* (27,1%), *Hotele i restauracje* (75,7%) *Edukacja* (o 365,7%) i *Ochrona zdrowia* (o 338,2%).

Nakłady spółek z kapitałem zagranicznym wynosiły 43,3% wszystkich nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 9 osób. Mimo że inwestycje wzrosły, po raz pierwszy od kilku lat dynamika wzrostu inwestycji spółek z kapitałem zagranicznym była niższa niż w spółkach krajowych. Dlatego też udział nakładów spółek z kapitałem zagranicznym w nakładach ogółem spadł o 0,7 punktu procentowego.

Mimo tego niewielkiego obniżenia wskaźnika udziału spółek z kapitałem zagranicznym w nakładach inwestycyjnych ogółem, sektor tych spółek ma ciągle zasadnicze znaczenie dla rozwoju gospodarki polskiej. Biorąc pod uwagę (dla lepszej porównywalności) tzw. sektor rynkowy, należy podkreślić, że w 2003 r. liczba spółek z kapitałem zagranicznym stanowiła jedynie 11,3% wszystkich firm zaliczanych do tego sektora. Zatrudnienie w interesujących nas spółkach to 18,6% ogólnej liczby pracujących w sektorze rynkowym, natomiast nakłady inwestycyjne spółek były równe aż 44,3% ogólnej sumy nakładów wydatkowanych w sektorze rynkowym.

W roku 2003 aż w 5 sekcjach gospodarki nakłady inwestycyjne spółek z kapitałem zagranicznym były wyższe niż nakłady przedsiębiorstw z kapitałem krajowym (porównywane są nakłady spółek zatrudniających powyżej 9 osób). I tak np. nakłady spółek w *Przetwórstwie przemysłowym* i w *Budownictwie* osiągnęły aż 60,9% nakładów wszystkich przedsiębiorstw w tych sekcjach, w sekcjach: *Transport, gospodarka magazynowa i łączność* – 57%, *Handel i naprawy* – 52,5%.

Handel zagraniczny spółek z kapitałem zagranicznym

W roku 2003 eksportem zajmowało się 5 287 spółek z kapitałem zagranicznym zatrudniających powyżej 9 osób, czyli o 3,2% więcej niż w roku poprzednim. Eksport wspomnianych spółek liczony w złotych (ceny bieżące) wzrósł w 2003 roku w porównaniu z rokiem poprzednim aż o 29,6% (rok wcześniej o 20,3%).

W roku 2003 import w omawianych spółkach także wzrósł, ale słabiej niż eksport. Wartość importu w złotych w cenach bieżących wzrosła w omawianym okresie o 18,1% (w roku poprzednim wzrost wyniósł 16,2%).

Eksport mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w 2003 roku i pierwszym półroczu 2004 roku na tle lat poprzednich¹⁹

Od kilku lat Polska odnotowuje dynamiczny rozwój handlu zagranicznego. Według GUS²⁰, w 2003 roku import wzrósł o 8,2% w porównaniu z rokiem poprzednim natomiast eksport aż o 18,7%. Poprawił się bilans handlu zagranicznego. Polskie przedsiębiorstwa wyeksportowały towary o wartości 208,9 mld zł, zaś ich import w cenach bieżących wyniósł 265,1 mld zł.

Wydaje się, że temu trendowi sprzyja rosnąca od kilku lat wydajność pracy w polskich przedsiębiorstwach przy jednoczesnym niewielkim wzroście kosztów pracy, a także wyraźna poprawa relacji kursu euro do złotego. Czynniki te spowodowały, że eksport wielu polskich produktów okazał się opłacalny i jego rozmiary w tym okresie rosły. Do zwiększenia eksportu przyczynił się również ograniczony popyt na rynku polskim. W wyniku znacznego wzrostu eksportu w roku 2003 sytuacja finansowa polskich przedsiębiorstw poprawiła się znacznie w porównaniu z sytuacją z lat poprzednich.

Tablica 23. Wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich udział w eksporcie ogółem w latach 1995–2003

Wyszczególnienie	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
w mln zł							
Eksport ogółem	55 515	98 648	108 758	137 909	148 115	167 338	208 944
Eksport MSP	21 378	46 685	51 859	63 606	65 045	74 430	92 599
Udział MSP w eksporcie ogółem %	38,5	47,3	47,7	46,1	43,9	44,5	44,3
w mln USD							
Eksport ogółem	22 895	28 229	27 407	31 651	36 092	41 010	53 577
Eksport MSP	8 815	13 360	13 072	14 592	15 848	18 242	23 744
Udział MSP w eksporcie ogółem %	38,5	47,3	47,7	46,1	43,9	44,5	44,3

W roku 2003 wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw w wyrażeniu dolarowym zwiększyła się o 30,2% w stosunku do roku 2002²¹, nieco mniej niż

¹⁹ Dane o eksporcie MSP oraz sytuacji finansowej małych i średnich eksporterów odnoszą się do przedsiębiorców działających we wszystkich sekcjach PKD (łącznie z sekcjami *A: Rolnictwo i leśnictwo* oraz *B: Rybołówstwo i rybactwo*), z pominięciem podmiotów gospodarki narodowej niebędącymi przedsiębiorcami (np. rolnicy).

²⁰ Dane statystyczne pochodzą z *Rocznika Statystycznego 2004* i dotyczą handlu zagranicznego przedsiębiorstw ogółem (wszystkich klas wielkości i obu sektorów publicznego i prywatnego).

²¹ Dane z opracowania „*Analiza i ocena handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 2003 roku na tle lat 1995, 1998, 1999, 2000, 2001 i 2002*” Instytutu Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego – wykonanego na zlecenie MGIP w 2004 r.

całego eksportu Polski (30,6%). W rezultacie udział MSP w eksporcie ogółem zmniejszył się nieznacznie z 44,5% w 2002 do 44,3% w 2003 r.

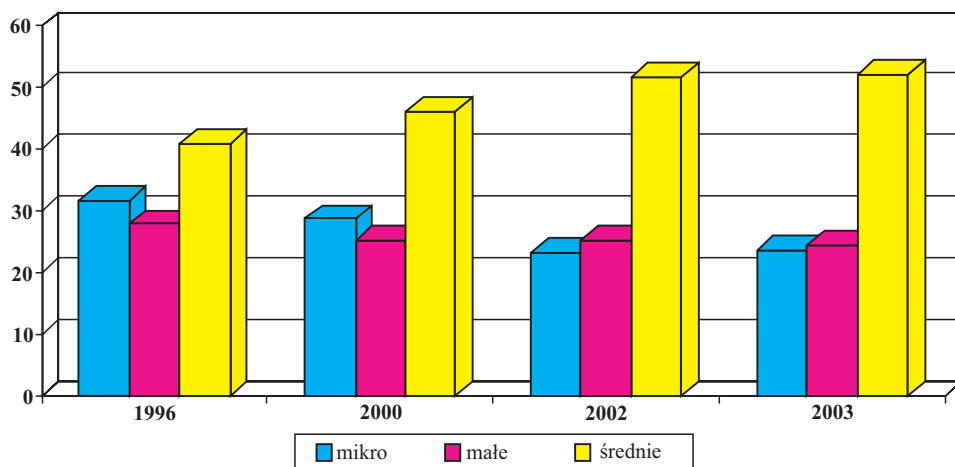
W latach 2002–2003 rozwojowi polskiego eksportu sprzyjały czynniki kursowe. W 2002 roku wystąpiła silniejsza reakcja sektora MSP na deprecjację złotego niż firm dużych. Natomiast w 2003 roku dalsze osłabienie złotego wobec euro lepiej wykorzystały przedsiębiorstwa duże, zwiększając swój eksport o 31%.

W 2003 roku największy wzrost wartości eksportu (o 32,5%) w sektorze MSP w stosunku do roku 2002 uzyskały przedsiębiorstwa najmniejsze, zatrudniające do 9 osób²², co było jednocześnie lepszym rezultatem, niż odnotowano w eksporcie Polski ogółem.

Relatywnie najslabsze rezultaty wśród przedsiębiorstw sektora MSP osiągnęły w 2003 r. firmy małe (zatrudniające od 10 do 49 osób), których eksport zwiększył się w stosunku do roku 2002 o 26,6%. Natomiast firmy średnie (o zatrudnieniu od 50 do 249 osób) powiększyły wartość eksportu o 30,9%, czyli nieco więcej niż wyniósł przyrost eksportu Polski ogółem (30,6%).

W 2003 roku struktura eksportu MSP według klas zatrudnienia była następująca: 52,0% eksportu MSP przypadało na przedsiębiorstwa średnie, 24,4% na firmy małe oraz 23,6% na mikroprzedsiębiorstwa. W stosunku do 2002 roku widoczne jest zwiększenie udziału w eksporcie MSP przedsiębiorstw średnich i mikro, przy spadku udziału przedsiębiorstw małych.

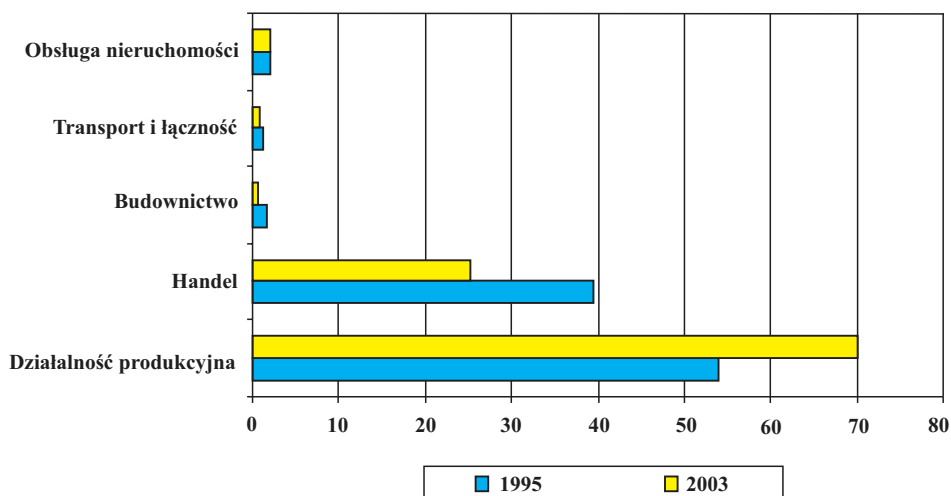
Wykres 9. Struktura eksportu MSP według wielkości przedsiębiorstwa w latach 1995–2003 r. (w %)



²² Przedsiębiorstwa najmniejsze, które bardzo szybko reagowały na zmiany warunków dla polskiego eksportu, wydzielane są – tak jak wszystkie klasy wielkości przedsiębiorstw w statystyce publicznej – w oparciu o kryterium zatrudnienia, a nie powiązania kapitałowe czy wielkość obrotu. W warunkach dobrej koniunktury na ważnych dla Polski rynkach zagranicznych, firmom tym, w szczególności podmiotom z udziałem kapitału zagranicznego, łatwiej jest umacniać swoją pozycję w eksporcie, niż większym przedsiębiorstwom, bowiem z uwagi na dużą elastyczność działania mogą skuteczniej wykorzystać szanse w ramach nisz eksportowych.

We wszystkich trzech, wyodrębnionych według wielkości zatrudnienia, klasach firm, umacniała się w eksporcie pozycja przedsiębiorstw z sekcji: *Przetwórstwo przemysłowe*, a zmniejszała rola przedsiębiorstw z sekcji: *Handel i naprawy*. Rosło znaczenie bezpośredniego eksportu, realizowanego samodzielnie przez producentów lub w ramach grup kapitałowych. Osłabieniu ulegał eksport towarów realizowany przez firmy z sekcji: *Budownictwo i Transport, Gospodarka magazynowa i łączność*.

Wykres 10. Struktura eksportu MSP według sekcji EKD w 1995 r. i 2003 r. (w %)



W 1995 roku blisko 40% eksportu MSP realizowała sekcja: *Handel i naprawy*, a niecałe 54% sekcja: *Przetwórstwo przemysłowe*. W 2003 roku sekcja: *Przetwórstwo przemysłowe* realizowała już ponad 70% eksportu, natomiast sekcja: *Handel i naprawy* tylko 25,2%. Może to świadczyć o tym, że małe i średnie firmy z sekcji: *Przetwórstwo przemysłowe* w coraz większym stopniu same nawiązują kontakty z potencjalnymi zagranicznymi partnerami i w mniejszym korzystają z wyspecjalizowanych w działalności eksportowej firm handlowych.

W 2003 roku w strukturze towarowej eksportu przemysłowych MSP domino wało pięć sekcji wyrobów:

- maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektryczny,
- środki transportu oraz ich części,
- metale nieszlachetne i wyroby z nich,
- różne wyroby gotowe – przede wszystkim meble,
- materiały i wyroby włókiennicze.

Łącznie na te pięć sekcji przypadało ok. 64% całego eksportu przemysłowych MSP. Również w eksporcie handlowych MSP najważniejszą grupę towarową stanowiły maszyny i urządzenia.

Sekcja obejmująca *maszyny i urządzenia mechaniczne oraz elektryczne* wysunęła się zdecydowanie na czoło pod względem udziału w eksporcie przemysłowych MSP od 2000 roku. Udział tej sekcji w eksporcie zwiększył się z 9,4% w 1995 roku do 17,5% w roku 2000, a następnie obniżył się i wyniósł w 2003 roku 17,1%. Również znacznie wzrósł eksport *środków transportu, zwłaszcza pojazdów samochodowych i ich części*. W latach 1995–2003 odsetek udziału w eksporcie przypadający na tę sekcję wzrósł z 7,2% do 14,4%.

Wzrost udziału *maszyn i urządzeń oraz środków transportu* w eksporcie MSP nastąpił przede wszystkim kosztem ograniczenia wywozu *materiałów i wyrobów włókienniczych*, których udział w latach 1995–2003 tej sekcji obniżył się z 21,6% do 10,3%.

W analizowanym okresie prawie nie zmienił się udział w eksporcie *metali nie-szlachetnych i wyrobów z nich oraz wyrobów różnych* (w tej grupie 90% eksportu przypada na meble).

Wyróżniające się w latach 1995–2003 wskaźniki wzrostu wartości eksportu sekcji: *Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny oraz Środki transportu* przyczyniły się do istotnej poprawy struktury eksportu – w tych sekcjach występują towary przetworzone, będące nośnikami myśli technicznej, chociaż z wciąż jeszcze niskim udziałem wyrobów wysoko zaawansowanych technologicznie.

Struktura geograficzna eksportu małych i średnich przedsiębiorstw w 2003 roku zmieniła się nieznacznie.

Tablica 24. Eksport MSP wg struktury geograficznej w latach 1995–2003 (w %)

Wyszczególnienie	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	73,6	69,9	75,2	74,8	71,7	72,0	71,9
w tym UE	69,3	64,6	70,0	70,0	66,8	67,0	67,1
– Niemcy	41,9	39,2	41,1	39,0	36,9	36,0	35,2
– pozostałe kraje UE	27,3	25,3	28,8	31,0	29,9	31,1	31,9
Pozostałe kraje rozwinięte	4,3	5,3	5,1	4,8	4,8	4,9	4,8
Kraje Europy Środkowo-wschodniej	21,8	24,8	19,9	20,6	23,0	23,7	23,7
w tym CEFTA	5,3	6,3	7,0	7,6	8,5	8,6	9,1
w tym kraje b. ZSRR	16,5	18,5	12,9	12,9	14,4	15,5	14,6
– Rosja	8,6	7,7	3,7	3,9	4,3	4,7	4,2
– Ukraina	4,3	5,8	4,2	4,1	4,7	4,7	4,2
– Białoruś	1,7	1,2	1,1	1,0	1,0	0,9	1,1
– Litwa, Łotwa, Estonia	1,6	3,2	3,5	3,5	4,1	4,5	4,8
Kraje rozwijające się	4,5	5,1	4,8	4,5	5,1	4,3	4,4

Udział krajów Europy Środkowej i Wschodniej pozostał na poziomie 2002 roku, zaś kraje rozwinięte zmniejszyły, a rozwijające zwiększyły swoje udziały w eksporcie MSP o 0,1 punktu procentowego. Unia Europejska w 2003 roku zaabsorbowała 67,1% eksportu całego sektora MSP, kraje Europy Środkowowschodniej – 23,7%, a kraje rozwijające się – 4,4%. Pozaunijne kraje rozwinięte, których znaczenie w eksporcie ogółem jest większe niż w eksporcie MSP, osiągnęły w 2003 roku odpowiednio udziały 6,0% i 4,8%.

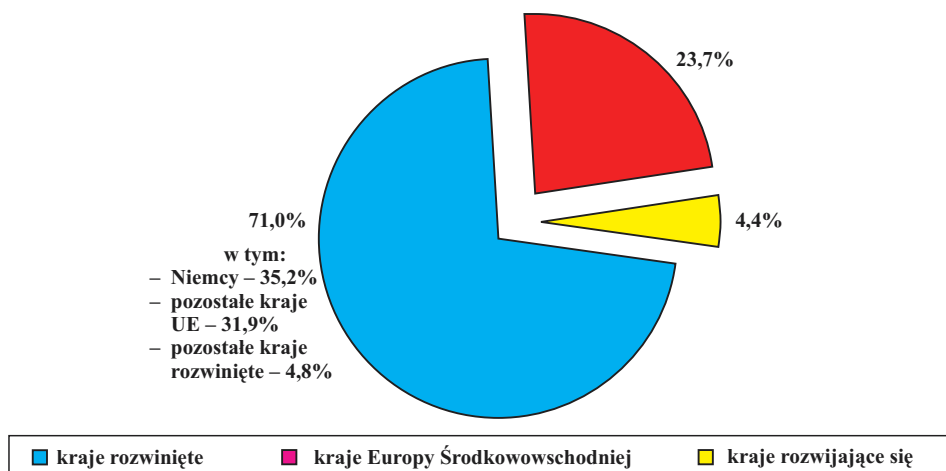
Nadal najważniejszym dla małych i średnich eksporterów jest rynek niemiecki, chociaż udział Niemiec w eksporcie MSP w ostatnich latach systematycznie obniżał się (z 41,9% w 1995, do 39% w 2000 i do 35,2% w 2003).

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej odbudowywały swe znaczenie jako rynki zbytu dla polskich towarów po załamaniu eksportu (1999) w wyniku kryzysu rosyjskiego. W 2003 roku udział tych państw w eksporcie MSP wyniósł 23,7% i wzrósł o 3,8% w porównaniu do roku 2000. Do końca 2003 roku nie udało się jednak odbudować poziomu polskiego eksportu do Rosji z roku 1998. Udział Rosji w eksporcie MSP w 1995 roku wynosił 8,6%, w 2000 roku już tylko 3,7%, a w 2003 roku wyniósł 4,2%.

W latach 1995–2003 zdecydowanie korzystnie wyróżniała się dynamika polskich dostaw do państw nadbałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia). Udział tych państw w eksporcie MSP wzrósł z 1,6% w roku 1995 do 4,8% w roku 2003.

Znacznie korzystniej na tle całości regionu Europy Środkowej i Wschodniej kształtowała się pozycja krajów CEFTA, które w większości z dniem 1 maja 2004 weszły już w struktury Unii Europejskiej. Kraje te w całym analizowanym okresie zwiększały swój udział w eksporcie Polski. W eksporcie ogółem zwiększył się on z 6% w 1995 roku do 9,5% w roku 2003, zaś w eksporcie MSP odpowiednio z 5,3% do 9,1%. Handel z krajami CEFTA częściowo zrekompensował Polsce straty

Wykres 11. Eksport MSP według struktury geograficznej w 2003 r. (w %)



z powodu załamania eksportu do Rosji. Wzrost wartości eksportu MSP zarówno w stosunku do 1995 roku jak i do 1998 roku był większy niż w przypadku eksportu ogółem, natomiast w relacji do roku 2002 sektor małych i średnich przedsiębiorstw odnotował niższy wskaźnik wzrostu niż cały eksport Polski.

W eksporcie małych i średnich przedsiębiorstw, podobnie jak w eksporcie Polski ogółem, największe znaczenie posiada województwo mazowieckie (19,7% udziału w 2003 r.), natomiast na drugiej pozycji znajduje się województwo wielkopolskie (16%), wyprzedzając województwo śląskie (11%). Na kolejnych miejscach znajdują się województwa pomorskie (8,4%) i dolnośląskie (7,5%). Łącznie w 2003 r. wymienione województwa zrealizowały 62,6% eksportu MSP.

Do województw o najmniejszym udziale w eksporcie MSP należą województwa: świętokrzyskie (1,7%), warmińsko-mazurskie (2,2%), opolskie (2,2%), podlaskie (2,3%) i lubelskie (2,9%). Na te województwa przypadało 11,3% eksportu sektora MSP w 2003 r.

Tablica 25. Dynamika eksportu ogółem i eksportu MSP wg sekcji PCNw latach 1995–2003 (wg wartości w USD)

Wyszczególnienie	Zmiany wartości eksportu (w %)							
	2003/1995		2001/2000		2002/2001		2003/2002	
	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP
Ogółem	234,0	269,3	114,0	108,6	113,6	115,1	130,6	130,2
Dolnośląskie	286,7	344,1	109,8	101,4	119,1	126,3	133,4	126,0
Kujawsko-pomorskie	242,5	243,5	101,4	95,9	117,2	119,3	127,9	128,3
Lubelskie	182,9	208,3	95,0	99,6	107,4	109,5	140,4	133,5
Lubuskie	252,9	200,8	104,3	104,2	116,9	119,6	132,9	140,8
Łódzkie	165,3	170,2	114,0	110,6	109,0	111,7	121,9	124,8
Małopolskie	288,2	292,5	121,3	111,5	123,9	117,9	132,8	134,2
Mazowieckie	184,0	224,0	115,3	115,7	108,8	106,0	127,9	126,5
Opolskie	185,1	312,7	107,7	111,5	109,6	113,7	145,0	148,7
Podkarpackie	329,5	290,6	114,0	120,9	111,3	107,5	126,8	124,8
Podlaskie	307,5	375,3	114,0	96,2	112,0	114,3	147,3	152,4
Pomorskie	342,6	348,9	139,5	122,6	124,5	121,3	115,8	136,9
Śląskie	208,2	330,0	108,8	94,0	108,1	117,3	138,5	135,9
Świętokrzyskie	279,9	402,1	114,0	117,4	131,3	113,9	135,2	161,5
Warmińsko-mazurskie	254,6	256,0	109,8	100,8	113,7	112,8	131,1	129,6
Wielkopolskie	317,8	359,9	115,1	115,1	121,6	124,5	130,1	122,3
Zachodnio-pomorskie	158,0	187,1	114,0	99,9	89,7	103,1	139,7	129,5
NN Nieznane	91,7	–	227,8	–	80,5	–	180,6	659,3

Sytuacja finansowa małych i średnich firm prowadzących działalność eksportową

Wśród badanych w 2003 roku małych i średnich przedsiębiorstw²³ ponad 11,5 tysiąca (28,9%) prowadziło działalność eksportową. Co dziesiąta mała i średnia firma miała udział kapitału zagranicznego.

Wśród przedsiębiorstw eksportujących dominowały przedsiębiorstwa, w których udział wpływów z eksportu w przychodach ze sprzedaży kształtował się na poziomie nie przekraczającym 50% – tzw. eksporterzy niewyspecjalizowani. Stanowili oni około 75% ogółu małych i średnich eksporterów. Natomiast eksporterzy wyspecjalizowani, a więc tacy, których udział eksportu w przychodach ogółem wynosi co najmniej 50%, choć stanowili tylko ok. 25%, realizowali natomiast 60,5% wartości całego eksportu sektora MSP.

Przedsiębiorstwa eksportujące wykazywały na ogół lepszą kondycję finansową niż firmy nieeksportujące. Taka sytuacja występowała w latach 2001–2002 i w pierwszym półroczu 2004 r.²⁴ Eksporterami są z reguły lepsze firmy, dysponujące większym kapitałem, nowocześniejszym parkiem maszynowym oraz sprawniej zarządzane i zorganizowane. Nowocześniejsza technologia i lepsza organizacja pracy powodują, że eksporterzy mają relatywnie niższe koszty pracy. Firmy eksportujące także więcej inwestują, co znajduje swój wyraz w na ogół większym udziale kosztów finansowych w przychodach ogółem.

W latach 2002–2004 nastąpiła wyraźna poprawa wszystkich wskaźników rentowności obrotu wśród wszystkich firm eksportujących zarówno tzw. eksporterów wyspecjalizowanych, jak i niewyspecjalizowanych, jednakże ta pierwsza grupa charakteryzowała się wyraźnie wyższą efektywnością. W grupie eksporterów wyspecjalizowanych rentowność brutto zwiększyła się z 4,6% w 2002 roku do 8,2% w pierwszej połowie 2004 roku, rentowność obrotu netto wzrosła z 3,0% do 6,7%, a rentowność operacyjna z 5,9% do 8,6% (dla eksporterów niewyspecjalizowanych rentowność obrotu brutto zwiększyła się z 0,4% do 6,3%, rentowność obrotu netto z –0,6% do 5,3%, a rentowność operacyjna z 2,8% do 6,0%).

²³ Badanie obejmuje tylko jednostki zatrudniające powyżej 9 osób, przekazujące do GUS sprawozdania finansowe F-01 o przychodach, kosztach i wyniku finansowym. Nie są więc objęte tym badaniem podmioty najmniejsze, zatrudniające do 9 osób. Wyniki badań są przedstawione w opracowaniu wykonanym w 2004 r. na zlecenie MGIP przez Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego *Sytuacja finansowa małych i średnich przedsiębiorstw, w tym eksporterów na rynek krajów Unii Europejskiej i na pozostałe rynki w roku 2003 i w pierwszym półroczu 2004 r.*

²⁴ Rok 2003 był wyjątkiem w tej formule, bowiem lepsze wyniki w rentowności uzyskała grupa ogółu firm nieeksportujących. Wynikało to z nienaturalnie wysokiej rentowności obrotu brutto i netto w jednej tylko sekcji C, czyli w górnictwie i kopalnictwie. Przyczyn należy upatrywać w ustawie o restrukturyzacji górnictwa, w myśl której przedsiębiorstwom zaliczanym do tej sekcji umożliwiono restrukturyzację zadłużenia, co poprzez zyski nadzwyczajne wpłynęło na wielkość księgowych wyników finansowych, a w efekcie na wskaźniki efektywności.

Przedsiębiorstwa średnie i duże uzyskały poprawę rentowności już w 2002 roku mimo niesprzyjającego eksportowi relacji kursu złotego (w szczególności do euro) i nadal wysokich realnych stóp procentowych. Podobnie jak duże firmy, także średni eksporterzy wykorzystali wówczas fakt poszukiwania przez nabywców w krajach Europy Zachodniej, dotkniętych pogorszeniem koniunktury, tańszych i dobrych jakościowo towarów.

Natomiast małe przedsiębiorstwa nie odpowiedziały od razu na kurczący się popyt wewnętrzny zwiększoną ekspansją na rynki zagraniczne. Małe przedsiębiorstwa potrzebowały więcej czasu, by na słaby popyt w kraju odpowiedzieć zwiększeniem swojego eksportu. Uczyniły to dopiero w 2003 roku i pierwszej połowie 2004 roku. W rezultacie nastąpiła znaczna poprawa sytuacji finansowej tej grupy przedsiębiorstw. Sprzyjała temu również kolejna zmiana relacji kursowych skutkująca osłabieniem złotego, m.in. wobec euro.

Sytuacja sektora MSP w latach 2003–2004 w świetle badań ankietowych

Prowadzone od 1999 roku badanie ankietowe sektora MSP²⁵ ma na celu poznanie zmian zachodzących w tym sektorze, zidentyfikowanie głównych problemów, przed którymi stoją przedsiębiorstwa, a także ocenę skuteczności prowadzonej polityki gospodarczej.

Ponieważ jak zostanie pokazane poniżej trendy, jakie uwidaczniają się w wynikach badań ankietowych, znajdują później potwierdzenie w danych zbieranych przez GUS, więc oprócz zestawienia wyników ankiet oraz danych statystycznych w latach 2002–2003, zostaną również przedstawione wyniki badań ankietowych dotyczące stanu sektora MSP w 2004 roku.

²⁵ W prowadzonym przez Departament Przedsiębiorczości badaniu ankietowym, operatem do losowania jest zbiór małych i średnich przedsiębiorstw zarejestrowanych w bazie REGON zaliczonych do sekcji PKD: C; D; E; F; G; H; I; J; K; M (w operacie do losowania od drugiej połowy 2001 roku); N oraz O. W opisie wyników ankietyzacji powyższe sekcje pogrupowano w następujące branże: *działalność produkcyjna* – sekcje C; D; i E; *budownictwo* – sekcja F; *handel hurtowy i detaliczny* – sekcja G; *motele, hotele, bary* – sekcja H; *usługi przewozowe* – sekcja I; *usługi pozostałe* – sekcje J; K; M; N i O.

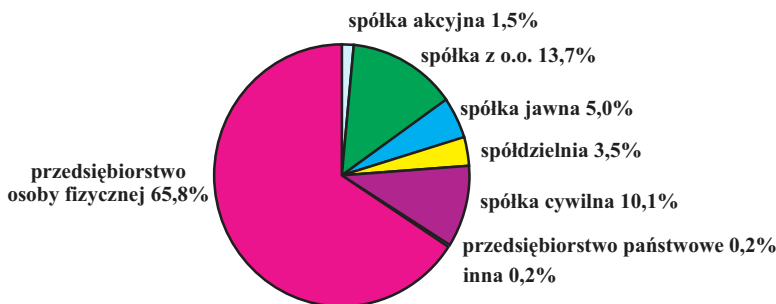
Z powyższego zbioru dwa razy do roku wylosowywanych jest 6000 firm, które w założeniu mają być próbką reprezentatywną dla sektora MSP pod względem rozmiaru firmy, sekcji PKD oraz województwa. Na otrzymaną ankietę odpowiada przeciętnie co dziesiąty przedsiębiorca. W otrzymywanych próbkach zwrotnych jest zdecydowanie większy, niż szacowany dla całej populacji MSP, odsetek firm eksportujących czy dokonujących inwestycji. Otrzymywana więc próbka z pewnością nie może być traktowana jako w pełni reprezentatywna dla sektora MSP, niemniej jednak analizując zmiany w udzielanych przez ankietowanych przedsiębiorców odpowiedziach i porównując je z wynikami badań statystycznych można stwierdzić, że dobrze oddają one zmiany zachodzące w całym sektorze MSP.

Wyniki badania ankietowego w drugim półroczu 2004 roku

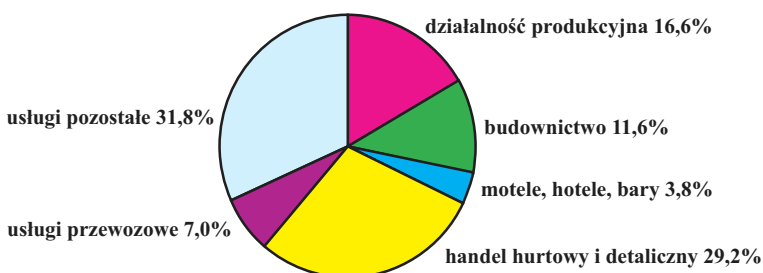
Podobnie jak w poprzednich badaniach pod koniec 2004 roku, wśród otrzymanych ankiet pod względem formy prawnej przeważały *osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą* (stanowiły one blisko dwie trzecie otrzymanych ankiet). Z kolei pod względem wykonywanej działalności, największy udział stanowiły przedsiębiorstwa świadczące *usługi pozostałe* oraz firmy z branży: *handel hurtowy i detaliczny*.

Wykres 12. Ankietowane przedsiębiorstwa pod względem formy prawnej i prowadzonej działalności

Struktura ankietowanych firm pod względem formy prawnej



Struktura ankietowanych firm pod względem prowadzonej działalności



Siedemdziesiąt pięć procent ankietowanych firm stanowiły firmy mikro, zatrudniające do 9 pracowników. Firmy małe (od 10 do 49 zatrudnionych pracowników) stanowiły 15% próbki, zaś firmy średnie (od 50 do 249 pracowników) 10%. Większe firmy wykonywały najczęściej *działalnością produkcyjną* (ponad połowa tych firm, to firmy małe i średnie), z kolei relatywnie najwięcej firm mikro działało w *usługach pozostałych* (blisko 90%).

Podobnie jak w poprzednich ankietach pod koniec 2004 roku, 44% badanych firm działało na terenie dużych miast (powyżej 100 000 mieszkańców), 37% na obszarze małych miast, zaś 16% na terenie wiejskim. Pozostałe przedsiębiorstwa zadeklarowały, że działały na obszarach zarówno miejskich, jak i wiejskich.

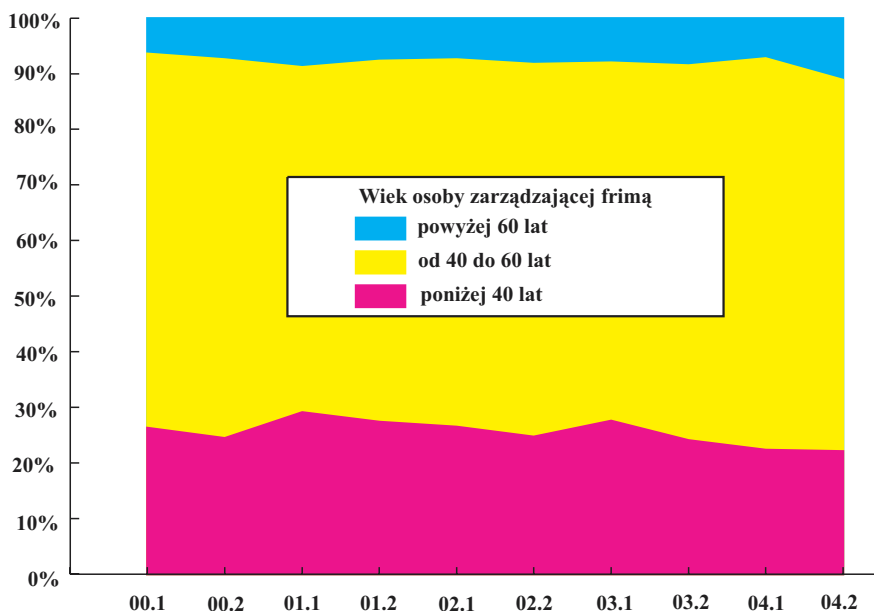
Nieco ponad jedna czwarta firm była zarządzana przez kobiety, można jednak wskazać działy bardziej sfeminizowane (o dużo wyższym niż dla całej próbki, odsetku firm zarządzanych przez kobiety). Były to: *usługi pozostałe* (40%) oraz *motele, hotele, bary* (32%). Najmniejszy odsetek kobiet zarządzał pod koniec 2004 roku firmami *budowlanymi* (4%) oraz świadczącymi *usługi przewozowe* (15%).

Najczęściej firmy, którymi kierowały ankietowane osoby, zostały założone pomiędzy 1991 a 1995 rokiem, 16% firm zostało założonych po roku 2000.

Blisko połowa osób wypełniających ankietę (45%) zadeklarowała posiadanie wykształcenia wyższego, 48% zaś posiadanie wykształcenia średniego. Pozostali ankietowani posiadali wykształcenie podstawowe. Większość ankietowanych przedsiębiorców (75%) zadeklarowała znajomość języków obcych. Najczęściej wskazywanym językiem obcym był *rosyjski* (blisko co czwarty przedsiębiorca wskazał na znajomość tego języka) oraz *angielski* (12% wskazań).

Prowadzone badania ankietowe pokazują, że wraz z upływem lat maleje odsetek młodych osób zarządzających ankietowanymi firmami. O ile bowiem w latach 2000–2001 odsetek osób w wieku poniżej 40 lat zarządzających firmami wahał się w granicach 25–30%, to obecnie – w drugiej połowie 2004 roku wyniósł już tylko nieco powyżej 22%. Sytuacja ta ma miejsce w zasadzie we wszystkich sekcjach PKD, jedynie w grupie firm wykonujących *działalność produkcyjną* oraz świadczących *usługi przewozowe* odsetek młodych osób zarządzających daną firmą nie ulega zmniejszeniu.

Wykres 13. Struktura ankietowanych firm według wieku osoby zarządzającej

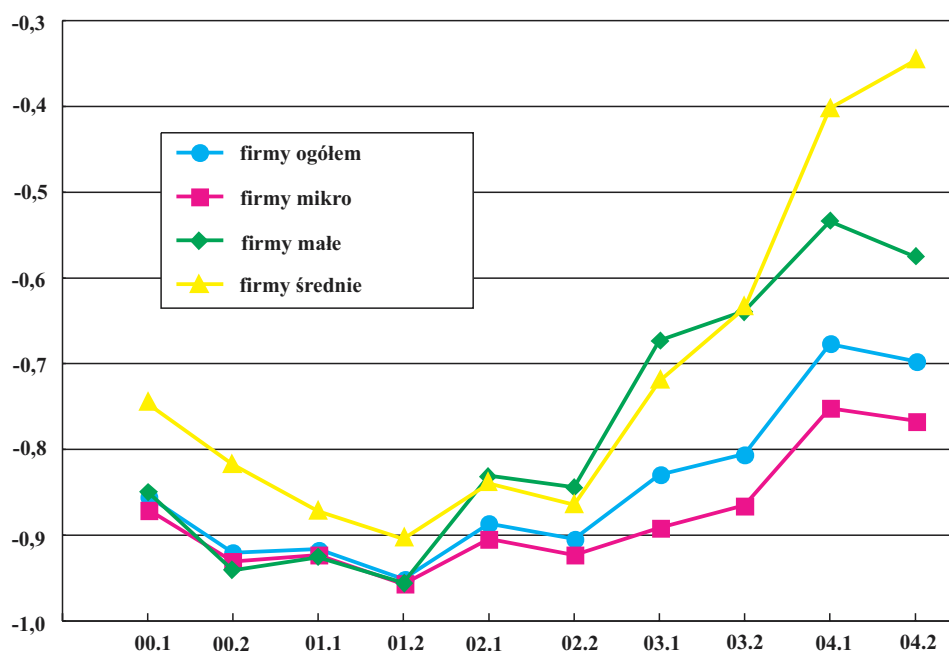


Wskaźnik prognozy rozwoju sektora MSP

Wskaźnik prognozy rozwoju sektora MSP liczony na podstawie udzielonych przez przedsiębiorców odpowiedzi na pytanie o to, czy w najbliższym półroczu małe i średnie firmy rozwiną się, w drugiej połowie 2004 roku wyniósł -0,7 i był nieco niższy niż w poprzednim półroczu.

Wskaźniki liczone dla trzech grup przedsiębiorstw osobno, tzn. dla firm mikro, małych i średnich wskazują, że firmy średnie oraz małe pierwsze zareagowały na poprawę sytuacji gospodarczej, jaka miała miejsce od 2003 roku. Firmy mikro natomiast prawie nie odczuły tej poprawy – na dobrą sprawę wskaźnik prognozy dla tych firm wzrósł wyraźnie dopiero w pierwszej połowie 2004 roku.

Wykres 14. Wskaźniki prognozy rozwoju sektora MS



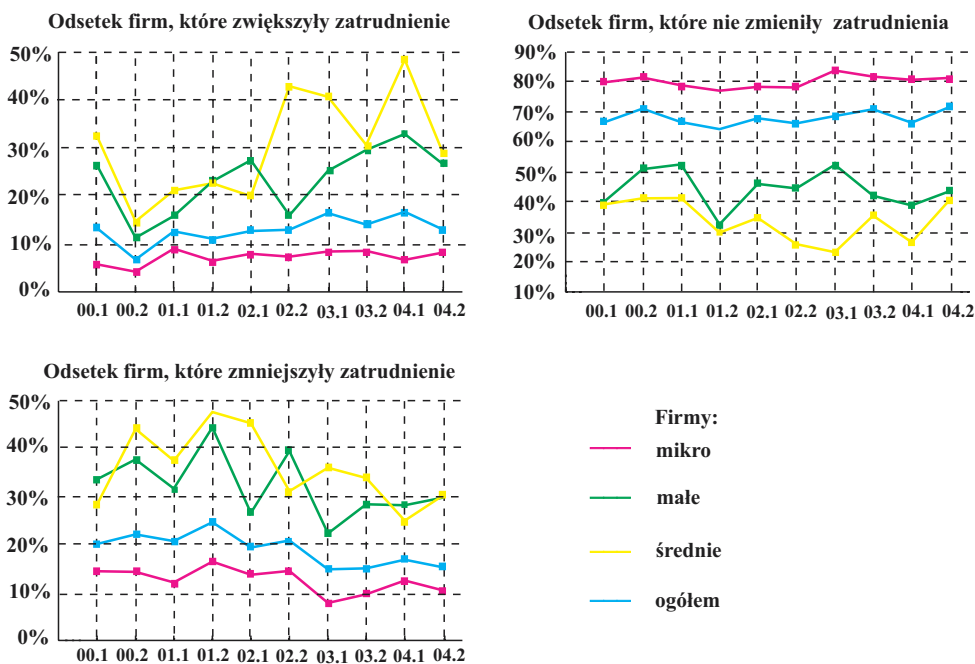
Zmiany zatrudnienia i możliwości jego wzrostu, wolne miejsca pracy

Pod koniec grudnia 2004 roku w 13% ankietowanych firm zatrudnienie było większe w porównaniu z końcem czerwca 2004 roku. Zatrudnienie zmalało w 15% firm, zaś w pozostałych nie uległo zmianie. Analiza udzielanych odpowiedzi na pytanie o zmiany zatrudnienia pokazuje, że w firmach najmniejszych (mikro) zatrudnienie jest bardzo stabilne, z kolei firmy małe i średnie dosyć elastycznie dostosowują jego poziom do aktualnego popytu. W pierwszym półroczu 2004 roku rekor-

dowo dużo, bo aż połowa firm średnich zwiększyła zatrudnienie w stosunku do półroczu poprzedniego, w drugim półroczu było to zaś już tylko 30%.

W drugim półroczu 2004 roku wzrósł z kolei odsetek firm średnich, które zmniejszyły liczbę pracowników. Również małe firmy w pierwszym półroczu zatrudnienie raczej zwiększały, w drugim zaś nastąpiła stabilizacja zatrudnienia. Natomiast struktura odpowiedzi o zmiany zatrudnienia wśród firm mikro nie uległa w drugim półroczu 2004 roku zmianie – podobnie jak w poprzednich ankietach około 80% tych firm nie zmieniło zatrudnienia, co dziesiąta firma zwiększyła zatrudnienie, również co dziesiąta firma je zmniejszyła. Spośród tych firm, które zwiększyły zatrudnienie, trzydzieści sześć procent zwiększyło je o jedną osobę, co trzecia zwiększyła o od dwóch do czterech osób, zaś pozostałe firmy zwiększyły zatrudnienie o ponad pięć osób. Podobna struktura odpowiedzi miała miejsce w przypadku firm, które zmniejszyły zatrudnienie. Przeciętna zmiana zatrudnienia wynosiła pięć osób.

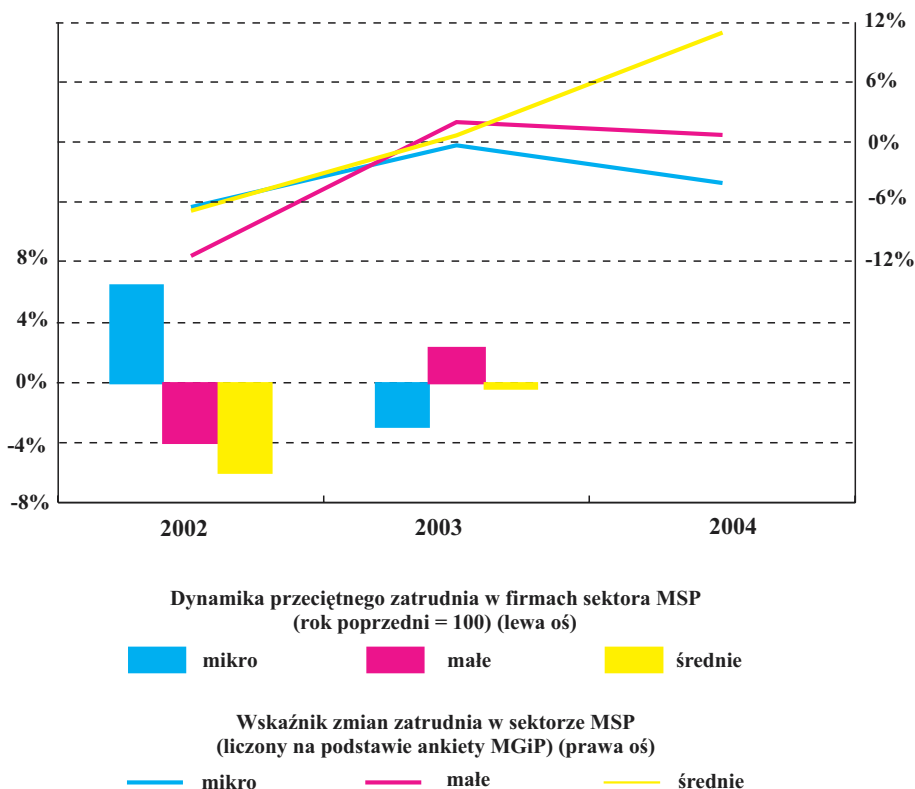
Wykres 15. Zmiany zatrudnienia w przedsiębiorstwach



W 2003 roku zatrudnienie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw minimalnie spadło. O kierunkach zmian w zatrudnieniu w sektorze MSP w roku 2004 można próbować wyciągnąć wnioski na podstawie wyników badań ankietowych. Na wykresie obok, dane o zatrudnieniu zostały zestawione z wynikami badań ankietowych. Za pomocą słupków przedstawiono dynamikę zatrudnienia w poszczególnych grupach firm w roku 2002 i 2003, zaś za pomocą linii różnicę

pomiędzy odsetkiem ankietowanych przedsiębiorców którzy odpowiadali, że w badanym okresie zatrudnienie w ich firmach wzrosło (ponieważ badania prowadzone są dwa razy w roku, na wykresie dla poszczególnych lat umieszczono średnią z dwóch półroczy), a odsetkiem tych, którzy stwierdzili że zatrudnienie spadło, w latach 2002–2004 (również w podziale na firmy mikro, małe i średnie).

Wykres 16. Zatrudnienie w MSP



Źródło: Raporty o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw z lat 2002–2004, dane GUS oraz wyniki badań ankietowych MGIP.

Mikroprzedsiębiorstwa

Porównanie dynamiki przeciętnego zatrudnienia w firmach mikro oraz wyników prowadzonych badań ankietowych skłaniałoby do wniosku, że badania te niezbyt dobrze oddają zmiany w zatrudnieniu, zachodzące w grupie mikroprzedsiębiorstw. W 2002 roku miał miejsce wysoki wzrost zatrudnienia w mikroprzedsiębiorstwach, wynoszący ponad 6%, natomiast ankietowani mikroprzedsiębiorcy w 2002 roku częściej odpowiadali, że zatrudnienie w ich firmach spadło, niż wzrosło. W 2003 roku dynamika przeciętnego zatrudnienia w grupie firm mikro była

ujemna, natomiast mniej więcej tyle samo najmniejszych przedsiębiorców stwierdziło, że zwiększyło zatrudnienie co zmniejszyło. Przyczyną tych rozbieżności może być fakt, że w 2002 roku nastąpił wzrost liczby mikroprzedsiębiorstw, a więc odnotowany w statystykach wzrost zatrudnienia w najmniejszych firmach wynika raczej ze wzrostu liczby firm, a nie z tego, że istniejące mikroprzedsiębiorstwa zwiększały zatrudnienie. Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w 2004 roku pokazują, że mikroprzedsiębiorcy częściej zwalniali pracowników niż zatrudniali.

Firmy małe

W grupie małych firm, w 2002 roku, ankietowani przedsiębiorcy na pytanie o zmianę zatrudnienia częściej odpowiadali, że spadło ono niż wzrosło, co znalazło później potwierdzenie w danych statystycznych, według których zatrudnienie w małych firmach w tymże roku spadło o około 4%. Z kolei w 2003 roku miała miejsce sytuacja odwrotna, tzn. więcej małych przedsiębiorców w przeprowadzonych w tym roku ankietach odpowiadało, że zatrudnienie w ich firmach wzrosło niż zmalało i rzeczywiście w 2003 roku zatrudnienie w małych firmach nieznacznie wzrosło (o 2%). Natomiast w 2004 roku liczba ankietowanych przedsiębiorców, którzy odpowiadali, że zatrudnienie w ich firmach wzrosło, była mniej więcej taka sama jak tych, którzy stwierdzili, że zatrudnienie zmalało, co pozwalałoby przypuszczać, że w 2004 roku w grupie małych firm zatrudnienie nie uległo zasadniczej zmianie.

Firmy średnie

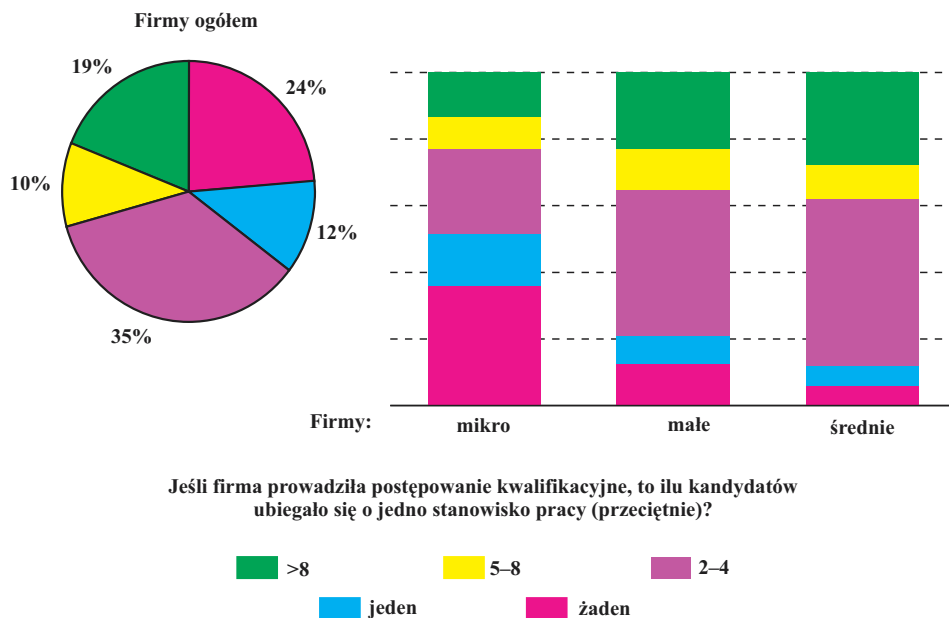
W 2002 roku ujemne saldo odpowiedzi na pytanie o to, czy w firmie zatrudnienie wzrosło czy zmalało, zgodne było z zanotowanym rzeczywistym spadkiem zatrudnienia (o blisko 6%), z kolei w 2003 roku zarówno saldo udzielonych przez ankietowanych średnich przedsiębiorców odpowiedzi, jak również dynamika zatrudnienia były bliskie zeru. Natomiast w 2004 roku ankietowani średni przedsiębiorcy zdecydowanie częściej odpowiadali, że zatrudnienie w ich firmach wzrosło, niż zmalało (choć było to zasługą głównie pierwszego półrocza 2004 roku, w którym to blisko połowa ankietowanych przedsiębiorców odpowiedziała, że zatrudnienie w porównaniu z poprzednim półroczem wzrosło, natomiast w drugim półroczu 2004 liczba średnich przedsiębiorców, którzy stwierdzili, że zatrudnienie w ich firmach wzrosło, była niemal taka sama jak tych, którzy stwierdzili, że zatrudnienie uległo zmniejszeniu).

Prowadzone postępowania kwalifikacyjne

W drugim półroczu 2004 roku nabór nowych pracowników przeprowadziło 35% firm, było to o 5% mniej niż w poprzednim półroczu, ale o 10% więcej niż roku poprzedzającym. Negatywną informacją, jaka płynie z analizy udzielonych odpowiedzi, jest wzrost odsetka przedsiębiorców deklarujących, że podczas prowadzo-

nego postępowania kwalifikacyjnego, na wolne miejsce pracy nie zgłosił się żaden kandydat. Odsetek ten rośnie od pierwszego półrocza 2003 roku, kiedy to wynosił nieco ponad 16%, w ostatnim badaniu wyniósł zaś blisko 24%. Problem ten dotyczy szczególnie firm najmniejszych, gdzie aż w 36% przypadków podczas prowadzonego postępowania nie zgłosił się żaden kandydat. W firmach małych i średnich najczęściej o stanowisko pracy ubiegało się od dwóch do czterech kandydatów.

Wykres 17. Postępowania kwalifikacyjne w przedsiębiorstwach



W 43% przypadków postępowanie kwalifikacyjne zakończyło się niepowodzeniem. Podobnie jak w poprzednim badaniu, główną przyczyną niepowodzenia w zatrudnieniu pracownika był *brak wymaganych kwalifikacji* (stwierdziła tak blisko połowa firm, którym nie udało się zatrudnić pracownika). Pozostałymi wymienionymi powodami były *zbyt wysokie oczekiwania płacowe kandydatów* (36%, co stanowi wzrost o 2% w stosunku do poprzedniej ankiety i o 8% w stosunku do ubiegłego roku) oraz *inne przyczyny* (15%). Firmy w zależności od rozmiaru podawały różne przyczyny niepowodzenia w zatrudnieniu pracownika. Dla firm mikro głównym powodem były *zbyt wysokie oczekiwania płacowe kandydatów*, zaś dla firm małych, a szczególnie średnich dominującą przyczyną był *brak wymaganych kwalifikacji*.

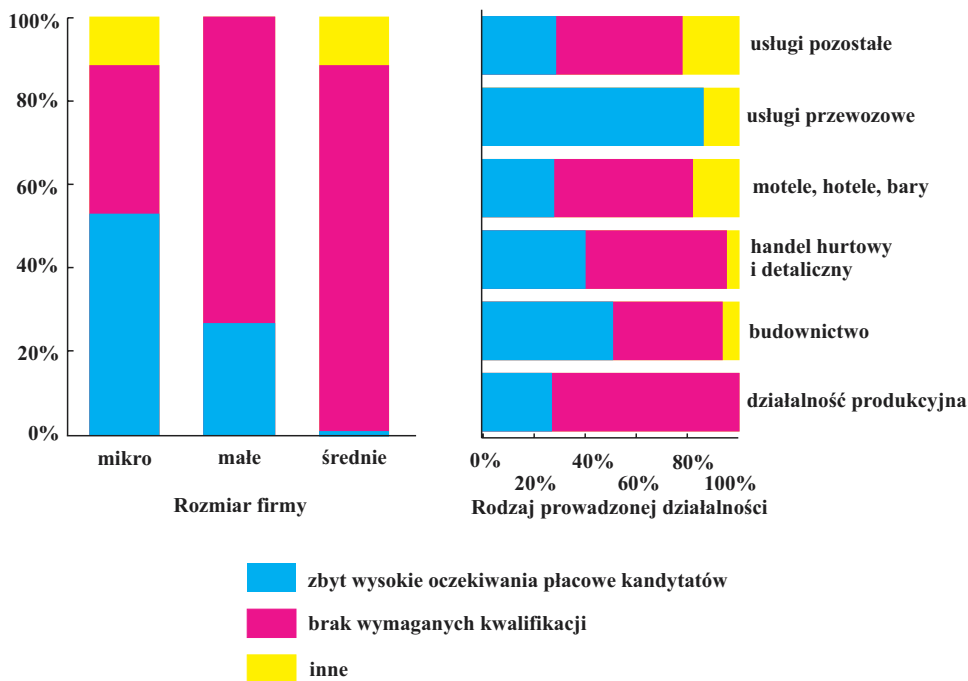
W zależności od profilu działalności, firmy wskazywały na odmienne przyczyny niepowodzenia w zatrudnieniu pracownika. Firmy wykonujące *działalność produkcyjną* wskazywały głównie na *brak wymaganych kwalifikacji*, z kolei firmy świadczące *usługi przewozowe* wskazywały raczej na *zbyt wysokie oczekiwa-*

nia placowe kandydatów. W drugim półroczu 2004 roku, co czwarta ankietowana firma zatrudniła nowych pracowników (pół roku wcześniej zrobiła to co trzecia firma). Częściej zatrudniały nowych pracowników firmy większe – wśród firm zatrudniających powyżej stu osób odsetek wyniósł prawie 90%. Można też zauważyć, iż firmy większe chętniej zatrudniały pracowników dotychczas pracujących w innych firmach.

Wolne miejsca pracy

W 14% firm pod koniec 2004 roku występowały wolne miejsca pracy, których nie można było zapełnić i był to najwyższy odsetek od początku przeprowadzania ankietyzacji. Zdecydowana większość wolnych stanowisk dotyczyła ofert dla pracowników wykwalifikowanych.

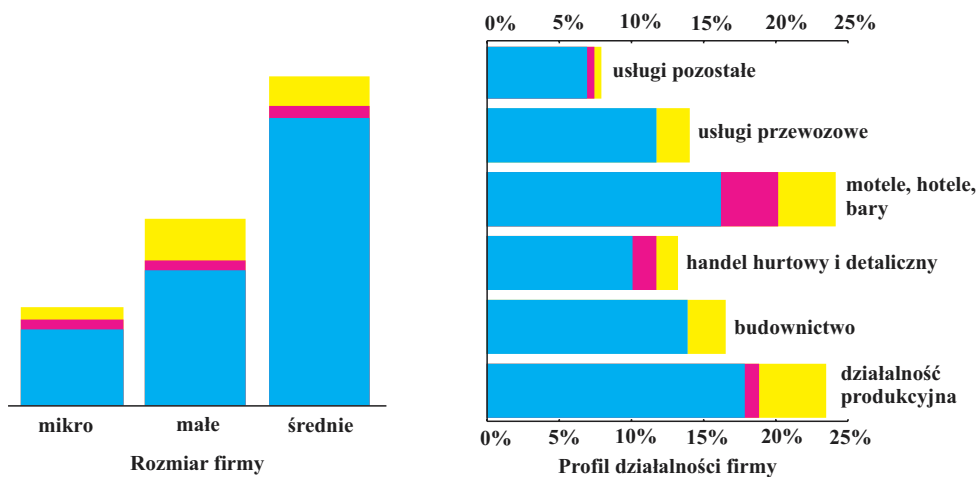
Wykres 18. Przyczyny niepowodzenia w zatrudnieniu pracownika



W firmach średnich odsetek firm, które dysponowały wolnymi stanowiskami pracy, był ponad trzykrotnie wyższy niż w firmach mikro – pod koniec drugiego półrocza 2004 roku aż co trzecia średnia firma posiadała wolne miejsca pracy, na które nie mogła znaleźć pracownika. Najczęściej wolne miejsca pracy występowały w firmach z branży *hotelarskiej* oraz wykonujących *działalność produkcyjną*

(blisko co czwarta z tych firm posiadała wakaty). Najmniej wolnych stanowisk było w grupie firm świadczących *usługi pozostałe*.

Wykres 19. Wolne miejsca pracy w przedsiębiorstwach



Czy w firmie występują obecnie wolne stanowiska pracy, których nie można zapełnić?

- Tak, zarówno dla pracowników wykwalifikowanych jak i niewykwalifikowanych
- Tak, dla pracowników niewykwalifikowanych
- Tak, dla pracowników wykwalifikowanych

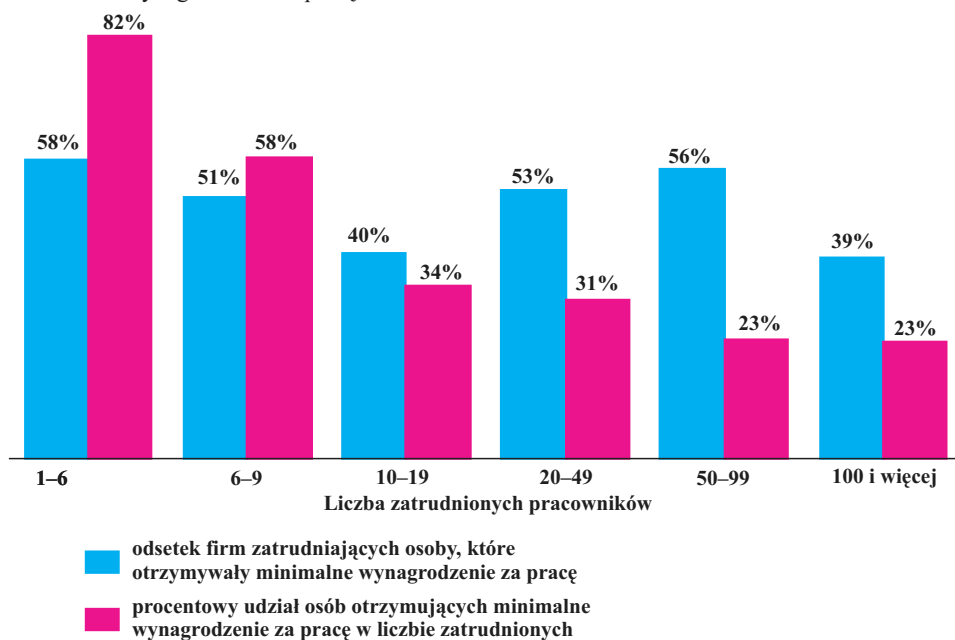
Wynagrodzenia

Niemalże identycznie jak w pierwszym, w drugim półroczu 2004 roku nieco ponad trzy czwarte przedsiębiorców²⁶ nie zmieniło wynagrodzenia swoim pracownikom. Podwyżki płac miały miejsce w 19% firm, zaś obniżka płac nastąpiła w 4% firm. W drugim półroczu 2004 roku 53% ankietowanych przedsiębiorców zadeklarowało, iż przynajmniej część zatrudnionych przez nich pracowników otrzymywało minimalne, ustawowo określone wynagrodzenie za pracę i odsetek ten był w zasadzie niezależny od wielkości firmy. Natomiast im mniejsza firma, tym większy był procentowy udział osób otrzymujących minimalne wynagrodzenie za pracę (udział ten wahał się od ponad 80% dla firm zatrudniających od 1 do 5 pracowników, do 23% w grupie firm zatrudniających 100 i więcej osób).

Spśród firm, zatrudniających osoby, które otrzymywały minimalne wynagrodzenie, zdecydowana większość firm (prawie 90%) nie zmieniła liczby zatrudnionych osób otrzymujących minimalne zatrudnienie w porównaniu z poprzednim półroczem.

²⁶ W części opisu wyników ankiet dotyczącej wynagrodzeń podawane częstości udzielonych odpowiedzi odnoszą się tylko do tych ankietowanych firm, które zatrudniały pracowników.

Wykres 20. Charakterystyka przedsiębiorstw zatrudniających osoby otrzymujące minimalne wynagrodzenie za pracę



W 11% firm zatrudnieni byli pracownicy, którzy otrzymywali wynagrodzenie w wysokości od 80% do 90% minimalnej stawki (osoby zatrudnione przez okres nie dłuższy niż jeden rok), zaś 29% firm zatrudniało pracowników płacąc im wynagrodzenie w przedziale od 90% do 100% wysokości minimalnego wynagrodzenia (osoby zatrudnione w firmie dłużej niż rok i krócej niż dwa lata)²⁷. W 7% spośród firm zatrudniających osoby otrzymujące wynagrodzenie od 80% do 100% minimalnego wynagrodzenia za pracę liczba tych osób uległa zwiększeniu, zaś 5% tych firm zmniejszyło zatrudnienie. Pozostałe firmy nie zmieniły stanu zatrudnienia.

Przychody oraz wynik finansowy małych i średnich przedsiębiorstw

Porównanie danych statystycznych na temat przychodów w sektorze MSP oraz wyników badań ankietowych prowadzi do podobnych wniosków, jakie miały miejsce w przypadku zatrudnienia, tzn. wyniki badań ankietowych zostają zazwyczaj potwierdzone w przypadku firm małych i średnich, natomiast w przypadku mikroprzedsiębiorstw zależność zazwyczaj jest słaba.

²⁷ Osoby otrzymujące wynagrodzenie poniżej minimalnego wynagrodzenia za pracę zatrudnione są zgodnie z art.6 ust. 2 ustawy z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę (Dz. U. Nr 200, poz. 1679 ze zm.).

Mikroprzedsiębiorstwa

Utrzymujące się podczas całego okresu prowadzenia badań ankietowych ujemne saldo odpowiedzi o zmianę przychodów w grupie mikroprzedsiębiorstw (więcej przedsiębiorców deklarowało, że przychody w ich firmach spadły niż wzrosły) przy jednoczesnej dodatniej dynamice przychodów w rozpatrywanych latach (z wyjątkiem 2001 roku), może świadczyć o tym, że za wzrost przychodów w grupie najmniejszych przedsiębiorstw odpowiada niewielki odsetek tychże firm, zdecydowana większość spośród nich zaś z roku na rok odnotowuje pogorszenie przychodów. Pozytywną informacją, jaka płynie z ankiet jest natomiast to, że saldo jest coraz mniejsze.

Firmy małe

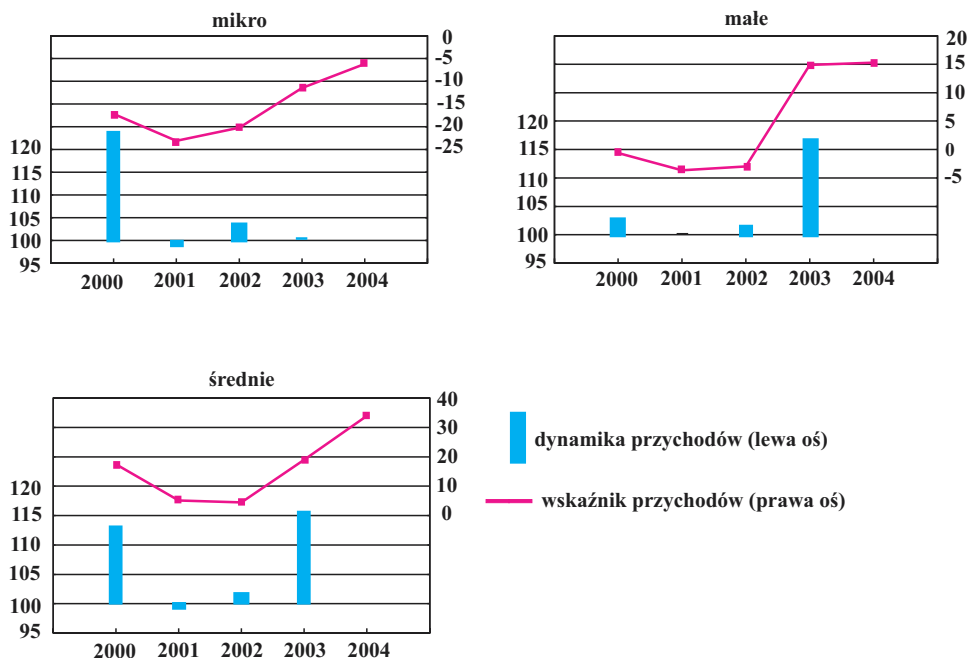
W grupie firm małych w latach 2000–2002 mniej więcej tyle samo przedsiębiorców odpowiadało, że przychody w ich firmach były podobne do okresu poprzedniego, również odnotowywana dynamika przychodów była bliska zeru. Natomiast w 2003 roku przychody wzrosły o ponad 15% i również odsetek przedsiębiorców, którzy stwierdzili, że przychody w ich firmach wzrosły, był dużo wyższy niż tych, którzy stwierdzili, że przychody zmalały. W roku 2004 wyniki badań ankietowych były bardzo podobne do tych z roku 2003, co sugerowałoby, że w tym roku w małych firmach została utrzymana dodatnia dynamika przychodów.

Firmy średnie

W tej grupie firm w roku 2000 wysoka nadwyżka odsetka przedsiębiorców, którzy odpowiadali, że przychody w ich firmach wzrosły, nad tymi, którzy stwierdzili, że przychody zmalały, była zgodna z wysoką dynamiką przychodów. W 2001 i 2002 roku dynamika była bliska zeru (w 2001 nieznacznie ujemna, a w 2002 nieznacznie dodatnia) i również saldo odpowiedzi o zmianę przychodów było bliskie zeru. W 2003 roku, podobnie jak w małych firmach, w firmach średnich przychody dosyć znacząco wzrosły, wzrósł również odsetek przedsiębiorców deklarujących wzrost przychodów. W 2004 roku odsetek ten był jeszcze wyższy.

Przychody firm wykazują silne wahania sezonowe – w badaniach ankietowych prowadzonych pod koniec drugiego półrocza każdego roku odsetek przedsiębiorców stwierdzających, że ich przychody wzrosły (bądź też znacznie wzrosły) w porównaniu z poprzednim półroczem jest znacząco wyższy niż w pierwszych półroczach. Jednocześnie przedsiębiorcy pytani o prognozowaną zmianę przychodów w najbliższym półroczu w porównaniu z półroczem mijającym, w drugim półroczu każdego roku wypowiadają się bardziej pesymistycznie. Analizując kształtowanie się odpowiedzi przedsiębiorców o zrealizowane przychody można zaobserwować, że wśród firm najmniejszych powoli rośnie odsetek tych, które deklarują, że ich przychody w badanym półroczu były podobne jak w półroczu poprzednim. Obecnie stwierdziła tak ponad połowa tych firm. Ponadto, o ile do 2003 roku odsetek

Wykres 21. Dynamika przychodów w sektorze MSP a wyniki badań ankietowych MGiP



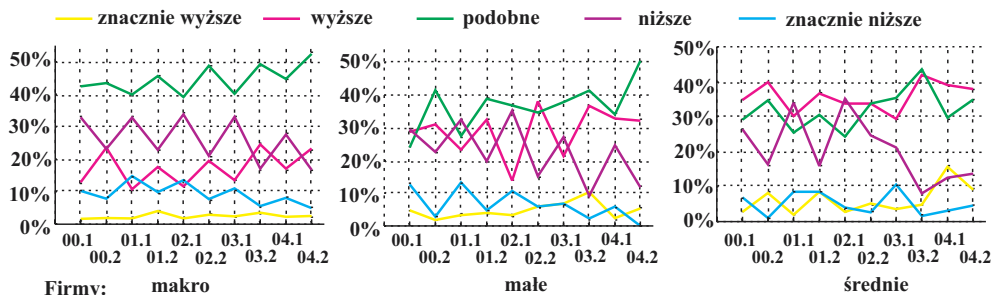
Źródło: Raporty o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw z lat 2000–2004, dane GUS oraz badania ankietowe MGiP.

mikroprzedsiębiorców stwierdzających, że ich przychody wzrosły bądź zmalały był mniej więcej stały (pomijając półroczne wahania, o których była mowa powyżej), to począwszy od 2003 roku powoli zaczął maleć odsetek firm deklarujących spadek przychodów i zaczął rosnąć odsetek firm stwierdzających, że ich przychody wzrosły.

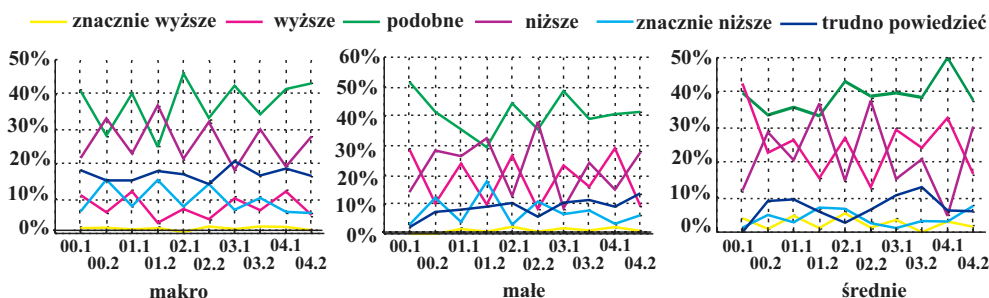
Dla małych firm drugie półrocze 2004 roku było okresem stabilizacji przychodów. O ile bowiem w poprzednich ankietyzacjach około 40% małych firm odpowiadało, że ich przychody w badanym półroczu były podobne jak w poprzednim, to w ostatnim badaniu odsetek ten wyniósł ponad 50%. Spadł natomiast odsetek firm deklarujących zarówno pogorszenie, jak i polepszenie przychodów. Z kolei struktura odpowiedzi o zrealizowane przychody firm średnich w drugim półroczu 2004 roku pokazuje, że w tych firmach przychody uległy zmniejszeniu w stosunku do półrocza pierwszego. Nastąpił bowiem spadek odsetka przedsiębiorców odpowiadających, że przychody w ich firmach wzrosły w porównaniu z poprzednim półroczem (spadek o 2%), bądź też znacznie wzrosły (spadek z rekordowego poziomu 16% firm deklarujących znaczny wzrost przychodów w pierwszym półroczu 2004 roku do 9% półrocza drugim). Jednocześnie wzrosła liczba firm deklarujących spadek przychodów, a także tych, dla których przychód nie uległ zmianie.

Wykres 22. Zrealizowane i prognozowane przychody w przedsiębiorstwach

W obecnym półroczu przychody firmy w porównaniu z poprzednim półroczem były:



W nadchodzącym półroczu przychody firm w porównaniu z poprzednimi półroczem będą:



Wynik finansowy

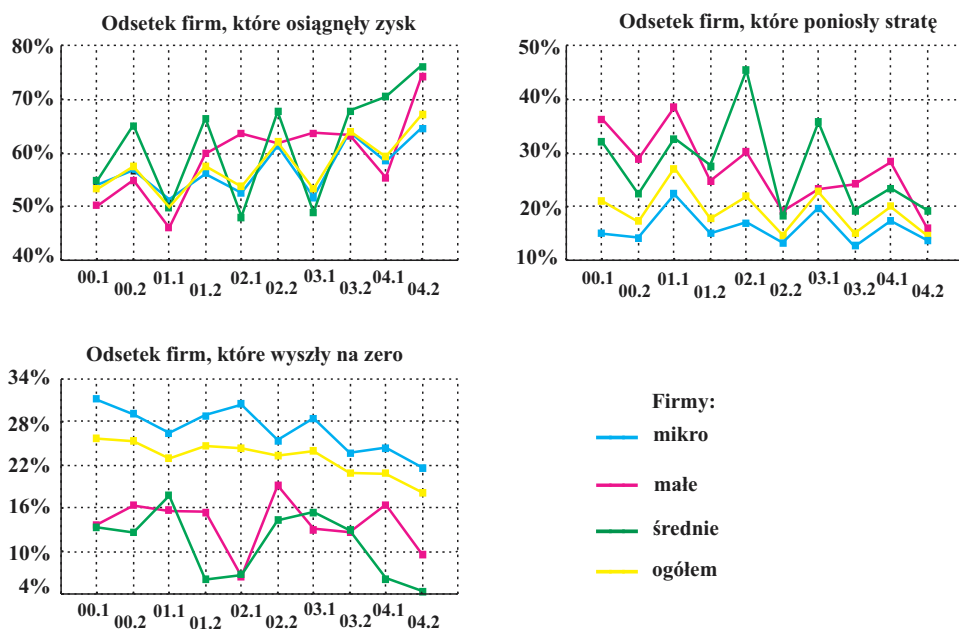
Porównanie danych statystycznych o wyniku finansowym małych i średnich przedsiębiorstw oraz danych ankietowych (z uwagi na to, iż GUS nie publikuje informacji o liczbie firm, które osiągnęły zysk lub poniosły stratę) nie jest możliwe, dlatego też poniżej zostaną przedstawione tylko wyniki badań ankietowych.

O ile zawarte w ankiecie pytania o zrealizowane i prognozowane przychody dostarczają informacji o *dynamice zmian* tej wielkości (przedsiębiorcy proszeni są o porównanie aktualnych lub planowanych przychodów w stosunku do półrocza poprzedniego lub bieżącego), to pytanie o wynik finansowy dostarcza informacji o *stanie* finansowym firmy w badanym półroczu. Ankietowana firma proszona jest bowiem o udzielenie odpowiedzi na pytanie czy w mijającym półroczu osiągnęła zysk, poniosła stratę, czy też wyszła na zero. Analizując udzielone na to pytanie odpowiedzi można dojść do następujących wniosków:

- Struktura udzielonych odpowiedzi wykazuje półroczne wahania – firmy dużo częściej osiągają zysk w drugim półroczu, pierwsze półrocze zaś jest pod tym względem dużo gorsze. Firmy małe i średnie wykazują dużo większe wahania wyniku finansowego niż firmy mikro.

- W przypadku firm mikro odsetek firm, które odpowiedziały, że wyszły na zero, był najwyższy spośród wszystkich grup firm²⁸ (czyli mikro, małych i średnich) i w drugiej połowie 2004 roku wyniósł nieco ponad 20%. Jednocześnie odsetek ten systematycznie spada (dla porównania w pierwszym półroczu 2000 roku wyniósł on 30%). Jedynie 5% firm średnich i 10% firm małych w drugim półroczu 2004 nie zanotowało zysków ani strat.
- W drugim półroczu 2004 wystąpił rekordowo wysoki odsetek firm małych, które osiągnęły zysk (było to 74% firm). Odsetek małych firm, które w drugim półroczu poniosły stratę spadł o 12% do najniższego w historii badań poziomu 16%.
- Rok 2004 był dosyć nietypowy dla firm średnich pod względem kształtowania się odpowiedzi o wynik finansowy. W pierwszym półroczu tegoż roku odsetek firm średnich które zadeklarowały, że osiągnęły zysk, zamiast znacząco zmaleć zgodnie z sezonowym wahaniem, nie tyle że nie spadł, lecz nawet wzrósł do rekordowego poziomu 70%. W drugim półroczu odsetek ten wzrósł jeszcze bardziej – do poziomu 76%.

Wykres 23. Wynik finansowy w przedsiębiorstwach



²⁸ Tylko niewielka część firm mikro prowadzi księgi rachunkowe, a więc określenie w takim przypadku wyniku finansowego przez ankietowanego przedsiębiorcę może być trudne. Fakt ten może tłumaczyć duży odsetek udzielonych przez najmniejsze przedsiębiorstwa odpowiedzi, że firma wyszła na zero.

W drugim półroczu ubiegłego roku dla połowy firm wynik finansowy nie uległ zmianie. Spośród tych firm, w których wynik finansowy uległ zmianie, 28% odnotowało jego poprawę (z tego 4% znaczną poprawę), pozostałe firmy odnotowały pogorszenie wyniku. W opinii ankietowanych firm, najważniejszą przyczyną zmiany wyniku finansowego była *zmiana przychodów* (64% wskazań) oraz *zmiana kosztów materiałów* i *zmiana ceny na produkt lub usługę własną* (po 9%).

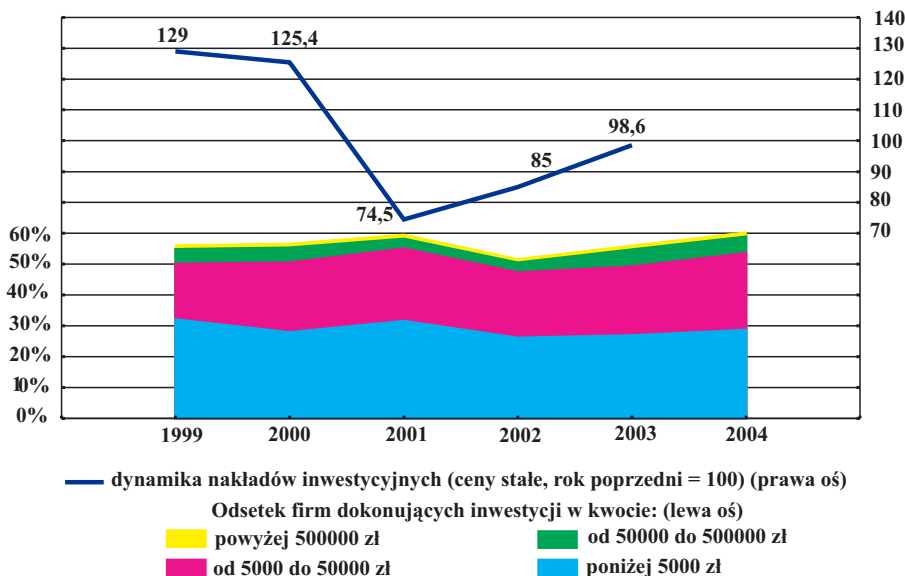
Inwestycje

Jak zostało podane w rozdziale poprzednim, w 2003 roku nakłady inwestycyjne w małych i średnich przedsiębiorstwach w ujęciu realnym wzrosły w stosunku do roku poprzedniego o blisko 2%. W poszczególnych grupach firm dynamika ta była jednak dość silnie zróżnicowana, o ile bowiem w firmach małych i średnich inwestycje wzrosły (odpowiednio o 12% i 7%), to w grupie firm mikro zanotowano ich nieznaczny spadek.

Mikroprzedsiębiorstwa

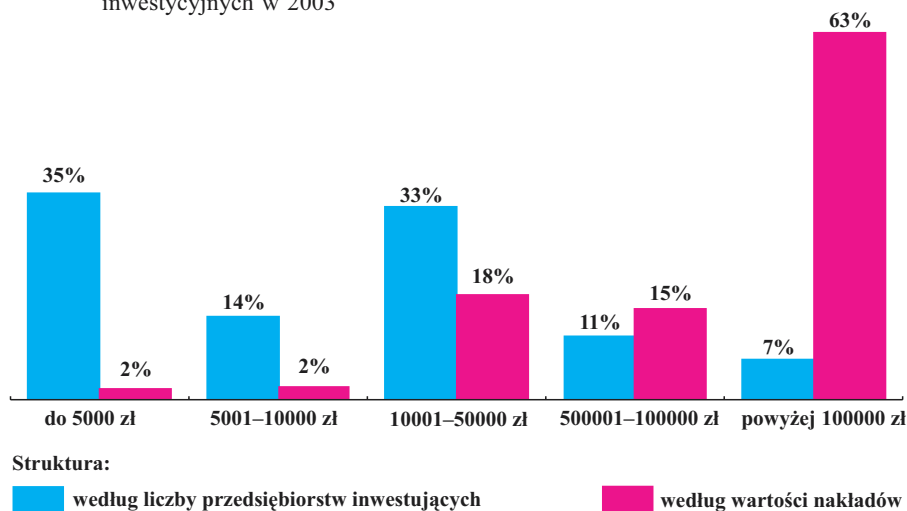
W latach 1999 i 2000 – okresach, w których dynamika inwestycji w grupie mikroprzedsiębiorstw była wysoka, relatywnie dużą część odsetka firm inwestujących stanowiły firmy, które ponosiły wydatki powyżej 50 000 zł. Z kolei w 2001 roku pomimo wzrostu odsetka mikroprzedsiębiorstw, które zadeklarowały, że poniosły wydatki inwestycyjne, dynamika inwestycji była ujemna. Wy tłumaczeniem tego faktu może być to, że w tym roku dużą grupę inwestujących firm stanowiły te, które poniosły nakłady na inwestycje nie większe niż 5 000 zł.

Wykres 24. Nakłady inwestycyjne w firmach mikro



Ponieważ, jak pokazują badania GUS, za zdecydowaną większość – pod względem wartości inwestycji – odpowiada niewielka grupa mikroprzedsiębiorstw (wykres 25), więc małe zmiany w strukturze inwestycji według ich wartości mogą przyczyniać się do dużych zmian w liczonych przez GUS nakładach inwestycyjnych, ponoszonych przez najmniejsze firmy. W 2004 roku w grupie firm mikro nastąpił wzrost odsetka przedsiębiorców deklarujących poniesienie nakładów inwestycyjnych, z drugiej jednak strony spadł udział firm ponoszących wydatki w kwocie powyżej 50 000 zł, a więc dosyć trudno jest ocenić, czy w tym roku nakłady inwestycyjne mikroprzedsiębiorstw wzrosły czy zmalały.

Wykres 25. Struktura mikroprzedsiębiorstw inwestujących według wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych w 2003

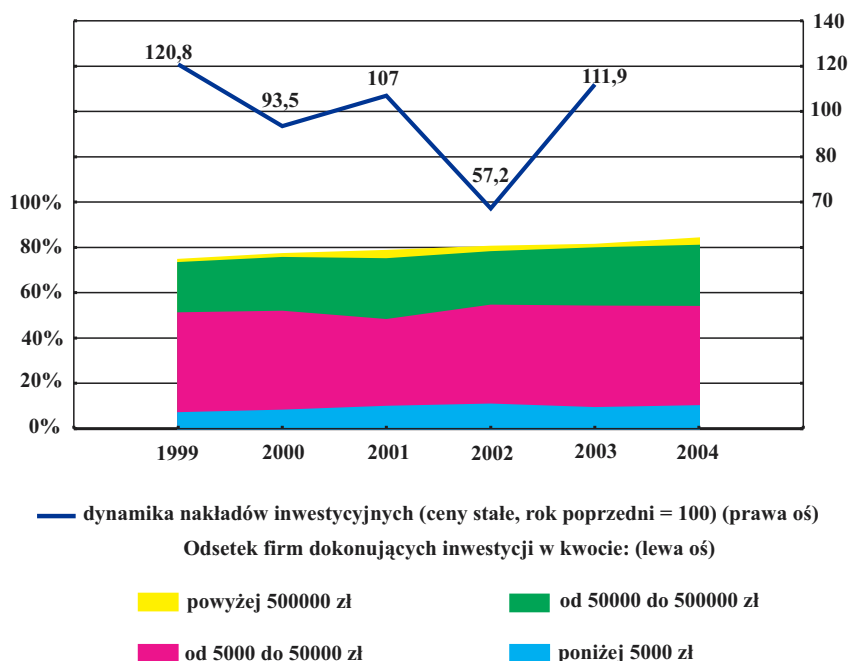


Małe firmy

Odsetek małych firm, które w prowadzonym badaniu ankietowym deklarują, że ponoszą nakłady inwestycyjne, rośnie nieprzerwanie od początku badań (odsetek ten w 1999 roku wyniósł 75%, zaś w roku 2004 84%). Natomiast dynamika nakładów inwestycyjnych w rozpatrywanych latach dwa razy była ujemna i trzy razy dodatnia. Wy tłumaczenie tego faktu jest podobne, jak w przypadku mikroprzedsiębiorstw – w latach o wysokiej dynamice inwestycji większy odsetek przedsiębiorców kierujących małymi firmami deklarował, że wydatki inwestycyjne wyniosły powyżej 50 000 zł.

W 2004 roku, w porównaniu z rokiem poprzednim wzrósł odsetek małych firm, które zadeklarowały, że poniosły wydatki inwestycyjne. Wzrost ten nastąpił głównie w grupie firm inwestujących powyżej 50 000 zł, co jest korzystną tendencją i świadczyć może o tym, że w grupie małych firm, w 2004 roku utrzymała się wysoka dynamika inwestycji.

Wykres 26. Nakłady inwestycyjne w firmach małych

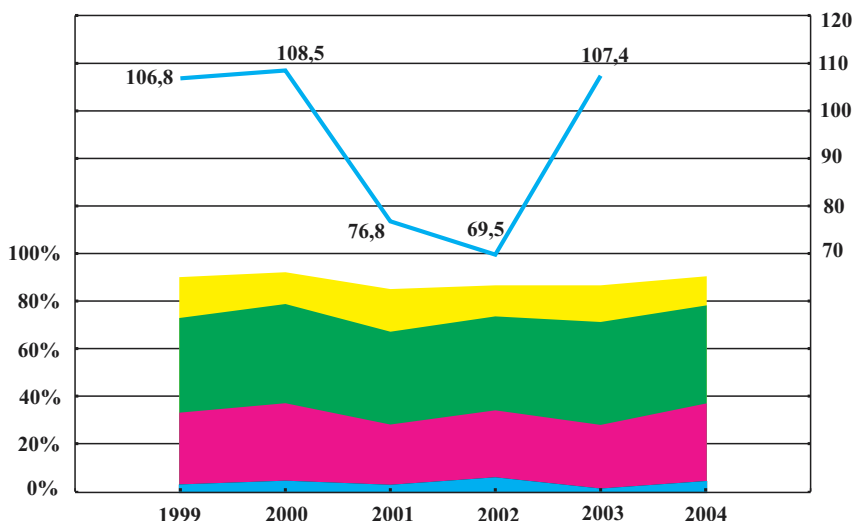


Średnie firmy

W 1999 i 2000 roku około 90% ankietowanych średnich firm deklarowało, że poniosło wydatki na inwestycje, czemu towarzyszyła dodatnia dynamika inwestycji odnotowywana przez GUS (wykres 27). W 2001 roku odsetek średnich firm, które poniosły wydatki inwestycyjne spadł i również dynamika nakładów inwestycyjnych była ujemna. Z kolei 2002 rok był rokiem, w którym w grupie firm średnich zanotowano rekordowo niskie nakłady na inwestycje, natomiast odsetek przedsiębiorców, którzy ponieśli wydatki na inwestycje był nawet nieco wyższy niż w roku poprzednim, jednakże w grupie firm, które inwestowały, o kilka procent spadł odsetek tych, które na inwestycje wydały powyżej 500 000 złotych, co prawdopodobnie było powodem tak niskiej dynamiki inwestycji w tymże roku. W 2003 roku znowu nastąpił wzrost odsetka firm, które wydały na inwestycje powyżej 500 000 zł, i rzeczywiście wartość dokonanych inwestycji wzrosła w tym roku o 7%.

W 2004 roku struktura ankietowanych średnich firm pod względem wartości dokonanych inwestycji była bliższa raczej tej, jaka miała miejsce w 2002 roku, a więc można się spodziewać, że w tym roku inwestycje raczej spadły, niż wzrosły w porównaniu z rokiem 2003. Z drugiej jednak strony w 2004 roku nastąpił wzrost odsetka firm, które dokonały inwestycji (z 86% do 90%), a więc trudno jednoznacznie wnioskować o dynamice inwestycji w grupie firm średnich w 2004 roku.

Wykres 27. Nakłady inwestycyjne w firmach średnich



— dynamika nakładów inwestycyjnych (ceny stałe, rok poprzedni = 100) (prawa oś)

Odsetek firm dokonujących inwestycji w kwocie: (lewa oś)

■ powyżej 500000 zł

■ od 50000 do 500000 zł

■ od 5000 do 50000 zł

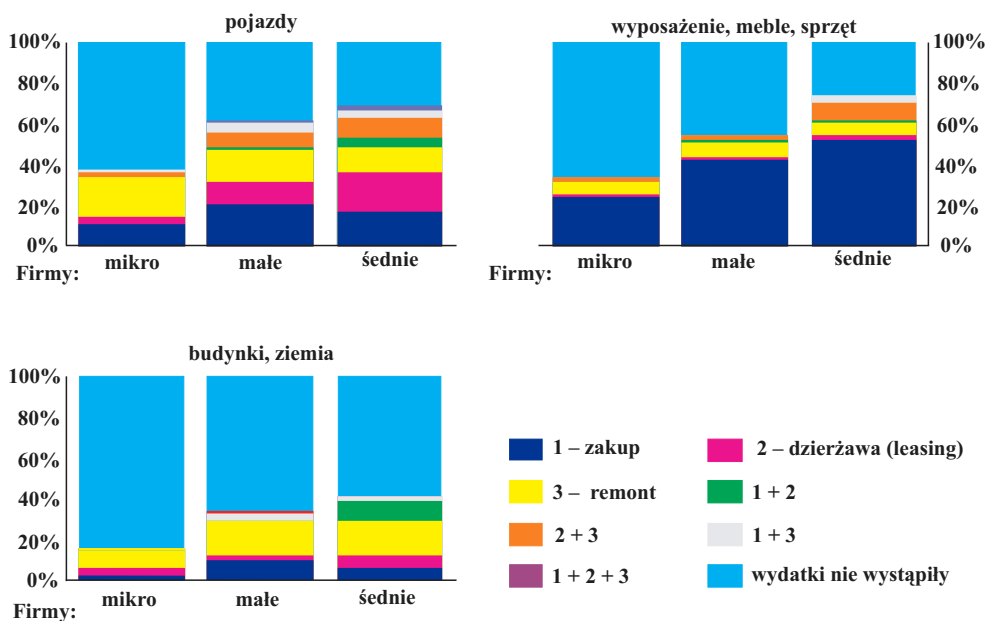
■ poniżej 5000 zł

Wydatki inwestycyjne według rodzaju

Najpopularniejszym celem, na jaki przeznaczano zainwestowane środki pod koniec 2004 roku, były *pojazdy*. Inwestycji tego typu dokonało 43% firm (z tego 37% firm mikro, 61% firm małych oraz 69% firm średnich). W przypadku firm mikro, wydatki zdecydowanie częściej niż na zakup, przeznaczano na remont dotychczasowych pojazdów, w przypadku firm małych najpopularniejszy był zakup pojazdów, zaś firmy średnie najczęściej brały pojazdy w leasing. W przypadku inwestycji w *wyposażenie, meble i sprzęt* (wydatków dokonało odpowiednio 33% firm mikro, 54% małych, 73% średnich), firmy najczęściej dokonywały ich zakupów, niemalże nie było natomiast firm, które dzierżawiły tego typu środki trwałe.

Najrzadziej firmy ponosiły wydatki na *budynki i ziemię*. Postąpiła tak jedynie co piąta firma (z tego 15% firm mikro, 33% firm małych i 40% firm średnich). W tym przypadku firmy rzadko dokonywały zakupu budynków, często zaś dzierżawiły je bądź remontowały.

Wykres 28. Struktura wydatków inwestycyjnych w przedsiębiorstwach

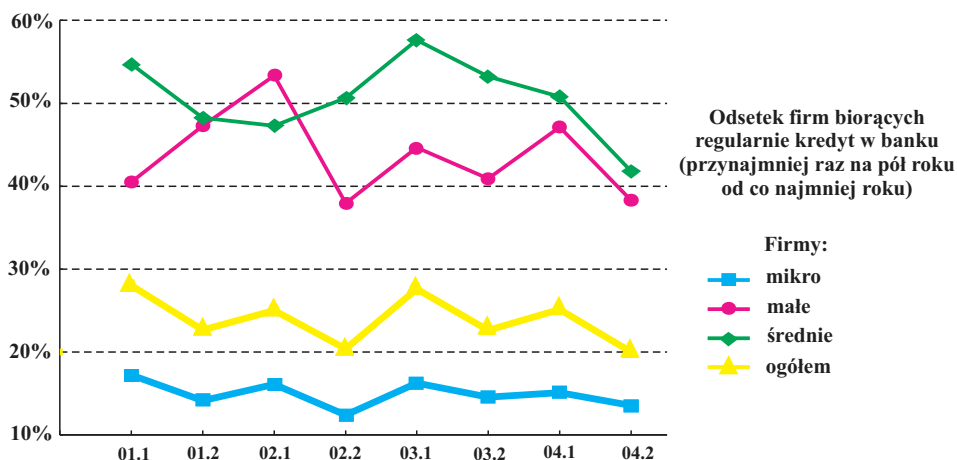


Kredyt bankowy

W drugim półroczu 2004 roku co piąta ankietowana firma regularnie brała kredyt w banku²⁹, co wobec 22% firm w poprzednim roku oznacza nieznaczny spadek. Firmy mniejsze zdecydowanie rzadziej niż firmy większe brały kredyt w banku (podobnie jak w poprzedniej ankietyzacji było to 14% firm mikro oraz po około 40% firm małych i średnich). Jednocześnie, o ile odsetek firm mikro oraz małych biorących kredyt w bankach jest mniej więcej stały, to w przypadku firm średnich można zaobserwować tendencję do zmniejszania się odsetka firm korzystających z kredytu bankowego. Spośród firm, które nie brały regularnie kredytu w banku, 16% z nich wystąpiło w 2004 roku o kredyt lub pożyczkę (w tym 39% firm małych, 36% firm średnich oraz 12% firm mikro). Kredyt lub pożyczkę otrzymało 56% wnioskujących firm. Niemalże wszystkie firmy otrzymały kredyt we wnioskowanej wysokości. Około połowę (51%) udzielonych kredytów stanowiły kredyty krótkoterminowe. Zdecydowaną większość (97%) zaciągniętych kredytów stanowiły kredyty złotowe. Przedsiębiorcy pod koniec każdego roku proszeni są również o podanie oprocentowania zaciągniętych kredytów. Przeciętne, najwyższe oprocentowanie było pod koniec 2000 roku i od tego momentu zaczęło maleć, by w ostatnim badaniu osiągnąć poziom nieco ponad 10%. W grupie firm mikro przeciętne opro-

²⁹ Postawione pytanie brzmiało: Czy firma bierze regularnie kredyt w banku (przynajmniej raz na pół roku, od co najmniej roku)?

Wykres 29. Kredytowanie firm przez banki



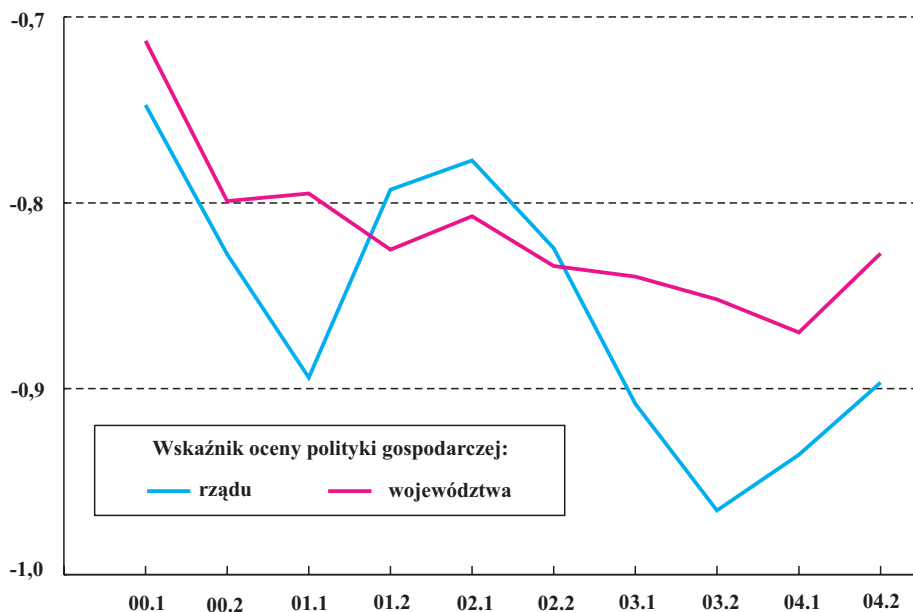
centowanie kredytów pod koniec 2004 roku wynosiło blisko 13%, wśród firm małych było to 10%, zaś dla firm średnich przeciętny koszt kredytu wyniósł niecałe 9%. Dane wskazują również, że na wysokość płaconych odsetek wpływ ma obszar, na jakim firma działa (w grupie firm działających na wsi przeciętne oprocentowanie kredytu wynosiło 14% i było o 3% wyższe od tego, jakie płaćły firmy działające w miastach (zarówno dużych, jak i małych).

Barierzy rozwoju sektora MSP i ocena sytuacji politycznej

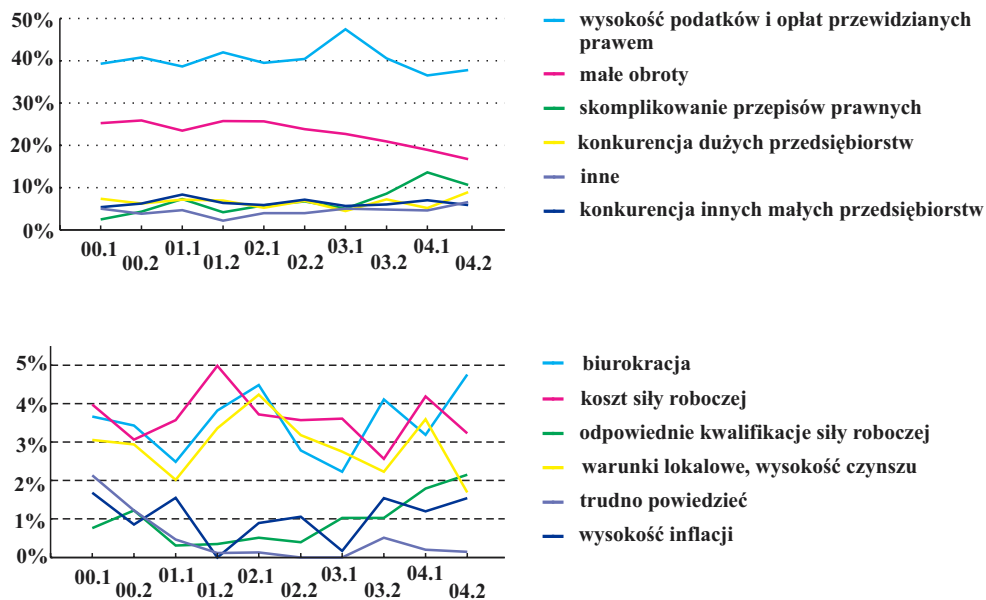
Przedsiębiorcy pytani o ocenę polityki gospodarczej rządu wypowiadają się o niej bardzo negatywnie – zdecydowanie przeważają poglądy, że polityka rządu jest zła lub bardzo zła. Niemniej jednak wskaźnik oceny polityki gospodarczej rządu w 2004 roku wzrósł w obu przeprowadzanych ankietyzacjach. Poprawie uległa również ocena polityki władz województwa, w którym działa firma. Politykę gospodarczą rządu najgorzej ocenili przedsiębiorcy z województw podlaskiego i lubuskiego, najlepiej zaś z opolskiego i warmińsko-mazurskiego. Polityka gospodarcza władz wojewódzkich z kolei została oceniona najslabiej w województwach: podlaskim oraz łódzkim, najlepiej zaś w pomorskim, kujawsko-pomorskim oraz podkarpackim.

Przedsiębiorcy proszeni o wskazanie najważniejszej bariery hamującej rozwój przedsiębiorczości, niezmiennie od początku badania wskazują na wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem. Bariera ta od pierwszej połowy 2003, kiedy to wskazała na nią blisko połowa ankietowanych, jest wskazywana coraz rzadziej (choć w obecnej ankiecie w porównaniu z poprzednim półroczem nastąpił nieznaczny wzrost odsetka wskazań), wydaje się więc, że przedsiębiorcy pozytywnie ocenili wprowadzone w 2004 zmiany w zakresie podatków dochodowych. Drugim co do ważności problemem dla przedsiębiorców są małe obroty. Również ta bariera jest

Wykres 30. Wskaźniki oceny polityki gospodarczej



Wykres 31. Bariery, na jakie napotykać przedsiębiorcy prowadząc działalność gospodarczą



jednak wskazywana coraz rzadziej – pod koniec 2004 roku wskazało na nią 17% badanych (najwięcej, bo około jednej czwartej przedsiębiorców wskazywało na tę barierę w latach 2000–2001). Z drugiej strony dla przedsiębiorców coraz ważniejszą przeszkodą staje się skomplikowanie przepisów prawnych – na tę odpowiedź wskazało obecnie 11% ankietowanych firm – nieco mniej niż w pierwszej połowie 2004 roku, ale o kilka procent więcej niż pod koniec roku 2003. Na konkurencję innych przedsiębiorstw wskazało łącznie ponad 15% firm (w tym na konkurencję dużych przedsiębiorstw 9% firm, zaś na konkurencję małych przedsiębiorstw 6%). W porównaniu z pierwszym półroczem, w drugim półroczu 2004 roku spośród wszystkich barier konkurencja dużych przedsiębiorstw była tą, dla której zanotowano największy wzrost wskazań (o 4%).

Na pozostałe bariery takie jak biurokracja, koszt siły roboczej czy też odpowiednie kwalifikacje siły roboczej wskazało po kilka procent przedsiębiorców.

Barierzy rozwoju przedsiębiorczości w zależności od rozmiaru i obszaru działania firmy

Rozpatrując problemy, na jakie wskazują przedsiębiorcy w zależności od obszaru, na jakim działają, a także w zależności od liczby zatrudnionych można zaobserwować następujące związki:

- niezależnie od rozmiaru firmy, a także obszaru, na jakim firma działa, najczęściej wskazywaną barierą była wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem;
- firmy działające na wsi częściej niż firmy działające w miastach wskazywały na dwa najważniejsze problemy, czyli wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem oraz małe obroty;
- z kolei firmy działające w dużych miastach dużo częściej wskazywały na skomplikowanie przepisów prawnych, zaś dla firm z małych miast ważnymi barierami są: konkurencja innych przedsiębiorstw oraz koszt siły roboczej;
- firmy mikro wskazywały głównie na wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem oraz małe obroty jako na ważne bariery (łącznie wskazało na nie blisko 60% firm mikro), na pozostałe bariery wskazywało po kilka procent najmniejszych firm;
- firmy małe i średnie rzadko wskazywały na małe obroty jako na barierę (wynika to z tego, że drugie półrocze było bardzo dobre dla tych firm – potwierdzają to udzielone odpowiedzi na inne pytania ankiety);
- małe firmy często wskazywały na skomplikowanie przepisów prawnych (druga najczęściej wskazywana bariera) oraz koszt siły roboczej;
- dla średnich firm poważną barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej staje się konkurencja dużych przedsiębiorstw (na tę barierę wskazała co piąta średnia firma).

Wykres 32. Główny problem, z jakim borykała się firma pod koniec 2004 roku w zależności od jej rozmiaru i obszaru, na jakim działa



Podsumowanie

W 2003 r., po dwuletnim okresie recesji, w polskiej gospodarce dały się zauważyć oznaki ożywienia, a w tym zwiększenie się tempa wzrostu PKB w cenach stałych z 1,4 % w 2002 r. do 3,8%. Nie wszystkie krajowe przedsiębiorstwa przyczyniły się jednak do tego ożywienia w takim samym stopniu, a co za tym idzie nie wszystkie odczuły jednakowo skutki tego ożywienia. Tak np. w sektorze prywatnym najsilniej poprawiły rentowność obrotu netto przedsiębiorstwa duże, a średnie i małe mniej, z tym że rentowność w firmach średnich pozostała nadal wyższa niż w małych. Ponadto duże firmy prywatne poprawiły najbardziej swoją płynność finansową pierwszego stopnia, co oznacza, że ich zasoby najbardziej płynnych środków (m.in. gotówki na rachunkach bankowych) wzrosły najbardziej. W przeciwieństwie do firm dużych, ale także średnich i małych, w sektorze najmniejszych firm oznaki ożywienia praktycznie nie wystąpiły, czego dowodem jest m.in. zmniejszenie się liczby firm aktywnych w tej klasie przedsiębiorstw, dalszy spadek zatrudnienia i utrzymujące się na poziomie z roku 2002 dochody (przychody minus koszty) przypadające na przedsiębiorstwo.

W pierwszej połowie 2004 roku małe i średnie firmy odnotowały znaczący wzrost przychodów (dotyczy to głównie firm małych i średnich), natomiast w drugiej połowie roku przychody nie były już tak wysokie, choć nadal dość dobre. W efekcie rekordowo dużo małych i średnich firm pod koniec 2004 roku osiągnęło zysk. Firmy mikro natomiast nie odczuły tak znaczących zmian w przychodach jak

firmy większe, jednakże odsetek firm deklarujących wzrost przychodów rośnie powoli od 2003 roku. Rośnie również powoli liczba firm mikro, które osiągają zysk.

W drugim półroczu 2004 roku spadł odsetek ankietowanych firm, które zwiększyły zatrudnienie, firmy nie zamierzały również znacząco go zwiększać w pierwszej połowie 2005 roku. Jak pokazują wyniki badań, zatrudnienie w przedsiębiorstwach mogłoby być większe, niestety wielu przedsiębiorców, którzy chcieliby zatrudnić nowych pracowników, nie jest w stanie tego zrobić. Przyczyny są zasadniczo dwie – albo przedsiębiorca nie jest w stanie zaoferować potencjalnemu pracownikowi odpowiedniego wynagrodzenia (dotyczy to stanowisk pracy oferowanych przez mikroprzedsiębiorców), na co niewątpliwie wpływ mają wysokie koszty pracy, albo też kandydaci nie spełniają oczekiwań pracodawców (taka sytuacja dotyczy głównie firm średnich). W efekcie część firm posiada wolne stanowiska pracy, co powoduje, że przedsiębiorcy nie w pełni wykorzystują swój potencjał. To rozmijanie się popytu i podaży na rynku pracy jest z pewnością jedną z kluczowych spraw, którymi należałoby się zająć.

Jak się wydaje, podstawowym czynnikiem ograniczającym możliwości rozwoju przedsiębiorstw jest bariera popytowa, spowodowana niskim tempem wzrostu wynagrodzeń w Polsce. Potwierdzają ten pogląd opinie przedsiębiorców, dla których najważniejszymi problemami pozostawały w 2004 roku wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem, na co wskazywało 40% ankietowanych oraz zbyt niski popyt na oferowane produkty i usługi. Ten pierwszy problem jest szczególnie ważny dla młodych przedsiębiorców.

Wzrost wynagrodzeń, rozkładający się w dodatku bardzo nierównomiernie na terenie naszego kraju, niski jest ze względu na silną konkurencję na rynku pracy, m.in. w wyniku wkraczania na ten rynek roczników młodzieży z wyżu demograficznego. Mamy więc tu do czynienia z sytuacją przypominającą przysłowiowe błędne koło. Istniejące bezrobocie przyczynia się do niskiego wzrostu wynagrodzeń, a będący tego konsekwencją niski wzrost popytu hamuje wzrost produkcji powodując utrzymywanie się wysokiego poziomu bezrobocia.

W przypadku przedsiębiorstw najmniejszych bariera popytu przejawia się m.in. tym, że w skali całego kraju, każdemu wzrostowi dochodów na przedsiębiorstwo w latach 2000–2003 towarzyszył spadek liczby przedsiębiorstw aktywnych. Mówiąc obrazowo, cały ten tort (dochody ogółem) raz był pokrojony na więcej kawałków (przedsiębiorstwa aktywne), a innym razem na mniej, lecz przez cały czas był to ten sam tort. Sytuacja przedsiębiorstw najmniejszych jest w praktyce gorsza niż wynikałoby to z informacji na temat wprawdzie niskiego, ale ciągłego wzrostu realnych wynagrodzeń i spożycia. Firmy te funkcjonują na obszarze całego kraju i działają przede wszystkim na rynkach lokalnych. W niektórych regionach kraju popyt na ich produkty i usługi nie tylko nie rośnie, ale nawet maleje, ponieważ ze względu na utrzymujące się wysokie bezrobocie część osób wyjeżdża w poszukiwaniu pracy do dużych miast lub za granicę. Powoduje to systematyczny upadek kolejnych firm najmniejszych, a łączna liczba firm likwidowanych w tzw. obszarach peryfe-

ryjnych jest wyższa niż powstających i rozwijających się przedsiębiorstw w dużych aglomeracjach (obszarach centralnych).

Ze względu na istniejącą barierę popytową, niektóre przedsiębiorstwa przemysłowe, a przede wszystkim przemysłowe spółki z udziałem kapitału zagranicznego, zwiększają swoje przychody i zyski dzięki produkcji na eksport (część spółek zagranicznych powstała u nas już z myślą o produkcji na eksport). Tendencję tę wspiera rosnąca od kilku lat wydajność pracy w polskich przedsiębiorstwach, przy jednoczesnym niewielkim wzroście kosztów pracy, a także wyraźna poprawa relacji kursu euro do złotego. W wyniku znacznego wzrostu eksportu w 2003 roku sytuacja finansowa polskich przedsiębiorstw poprawiła się znacznie w porównaniu z sytuacją z lat poprzednich.

W 2003 roku największy wzrost wartości eksportu w sektorze MSP w stosunku do roku 2002 uzyskały przedsiębiorstwa najmniejsze – zatrudniające do 9 osób, co było jednocześnie lepszym rezultatem, niż odnotowano w eksporcie Polski ogółem. W warunkach dobrej koniunktury na ważnych dla Polski rynkach zagranicznych niektórym firmom tej klasy wielkości, w szczególności podmiotom z udziałem kapitału zagranicznego, łatwiej było umacniać swoją pozycję w eksporcie, niż większym przedsiębiorstwom, bowiem z uwagi na dużą elastyczność działania mogły skuteczniej wykorzystać szanse w ramach nisz eksportowych³⁰.

Wzrost produkcji eksportowej był możliwy dzięki wysokim nakładom inwestycyjnym poniesionym także w latach 2002–2003 (nakłady inwestycyjne średnich i dużych firm z sekcji *Przetwórstwo przemysłowe* zwiększyły się w 2003 roku o około 19%), co przełożyło się na strukturę towarową eksportu MSP, w której w 2003 roku zdecydowanie dominowały przedsiębiorstwa przemysłowe z udziałem przekraczającym 70% woluminu obrotów. Jednak poza sektorem przemysłu bariera ograniczonego popytu dotyka także przedsiębiorstwa średnie i duże, co jest przyczyną ich niskiej skłonności do inwestowania. W rezultacie nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw ogółem wzrosły w 2003 roku o niecałe 3% (w sektorze prywatnym o 5%), czyli bardzo niewiele, wzięwszy pod uwagę ich głęboki spadek rok wcześniej (w sektorze prywatnym o około 25%). W drugim półroczu 2004 roku spadł wskaźnik prognozy inwestycji (jedynie dla firm mikro wskaźnik pozostał na poziomie z poprzedniego półrocza – jego wartość jest jednak dużo niższa niż dla firm małych i średnich).

Wyniki ankiet pokazują, że firmy mikro rzadko inwestują, a jeśli już dokonują wydatków, to są to głównie wydatki na remont istniejącego wyposażenia – można więc przypuszczać, że w najmniejszych przedsiębiorstwach wydatki inwestycyjne wystarczają zaledwie na utrzymanie istniejącego poziomu środków trwałych.

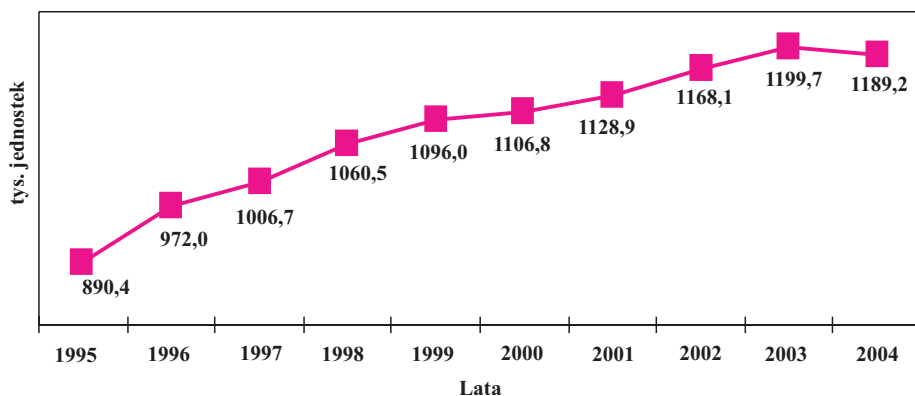
³⁰ W badanej klasie najmniejszych eksporterów znajdują się również bardzo małe – z punktu widzenia zatrudnienia – spółki powoływane przez duże przedsiębiorstwa do obsługi eksportu, patrz przypis 22.

MSP w handlu wewnętrznym i e-gospodarce

Sytuacja MSP w handlu wewnętrznym w 2004 r. na tle lat 1995–2003³¹

Sektor handlu wewnętrznego zarówno detalicznego, jak i hurtowego zdominowany jest przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Według danych GUS w roku 2004 na rynku funkcjonowało 1 189 174 przedsiębiorstw handlowych, w tym: 276 529 hurtowych i komisowych, 781 193 detalicznych, 125 389 prowadzących sprzedaż i naprawę pojazdów mechanicznych oraz sprzedaż paliw. Oznacza to, że po raz pierwszy od 1996 roku ogólna liczba przedsiębiorstw w sekcji Handel i naprawy uległa zmniejszeniu. W stosunku do stanu z 2003 r. nastąpił spadek wśród średnich (o 3,8%) i mikro (o 1%) przedsiębiorstw, natomiast zwiększyła się liczba małych firm (o 3,7%).

Wykres 33. Zmiany w liczbie przedsiębiorstw w sekcji *Handel i naprawy* w latach 1995–2004

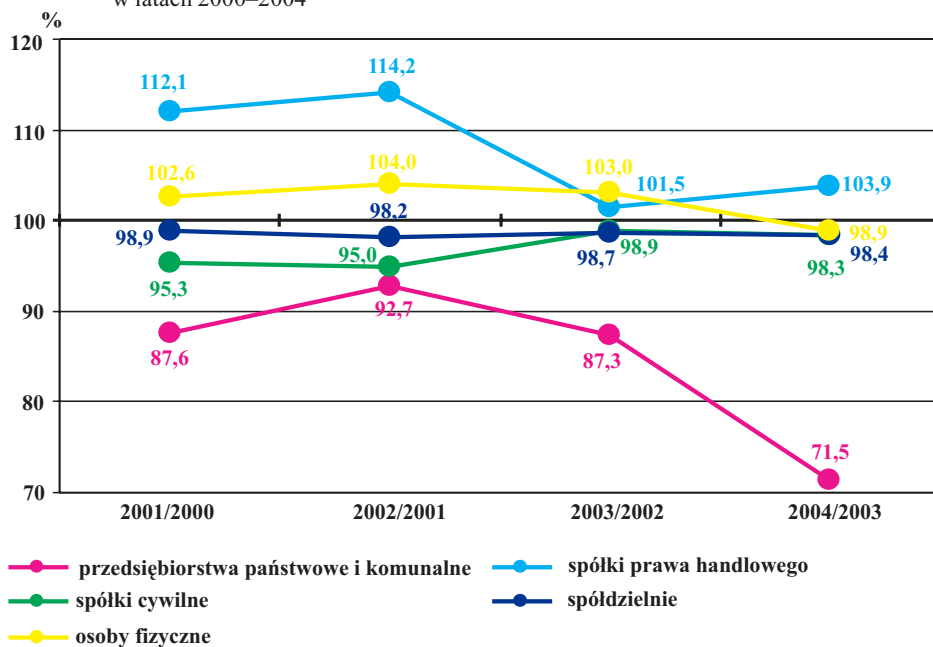


Źródło: Dane GUS pochodzące z krajowego rejestru urzędowego podmiotów gospodarki narodowej Regon.

Największy spadek liczebności wystąpił w grupie przedsiębiorstw handlowych sektora publicznego – wyniósł on 12%. Zmniejszyła się także o 1,1% liczba osób fizycznych prowadzących działalność handlową. W grupie spółek prawa handlowego utrzymała się natomiast tendencja wzrostowa liczby firm, osiągając przyrost o 3,9%, chociaż jej tempo zmalało w stosunku do roku 2003, w którym wynosiło 5,9%. Dalszy przyrost liczby przedsiębiorstw w tej grupie należy uznać za zjawisko korzystne ze względu na fakt, że spółki handlowe są z założenia silniejsze kapitałowo i organizacyjnie niż np. osoby fizyczne.

³¹ Niniejszy rozdział powstał w oparciu o zlecenie w 2005 r. przez MGiP opracowanie Instytutu Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji pt.: *Raport o stanie handlu wewnętrznego w 2004 roku*.

Wykres 34. Dynamika liczby przedsiębiorstw w sekcji *Handel i naprawy* wg form organizacji w latach 2000–2004

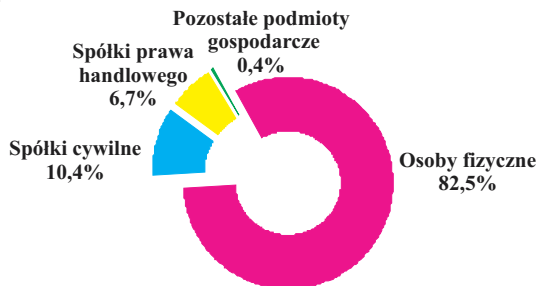


Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

W roku 2004 w sekcji *Handel i naprawy* zarejestrowano 68 292 osób fizycznych rozpoczynających działalność gospodarczą. W tym samym roku wyrejestrowano 67 697 osób fizycznych, tak więc przyrost wyniósł jedynie 0,9%. W roku 2003 liczba firm zarejestrowanych przewyższała liczbę firm wyrejestrowanych o 37,8%.

Niemniej jednak odnotowane procesy nie wpłynęły w zasadniczy sposób na zmianę struktury handlu według form organizacyjno-prawnych przedsiębiorstw ze względu na ich stosunkowo małą skalę. Nadal wiodącą grupę w strukturze przedsiębiorstw handlowych stanowią osoby fizyczne oraz spółki cywilne.

Wykres 35. Struktura przedsiębiorstw w sekcji *Handel i naprawy* wg form organizacyjno-prawnych w roku 2004



Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

W roku 2004 w sekcji *Handel i naprawy* zarejestrowanych zostało 76 051 firm, z czego 68 292 były to osoby fizyczne, prowadzące działalność gospodarczą. Jednocześnie wśród 73 977 firm, które zostały wyrejestrowane, 67 697 były to osoby fizyczne.

Przedsiębiorstwa mikro

Na przestrzeni ostatnich kilku lat wśród przedsiębiorstw handlowych wciąż zdecydowanie dominują przedsiębiorstwa mikro, zatrudniające do 9 pracowników. Tak duże rozdrobnienie podmiotowe handlu jest spowodowane m.in. trudnościami od dość dawna występującymi na rynku pracy w Polsce, które skutkują wchodzeniem na rynek coraz to nowych małych firm, głównie detalicznych, gdyż wejście to jest obciążone stosunkowo małym ryzykiem.

Tablica 26. Struktura przedsiębiorstw handlowych według wielkości (w %)

Cecha wyznaczająca wielkość przedsiębiorstwa	Lata				
	2000	2001	2002	2003	2004
Liczba pracujących	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– do 9 osób	96,10	95,90	96,67	96,38	97,30
– 10–49	2,80	3,15	2,52	2,71	2,38
– powyżej 49	1,10	0,93	0,81	0,91	0,32

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

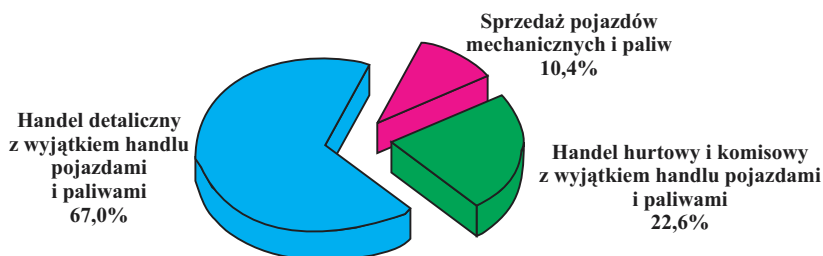
W roku 2004 liczebność przedsiębiorstw mikro w sekcji *Handel i naprawy* wyniosła 1 157 073 podmiotów i stanowiło to 97,3% całej zbiorowości firm handlowych, tj. o 0,1 punktu procentowego mniej niż w roku 2003. Wśród przedsiębiorstw mikro pod względem organizacyjno-prawnych form działalności dominują osoby fizyczne (83,9%). Pozostałe 16,1% stanowią prywatne osoby prawne. Firmy działające w sektorze publicznym to zaledwie 369 jednostek o marginesowym znaczeniu w strukturze podmiotowej.

Przedsiębiorstwa mikro w sekcji *Handel i naprawy* stanowią największą liczebnie grupę w porównaniu z najmniejszymi firmami funkcjonującymi w innych sekcjach gospodarki narodowej. Ich udział w zarejestrowanych podmiotach od 0–9 pracujących w gospodarce ogółem wyniósł w 2004 roku 34% i był tym samym o 1,4 punktu procentowego wyższy niż przed rokiem. Świadczy to o roli, jaką najmniejsze firmy handlowe odgrywają w gospodarce, w tym szczególnie na rynku pracy.

Przedsiębiorstwa mikro wyróżniają się spośród ogółu przedsiębiorstw handlowych odmienną strukturą według rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej. 67% przedsiębiorstw handlowych mikro działa bowiem w sferze detalu, podczas gdy firmy większe częściej specjalizują się w działalności hurtowej i komisowej.

Wejście w ten obszar działalności wymaga jednak obecnie zaangażowania znacznych zasobów materialnych, finansowych i ludzkich, co stanowi ograniczenia dla drobnych przedsiębiorców.

Wykres 36. Struktura działowa przedsiębiorstw handlowych mikro w 2004 roku



Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Obserwowany w ostatnich latach rozwój nowoczesnych form hurtu nie tylko zahamował przyrost, ale także doprowadził do eliminacji wielu małych hurtowni nie spełniających wymagań niezbędnych dla funkcjonowania w ewoluujących kanałach dystrybucji. Tymczasem w handlu detalicznym mimo wzrastającej konkurencji można nadal znaleźć miejsce dla małych rodzinnych punktów sprzedaży, tzw. „sklepów za rogiem” lub wyspecjalizowanych sklepów z pogłębionym asortymentem towarów, a także dla nowych stoisk na bazarach i targowiskach.

Tablica 27. Struktura wielkościowa przedsiębiorstw handlowych w poszczególnych działach sekcji *Handel i naprawy* w 2004 r.

Wyszczególnienie działów	Grupy firm według liczby pracujących			Ogółem
	0–9	10–49	50 i więcej	
Dz. 50 Sprzedaż i naprawa pojazdów i paliw	96,36	3,28	0,36	100,0
Dz. 51 Handel hurtowy i komisowy	94,37	5,02	0,61	100,0
Dz. 52 Handel detaliczny	98,48	1,31	0,21	100,0

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Nasylenie przedsiębiorstwami handlowymi jest w skali kraju nierównomierne. Decyzja o ulokowaniu działalności gospodarczej w danym regionie uzależniona jest zarówno od szeregu czynników mikroekonomicznych, takich jak: wielkość zasobów majątkowych, zdolność wdrażania postępu technicznego i technologicznego, sprawność zarządzania, poziom wiedzy, atrakcyjność produktu i jego stopa rentowności, jak również uwarunkowań makroekonomicznych, tj.: rozwoju i koniunktury

gospodarczej danego regionu, lokalnych warunków gospodarczych i ludnościowych oraz form wspierania przedsiębiorczości. Tak więc te czynniki zadecydowały o terytorialnym zróżnicowaniu liczebności przedsiębiorstw handlowych oraz ich wyraźnej koncentracji w województwach mazowieckim, śląskim i wielkopolskim.

Tablica 28. Regionalne zróżnicowanie liczebności przedsiębiorstw handlowych o liczbie pracowników powyżej 9 osób; stan w 2004 r.

Województwa	Liczba firm handlowych ogółem	Struktura ogólnej liczebności firm w przekroju regionalnym (w %)	W tym:	
			liczba firm o czystej własności zagranicznej	liczba firm o własności mieszanej
Ogółem Polska	30632	100	1393	1263
Dolnośląskie	2032	6,6	88	96
Kujawsko-Pomorskie	1426	4,7	17	36
Lubelskie	1192	3,9	18	33
Lubuskie	706	2,3	18	30
Łódzkie	2191	7,2	78	86
Małopolskie	2607	8,5	62	88
Mazowieckie	5315	17,4	675	331
Opolskie	680	2,2	14	16
Podkarpackie	1275	4,2	6	32
Podlaskie	711	2,3	3	20
Pomorskie	1880	6,1	57	92
Śląskie	4443	14,5	120	172
Świętokrzyskie	744	2,4	8	22
Warmińsko-Mazurskie	966	3,2	9	25
Wielkopolskie	3258	10,6	180	138
Zachodniopomorskie	1206	3,9	40	46

Źródło: Niepublikowane dane GUS.

Obok zróżnicowania regionalnego ogólnej liczebności przedsiębiorstw widoczne jest również, w jeszcze większym stopniu zróżnicowanie liczby przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Największą intensywność występowania przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym obserwuje się w Mazowieckim, Wielkopolskim, Dolnośląskim, Pomorskim i Łódzkim.

Tablica 29. Zmiany w udziale firm z kapitałem zagranicznym w grupie przedsiębiorstw handlowych powyżej 9 pracujących w latach 2000–2004 według województw (w %)

Województwa	Lata				
	2000	2001	2002	2003	2004
Ogółem Polska	7,8	9,6	10,1	10,2	8,7
Dolnośląskie	8,2	10,3	10,2	10,4	9,1
Kujawsko-Pomorskie	2,7	3,5	4,0	4,4	3,7
Lubelskie	2,4	4,4	3,9	4,3	4,3
Lubuskie	5,1	6,2	8,3	8,3	6,8
Łódzkie	6,5	6,9	7,5	7,6	7,5
Małopolskie	5,6	6,7	6,6	6,1	5,8
Mazowieckie	18,5	21,8	23,3	22,5	18,9
Opolskie	2,8	6,4	6,5	6,0	4,4
Podkarpackie	1,5	2,7	3,4	3,4	3,0
Podlaskie	1,3	2,6	2,2	3,2	3,2
Pomorskie	6,6	8,2	7,9	8,3	7,9
Śląskie	4,9	7,5	6,8	7,6	6,6
Świętokrzyskie	3,4	5,1	4,4	4,0	4,0
Warmińsko-Mazurskie	2,9	3,6	3,3	3,3	3,5
Wielkopolskie	7,8	9,4	9,5	9,9	9,8
Zachodniopomorskie	5,1	6,8	6,9	7,5	7,1

Źródło: Nniepublikowane dane GUS.

Kondycja finansowa przedsiębiorstw handlowych

W 2004 roku w grupie przedsiębiorstw handlowych odnotowano pozytywne zmiany w kondycji finansowej. Wartość przychodów uzyskanych łącznie przez średnie i duże przedsiębiorstwa handlowe wyniosła 353 549,3 mln zł, w małych firmach 147 518,0 mln zł. Przychody całkowite dla ogółu przedsiębiorstw handlowych wyniosły 501 067,3 mln zł, co oznaczało wzrost o 18,2% w stosunku do roku 2003. Przeciętne roczne tempo wzrostu przychodów ogółem w dużych i średnich przedsiębiorstwach handlowych wyniosło 11,1% (wobec 16% wzrostu w roku 2003 w porównaniu z rokiem poprzednim), w małych przedsiębiorstwach 39,3% (w 2003 roku 8% wobec 2002 roku). Udział tych ostatnich w generowaniu przychodów z całokształtu działalności dla sekcji *Handel i naprawy* wyniósł w 2004 roku 29,4%, a dla średnich było to 39%.

Tablica 30. Rentowność obrotu brutto i netto (w %)

Wyszczególnienie	Rentowność obrotu brutto (w %)					Rentowność obrotu netto (w %)				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 49 osób										
<i>Sekcja Handel i naprawy</i>	2,2	0,7	0,3	0,8	2,5	1,1	0,2	-0,3	0,3	1,9
Sprzedaż, obsługa i naprawa pojazdów mechanicznych; sprzedaż detaliczna paliw	-0,02	0,3	1,3	1,6	2,4	-0,5	-0,3	0,7	1,0	1,9
Handel hurtowy i komisowy	3,5	1,0	0,2	0,7	2,8	2,1	0,5	-0,4	0,5	2,2
Handel detaliczny	-1,7	-0,5	-0,1	-0,2	2,7	-2,1	-0,9	-0,5	-0,6	1,2
Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 10–49 osób*										
<i>Sekcja Handel i naprawy</i>	1,7	1,7	1,4	1,8	3,4	1,0	1,1	0,9	1,2	2,8
Sprzedaż, obsługa i naprawa pojazdów mechanicznych; sprzedaż detaliczna paliw	0,5	1,0	1,2	2,0	2,5	0,1	0,6	0,7	1,5	2,2
Handel hurtowy i komisowy	1,9	1,8	1,0	1,7	3,5	1,2	1,2	0,4	1,2	2,9
Handel detaliczny	1,6	1,0	1,0	1,8	3,8	1,1	0,5	0,6	1,2	3,4

* Wskaźniki rentowności obrotu dla małych przedsiębiorstw handlowych w ujęciu działów PKD zostały określone w oparciu o pozastandardowe dane GUS, analogicznie jak w latach poprzednich.

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Z przedstawionych danych wynika, że następuje poprawa efektywności funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Rentowność obrotu brutto w średnich przedsiębiorstwach handlowych wyniosła 2,5% w 2004 roku i była wyższa ponad trzykrotnie w porównaniu z 2003 rokiem. Wśród średnich przedsiębiorstw handlowych najwyższą rentowność obrotu brutto w 2004 roku zanotowały przedsiębiorstwa hurtowe, natomiast w grupie małych podmiotów najwyższa rentowność obrotu brutto wystąpiła w przedsiębiorstwach handlu detalicznego. Rentowność obrotu netto w średnich przedsiębiorstwach handlowych wyniosła 1,9% w 2004 roku. Wzrosła więc ponad sześciokrotnie z poziomu 0,3% w roku 2003, co świadczy o poprawie sytuacji finansowej w tym zakresie. Wyższy poziom rentowności obrotu netto osiągnęły małe przedsiębiorstwa handlowe, w których ten wskaźnik wynosił 2,8%, co również potwierdza wcześniejsze uwagi o bardziej efektywnym funkcjonowaniu właśnie tej grupy wielkościowej przedsiębiorstw. Wśród nich zarówno małe przedsiębiorstwa handlu pojazdami mechanicznymi i paliwami, jak i handlu hurtowego oraz detalicznego charakteryzowały się o wiele wyższymi po-

ziomami tegoż wskaźnika w stosunku do średnich podmiotów. W małych przedsiębiorstwach detalicznych rentowność netto była dodatnia i wynosiła 3,4%, co zwraca uwagę, jeśli porówna się tę wielkość ze średnimi przedsiębiorstwami handlu detalicznego, gdzie wyniosła tylko 1,2%.

Firmy mikro funkcjonujące w handlu – mające znaczący udział w liczbie tych przedsiębiorstw w całej gospodarce – w generowanych przychodach oraz ponoszonych kosztach charakteryzują się niższą efektywnością funkcjonowania. Prawdopodobnie w 2004 roku firmy mikro funkcjonujące w handlu miały podobny poziom kosztów oraz skalę przychodów, choć wstąpienie Polski do Unii Europejskiej mogło wprowadzić pewien wzrost, głównie po stronie przychodów.

Tablica 31. Wyniki finansowe przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w latach 2001–2003, pochodzące z reprezentacyjnego badania GUS

Wyszczególnienie		2001 r.		2002 r.		2003 r.	
		Ogółem	Sekcja Handel i naprawy	Ogółem	Sekcja Handel i naprawy	Ogółem	Sekcja Handel i naprawy
Liczba przedsiębiorstw	tys. jedn.	1604,6	595,6	1692,0	608,3	1661,4	602,5
Liczba pracujących	mln osób	3,2	1,29	3,4	1,35	3,4	1,36
Liczba pracujących na 1 zakład		2,00	2,18	2,01	2,22	2,03	2,23
Przychody ogółem	mld zł	452,6	270,6	477,3	274,5	479,6	273,0
Przychody na 1 zakład	tys. zł	282,1	454,3	282,1	451,3	288,7	453,2
Przychody na 1 pracującego	tys. zł	141,2	208,2	140,2	203,1	142,4	203,2
Koszty ogółem	mld zł	407,3	253,4	436,9	257,3	435,6	256,9
Koszty na 1 zakład	tys. zł	53,8	425,4	258,2	423,0	262,2	426,3
Koszty na 1 pracującego	tys. zł	127,1	195,0	128,3	190,4	129,4	191,2
Udział kosztów w przychodach	%	90	93,6	91,6	93,7	90,8	94,1
Zysk brutto	mld zł	45,3	17,3	40,4	17,2	44,0	16,1
Nakłady inwestycyjne	mld zł	10,33	1,89	10,04	2,74	10,1	2,7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne	zł	1255	1231	1218	1186	1348	1312

Źródło: „Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób”. Wyd. GUS, Warszawa, lata 2002, 2003, 2004.

W strukturze rzeczowej inwestycji w roku 2003 w porównaniu z rokiem 2002 wydatnie wzrósł udział nakładów na zakupy środków transportu (z 22,5% do 27%), zmalał zaś udział nakładów na budynki i budowle (z 40,2% do 39,4%) oraz na wyposażenie techniczne sklepów i magazynów handlowych, tj. maszyny, urządzenia techniczne, narzędzia z (36,5% do 33,1%). W strukturze działowej nakładów wystąpiło pewne zwiększenie udziałów inwestycyjnych handlu hurtowego (z 46,4% w roku 2002 do 47,8% w roku 2003), a także wystąpił wzrost udziału nakładów w dziale sprzedaży pojazdów mechanicznych, paliw i usług związanych z pojazdami (z 13,2% do 14,6%). Jednocześnie zmniejszył się udział inwestycji w handlu detalicznym (z 40,5% do 37,6%). Mimo dodatnich wyników finansowych część przedsiębiorstw nie zdecydowała się na inwestowanie. Najczęstszą przyczyną takiego stanu rzeczy są skomplikowane procedury w dostępie do finansowania działalności, jak również wysokie stopy procentowe, które mimo ich spadku nadal stanowią jedną z poważnych barier w dostępie do kredytu bankowego.

Warto wspomnieć również, że w roku 2004 nastąpiła obniżka stawki podatku dochodowego od przedsiębiorstw do poziomu 19%, co mogło mieć częściowy wpływ na poprawę kondycji finansowej firm i dodatnią rentowność obrotu brutto i netto.

Handel detaliczny

Charakterystyczną cechą handlu detalicznego w Polsce jest dominujący udział sklepów małych, tj. do 100 m² sali sprzedażowej. Stanowiły one w 2004 roku 95% ogółu sklepów w kraju, wobec 90% w 2003 roku. O wysokim udziale w strukturze sieci sklepowej w Polsce małych niezależnych sklepów może także świadczyć niski udział (16,2% w 2004 roku) sklepów należących do podmiotów o liczbie pracujących powyżej 10 osób.

Na sytuację w handlu detalicznym istotny wpływ wywierają również bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm, które rozwijają w Polsce sieci wielkopowierzchniowych obiektów handlowych. Według danych Państwowej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych wynika, że w roku 2004 wolumen zagranicznych inwestycji w handlu w Polsce ukształtował się na poziomie 1390 mln USD. Stanowił zatem 256,9% ich wartości z roku 2003 i 66,3% z rekordowego ich poziomu odnotowanego w 2001 roku (2 096,4 mln USD). Wyniki analizy struktury rzeczowej bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w handlu wskazują, że 46,5% ogółu nakładów (tj. 4 425,4 mln USD) wydatkowano na rozwój sieci handlowych masowej obsługi (hipermarkety, supermarkety, sklepy dyskontowe). Tendencja zwiększania powierzchni sprzedażowej za sprawą wchodzenia na rynek coraz liczniejszej grupy sklepów z kapitałem zagranicznym spowodowała zmniejszenie liczby sklepów małych. Pomimo iż sklepy własności zagranicznej stanowią jedynie 7,2% spośród ogółu sklepów w Polsce należących do przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób, stanowią aż 33,3% powierzchni sprzedażowej. Wyraźnie zaznacza się pogłębiająca się dysproporcja instytucji handlu detalicznego. W 1999 roku prze-

ciężna wielkość sklepu własności krajowej wynosiła 51,9 m², a własności zagranicznej 511,1 m². W 2004 roku wielkości te wynosiły odpowiednio 61,5 m² i 905,2 m².

Sklepy masowej sprzedaży stanowiły w 2004 roku 1,5% ogółu sklepów i skupiały 26,8% powierzchni sprzedażowej w kraju. Wzrasta zatem zagrożenie dla małych tradycyjnych sklepików z artykułami żywnościowymi, a także podnosi poziom ryzyka wejścia na rynek nowych podmiotów. Wynikiem tego jest zwiększony w 2004 roku w stosunku do roku 1999 – i tak już wysoki – udział „pozostałych sklepów” (39,7%) w strukturze sklepów ogółem w kraju, który świadczy o podejmowaniu przez małe jednostki różnokierunkowych działań, mających zapewnić im utrzymanie się na rynku. Znajduje to odzwierciedlenie w tworzeniu partnerskich łańcuchów obsługi klienta czy specjalizacji w konkretnych branżach w odpowiedzi na rosnący popyt na dobra oferowane przez wielkopowierzchniowe obiekty handlowe.

O zmianach jakościowych, jakie zachodzą w handlu detalicznym w Polsce świadczy wzrost wskaźnika przeciętnej powierzchni sprzedażowej przypadającej na 1 sklep. W 1998 roku było to 54,1 m², a w 2004 roku wartość wskaźnika wzrosła do 71,4 m².

Przyrost średniej wielkości sklepów własności zagranicznej wykazuje istotnie wyższą dynamikę niż sklepów własności krajowej; w latach 1999–2004 wynosiła ona odpowiednio: 118,5% i 177,1%.

O postępujących jakościowych przemianach w sieci detalicznej świadczą rosnące wielkości wskaźnika urbanistycznego (powierzchnia sprzedażowa na 1000 mieszkańców). W połowie lat 90. wynosił on niewiele ponad 500 m², a w 2004 roku sięgnął 693 m², przy czym w niektórych województwach kształtował się na poziomie 700–820.

Handel hurtowy

Przedsiębiorstwa handlowe, działające na rynku, dysponują bardzo zróżnicowaną siecią magazynową. Składają się na nią magazyny zamknięte (najczęściej obiekty wolno stojące), pomieszczenia zadaszone (wiaty), silosy i zbiorniki, a także place składowe.

Spśród wymienionych rodzajów magazynów najliczniejszą grupę stanowią obiekty magazynowe. Wynika to z faktu, że znaczna część artykułów konsumpcyjnych wymaga odpowiednich warunków przechowywania, a przynajmniej pomieszczeń zamkniętych.

Pomimo nasilającej się konkurencji w handlu hurtowym nadal utrzymują się na rynku tzw. małe jednostki hurtowe, zatrudniające do 9 osób. Ich istnienie po części uzasadnia duża ilość niewielkich firm detalicznych, do których głównie skierowana jest oferta tych jednostek hurtowych. Pozytywnym znakiem jest wzrost liczebności magazynów hurtowych i ich powierzchni. Magazyny te zlokalizowane są głównie na obrzeżach aglomeracji miejskich i na terenach charakteryzujących się mniej nowoczesną strukturą sieci detalicznej.

Tablica 32. Struktura magazynów handlowych według rodzajów zabudowy w 2004 r.

Wyszczególnienie	Magazyny handlowe ogółem (bez silosów i zbiorników)	Z tego:			silosy i zbiorniki
		magazyny zamknięte	pomieszczenia zadaszone	place składowe	
Liczba	36 113	28 445	2792	4876	10 218
Powierzchnia składowa w tys. m²	31 274,8	16001,0	1040,3	14 233,5	–
Średnia powierzchnia składowa w m²	866,0	562,5	372,6	2919,1	–
Pojemność składowa w tys. m³	–	–	–	–	2615,1
Średnia pojemność składowa w m³	–	–	–	–	255,9

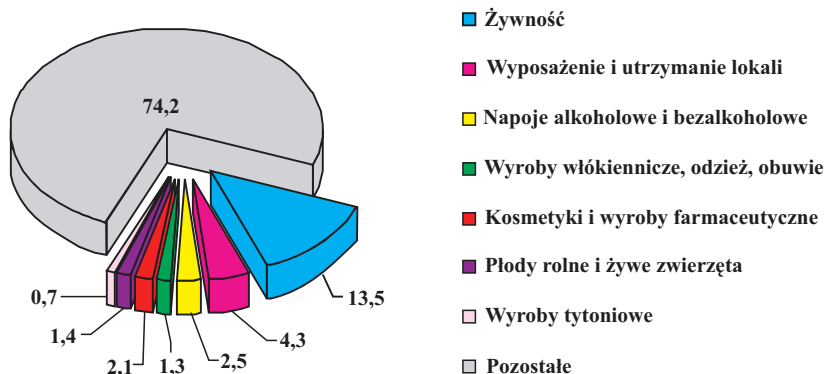
Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Asortyment towarów przechowywanych w obiektach magazynowych wskazuje na rozszerzające się zjawisko uniwersalizacji sieci magazynowej. Wskazuje na to przeważający udział magazynów o szerokim profilu asortymentowym (w sprawozdawczości statystycznej określanych jako „magazyny pozostałe”) w liczebności magazynów handlowych ogółem. W 2004 roku wynosił on 74,2%. Relatywnie duży odsetek (13,5%) stanowiły obiekty magazynowe, w których przechowuje się artykuły żywnościowe. Najmniejszą zaś grupą były magazyny z wyrobami tytoniowymi. W minionym roku ich udział w sieci magazynów handlowych ogółem wyniósł 7%.

W latach 2000–2004 udział magazynów o szerokim profilu asortymentowym w liczebności magazynów handlowych ogółem zwiększył się z 72,9% do 74,2%. Z badań Instytutu Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji wynika, że tendencja do uniwersalizacji asortymentowej magazynów handlowych ma silne podłoże ekonomiczne. Wobec utrzymującej się bariery popytu szeroka oferta asortymentowa (niekiedy płytka) stwarza przedsiębiorstwom działającym na rynku artykułów konsumpcyjnych lepsze zabezpieczenie przed ewentualnym spadkiem obrotów niż specjalizacja branżowa. Występujące zjawisko uniwersalizacji asortymentu w detalu również sprzyja utrzymywaniu się szerokiej oferty asortymentowej w hurcie.

W zależności od potrzeb konsumentów niektóre małe hurtownie uruchomiły obok sprzedaży hurtowej także sprzedaż detaliczną. Zachodzące procesy koncentracji, także wśród hurtowników, stwarzają natomiast możliwość zastosowania wysokiej jakości sprzętu i urządzeń technicznych, ograniczając lukę technologiczną dzielącą MSP od innych firm europejskich. Działania hurtowników skoncentrowane są na tych niszach, w których mogą być bardziej elastyczni od konkurencyjnych dużych przedsiębiorstw. Odnosi się to do warunków płatności, terminu realizacji zamówienia i ceny towaru.

Wykres 37. Struktura asortymentowa magazynów handlowych ogółem (bez silosów i zbiorników) w 2004 roku



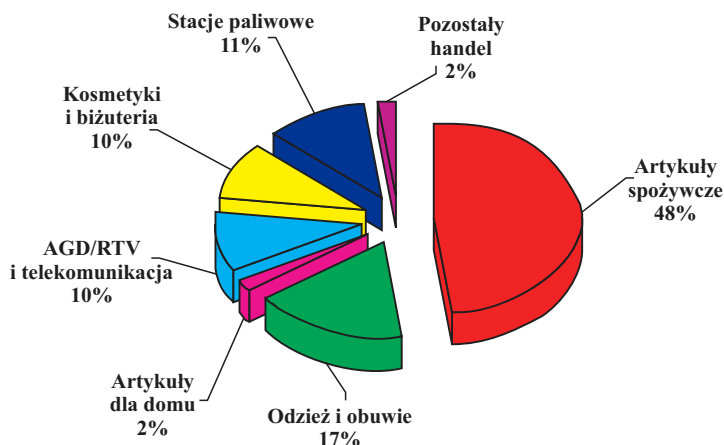
Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Franchising

W roku 2004 działało w Polsce 210 systemów (w 2002 przybyło 26, w 2003 – 27, w 2004 – 39). W ciągu ostatniego roku znacząco wzrosła również liczba franchisobiorców, którzy łącznie posiadają 13,5 tys. punktów franchisingowych (w roku 2004 przybyło 1,5 tys. jednostek, co oznaczało 14,4% wzrost).

Wśród handlowych systemów franchisingowych w roku 2004 na pierwszym miejscu plasują się systemy operujące w branży odzieży i obuwia (43 systemy), następnie w branży artykułów FMCG (27 systemów). Najmniej systemów działa w branży prasowej (3). Natomiast w 2004 roku najwięcej nowych systemów powstało w branży kosmetyków i biżuterii.

Wykres 38. Franchisobiorcy w handlu



Źródło: Badanie własne IRWiK 2005.

Mimo że rynek franchisingowy charakteryzuje wyraźna tendencja wzrostowa, Polska wciąż posiada czterokrotnie mniej systemów niż Niemcy, Francja i trzykrotnie mniej niż Wielka Brytania. Więcej sieci działa również w krajach mniejszych niż Polska, jak np. Węgry (300 systemów), Holandia (415) czy Portugalia (374). Szansą na zmianę tej sytuacji byłoby przede wszystkim zwiększanie możliwości finansowej potencjalnych franchisoborców poprzez ułatwienie im dostępu do źródeł kredytowania. Ponadto rozwój sieci frachisingowych mógłby stymulować większy dostęp do funduszy strukturalnych, jak i szybsze dostosowanie polskich regulacji prawnych do regulacji unijnych.

E-gospodarka w małych i średnich przedsiębiorstwach

Stan infrastruktury informatycznej w małych i średnich przedsiębiorstwach

Wykorzystanie infrastruktury, technologii oraz zabezpieczeń systemów informatycznych w małych i średnich przedsiębiorstwach zaprezentowano na podstawie wyników badań Głównego Urzędu Statystycznego³², Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości³³, badań Instytutu Logistyki i Magazynowania³⁴. Dla celów porównawczych na tle krajów członkowskich Unii Europejskiej wykorzystane zostały materiały Dyrekcji Generalnej ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu Komisji Europejskiej.

W 2004 roku wykorzystywało komputery 92% zbadanych przedsiębiorstw, a 85% posiadało dostęp do Internetu. Praktycznie wszystkie duże przedsiębiorstwa (z liczbą pracujących wynoszącą 250 osób i więcej) wykorzystywały komputery i miały dostęp do Internetu. Niemal wszystkie (99%) przedsiębiorstwa średnie (z liczbą pracujących wynoszącą od 50 do 249 osób) były wyposażone w komputery, a 98% z nich posiadało dostęp do Internetu.

Badania PARP wskazują, że dla mikroprzedsiębiorstw brak dostępu do Internetu był nadal istotną przeszkodą zarówno w efektywnym wykorzystaniu informacji, jak i normalnym działaniu. Spośród badanych firm jedynie 47% firm posiadało komputer, jednak większość z nich posiadała dostęp do Internetu. Firmy mikro miały zwykle jeden komputer – wykorzystywany w prowadzeniu księgowości, tworzeniu ofert itp. Tylko niewielka grupa tych przedsiębiorstw użytkowała ponad cztery komputery³⁵.

³² Główny Urząd Statystyczny w okresie od maja do lipca 2004 roku przeprowadził badania pilotażowe wykorzystania technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT) w przedsiębiorstwach, według metodologii ściśle zharmonizowanej z wymogami Unii Europejskiej.

³³ Badania przeprowadzone w 2004 r. przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczyły przedsiębiorstw, w których wielkość zatrudnienia nie przekracza dziesięciu osób.

³⁴ Przedmiotem badań Instytutu Logistyki i Magazynowania były infrastruktura stosowana przez przedsiębiorstwa, wykorzystywane technologie oraz zapewnienie bezpieczeństwa informacyjnego.

³⁵ Rychter K., *Nadal mało firm korzysta z Internetu*, Gazeta Prawna 22.03.2005.

Wśród zbadanych przedsiębiorstw w dziale PKD *Informatyka* 100% wykorzystywało komputery i miało dostęp do Internetu. W grupach „Działalność filmowa, radiowa i telewizyjna” – odpowiednio 97% i 96%. Najniższy odsetek odnotowano wśród przedsiębiorstw z sekcji *Budownictwo* – 88% wykorzystywało komputery, a 82% posiadało dostęp do Internetu oraz w sekcji *Hotele i inne obiekty noclegowe turystyki* – odpowiednio 87% i 83%.

W badanych przedsiębiorstwach wykorzystywało komputer przynajmniej raz w tygodniu 33% pracujących, w tym 21% korzystało z komputera z dostępem do Internetu. W małych i średnich przedsiębiorstwach pracujący wykorzystywali komputery w podobnym stopniu jak w dużych przedsiębiorstwach.

Odsetek pracowników wykorzystujących komputery podłączone do Internetu był w Polsce na nieco tylko niższym poziomie od średniej dla wszystkich krajów UE – 26%, jednak dostępność do Internetu była średnio w Unii Europejskiej na niższym poziomie – dostęp do Internetu posiadało 57% pracowników wykorzystujących w pracy komputery, podczas gdy w Polsce – 64%⁵⁶. Na jedno małe przedsiębiorstwo przypadało średnio 8 komputerów, a na średnie – 3 komputery.

Przedsiębiorstwa mające dostęp do Internetu najczęściej korzystały w tym celu z modemu analogowego (ponad 60%) i modemu cyfrowego ISDN (prawie 40%). W prawie wszystkich firmach pojawiły się w 2004 roku problemy z utrzymaniem bezpieczeństwa. Najczęściej spowodowane były zainfekowaniem komputera. W niewielu przedsiębiorstwach zanotowano przypadki dostępu osoby nieuprawnionej.

W przedsiębiorstwach, jako zabezpieczenie najczęściej stosowano ochronę antywirusową (80,7%) oraz systemy zaporowe – firewalls (53,5%). Program antywirusowy umożliwia kompleksowe zabezpieczenie komputera dzięki zastosowaniu skanera pracującego w czasie rzeczywistym, skanera plików przychodzących w poczcie elektronicznej oraz skanowaniu dysku i pamięci na żądanie lub według zadanego harmonogramu. Systemy zaporowe (*firewalls*) chronią dane zapisane w komputerach oraz zapobiegają dostępowi z zewnątrz osób nieuprawnionych i przesyłaniu informacji osobistych bez wiedzy użytkownika. Komputery lub sieci wyposażone w systemy zaporowe (sprzętowe lub programowe) są niewidoczne w Internecie i nie mogą być zaatakowane.

Zasadniczo systemy takie nie zapewniają ochrony danych przed użytkownikami lokalnymi. 85,4% przedsiębiorstw, które miały dostęp do Internetu, aktualizowało swoje narzędzia zabezpieczające w 2004 roku. W grupie dużych przedsiębiorstw poziom zabezpieczeń był wyższy, większość z nich stosowała systemy zaporowe, a prawie jedna trzecia posiadała serwery rezerwowe. Barięrami dla małych i średnich przedsiębiorstw zapewnienia bezpieczeństwa danych może być wysoki koszt tych urządzeń.

Badania wykazują, że wśród przedsiębiorstw sektora MSP poziom świadomości o zagrożeniach bezpieczeństwa sieci i danych, wynikających z korzystania

⁵⁶ EUROSTAT, <http://epp.eurostat.cec.eu.int/>.

z Internetu jest niewielki. W praktyce okazało się, że małe i średnie firmy nie zabezpieczyły skutecznie swoich danych. Firmy zaczynają wdrażać ochronę swoich danych dopiero wtedy, kiedy zdarzy się ich utrata³⁷. Informacje o naruszeniu bezpieczeństwa najczęściej dochodziły do firm w wyniku utraty lub uszkodzenia danych, lub z własnego systemu bezpieczeństwa.

Jako największą barierę we wprowadzaniu efektywnego systemu bezpieczeństwa informacyjnego badani przedsiębiorcy uznali wysokie koszty środków bezpieczeństwa. Dowodzi to niewielkiej wiedzy na ten temat, ponieważ profesjonalne systemy zaporowe oferowane są w cenie porównywalnej z ceną monitora średniej klasy.

Handel elektroniczny w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw

W niniejszym podrozdziale przedstawiono analizę wyników badań elektronicznego rynku b2b, w którym uczestniczą również małe i średnie przedsiębiorstwa. Elektroniczny rynek b2b opiera się na handlu na platformach elektronicznych, skupiających firmy sprzedające i kupujące.

Pośród przedsiębiorstw korzystających z Internetu 38,4% ankietowanych przedsiębiorców zadeklarowało, że ich firmy składały zamówienia przez Internet. Były to jednak głównie firmy średnie lub duże, ponieważ biorąc pod uwagę udział w zatrudnieniu dotyczyło to tylko 19% przedsiębiorstw, podczas gdy średnio w Unii Europejskiej było to 46%. Zamówienia przez Internet otrzymywało 22,3% przedsiębiorstw w Polsce.

Nie licząc zamówień składanych pocztą elektroniczną zamówienia na towary i usługi składało około 10% wszystkich przedsiębiorstw. Wśród przedsiębiorstw według klasy wielkości największy odsetek złożonych zamówień (17%) miały przedsiębiorstwa duże, w tym 4% zapłaciło za te zamówienia w trybie on-line. W pozostałych klasach 12% średnich i 9% małych – przedsiębiorstw składało zamówienia przez Internet, przy czym w obu tych grupach 3% płaciło za zamówienia w trybie on-line.

W Europie w 2004 r. odsetek przedsiębiorstw dokonujących zakupów przez Internet był znacznie wyższy i wynosił średnio 28%, przy czym w grupie małych przedsiębiorstw 26%, w grupie średnich przedsiębiorstw 35%, a w grupie dużych przedsiębiorstw 45%³⁸.

Wśród zbadanych przedsiębiorstw sprzedaż przez Internet kształtowała się na poziomie 4%, z czego z tej formy sprzedaży korzystało 5% przedsiębiorstw dużych oraz 4% przedsiębiorstw małych i średnich. Płatności w trybie on-line za sprzedaż

³⁷ *W jaki sposób należy zabezpieczyć dane teleinformatyczne w małych i średnich przedsiębiorstwach?* security.computerworld.pl.

³⁸ EUROSTAT, <http://epp.eurostat.cec.eu.int/>.

przez Internet otrzymało 1% przedsiębiorstw małych i średnich oraz 2% przedsiębiorstw dużych.

W państwach UE odsetek ten był podobny i wynosił odpowiednio 3% przedsiębiorstw otrzymujących płatności on-line za sprzedaż w Internecie, a był wyższy jedynie w grupie dużych przedsiębiorstw i wynosił 6%³⁹.

Podsumowanie

Tendencje rozwojowe w handlu wewnętrznym

W świetle zaostrzającej się konkurencji na rynku, coraz więcej małych i średnich przedsiębiorstw dla poprawy efektywności ich funkcjonowania podejmuje próby koncentracji. Konsolidacja ma być środkiem na stworzenie konkurencyjnych warunków funkcjonowania w środowisku gospodarczym i umożliwić firmom wchodzenie na nowe rynki.

Przykłady porozumień konsolidacyjnych, wprowadzania nowych urządzeń technologicznych czy marek handlowych są owocem skutecznych poszukiwań strategii działania i możliwości wejścia na nowe rynki. W coraz większym stopniu sektor MSP jest świadomy potrzeby integracji. Zgodnie z danymi GUS, rok 2004 przyniósł dalsze pogłębienie procesów koncentracji przy zwiększeniu ich intensywności. Szybka reakcja na zmieniające się otoczenie daje przewagę małym i średnim przedsiębiorstwom nad dużymi firmami. Otwarcie na wykorzystanie innowacji sprzyja łatwemu wchodzeniu w układy kooperacyjne, podnosi korzyści ze ścisłej kontroli i redukuje koszty.

Za najbardziej nowoczesne formy koncentracji funkcjonalno-przestrzennej uznaje się centra dystrybucyjne uruchamiane przez przedsiębiorstwa handlowe dla obsługi własnych oraz ściśle związanych z nimi współpracujących sieci magazynowych lub/i sklepowych oraz centra logistyczne organizowane przez wyspecjalizowane firmy (tzw. Operatorów usług logistycznych). Rozwój tych form koncentracji jest bezpośrednio związany ze zmianami zachodzącymi w relacjach między producentami i detalistami.

Należy jednak odnotować, że większość rodzimych podmiotów handlowych nie ma możliwości zorganizowania własnego centrum dystrybucyjnego z uwagi na niewielką siłę ekonomiczną i rynkową. Dlatego ciągle kluczową rolę odgrywają lokalni dystrybutorzy (hurtownie), którzy współpracują z wieloma indywidualnymi detalistami. Współpracują również z dużą ilością partnerów handlowych o różnym profilu i formach organizacyjnych działania, przy czym właśnie drobni detaliści oraz podhurt zarówno pod względem liczebności, jak i udziału w sprzedaży stanowią pozycję dominującą.

Kolejnym zjawiskiem sugerującym pozytywne kierunki konkurencyjności polskiego handlu jest rozwój marek handlowych. Z uwagi na fakt, że produkty te ce-

³⁹ Tamże.

chuje niska cena i zbliżona jakość do produktu marki producenta, produkty sprzedawane pod marką handlową zdecydowanie poszerzają ofertę dla konsumenta. Warty podkreślenia jest fakt, iż głównymi producentami marek handlowych są polskie małe i średnie przedsiębiorstwa.

Na wprowadzanie marek handlowych decydują się nie tylko zagraniczne sieci handlowe, ale także krajowe przedsiębiorstwa detaliczne i hurtowe. W latach 2003 – 2004 odnotowano dynamiczny rozwój marek handlowych wprowadzanych przez

Tablica 33. Przykłady marek handlowych w Polsce

Nazwa firmy	Nazwa marki handlowej	Charakterystyka
Real	Tip (Tanie i Pewne)	Okolo 550-600 produktów, w tym 75% to żywność
Makro Cash and Carry	Aro	Okolo 700 produktów, w tym okolo 50% to żywność
	Makro Quality	Ponad 150 produktów przeznaczonych dla gastronomii
Tesco	Tesco – Korzystny zakup	Okolo 800 produktów kierowanych do osób, dla których podstawowym kryterium zakupu jest niska cena
	Tesco – Jakość dla Ciebie	Okolo 1200 produktów pozycjonowanych w wyższym segmencie
Geant, Leader Price	Leader Price	Okolo 2000 produktów, w tym 65% to żywność
	Zawsze Tanio	40–50 produktów
Carrefour	Jedynka	Okolo 600 produktów
	Carrefour	Okolo 100 produktów
Leclerc	Eko+	Okolo kilkudziesięciu produktów
Auchan	Pierwsza Cena	Okolo 400 produktów
Biedronka	Marki indywidualne	Okolo 1300 produktów, w tym 60% to żywność
Hypernova, Alberte	Marka DiT (Dobre i Tanie) i marki indywidualne np.	145 produktów
	Euro Shopper	132 produkty
	Albert Q-line	100 produktów
	Hypernova	100 produktów
Plus Discount	Marki własne, np. Almsana, Krasula	Okolo 100 produktów
Intermarche	Marki indywidualne, np. Paturages	Okolo 300 produktów
Lidl Discount	Marki indywidualne	Okolo 300 produktów
Polmarket, Eko	Marki własne np. DSH	Okolo 100 produktów
MiniMal	Linie produktów zgrupowane pod markami Clever i Denver	Okolo 190 produktów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji publikowanych w czasopiśmie: „Poradnik Handlowca”, „Detal Dzisiaj”, „Handel”, „Supermarket News”.

przedsiębiorstwa hurtowe. Produkty sygnowane markami handlowymi skierowane są do niezależnego detalu i lokalnych sieci handlowych. Ich celem jest utrzymanie przez przedsiębiorstwo hurtowe odpowiedniego poziomu marży, wykreowanie grupy lojalnych klientów hurtowni oraz stworzenie polskim małym firmom detalicznym możliwości konkurencyjności cenowej zarówno z placówkami tego samego typu, jak i sieciami wielkopowierzchniowych obiektów handlowych.

Z badań Instytutu Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji wynika, że firmy handlowe zlecają produkcję wyrobów pod marką handlową sprawdzonym dostawcom, którzy mogą zapewnić odpowiednio wysoką jakość i niską cenę. Są to lokalne i regionalne firmy z kapitałem krajowym, ale włączają się również producenci posiadający swoje silne marki.

W Polsce w porównaniu z innymi krajami Europy rynek produktów marek handlowych wykazuje szereg charakterystycznych cech, do których należą przede wszystkim niska cena, dynamiczne rozszerzanie na nowe kategorie produktów, intensywne promowanie w sali sprzedażowej.

Szansą dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw handlowych może okazać się franchising. Charakteryzuje się on gotowym planem działania i opracowaną strategią marketingową, a wyróżnia wysokimi przychodami, dużą dynamiką przyrostu sieci, jak również najwyższymi inwestycjami. Oprócz środków własnych na rozpoczęcie działalności, nie wymaga się od franchisobiorcy dużego zaangażowania. Najbardziej popularne wśród franchisobiorców są systemy funkcjonujące w branży artykułów FMCG (fast moving consumer goods) oraz odzieżowej i obuwniczej.

Elektroniczna Platforma Wspomagania Handlu – eHandel

Jak wynika z analizy rynku i obszarów jej wykorzystywania, platformy aukcyjno-przetargowe i zaopatrzeniowe z katalogami elektronicznymi i systemami obsługującymi zakupy stanowią obecnie narzędzia powszechnie wykorzystywane przez największe firmy i międzynarodowe korporacje. Istnieje potrzeba poprawy dostępności MSP do dotychczas funkcjonujących e-rynków oraz tworzenie narzędzi umożliwiających konsolidację zamówień lub łączenie przedsiębiorstw w ramach łańcuchów dostaw. Potrzebna jest odpowiednia polityka rządowa, mająca na celu stymulowanie rozwoju usług on-line ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw. W tym celu 22 lipca 2003 r. przyjęty został – *Program na lata 2003–2006: Tworzenie mechanizmów i struktur rozwoju handlu elektronicznego (Elektroniczna Platforma Wspomagania Handlu – eHandel)*.

Centralnym elementem realizowanego przedsięwzięcia będzie uruchomienie i eksploatacja Elektronicznej Platformy Wspomagania Handlu – eHandel. Celem prowadzonych działań jest podniesienie konkurencyjności sektora MSP poprzez ograniczenie barier w dostępie do elektronicznych rynków oraz nowoczesnych rozwiązań dystrybucyjno-logistycznych przez zbudowanie i funkcjonowanie platformy wiedzy oraz upowszechnianie korzyści z zastosowania elektronicznej gospodarki wśród małych i średnich przedsiębiorstw.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i intensyfikacja wymiany gospodarczej wymusza stosowanie zaawansowanych narzędzi komunikacji elektronicznej wykorzystywanych obecnie przede wszystkim przez duże przedsiębiorstwa, a ze względu na istniejące bariery kapitałowe, w nieznacznym stopniu przez małe i średnie firmy. Duże przedsiębiorstwa już dziś odnoszą korzyści z oprogramowania łączącego firmę z dostawcą, odbiorcą, spedytorem oraz bankiem. Pojawiające się wciąż nowe wyzwania współpracy gospodarczej wymagają nowoczesnego zarządzania – skróconego czasu realizacji procesów biznesowych, większego ich zasięgu, elastyczności zmian w łańcuchach dostaw w ślad za zmianami potrzeb rynku, większej niezawodności działania, wyższej jakości oraz poziomu obsługi klientów i konsumentów. Budowa Elektronicznej Platformy Wspomagania Handlu eHandel poprzedzona została gruntowną analizą potrzeb przedsiębiorców w ramach prowadzonego monitoringu gospodarki elektronicznej w Polsce i stanowi istotny wkład do działania naszego kraju na rzecz realizacji Strategii Lizbońskiej.

Współczesne europejskie systemy kooperacji gospodarczej wymagają nowoczesnej organizacji warunkujących je procesów biznesowych na płaszczyźnie produkcyjnej, marketingowej, rozliczeniowej i logistycznej. Przetwarzanie wielu danych w celu szybkiej analizy rynków oraz potrzeb klientów, efektywna współpraca w łańcuchach dostaw – zaopatrzenia, koprodukcji i dystrybucji, dynamiczne planowanie produktu i procesów produkcyjnych, bilansowanie harmonogramów produkcji w sieci kooperantów, zarządzanie zapasami u odbiorcy adaptowane do planów produkcji lub sprzedaży, monitorowanie produktu w drodze do klienta, elektroniczne transakcje i wymiana dokumentów to rzeczywistość, do której przystosowują się dzisiejsze przedsiębiorstwa w wysoko rozwiniętych państwach. Badania przeprowadzone przez firmę doradztwa strategicznego A.T. Kearney w dwudziestu dwóch branżach gospodarki na sześciu kontynentach dowodzą, że przedsiębiorstwa inwestujące w narzędzia e-biznesu, wykorzystujące elektroniczne platformy i współpracujące w łańcuchach dostaw opartych o nowe technologie – mogą osiągnąć redukcję kosztów przekraczającą kilkanaście razy wartość e-biznesowych inwestycji oraz będą widoczne dla uczestników rynku. Docelowo dzięki Elektronicznej Platformie Wspomagania Handlu – eHandel udostępnione zostanie wiele usług i narzędzi biznesowych niezbędnych do elektronicznej realizacji pełnej transakcji, spełniającej światowe standardy od momentu wyszukania oferty i złożenia zamówienia, poprzez spedycję i ubezpieczenie towaru, śledzenie transportu i ładunku, elektroniczną wymianę faktur i dokumentów przewozowych aż po elektroniczną płatność i odprawę celną. Intencją budowy platformy nie jest zastąpienie istniejących platform, lecz stworzenie mechanizmów oraz struktur powiązania ich we wzajemnie współpracujący oraz zgodny z międzynarodowymi standardami system obsługi przedsiębiorców. Dzięki zastosowaniu udostępnienia użytkownikom niezbędnych aplikacji (Application Service Provider) również początkujący i drobni przedsiębiorcy będą mogli zacząć korzystać z funkcjonalności narzędzi oferowanych przez Platformę, w tym prezentować i aktualizować swoje oferty oraz profil przedsiębiorstwa, za-

wierać globalne transakcje, obsługiwać klientów i przysyłać dokumenty, realizować rozliczenia oraz korzystać z udostępnionych zasobów wiedzy.

Komponentami Platformy eHandel będą następujące moduły informatyczne: Trade Point Poznań, Centralny Elektroniczny Katalog Produktów, Usług i Firm w standardzie EAN-UCC, Inteligentny System Wspomagania Łańcuchów Dostaw, Elektroniczna Platforma Logistyczna, Centralne Repozytorium Wzorów Dokumentów Elektronicznych, Platforma transakcyjna.

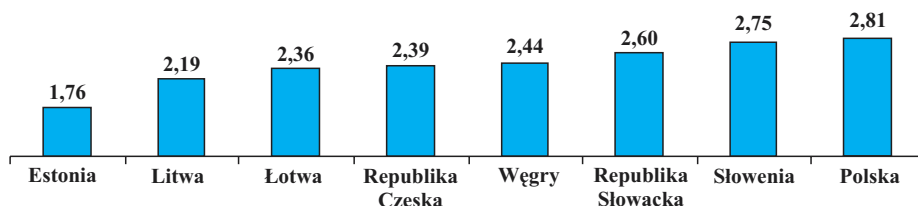
Otwarta infrastruktura informatyczna Platformy umożliwi jej stopniowy rozwój funkcjonalny poprzez powiązanie z portalami gospodarczymi, giełdami elektronicznymi (rynkami energii, stali itp.) oraz serwisami elektronicznej bankowości i bazami wiedzy. Celem działań objętych tym Programem jest stworzenie jednolitego, stabilnego i bezpiecznego środowiska kompleksowej obsługi według zasady jednego okienka (tzw. single point of entry), ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw. Możliwość korzystania z usług oferowanych na platformie docelowo skróci czas realizacji procesów biznesowych, zwiększy ich zasięg, pozwoli na świadczenie usług o wyższej jakości, zwiększy poziom obsługi klienta a przede wszystkim pozwoli na znaczne oszczędności w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Bariery funkcjonowania MSP⁴⁰

Administracyjne bariery inwestowania

Przeprowadzone w 2004 roku badanie administracyjnych barier inwestowania w Polsce miało na celu identyfikację wyróżniających się problemów w tym obszarze oraz zaproponowanie odpowiednich kierunków działań⁴¹. Poniższy wykres ilustruje, iż Polska nie klasyfikuje się korzystnie w stosunku do innych krajów, które przystąpiły do UE, w zakresie wskaźnika „Wolności Gospodarczej” opracowanego przez Heritage Foundation i będącego ogólnym wskaźnikiem złożonym z takich składników jak interwencja państwa w gospodarkę, inwestycje zagraniczne, płace i ceny, przepisy, czarny rynek, obciążenia fiskalne, polityka pieniężna, bankowość i finanse, prawa własności, polityka handlowa.

Wykres 39. Wskaźnik Wolności Gospodarczej (wybrane wyniki)



Źródło: Heritage Foundation, 2004.

W trakcie badań posłużono się innowacyjną metodologią w celu stworzenia zrównoważonego obrazu środowiska gospodarczego w oparciu o dane uzyskane od różnych stron – instytucji rządowych i samorządowych, stowarzyszeń gospodarczych, poszczególnych przedsiębiorców oraz firm pośredniczących w inwestycjach⁴².

⁴⁰ W niniejszym rozdziale poddano analizie administracyjne bariery funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, które z założenia są najbardziej podatne na likwidację za pomocą instrumentów polityki rządu.

⁴¹ Prezentowany rozdział stanowi skróconą wersję syntezy wyników wykonanego według metodologii i pod nadzorem Foreign Investment Advisory Service z siedzibą w Waszyngtonie DC, raportu „Bariery administracyjne związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w Polsce”, w ramach programu Phare PL0101.15.09/CNP/2. Cały raport, w wersjach językowych: polskiej i angielskiej, jest dostępny pod adresem www.mg.gov.pl.

⁴² Badania procedur administracyjnych związane z lokalizacją działalności gospodarczej zostały przeprowadzone w trzech województwach: łódzkim, śląskim oraz wielkopolskim. Badania objęły rządowe i samorządowe jednostki administracyjne, takie jak urzędy gmin, urzędy miast oraz instytucje powiązane (np. Powiatowe Inspektoraty Nadzoru Budowlanego). Badania dotyczyły zarówno urzędów administracji publicznej w dużych miastach wojewódzkich oraz w małych miastach będących siedzibami powiatów i gmin. W celu weryfikacji informacji uzyskanych z urzędów, badania zostały także przeprowadzone wśród przedsiębiorców oraz firm pośredniczących, które zajmują się przeprowadzaniem poszczególnych procedur lokalizacyjnych na zlecenie przedsiębiorców.

Główne ustalenia przeprowadzonych badań są następujące:

- *Niski poziom zarządzania wewnętrznego w zasadzie we wszystkich instytucjach publicznych wpływa na to, jak stosują one procedury administracyjne, i w rezultacie oddziałuje na środowisko przedsiębiorców w Polsce. W szczególności problemy występują w zakresie prowadzenia ewidencji statystycznej, środków odwoławczych oraz e-administracji.*

Braki w prowadzeniu ewidencji administracyjnej. W czasie badań ujawniono brak zdolności urzędów wszystkich szczebli oraz ze wszystkich obszarów do bieżącego gromadzenia i przechowywania w sposób systematyczny i przydatny do prowadzenia porównań danych administracyjnych w zakresie liczby złożonych wniosków, ich obsługi oraz liczby złożonych odwołań. Tego typu dane ilościowe mogłyby umożliwić identyfikację wąskich gardeł proceduralnych, a także pomóc w określeniu rzeczywistych wymogów kadrowych i szkoleniowych oraz we wskazaniu błędów najczęściej popełnianych przez przedsiębiorców i najlepszych instrumentów dla ich uniknięcia. W gruncie rzeczy bez takich danych nie jest możliwa sensowna ocena funkcjonowania oraz nie jest możliwe zapewnienie właściwego poziomu poczucia odpowiedzialności urzędników, a także dokonywanie korekt. Wdrożenie takiego systemu wymaga jednak scentralizowanego zarządzania obejmującego także najbardziej oddalone urzędy (np. gmin) zaangażowane w realizację danego procesu administracyjnego.

Przedsiębiorcy nie mają zaufania do procedur odwoławczych. Ogólnie biorąc, urzędy nie były w stanie dostarczyć informacji o tym, jak często dochodzi do zaskarżania decyzji. Świadczy to między innymi o nieprowadzeniu ewidencji (patrz wyżej) oraz o braku zaufania przedsiębiorców co do obiektywnej weryfikacji decyzji przez organy nadrzędne. Zostało to potwierdzone w rozmowach z przedsiębiorcami. Badania wykazały, iż jednym z powodów takiej sytuacji może być brak jasno określonego podziału pomiędzy instancjami, które rozpatrują odwołania przed wszczęciem drogi sądowej. Decyzje, od których złożono odwołanie do drugiej instancji, są często rozpatrywane przez te same urzędy, które wydały pierwotną decyzję, co jest praktyką niezgodną z koncepcją niezależnej przedsądowej kontroli *de novo*.

E-administracja wciąż pozostaje elementem dalekim od rzeczywistego wdrożenia. Wśród instytucji publicznych istnieje powszechne zrozumienie korzyści płynących z e-administracji, obejmującej dostęp do aktów prawnych, możliwość kontaktowania się z patentami w drodze elektronicznej (wraz z dostarczaniem informacji oraz składaniem deklaracji) oraz poprawę przepływu informacji pomiędzy instytucjami zaangażowanymi w pojedynczą procedurę (taką jak rejestracja przedsiębiorstwa lub inwestycje budowlane). Urzędnicy twierdzą także, że dzięki wprowadzeniu pełnej e-administracji doszłoby do zmniejszenia kosztów operacyjnych związanych z daną procedurą, a także mogłoby dojść do zmniejszenia zagrożenie korupcją. Jednakże niewiele instytucji faktycznie korzysta obecnie z rozwiązań elektronicznych. Wydaje się, iż Zakład Ubezpieczeń Społecznych osiągnął naj-

więcej w dziedzinie wdrożenia e-administracji, a inne instytucje mogłyby uczyć się z jego doświadczeń.

Pomimo że wprowadzenie pełnej komputeryzacji mogłoby ograniczyć koszty operacyjne w zakresie poszczególnych procedur, wymaga ono znacznych nakładów inwestycyjnych na sprzęt i oprogramowanie komputerowe, konserwację oraz aktualizację oprogramowania oraz prowadzenie regularnych szkoleń.

- *Przystąpienie do UE wskazuje na problemy związane z przepływem informacji w ramach administracji oraz poza nią.*

Polska przystąpiła do UE 1 maja 2004 r. po wcześniejszym przeprowadzeniu wielu działań przygotowawczych, zatem szereg procedur zostało już zmienionych, a ich efekty były odczuwalne (np. procedury dotyczące uzyskiwania zezwoleń środowiskowych). Po 1 maja największe zmiany zostały dokonane w zakresie podatków, ceł, zatrudniania i pobytu cudzoziemców, czyli w dziedzinach gdzie istniał i nadal istnieje dość znaczne nieuporządkowanie. Można to przypisać nie tylko pośpiechowi, z którym przygotowywano akty prawne, ale w kontekście niniejszej oceny barier inwestycyjnych, także niepoprawnym mechanizmom rozpowszechniania aktów prawnych (łącznie z ich tłumaczeniem na polski) oraz mechanizmom udzielania informacji i wskazówek zarówno urzędnikom publicznym, jak i przedsiębiorcom. Mali przedsiębiorcy byli najbardziej narażeni na to nieuporządkowanie. Chociaż przystąpienie do UE jest wydarzeniem jednorazowym, proces ten wskazuje na braki w przepływie informacji w administracji oraz poza nią.

- *Korupcja w administracji wytworzyła bardziej złożone formy niż zwykle łapownictwo.*

Badania wykazały, iż procedury najbardziej podatne na korupcję związane są z budownictwem, cłami oraz podatkami/ubezpieczeniami społecznymi. Mimo że taka lista nie jest niczym nadzwyczajnym w żadnym kraju, Polska stoi przed problemem wykorzenia bardziej złożonych form korupcji w administracji.

Obecnie drobne łapownictwo jest tylko marginalnym problemem dotyczącym korupcji w administracji w Polsce. Zamiast niego w czasie prowadzenia badań częściej obserwowano wykorzystywanie osobistych kontaktów (preferencyjne traktowanie zaprzyjaźnionych przedsiębiorstw). W rzeczywistości najbardziej problematycznym aspektem korupcji jest to, że pojawia się ona w takich sytuacjach, w których żadna ze stron nie stwierdziłaby jednoznacznie, że ma ona miejsce. Na przykład stale powtarzała się skarga, że niektórzy inspektorzy podatkowi pomagają nieoficjalnie podatnikom sporządzać zeznania podatkowe. W zakresie ceł nieformalne kontakty także odgrywały istotną rolę – przeprowadzenie procedury nie jest np. czasochłonne, ale wymaga osobistych kontaktów z urzędem celnym. Taki system powoduje niespójne traktowanie różnych wnioskodawców, nierówne pole gry oraz zniekształcenie konkurencji.

- *Należy kontynuować ostatnio podjęte wysiłki na rzecz usprawnienia procedury rejestracji przedsiębiorstw, ale wciąż istnieją pewne fundamental-*

ne braki dotyczące jej efektywności oraz brak wskazówek dla urzędników w zakresie współdziałania międzyinstytucjonalnego.

Wynik badań wskazuje, że rejestracja przedsiębiorstwa nie jest już istotnym problem w Polsce. Niestety, wciąż istnieją dwa rejestry (dla osób fizycznych oraz dla spółek handlowych), co jest stratą środków publicznych. Przedsiębiorstwa wciąż są obowiązane uzyskiwać trzy różne numery identyfikacyjne, a jest oczywiste, że wystarczyłby jeden⁴³.

Te kwestie prawne mają wpływ na skuteczność działania nowych punktów dokonujących pełnej rejestracji nowych firm. Jednocześnie na poziomie operacyjnym istnieją problemy w zapewnieniu (lub wymuszeniu) rzeczywistej współpracy pomiędzy jednostkami dokonującymi takiej pełnej rejestracji i innymi instytucjami zaangażowanymi w ten proces. Ten problem dotyczy zarówno szczebla centralnego, jak i szczebli lokalnych, a jego rozwiązanie może wymagać wyjaśnień prawnych, porozumień pomiędzy instytucjami w zakresie współpracy, dostępu do baz danych itd.

Badania nie wykazały większych problemów w zakresie uregulowań dotyczących licencji/zezwoleń/zatwierdzeń, co jest może związane z niedawnymi reformami legislacyjnymi. Jednakże pojawiły się wskazania, iż informacje dotyczące kryteriów wydawania licencji są niewystarczające i że do dostęp do tych informacji powinien zostać poprawiony.

- *Procedury lokalizacyjne charakteryzują się dużą biurokracją i długimi opóźnieniami na każdym istotnym etapie. Pojawiają się wskazania, iż istnieją różnice w zakresie wdrażania ustawodawstwa krajowego. Te procedury są także szczególnie podatne na nieformalne kontakty różnych typów, co umożliwia korupcję.*

Badania ujawniły takie problemy jak istnienie znaczących niejasności prawnych dotyczących różnych dziedzin w zakresie procedur związanych z nieruchomościami, dokonywanie swobodnej interpretacji obowiązujących przepisów prawnych przez różne urzędy i w różnych regionach, niejasny podział kompetencji pomiędzy urzędami różnych szczebli oraz słabe ich współdziałanie, a także złe zarządzanie urzędami niższego szczebla, nad którymi sprawowany jest niewystarczający nadzór i których odpowiedzialność za obsługę wniosków w odpowiednim czasie jest zbyt mała. Odnotowywano znaczne opóźnienia w odniesieniu do kluczowych procedur – od uzyskiwania pozwoleń na zakup nieruchomości przez cudzoziemców, przez wpis tytułu prawnego do ksiąg wieczystych w sądach, do wydawania warunków zabudowy i zatwierdzania projektu budowlanego.

⁴³ Wprowadzenie jednolitego rejestru przedsiębiorców było poważnie rozważane w 2002 r., jednakże zrezygnowano z tego po protestach środowisk przedsiębiorców, wskazujących na zbyt małą liczbę wydziałów gospodarczych sądów rejonowych, które prowadzą rejestrację oraz długotrwałą i skomplikowaną procedurę rejestracji sądowej. Posługiwanie się w obrocie publiczno-prawnym przez wszystkich przedsiębiorców jednym numerem (NIP) wprowadza ustawa o swobodzie działalności gospodarczej.

Największą barierą w odniesieniu do procedur lokalizacyjnych w ostatnim roku był brak obowiązujących lokalnych planów zagospodarowania przestrzennego i związana z tym luka prawna dotycząca sposobów rozpatrywania wniosków w razie braku tych planów. Przedsiębiorcy wskazywali, że należy niezwłocznie rozwiązać ten problem. Powinno się podjąć decyzję o przywróceniu ważności starych planów oraz przyjąć przepisy przejściowe (ustalające m.in. termin na przyjęcie nowych planów zagospodarowania) lub/i podjąć decyzję o przeznaczeniu wystarczających środków dla samorządów w celu stymulowania przyjęcia nowych planów zagospodarowania przestrzennego. W każdym razie istnieje wyraźna potrzeba zainicjowania procesu przejściowego, który byłby dobrze zarządzany, biorąc pod uwagę to, że samorządy nie przygotowują planów w ciągu jednej nocy. Tak długo jak ten problem nie będzie rozwiązany, środowisko przedsiębiorców będzie odczuwać jego negatywne skutki.

Stracono także szansę na poprawę skuteczności procesu uzgadniania i zawiązywania inwestycji budowlanych. Obecny system bazuje na potrzebie sporządzania wielu dokumentów oraz wymaga zręcznego manewrowania pomiędzy różnymi instytucjami na różnych szczeblach, co dla niedoświadczonego inwestora może okazać się bardzo czasochłonne.

Niezbędne jest niezwłoczne poświęcenie uwagi tym oraz innym bardziej szczegółowym kwestiom wskazanym w raporcie. Ponadto proponowane działania powinny zostać przedyskutowane przez władze centralne i lokalne oraz przez przedstawicieli przedsiębiorców, a także należy określić właściwe ramy czasowe na wdrożenie tych działań.

- *W trakcie badań umiejętności i pomocniczość urzędników podatkowych zostały ocenione stosunkowo wysoko przez przedsiębiorców. Jednakże przed administracją podatkową ciągle stoją fundamentalne problemy zarówno o charakterze politycznym, jak i administracyjnym.*

Właściwe procedury podatkowe (w tym rejestracja, składanie deklaracji i płacenie podatków) nie wydają się być istotnymi problemami w Polsce. Natomiast złożoność, niedoskonałość oraz zmienność prawa ciągle wywiera wpływ na procedury administracyjne zarówno w odniesieniu do urzędników podatkowych, jak i podatników. Na przykład przez wprowadzenie szeregu „uproszczonych” procedur w zakresie podatku dochodowego w Polsce powstał niesamowicie skomplikowany system podatkowy dla małych przedsiębiorców. Liczne zwolnienia podatkowe także komplikują wywiązywanie się ze zobowiązań podatkowych zamiast je ułatwiać⁴⁴. Rozbieżne interpretacje prawa podatkowego

⁴⁴ Liczne przedmiotowe zwolnienia od podatku wymienia art. 21 ustawy o podatku od osób fizycznych, przy czym, podobnie jak w przypadku podatku od osób prawnych, nie jest możliwe ustalenie kryteriów, jakimi kieruje się ustawodawca, udzielając takich, a nie innych przywilejów. Wskazać również trzeba, że art. 21 jest nowelizowany praktycznie co roku; dla ustalenia zatem, czy przychód z danego źródła podlega zwolnieniu, należy za każdym razem zapoznać się ze znowelizowaną wersją ustawy o podatku od osób fizycznych.

zostały uznane za problem już we wcześniejszych badaniach i obecnie podejmowane są reformy w celu rozwiązania tej kwestii.

Wykres 40. Poszczególne elementy systemu podatkowego jako bariery w działalności gospodarczej



Jak wynika z wykresu, brak jednolitej interpretacji prawa jest dotkliwym problemem dla przedsiębiorców. W gruncie rzeczy jest to odzwierciedleniem trzech bardziej podstawowych problemów (1) niepotrzebnie skomplikowanego prawa, (2) niewłaściwej decentralizacji kompetencji interpretacyjnych oraz (3) nieodpowiedniej obsługi informacyjnej podatników.

Z tego względu istnieją dwa jednocześnie cele: (1) uproszczenie prawa podatkowego w stopniu możliwym do przeprowadzenia (co może zmniejszyć zapotrzebowanie na dokonywanie interpretacji) oraz (2) wzmocnienie roli głównego ośrodka dokonującego interpretacji w celu standaryzacji wdrażania zasad prawa podatkowego.

Innym długookresowym priorytetem dla administracji podatkowej jest przyjęcie „podejścia nastawionego na obsługę petentów”, które to podejście stanowi

podstawę każdej nowoczesnej administracji podatkowej. Obejmuje to ulepszoną obsługę informacyjną podatników, w tym w zakresie informacji zwrotnej, większy wysiłek w celu uzyskania spójnej, wiarygodnej i wiążącej interpretacji oraz zwiększony nacisk na metody oceny ryzyka.

Kwestie omówione w innych punktach dotyczące ewidencji statystycznej, odwołań, korupcji oraz wdrażania e-administracji odnoszą się także do administracji podatkowej.

- *Przewiduje się zmiany w zakresie inspekcji (kontroli) przeprowadzanych bezpośrednio u podatników w związku z wejściem w życie Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, ale inspekcje muszą zrozumieć potrzebę wprowadzenia korekt.*

Inspekcje są przeprowadzane stosunkowo często w średnich i dużych przedsiębiorstwach, choć czas trwania każdej pojedynczej inspekcji nie okazał się być jakąś istotną barierą. Dodatkowe problemy dotyczą liczby organów kontrolnych oraz braku koordynacji pomiędzy nimi, nakładania się kompetencji poszczególnych organów kontrolnych oraz możliwości przedłużania kontroli w indywidualnych przypadkach. Odnośnie do przepisów proceduralnych wiele kwestii jest wspólnych dla poszczególnych inspekcji i mogą one być zebrane w jednym miejscu, np. zachowanie się w miejscu przeprowadzania inspekcji, prawa i obowiązki względem kontrolowanej spółki, wykorzystywanie metodologii oceny ryzyka. Wszelkie próby reform są najbardziej skuteczne i żywotne, gdy inspekcje współdziałają z centralną jednostką reformującą i są przez nią koordynowane, jako że taka jednostka może zapewnić wymianę najlepszych metod działań, poglądów oraz porównanie funkcjonowania instytucji z przyjętymi standardami. Jednak niski stopień zainteresowania i otwartości wykazany przez wiele inspekcji w czasie przeprowadzania badania był zniechęcającym sygnałem dla prób reform w przyszłości, co obejmuje także skuteczną implementację Rozdziału 5 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

- *W wyniku przystąpienia do UE duże zmiany nastąpiły w zakresie procedur odprawy importowej i eksportowej. Służby celne otrzymały także pewne nietypowe kompetencje.*

W związku z przystąpieniem Polski do UE, służby celne uległy istotnym zmianom w zakresie swoich funkcji i struktury. Badanie zostało przeprowadzone w trakcie tych zmian, toteż jest możliwe, że w wyniku przyszłych badań stwierdzone zostanie ustabilizowanie się sytuacji. Jednakże badanie wykazało problemy związane z niejasnością przepisów prawnych oraz możliwością manipulacji przepisami przez urzędników, niską oceną umiejętności oraz pomocniczości pracowników służb celnych oraz długotrwałym rozpatrywaniem odwołań.

Na służby celne został nałożony szereg bardzo różnych zadań w związku ze zmniejszeniem się ich obowiązków odnośnie do procedur celnych w kontekście przystąpienia Polski do UE. Należy monitorować nowe zadania w celu zapewnienia właściwego działania służb celnych.

- *W związku z przygotowaniem się do przystąpienia do UE nastąpiły istotne zmiany w ustawodawstwie dotyczącym ochrony środowiska. Władze stoją przed problemem uniknięcia nadmiernej transpozycji norm unijnych oraz przystosowania swoich metod planowania i działania w celu zapewnienia osiągnięcia odpowiednich celów w zakresie dokonywania inspekcji.*

W ostatnich latach na przedsiębiorców zostały nałożone istotne dodatkowe wymogi w zakresie ochrony środowiska, a kilka innych wymogów będzie wprowadzonych stopniowo w ciągu najbliższych kilku lat. Jednak wyniki przeprowadzonych badań wskazują, iż procedury środowiskowe nie stanowią istotnego problemu dla większości przedsiębiorców. Duże i średnie przedsiębiorstwa z sektora produkcji mają do czynienia z tymi procedurami częściej i narzekają na brak informacji o nowych wymogach. Jest to grupa, której powinno się zaoferować szkolenia i do której powinny być kierowane informacje także w przyszłości.

Odnosnie do dokonywania inspekcji organy ochrony środowiska, ze względu na ich zdecentralizowaną strukturę, muszą zapewnić większą spójność metod działania w całym kraju, tak aby przedsiębiorcy byli jednakowo traktowani.

Kwestie omówione w innych punktach dotyczące ewidencji statystycznej, odwołań, korupcji oraz wdrażania e-administracji odnoszą się także do organów ochrony środowiska.

Ograniczenie międzyinstytucjonalnych i międzyregionalnych barier administracyjnych wymaga systematycznego podejścia zawiadywanego w sposób odgórny. Instrumentem, który okazał się użyteczny w innych krajach o podobnych problemach, było ustanowienie komitetu sterującego wysokiego szczebla, w którego skład wchodzi przedstawiciele różnych ministerstw i organów publicznych, a także przedstawiciele środowisk biznesu. Taki komitet sterujący jest kierowany przez szczebel polityczny, a administracyjnie wspiera go sekretariat techniczny, który ponadto organizuje techniczne grupy robocze składające się z ekspertów danej dziedziny sektora publicznego i prywatnego w celu przedyskutowania konkretnych problemów i rozwiązań. Następnie wyniki tych dyskusji są przesyłane komitetowi sterującemu celem rozpatrzenia oraz Radzie Ministrów celem zatwierdzenia i wdrożenia. Wdrożenie może nastąpić poprzez ustanowienie międzyinstytucjonalnego instrumentu prawnego takiego jak Plan Działania w celu Ograniczenia Barier Administracyjnych, obowiązującego organy oraz instytucje państwowe i nadającego wyższą rangę kwestiom priorytetowym, które powinny zostać rozwiązane w okresie krótkoterminowym lub średnioterminowym.

Daniny publiczne

Analizy obciążeń przedsiębiorców ujmują najczęściej zakres podatków oraz obowiązkowych składek na ubezpieczenia społeczne. Tymczasem działalność gospodarczą obciąża cały, rozbudowany system danin publicznych nie tylko na rzecz

skarbu państwa i jednostek samorządu terytorialnego, lecz także na rzecz rozlicznych funduszy celowych. Obszar obciążeń z tytułu danin publicznych jest niezwykle rozległy. Daniny mają różny charakter i różny, częstokroć sztuczny sposób naliczania (np. w odniesieniu do przeciętnej czy najniższej płacy). Sposób naliczania jest przy tym zbiurokratyzowany i na tyle skomplikowany, że wymaga to od przedsiębiorcy prawniczych umiejętności analizy złożonych przepisów, śledzenia nieustannych zmian stanu prawnego lub wymusza korzystanie z kosztownych usług kancelarii prawnych. Każda z danin jest inaczej naliczana, wymaga odrębnej dokumentacji, dokonywania wpłat na odrębne rachunki i w różnych terminach.

Ministerstwo Finansów zidentyfikowało 35 ustaw i 20 aktów wykonawczych stanowiących podstawę prawną funkcjonowania opłat związanych z podjęciem działalności gospodarczej, podatków oraz podatków i opłat lokalnych, składek na ubezpieczenia społeczne składające się na koszty pracy, opłat związanych z ochroną środowiska i ponad 1200 stawek innych opłat.

Są to:

- Ponad 50 różnego rodzaju opłat związanych z rozpoczęciem działalności gospodarczej nie licząc opłat związanych z inwestowaniem.
- 10 rodzajów podatków oraz podatków i opłat lokalnych.
- 6 rodzajów składek na ubezpieczenia społeczne oraz Fundusze, które stanowią daniny składające się na koszty pracy.
- 3 rodzaje opłat związanych z ochroną środowiska.
- Inne opłaty zawarte w 17 aktach prawnych ustanawiających owe opłaty.

Sfera danin niespostrzeżenie się rozrasta w miarę wzrostu liczby aktów prawnych i ich nowelizacji. Analiza Ministerstwa Finansów⁴⁵ stwierdza, iż „szczególnie aktywne w tym obszarze jest Ministerstwo Infrastruktury”. Istotnie, kolejne projekty rozporządzeń Ministra Infrastruktury dotyczą najczęściej podwyższenia opłat istniejących lub wprowadzenia nowych opłat.

Przykładem finansowego drenażu przedsiębiorców są obciążenia transportu drogowego. Przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie transportu drogowego niezależnie od obciążeń natury ogólnej związanych z rejestracją i prowadzeniem firmy podlegają innym obciążeniom wynikającym:

- z ustawy z dnia 20 czerwca 1997 – Prawo o ruchu drogowym a w szczególności związanych z uzyskaniem pozwoleń na prowadzenie pojazdów oraz z obowiązkiem rejestracji pojazdów i okresowych przeglądów technicznych,
- z ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych ustalającej opodatkowanie (maksymalne) samochodów ciężarowych (od 3,5 tony) od 640 do 2444 zł), ciągników siodłowych i balastowych (od 1494 do 2444 zł), przyczep i naczep (od 1280 do 1889 zł) i autobusów (do 1889 zł niezależnie od powszechnego podatku „drogowego” pobieranego w cenie paliwa),

⁴⁵ Ministerstwo Finansów – Departament Finansów Gospodarki Narodowej – *Obciążenia przedsiębiorców z tytułu danin publicznych*.

- z ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym zawierającej rozliczne, trudne do spełnienia, wymogi formalne, a przy tym niezwykle kosztowne, nawet drobne uchybienia formalne karane są wysokimi grzywnami – (*Załącznik – Daniny wynikające z ustawy z dnia 6 września o transporcie drogowym*).

Innym przykładem są obciążenia wydane na podstawie ustawy z dnia 18 lipca 2001 roku – Prawo wodne, omówione w załączniku.

Ministerstwo Finansów przyznaje⁴⁶, że identyfikacja danin nie jest pełna i dla uzyskania całościowego obrazu obciążeń proponuje podjęcie przez GUS specjalnych badań prowadzonych w sposób ciągły i systematyczny. Pozwoliłoby to na wyposażenie organów decyzyjnych państwa w niezbędne dane do modyfikowania całego systemu danych publicznych, w tym polityki podatkowej.

Znajomość rzeczywistego wymiaru obciążeń finansowych (a także biurokracyjnych, co też staje się coraz większym problemem, odczuwanym przez przedsiębiorców także w wymiarze finansowym) umożliwiłaby podejmowanie właściwych decyzji składających się na politykę państwa wobec przedsiębiorców.

Jednym z punktów Planu działań wynikających z Raportu *Przedsiębiorczość w Polsce 2004* (Dokumentu przyjętego przez Radę Ministrów w dniu 6 lipca 2004 r.) było „ograniczenie uciążliwości danin o charakterze publiczno-prawnym dla przedsiębiorców”. Odpowiedzialnym za realizację tego punktu był Minister Finansów we współpracy z właściwymi ministrami. Dokonano jedynie przeglądu przepisów regulujących nakładanie na przedsiębiorców danin o charakterze publiczno-prawnym, natomiast nie zmniejszono liczby danin ani ich wymiaru.

Podsumowanie

Analiza administracyjnych barier wykonywania działalności gospodarczej w Polsce wskazuje nasuwa następujące wnioski:

Podejmowanie działalności gospodarczej w szerokim sensie tego słowa, obejmującym także uzyskiwanie licencji i zezwoleń nie stanowi dla większości osób fizycznych i prawnych istotnego problemu; z wyjątkiem częstokroć wiążących się z tymi procesami opłat. Tym niemniej zwrócenie przez właściwe organy szczególnej uwagi na faktyczne usprawnienia w procedurach legalizowania działalności gospodarczej byłoby jak najbardziej na miejscu. Na usprawnienie tych procedur może znacząco wpłynąć upowszechnienie informatycznego trybu składania deklaracji i wydawania przez urzędy odpowiednich decyzji.

Wykonywanie działalności gospodarczej wciąż wiąże się zdaniem przedsiębiorców z nadmiernymi i nieuzasadnionymi interesem publicznym obciążeniami publicznoprawnymi. Podstawowe zagrożenia w rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza MSP, wiązać, ich zdaniem, należy w tym obszarze z nadmierną liczbą i wysokością

⁴⁶ Tamże.

pozapodatkowych danin publicznych, niejasnym i skomplikowanym prawem podatkowym, które skutkuje koniecznością tworzenia przez przedsiębiorców wykładni operacyjnych (interpretacji). Wiąże się to również z niejednolitym stosowaniem prawa podatkowego przez powołane organy.

Kolejnym istotnym problemem jest często zdarzające się nierównoprawne traktowanie przedsiębiorców przez poszczególne organy. Dotyczy to m. in. obszaru cel oraz całego obszaru podejmowania i prowadzenia inwestycji, a zwłaszcza tej jego części, która wiąże się z przepisami o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym.

Poprawa w ww. punktach wiązać się musi z wprowadzaniem uproszczeń w przepisach prawa (gdzie nigdzie dotyczących wszystkich przedsiębiorców, gdzie nigdzie wyłącznie małych) oraz poza usprawnieniem pracy urzędów – także przepływu informacji pomiędzy nimi, z ograniczeniem do minimum możliwości świadczenia przedsiębiorcom przez urzędników pozaformalnych usług w trakcie procesu administracyjnego.

Otoczenie biznesowe MSP w ramach programów rządowych

Krajowy System Usług

System wsparcia dla MSP w ramach sieci usług

System wsparcia opiera się na współpracy partnerów na trzech poziomach działania: krajowym (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości), wojewódzkim (Regionalne Instytucje Finansujące) i bezpośrednich usługodawców (organizacje zarejestrowane w Krajowym Systemie Usług dla MSP, w tym m.in.: Punkty Konsultacyjne, Centra Euro Info, Fundusze Poręczeń Kredytowych, Fundusze Pożyczkowe, akredytowani wykonawcy usług).

Poziom bezpośrednich usługodawców to przede wszystkim ośrodki Krajowego Systemu Usług dla MSP (KSU), specjalizujące się w świadczeniu usług doradczych, informacyjnych, szkoleniowych i finansowych dla mikroprzedsiębiorców, małych i średnich firm oraz osób podejmujących działalność gospodarczą, prowadzące działalność nie nastawioną na zysk i współpracujące ze sobą w ramach sieci (rys historyczny KSU – patrz załączniki). Ponadto należy tu wymienić innych usługodawców (głównie firmy komercyjne), akredytowanych przez PARP jako potencjalni wykonawcy usług, które mogą być dofinansowane ze środków programu Phare lub funduszy strukturalnych.

Proponowany model instytucjonalnego wsparcia MSP ukierunkowany jest zwłaszcza na spełnienie wymogów związanych z tworzeniem zharmonizowanego systemu, dzięki któremu w pierwszym etapie MSP będą miały ułatwiony dostęp głównie do różnego rodzaju typu usług doradczych oraz wsparcia projektów inwestycyjnych dofinansowanych w ramach programów przedakcesyjnych. Stanowi on również podstawę systemu, poprzez który realizowana jest obecnie i będzie w przyszłości pomoc dla MSP, finansowana ze środków funduszy strukturalnych. W tym celu konieczne jest stosowanie jednolitych standardów jakościowych i spójnych instrumentów na każdym z etapów programowania, ze szczególnym uwzględnieniem poziomu regionalnego.

Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw

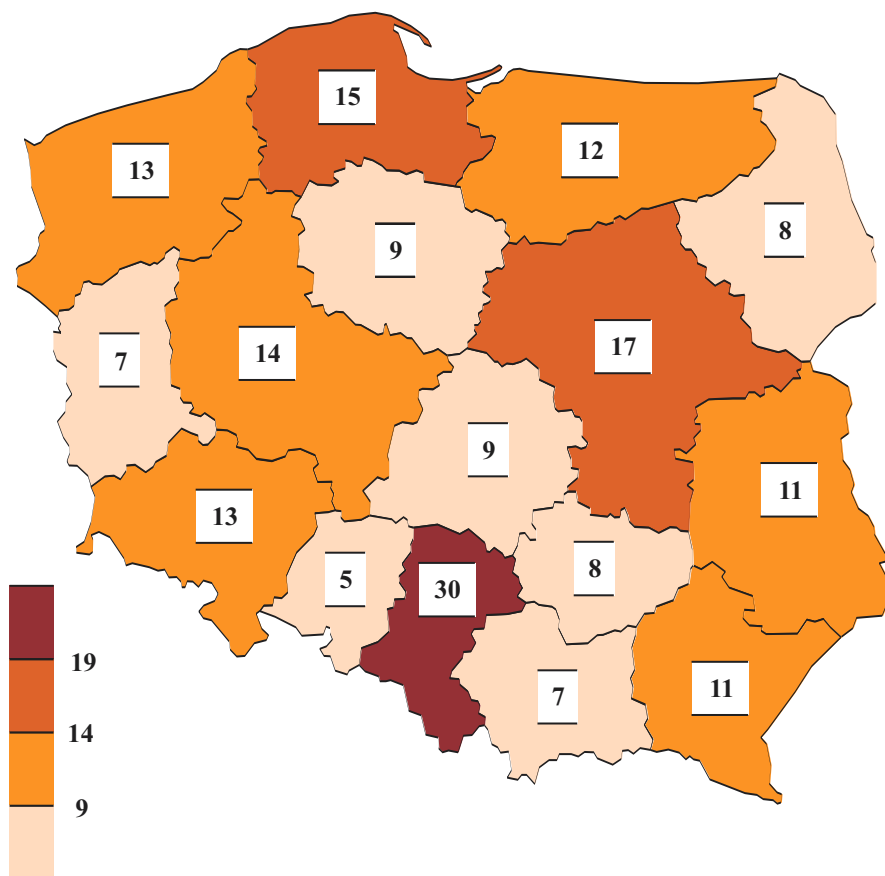
Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (KSU) jest siecią dobrowolnie współpracujących ze sobą, niezależnych finansowo, niekomercyjnych organizacji. Wszystkie ośrodki KSU zarejestrowane są przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości w rejestrze prowadzonym na podstawie zapisów ustawy o PARP (art. 6 ust. 1 pkt 8 ustawy). Rejestr KSU obejmuje podmioty nie dzia-

łające dla zysku lub przeznaczające zysk na cele związane z zadaniami realizowanymi przez PARP, które świadczą usługi doradcze (w tym proinnowacyjne), szkoleniowe, informacyjne i finansowe (udzielanie poręczeń i pożyczek) mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorstwom oraz osobom podejmującym działalność gospodarczą.

Obecnie w KSU współpracuje ponad 180 ośrodków, które świadczą usługi w prawie 190 lokalizacjach, odpowiednio w zakresie usług:

- doradczych o charakterze ogólnym – 143 ośrodki,
- doradczych o charakterze proinnowacyjnym – 19 ośrodków,
- szkoleniowych – 154 ośrodki,
- informacyjnych – 140 ośrodków,
- finansowych – udzielanie poręczeń – 15 ośrodków,
- finansowych – udzielanie pożyczek – 41 ośrodków.

Liczba lokalizacji KSU w poszczególnych województwach



Tablica 34. Rozmieszczenie geograficzne organizacji obecnie zarejestrowanych w KSU

Województwo	Kategoria usług					
	Doradcze o charakterze ogólnym	Doradcze o charakterze proinnowacyjnym	Informacyjne	Szkoleniowe	Finansowe – udzielenie poręczeń	Finansowe – udzielenie pożyczek
dolnośląskie	10	2	8	12	–	3
kujawsko-pomorskie	7	–	8	9	–	–
lubelskie	7	1	7	9	3	2
lubuskie	7	–	4	7	–	2
łódzkie	8	3	7	7	1	4
małopolskie	4	1	7	5	1	3
mazowieckie	10	3	8	14	–	3
opolskie	3	–	4	5	–	1
podkarpackie	11	1	11	9	1	4
podlaskie	7	1	4	7	1	2
pomorskie	11	1	12	13	1	1
śląskie	26	4	24	25	1	7
świętokrzyskie	7	2	6	7	1	2
warmińsko-mazurskie	4	–	7	10	4	5
wielkopolskie	12	–	13	10	–	1
zachodniopomorskie	9	–	10	7	1	1
Polska	143	19	140	156	15	41

Wśród ośrodków KSU znajdują się organizacje o bardzo różnorodnych formach działania, tj.: agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, centra wspierania biznesu, izby przemysłowo-handlowe, instytuty badawczo-rozwojowe, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze pożyczkowe, szkoły biznesu, organizacje rzemiosła, fundacje i stowarzyszenia. Członkowie sieci są niezależni i samofinansujący się, a uczestnictwo w systemie jest dobrowolne. Z założenia system KSU jest systemem otwartym – ośrodki mogą w każdej chwili rozpocząć współpracę w ramach KSU, gdyż rejestracja prowadzona jest przez PARP w trybie ciągłym. Wymagania i standardy świadczenia usług KSU, określa szczegółowo rozporządzenie Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 27 stycznia 2005 r. w sprawie Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Dz. U. Nr 27, poz. 221). Wszystkie ośrodki Krajowego Systemu Usług dla MSP muszą:

- posiadać potencjał techniczny i ekonomiczny niezbędny do należytego świadczenia mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorstwom oraz pod-

miotom podejmującym działalność gospodarczą usług doradczych, szkoleniowych, informacyjnych i finansowych;

- zapewniać realizację usług przez osoby posiadające niezbędne kwalifikacje;
- posiadać system zapewnienia jakości świadczenia usług;
- przestrzegać, w prowadzonej działalności, zasad etyki zawodowej.

Ośrodki KSU zobowiązane są do wdrożenia i stosowania systemu zapewnienia jakości zarówno w zakresie organizacji pracy oraz świadczenia poszczególnych rodzajów usług, jak i współpracy w ramach sieci. Posiadany przez wszystkie ośrodki KSU system zarządzania jakością, zgodny z wymaganiami normy PN-EN ISO 9001–2001, jest weryfikowany przez niezależnych auditorów podczas okresowych auditów nadzoru. Kolejne ośrodki są włączane do KSU po uzyskaniu pozytywnego wyniku auditu certyfikującego.

Rejestracja w KSU jest dowodem, że ośrodek należący do sieci spełnia określone w rozporządzeniu KSU wymagania dotyczące świadczenia poszczególnych usług, organizacji pracy oraz współpracy w ramach sieci. Każdy z zarejestrowanych ośrodków bezpośrednio świadczy przynajmniej jedną z następujących kategorii usług, adresowanych głównie do sektora MSP:

- *doradcze o charakterze ogólnym*, np. w dziedzinie: marketingu, finansów, prawa, planowania i zarządzania, eksportu, jakości itp. oraz *o charakterze proinnowacyjnym*, służące rozwojowi przedsiębiorstwa poprzez poprawę istniejącego lub wdrożenie nowego procesu technologicznego, produktu lub usługi, dotyczące w szczególności: oceny potrzeb technologicznych, promocji technologii i nowych rozwiązań organizacyjnych, wdrażania nowych technologii, oraz innych działań, w których następuje transfer wiedzy lub innowacyjnej technologii;
- *szkoleniowe*, zamknięte – prowadzone na specjalne zamówienie klientów, oraz otwarte – dostępne w stałej ofercie ośrodka;
- *informacyjne*, polegające na udzielaniu informacji: o administracyjno-prawnych aspektach wykonywania działalności gospodarczej, o dostępnych programach pomocy publicznej dla przedsiębiorców oraz innych dostępnych źródłach finansowania działalności gospodarczej, teleadresowych, o targach, wystawach i innych wydarzeniach gospodarczych, o zasadach inwestowania w krajach Unii Europejskiej, o zasadach sporządzania wniosków o pomoc publiczną i finansowanie działalności gospodarczej z innych źródeł, a także na: wprowadzaniu informacji o ofercie handlowej do baz danych służących nawiązywaniu współpracy gospodarczej, oraz wyszukiwaniu potencjalnych partnerów gospodarczych;
- *finansowe*, polegające na udzielaniu poręczeń, oraz – na udzielaniu pożyczek.

Ośrodki należące do KSU współpracują ze sobą na szczeblu regionalnym i ogólnopolskim. W celu ułatwienia funkcjonowania systemu sieć ośrodków podzielona jest na 16 regionów, odpowiadających podziałowi administracyjnemu kraju. W każdym z województw, podczas spotkań regionalnych, wybierani są dwaj przedstawiciele ośrodków KSU, którzy współpracują z PARP przy organi-

zacji prac w regionie oraz reprezentują go w Radzie Koordynacyjnej KSU. Do zadań Rady należy:

- opiniowanie i ustalanie planów działania KSU;
- przekazywanie opinii i wniosków, dotyczących m.in. konsultowanych dokumentów i innych aktów prawnych,
- wyrażanie w różnych kwestiach stanowiska ośrodków KSU, uwzględniającego specyfikę poszczególnych regionów;
- reprezentacja opinii organizacji wspierania biznesu na forum województwa, w tym w kontaktach z władzami regionalnymi.

Do wykonania określonych zadań Rada może powoływać i odwoływać Grupy oraz Zespoły Zadaniowe, zajmujące się w szczególności obszarami problemowymi związanymi z realizacją poszczególnych kategorii usług, np. Grupa Zadaniowa ds. Krajowej Sieci Innowacji, skupiająca ośrodki KSU zarejestrowane w zakresie usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym.

Współpraca między ośrodkami służy rozwojowi systemu wspierania przedsiębiorczości w Polsce, a tym samym zwiększeniu konkurencyjności MSP. PARP koordynuje działania KSU oraz wspiera system organizacyjny i merytorycznie i merytorycznie.

Grupy usługodawców w ramach sieci KSU – przykłady

Z założenia poziom lokalny w systemie KSU należy rozumieć jako poziom bezpośrednich usługodawców. Organizacja pracy systemu KSU zakłada na tym poziomie „ściślejszą” współpracę ośrodków KSU zarejestrowanych w zakresie danych kategorii usług czy specjalizacji, tj.:

- Krajowa Sieć Innowacji (KSI), rozpoczynająca swoją działalność, skupia ośrodki KSU specjalizujące się w świadczeniu usług doradczych o charakterze proinnowacyjnym. Usługi te to głównie pomoc w zakresie tworzenia warunków do transferu i komercjalizacji nowych rozwiązań technologicznych oraz realizacji przedsięwzięć innowacyjnych w przedsiębiorstwach sektora MSP. Wszystkie ośrodki KSI mają uregulowaną stałą współpracę z instytucjami badawczymi w zakresie świadczenia usług lub stanowią wydzieloną organizacyjnie jednostkę takiej jednostki naukowej. Obecnie KSI tworzy 19 ośrodków zarejestrowanych w KSU.
- Punkty Konsultacyjne (PK), w których mikroprzedsiębiorcy oraz małe i średnie firmy mogą uzyskać bezpłatne usługi informacyjne, nie wymagające dłuższego zaangażowania czasu pracy konsultanta, obejmujące zagadnienia związane z administracyjno-prawnymi aspektami prowadzenia działalności gospodarczej, zarządzaniem przedsiębiorstwem (z zakresu prawa, marketingu, finansów i podatków, produkcji itp.) oraz zasad przygotowywania wniosków o pomoc publiczną (w tym z programów wsparcia), a także finansowania działalności firmy z innych źródeł (w tym z oferty finansowania zewnętrznego), możliwością sko-

rzystania z zaawansowanych usług doradczych itp. Organizacje prowadzące PK są wybierane w drodze konkursów ogłaszanych przez PARP. Obecnie na terenie całego kraju działa ponad 140 PK, wszystkie z nich są zarejestrowane w KSU w zakresie usług informacyjnych. PK współpracują z RIF oraz Lokalnymi Okienkami Przedsiębiorczości (LOP) w zakresie wymiany informacji dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej oraz instrumentów i dostępnych na rynku form wsparcia.

- Centra Euro Info (*EIC*⁴⁷), w ramach sieci międzynarodowej w Polsce działa 14 ośrodków, z których 13 należy do KSU lub prowadzi EIC we współpracy z ośrodkiem KSU. Centra Euro Info świadczą również usługi informacyjne, jednak specjalizują się zwłaszcza w zakresie informacji na temat: warunków prowadzenia działalności gospodarczej na obszarze Unii Europejskiej, ułatwiania szeroko rozumianej współpracy polskich przedsiębiorstw z firmami (poszukiwanie i kojarzenie partnerów gospodarczych) oraz z instytucjami krajów członkowskich, norm i standardów towarowych, regulacji prawnych Unii Europejskiej itp.
- Fundusze poręczeniowe, z których część skupiona jest w Krajowym Stowarzyszeniu Funduszy Poręczeniowych (*KSWP*). Spośród 61 lokalnych i regionalnych funduszy poręczeniowych działających w Polsce, 27 to ośrodki KSU.
- Fundusze pożyczkowe, z których część skupiona jest w Polskim Stowarzyszeniu Funduszy Pożyczkowych (*PSFP*). Spośród 70 lokalnych i regionalnych funduszy pożyczkowych działających w Polsce, 44 to ośrodki KSU.

Regionalne Instytucje Finansujące

RIF są wojewódzkim partnerem PARP, współpracującym przy wdrażaniu polityki sektorowej, adresowanej do MSP w regionie, pełniąc równocześnie analogiczną rolę wobec samorządowych władz regionalnych oraz wdrażając działania wynikające z realizacji strategii rozwoju regionu w obszarze dotyczącym MSP. W każdym województwie działa jeden RIF, który został wyłoniony w drodze konkursów, zgodnie z art. 6d ust. 3 ustawy o PARP.

W większości są to agencje rozwoju regionalnego działające na terenie danego województwa lub też instytucje posiadające odpowiednie doświadczenie w dziedzinie wsparcia MSP (tj.: izby, fundacje, stowarzyszenia). RIF posiadają duży potencjał merytoryczny i organizacyjny oraz udokumentowane doświadczenie w realizacji programów na rzecz MSP, dlatego też wdrażają oraz współpracują przy wdrażaniu programów regionalnych z tej dziedziny. Każda z tych organizacji powinna ściśle współpracować z samorządem wojewódzkim, zwłaszcza w obszarze działań dotyczących inicjatyw na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Wszystkie RIF są zarejestrowane w KSU i świadczą inne usługi dla MSP w kategoriach zgodnych z rejestracją.

⁴⁷ ang. Euro Info Centre.

Działania RIF koncentrują się na takich obszarach jak:

- zarządzanie regionalnymi programami rozwoju przedsiębiorczości,
- administrowanie w imieniu PARP „sektorowymi” instrumentami wsparcia MSP w regionie,
- świadczenie bezpłatnych usług informacyjnych dla MSP w ramach Punktu Konsultacyjnego,
- nadzór i koordynacja sieci PK na poziomie województwa oraz monitorowanie ich działalności.

Działalność ośrodków KSU w 2004 roku

Biorąc pod uwagę wyniki raportu z aktywności KSU za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2004 r. można stwierdzić, że największym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców cieszyły się usługi dofinansowywane, w tym szczególnie bezpłatne usługi informacyjne, świadczone w ramach Punktów Konsultacyjnych, które stanowiły 77% (prawie 160 tys.) wszystkich usług zrealizowanych przez ośrodki KSU w 2004 r.⁴⁸.

Pozostałe usługi stanowiły odpowiednio: 4% – usługi doradcze o charakterze ogólnym (prawie 9 tys.), poniżej 1% – usługi doradcze o charakterze proinnowacyjnym (ponad 900), 5% – usługi szkoleniowe (ponad 10 tys.), 4% – usługi finansowe ogółem (ponad 3,5 tys.). Ośrodki KSU zrealizowały także 10% usług tzw. innych (prawie 21 tys.), niesklasyfikowanych w żadnej z powyższych kategorii, świadczonych zazwyczaj w ramach, funkcjonujących w strukturach organizacyjnych ośrodków KSU, inkubatorów przedsiębiorczości.

W 2004 r. ośrodki KSU obsłużyły łącznie prawie 225 tys. klientów, z czego ponad 60% stanowili mikroprzedsiębiorcy oraz małe i średnie firmy. Jeden ośrodek KSU świadczył usługi średnio dla prawie 1,1 tys. klientów, z czego ponad 650 przedstawiciele sektora MSP, a ponad 110 to osoby podejmujące działalność gospodarczą.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe

Problem dostępu do zewnętrznego kapitału dotyka bardzo wielu przedsiębiorców z sektora MSP. Najbardziej powszechnym źródłem finansowania polskich przedsiębiorstw są kredyty bankowe. Jednakże ta forma finansowania dla wielu przedsiębiorców jest niedostępna z uwagi na wysokie wymogi, co do zabezpieczeń, posiadania historii kredytowej lub skomplikowanych procedur związanych ze staraniem się o kredyt bankowy. Instytucjami, które pomagają przedsiębiorcom w zdobyciu niezbędnego kapitału są fundusze pożyczkowe i poręczeniowe.

⁴⁸ Na podstawie badań własnych PARP, w 2004 r. ośrodki KSU zrealizowały ponad 200 tys. usług ogółem.

Fundusze poręczeniowe

Działające obecnie w Polsce fundusze poręczeniowe, tworzone były w ramach różnych programów pomocy⁴⁹.

Najstarsze fundusze powstały w ramach Programu Inicjatyw Lokalnych Phare w 1994 roku.

Równie długą historię działania mają fundusze regionalne w Białymstoku, Lublinie. Fundusze te zostały utworzone w ramach Polsko-Brytyjskiego Programu Przedsiębiorczości.

Na drugą połowę lat 90. przypada powstanie kolejnych funduszy w oparciu o środki pomocy europejskiej pochodzące z Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw⁵⁰ oraz Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa⁵¹.

W ostatnim okresie ma miejsce znaczący wzrost zainteresowania tworzeniem funduszy przez lokalne społeczności przedsiębiorców i władze samorządowe. Wzrost zainteresowania wynika między innymi z możliwości otrzymania przez fundusze dokapitalizowania w ramach realizowanego od 2002 r. programu rządowego „*Kapitał dla przedsiębiorczych*”. Źródłem dokapitalizowania funduszy były dotychczas środki budżetowe oraz środki Phare, a od 2005 r. najważniejszym źródłem stały się środki funduszy strukturalnych Unii Europejskiej dostępne w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP).

W 2004 roku w Polsce działało 61 funduszy poręczeń kredytowych (dla porównania – na koniec 2001 r. działało zaledwie 26 funduszy), w tym 13 funduszy regionalnych i 48 lokalnych⁵².

Najwięcej funduszy poręczeniowych znajdowało się w województwach: warmińsko-mazurskim, gdzie wszystkie 7 funduszy ma lokalny charakter, oraz w dolnośląskim gdzie na 7 funduszy poręczeniowych 6 ma charakter lokalny, a jeden fundusz jest funduszem o zasięgu regionalnym. Następnie, w województwie śląskim funkcjonuje 6 funduszy o charakterze lokalnym i jeden o zasięgu regionalnym.

Najsłabiej rozwinięty system funduszy poręczeniowych znajduje się w województwach: lubuskim, podlaskim, opolskim i świętokrzyskim. Wszystkie te województwa mają po jednym funduszu poręczeniowym, z których tylko województwo świętokrzyskie posiada fundusz o zasięgu regionalnym. Pozostałe z wymienionych województw mają fundusze o charakterze lokalnym.

⁴⁹ Dane na temat funduszy poręczeniowych zostały zaczerpnięte z Raportu o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2004 r. Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych. Stowarzyszenie nie dysponuje danymi za pierwsze półrocze 2005 r.

⁵⁰ Przekształcona w 2001 r. w Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

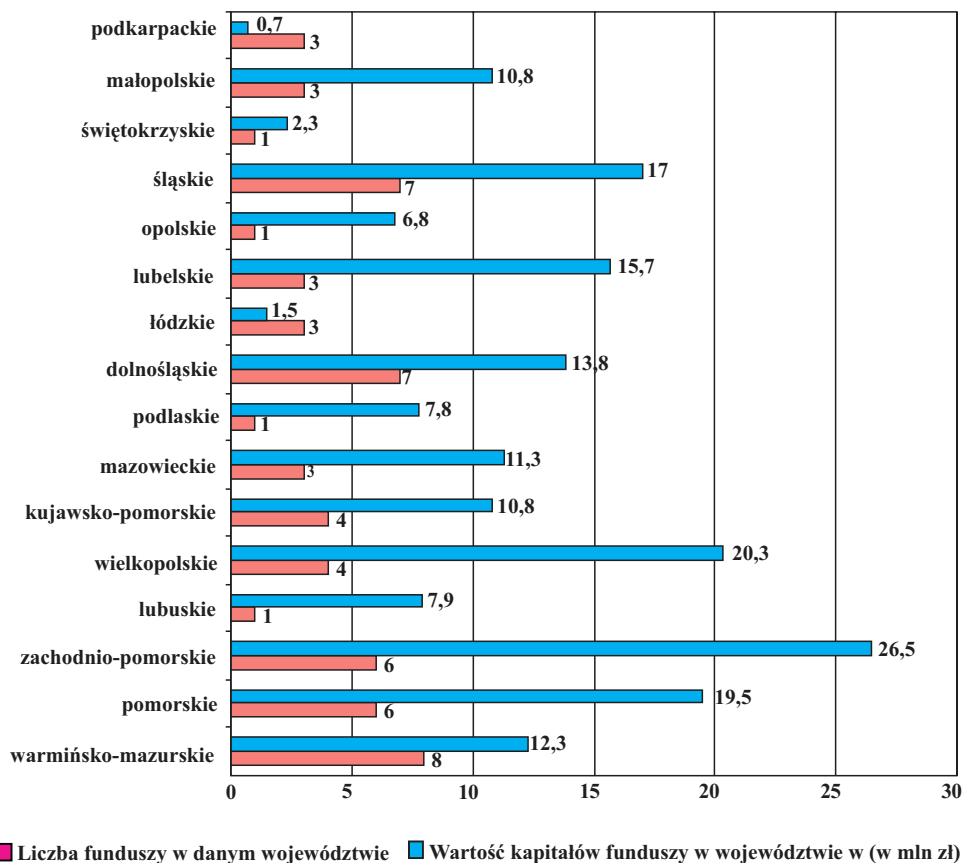
⁵¹ Przekształcona w Agencję Nieruchomości Rolnych.

⁵² Dopełnieniem systemu poręczeń kredytowych w Polsce jest Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych, działający w ramach struktury Banku Gospodarstwa Krajowego.

Najwyższym kapitałem poręczeniowym w 2004 r. dysponowały województwa: zachodniopomorskie, gdzie na 6 funduszy 5 ma charakter regionalny (ok. 26,5 mln zł), dalej województwo wielkopolskie (ok. 20 mln zł), w którym 2 na 4 fundusze mają zasięg regionalny. Województwo pomorskie jest następnym co do wielkości pod względem posiadanego kapitału (ok. 20 mln zł). W województwie tym działa 5 funduszy lokalnych i jeden fundusz o zasięgu regionalnym.

Z kolei *najmniejsze kapitały poręczeniowe* posiadały województwa: podkarpackie (ok. 700 tys. zł), oraz województwo łódzkie (ok. 1,5 mln zł), gdzie w każdym z województw działały po trzy fundusze poręczeniowe o charakterze lokalnym. Słabo rozwinięty kapitałowo fundusz znajdował się również w województwie świętokrzyskim (ok. 2,2 mln zł). Fundusz ten ma charakter lokalny.

Wykres 41. Rozkład funduszy poręczeniowych w poszczególnych województwach oraz wartość kapitałów tych funduszy na koniec 2004 roku



Źródło: KSFP.

Na koniec roku 2004 najliczniejszą grupę funduszy poręczeniowych stanowiły fundusze lokalne o kapitale do 1 mln zł. Fundusze te łącznie dysponowały kapitałem o wartości 12 230,700 zł, co stanowi 6,55% kapitału ogółem. W 2004 roku lokalne fundusze udzieliły 160 poręczeń o wartości 3 429 tys. zł.

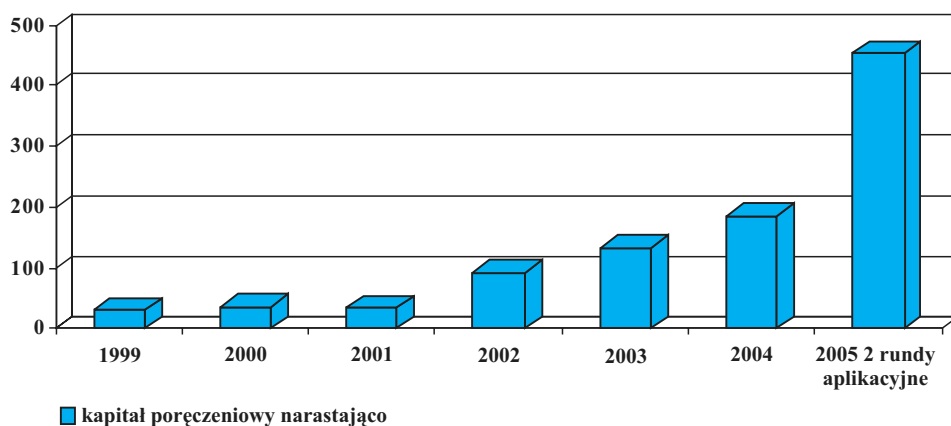
Najsilniejszych kapitałowo było 11 funduszy regionalnych, które na koniec 2004 roku dysponowały kapitałem w wysokości 109 372,700 zł, co stanowi 58,59% kapitału ogółem.

Fundusze regionalne w 2004 r. udzieliły 1407 poręczeń (64% poręczeń ogółem), o łącznej wartości 98 888 tys. zł. Oznacza to, że trzy czwarte wartości poręczeń w 2004 r. przypadło na fundusze regionalne, zdecydowanie silniejszych kapitałowo w porównaniu z funduszami lokalnymi.

Na koniec 2004 r. wartość kapitału poręczeniowego ulokowanego w funduszach poręczeń kredytowych wyniosła ok. 186,7 mln zł i w porównaniu z 2001 r. wzrosła o ok. 150 mln zł.

W 2005 r. wartość kapitału poręczeniowego znacznie wzrosła – 24 funduszom poręczeń kredytowych przyznano wsparcie (w ramach dwóch pierwszych rund aplikacyjnych do SPO WKP) w wysokości ok. 288 mln zł, tj. w wysokości 154% łącznego kapitału poręczeniowego ulokowanego w funduszach poręczeń kredytowych na koniec grudnia 2004 r.

Wykres 42. Kapitał poręczeniowy w latach 1999–2005⁵³



Źródło: Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce, dane dotyczące realizacji SPO WKP.

⁵³ Kapitał poręczeniowy w 2005 r. został określony jako suma kapitału na koniec 2004 r. oraz wsparcia przyznanego funduszom w ramach dwóch pierwszych rund aplikacyjnych do SPO WKP. Należy pamiętać, że kwota przyznanego poszczególnym funduszom wsparcia trafi do nich w transzach w miarę realizowania projektu.

Fundusze poręczeń kredytowych udzieliły od początku funkcjonowania ok. 7 tys. poręczeń. W roku 2004 udzielono 2212 poręczeń, co stanowi jedną trzecią wszystkich poręczeń udzielonych od początku działalności funduszy. Wartość udzielonych w 2004 r. poręczeń wyniosła prawie 133 mln zł.

Najczęściej poręczanym zobowiązaniem były w 2004 r. kredyty obrotowe. Stanowiły one, co do wartości 68% poręczanych zobowiązań. Niecałe 30% poręczeń stanowiły kredyty inwestycyjne.

W strukturze poręczeń według sektora działalności przedsiębiorcy w ujęciu wartościowym dominują trzy grupy: handel (39%), produkcja (33%) oraz usługi i transport (26%).

Wśród udzielonych poręczeń zdecydowanie przeważają poręczenia o małej wartości (do 50 tys. zł) – w 2004 r. udzielono 1447 takich poręczeń (65% ogółu udzielonych poręczeń). Poręczeń o wartości powyżej 500 tys. zł udzielono zaledwie 12.

Blisko $\frac{3}{4}$ poręczeń trafia do mikroprzedsiębiorców, a niemal $\frac{1}{4}$ do firm małych.

Kredyty/pożyczki otrzymane dzięki udzielonym poręczeniom, pozwalają firmie rozwijać prowadzoną działalność, a tym samym przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy. Szacuje się, że fundusze poręczeniowe przyczyniły się do powstania w 2004 r. ok. 1545 miejsc pracy.

Fundusze pożyczkowe

Fundusze pożyczkowe w Polsce mają swój początek w roku 1979, kiedy powołano pierwszy fundusz pożyczkowy pod nazwą Zrzeszenia Prywatnego Handlu i Usług z siedzibą w Olsztynie.

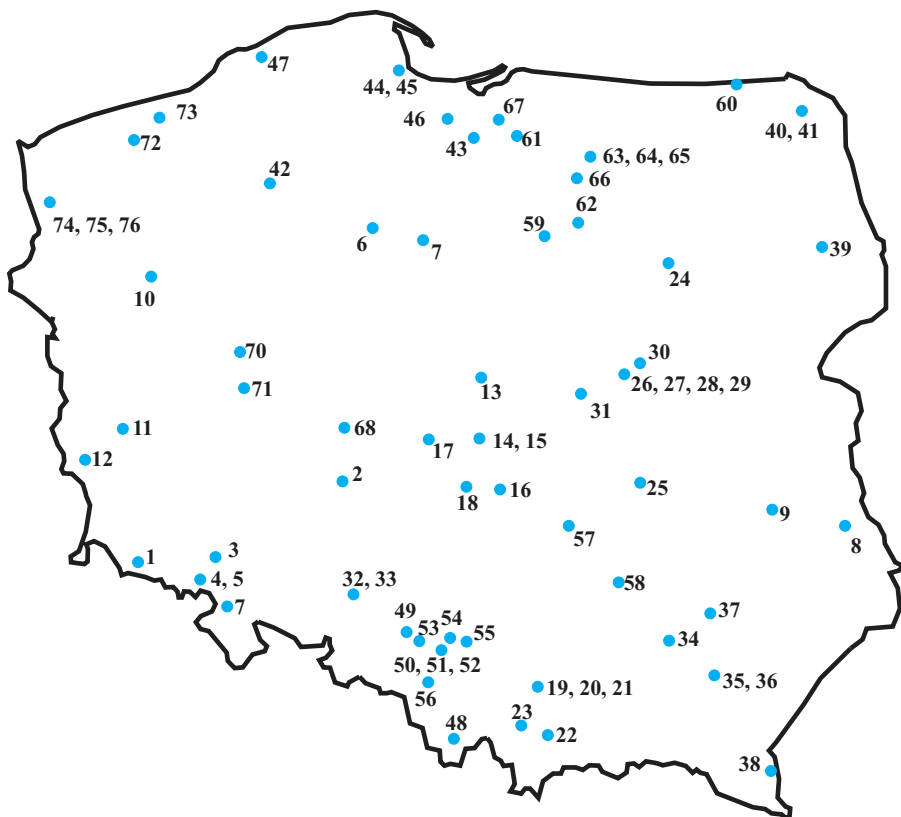
Następne fundusze pożyczkowe były tworzone w latach 1992–2004, najwięcej zaś w roku 1996. Jednakże połowa obecnie funkcjonujących na rynku funduszy pożyczkowych powstała po roku 1996.

Na koniec czerwca 2005 roku w Polsce działało 76 *funduszy pożyczkowych*, w tym 5 o zasięgu krajowym, 47 o zasięgu regionalnym i 24 o zasięgu lokalnym (dla porównania – na koniec roku 2004 roku w Polsce działały 74 fundusze pożyczkowe)⁵⁴.

Najwięcej funduszy pożyczkowych znajduje się w województwach warmińsko-mazurskim (na 9 funduszy pożyczkowych 5 funduszy ma zasięg regionalny, a 4 lokalny) i śląskim (7 funduszy o zasięgu regionalnym i 2 o charakterze lokalnym), oraz 8 funduszy w województwie mazowieckim (w tym 2 fundusze o zasięgu krajowym, 5 funduszy regionalnych i jeden lokalny). Najslabiej rozwinięty system funduszy znajduje się w województwach świętokrzyskim (2 fundusze regionalne), opolskim (1 fundusz o zasięgu krajowym, 1 fundusz lokalny), lubelskim (jeden fun-

⁵⁴ Dane na temat funduszy pożyczkowych w Polsce zostały poszerzone o informacje według stanu na koniec czerwca 2005 r., udostępnione przez Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych w Raporcie pt.: *Fundusze pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa*.

Sieć funduszy pożyczkowych według obszarów nasycenia



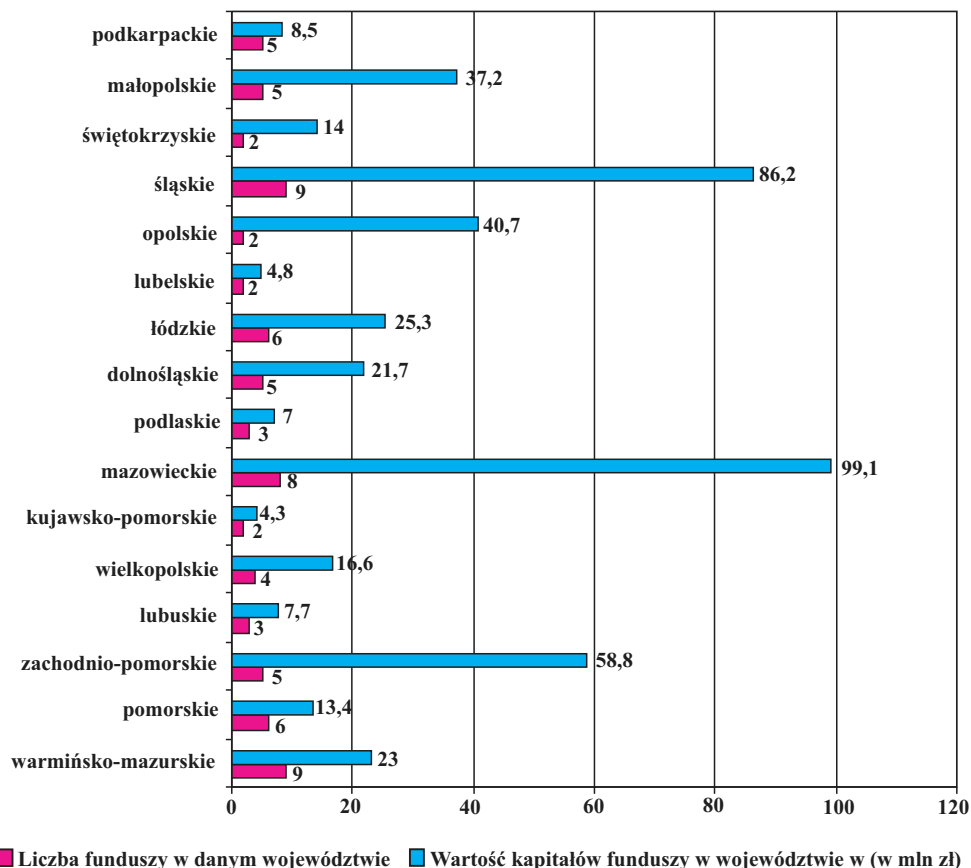
Źródło: PSFP.

dusz o zasięgu regionalnym i jeden o charakterze lokalnym) i kujawsko-pomorskim (2 fundusze regionalne).

Najwyższym kapitałem pożyczkowym na koniec czerwca 2005 r. dysponowało województwo mazowieckie (99,3 mln zł), w którym funkcjonowały 2 fundusze o zasięgu krajowym, 5 funduszy regionalnych i jeden fundusz o charakterze lokalnym. Następnym co do wielkości pod względem kapitału było województwo śląskie (86,2 mln zł). W województwie tym na 9 funduszy 7 ma zasięg regionalny a pozostałe mają charakter lokalny. Dużym kapitałem dysponowało również województwo zachodniopomorskie (58,8 mln zł), gdzie funkcjonowały 4 fundusze lokalne i jeden o zasięgu regionalnym.

Z kolei najmniejszy kapitał pożyczkowy posiadały województwa: podlaskie (7 mln zł) gdzie działały 3 fundusze pożyczkowe w tym 2 regionalne i jeden lokalny, województwo lubelskie (4,8 mln zł), mające po jednym funduszu lokalnym i regionalnym, natomiast województwo kujawsko-pomorskie (4,3 mln zł) posiadało 2 fundusze o zasięgu regionalnym.

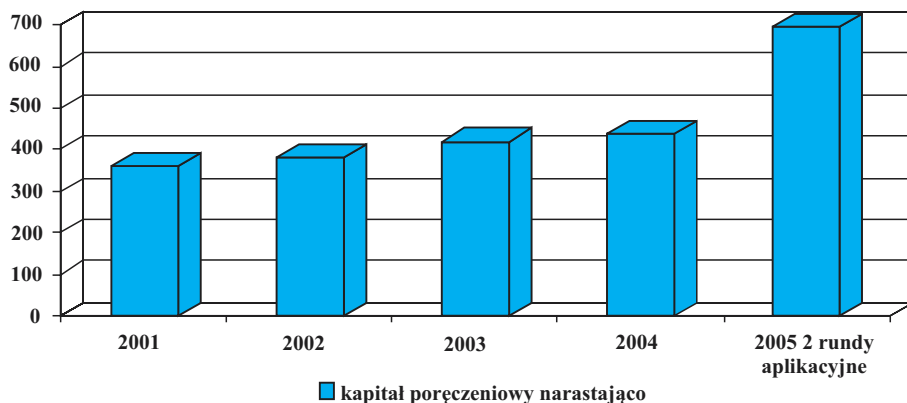
Wykres 43. Rozkład funduszy pożyczkowych w poszczególnych województwach oraz wartość kapitałów tych funduszy według stanu na 30 czerwca 2005 roku



Źródło: PSFP.

Kapitał funduszy pożyczkowych, według stanu na dzień 30.06.2005 r., wzrósł z 361,3 mln zł w 2001 r. do kwoty 468,4 mln zł. W 2005 roku wartość kapitału pożyczkowego znacznie wzrosła – 26 instytucjom prowadzącym fundusze pożyczkowe przyznano wsparcie (w ramach dwóch pierwszych rund aplikacyjnych do SPO WKP) w wysokości ok. 255,9 mln zł (tj. 54,6% łącznego kapitału funduszy pożyczkowych w Polsce – według stanu na 30.06.2005 r.). *W wyniku dokapitalizowania kapitał pożyczkowy funduszy pożyczkowych wzrosła z 468,4 mln zł do 724,4 mln zł.* Można zatem mówić o szybkim przyroście kapitału pożyczkowego, bowiem w relacji na koniec 2003 r. przyrost kapitału wyniósł 27% – tj. prawie 70 mln zł w 2004 r. i ponad 30 mln zł w I półroczu roku 2005.

Wykres 44. Kapitał pożyczkowy w latach 2001–2005⁵⁵



Źródło: Raport „Fundusze pożyczkowe w Polsce” (dane dotyczące realizacji SPO WKP).

Fundusze pożyczkowe od początku swojej działalności udzieliły łącznie 103,7 tysiąca pożyczek o łącznej wartości 1 467,5 mln zł. Przeciętna wartość pożyczki liczona dla wszystkich udzielonych pożyczek do 30.06.2005 r. wyniosła 14,2 tys zł i nieznacznie spadła w porównaniu ze stanem na koniec roku 2004 kiedy to wynosiła 14,3 tys zł.

W pierwszym półroczu 2005 roku widoczny jest wzrost wsparcia finansowego przez fundusze pożyczkowe dla mikro i małych przedsiębiorców.

Wśród pożyczek zarówno w ujęciu ilościowym, jak i wartościowym dominowały pożyczki:

- na cele inwestycyjne stanowiąc ponad dwie trzecie ogółu pożyczek (67,8%),
- udzielone przedsiębiorcom działającym w handlu (51% udzielonych pożyczek i 41,4% ich wartości), ale wysoki był także udział pożyczek na działalność usługową (odpowiednio: 37,1% i 32,2%). Do przedsiębiorstw produkcyjnych trafiło 10,5% ogółu udzielonych pożyczek i 17,7% ich wartości,
- o kwocie do 10 tys. zł (73,9% ogółu pożyczek, 37,5% ich wartości),
- udzielane przedsiębiorcom zatrudniającym do 9 osób (96,6% ogółu pożyczek, 84,4% ich wartości).

Badając strukturę pożyczkobiorców i wartość udzielonych pożyczek – narastająco do 30.06.2005 r. – widoczne jest ogromne zainteresowanie pożyczkami wśród mikroprzedsiębiorców zatrudniających do 9 osób. *Mikroprzedsiębiorcy stanowili 96,6% wszystkich pożyczkobiorców. Wartość pożyczek udzielonych mikroprzedsiębiorcom stanowiła 85% wszystkich pożyczek.* Największym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców cieszyły się pożyczki o wartości do 10 ty-

⁵⁵ Kapitał pożyczkowy w 2005 r. został określony jako suma kapitału na koniec 2004 r. oraz wsparcia przyznanego funduszom w ramach dwóch pierwszych rund aplikacyjnych do SPO WKP. Należy pamiętać, że kwota przyznanego poszczególnym funduszom wsparcia trafi do nich w transzach w miarę realizowania projektu.

sięcy zł, co stanowi 73,3% wszystkich pożyczek. Wartość tych pożyczek stanowiła 38% ogółu pożyczek. Często udzielane były również pożyczki o wartości od 10 do 30 tys. zł (21,6%). Wartość tych pożyczek stanowiła 30,7% ogółu.

Udzielone pożyczki przyczyniają się do tworzenia nowych miejsc pracy. Na 76 funduszy 65 podało liczbę nowo utworzonych miejsc pracy od początku działalności do 30 czerwca 2005 r. Fundusze te udzielając pożyczek na łączną kwotę 1.390,9 mln zł umożliwiły powstanie 38,2 tysiąca nowych miejsc pracy.

W okresie pierwszych 6 miesięcy 2005 r., 65 funduszy udzielając wsparcia finansowego w postaci pożyczek w wysokości 92 mln zł utworzyło 1,8 tys nowych miejsc pracy. Oznacza to, że *wygenerowanie jednego nowego miejsca pracy* w I półroczu 2005 r. wymagało zewnętrznego wsparcia finansowego w kwocie 51,6 tys zł (dla porównania, 2004 r. – 30,7 tys zł).

Podsumowanie

Na rozwój małej i średniej przedsiębiorczości znaczący wpływ ma stan otoczenia, w którym funkcjonują przedsiębiorcy, a także subiektywna percepcja stanu tego środowiska oraz występujących barier rozwoju, które napotykają w swojej działalności. Najczęściej wskazywanymi przez przedsiębiorców barierami rozwoju w prowadzeniu działalności gospodarczej, oprócz niestabilności legislacyjnej, skomplikowania przepisów prawnych, nadmiernych obciążeń fiskalnych, wysokich kosztów pracy oraz przewlekłości biurokratycznych procedur, uznano utrudniony dostęp do źródeł finansowania⁵⁶. Długofalowa pomoc państwa powinna przede wszystkim obejmować zmiany systemowe – legislacyjne, prawno-instytucjonalne, jako że są to najczęściej wskazywane przez przedsiębiorców bariery rozwoju MSP⁵⁷.

Z powyższych powodów szczególna rola przypada instytucjom wspierania biznesu, do których można zaliczyć m.in. następujące kategorie podmiotów: ośrodki szkoleniowo-doradcze, fundusze poręczeń kredytowych, fundusze pożyczkowe, organizacje zrzeszające przedsiębiorców, instytucje proinnowacyjne, centra transferu technologii oraz inkubatory przedsiębiorczości⁵⁸.

Badania przeprowadzone na zamówienie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) wykazały zapotrzebowanie przedsiębiorców na wszystkie rodzaje usług wsparcia, przy czym przedsiębiorcy preferują usługi wyspecjalizowane i zindywidualizowane, natomiast do najważniejszych obszarów usług należy doradztwo prawne, usługi finansowe oraz usługi nakierowane na rozwiązywanie konkretnych problemów przedsiębiorców⁵⁹, zaś jako najmniej istotne wskazano usługi doradcze o charakterze innowacyjnym oraz z zakresu zarządzania. Niemal połowa

⁵⁶ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw...*, s. 202–204.

⁵⁷ *Ibidem*, s. 71.

⁵⁸ *Instytucje otoczenia biznesu* Badania własne PARP, Wanda Burdecka, Warszawa 2004, s. 6.

⁵⁹ *Usługi wspierające mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa i samozatrudnionych* Raport końcowy Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową dla PARP, Warszawa 2003, s. 70.

przedsiębiorców deklaruje potrzeby szkoleniowe⁶⁰. Wolę skorzystania z usług wsparcia deklarują częściej firmy większe, już działające na rynku, niż nowo powstające podmioty, przy czym przeświadczenie o potrzebie istnienia usług wspierających jest szczególnie wyraźne wśród przedsiębiorców korzystających regularnie z tych usług⁶¹.

Znaczące jest zróżnicowanie regionalne korzystania z usług instytucji wspierania biznesu. Najniższy współczynnik korzystania z usług wsparcia stwierdzono w regionie opolskim, natomiast najwyższy w województwie mazowieckim. Brak potrzeby uzyskania wsparcia oraz brak świadomości istnienia usług świadczonych przez instytucje wspierania biznesu były najczęściej wskazywanymi przyczynami niekorzystania z oferty pomocy⁶². W dalszej kolejności przedsiębiorcy wskazywali na jakość oferowanych usług oraz na ich zakres, który nie trafia w oczekiwania firm. Tym niemniej jednym z głównych powodów niewykorzystania oferty usług wspierających przedsiębiorczość jest deklarowany przez jedną trzecią przedsiębiorców brak świadomości ich istnienia, co jednak nie jest czynnikiem zdecydowanie wpływającym na regionalne zróżnicowanie w korzystaniu z usług wsparcia⁶³. W związku z tym instytucje wspierania biznesu powinny aktywniej promować swoje usługi, gdyż w regionach, gdzie jest lepszy dostęp do tego typu usług, instytucje te są doceniane, zaś przedsiębiorcy chętniej korzystają z ich usług.

Na poziomie ogólnopolskim najczęściej wymienianymi barierami rozwoju instytucji wspierania biznesu są: uwarunkowania regionu i kraju oraz uwarunkowania polityczne, w jakich dane instytucje realizują swoje działania, postawa odbiorców usług, czyli przedsiębiorców oraz uwarunkowania funkcjonowania instytucji, tj.: wyposażenie, infrastruktura, personel, kwalifikacje personelu itp. Powyższe problemy sygnalizują także te ośrodki, które mają dobre wyniki i starają się zapewnić przedsiębiorcom usługi na odpowiednim poziomie⁶⁴.

Nie można mówić o dalszym rozwoju sektora MSP w Polsce bez rozwoju instytucji wspierania biznesu, które mają na celu podnoszenie kwalifikacji pracowników, zachęcanie przedsiębiorców do wejścia na rynki zewnętrzne oraz pozyskiwanie środków finansowych. Przeszkodą w optymalnym wykorzystaniu programów pomocowych może być stosunkowo słaba świadomość przedsiębiorców korzystania z usług wsparcia. Należy uznać, że rola organizacji wspierających przedsiębiorców i cieszących się znacznym kapitałem zaufania jako ich partnerów, które dostarczają firmom rzetelnej informacji pomocnej w rozwiązywaniu codziennych problemów w prowadzeniu działalności gospodarczej, pozyskiwaniu środków fi-

⁶⁰ *Rynek usług dla przedsiębiorstw w Polsce* Ekspertyza Instytutu Zarządzania, Warszawa 2004, s. 21.

⁶¹ *Badanie szkolenia i doradztwa średniej wielkości firm...*, s. 7.

⁶² *Rola instytucji otoczenia biznesu w przygotowaniu polskich małych i średnich przedsiębiorstw do funkcjonowania w warunkach Unii Europejskiej* Raport badawczy przygotowany przez IPSOS dla PARP pod kierownictwem Krzysztofa Chmielewskiego, Warszawa 2003, s. 7.

⁶³ *Usługi wspierające mikroprzedsiębiorstwa, małe przedsiębiorstwa i samozatrudnionych...*, s. 70.

⁶⁴ *Instytucje otoczenia...*, s. 502.

nansowych, czy – w efektywnym wykorzystaniu funduszy pomocowych, będzie wzrastać w nadchodzących latach.

Perspektywy rozwoju KSU

Celem ogólnym działania Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw⁶⁵ jest zapewnienie profesjonalnej obsługi mikroprzedsiębiorcom, małym i średnim przedsiębiorstwom oraz osobom podejmującym działalność gospodarczą przez podmioty nie nastawione na zysk i świadczące usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne i/lub finansowe na ustalonym i zweryfikowanym poziomie jakościowym.

Cel ogólny jest i będzie realizowany poprzez wdrażanie działań w ramach następujących celów szczegółowych, tj.:

- 1) stworzenie struktury organizacyjnej sieci zapewniającej spójność systemu wsparcia dla MSP, obejmującej koordynację i współpracę zarówno na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym, jak i na szczeblu ośrodków realizujących usługi o podobnym zakresie tematycznym;
- 2) dążenie do równomiernego rozmieszczenia ośrodków na terenie kraju, co jest szczególnie istotne w zakresie usług informacyjnych, tak aby zapewnić przedsiębiorcom dostęp do wysokiej jakości usług w możliwie optymalnej odległości od prowadzonej działalności, tj. po jednym punkcie średnio na 1–2 powiaty;
- 3) wzmocnienie potencjału instytucji wspierania biznesu zarówno pod względem rozwoju kadr, świadczących usługi, jak i utrzymywania standardów jakości;
- 4) zapewnienie spójnego systemu współpracy pomiędzy ośrodkami zarejestrowanymi w KSU oraz sprawnego systemu dostępu do informacji na temat zakresu i zasad świadczenia usług w poszczególnych ośrodkach (planowane działania KSU – patrz załączniki).

Perspektywy rozwoju systemu funduszy pożyczkowych i poręczeniowych

Liczba funduszy pożyczkowych i ich kapitały systematycznie rosną, nadal jednak fundusze działające w Polsce na poziomie regionalnym i lokalnym są słabe kapitałowo. Również skala działalności większości funduszy nadal jest niewielka.

Spśród 24 funduszy pożyczkowych o zasięgu lokalnym, 11 funduszy nie osiągnęło jeszcze zakładanej w dokumencie rządowym „*Kapitał dla przedsiębiorczych*” minimalnej wartości kapitału dla funduszu lokalnego w wysokości 2 mln zł.

Natomiast na 47 funduszy o zasięgu regionalnym, kapitał w wysokości minimum 5 mln zł (minimalna wartość kapitału dla funduszu regionalnego zgodnie z założeniami „*Kapitału dla przedsiębiorczych*”) posiada tylko 13 funduszy.

⁶⁵ **Fundusz Mikro** został utworzony w 1994 r. przez Polsko-Amerykański Fundusz Przedsiębiorczości (PAEF) do realizacji programu wspierania rozwoju mikroprzedsiębiorczości w Polsce. Przeznaczono na ten cel 20 mln USD.

Na 7674 pożyczki udzielone w pierwszej połowie 2005 r., 6136 pożyczek udzielił Fundusz Mikro Sp. z o.o.⁶⁵. Pozostałych 75 funduszy udzieliło łącznie zaledwie 1538 pożyczek – średnio wypada ok. 20 pożyczek na 1 fundusz (w tym 35 funduszy udzieliło w ciągu pierwszego półrocza mniej niż 10 pożyczek)⁶⁶.

Podobna sytuacja dotyczy funduszy poręczeń kredytowych. Tylko 13 funduszy poręczeń kredytowych posiadało na koniec 2004 r. kapitał w wysokości minimum 5 mln zł, co pozwala zakwalifikować je (zgodnie z założeniami „*Kapitał dla przedsiębiorczych*”) jako fundusze o zasięgu regionalnym. Natomiast 23 fundusze spośród pozostałych 48 funduszy, posiadało kapitał w wysokości nie przekraczającej 1 mln zł (minimalna wartość kapitału dla funduszu lokalnego zgodnie z założeniami „*Kapitału dla przedsiębiorczych*”). 61 funduszy poręczeń kredytowych działających w 2004 r. udzieliło łącznie w ciągu 12 miesięcy 2212 poręczeń, średnio wypada zatem ok. 36 poręczeń na 1 fundusz (w tym 24 fundusze udzieliły w ciągu całego 2004 r. mniej niż 10 poręczeń).

Aby w pełni zrealizować założenia programu „*Kapitał dla przedsiębiorczych*” i zbudować efektywną sieć instytucji finansowych składającą się z silnych funduszy regionalnych oraz równomiernie rozłożonych na terenie całej Polski funduszy lokalnych, działania powinny być kontynuowane.

Wzmocnienie kapitałowe funduszy

Wzmocnienie kapitałowe funduszy pozwoli na zwiększenie skali ich działalności, ułatwiając dostęp do finansowania przedsiębiorstwom z sektora MSP i tym samym zwiększając możliwość ich stabilnego rozwoju.

Równomierny dostęp do silnych kapitałowo funduszy w efekcie przyczyni się również do wzrostu zatrudnienia w przedsiębiorstwach.

Aktualnie kapitałowe znaczenie dla rozwoju tego systemu ma wsparcie oferowane funduszom w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, przekazywane za pośrednictwem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Dzięki dofinansowaniu przyznanemu funduszom w 2005 r. kapitalizacja systemu znacznie wzrosła.

W kolejnym okresie planistycznym, w latach 2007–2013, wsparcie dla funduszy również powinno być zagwarantowane. Rozstrzygnięcia wymaga sposób przekazywania tych środków do funduszy. Więcej argumentów przemawia za pozostawieniem obecnie obowiązującego systemu wsparcia – za pośrednictwem jednostki centralnej – PARP. System ten, w oparciu o nabywane doświadczenia, działa coraz sprawniej, obowiązują jednolite procedury wsparcia dla funduszy, a także istnieją większe możliwości zapewnienia równomiernego rozmieszczenia funduszy na terenie kraju. Ponadto nie zachodzi obawa, że środki przeznaczone na wsparcie dla funduszy zostaną wydatkowane na inne cele (np. na infrastrukturę).

⁶⁶ Dla porównania – w okresie 12 miesięcy 2004 r. fundusze udzieliły łącznie 13 309 pożyczek, w tym 7 846 pożyczek udzielił Fundusz Mikro Sp. z o.o.

Zakończenie

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) jest kluczowym dla rozwoju działem gospodarki narodowej. Małe i średnie przedsiębiorstwa wytwarzają niemal połowę polskiego Produktu Krajowego Brutto, (w krajach będących członkami Unii Europejskiej przed 1 maja 2004 r. przedsiębiorstwa z tej grupy generowały ok. 2/3 PKB). Udział MSP w grupie przedsiębiorstw aktywnych (z wyłączeniem rolnictwa, rybołówstwa, rybactwa oraz administracji publicznej) wynosił w Polsce w 2003 r. ponad 99%, co niemal dokładnie korespondowało z sytuacją w tym zakresie w „starych krajach” UE⁶⁷. Rozwój małych i średnich przedsiębiorstw stanowi o dynamice całej gospodarki krajowej w poważnym stopniu przyczyniając się do powstawania nowych miejsc pracy (zatrudnieni w sektorze MSP stanowili w 2003 r. ponad 68% pracowników sektora rynkowego).

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw nie jest jednak jednorodny. Na koniec 2003 r. w najmniejszych przedsiębiorstwach należących do tzw. sektora rynkowego pracowało 33% pracowników całego tego sektora, w małych firmach 17,1%, w średnich 19,3%, a w dużych 30,6%. Mikroprzedsiębiorstwa są więc grupą firm, zapewniającą miejsca pracy największej liczbie osób. Są zarazem grupą, której rozwój wiąże się bezpośrednio z tworzeniem miejsc pracy (w dużych przedsiębiorstwach wzrost produkcji może dokonywać się w wyniku wzrostu wydajności pracy, o czym świadczą także dane prezentowane w tym opracowaniu). Dlatego problemu bezrobocia nie da się w Polsce rozwiązać lub nawet złagodzić bez zapewnienia możliwości rozwoju najmniejszym przedsiębiorstwom. Fakt, iż ten sektor się nie rozwija, a w konsekwencji liczba bezrobotnych zmniejsza się okresowo niezwykle powoli lub wcale, świadczy o tym, że prowadzona od lat przez kolejne rządy polityka gospodarcza wobec najmniejszych przedsiębiorców okazała się w efekcie mało skuteczna.

Mikrofirmy działają w większości na rynkach lokalnych. Właściciele tych firm prowadzą biznes w celu zapewnienia utrzymania sobie i swoim rodzinom, nie wykazują aspiracji do ekspansji. Mikroprzedsiębiorstwa – słabe kapitałowo – reagują w zasadzie wyłącznie na czynniki popytowe. Najmniejsi przedsiębiorcy, w odróżnieniu od właścicieli większości małych i średnich przedsiębiorstw, nie są zatem w stanie opracowywać i wdrażać strategii rozwoju, czy chociażby utrzymania się na rynku w okresach recesji czy spowolnionego wzrostu. Zarządzanie wewnątrz tych firm nie odnosi się bowiem do czynników podażowych. Mikrofirmy tworzone są w związku z tym w branżach, w których istnieją najmniejsze bariery wejścia (handel detaliczny, drobne usługi), a nie zawsze w takich, które w perspektywie

⁶⁷ *Badanie szkolenia i doradztwa średniej wielkości firm w Polsce w przededniu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej* Raport badawczy IPSOS dla PARP pod kierownictwem Krzysztofa Chmielewskiego, Warszawa 2003, s. 5.

średnio- czy długoterminowej mogłyby dać szansę na wygenerowanie znacznego popytu.

Ponadto, jak pokazują wyniki badań, zatrudnienie w mikroprzedsiębiorstwach mogłoby być większe, niestety wiele przedsiębiorców, którzy chcieliby zatrudnić nowych pracowników, nie jest w stanie tego zrobić. Przyczyna jest zasadniczo jedna – przedsiębiorca nie jest w stanie zaoferować potencjalnemu pracownikowi odpowiedniego wynagrodzenia, na co niewątpliwie wpływ mają wysokie koszty pracy. W efekcie część firm posiada wolne stanowiska pracy, co powoduje, że – albo przedsiębiorcy nie w pełni wykorzystują swój potencjał, albo nie legalizują w pełni lub w części swojej działalności, przechodząc do tzw. szarej strefy.

Z przedstawionych powyżej faktów można wysnuć wnioski, że realizacja polityk rządu wobec mikroprzedsiębiorstw nie gwarantuje pełnego uaktywnienia potencjału tego sektora. Ze względu na barierę popytową na rynkach lokalnych, która stanowi często swoiste błędne koło, pomyślny rozwój MSP zależy w głównej mierze od zrównoważonego rozwoju społeczności lokalnych (który np. ograniczał masowy w niektórych regionach odpływ mieszkańców do pracy poza granicami kraju). W związku z tym niezbędne jest zatem łączenie polityk krajowych z politykami regionalnymi, na którym to szczeblu powinny zapadać również decyzje co do potrzeb w zakresie wykorzystywania środków pomocowych z UE i innych.

Na szczeblu krajowym niezbędna wydaje się natomiast bezwarunkowa deregulacja działalności najmniejszych przedsiębiorców oraz zmniejszanie obowiązkowych obciążeń kosztów pracy zatrudnianych w tych firmach pracobiorców.

Aktualna polityka wspierania małej i średniej przedsiębiorczości na szczeblu krajowym jest w swoich założeniach programowych zgodna z celami polityki całej Unii wobec sektora MSP, m.in. z przyjętą w 2000 r. w Lizbonie Europejską Kartą Małych Przedsiębiorstw. W jej ramach jednym z priorytetów współczesnej polskiej polityki gospodarczej stały się działania na rzecz wzrostu konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, przewidujące wszechstronne wsparcie dla firm, w tym kreowanie środowiska korzystnego dla przedsiębiorczości oraz wspomaganie instytucji wspierania biznesu. Tak zdefiniowane priorytety są istotnym komponentem Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO-WKP) na lata 2004–2006.

W porównaniu z sytuacją z lat dziewięćdziesiątych dynamika rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce uległa znaczącemu spowolnieniu w okresie przedakcesyjnym. W porównaniu z krajami unijnej „piętnastki” polskie MSP cechuje niższa wydajność oraz produktywność przy podobnej skali zatrudnienia w ramach całej gospodarki narodowej⁶⁸.

⁶⁸ *Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw na lata 2004–2006* załącznik do Rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 1 lipca 2004 r. w sprawie przyjęcia Sektorowego Programu Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006 (Dz. U. Nr 166 poz. 1744), s. 237.

Jak się wydaje, podstawowym czynnikiem ograniczającym możliwości rozwoju przedsiębiorstw jest bariera popytowa, spowodowana niskim tempem wzrostu wynagrodzeń w Polsce. Potwierdzają ten pogląd opinie przedsiębiorców, dla których najważniejszymi problemami pozostawały w 2004 r. wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem, na co wskazywało 40% ankietowanych oraz zbyt niski popyt na oferowane produkty i usługi. Ten pierwszy problem jest szczególnie ważny dla młodych przedsiębiorców.

W badaniach ankietowych mali i średni przedsiębiorcy wskazują na istnienie także innych barier rozwoju przedsiębiorczości, jak np.: wzrost liczby różnych przepisów prawnych, w tym dotyczących podatków i arbitralne ich interpretowanie przez przedstawicieli administracji oraz opieszałość sądów czy trudności ze zdobyciem środków na rozwój, albo też niespełnianie przez aplikujących o pracę oczekiwań pracodawców (taka sytuacja dotyczy głównie firm średnich). To rozmijanie się popytu i podaży na rynku pracy jest z pewnością jedną z kluczowych spraw, którymi należałoby się zająć.

Niektóre z tych barier występowały w naszym kraju praktycznie w całym okresie transformacji, lecz stały się szczególnie dokuczliwe dopiero w okresie, gdy efektywny popyt na towary i usług przestał rosnąć w dostatecznym tempie, co spowodowało m.in. systematyczne zmniejszanie się liczby nowo tworzonych przedsiębiorstw rejestrowanych w systemie REGON. Dlatego istnieje pilna potrzeba, aby oprócz wzmocnienia kapitałowego i innowacyjnego MSP, zapewnić w politykach krajowych łagodzenie siły oddziaływania wyżej wymienionych barier, np. poprzez działania mające na celu zmniejszenie finansowych obciążeń przedsiębiorstw, w tym kosztów pracy (wysokość podatków i składek na ubezpieczenia społeczne) oraz uelastycznienie stosunków pracy regulowanych przez kodeks pracy szczególnie w przypadku najmniejszych przedsiębiorstw. Niezbędna jest również poprawa funkcjonowania administracji i systemu sądownictwa gospodarczego, a zwłaszcza przeciwdziałanie pladze korupcji. Niewątpliwie działania takie są z formalnego punktu widzenia najłatwiejsze do przeprowadzenia przez rząd.

Załączniki

Zestawienie tabelaryczne podstawowych wielkości charakteryzujących sektor MSP

Tablica 1. Podmioty gospodarcze zarejestrowane w systemie REGON według sektorów własności oraz sekcji gospodarki – stan w dniu 31 XII 2003 r.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty zatrudniające					
		do 49 osób				50–249 osób	powyżej 249 osób
		razem	z tego				
			do 9	10–49			
Ogółem	3 643 992	3 607 863	3 463 245	144 618	30 106	6 023	
sektor publiczny	137 919	122 656	82 334	40 322	12 167	3 096	
sektor prywatny	3 506 073	3 485 207	3 380 911	104 296	17 939	2 927	
C – Górnictwo i kopalnictwo	2 274	2 067	1 791	276	116	91	
sektor publiczny	149	51	32	19	28	70	
sektor prywatny	2 125	2 016	1 759	257	88	21	
D – Przetwórstwo przemysłowe	395 847	385 825	354 103	31 722	8 078	1 944	
sektor publiczny	2 623	1 646	1 194	452	606	371	
sektor prywatny	393 224	384 179	352 909	31 270	7 472	1 573	
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	3 740	2 950	2 196	754	542	248	
sektor publiczny	1 503	844	289	555	439	220	
sektor prywatny	2 237	2 106	1 907	199	103	28	
F – Budownictwo	368 061	365 557	352 592	12 965	2 225	279	
sektor publiczny	1 159	880	602	278	233	46	
sektor prywatny	366 902	364 677	351 990	12 687	1 992	233	
G – Handel i naprawy	1 261 553	1 257 507	1 228 644	28 863	3 619	427	
sektor publiczny	1 060	877	623	254	138	45	
sektor prywatny	1 260 493	1 256 630	1 228 021	28 609	3 481	382	
H – Hotele i restauracje	119 785	119 374	114 654	4 720	356	55	
sektor publiczny	1 348	1 265	685	580	69	14	
sektor prywatny	118 437	118 109	113 969	4 140	287	41	

cd. tab. 1.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty zatrudniające				
		do 49 osób			50–249 osób	powyżej 249 osób
		razem	z tego			
			do 9	10–49		
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	277 913	276 535	272 728	3 807	802	576
sektor publiczny	1 397	618	314	304	308	471
sektor prywatny	276 516	275 917	272 414	3 503	494	105
J – Pośrednictwo finansowe	136 516	135 423	132 593	2 830	953	140
sektor publiczny	925	586	150	436	278	61
sektor prywatny	135 591	134 837	132 443	2 394	675	79
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	560 492	556 801	544 174	12 627	3 247	444
sektor publiczny	56 351	54 573	50 857	3 716	1 576	202
sektor prywatny	504 141	502 228	493 317	8 911	1 671	242
L – Administracja publiczna i obrona narodowa	26 441	22 930	18 761	4 169	2 868	643
sektor publiczny	12 112	8 673	4 933	3 740	2 799	640
sektor prywatny	14 329	14 257	13 828	429	69	3
M – Edukacja	93 374	89 324	62 108	27 216	3 923	127
sektor publiczny	43 496	39 634	15 197	24 437	3 752	110
sektor prywatny	49 878	49 690	46 911	2 779	171	17
N – Ochrona zdrowia i opieka społeczna	157 752	155 293	148 347	6 946	1 658	801
sektor publiczny	8 414	6 407	3 195	3 212	1 235	772
sektor prywatny	149 338	148 886	145 152	3 734	423	29
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	240 038	238 072	230 351	7 721	1 718	248
sektor publiczny	7 381	6 601	4 262	2 339	706	74
sektor prywatny	232 657	231 471	226 089	5 382	1 012	174
P – Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	197	197	196	1	–	–
sektor prywatny	197	197	196	1	–	–

cd. tab. 1.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty zatrudniające				
		razem	do 49 osób		50–249 osób	powyżej 249 osób
			z tego			
			do 9	10–49		
Q – Organizacje i zespoły międzynarodowe	9	8	7	1	1	–
sektor publiczny	1	1	1	–	–	–
sektor prywatny	8	7	6	1	1	–
Ogółem (sekcje C – K, M, N oraz O)	3 617 345	3 584 728	3 444 281	140 447	27 237	5 380
sektor publiczny	125 806	113 982	77 400	36 582	9 368	2 456
sektor prywatny	3 491 539	3 470 746	3 366 881	103 865	17 869	2 924

Tablica 2. Podmioty gospodarcze nowopowstałe w 2003 r. według sektorów własności oraz sekcji gospodarki (wg REGON)

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty zatrudniające				
		razem	do 49 osób		50–249 osób	powyżej 249 osób
			z tego			
			do 9	10–49		
Ogółem	274 837	273 515	265 946	7 569	1 071	251
sektor publiczny	13 451	12 651	10 010	2 641	613	187
sektor prywatny	261 386	260 864	255 936	4 928	458	64
C – Górnictwo i kopalnictwo	176	151	136	15	2	23
sektor publiczny	23	–	–	–	–	23
sektor prywatny	153	151	136	15	2	–
D – Przetwórstwo przemysłowe	21 609	21 319	20 060	1 259	246	44
sektor publiczny	78	34	17	17	31	13
sektor prywatny	21 531	21 285	20 043	1 242	215	31
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	264	222	183	39	14	28
sektor publiczny	111	75	43	32	11	25
sektor prywatny	153	147	140	7	3	3
F – Budownictwo	19 124	19 084	18 695	389	33	7
sektor publiczny	23	15	7	8	5	3
sektor prywatny	19 101	19 069	18 688	381	28	4
G – Handel i naprawy	101 043	100 963	99 808	1 155	65	15
sektor publiczny	26	25	13	12	1	–
sektor prywatny	101 017	100 938	99 795	1 143	64	15

cd. tab. 2.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty zatrudniające				
		do 49 osób			50–249 osób	powyżej 249 osób
		razem	z tego			
			do 9	10–49		
H – Hotele i restauracje	13 257	13 244	12 868	376	12	1
sektor publiczny	287	284	180	104	2	1
sektor prywatny	12 970	12 960	12 688	272	10	–
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	14 760	14 726	14 549	177	24	10
sektor publiczny	20	4	–	4	7	9
sektor prywatny	14 740	14 722	14 549	173	17	1
J – Pośrednictwo finansowe	10 799	10 772	10 664	108	23	4
sektor publiczny	29	13	9	4	14	2
sektor prywatny	10 770	10 759	10 655	104	9	2
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	51 880	51 792	50 984	808	81	7
sektor publiczny	6 195	6 144	5 744	400	49	2
sektor prywatny	45 685	45 648	45 240	408	32	5
L – Administracja publiczna i obrona narodowa	1 489	1 068	942	126	319	102
sektor publiczny	571	158	73	85	311	102
sektor prywatny	918	910	869	41	8	–
M – Edukacja	11 522	11 378	9 072	2 306	144	–
sektor publiczny	5 503	5 366	3 533	1 833	137	–
sektor prywatny	6 019	6 012	5 539	473	7	–
N – Ochrona zdrowia i opieka społeczna	8 713	8 631	8 205	426	75	7
sektor publiczny	276	236	158	78	34	6
sektor prywatny	8 437	8 395	8 047	348	41	1
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	20 199	20 163	19 778	385	33	3
sektor publiczny	309	297	233	64	11	1
sektor prywatny	19 890	19 866	19 545	321	22	2
P – Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	2	2	2	–	–	–
sektor prywatny	2	2	2	–	–	–
Ogółem (sekcje C – K, M, N oraz O)	273 346	272 445	265 002	7 443	752	149
sektor publiczny	12 880	12 493	9 937	2 556	302	85
sektor prywatny	260 466	259 952	255 065	4 887	450	64

Tablica 3. Liczba przedsiębiorstw aktywnych w 2003 r. według sekcji gospodarki

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw aktywnych				
	ogółem	l. zatrud. 0–49	w tym l. zatrud. 0–9	l. zatrud. 50–249	l. zatrud. >249
Ogółem	1 709 542	1 693 547	1 654 094	13 330	2 665
sektor publiczny	3 478	1 278	55	1 589	611
sektor prywatny	1 706 064	1 692 269	1 654 039	11 741	2 054
C – Górnictwo i kopalnictwo	1 102	976	857	97	29
sektor publiczny	51	14	1	20	17
sektor prywatny	1 051	962	856	77	12
D – Przetwórstwo przemysłowe	198 207	190 572	177 574	6 195	1 440
sektor publiczny	801	210	17	397	194
sektor prywatny	197 406	190 362	177 557	5 798	1 246
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	1 744	1 185	831	412	147
sektor publiczny	696	242	4	327	127
sektor prywatny	1 048	943	827	85	20
F – Budownictwo	171 085	169 638	165 639	1 296	151
sektor publiczny	230	98	3	111	21
sektor prywatny	170 855	169 540	165 636	1 185	130
G – Handel i naprawy	619 842	616 977	604 086	2 580	285
sektor publiczny	196	119	9	64	13
sektor prywatny	619 646	616 858	604 077	2 516	272
H – Hotele i restauracje	57 025	56 846	55 562	152	27
sektor publiczny	58	36	2	16	6
sektor prywatny	56 967	56 810	55 560	136	21
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	146 682	145 893	144 315	585	204
sektor publiczny	398	83	7	195	120
sektor prywatny	146 284	145 810	144 308	390	84
J – Pośrednictwo finansowe	51 355	51 279	51 068	57	19
sektor publiczny	17	13	–	2	2
sektor prywatny	51 338	51 266	51 068	55	17
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	272 732	270 983	267 262	1 446	303
sektor publiczny	632	277	6	277	78
sektor prywatny	272 100	270 706	267 256	1 169	225
M – Edukacja	25 834	25 809	25 528	23	2
sektor publiczny	4	2	–	2	–
sektor prywatny	25 830	25 807	25 528	21	2

cd. tab. 3.

Wyszczególnienie	Liczba przedsiębiorstw aktywnych				
	ogółem	l. zatrudnionych 0–49	w tym l. zatrudnionych 0–9	l. zatrudnionych 50–249	l. zatrudnionych >249
N – Ochrona zdrowia	91 021	90 818	89 576	178	25
sektor publiczny	73	25	–	30	18
sektor prywatny	90 948	90 793	89 576	148	7
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	72 913	72 571	71 796	309	33
sektor publiczny	322	159	6	148	15
sektor prywatny	72 591	72 412	71 790	161	18

Tablica 4. Pracujący w gospodarce narodowej – stan w dniu 31 XII 2003 r. (bez rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa oraz rybołówstwa i rybactwa)

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego w podmiotach zatrudniających				
		do 49 osób			50–249 osób	powyżej 249 osób
		razem	z tego			
			do 9	10–49		
Ogółem	10 158 037	4 686 840	2 778 726	1 908 114	2 254 364	3 216 833
sektor publiczny	3 430 608	740 108	72 603	667 505	963 984	1 726 516
sektor prywatny	6 727 429	3 946 732	2 706 123	1 240 609	1 290 380	1 490 317
C – Górnictwo i kopalnictwo	200 032	5 423	1 976	3 447	11 028	183 581
sektor publiczny	163 763	334	14	320	2 458	160 971
sektor prywatny	36 269	5 089	1 962	3 127	8 570	22 610
D – Przetwórstwo przemysłowe	2 440 033	841 683	406 653	435 030	692 319	906 031
sektor publiczny	219 082	6 689	148	6 541	52 798	159 595
sektor prywatny	2 220 951	834 994	406 505	428 489	639 521	746 436
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	232 066	19 030	2 221	16 809	50 696	162 340
sektor publiczny	203 026	14 376	730	13 646	41 807	146 843
sektor prywatny	29 040	4 654	1 491	3 163	8 889	15 497
F – Budownictwo	616 771	407 673	265 282	142 391	134 051	75 047
sektor publiczny	31 555	5 210	90	5 120	13 353	12 992
sektor prywatny	585 216	402 463	265 192	137 271	120 698	62 055
G – Handel i naprawy	2 003 893	1 509 440	1 133 011	376 429	253 836	240 617
sektor publiczny	22 680	3 264	55	3 209	6 816	12 600
sektor prywatny	1 981 213	1 506 176	1 132 956	373 220	247 020	228 017

cd. tab. 4.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego w podmiotach zatrudniających				
		do 49 osób			50–249 osób	powyżej 249 osób
		razem	z tego			
			do 9	10–49		
H – Hotele i restauracje	214 258	169 150	118 851	50 299	16 571	28 537
sektor publiczny	17 738	11 176	1 653	9 523	3 020	3 542
sektor prywatny	196 520	157 974	117 198	40 776	13 551	24 995
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	705 695	238 504	187 539	50 965	77 673	389 518
sektor publiczny	345 035	6 603	437	6 166	35 024	303 408
sektor prywatny	360 660	231 901	187 102	44 799	42 649	86 110
J – Pośrednictwo finansowe	260 793	58 116	39 958	18 158	29 151	173 526
sektor publiczny	73 228	683	8	675	1 100	71 445
sektor prywatny	187 565	57 433	39 950	17 483	28 051	102 081
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	926 145	520 237	345 920	174 317	178 599	227 309
sektor publiczny	185 514	79 030	15 039	63 991	53 284	53 200
sektor prywatny	740 631	441 207	330 881	110 326	125 315	174 109
L – Administracja publiczna	535 143	99 563	5 303	94 260	231 711	203 869
sektor publiczny	534 274	98 917	5 044	93 873	231 488	203 869
sektor prywatny	869	646	259	387	223	–
M – Edukacja	977 456	402 065	46 872	355 193	356 685	218 706
sektor publiczny	927 800	367 031	23 153	343 878	346 766	214 003
sektor prywatny	49 656	35 034	23 719	11 315	9 919	4 703
N – Ochrona zdrowia	704 801	203 307	98 599	104 708	134 938	366 556
sektor publiczny	566 383	86 538	13 403	73 135	116 946	362 899
sektor prywatny	138 418	116 769	85 196	31 573	17 992	3 657
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	340 951	212 649	126 541	86 108	87 106	41 196
sektor publiczny	140 530	60 257	12 829	47 428	59 124	21 149
sektor prywatny	200 421	152 392	113 712	38 680	27 982	20 047
Sektor rynkowy (sekcje C – K oraz O)	7 940 637	3 981 905	2 627 952	1 353 953	1 531 030	2 427 702
sektor publiczny	1 402 151	187 622	31 003	156 619	268 784	945 745
sektor prywatny	6 538 486	3 794 283	2 596 949	1 197 334	1 262 246	1 481 957
Sektor z przewagą usług nierynkowych (sekcje L,M,N)	2 217 400	704 935	150 774	554 161	723 334	789 131
sektor publiczny	2 028 457	552 486	41 600	510 886	695 200	780 771
sektor prywatny	188 943	152 449	109 174	43 275	28 134	8 360

Tablica 5. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w 2003 r. wg sektorów własności i sekcji gospodarki (ceny bieżące – w mln zł)

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego w przedsiębiorstwaFh o liFzbie zatrudnionyFh				
		do 49 osób	z tego		50–249 osób	ponad 249 osób
			0–9 osób	10–49 osób		
Ogółem	1 816 185,9	746 854,6	489 521,8	257 332,8	389 415,0	679 916,3
sektor publiczny	246 752,9	10 227,8	147,9	10 079,9	35 607,2	200 917,9
sektor prywatny	1 569 433,0	736 626,8	489 373,9	247 252,9	353 807,8	478 998,4
C – Górnictwo i kopalnictwo	26 089,0	1 376,0	x	x	1 888,1	22 824,9
sektor publiczny	18 171,7	573,7	x	x	357,8	17 240,2
sektor prywatny	7 917,3	802,3	x	x	1 530,3	5 584,7
D – Przetwórstwo przemysłowe	535 237,3	95 670,0	45 637,8	50 032,2	133 043,5	306 523,8
sektor publiczny	55 613,1	760,3	48,3	712,0	8 314,3	46 538,5
sektor prywatny	479 624,2	94 909,7	45 589,5	49 320,2	124 729,2	259 985,3
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	105 944,5	4 961,1	824,8	4 136,3	8 252,7	92 730,7
sektor publiczny	92 002,9	1 588,1	6,0	1 582,1	6 372,9	84 041,9
sektor prywatny	13 941,6	3 373,0	818,8	2 554,2	1 879,8	8 688,8
F – Budownictwo	86 595,9	44 393,9	29 544,6	14 849,3	23 529,2	18 672,8
sektor publiczny	3 105,5	308,7	28,9	279,8	1 348,0	1 448,8
sektor prywatny	83 490,4	44 085,2	29 515,7	14 569,5	22 181,2	17 224,0
G – Handel i naprawy	732 639,7	425 300,3	278 457,3	146 843,0	169 927,5	137 411,9
sektor publiczny	25 289,6	4 266,8	32,8	4 234,0	11 314,8	9 708,0
sektor prywatny	707 350,1	421 033,5	278 424,5	142 609,0	158 612,7	127 703,9
H – Hotele i restauracje	11 984,6	7 994,3	x	x	1 232,6	2 757,7
sektor publiczny	566,4	74,7	x	x	134,3	357,4
sektor prywatny	11 418,2	7 919,6	x	x	1 098,3	2 400,3
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	120 117,4	36 702,7	26 346,6	10 356,1	14 893,8	68 520,9
sektor publiczny	32 522,4	545,4	22,2	523,2	2 890,0	29 087,0
sektor prywatny	87 595,0	36 157,3	26 324,4	9 832,9	12 003,8	39 433,9
J – Pośrednictwo finansowe	53 098,3	45 599,7	39 098,9	6 500,8	x	x
sektor publiczny	2 016,8	195,2	0,0	195,2	x	x
sektor prywatny	51 081,5	45 404,5	39 098,9	6 305,6	x	x

cd. tab. 5.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego w przedsiębiorstwach o liczbie zatrudnionych				
		do 49 osób	z tego		50–249 osób	ponad 249 osób
			0–9 osób	10–49 osób		
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	113 239,1	67 723,5	49 645,6	18 077,9	27 995,0	17 520,6
sektor publiczny	10 055,1	1 484,7	4,0	1 480,7	3 171,1	5 399,3
sektor prywatny	103 184,0	66 238,8	49 641,6	16 597,2	24 823,9	12 121,3
M – Edukacja	2 841,7	2 496,7	2 197,9	298,8	x	x
sektor publiczny	21,7	4,7	0,0	4,7	x	x
sektor prywatny	2 820,0	2 492,0	2 197,9	294,1	x	x
N – Ochrona zdrowia	9 331,4	7 574,9	6 079,3	1 495,6	1 090,3	666,2
sektor publiczny	682,9	43,0	0,0	43,0	219,9	420,0
sektor prywatny	8 648,5	7 531,9	6 079,3	1 452,6	870,4	246,2
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	19 066,4	7 061,5	5 041,5	2 020,0	3 854,6	8 150,3
sektor publiczny	6 704,4	382,5	3,1	379,4	1 321,5	5 000,4
sektor prywatny	12 362,0	6 679,0	5 038,4	1 640,6	2 533,1	3 149,9

Tablica 6. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach ogółem w 2003 r. według sekcji gospodarki (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty o liczbie zatrudnionych			
		do 9 osób	10–49 osób	50–249 osób	powyżej 249 osób
Ogółem	74 316 202	9 857 981	9 471 246	14 504 598	40 482 377
budynki i budowle	28 668 270	4 099 615	5 104 873	5 809 173	13 654 609
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	35 568 918	2 401 552	2 527 326	6 751 466	23 888 574
w tym zespoły komputerowe	2 954 527	10 544	242 682	533 076	2 168 225
środki transportu	9 046 102	3 331 036	1 589 268	1 739 458	2 386 340
C – Górnictwo i kopalnictwo	2 280 880	62 400	37 758	94 136	2 086 586
budynki i budowle	944 910	2 330	7 480	11 438	923 662
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	1 255 426	54 691	26 970	73 659	1 100 106
w tym zespoły komputerowe	22 039	19	193	1 088	20 739
środki transportu	72 056	3 029	2 684	7 755	58 588
D – Przetwórstwo przemysłowe	25 386 153	1 256 970	1 989 856	5 882 168	16 257 159
budynki i budowle	6 715 830	445 940	735 543	1 809 473	3 724 874
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	16 759 613	522 056	994 911	3 577 238	11 665 408
w tym zespoły komputerowe	498 008	848	40 871	110 610	345 679
środki transportu	1 593 022	285 050	248 686	427 696	631 590

cd. tab. 6.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty o liczbie zatrudnionych			
		do 9 osób	10–49 osób	50–249 osób	powyżej 249 osób
E – Wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	7 761 178	102 291	201 633	1 326 486	6 130 768
budynki i budowle	3 598 451	63 696	104 328	491 257	2 939 170
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	3 831 884	37 002	86 956	799 280	2 908 646
w tym zespoły komputerowe	141 605	20	2 360	15 844	123 381
środki transportu	133 582	1 205	5 413	24 712	102 252
F – Budownictwo	3 200 028	882 751	1 445 613	490 285	381 379
budynki i budowle	1 811 237	531 569	1 002 107	162 546	115 015
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	748 897	119 171	193 594	242 404	193 728
w tym zespoły komputerowe	55 795	281	28 016	11 262	16 236
Środki transportu	469 295	229 451	85 777	82 076	71 991
G – Handel i naprawy	10 128 959	2 636 970	1 853 174	2 246 338	3 392 477
budynki i budowle	4 138 352	838 145	783 691	876 515	1 640 001
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	3 391 547	602 442	535 139	824 635	1 429 331
w tym zespoły komputerowe	402 840	1 523	60 050	107 354	233 913
Środki transportu	2 537 804	1 195 022	511 163	516 525	315 094
H – Hotele i restauracje	1 000 061	306 095	127 035	286 917	280 014
budynki i budowle	702 656	222 237	85 159	218 537	176 723
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	215 937	51 662	29 927	38 602	95 746
w tym zespoły komputerowe	8 806	143	1 860	2 568	4 235
środki transportu	53 407	31 941	11 249	6 454	3 763
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	9 644 322	1 217 033	402 378	794 934	7 229 977
budynki i budowle	2 739 490	186 729	87 339	190 520	2 274 902
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	4 563 766	190 374	78 044	244 420	4 050 928
w tym zespoły komputerowe	658 075	1 082	15 118	26 519	615 356
środki transportu	2 273 087	839 205	235 192	353 947	844 743
J – Pośrednictwo finansowe	2 410 199	134 212	409 807	322 104	1 544 076
budynki i budowle	695 208	18 134	128 010	104 846	444 218
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	1 335 688	32 871	132 817	172 761	997 239
w tym zespoły komputerowe	659 551	808	26 948	78 586	553 209
środki transportu	354 129	83 181	139 708	41 510	89 730
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	8 946 879	2 628 146	2 589 995	2 118 341	1 610 397
budynki i budowle	5 740 638	1 557 006	1 988 137	1 436 772	758 723
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	1 971 241	580 038	301 293	471 505	618 405
w tym zespoły komputerowe	336 836	1 373	45 750	140 837	148 876
środki transportu	1 130 222	477 161	277 984	171 436	203 641

cd. tab. 6.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty o liczbie zatrudnionych			
		do 9 osób	10–49 osób	50–249 osób	powyżej 249 osób
L – Administracja publiczna i obrona narodowa	484	8	96	380	0
budynki i budowle	0	0	0	0	0
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	324	8	40	276	0
w tym zespoły komputerowe	18	8	9	1	0
środki transportu	160	0	56	104	0
M – Edukacja	523 691	101 012	63 773	262 920	95 986
budynki i budowle	320 039	31 640	35 481	179 816	73 102
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	85 489	15 084	14 033	42 814	13 558
w tym zespoły komputerowe	29 074	472	4 750	15 286	8 566
środki transportu	98 753	54 283	12 629	30 435	1 406
N – Ochrona zdrowia i opieka społeczna	1 665 682	297 347	146 181	190 526	1 031 628
budynki i budowle	672 707	126 495	59 304	94 422	392 486
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	823 668	78 557	47 903	85 775	611 433
w tym zespoły komputerowe	39 716	124	8 715	4 685	26 192
środki transportu	156 913	92 180	36 950	8 368	19 415
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	1 367 686	232 746	203 947	489 063	441 930
budynki i budowle	588 752	75 694	88 294	233 031	191 733
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	585 438	117 596	85 699	178 097	204 046
w tym zespoły komputerowe	102 164	3 843	8 042	18 436	71 843
środki transportu	173 672	39 328	21 777	68 440	44 127

Tablica 7. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach prywatnych w 2003 r. według sekcji gospodarki (w tys. zł)

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty o liczbie zatrudnionych			
		do 9 osób	10–49 osób	50–249 osób	powyżej 249 osób
Ogółem	57 560 905	9 603 582	8 868 237	12 224 123	26 864 963
budynki i budowle	20 368 464	3 943 976	4 675 031	4 590 924	7 158 533
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	28 562 644	2 323 306	2 402 288	5 948 209	17 888 841
w tym zespoły komputerowe	2 228 278	9 376	230 141	447 676	1 541 085
środki transportu	7 885 599	3 311 109	1 556 696	1 494 070	1 523 724
C – Górnictwo i kopalnictwo	484 088	62 400	35 326	80 077	306 285
budynki i budowle	118 360	2 330	6 411	11 056	98 563
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	344 078	54 691	25 672	63 948	199 767
w tym zespoły komputerowe	8 682	19	179	854	7 630
środki transportu	15 249	3 029	2 619	3 952	5 649

cd. tab. 7.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty o liczbie zatrudnionych			
		do 9 osób	10-49 osób	50-249 osób	powyżej 249 osób
D – Przetwórstwo przemysłowe	23 878 526	1 236 354	1 974 855	5 648 913	15 018 404
budynki i budowle	6 247 502	439 605	728 700	1 718 186	3 361 011
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	15 838 454	508 607	988 401	3 446 391	10 895 055
w tym zespoły komputerowe	454 735	840	40 481	104 504	308 910
środki transportu	1 550 036	284 226	247 148	418 693	599 969
E – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	1 510 454	99 008	91 344	533 043	787 059
budynki i budowle	432 987	61 268	32 287	71 291	268 141
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	998 866	36 170	51 932	449 549	461 215
w tym zespoły komputerowe	12 844	11	1 470	4 703	6 660
środki transportu	13 034	1 190	2 410	3 536	5 898
F – Budownictwo	3 064 214	857 631	1 424 163	449 703	332 717
budynki i budowle	1 722 064	509 837	982 714	140 738	88 775
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	714 906	117 712	192 091	227 681	177 422
w tym zespoły komputerowe	53 430	281	27 788	10 504	14 857
Środki transportu	457 104	227 529	85 413	78 030	66 132
G – Handel i naprawy	9 912 249	2 634 643	1 843 408	2 185 882	3 248 316
budynki i budowle	4 050 665	837 340	780 932	841 868	1 590 525
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	3 290 347	601 473	530 849	808 187	1 349 838
w tym zespoły komputerowe	372 220	1 510	59 342	104 912	206 456
Środki transportu	2 510 656	1 194 469	508 469	507 238	300 480
H – Hotele i restauracje	958 677	305 191	123 317	272 013	258 156
budynki i budowle	675 588	221 521	82 901	208 308	162 858
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	202 989	51 488	28 557	34 215	88 729
w tym zespoły komputerowe	7 390	143	1 786	1 929	3 532
środki transportu	52 270	31 929	11 167	6 175	2 999
I – Transport, gospodarka magazynowa i łączność	6 838 097	1 136 868	374 364	618 974	4 707 891
budynki i budowle	1 129 376	154 093	69 897	126 929	778 457
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	4 090 113	151 304	74 766	221 453	3 642 590
w tym zespoły komputerowe	574 571	1 052	14 619	21 813	537 087
środki transportu	1 587 825	830 880	227 989	264 549	264 407
J – Pośrednictwo finansowe	1 698 292	131 244	406 202	312 327	848 519
budynki i budowle	462 502	17 314	127 136	103 472	214 580
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	890 195	32 007	130 854	165 295	562 039
w tym zespoły komputerowe	419 186	807	26 179	72 651	319 549
środki transportu	322 969	81 898	138 971	40 573	61 527

cd. tab. 7.

Wyszczególnienie	Ogółem	z tego podmioty o liczbie zatrudnionych			
		do 9 osób	10-49 osób	50-249 osób	powyżej 249 osób
K – Obsługa nieruchomości i firm; nauka	7 704 032	2 566 978	2 336 380	1 653 259	1 147 415
budynki i budowle	4 875 003	1 513 816	1 760 542	1 110 764	489 881
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	1 676 287	568 305	287 587	379 377	441 018
w tym zespoły komputerowe	268 127	1 276	42 130	102 371	122 350
środki transportu	1 066 019	471 251	275 054	128 216	191 498
L – Administracja publiczna i obrona narodowa	424	8	71	345	0
budynki i budowle	0	0	0	0	0
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	264	8	15	241	0
w tym zespoły komputerowe	12	8	3	1	0
środki transportu	160	0	56	104	0
M – Edukacja	452 432	99 460	33 329	223 683	95 960
budynki i budowle	291 984	30 811	16 849	171 228	73 096
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	77 739	14 653	11 369	38 179	13 538
w tym zespoły komputerowe	27 490	472	3 838	14 623	8 557
środki transportu	63 430	53 991	3 612	4 421	1 406
N – Ochrona zdrowia i opieka społeczna	499 055	257 546	122 719	86 240	32 550
budynki i budowle	204 393	88 670	52 807	45 480	17 436
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	158 539	76 834	31 894	38 694	11 117
w tym zespoły komputerowe	10 962	40	7 941	1 557	1 424
środki transportu	132 746	91 939	36 003	1 011	3 793
O – Pozostała działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna	560 365	216 251	102 759	159 664	81 691
budynki i budowle	158 040	67 371	33 855	41 604	15 210
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	279 867	110 054	48 301	74 999	46 513
w tym zespoły komputerowe	18 629	2 917	4 385	7 254	4 073
środki transportu	114 101	38 778	17 785	37 572	19 966

Tablica 8. Wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich udział w eksporcie ogółem w latach 1995–2003

Wyszczególnienie	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
w mln PLN							
Eksport ogółem	55515	98648	108758	137909	148115	167338	208944
Eksport MSP	21378	46685	51859	63606	65045	74430	92599
Udział MSP w eksporcie ogółem%	38,5	47,3	47,7	46,1	43,9	44,5	44,3
w mln USD							
Eksport ogółem	22895	28229	27407	31651	36092	41010	53577
Eksport MSP	8815	13360	13072	14592	15848	18242	23744
Udział MSP w eksporcie ogółem%	38,5	47,3	47,7	46,1	43,9	44,5	44,3

Tablica 9. Eksport ogółem i eksport MSP według sektorów własności w latach 1995–2003

Wyszczególnienie	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
w mln USD							
Eksport ogółem Polski	22895	28229	27407	31651	36092	41010	53577
w tym:							
– sektor publiczny	9703	5936	5167	5157	4677	4388	5368
– sektor prywatny	13091	22240	22194	26467	31193	36391	47959
Udział danego sektora w eksporcie ogółem w %							
– sektor publiczny	42,4	21,0	18,9	16,3	13,0	10,7	10,5
– sektor prywatny	57,2	78,8	81,0	83,7	86,4	88,7	89,5
Eksport MSP ogółem	8815	13360	13072	14592	15848	18242	23744
w tym:							
– sektor publiczny	883	767	558	523	552	535	739
– sektor prywatny	7932	12593	12514	14069	15226	17648	22939
Udział sektora w eksporcie ogółem MSP w %							
– sektor publiczny	10,0	5,7	4,3	3,6	3,5	2,9	3,1
– sektor prywatny	90,0	94,3	95,7	96,4	96,1	96,7	96,6

Uwaga: Udziały sektora publicznego i prywatnego nie sumują się do 100% z uwagi na istnienie przedsiębiorstw niezidentyfikowanych co do formy prawnej.

Tablica 10. Dynamika eksportu ogółem i eksportu MSP wg sektorów własności w latach 1995–2003 (wg wartości w USD)

Wyszczególnienie	Zmiany wartości eksportu (w %)						
	<u>1998</u> 1995	<u>1999</u> 1998	<u>2000</u> 1999	<u>2001</u> 2000	<u>2002</u> 2001	<u>2003</u> 2002	<u>2003</u> 1995
Eksport ogółem	123,3	97,1	115,5	114,0	113,6	130,6	234,0
w tym:							
– sektor publiczny	61,2	87,0	99,8	90,7	93,8	122,3	55,3
– sektor prywatny	169,9	99,8	119,3	117,9	116,7	131,8	366,4
Eksport MSP ogółem	151,6	97,8	111,6	108,6	115,1	130,2	269,3
w tym:							
– sektor publiczny	86,8	72,8	93,7	105,4	97,0	138,1	83,6
– sektor prywatny	158,8	99,4	112,4	108,2	115,9	130,0	289,2

Tablica 11. Eksport MSP wg struktury geograficznej w latach 1995–2003 (w %)

Wyszczególnienie	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kraje rozwinięte	73,6	69,9	75,2	74,8	71,7	72,0	71,9
w tym UE	69,3	64,6	70,0	70,0	66,8	67,0	67,1
– Niemcy	41,9	39,2	41,1	39,0	36,9	36,0	35,2
– pozostałe kraje UE	27,3	25,3	28,8	31,0	29,9	31,1	31,9
Pozostałe kraje rozwinięte	4,3	5,3	5,1	4,8	4,8	4,9	4,8
Kraje Europy Środkowowschodniej	21,8	24,8	19,9	20,6	23,0	23,7	23,7
w tym CEFTA	5,3	6,3	7,0	7,6	8,5	8,6	9,1
w tym kraje b. ZSRR	16,5	18,5	12,9	12,9	14,4	15,5	14,6
– Rosja	8,6	7,7	3,7	3,9	4,3	4,7	4,2
– Ukraina	4,3	5,8	4,2	4,1	4,7	4,7	4,2
– Białoruś	1,7	1,2	1,1	1,0	1,0	0,9	1,1
– Litwa, Łotwa, Estonia	1,6	3,2	3,5	3,5	4,1	4,5	4,8
Kraje rozwijające się	4,5	5,1	4,8	4,5	5,1	4,3	4,4

Tablica 12. Dynamika eksportu ogółem i eksportu MSP wg struktury geograficznej w latach 1995–2003 (wg wartości eksportu w USD)

Wyszczególnienie	Zmiany wartości eksportu (w %)							
	2003/1995		2001/2000		2002/2001		2003/2002	
	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP
Ogółem	234,0	269,3	114,0	108,6	113,6	115,1	130,6	130,2
Kraje rozwinięte	233,2	263,0	112,1	104,1	113,6	115,4	130,2	130,0
w tym UE	229,7	260,8	112,8	103,8	112,8	115,3	130,7	130,3
– Niemcy	196,9	225,7	112,4	102,7	106,7	112,2	130,4	127,2
– pozostałe kraje UE	269,5	314,6	113,3	105,0	118,8	119,2	131,0	133,8
Pozostałe kraje rozwinięte	281,0	298,3	103,8	109,2	123,4	117,0	124,7	126,0
Kraje Europy Środkowo-wschodniej	268,3	292,4	120,9	121,5	117,9	118,2	134,7	130,2
w tym CEFTA	369,7	462,7	118,3	121,9	115,7	115,9	140,2	137,5
w tym kraje b. ZSRR	213,0	237,5	123,4	121,3	123,2	122,8	126,3	122,6
– Rosja	118,7	129,9	122,8	118,6	125,8	125,2	113,6	115,6
– Ukraina	210,2	260,6	125,6	124,2	117,7	113,9	132,3	116,0
– Białoruś	164,4	166,6	113,2	107,3	94,5	100,5	151,7	156,8
– Litwa, Łotwa, Estonia	694,6	767,9	126,9	126,9	122,8	125,1	138,5	139,4
Kraje rozwijające się	166,8	261,9	118,7	124,4	102,0	96,7	122,9	132,6

Tablica 13. Struktura geograficzna eksportu MSP według klas zatrudnienia w latach 1995, 2002 i 2003 (w %, wg wartości eksportu w USD)

Wyszczególnienie	1995			2002			2003					
	MSP ogółem	liczba pracujących			MSP ogółem	liczba pracujących			MSP ogółem	liczba pracujących		
		0-9	10-49	50-249		0-9	10-49	50-249		0-9	10-49	50-249
Ogółem	100,0	31,5	27,8	40,7	100,0	23,2	25,1	51,8	100,0	23,6	24,4	52,0
Kraje rozwinięte	100,0	28,2	26,8	45,0	100,0	21,3	24,1	54,5	100,0	22,1	23,9	54,0
w tym UE	100,0	28,3	26,6	45,1	100,0	21,1	24,2	54,8	100,0	22,2	23,6	54,1
– Niemcy	100,0	24,1	28,6	47,3	100,0	17,7	25,1	57,1	100,0	19,4	24,0	56,5
– pozostałe kraje UE	100,0	34,6	23,5	41,8	100,0	24,9	23,1	52,0	100,0	25,4	23,2	51,5
Pozostałe kraje rozwinięte	100,0	27,4	29,1	43,5	100,0	25,3	23,1	51,6	100,0	20,3	28,2	51,6
Kraje Europy Środkowo-wschodniej	100,0	41,3	31,9	26,8	100,0	27,5	27,1	45,4	100,0	26,4	26,2	47,5
w tym CEFTA	100,0	36,1	31,3	32,6	100,0	21,8	23,5	54,7	100,0	21,9	23,3	54,8
w tym kraje b. ZSRR	100,0	43,0	32,1	24,9	100,0	30,8	29,5	39,7	100,0	29,2	28,0	42,9
– Rosja	100,0	41,2	29,9	28,9	100,0	28,3	23,3	48,4	100,0	27,7	20,3	52,0
– Ukraina	100,0	45,0	37,7	17,4	100,0	34,4	32,7	32,9	100,0	32,8	27,8	39,5
– Białoruś	100,0	45,3	31,5	23,2	100,0	34,7	38,2	27,1	100,0	38,8	32,9	28,3
– Litwa, Łotwa, Estonia	100,0	44,2	29,5	26,3	100,0	28,0	29,9	42,2	100,0	24,4	33,7	41,9
Kraje rozwijające się	100,0	36,9	25,3	37,8	100,0	30,3	29,4	40,3	100,0	32,5	22,0	45,4

Tablica 14. Udział MSP w całkowitym eksporcie poszczególnych sekcji PCN w latach 1995–2003
(wg wartości w USD – w %)

Wyszczególnienie	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ogółem	38,5	47,3	47,7	46,1	43,9	44,5	44,3
01 Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego	69,0	85,4	86,3	86,7	82,5	77,8	76,5
02 Produkty pochodzenia roślinnego	80,0	86,0	87,8	82,6	80,0	82,2	85,1
03 Tłuszcze i oleje	60,5	38,4	28,1	36,1	31,7	42,6	31,7
04 Gotowe artykuły spożywcze; alkohol, tytoń	57,6	59,0	61,6	60,5	64,0	65,1	66,7
05 Produkty mineralne	16,9	30,5	22,8	26,3	23,7	24,7	28,9
06 Produkty przemysłu chemicznego	21,7	30,9	31,3	31,2	36,5	41,1	41,7
07 Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	61,6	54,7	54,1	51,5	49,4	50,0	47,8
08 Skóry i wyroby z nich	62,2	75,6	85,4	86,0	86,3	90,6	60,8
09 Drewno i wyroby z drewna	74,9	75,1	74,1	72,9	65,7	63,7	63,9
10 Ścier drzewny	29,5	39,5	36,6	34,0	30,2	35,0	37,5
11 Materiały i wyroby włókiennicze	49,7	56,4	58,8	58,3	59,2	62,2	63,6
12 Obuwie, nakrycia głowy, parasole	41,5	67,2	69,1	74,2	71,7	74,8	75,1
13 Wyroby z kamieni, gipsu, cementu	38,3	43,5	47,1	50,1	45,3	47,1	47,0
14 Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne	15,8	22,8	14,1	15,6	17,9	18,7	20,9
15 Metale nieszlachetne i wyroby	23,9	33,3	36,2	36,4	40,3	42,6	44,7
16 Maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektrycz.	34,4	43,8	42,4	42,6	36,8	33,2	31,9
17 Pojazdy, statki, sprzęt transportowy	24,5	31,5	33,8	32,3	29,2	32,5	32,8
18 Przyrządy, narzędzia i aparaty	45,9	59,4	63,2	65,1	62,3	60,6	39,1
19 Broń i amunicja	77,7	48,0	60,9	38,4	55,7	81,4	31,9
20 Wyroby różne	50,3	61,9	61,6	59,4	56,9	58,6	54,9
21 Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie	94,9	81,4	65,1	68,6	86,8	84,0	95,5
NN Nieznany	79,6	90,5	50,8	44,1	51,7	35,1	35,1

Tablica 15. Dynamika eksportu ogółem i eksportu MSP wg sekcji PCN w latach 1995–2003
(wg wartości w USD)

Wyszczególnienie	Zmiany wartości eksportu (w %)							
	2003/1995		2001/2000		2002/2001		2003/2002	
	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP
Ogółem	234,0	269,3	114,0	108,6	113,6	115,1	130,6	130,2
01 Zwierzęta żywe; produkty poch. zwierzęcego	187,1	207,5	122,5	116,6	97,8	92,2	153,6	151,1
02 Produkty pochodzenia roślinnego	168,8	179,5	107,7	104,3	118,8	122,1	135,1	139,8
03 Tłuszcze i oleje	53,3	27,9	74,2	65,2	77,2	103,7	109,8	81,7
04 Gotowe artykuły spożywcze; alkohol, tytoń	187,6	217,1	114,1	120,7	110,8	112,6	129,5	132,7
05 Produkty mineralne	108,1	184,4	123,5	111,1	101,2	105,5	111,6	130,9
06 Produkty przemysłu chemicznego	176,3	338,4	104,5	122,2	113,9	128,1	135,6	137,7
07 Tworzywa sztuczne i wyroby z nich	386,4	300,1	119,9	115,0	123,1	124,4	136,7	130,8
08 Skóry i wyroby z nich	226,9	221,8	126,0	126,4	106,5	111,7	132,4	88,8
09 Drewno i wyroby z drewna	191,0	163,1	99,2	89,6	115,8	112,2	137,8	138,4
10 Ścier drzewny	358,0	455,2	122,4	108,9	120,3	139,4	129,8	139,1
11 Materiały i wyroby włókiennicze	116,7	149,0	104,0	105,7	100,5	105,7	115,4	117,9
12 Obuwie, nakrycia głowy, parasole	122,1	221,1	103,0	99,6	105,9	110,4	104,2	104,7
13 Wyroby z kamieni, gipsu, cementu	295,4	362,6	115,7	104,6	117,2	121,9	135,7	135,3
14 Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne	142,5	188,2	96,3	110,2	115,9	121,1	111,1	124,0
15 Metale nieszlachetne i wyroby	163,8	305,7	104,9	116,1	110,4	116,8	130,2	136,3
16 Maszyny i urządzenia mech., sprzęt elektryczny	462,0	427,8	118,1	102,2	119,4	107,5	134,4	129,2
17 Pojazdy, statki, sprzęt transportowy	364,1	486,3	123,7	111,5	116,7	129,9	129,0	130,4
18 Przyrządy, narzędzia i aparaty	370,2	315,6	112,9	107,9	131,8	128,4	169,1	109,0
19 Broń i amunicja	21,1	8,6	52,7	76,4	105,9	154,7	76,6	30,0
20 Wyroby różne	281,3	306,7	112,9	107,7	114,6	118,1	132,8	124,3
21 Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie	299,4	301,4	59,1	74,7	114,4	110,8	254,2	289,0

Tablica 16. Dynamika eksportu ogółem i eksportu MSP wg województw w latach 1995–2003

Wyszczególnienie	Zmiany wartości eksportu (w %)							
	2003/1995		2001/2000		2002/2001		2003/2002	
	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP	Ogółem	MSP
Ogółem	234,0	269,3	114,0	108,6	113,6	115,1	130,6	130,2
Dolnośląskie	286,7	344,1	109,8	101,4	119,1	126,3	133,4	126,0
Kujawsko-pomorskie	242,5	243,5	101,4	95,9	117,2	119,3	127,9	128,3
Lubelskie	182,9	208,3	95,0	99,6	107,4	109,5	140,4	133,5
Lubuskie	252,9	200,8	104,3	104,2	116,9	119,6	132,9	140,8
Łódzkie	165,3	170,2	114,0	110,6	109,0	111,7	121,9	124,8
Małopolskie	288,2	292,5	121,3	111,5	123,9	117,9	132,8	134,2
Mazowieckie	184,0	224,0	115,3	115,7	108,8	106,0	127,9	126,5
Opolskie	185,1	312,7	107,7	111,5	109,6	113,7	145,0	148,7
Podkarpackie	329,5	290,6	114,0	120,9	111,3	107,5	126,8	124,8
Podlaskie	307,5	375,3	114,0	96,2	112,0	114,3	147,3	152,4
Pomorskie	342,6	348,9	139,5	122,6	124,5	121,3	115,8	136,9
Śląskie	208,2	330,0	108,8	94,0	108,1	117,3	138,5	135,9
Świętokrzyskie	279,9	402,1	114,0	117,4	131,3	113,9	135,2	161,5
Warmińsko-mazurskie	254,6	256,0	109,8	100,8	113,7	112,8	131,1	129,6
Wielkopolskie	317,8	359,9	115,1	115,1	121,6	124,5	130,1	122,3
Zachodnio-pomorskie	158,0	187,1	114,0	99,9	89,7	103,1	139,7	129,5
NN Nieznane	91,7	-	227,8	-	80,5	-	180,6	659,3

Źródło: Opracowanie – „Analiza i ocena handlu zagranicznego w 2003 roku na tle lat 1995, 1998, 1999, 2000, 2001 i 2002” – wykonane przez IKiCHZ na zlecenie MGIP w 2004 roku.

Tablica 17. Struktura przedsiębiorstw handlowych według wielkości, w %

Cecha wyznaczająca wielkość przedsiębiorstwa	Lata				
	2000	2001	2002	2003	2004
Liczba pracujących	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
– do 9 osób	96,10	95,90	96,67	96,38	97,30
– 10–49	2,80	3,15	2,52	2,71	2,38
– powyżej 49	1,10	0,93	0,81	0,91	0,32

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Tablica 18. Struktura wielkościowa przedsiębiorstw handlowych w poszczególnych działach sekcji Handel i naprawy w 2004 roku

Wyszczególnienie działów	Grupy firm według liczby pracujących			Ogółem
	0–9	10–49	50 i więcej	
Dz. 50 Sprzedaż i naprawa pojazdów oraz sprzedaż paliw	96,36	3,28	0,36	100,0
Dz. 51 Handel hurtowy i komisowy	94,37	5,02	0,61	100,0
Dz. 52 Handel detaliczny	98,48	1,31	0,21	100,0

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Tablica 19. Regionalne zróżnicowanie liczebności przedsiębiorstw handlowych o liczbie pracowników powyżej 9 osób; stan w 2004 roku

Województwa	Liczba przedsiębiorstw handlowych ogółem	Struktura ogólnej liczebności przedsiębiorstw w przekroju regionalnym, w %	W tym:	
			liczba przedsiębiorstw o czystej własności zagranicznej	liczba przedsiębiorstw o własności mieszanej
Ogółem Polska	30632	100	1393	1263
Dolnośląskie	2032	6,6	88	96
Kujawsko-Pomorskie	1426	4,7	17	36
Lubelskie	1192	3,9	18	33
Lubuskie	706	2,3	18	30
Łódzkie	2191	7,2	78	86
Małopolskie	2607	8,5	62	88
Mazowieckie	5315	17,4	675	331
Opolskie	680	2,2	14	16
Podkarpackie	1275	4,2	6	32
Podlaskie	711	2,3	3	20
Pomorskie	1880	6,1	57	92
Śląskie	4443	14,5	120	172
Świętokrzyskie	744	2,4	8	22
Warmińsko-Mazurskie	966	3,2	9	25
Wielkopolskie	3258	10,6	180	138
Zachodniopomorskie	1206	3,9	40	46

Źródło: Niepublikowane dane GUS.

Tablica 20. Zmiany w udziale firm z kapitałem zagranicznym w grupie przedsiębiorstw handlowych powyżej 9 pracujących w latach 2000–2004 według województw, w %

Województwa	Lata				
	2000	2001	2002	2003	2004
Ogółem Polska	7,8	9,6	10,1	10,2	8,7
Dolnośląskie	8,2	10,3	10,2	10,4	9,1
Kujawsko-Pomorskie	2,7	3,5	4,0	4,4	3,7
Lubelskie	2,4	4,4	3,9	4,3	4,3
Lubuskie	5,1	6,2	8,3	8,3	6,8
Łódzkie	6,5	6,9	7,5	7,6	7,5
Małopolskie	5,6	6,7	6,6	6,1	5,8
Mazowieckie	18,5	21,8	23,3	22,5	18,9
Opolskie	2,8	6,4	6,5	6,0	4,4
Podkarpackie	1,5	2,7	3,4	3,4	3,0
Podlaskie	1,3	2,6	2,2	3,2	3,2
Pomorskie	6,6	8,2	7,9	8,3	7,9
Śląskie	4,9	7,5	6,8	7,6	6,6
Świętokrzyskie	3,4	5,1	4,4	4,0	4,0
Warmińsko-Mazurskie	2,9	3,6	3,3	3,3	3,5
Wielkopolskie	7,8	9,4	9,5	9,9	9,8
Zachodniopomorskie	5,1	6,8	6,9	7,5	7,1

Źródło: Niepublikowane dane GUS.

Tablica 21. Rentowność obrotu brutto i netto w %

Wyszczególnienie	Rentowność obrotu brutto w %					Rentowność obrotu netto w %				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 49 osób										
Sekcja Handel i naprawy Sprzedaż, obsługa i naprawa pojazdów mechanicznych; sprzedaż detaliczna paliw	2,2	0,7	0,3	0,8	2,5	1,1	0,2	-0,3	0,3	1,9
Handel hurtowy i komisowy	-0,02	0,3	1,3	1,6	2,4	-0,5	-0,3	0,7	1,0	1,9
Handel detaliczny	3,5	1,0	0,2	0,7	2,8	2,1	0,5	-0,4	0,5	2,2
	-1,7	-0,5	-0,1	-0,2	2,7	-2,1	-0,9	-0,5	-0,6	1,2
Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 10-49 osób*										
Sekcja Handel i naprawy Sprzedaż, obsługa i naprawa pojazdów mechanicznych; sprzedaż detaliczna paliw	1,7	1,7	1,4	1,8	3,4	1,0	1,1	0,9	1,2	2,8
Handel hurtowy i komisowy	0,5	1,0	1,2	2,0	2,5	0,1	0,6	0,7	1,5	2,2
Handel detaliczny	1,9	1,8	1,0	1,7	3,5	1,2	1,2	0,4	1,2	2,9
	1,6	1,0	1,0	1,8	3,8	1,1	0,5	0,6	1,2	3,4

*Wskaźniki rentowności obrotu dla małych przedsiębiorstw handlowych w ujęciu działów PKD zostały określone w oparciu o pozastandardowe dane GUS, analogicznie jak w latach poprzednich.

Źródło: obliczenia na podstawie danych GUS.

Tablica 22. Wyniki finansowe przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w latach 2001–2003, pochodzące z reprezentacyjnego badania GUS

Wyszczególnienie		2001r.		2002r.		2003r.	
		Ogółem	Sekcja Handel i naprawy	Ogółem	Sekcja Handel i naprawy	Ogółem	Sekcja Handel i naprawy
Liczba przedsiębiorstw	tys. jedn.	1604,6	595,6	1692,0	608,3	1661,4	602,5
Liczba pracujących	mln osób	3,2	1,29	3,4	1,35	3,4	1,36
Liczba pracujących na 1 zakład		2,00	2,18	2,01	2,22	2,03	2,23
Przychody ogółem	mld zł	452,6	270,6	477,3	274,5	479,6	273,0
Przychody na 1 zakład	tys. zł	282,1	454,3	282,1	451,3	288,7	453,2
Przychody na 1 pracującego	tys. zł	141,2	208,2	140,2	203,1	142,4	203,2
Koszty ogółem	mld zł	407,3	253,4	436,9	257,3	435,6	256,9
Koszty na 1 zakład	tys. zł	53,8	425,4	258,2	423,0	262,2	426,3
Koszty na 1 pracującego	tys. zł	127,1	195,0	128,3	190,4	129,4	191,2
Udział kosztów w przychodach	%	90	93,6	91,6	93,7	90,8	94,1
Zysk brutto	mld zł	45,3	17,3	40,4	17,2	44,0	16,1
Nakłady inwestycyjne	mld zł	10,33	1,89	10,04	2,74	10,1	2,7
Przeciętne wynagrodzenie miesięczne	zł	1255	1231	1218	1186	1348	1312

Źródło: „Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób”. Wyd. GUS, Warszawa, lata 2002, 2003, 2004.

Tablica 23. Struktura magazynów handlowych według rodzajów zabudowy w 2004 roku

Wyszczególnienie	Magazyny handlowe ogółem (bez silosów i zbiorników)	Z tego:			
		magazyny zamknięte	pomieszczenia zadaszone	place składowe	Silosy i zbiorniki
Liczba	36113	28445	2792	4876	10218
Powierzchnia składowa w tys. m ²	31274,8	16001,0	1040,3	14233,5	–
Średnia powierzchnia składowa w m ²	866,0	562,5	372,6	2919,1	–
Pojemność składowa w tys. m ³	–	–	–	–	2615,1
Średnia pojemność składowa w m ³	–	–	–	–	255,9

Źródło: Obliczenia na podstawie danych GUS.

Tablica 24. Przykłady marek handlowych w Polsce

Nazwa firmy	Nazwa marki handlowej	Charakterystyka
Real	Tip (Tanie i Pewne)	Około 550–600 produktów, w tym 75% to żywność
Makro Cash and Carry	Aro	Około 700 produktów, w tym około 50% to żywność
	Makro Quality	Ponad 150 produktów przeznaczonych dla gastronomii
Tesco	Tesco – Korzystny zakup	Około 800 produktów kierowanych do osób, dla których podstawowym kryterium zakupu jest niska cena
	Tesco – Jakość dla Ciebie	Około 1200 produktów pozycjonowanych w wyższym segmencie
Geant, Leader Price	Leader Price	Około 2000 produktów, w tym 65% to żywność
	Zawsze Tanio	40–50 produktów
Carrefour	Jedynka	Około 600 produktów
	Carrefour	Około 100 produktów
Leclerc	Eko+	Około kilkudziesięciu produktów
Auchan	Pierwsza Cena	Około 400 produktów
Biedronka	Marki indywidualne	Około 1300 produktów, w tym 60% to żywność
Hypernova, Alberte	Marka DiT (Dobre i Tanie) i marki indywidualne np.	145 produktów
	Euro Shoppper	132 produkty
	Albert Q-line	100 produktów
	Hypernova	100 produktów
Plus Discount	Marki własne, np. Almsana, Krasula	Około 100 produktów
Intermarche	Marki indywidualne, np. Paturages	Około 300 produktów
Lidl Discount	Marki indywidualne	Około 300 produktów
Polmarket, Eko	Marki własne np. DSH	Około 100 produktów
MiniMal	Linie produktów zgrupowane pod markami Clever i Denver	Około 190 produktów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji publikowanych w czasopiśmie: „Poradnik Handlowca”, „Detal Dzisiaj”, „Handel”, „Supermarket News”.

Daniny wynikające z ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym

1. Licencje (*decyzja administracyjna wydana przez ministra właściwego ds. transportu lub określony w ustawie organ samorządu terytorialnego, uprawniająca do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego*)

Warunkiem uzyskania licencji jest posiadanie potwierdzonego potencjału finansowego – dostępne środki finansowe, majątek lub bilans roczny w wysokości: (art. 5 ust. 3, pkt 3 ustawy)

- 9 tys. euro – na pierwszy pojazd samochodowy
- 5 tys. euro – na każdy następny pojazd samochodowy

2. Opłaty licencyjne (na podst. art. 47 ust. 1 ustawy – rozporządzenie Ministra Infrastruktury (MI) z dnia 5 lipca 2004 r. w sprawie wysokości opłat za czynności administracyjne, za egzaminowanie i wydanie certyfikatu kompetencji zawodowych)

- 2.1. Krajowy transport osób: 2–15 lat – 700 zł, pow. 15-30 lat – 800 zł, pow. 30–50 lat 900 zł.
- 2.2. Krajowy transport rzeczy: 2–15 lat – 800 zł, pow. 15–30 lat – 900 zł, pow. 30–50 lat 1000 zł.
- 2.3. Międzynarodowy transport osób samochodem osobowym: 2–5 lat – 1000 zł. pow. 5–15 lat – 3000 zł, pow. 15–30 lat –4000 zł, pow. 30–50 lat 5000 zł.
- 2.4. Międzynarodowy transport autokarem i autobusem na okres 5 lat – 3600 zł.
- 2.5. Międzynarodowy transport drogowy rzeczy na okres 5 lat – 4000 zł.
- 2.6. Opłaty są powiększane odpowiednio o 10% za każdy zgłaszany pojazd.
- 2.7. Za wydanie wypisu z licencji na każdy pojazd samochodowy zgłoszony we wniosku o udzielenie licencji pobiera się 1% opłaty licencyjnej.
- 2.8. Za wydanie wypisu z licencji na każdy pojazd nie zgłoszony we wniosku o udzielenie licencji pobiera się 11% opłaty licencyjnej.
- 2.9. Za wydanie wypisu z licencji w przypadku zmiany licencji pobiera się opłatę w wysokości 5% opłaty licencyjnej.
- 2.10. Za wydanie wypisu z licencji w innych przypadkach pobiera się opłatę w wysokości 1% opłaty licencyjnej.
- 2.11. Za zmianę licencji pobiera opłatę w wysokości 10% opłaty licencyjnej (np. zmiana adresu).
- 2.12. Za wydanie wtórnika z powodu utraty licencji na skutek okoliczności niezależnych od przedsiębiorcy 10% opłaty licencyjnej w innych przypadkach 25% opłaty.
- 2.13. Za przeniesienie uprawnień (śmierć, przekształcenia itp.) 5% opłaty i za wyrażenie zgody na przeniesienie uprawnień w przypadku śmierci 10% opłaty licencyjnej.

- 2.14. Wyrażenie zgody przez ministra na wykonywanie uprawnień wynikających z licencji przez spółki akcyjne i spółki z o.o., w których spółka posiadająca licencje posiada akcje lub udziały, jeżeli zawarły one umowę leasingu lub dzierżawy na używanie pojazdu samochodowego – 500 zł od każdego pojazdu.
- 2.15. Za licencję na wykonywanie krajowego transportu drogowego taksówką od 200 zł do 450 zł od każdego pojazdu w zależności od okresu ważności licencji i obszaru działania (obszar gminy, obszar gmin sąsiadujących, obszar m. st. Warszawy).

3. Opłaty za zezwolenia, formularz jazdy oraz świadectwa kierowcy (podst. jak w pkt 2).

Zezwolenia (decyzja administracyjna wydana przez ministra właściwego do spraw transportu lub określony w ustawie organ samorządu terytorialnego, uprawniająca przewoźnika drogowego do wykonywania określonego rodzaju transportu drogowego).

- 3.1. Opłaty za zezwolenia na wykonywanie regularnego przewozu osób w krajowym transporcie drogowym:
- dla przewozu regularnego (do 5 lat) od 100 do 300 zł na obszarze gminy, od 250 do 550 zł, na obszarze powiatu, przewozy międzypowiatowe od 350 do 600 zł, międzywojewódzkie od 500 do 700 zł,
 - dla przewozu regularnego specjalnego (*regularny przewóz określonej grupy osób, z wyłączeniem innych osób*) opłata za zezwolenie wynosi 50% ww. opłat.
- 3.2. Opłaty za wydanie zezwolenia na wykonywanie przewozu osób w międzynarodowym transporcie drogowym:
- dla przewozu regularnego – od 6 mies. do 5 lat opłata wynosi od 400 do 3 700 zł,
 - dla przewozu regularnego specjalnego – 50% ww. kwot,
 - dla przewozu wahadłowego do 6 mies. 100 zł. do 1 roku 200 zł.
- 3.3. Inne opłaty:
- za zamianę zezwolenia 10% opłaty za wydanie,
 - za wydanie wypisu z zezwolenia dla każdego pojazdu zgłoszonego we wniosku o zezwolenie 1% opłaty jak za wydanie zezwolenia,
 - za wydanie wypisu z zezwolenia na każdy pojazd nie zgłoszony we wniosku 11%,
 - za wydanie wypisu z zezwolenia w przypadku zmiany zezwolenia 5%,
 - za wydanie formularza jazdy 10 zł,
 - za wydanie zezwolenia przedsiębiorcy zagranicznemu na przewóz kabotażowy (*miedzy miejscami położonymi na terytorium RP*) 3000 zł,
 - za wydanie zezwolenia przedsiębiorcy zagranicznemu na przewóz osób na terytorium RP samochodem przeznaczonym konstrukcyjnie do przewozu do 9 osób – 400 zł,

- za wydanie zezwolenia zagranicznego dla przewozu jednokrotnego osób 20 zł, rzeczy 50 zł dla przewozu wielokrotnego opłatę określa się jako iloczyn ww. opłat i liczby przejazdów, a bez limitowanej liczby przejazdów 1200 zł,
 - za wydanie zezwolenia zagranicznego wydanego przez Europejską Konferencję Ministrów Transportu 1800 zł na okres jednego roku,
 - za wydanie świadectwa kierowcy od 10zł (jeden rok) do 40 zł. (pięć lat), za zmianę świadectwa lub wydanie wtórnika 10 zł.
4. Opłaty za zaświadczenie na przewozy drogowe na potrzeby własne
- 4.1. Za wydanie zaświadczenia na krajowy przewóz drogowy na okres 1–5 lat od 100 do 500 zł.
 - 4.2. Za zmianę zaświadczenia polegającą na zmianie danych 25 zł.
 - 4.3. Za wydanie wypisu z zaświadczenia dla każdego pojazdu w zależności od okresu zezwolenia (1-5 lat) od 20 do 100 zł.
 - 4.4. Za wydanie wypisu z zaświadczenia w przypadku zmiany tego zaświadczenia 10 zł.
 - 4.5. Za wydanie wypisu z zaświadczenia w przypadku zgłoszenia kolejnego samochodu nie zgłoszonego uprzednio we wniosku pobiera się opłatę w wysokości odpowiedniej do upływu ważności zaświadczenia (1–5 lat – 20–100 zł).
 - 4.6. Za wydanie zaświadczenia na międzynarodowy przewóz osób 1–5 lat od 80 do 170 zł.
 - 4.7. Za zmianę zaświadczenia polegająca na zmianie danych o ile zmiana ta nie dotyczy pojazdu samochodowego i terminu ważności zaświadczenia 20 zł.
5. Opłaty za egzaminowanie oraz za wydawanie certyfikatu kompetencji zawodowych i certyfikatu potwierdzającego spełnienie przez pojazd odpowiednich wymogów bezpieczeństwa lub warunków dopuszczenia do ruchu
- 5.1. Za sprawdzenie posiadanej wiedzy niezbędnej do wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego
 - 400 zł za egzamin w zakresie krajowego transportu drogowego osób lub rzeczy,
 - 500 zł za egzamin w zakresie międzynarodowego transportu osób lub rzeczy,
 - 300 zł za egzamin od osób legitymujących się co najmniej 5-letnią praktyką przedsiębiorcy.
 - 5.2. Za wydanie certyfikatu kompetencji zawodowych 300 zł.
 - 5.3. Za wydanie certyfikatu potwierdzającego spełnienie odpowiednich wymogów lub warunków dopuszczenia do ruchu – 250 zł od pojazdu 100 zł od przyczepy lub naczepy certyfikat wydawany jest na 12 miesięcy.
 - 5.3. Za wznowienie certyfikatu (jak w pkt 5.3) 150 od pojazdu i 65 zł od przyczepy lub naczepy.

6. **Szkolenie i egzaminowanie taksówkarzy** (rozp. MI z dnia 7 lutego 2002 r. na podst. art. 6 ust. 3 ustawy o transporcie drogowym)
 - 6.1. Opłata za uczestnictwo w szkoleniu nie może być wyższa niż 800 zł. z coroczną korektą o wskaźnik inflacji (program szkolenia obejmuje również przepisy o ruchu drogowym (*znaki sygnały drogowe 4 godz.*) oraz np. wybrane zagadnienia podatkowe (*Ordynacja podatkowa*)).
 - 6.2. Opłata za egzamin 200 zł z coroczną korektą o wskaźnik inflacji.
7. **Opłaty uiszczane przez przewoźników za opracowywane analizy sytuacji rynkowej w zakresie krajowego regularnego przewozu osób** – na podst. art. 22a ust.8 ustawy o transporcie drogowym wydano rozporządzenie MI z dnia 23 grudnia 2003 r. w sprawie stawek uiszczanych przez przewoźników za czynności związane z opracowaniem analizy sytuacji rynkowej.....
 - 7.1. Za opracowanie analizy sytuacji rynkowej 3,50 zł za każde 1000 km planowanego rocznego przebiegu danej linii komunikacyjnej.
 - 7.2. Za opracowanie analizy przy zmianie zezwolenia (zmiana liczby przystanków, rozkładu jazdy, drogi przejazdu, częstotliwości kursów) 1,50 zł za każde 1000 km planowanego rocznego przebiegu.
8. **Uzyskiwanie certyfikatów kompetencji zawodowych w transporcie drogowym – zakresy zagadnień objętych egzaminem sprawdzającym, jednostki certyfikujące** – na podstawie art. 39 ustawy wydane rozporządzenie MI z dnia 8 października 2003 r. w sprawie uzyskiwania certyfikatów zawodowych w transporcie drogowym. Wykaz jednostek certyfikujących (zał. nr 9 do rozporządzenia) zawiera jedną jednostkę tj. Instytut Transportu Samochodowego w Warszawie, *który w ten sposób ma zapewniony byt na koszt przedsiębiorców szkoląc ich i egzaminując z zagadnień niekoniecznie (nie wszystkim) potrzebnych lub zupełnie zbędnych jak przepisy ruchu drogowego, które obowiązują wyłącznie kierowców i którzy mają obowiązek je znać zgodnie z wymogami dot. praw jazdy.*
 - 8.1. Zakres zagadnień objętych egzaminem posiadania wiedzy i umiejętności zawodowych w zakresie wykonywania **krajowego transportu drogowego osób**: zagadnienia prawa cywilnego, prawa handlowego, prawa pracy i zagadnień socjalnych, zagadnienia prawa finansowego (podatki i opłaty, formy i tryb rozliczeń pieniężnych, formy kredytów i procedur ich uzyskiwania, organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwem, zakres zadań omawianej ustawy i przepisów wykonawczych, przepisy o ruchu drogowym, przepisy dot. homologacji i badań technicznych pojazdów oraz konserwacji i utrzymania, kwalifikacje kierowców, uprawnienia służb kontrolnych.
 - 8.2. Zakres zagadnień objętych egzaminem wykonywania **krajowego transportu drogowego rzeczy**: jw. z dodaniem zagadnień dot. transportu zwierząt, odpadów, limity masy pojazdów, nacisków na oś oraz wymiary.

- 8.3. Zakres zagadnień objętych egzaminem wykonywania **międzynarodowego transportu drogowego osób** jw. z rozszerzeniem zagadnień na problemy międzynarodowe.
- 8.4. Zakres zagadnień objętych egzaminem wykonywania **międzynarodowego transportu drogowego rzeczy** jw.
- 8.5. Zakresy zagadnień objętych testem wiedzy dla osób legitymujących się co najmniej 5-letnią praktyką przedsiębiorcy **wykonywującą działalność gospodarczą w zakresie transportu drogowego lub zarządzania przedsiębiorstwem wykonującym taką działalność** – zakres analogiczny jak w punktach 8.1–8.4, z tym że egzamin jest przeprowadzany w formie testu (pkt 8.1–8.4 w formie egzaminu pisemnego).

9. Obowiązkowy kurs dokształcający dla kierowców ubiegających się o zatrudnienie po raz pierwszy na stanowisku kierowcy wykonującego transport drogowy – na podstawie art. 39 b ustawy MI wydał rozporządzenie z dnia 15 kwietnia 2004 r. w sprawie kursów dokształcających. Monopolistą w zakresie organizacji kursów są wojewódzkie ośrodki ruchu drogowego. Kurs ogólny trwa 24 godziny lekcyjne oraz 35 min zajęć praktycznych, natomiast w zakresie części dodatkowej (przewóz osób lub rzeczy) – 6 godzin zajęć teoretycznych i 4 godziny zajęć praktycznych. **Kurs jest oczywiście odpłatny – przepisy nie precyzują, w jakiej wysokości.**

- 9.1. Program kursu w zakresie części ogólnej obejmuje takie zagadnienia jak: racjonalne prowadzenie pojazdu, w tym pokaz wykonywania manewrów (15 minut) oraz 20 min zajęć z każdym słuchaczem, stosowanie przepisów o ruchu drogowym. *Jest to powtórzenie wiedzy wymaganej prawem jazdy, tym bardziej że w szczegółowej specyfikacji przekazywana jest wiedza dotycząca np. układu przeniesienia napędu wykresy przełożeń skrzyni biegów, ograniczenia i zakazy w ruchu drogowym, zatrzymywanie, parkowanie itp.*
- 9.2. Część dodatkowa w zakresie przewozu rzeczy obejmuje: „zagadnienia ogólne dotyczące przewozu rzeczy, stosowanie przepisów ruchu drogowego oraz świadczenie (1 godz.) usług” natomiast w zakresie przewozu osób: „zagadnienia ogólne dotyczące przewozu osób...” i dalej jak wyżej (w pkt 9.1).

10. Badania lekarskie i psychologiczne.

Na podstawie art. 39c-f przedsiębiorcy zobowiązani są do pokrywania kosztów badań lekarskich i psychologicznych zatrudnianych kierowców: do 55 lat – co 5 lat, 56–65 lat – co 2 lata, powyżej 65 roku – corocznie. **Na podstawie art.122 ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. osoby ubiegające się o uzyskanie prawa jazdy poszczególnych kategorii podlegają obowiązkowym badaniom lekarskim i psychologicznym zgodnie z wymogami rozporządzenia MZ z dnia 7 stycznia 2004 r. w sprawie badań lekarskich kierowców i osób ubiegających się o uprawnienia do kierowania pojazdami.**

11. Opłaty za przejazd pojazdu samochodowego po drogach krajowych – zgodnie z art. 42 ust.1 „, przedsiębiorcy wykonujący transport drogowy na terytorium RP oraz wykonujący przewozy na potrzeby własne są obowiązani do uiszczania opłaty za przejazd pojazdu, której maksymalna wysokość nie może być wyższa od 800 euro rocznie. MI proponuje obecnie podwyższenie tej opłaty do 1 tys. euro. Na podstawie art. 42 ust. 7 MI wydał rozporządzenie (z dnia 14 grudnia 2001 r.) w sprawie uiszczania opłat za przejazd po drogach krajowych. Stawki opłat wynoszą rocznie od 360 zł do 1900 zł.

12. Nadzór i kontrola.

12.1. Ustawa powołuje (art. 48) Inspekcję Transportu Drogowego o szerokich uprawnieniach kontrolnych, do pobierania kar pieniężnych i stosowania (w przypadkach uzasadnionych) środków przymusu bezpośredniego. Kontrolerom przysługuje dodatek inspekcyjny w wysokości 100% wynagrodzenia.

12.2. Na podstawie art. 83 ustawy organ, który udzielił licencji lub zezwolenia może nałożyć na przewoźnika drogowego obowiązek przedstawienia w oznaczonym terminie (2 tygodnie) informacji i dokumentów potwierdzających spełnianie wymagań ustawowych i warunków określonych w licencji i zezwoleniu, a także innych informacji dotyczących działalności transportowej w zakresie cen, taryf, liczby przewiezionych osób, masy przewiezionych rzeczy, rodzaju taboru i jego potencjału.

12.3. Procedura postępowania kontrolnego u przewoźnika zbliżona jest do postępowania w sprawach skarbowych.

12.4. Kary pieniężne wynoszą od 50 zł, z tym że suma kar pieniężnych nałożonych podczas jednej kontroli drogowej nie może przekroczyć 15 tys. zł, a podczas jednej kontroli w przedsiębiorstwie 30 tys. zł.

13. Przeznaczenie zebranych środków.

13.1. Kary pieniężne stanowią dochód budżetu państwa.

13.2. Wpływy z tytułu: opłat za przejazd po drogach krajowych, wydania licencji na wykonanie międzynarodowego transportu drogowego, wydania w międzynarodowym transporcie drogowym zezwoleń na wykonanie przewozów regularnych, regularnych specjalnych, przewozów wahadłowych i okazjonalnych, za wydanie formularza jazdy, zezwoleń na przewóz kabotażowy, wydania zezwolenia zagranicznego i przyznania ekopunktów w systemie elektronicznym, wydania zaświadczenia na międzynarodowy niezarobkowy przewóz drogowy, zezwoleń dla zagranicznych przewoźników na wykonywanie transportu drogowego osób samochodem konstrukcyjnie do przewozu nie więcej niż 9 osób, wydania świadectwa kierowcy – są przekazywane na wyodrębniony rachunek Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad a następnie na rachunek Krajowego Funduszu Drogowego z przeznaczeniem na budowę i utrzymanie dróg krajowych oraz na potrzeby gromadzenia danych o dro-

gach publicznych i sporządzania informacji o sieci dróg publicznych, jak również na poprawę bezpieczeństwa ruchu drogowego i budowy autostrad oraz na druk kart opłat za przejazd po drogach krajowych.

- 13.3. Wpływy uzyskane z innych opłat stanowią dochód właściwej jednostki samorządu terytorialnego lub budżetu państwa z tym, że trudno określić, które konkretnie opłaty stanowią dochód budżetu państwa.
- 13.4. Na podstawie art. 44 ustawy MI wyznaczył rozporządzeniem z dnia 2 lipca 2004 r. wysokości stawek prowizji jednostkom uprawnionym do pobierania opłat np.: Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego w Warszawie otrzymuje 14% pobranych opłat od udzielanych licencji, za zmiany licencji, za wypisy licencji, za wydanie wtórnika licencji, za przeniesienie uprawnień wynikających z licencji, za wyrażenie zgody na wykonywanie uprawnień wynikających z licencji, i dalej – za analogicznie liczne wymogi dotyczące zezwoleń, za wydawanie zaświadczeń o zgłoszeniu, wydanie formularzy jazdy itp. dokumenty; ww. Biuro... oraz urzędy celne, organizacje zrzeszające przewoźników, stacje benzynowe lub inne jednostki upoważnione otrzymują od 7 do 10% prowizji od opłat za przejazd po drogach krajowych.

Obciążenia przedsiębiorców wprowadzone ustawą z dnia 18 lipca 2001 r. – prawo wodne

Ustawa określa opłaty za korzystanie z wód (art. 142) jako: *instrumenty ekonomiczne służące gospodarowaniu wodami*, do których zalicza:

1. Opłaty za oddanie w użytkowanie obwodów rybackich (opłaty roczne na okres nie krótszy niż 10 lat).
2. Należności za korzystanie ze śródlądowych dróg wodnych oraz urządzeń wodnych stanowiących własność Skarbu Państwa, usytuowanych na śródlądowych wodach powierzchniowych. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 29 marca 2002 r. w sprawie należności za korzystanie ze śródlądowych dróg wodnych oraz urządzeń wodnych określa stawki należności:
 - za przewóz towarów oraz za holowanie i spław drewna za 1 tonokilometr – na poszczególnych drogach wodnych od 0,47 gr do 0,57 gr,
 - za żeglugę pustych statków towarowych lub barek – 0,10 gr. Od iloczynu jednej tony nośności i jednego kilometra przebytej drogi wodnej,
 - za żeglugę statków pasażerskich i wycieczkowych – 1,40 gr za iloczyn jednego miejsca na statku i jednego kilometra przebytej drogi wodnej,
 - za jedno słuzowanie statku, zestawu pchanego lub holowanego, barki, trawty, holownika, statku pasażerskiego lub wycieczkowego itp. – 12,74 zł.

- za jedno słuzowanie lub przejście przez pochylnię łodzi sportowo-turystycznych lub innych obiektów pływających do 15 ton nośności 5,68 zł (w godzinach 7–16) oraz 11,36 zł (w godzinach 16–7),
 - za jedno słuzowanie lub przejście przez pochylnię kajaka lub łodzi wiosłowej 3,20 zł (w godz. 7-16) lub 6,40 zł (w godz. 16–7).
3. Niezależnie od opłat za wprowadzanie ścieków lub za *przyczynienie się w inny sposób do wzrostu utrzymania wód* (art. 22 ust.1 ustawy) obowiązują (art. 20 ustawy) opłaty roczne za użytkowanie 1 m² gruntu pokrytego wodą stanowiącego własność Skarbu Państwa niezbędnego do realizacji przedsięwzięć związanych:
- z energetyką wodną,
 - z transportem wodnym,
 - z wydobywaniem kamienia, żwiru, piasku itp. wycinaniem roślin z wody,
 - z wykonaniem infrastruktury transportowej, przemysłowej, komunalnej lub rolnej,
 - z rekreacją, sportem i turystyką, oraz amatorskim połowem ryb,
 - z inną działalnością usługową.
- 3.1. Art. 22 ust.8 ustawy ogranicza maksymalną opłatę roczną za 1 m² gruntu do *10% najniższego wynagrodzenia za pracę pracowników, określonego na podstawie odrębnych przepisów dla roku poprzedniego* (tj. w br. na poziomie 82 zł).
- Po pierwsze. Odniesienie jest sztuczne, nie ma bowiem żadnego związku pomiędzy tego typu opłatami a poziomem płac.
- Po drugie. Maksymalna granica poziomu opłat jest drastycznie wysoka, nie do spełnienia przez żaden z rodzajów działalności gospodarczej. Faktycznie ustalone stawki są na szczęście niższe od ustalonych ustawą stawek maksymalnych, niemniej jednak są też zbyt wysokie.
- 3.2. Art. 20 ust. 9 stanowi, iż opłaty są dochodem budżetu państwa z wyjątkiem opłat (ust. 10 zawierający odniesienie do art. 11 ust. 1) pobieranych od gruntów pokrytych wodami publicznymi, dla których prawa właścicielskie wykonuje Prezes Krajowego Zarządu Gospodarki Wodnej, tj. dla wód podziemnych, potoków górskich i ich źródeł, cieków naturalnych od źródeł do ujścia, jezior i sztucznych zbiorników, przez które przepływają ciek, wody graniczne, śródlądowe drogi wodne. Opłaty z tych wód zasilają Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej i jest to zdecydowana większość opłat, a zatem **do budżetu państwa wpływają relatywnie niewielkie kwoty.**
- 3.3. Stawki opłat określa rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 23 grudnia 2002 r. w sprawie wysokości opłat rocznych za oddanie w użytkowanie gruntów pokrytych wodami.
- Jednostkowa stawka opłaty rocznej za użytkowanie 1m² gruntu pokrytego wodami dla niektórych rodzajów działalności:

- obiekty budowlane elektrowni wodnych 7,60 zł,
- budowle piętrzące i upustowe dla elektrowni, przepławki dla ryb 1,52 zł,
- porty, przystanie, miejsca postojowe statków 0,19 zł,
- budowle piętrzące, śluzy, nabrzeża, pomosty itp. 0,76 zł,
- wydobywanie kamienia, żwiru, piasku 0,29 zł,
- filary i przyczółki mostów 3,80 zł,
- infrastruktura dla przemysłu, pompownie, rurociągi itp. 11,40 zł,
- infrastruktura komunalna i rolna 1,52 zł,
- porty i przystanie jachtowe 0,19 zł,
- nabrzeża jachtowe, pomosty itp. 0,76 zł,
- obiekty stałe lub pływające – gastronomiczne i hotelarskie 11,40 zł.

Grunty pod jeziorami oraz zbiornikami retencyjnymi lub pod zbiornikami elektrowni wodnych podlegają również podatkowi od nieruchomości **w maksymalnej stawce 3,52 zł od 1 ha.**

Dla porównania. Maksymalna stawka podatku od gruntów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej wynosi 0,66 zł od 1 m² powierzchni, a dla odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego 0,32 zł. Maksymalna stawka podatku od nieruchomości od budynków związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej wynosi 17,98 zł od 1m² powierzchni użytkowej, a dla odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego 6,01 zł od 1 m² powierzchni użytkowej. Podatek od nieruchomości od budowli ma charakter katastralny i wynosi 2% ich wartości.

Wnioski

1. Wprowadzone opłaty nie są, jak to określono w art. 142 ustawy, *instrumentami ekonomicznymi służącymi gospodarowaniu wodami* lecz publiczną paropodatkową daniną obciążającą działalność przedsiębiorców, która ma wybitnie fiskalny charakter.
2. Nie mamy poglądu co do wysokości opłat za korzystanie ze szlaków żeglownych. Opłaty wydają się być niewygórowane (w każdym razie nie dotarły do nas sygnały o dolegliwości tych opłat), ale z drugiej strony żegluga śródlądowa prawie nie istnieje zarówno towarowa, jak i pasażerska. Infrastruktura jest w stanie opłakanym. Nie widać w eksploatacji nowych jednostek, a to wszystko może oznaczać niską opłacalność tej działalności spowodowaną wysokimi kosztami nabycia taboru, paliw, remontów oraz podatków i paropodatków.
3. Opłata „za korzystanie” niezależnie od sztucznej jej kalkulacji (w relacji do najniższej płacy) jest wysoce dolegliwa. Trzeba przy tym pamiętać, że przedsiębiorcy oprócz tej opłaty ponoszą również, jak wszyscy inni, koszty podatku gruntowego. Między innymi z powodu wysokiego granicznego poziomu określonego w ustawie istnieje coroczna tendencja do radykalnego podniesienia opłaty bez analizowania konsekwencji dla funkcjonowania firm.

KSU – rys historyczny

KSU powstał w 1996 r. z inicjatywy Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (obecnie Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości). Wówczas, w wyniku konkursu do sieci włączono pierwszych 111 ośrodków. Następnie, w wyniku co rocznych naborów, do współpracy przystępowały kolejne organizacje. Niektóre z nich rezygnowały z uczestnictwa w systemie.

Ośrodki w ramach systemu wypracowały następujące zasady współpracy:

- współpraca ośrodków na szczeblu lokalnym, regionalnym oraz ogólnopolskim;
- podział na 16 regionów, odpowiadających podziałowi administracyjnemu kraju. W każdym z województw, podczas dorocznych spotkań regionalnych, wybierani byli dwaj przedstawiciele ośrodków KSU, którzy zajmowali się organizacją prac w regionie oraz reprezentacją w Radzie Koordynacyjnej KSU;
- Rada zajmowała się ustalaniem i zatwierdzaniem kierunków działania sieci KSU, większość decyzji podejmowana była po dyskusji w drodze głosowania członków Rady, przy czym jednemu regionowi przysługiwał tylko jeden głos. Kadencja Rady Koordynacyjnej KSU trwała dwa lata;
- do wykonania określonych zadań, które wymagały pracy w dłuższym okresie Rada powoływała tzw. Grupy Zadaniowe. Najdłużej działały następujące grupy zadaniowe: ds. Standardów Jakości i Akredytacji, ds. Promocji, ds. Kształcenia i Akredytacji Konsultantów KSU, ds. Krajowej Sieci Innowacji. Do bieżących zadań powoływane były doraźnie Zespoły Zadaniowe;
- wspólna strategia promocyjna;
- ustalone standardy świadczenia poszczególnych kategorii usług oraz sposób ich weryfikacji;
- opracowany kodeks postępowania etycznego.

Stosowane i akceptowane przez ośrodki w sieci zasady, stały się podstawą zapisów obowiązującego rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy w sprawie KSU.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (poprzednio Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw) od początku działania systemu pełniła rolę organizatora prac systemu na szczeblu krajowym. W miarę możliwości zdobywała też środki na finansowanie działań sieci oraz dbała o obecność systemu w dokumentach programowych – Krajowy System Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw wymieniony został w:

- Ustawie o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości;
- Dokumencie „Kierunki działań Rządu wobec Małych i Średnich Przedsiębiorstw do 2002 roku”;
- Dokumencie „Kierunki działań Rządu wobec Małych i Średnich Przedsiębiorstw od 2003 do 2006 roku”;

- Sektorowym Programie Operacyjnym Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw oraz Uzupełnieniu tego Programu;
- Rozporządzeniu Ministra Gospodarki i Pracy w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania przez PARP pomocy finansowej nie związanej z programami operacyjnymi;
- Rozporządzeniu Ministra Gospodarki i Pracy w sprawie szczegółowego przeznaczenia, warunków i trybu udzielania przez PARP pomocy finansowej w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”.

Planowane działania w KSU

Struktura organizacyjna systemu

W celu zapewnienia odpowiedniej struktury organizacyjnej sieci zakłada się, że System KSU opiera się na współpracy partnerów na trzech poziomach działania: centralnym, regionalnym i lokalnym.

Organizacja pracy systemu KSU zakłada na poziomie bezpośrednich usługodawców „ściślejszą” współpracę usługodawców zarejestrowanych w zakresie danych kategorii usług czy specjalizacji. Sposób i zakres tej poziomej współpracy zostanie każdorazowo wypracowany przez zainteresowane podmioty. Przewiduje się, że dla każdej zainteresowanej grupy usługodawców, w początkowym okresie będzie to Grupa Zadaniowa, która wypracuje zasady, a następnie powstanie Rada Programowo-Organizacyjna koordynująca współpracę grupy ośrodków świadczących usługi w określonej kategorii/zakresie.

System wsparcia MSP w Polsce powinien być spójny oraz zapewniać sprawną obsługę i rzetelnie świadczone usługi, nie tylko poprzez weryfikację przez PARP wymogów, zawartych w rozporządzeniu Ministra Gospodarki i Pracy w sprawie KSU, ale także dzięki bieżącej współpracy, wymianie informacji i doświadczeń wszystkich ww. grup usługodawców w ramach KSU.

Rozmieszczenie geograficzne ośrodków

Proces rejestracji w KSU prowadzony będzie w trybie ciągłym tak, by móc zapewnić wszystkim organizacjom zainteresowanym współpracą w ramach KSU możliwie jak szybsze włączenie się do systemu. PARP wśród swych działań na rzecz rozwoju KSU będzie prowadził dla organizacji ubiegających się o rejestrację w KSU spotkania, podczas których wyjaśniane będą zasady przystąpienia do systemu.

Przewiduje się, że ośrodki KSU będą obsługiwały klientów średnio z 1–2 powiatów. Należy jednak pamiętać, że ich rozmieszczenie geograficzne powinno od-

powiadać potrzebom przedsiębiorców w tym zakresie. Tak więc liczba ośrodków KSU działających na terenie danego województwa będzie zawsze uzależniona przede wszystkim od zapotrzebowania MSP na usługi w regionie i pośrednio od kondycji organizacji mogących je świadczyć.

Szczególna uwaga będzie poświęcana zapewnieniu równomiernego rozmieszczenia na terenie kraju ośrodków świadczących usługi informacyjne w ramach Punktów Konsultacyjnych. W tym celu w miarę możliwości finansowania rozwoju PK i ich usług poza wyznaczaniem jednego terminu naboru będą prowadzone konkursy uzupełniające, sprzyjające poprawie dostępności ww. usług.

System dla swej sprawności wymaga jeszcze w wielu regionach Polski wykreowania nowych lub wzmocnienia już istniejących organizacji. W tym celu wskazane jest przede wszystkim nawiązywanie współpracy z ośrodkami KSU, które mogłyby w początkowym okresie rozwoju służyć pomocą i doświadczeniem. Praktykowanym już rozwiązaniem jest np. tworzenie przez doświadczony ośrodek „fili” PK w początkującej organizacji.

Wzmocnienie potencjału ośrodków

W zakresie podnoszenia kwalifikacji konsultantów świadczących usługi w ośrodkach KSU planowane są następujące działania:

- prowadzenie prac związanych z udoskonalaniem standardów dotyczących konsultantów KSU badaniem potrzeb w zakresie rozwoju ich kwalifikacji;
- organizowanie sesji informacyjnych, seminariów, konferencji dla konsultantów KSU;
- opracowanie wybranych zagadnień tematycznych ww. sesji informacyjnych w formie możliwej do udostępnienia poprzez platformę elektroniczną oraz ich udostępnienie;
- opracowywanie oraz zapewnienie dostępu do standardowych pakietów informacyjnych na temat różnych zagadnień związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej w kraju i w Unii Europejskiej.

Powyższe działania służą przekazaniu konsultantom zarówno wiedzy i zasad z zakresu ogólnie rozumianego świadczenia usług dla mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorstw, jak i podnoszenia ich kwalifikacji w dziedzinach świadczonych usług, tj. np. zarządzanie jakością, prowadzenie audytu technologicznego, przygotowywanie studium wykonalności projektów itp.

Inne działania planowane dla wzmocnienia potencjału ośrodków to:

- prowadzenie działań mających na celu nawiązanie współpracy z partnerami zagranicznymi w celu zapoznania z nowymi formami i zakresami usług dla MSP;
- prowadzenie badań, ekspertyz i opracowań na temat systemu, w tym opracowywanie i wdrażanie nowych zakresów usług, sposobów ich realizacji oraz marketingu, służących rozwojowi KSU i instytucji działających w ramach sieci.

Spójny system współpracy pomiędzy ośrodkami oraz dostępu do informacji o ofercie sieci

Zakłada się:

- opracowanie i wdrożenie zaawansowanego technologicznie elektronicznego systemu wymiany informacji, doświadczeń i produktów w sieci KSU. System ten będzie składał się z kilku modułów zapewniających możliwość szybkiego dostępu do informacji i danych zarówno poszczególnym ośrodkom KSU, jak i ich klientom, w zakresie usług: doradczych (w tym proinnowacyjnych), szkoleniowych, informacyjnych i finansowych. System będzie dostępny poprzez Internet i będzie się składał m.in. z interaktywnej strony www, wielu baz danych, platformy elektronicznej, grup dyskusyjnych itp.,
- organizowanie spotkań ośrodków KSU i struktur organizacyjnych działających w sieci, tj.: Rada Koordynacyjna KSU, grupy zadaniowe itp., a także konferencji i seminariów,
- przygotowywanie materiałów do publikacji w mediach, opracowywanie, druk i dystrybucja materiałów promocyjno-informacyjnych na temat systemu i realizowanych projektów.

Ze względu na charakter ośrodków KSU (działalność nie nastawioną na zysk) oraz grupy odbiorców świadczonych przez nie usług, system wymaga stałego wsparcia organizacyjnego i merytorycznego. Rodzaj i środki przeznaczone dla dalszego rozwoju systemu będą zatem zależeć, z jednej strony od kondycji i potencjału samych organizacji, a z drugiej – od kondycji i zapotrzebowania na usługi ze strony klientów systemu, czyli mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorstw oraz osób podejmujących działalność gospodarczą.

Działania przewidziane w przyszłości do wykonania w ramach rozwoju KSU mogą być finansowane z programów współfinansowanych z funduszy strukturalnych (Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego), a także – z budżetu krajowego (w ramach dotacji celowej).

