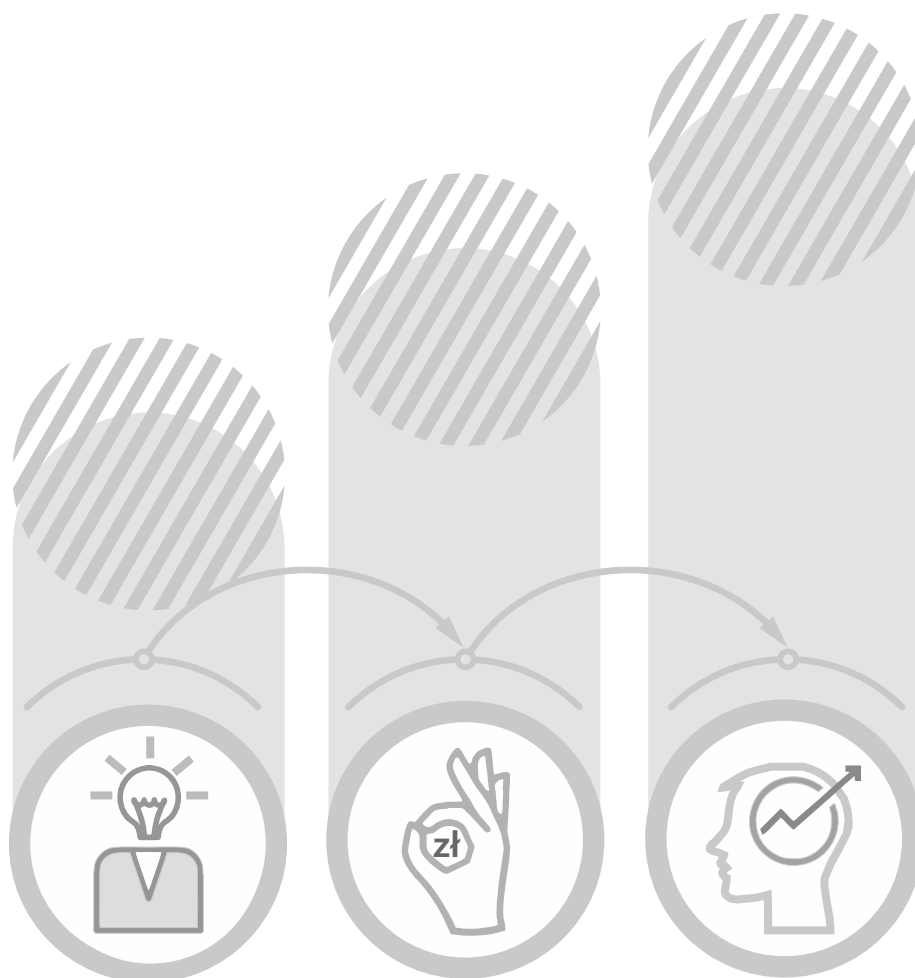




Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2013–2017

Selected entrepreneurship indicators in 2013–2017



Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2013–2017

Selected entrepreneurship indicators in 2013–2017

Opracowanie merytoryczne

Content-related works

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw
Statistics Poland, Enterprises Department

Pod kierunkiem

Supervised by

Aneta Płatek

Zespół autorski

Editorial team

Urszula Matula, Jacek Kotowski, Beata Krynicka, Iwona Gostyńska-Filak,
Mirosław Stępień, Katarzyna Walkowska

Skład i opracowanie graficzne

Typesetting and graphics

Danuta Niwińska, Beata Lipińska, Halina Sztrantowicz

ISSN 2450-2804

Publikacja dostępna na stronie

Publication available on website

stat.gov.pl

Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła

When publishing Statistics Poland data — please indicate the source



Zakład Wydawnictw
Statystycznych

00-925 WARSZAWA, AL. NIEPODLEGŁOŚCI 208.

Informacje w sprawach sprzedaży publikacji — tel. (22) 608 32 10, 608 38 10

Zam. \$# /2019/ nakł. #80

Przedmowa

Główny Urząd Statystyczny w 2011 r. wprowadził badanie mające na celu analizę zjawiska przedsiębiorczości, a jego wyniki są prezentowane w corocznych opracowaniach statystycznych. Badanie umożliwia obserwację procesu powstawania, rozwoju i likwidacji przedsiębiorstw oraz dostarcza informacji o osiągniętych przez nie wynikach ekonomicznych na różnych etapach ich funkcjonowania.

Przekazujemy Państwu publikację, w której zaprezentowane zostały wybrane wskaźniki przedsiębiorczości dla lat 2013–2017.

W publikacji zostały przedstawione wybrane zmienne z zakresu demografii przedsiębiorstw dla zbiorowości podmiotów aktywnych, nowopowstałych i zlikwidowanych, dotyczące wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych niezależnie od liczby pracujących i prowadzonej ewidencji księgowej.

W celu bardziej szczegółowej analizy zjawiska przedsiębiorczości, spośród przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe wyodrębniono pięć typów podmiotów w zależności od tempa wzrostu lub spadku mierzonego wartością przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, tj. przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu, wzrostowe, stabilne, schyłkowe i szybkiego spadku. Ponadto, w ramach powyższych pięciu zbiorowości wyszczególniono przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie technologii informacyjnych i komunikacji (ICT) oraz przedsiębiorstwa eksportujące. Dla tak wyodrębnionych zbiorowości zaprezentowano wybrane informacje na temat ekonomicznych efektów ich działalności, w tym przychodów, kosztów, wyników finansowych, wartości brutto środków trwałych, inwestycji, pracujących i wynagrodzeń. Dodatkowo, pokazano wskaźniki poziomu kosztów, płynności finansowej I stopnia oraz rentowności obrotu brutto.

Pragniemy zachęcić Państwa do korzystania z pełnego zakresu danych udostępnionych na stronie internetowej (<http://stat.gov.pl/publikacje>) w postaci elektronicznych tablic, stanowiących załącznik do niniejszej publikacji.

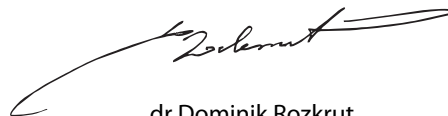
Będziemy zobowiązani za wszelkie uwagi i sugestie dotyczące tematyki i struktury opracowania, co pozwoli na wzbogacenie zawartości i lepsze dostosowanie kolejnych edycji publikacji do potrzeb odbiorców.

Zastępca Dyrektora
Departamentu Przesiębiorstw



Aneta Płatek

Prezes
Głównego Urzędu Statystycznego



dr Dominik Rozkrut

Warszawa, czerwiec 2019 r.

Preface

Statistics Poland introduced in 2011 a study in order to observe entrepreneurship which results are presented in the annual statistical reports. The survey allows to observe the creation, development and liquidation of enterprises and provide information about economical results achieved at different stages of their activity.

We would like to present publication containing information on selected entrepreneurship indicators in 2013–2017.

In the publication there are presented selected variables in the field of business demography concerning active, newly-born, and liquidated entities for all of non-financial enterprises, irrespective of the number of persons employed and kind of accounting records kept.

For more detailed analysis of entrepreneurship phenomenon, from non-financial enterprises keeping accounting books and employing 10 or more people were extracted five types of entities according to increase or decrease rate measured by value of net revenues from sale of products, goods and materials, i.e. high-growth enterprises, growth enterprises, stable enterprises, declining enterprises and rapidly declining enterprises. Furthermore enterprises conducting activity in area of information and communication technology (ICT) and exporting enterprises were specified in the framework of the above five entities. For extracted populations, selected information on the economic effects of their activities, including revenues, costs, financial results, gross value of fixed assets, investments, employment, wages and salaries were presented. Additionally cost level indicator, first degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator were presented.

We would like to encourage you to use the full range of data available on the website (<http://stat.gov.pl/publikacje>) in the form of electronic tables, constituting an attachment to this publication.

We will be obliged for all comments and suggestions concerning the subject and structure of the publication, which will allow us to enrich the content and better adapt the subsequent editions to the needs of the Readers.

Deputy Director
of Enterprises Department



Aneta Płatek

President
Statistics Poland



dr Dominik Rozkrut

Warsaw, June 2019

Spis treści

Contents

Przedmowa	3
Preface	4
Spis treści	5
Contents	5
Spis tablic	7
List of tables	7
Spis wykresów	9
List of charts	9
Spis map	13
List of maps	13
Schematy	14
Figures	14
Objaśnienia znaków umownych i skróty	15
Symbols and abbreviations	15
Synteza	17
Executive summary	19
Część I	21
Part I	21
Rozdział 1. Wskaźniki dotyczące zbiorowości przedsiębiorstw nowopowstałych i zlikwidowanych wyznaczonych zgodnie z europejską statystyką demografii przedsiębiorstw	21
Chapter 1. Rates about the population newly-born enterprises and liquidated designated according to the European statistics of business demography	21
Część II	29
Part II	29
Rozdział 1. Przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości na tle przedsiębiorstw niefinanso- wych prowadzących księgi rachunkowe, o liczbie pracujących 10 i więcej osób	29
Chapter 1. Enterprises covered by the entrepreneurship study in comparison non-financial enterprises keeping accounting books with number of persons employed to 10 and more	29
Rozdział 2. Analiza przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości	35
Chapter 2. Analysis of enterprises covered by the entrepreneurship study	35
2.1. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu	43
2.1. High-growth enterprises	43
2.2. Gazele	52
2.2. Gazelles	52
2.3. Przedsiębiorstwa wzrostowe	56
2.3. Growth enterprises	56
2.4. Przedsiębiorstwa stabilne	60
2.4. Stable enterprises	60
2.5. Przedsiębiorstwa schyłkowe	63
2.5. Declining enterprises	63

2.6. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku	67
2.6. Rapidly declining enterprises	67
2.7. Przedsiębiorstwa sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT)	70
2.7. Enterprises in the information and communication technologies sector (ICT)	70
2.8. Przedsiębiorstwa-eksporterzy	75
2.8. Exporter enterprises	75
Uwagi metodologiczne	81
Methodological notes	88
1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy	82
1. Subject and scope of data	89
2. Objasnienia podstawowych pojec	85
2. Main definitions	92

Spis tablic

List of tables

Tablica 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2013–2017	22
Table 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2013–2017	22
Tablica 2. Wskaźniki liczby przedsiębiorstw aktywnych, nowopowstałych i zlikwidowanych na 1000 ludności w latach 2013–2017	27
Table 2. Rates of enterprises active, newly-born and liquidated per 1000 population in 2013–2017 ...	27
Tablica 3. Udział przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2013–2017	30
Table 3. Share of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2013–2017	30
Tablica 4. Udział przychodów przedsiębiorstw objętych badaniem w przychodach przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2013–2017	31
Table 4. Share revenues of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2013–2017	31
Tablica 5. Podstawowe zmienne ekonomiczne przedsiębiorstw objętych badaniem na tle przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2013–2017	32
Table 5. Basic economic variables of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2013–2017	32
Tablica 6. Liczba przedsiębiorstw aktywnych 10+ na 1000 ludności według województw w latach 2013–2017	33
Table 6. Number of active enterprises 10+ per 1000 population by voivodships in 2013–2017	33
Tablica 7. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu w latach 2013–2017	44
Table 7. Selected data on high-growth enterprises in 2013–2017	44
Tablica 8. Wybrane dane o gazelach w latach 2013–2017	52
Table 8. Selected data on gazelles in 2013–2017	52
Tablica 9. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych w latach 2013–2017	56
Table 9. Selected data on growth enterprises in 2013–2017	56
Tablica 10. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych w latach 2013–2017	60
Table 10. Selected data on stable enterprises in 2013–2017	60
Tablica 11. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych w latach 2013–2017	64
Table 11. Selected data on declining enterprises in 2013–2017	64
Tablica 12. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku w latach 2013–2017	67
Table 12. Selected data on rapidly declining enterprises in 2013–2017	67
Tablica 13. Udział przedsiębiorstw ICT w zbiorowości objętych badaniem w latach 2013–2017 ...	72
Table 13. Share of ICT enterprises in surveyed populations in 2013–2017	72
Tablica 14. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2013–2017	73
Table 14. Share of total revenues of ICT enterprises in revenues surveyed populations in 2013–2017	73
Tablica 15. Udział przedsiębiorstw-eksporterów w zbiorowości objętych badaniem w latach 2013–2017	76
Table 15. Share of exporters in surveyed populations in 2013–2017	76
Tablica 16. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2013–2017	77
Table 16. Share of total revenues of exporters in revenues surveyed populations in 2013–2017	77

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2013–2017	17
Chart 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2013–2017	19
Wykres 2. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości w latach 2013–2017	18
Chart 2. Number of enterprises covered by the entrepreneurship survey in 2013–2017	20
Wykres 3. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2013–2015	22
Chart 3. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2013–2015	22
Wykres 4. Wskaźnik powstania i likwidacji w latach 2013–2017 według sekcji PKD	23
Chart 4. Enterprise birth and liquidation rate in 2013–2017 by NACE sections	23
Wykres 5. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2013–2015 w wybranych sekcjach PKD	24
Chart 5. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2013–2015 in selected NACE sections	24
Wykres 6. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw w latach 2013–2015 według województw	25
Chart 6. Rate of change in the number of enterprises in 2013–2015 by voivodships	25
Wykres 7. Wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2013–2015 według województw	26
Chart 7. Rate of change in the number of persons employed in 2013–2015 by voivodships	26
Wykres 8. Udział podstawowych zmiennych ekonomicznych przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w 2017 r.	31
Chart 8. Share of basic economic variables of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2017	31
Wykres 9. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo w latach 2013–2017	35
Chart 9. Total revenues per 1 enterprise in 2013–2017	35
Wykres 10. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo w latach 2013–2017	36
Chart 10. Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise in 2013–2017	36
Wykres 11. Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo w latach 2013–2017	37
Table 11. Gross financial result per 1 enterprise in 2013–2017	37
Wykres 12. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości w 2017 r.	37
Chart 12. Structure of surveyed enterprises by size class in 2017	37
Wykres 13. Odsetek przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w badanych zbiorowościach w latach 2013–2017	38
Chart 13. Share of enterprises with the majority share of foreign capital in the surveyed populations in 2013–2017	38
Wykres 14. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.	39
Chart 14. Structure of surveyed enterprises by NACE sections in 2017	39
Wykres 15. Struktura przychodów ogółem dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.	39
Chart 15. Structure of total revenues for surveyed enterprises by NACE sections in 2017	39

Wykres 16. Udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2013–2017	40
Chart 16. Share of net revenues from sale for export in total revenues of surveyed enterprises in 2013–2017	40
Wykres 17. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.	41
Chart 17. Structure of outlays on tangible fixed assets for surveyed enterprises by NACE sections in 2017	41
Wykres 18. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2017	41
Chart 18. Number of surveyed enterprises in 2007–2017	41
Wykres 19. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2017	42
Chart 19. First degree financial liquidity indicator for surveyed enterprises in 2007–2017	42
Wykres 20. Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2017	43
Chart 20. Gross turnover profitability indicator for surveyed enterprises in 2007–2017	43
Wykres 21. Struktura przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.	44
Chart 21. Structure of high-growth enterprises by NACE sections in 2017	44
Wykres 22. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.	45
Chart 22. Selected data of high-growth enterprises by NACE sections in 2017	45
Wykres 23. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.	45
Chart 23. Structure of total revenues of high-growth enterprises by NACE sections in 2017	45
Wykres 24. Struktura przychodów netto ze sprzedaży na eksport przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.	46
Chart 24. Structure of net revenues from sale for export of high-growth enterprises by NACE sections in 2017	46
Wykres 25. Struktura pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.	47
Chart 25. Structure of persons employed in high-growth enterprises by NACE sections in 2017	47
Wykres 26. Struktura wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.	47
Chart 26. Structure of gross financial result of high-growth enterprises by NACE sections in 2017	47
Wykres 27. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2017	48
Chart 27. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of high-growth enterprises in 2007–2017	48
Wykres 28. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2017	49
Chart 28. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for high-growth enterprises in 2007–2017	49
Wykres 29. Wybrane dane o gazelach według sekcji PKD w 2017 r.	53
Chart 29. Selected data of gazelles by NACE sections in 2017	53
Wykres 30. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem gazeli w latach 2009–2017	54
Chart 30. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of gazelles in 2009–2017	54

Wykres 31. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla gazeli w latach 2009–2017	54
Chart 31. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for gazelles in 2009–2017	54
Wykres 32. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych według sekcji PKD w 2017 r.	57
Chart 32. Selected data of growth enterprises by NACE sections in 2017	57
Wykres 33. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2017	58
Chart 33. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of growth enterprises in 2007–2017 ...	58
Wykres 34. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2017	59
Chart 34. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for growth enterprises in 2007–2017	59
Wykres 35. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych według sekcji PKD w 2017 r.	61
Chart 35. Selected data of stable enterprises by NACE sections in 2017	61
Wykres 36. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2017	62
Chart 36. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of growth enterprises in 2007–2017 ...	62
Wykres 37. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2017	62
Chart 37. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for stable enterprises in 2007–2017	62
Wykres 38. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych według sekcji PKD w 2017 r.	64
Chart 38. Selected data of declining enterprises by NACE sections in 2017	64
Wykres 39. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2017	65
Chart 39. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of declining enterprises in 2007–2017	65
Wykres 40. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2017	66
Chart 40. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for declining enterprises in 2007–2017	66
Wykres 41. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku według sekcji PKD w 2017 r.	68
Chart 41. Selected data of rapidly declining enterprises by NACE sections in 2017	68
Wykres 42. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2017	69
Chart 42. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of rapidly declining enterprises in 2007–2017	69
Wykres 43. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2017	69
Chart 43. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for rapidly declining enterprises in 2007–2017	69
Wykres 44. Liczba przedsiębiorstw ICT objętych badaniem w latach 2013–2017	71
Chart 44. Number of surveyed ICT enterprises in 2013–2017	71

Wykres 45. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo ICT objęte badaniem w latach 2013–2017	72
Chart 45. Total revenues per 1 surveyed ICT enterprise in 2013–2017	72
Wykres 46. Struktura przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.	73
Chart 46. Structure of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2017	73
Wykres 47. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.	74
Chart 47. Structure of total revenues of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2017	74
Wykres 48. Liczba przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem w latach 2013–2017	75
Chart 48. Number of surveyed exporters in 2013–2017	75
Wykres 49. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo eksportujące objęte badaniem w latach 2013– –2017	76
Chart 49. Total revenues per 1 surveyed exporters in 2013–2017	76
Wykres 50. Struktura przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.	77
Chart 50. Structure of surveyed exporters by NACE sections in 2017	77
Wykres 51. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.	78
Chart 51. Structure of total revenues of surveyed exporters by NACE sections in 2017	78

Spis map

List of maps

Mapa 1. Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD i województw w 2017	50
Map 1. Number of high-growth enterprises by NACE sections and voivodships in 2017	50
Mapa 2. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu według województw w 2017 r.	50
Map 2. High-growth enterprises by voivodships in 2017	50
Mapa 3. Liczba gazeli według sekcji PKD i województw w 2017 r.	55
Map 3. Number of gazelles by NACE sections and voivodships in 2017	55
Mapa 4. Gazele według województw w 2017 r.	56
Map 4. Gazelles by voivodships in 2017	56
Mapa 5. Przedsiębiorstwa wzrostowe według województw w 2017 r.	60
Map 5. Growth enterprises by voivodships in 2017	60
Mapa 6. Przedsiębiorstwa stabilne według województw w 2017 r.	63
Map 6. Stable enterprises by voivodships in 2017	63
Mapa 7. Przedsiębiorstwa schyłkowe według województw w 2017 r.	77
Map 7. Declining enterprises by voivodships in 2017	67
Mapa 8. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku według województw w 2017 r.	70
Map 8. Rapidly declining enterprises by voivodships in 2017	70
Mapa 9. Przedsiębiorstwa ICT objęte badaniem według województw w 2017 r.	74
Map 9. Surveyed ICT enterprises by voivodships in 2017	74
Mapa 10. Przedsiębiorstwa-eksporterzy objęte badaniem według województw w 2017 r.	79
Map 10. Surveyed exporters by voivodships in 2017	79

Schematy

Figures

Schemat 1. Kategorie wskaźników przedsiębiorczości	81
Figure 1. Categories for entrepreneurship indicators	88

Objaśnienia znaków umownych

Symbols

Symbol Symbol	Opis Description
Kreska (-)	zjawisko nie wystąpiło magnitude zero
Kropka (.)	zupełny brak informacji albo brak informacji wiarygodnych data not available or not reliable
Znak x	wypełnienie pozycji jest niemożliwe lub niecelowe not applicable
Znak #	dane nie mogą być opublikowane ze względu na konieczność zachowania tajemnicy statystycznej w rozumieniu ustawy o statystyce publicznej data may not be published due to the necessity of maintaining statistical confidentiality in accordance with the Law on Official Statistics
„W tym” „Of which”	oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy indicates that not all elements of the sum are given

Skróty

Abbreviations

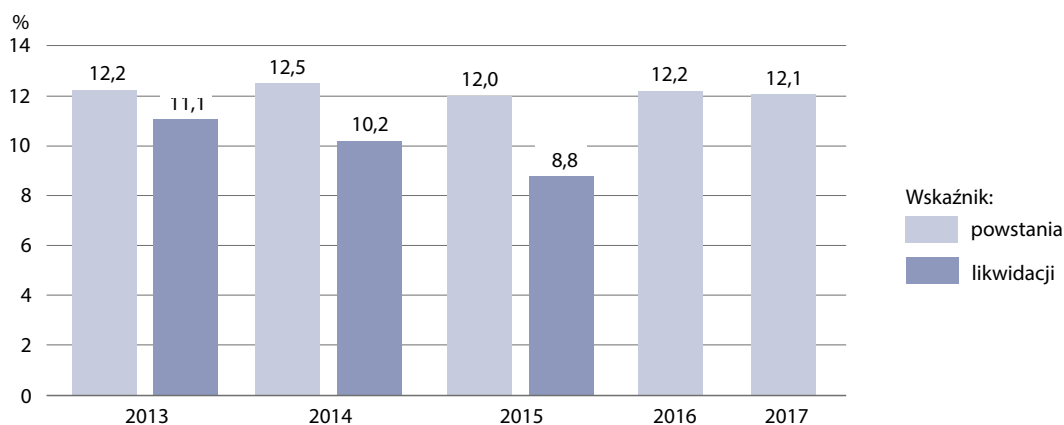
Skrót Abbreviation	Znaczenie Meaning
tys. thousand	tysiąc thousand
mIn million	milion million
mld bn	miliard billion
zł PLN	złoty zloty
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności Polish Classification of Activity
NACE	Statistical classification of economic activities in the European Community

Synteza

W pierwszej części publikacji zaprezentowano mierniki przedsiębiorczości oparte o liczbę przedsiębiorstw nowych i zlikwidowanych w odniesieniu do zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych wyznaczonej zgodnie z metodologią europejskiej statystyki demografii przedsiębiorstw, tj. obejmującej przedsiębiorstwa niefinansowe niezależnie od liczby pracujących i rodzaju prowadzonej ewidencji księgowej.

Analizując tę zbiorowość zaobserwowano, że udział nowych podmiotów wśród jednostek aktywnych w badanych latach przewyższał odsetek przedsiębiorstw kończących działalność.

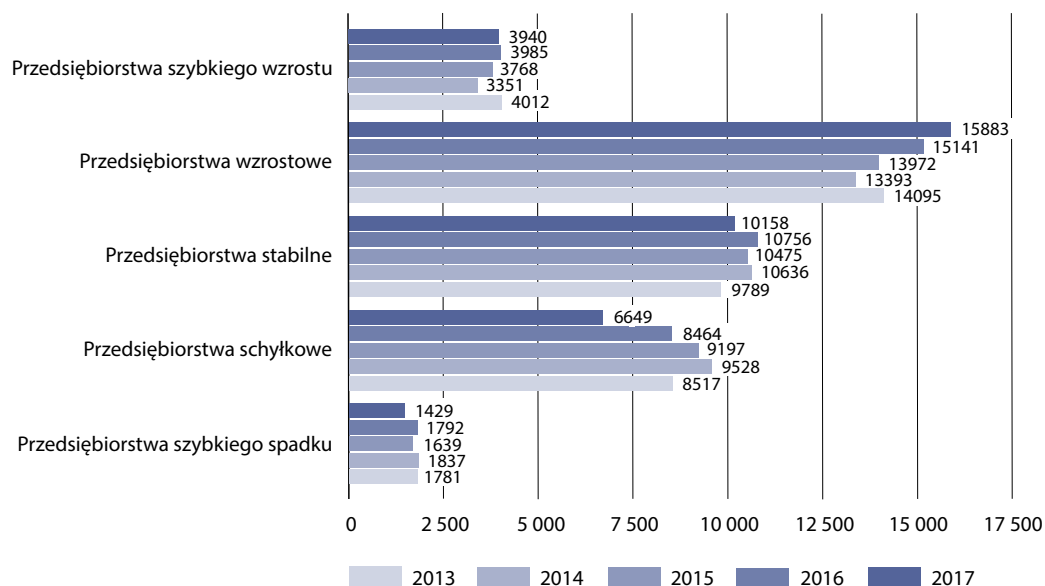
Wykres 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2013–2017



W latach 2013–2017 najwyższy wskaźnik powstania przedsiębiorstw zanotowano w 2014 r.: 13% (w pozostałych latach stanowił on co najmniej 12%). Wskaźnik likwidacji w latach 2013–2015 systematycznie zmniejszał się do 9% w 2015 r. (wobec 11% w 2013 r.).

Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw w 2013 r. wyniósł 10%, w kolejnych latach wzrastał odpowiednio do 23% w 2014 r. i 38% w 2015 r. Wskaźnik zmiany liczby pracujących również wzrastał w analizowanych latach, ale tylko w 2013 r. i 2014 r. przewyższał wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw, a w 2015 r. był niższy o 7 punktów procentowych i wyniósł 31%.

W drugiej części publikacji przedstawiono informacje dotyczące pięciu typów jednostek wyodrębnionych w zależności od tempa zmian przychodów ze zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ (tj. podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe i sporządzających roczną ankietę przedsiębiorstw). Zaobserwowano, że przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu i wzrostowe przeważały nad jednostkami schyłkowymi i szybkiego spadku we wszystkich latach 2013–2017, zarówno w zakresie liczby przedsiębiorstw jak i przychodów.

Wykres 2. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości w latach 2013–2017

W zbiorowości obejmowanej badaniem przedsiębiorczości (tj. łącznie pięć typów przedsiębiorstw), najwyższy odsetek stanowiły jednostki zaliczane do przedsiębiorstw wzrostowych, które stanowiły w latach 2013–2017 od 35% do 42% całej populacji. Udział przychodów wypracowanych przez te podmioty wynosił w kolejnych latach od 40% do 53% przychodów badanej zbiorowości. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu stanowiły w analizowanym okresie od 9% do 11% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach wahał się od 11% do 14%.

Przedsiębiorstwa stabilne, za które uznano podmioty uzyskujące w kolejnych latach każdego trzyletniego okresu zbliżone wartości przychodów, stanowiły w analizowanym okresie od 26% do 28% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach wynosił od 21% do 30%.

Dwie pozostałe zbiorowości obejmowały podmioty, w których uzyskiwane w kolejnych trzech latach przychody zmniejszały się. W analizowanym okresie przedsiębiorstwa schyłkowe stanowiły od 18% do 25% całej zbiorowości objętej badaniem, a ich udział w przychodach kształtował się od 9% do 21%. Odsetek przedsiębiorstw, w których tempo spadku przychodów było najwyższe wyniósł od 4% do 5%, a ich udział w przychodach – od 1% do 2%.

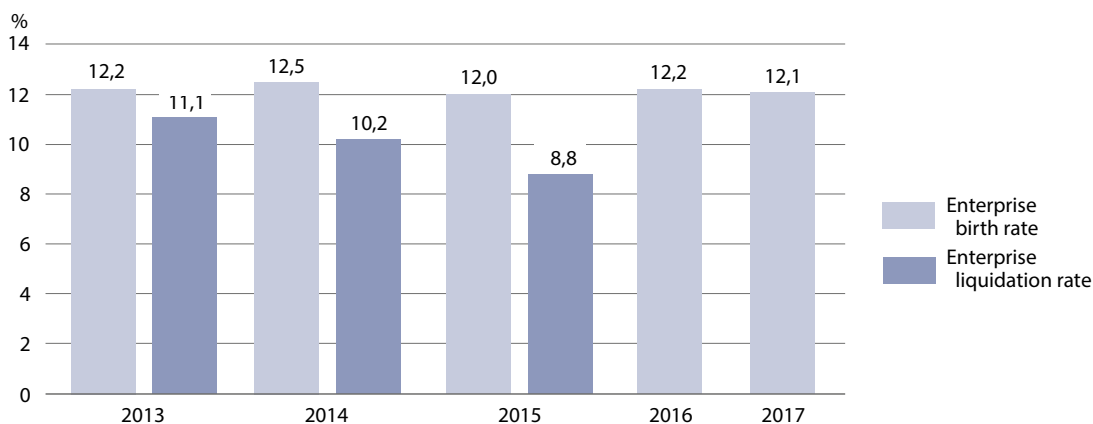
Analizując zbiorowość przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości zaobserwowano, że w latach 2013–2017 odsetek jednostek zaliczonych do podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych był najwyższy w 2017 r. (52%). W przypadku podmiotów, w których zmniejszała się wartość przychodów, tj. przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku, ich udział w analizowanym okresie był najwyższy w 2014 r. (29%).

Executive summary

The first part of the publication presents entrepreneurship measures based on the number of newly-born and liquidated enterprises in relation to the population of non-financial enterprises determined according to the methodology of European business demography statistics, i.e. including non-financial enterprises regardless of the number of persons employed and kind of accounting records kept.

By analysing this population, it was noted that the share of newly established enterprises among active entities in the surveyed years exceeded the percentage of enterprises ending their activity.

Chart 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2013–2017

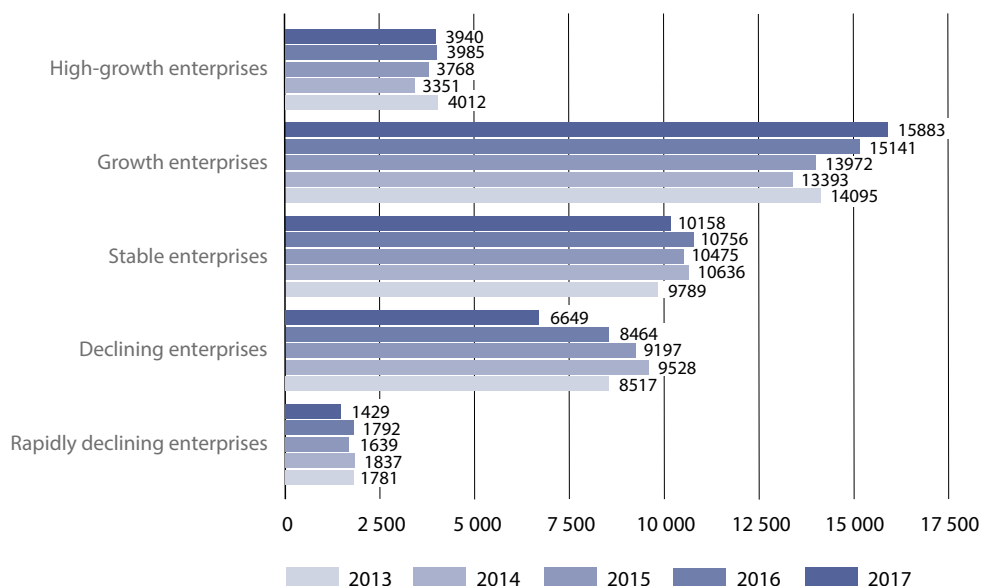


In 2013–2017 the highest birth rate was observed in 2014: 13% (in the remaining years it was at least 12%). The liquidation rate in 2013–2015 systematically decreased to 9% in 2015 (against 11% in 2013).

The rate of change in the number of enterprises in 2013 amounted 10%, in the following years it increased accordingly to 23% in 2014 and 38% in 2015. The rate of change in the number of persons employed also increased in the analysed years, but only in 2013 and 2014 was higher than the rate of change in the number of enterprises and in 2015 by 7 percentage points lower and amounted 31%.

In second part of publication were presented informations related to five types of entities which were extracted on the basis of pace of revenue change from population of active enterprises 10+ (entities with 10 or more persons employed, keeping accounting books and fill in the SP report). It was observed that the high-growth and growth enterprises predominate over declining and rapidly declining enterprises in all analysis periods 2013–2017, both in range of number of enterprises and revenues.

Chart 2. Number of enterprises covered by the entrepreneurship survey in 2013–2017



In the whole population covered by the entrepreneurship survey, the highest percentage was constituted by the enterprises classified to the group of growth enterprises, which constituted in 2013–2017 from 35% to 42% of the whole population of entities covered by the survey. The share of revenues earned by these entities amounted from 40% to 53% of revenues of the panel population. The high-growth enterprises constituted in the analysed period from 9% to 11% of the surveyed population of enterprises and their share in revenues fluctuated from 11% to 14%.

The stable enterprises (the entities achieving in the subsequent years of each three-year period similar values of revenues) constituted in the analyzed period from 26% to 28% of the studied population and their share in revenues constituted from 21% to 30%.

The other two populations included entities where the value of obtained revenues in subsequent three years of the survey decreased. In the analyzed period the declining enterprises constituted from 18% to 25% of the whole population covered by the survey and their share in revenues reached the level from 9% to 21%. The percentage of enterprises in which the pace of decrease in revenues was the highest amounted from 4% to 5% and their share in revenues – from 1% to 2%.

Studying the population of entities covered by the survey, it was observed that in 2013–2017 the share of entities classified into of entities with revenues growth was the highest in 2017 (52%). For entities, in which the value of revenues decreased i.e. of declining and rapidly declining enterprises, their share in the studied period was the highest in 2014 (29%).

Część I

Part I

Rozdział 1

Chapter 1

Wskaźniki dotyczące zbiorowości przedsiębiorstw nowopowstałych i zlikwidowanych wyznaczonych zgodnie z europejską statystyką demografii przedsiębiorstw

Rates about the population newly-born enterprises and liquidated designated according to the European statistics of business demography

PRZEDSIĘBIORSTWO AKTYWNE to przedsiębiorstwo, które w trakcie roku referencyjnego wykazywało obroty lub zatrudnienie (definicja zgodna z europejską metodologią demografii przedsiębiorstw).

PRZEDSIĘBIORSTWO NOWOPOWSTAŁE (tzw. „narodziny”) to przedsiębiorstwo, które powstało poprzez stworzenie kombinacji czynników produkcji z zastrzeżeniem, że żadne inne przedsiębiorstwo nie było w ten proces zaangażowane. Do przedsiębiorstw nowopowstałych nie zalicza się jednostek powstałych w wyniku połączenia, podziału, oddzielenia, restrukturyzacji, zmiany formy prawnej lub zmiany rodzaju działalności. Przedsiębiorstwo, które wznowiło działalność przed upływem 2 lat od jej zawieszenia także nie jest zaliczane do przedsiębiorstw nowopowstałych (definicja zgodna z europejską metodologią demografii przedsiębiorstw).

PRZEDSIĘBIORSTWO ZLIKWIDOWANE (tzw. „śmierci”) to przedsiębiorstwo, którego kombinacja czynników produkcji uległa rozwiązaniu z zastrzeżeniem, że żadne inne przedsiębiorstwo nie było w ten proces zaangażowane. Do przedsiębiorstw zlikwidowanych nie zalicza się jednostek zlikwidowanych w wyniku połączenia, podziału, przejęcia, restrukturyzacji, zmiany formy prawnej lub zmiany rodzaju działalności. Przedsiębiorstwo, które wznowiło działalność w ciągu 2 lat od jej zawieszenia także nie jest zaliczane do przedsiębiorstw zlikwidowanych (definicja zgodna z europejską metodologią demografii przedsiębiorstw).

WSKAŹNIK POWSTANIA PRZEDSIĘBIORSTW to relacja liczby przedsiębiorstw nowopowstałych do liczby przedsiębiorstw aktywnych.

WSKAŹNIK LIKWIDACJI PRZEDSIĘBIORSTW to relacja liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych do liczby przedsiębiorstw aktywnych.

Wskaźniki prezentowane w rozdziale 1 wyliczone zostały dla przedsiębiorstw niefinansowych aktywnych, nowopowstałych i zlikwidowanych, przy czym zbiorowości te wyznaczono zgodnie z metodologią europejskiego badania demografii przedsiębiorstw i obejmują one wszystkie klasy wielkości (łącznie z mikroprzedsiębiorstwami) oraz jednostki prowadzące wszystkie rodzaje ewidencji księgowej. Analizy wskaźników dokonano w przekrojach według rodzaju prowadzonej działalności, tj. PKD 2007 oraz lokalizacji, tj. siedziby przedsiębiorstwa.

Tablica 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2013–2017

Table 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2013–2017

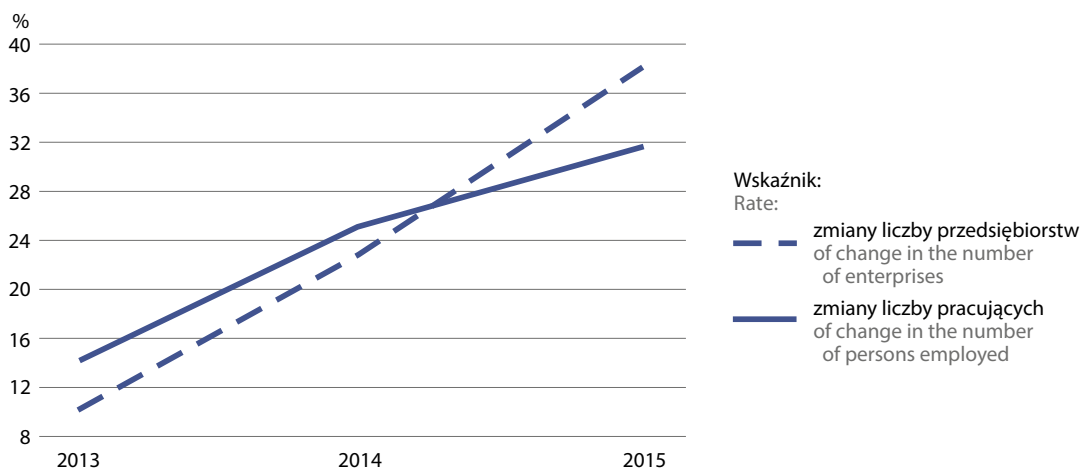
Lata Years	Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises		Wskaźnik powstania przedsiębiorstw Enterprise birth rate	Wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw Enterprise liquidation rate
	nowopowstałych newly-born („births”)	zlikwidowanych ¹ liquidated („deaths”)		
			w %	in %
2013	279 336	253 364	12,2	11,1
2014	289 067	235 707	12,5	10,2
2015	283 760	206 314	12,0	8,0
2016	282 433	.	12,2	.
2017	290 704	.	12,1	.

W latach 2013–2017 wskaźnik powstania przedsiębiorstw we wszystkich klasach wielkości łącznie przekraczał 12%. Najwyższy odsetek przedsiębiorstw nowych wśród wszystkich podmiotów aktywnych zanotowano w 2014 r. (12,5%).

W analizowanym okresie udział przedsiębiorstw nowych w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych był większy niż udział przedsiębiorstw kończących swoją działalność. Odsetek przedsiębiorstw zlikwidowanych zmniejszał się systematycznie w kolejnych latach do 9% w roku 2015.

Wykres 3. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2013–2015

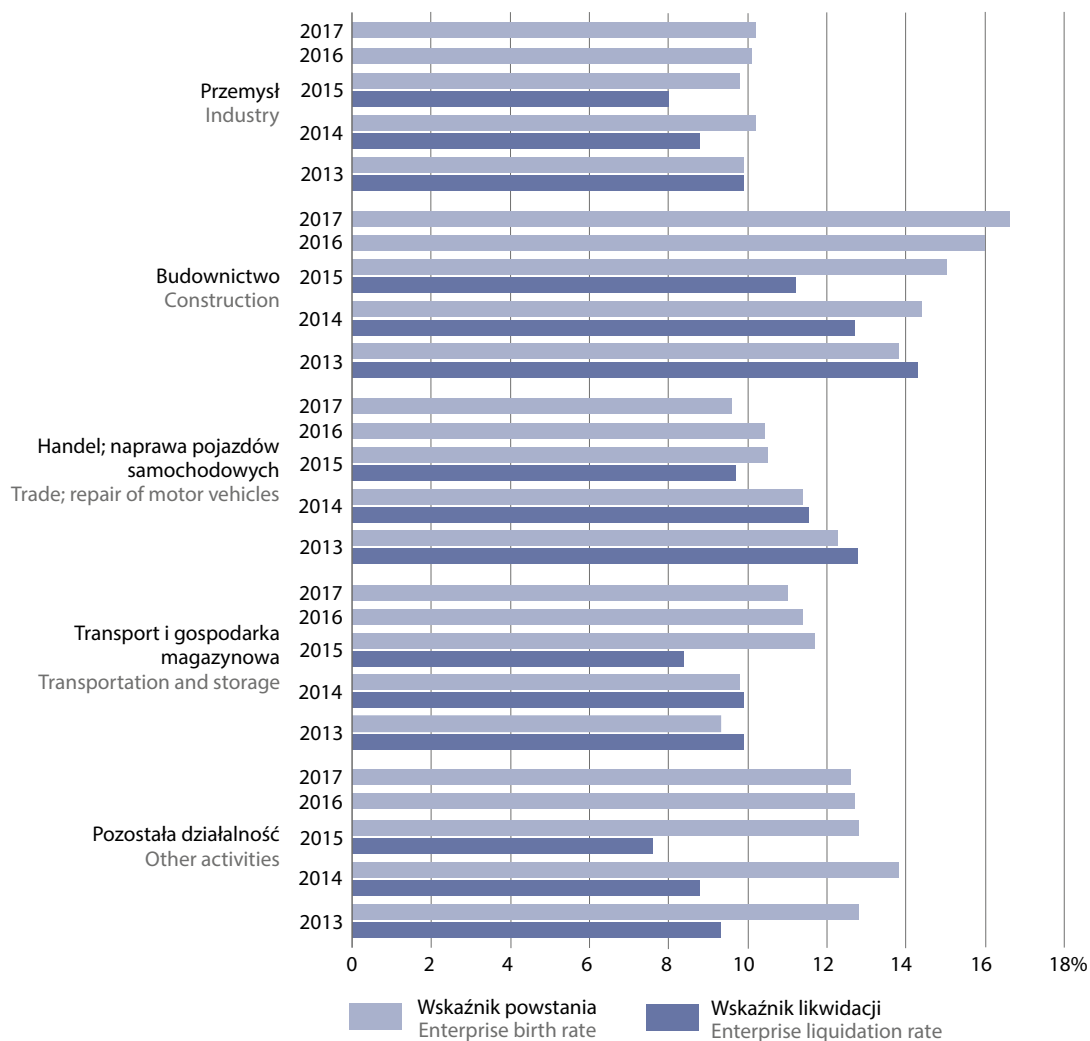
Chart 3. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2013–2015



Przewagę liczby nowych przedsiębiorstw nad zlikwidowanymi potwierdza wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw, który systematycznie wzrastał osiągając wartości: 10% w 2013 r., 23% w 2014 r. i 38% w 2015 r. Zanotowano również wynikowy wzrost liczby pracujących – wskaźnik zmiany liczby pracujących w 2015 r. osiągnął najwyższą wartość 31% wobec 14% w roku 2013. W 2015 r. wskaźnik zmiany liczby pracujących był niższy o 7 punktów procentowych od wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw.

¹ Likwidacja przedsiębiorstw zgodnie z metodologią demografii przedsiębiorstw musi być potwierdzona po dwóch latach, dlatego dane dla tej grupy jednostek obejmują tylko lata 2013–2015.

Wykres 4. Wskaźnik powstania i likwidacji w latach 2013–2017 według sekcji PKD
 Chart 4. Enterprise birth and liquidation rate in 2013–2017 by NACE sections

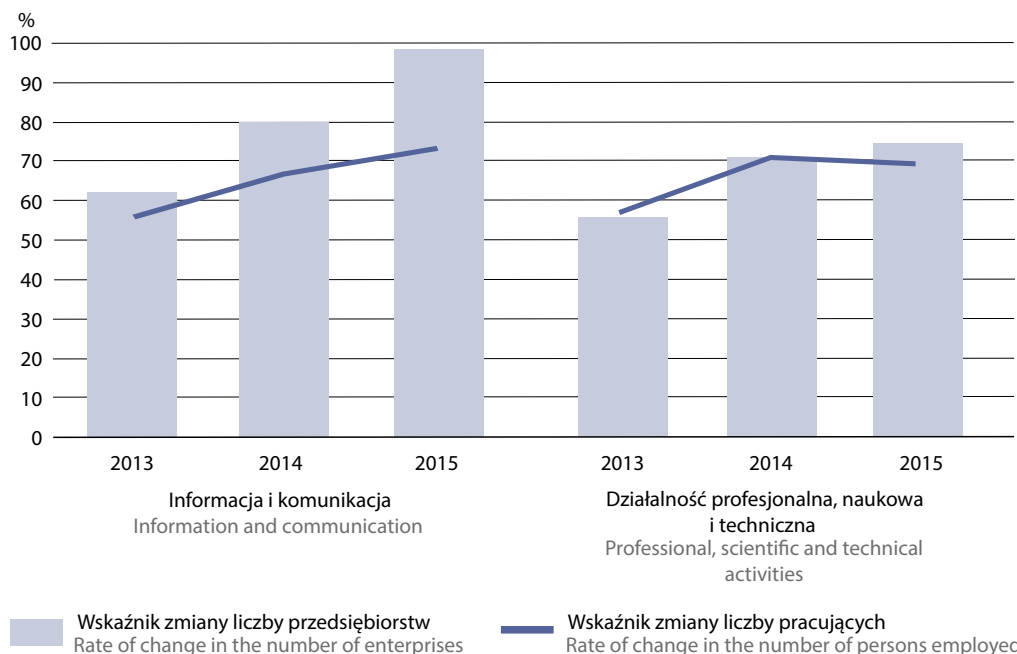


¹ Dane dla lat 2016, 2017 nie są dostępne, ponieważ zgodnie z metodologią badania likwidacja musi być potwierdzona po 2 latach.
¹ Data for 2016 and 2017 are not available, because according to the methodology of the survey, the liquidation must be confirmed after 2 years.

Według rodzaju prowadzonej działalności najwyższy wskaźnik powstania przedsiębiorstw w analizowanym okresie zanotowano w sekcjach informacja i komunikacja (wskaźnik wahał się od 16% do 17%) oraz w budownictwie (wzrastał od 14% w 2013 r. do 17% w 2017 r.). W budownictwie był także największy wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw – osiągnął on wartość 14% w roku 2013, choć w 2015 r. spadł do poziomu 11%. W analizowanych latach najniższy wskaźnik likwidacji (na poziomie 7%- 8%) zanotowano w sekcji działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

Wykres 5. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2013–2015 w wybranych sekcjach PKD

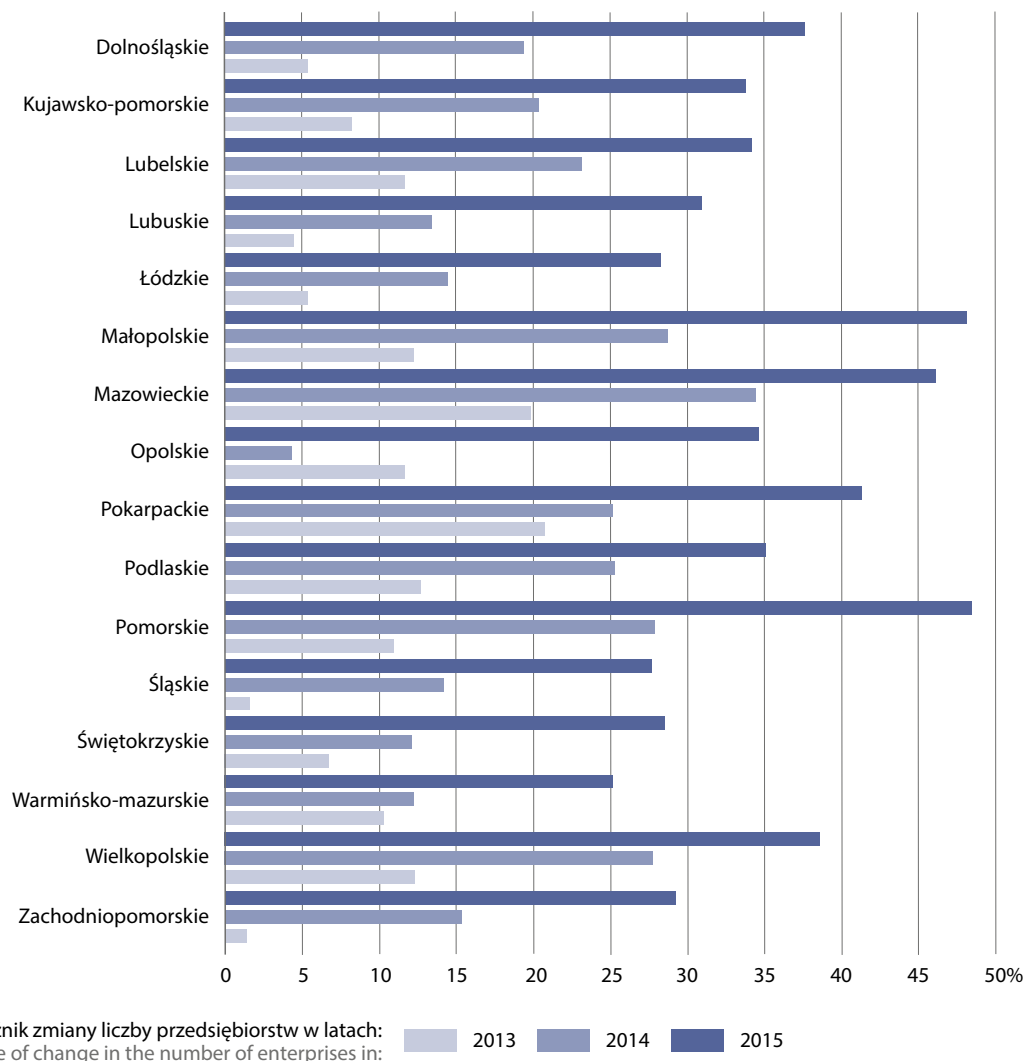
Chart 5. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2013–2015 in selected NACE sections



Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności podobne zależności zaobserwowano w przypadku wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw, który osiągnął najwyższą wartość w sekcjach informacja i komunikacja oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (gdzie zanotowano najniższy wskaźnik likwidacji). Największy przyrost wskaźnika zmiany liczby pracujących zanotowano w tych samych dwóch sekcjach, dla których wysoki był wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw.

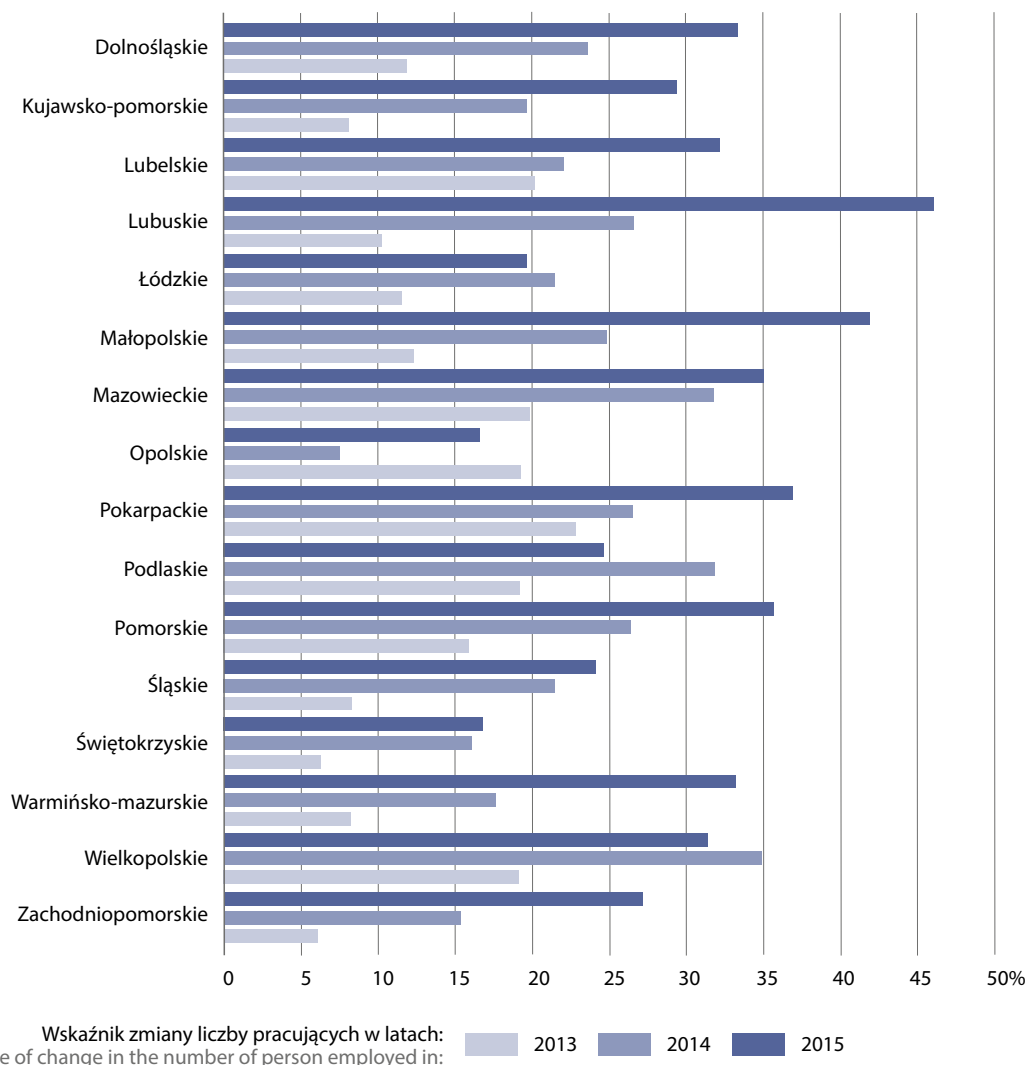
Analizując kierunki zmian obu wskaźników (tj. wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnika zmiany liczby pracujących) zaobserwowano, że w przemyśle, handlu; naprawie pojazdów samochodowych oraz transporcie i gospodarce magazynowej – mimo ujemnej wartości wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw – wskaźnik zmiany liczby pracujących osiągnął dodatnią wartość: 11% w przemyśle (w 2013 r.), 2% w handlu; naprawie pojazdów samochodowych (w 2013 r. i 2014 r.) oraz 10% w transporcie i gospodarce magazynowej (w 2014 r.).

Wykres 6. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw w latach 2013–2015 według województw
 Chart 6. Rate of change in the number of enterprises in 2013–2015 by voivodships



Zanotowano różnice we wskaźniku zmiany liczby przedsiębiorstw w zależności od województwa, w którym przedsiębiorstwo miało siedzibę. Omawiany wskaźnik w latach 2013–2015 był najwyższy w województwie małopolskim, pomorskim i mazowieckim w 2015 r. i wyniósł 46–48%. Najniższą wartość wskaźnika na poziomie 1%–2% zaobserwowano w 2013 r. w województwach: śląskim i zachodniopomorskim. Wskaźniki we wszystkich trzech analizowanych latach były wyższe niż średnia dla kraju w pięciu województwach: małopolskim, mazowieckim, podkarpackim, pomorskim i wielkopolskim. Niższe wskaźniki we wszystkich trzech badanych latach zanotowano w siedmiu województwach: kujawsko-pomorskim, lubuskim, łódzkim, śląskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim.

Wykres 7. Wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2013–2015 według województw
 Chart 7. Rate of change in the number of persons employed in 2013–2015 by voivodships



W latach 2013–2015 wskaźnik zmiany liczby pracujących był niższy od średniej krajowej w województwach: kujawsko-pomorskim, łódzkim, śląskim, świętokrzyskim i zachodniopomorskim. We wszystkich analizowanych trzech latach wskaźniki zmiany liczby pracujących ukształtowały się powyżej średniej krajowej w województwach: mazowieckim, podkarpackim i pomorskim. Najwyższą wartość wskaźnika zmiany liczby pracujących zaobserwowano dla województwa lubuskiego w 2015 r. (46%), najniższą dla województwa świętokrzyskiego i zachodniopomorskiego (6% w 2013 r.).

Tablica 2. Wskaźniki liczby przedsiębiorstw aktywnych, nowopowstałych i zlikwidowanych na 1000 ludności w latach 2013–2017

Table 2. Rates of enterprises active, newly-born and liquidated per 1000 population in 2013–2017

Lata Years	Wskaźnik liczby aktywnych przedsiębiorstw Rate of active enterprises	Wskaźnik liczby nowopowstałych przedsiębiorstw Rate of newly-born enterprises	Wskaźnik liczby zlikwidowanych przedsiębiorstw Rate of liquidated enterprises
	na 1000 ludności per 1000 population		
2013	59,3	7,3	6,6
2014	60,0	7,5	6,1
2015	61,3	7,4	5,4
2016	60,4	7,3	.
2017	62,8	7,6	.

Wskaźnik liczby przedsiębiorstw aktywnych na 1000 ludności zwiększył się z 59 w 2013 r. do 63 w 2017 r. Omawiany wskaźnik dla przedsiębiorstw nowopowstałych utrzymywał się w badanym okresie na poziomie 7 podmiotów. Wskaźnik przedsiębiorstw zlikwidowanych na 1000 ludności zmniejszał się w latach 2013–2015 i na koniec analizowanego okresu wyniósł 5 podmiotów zlikwidowanych na 1000 ludności. W 2017 r. liczba przedsiębiorstw nowopowstałych na 1000 ludności była wyższa od średniej krajowej w województwach: dolnośląskim, małopolskim, mazowieckim, pomorskim, wielkopolskim i zachodniopomorskim. Wartość tego wskaźnika nie przekraczającą średniej krajowej w 2017 r. zanotowano w województwach: kujawsko-pomorskim, lubelskim, lubuskim, łódzkim, opolskim, podkarpackim, podlaskim, śląskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim.

Przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości na tle przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących księgi rachunkowe, o liczbie pracujących 10 i więcej osób

Enterprises covered by the entrepreneurship study in comparison non-financial enterprises keeping accounting books with number of persons employed to 10 and more

W zależności od średniorocznego tempa przyrostu lub spadku uzyskiwanych przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, wydzielono pięć typów przedsiębiorstw: szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku. W publikacji pięć typów przedsiębiorstw łącznie zostało określone jako PRZEDSIĘBIORSTWA OBJĘTE BADANIEM.

PRZEDSIĘBIORSTWA SZYBKIEGO WZROSTU to jednostki, w których (zgodnie z metodologią międzynarodową wypracowaną w ramach EIP – Entrepreneurship Indicators Programme), łączne tempo wzrostu przychodów w trzyletnim okresie wynosiło 72,8% i więcej (co oznacza średnioroczny wzrost przychodów o 20% i więcej).

PRZEDSIĘBIORSTWA WZROSTOWE to jednostki, których tempo wzrostu przychodów w ciągu trzech analizowanych lat wynosiło 10,0% i więcej, nie przekraczając 72,8%.

PRZEDSIĘBIORSTWA STABILNE to jednostki uzyskujące w analizowanym trzyletnim okresie zbliżone wartości przychodów (tj. w ostatnim roku ich wartość przekraczała 90,0%, ale nie była wyższa niż 110,0% wartości uzyskanej na początku).

PRZEDSIĘBIORSTWA SCHYŁKOWE to jednostki, dla których przychody uzyskane w ostatnim roku analizowanego okresu wynosiły powyżej 51,2%, ale nie więcej niż 90,0% przychodów uzyskanych na początku.

PRZEDSIĘBIORSTWA SZYBKIEGO SPADKU to jednostki charakteryzujące się spadkiem przychodów do poziomu 51,2% i mniej przychodów uzyskanych na początku rozpatrywanego trzyletniego okresu.

PRZYCHODY OGÓŁEM (PRZYCHODY Z CAŁOKSZTAŁTU DZIAŁALNOŚCI) obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe.

KOSZTY OGÓŁEM (KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW Z CAŁOKSZTAŁTU DZIAŁALNOŚCI) obejmują koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, pozostałe koszty operacyjne oraz koszty finansowe.

PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY PRODUKTÓW, TOWARÓW I MATERIAŁÓW to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, tj. nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym rzeczowe aktywa obrotowe oraz produkty wytworzone przez jednostkę, jeśli sprzedawane są one w sieci własnych sklepów obok towarów obcej produkcji, jak również kwoty należne za sprzedane towary i materiały, niezależnie od tego, czy zostały zapłacone.

WYNIK FINANSOWY BRUTTO oblicza się jako różnicę przychodów ogółem i kosztów ogółem – w przypadku nadwyżki kosztów ogółem nad przychodami ogółem wynik finansowy zapisuje się ze znakiem (-).

NAKLĄDY NA RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE to nakłady inwestycyjne oraz wydatki na zakup używanych środków trwałych.

PRACUJĄCY – do pracujących zalicza się osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, tj. umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo); pracodawców i pracujących na własny rachunek: właścicieli i współwłaścicieli (łącznie z pomagającymi członkami ich rodzin) jednostek prowadzących działalność gospodarczą (z wyłączeniem wspólników spółek, którzy nie pracują w spółce) oraz osoby pracujące na własny rachunek; agentów; osoby wykonujące pracę nakładczą; członków spółdzielni produkcji rolniczej.

Zgodnie z założeniami przyjętymi we wtórnym badaniu wskaźników przedsiębiorczości z ogólnej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących księgi rachunkowe, w których pracowało 10 i więcej osób wyodrębniono pięć typów podmiotów w zależności od odnotowanego w okresie trzech kolejnych lat średniorocznego wzrostu lub spadku przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów (wyodrębnione zbiorowości łącznie zostały określone jako przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości).

W 2017 r. przedsiębiorstw objętych badaniem było 38 059, w tym 3 940 jednostek szybkiego wzrostu, 15 883 wzrostowych, 10 158 stabilnych, 6 649 schyłkowych oraz 1 429 szybkiego spadku.

W niniejszym rozdziale dane dla wyodrębnionych pięciu typów podmiotów zostały porównane z wynikami osiąganymi przez zbiorowość przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe łącznie z tymi, które złożyły sprawozdania SP na koniec badanego trzyletniego okresu, ale mogły nie działać w pierwszym lub drugim roku tego trzyletniego okresu (zbiorowość tą określono jako przedsiębiorstwa aktywne 10+).

Tablica 3. Udział przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2013–2017

Table 3. Share of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2013–2017

Lata Years	Łącznie przedsiębiorstwa objęte badaniem Total surveyed of enterprises	Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu High-growth enterprises	Przedsiębiorstwa wzrostowe Growth enterprises	Przedsiębiorstwa stabilne Stable enterprises	Przedsiębiorstwa schyłkowe Declining enterprises	Przedsiębiorstwa szybkiego spadku Rapidly declining enterprises	w % in %	
2013	73,0	7,7	26,9	18,7	16,3	3,4		
2014	81,5	7,0	28,2	22,4	20,0	3,9		
2015	75,6	7,3	27,1	20,3	17,8	3,2		
2016	75,4	7,5	28,4	20,2	15,9	3,4		
2017	83,4	8,6	34,8	22,3	14,6	3,1		

W zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ jednostki szybkiego wzrostu i wzrostowe (tj. grupa podmiotów, dla której wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w badanym trzyletnim okresie wzrastała) przeważały nad jednostkami schyłkowymi i szybkiego spadku. Zaobserwowano, że łączny udział przychodów podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych w przychodach przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2013–2017 wyniósł od 47% do 60 przy od 34% do 36% udziale liczby podmiotów wzrostowych i szybkiego wzrostu.

Dla podmiotów stabilnych najwyższy udział w zbiorowości oraz w przychodach przedsiębiorstw aktywnych 10+ odnotowano w roku 2014 i wyniósł on odpowiednio: 22% i 28%. Odsetek jednostek tej zbiorowości zmniejszał się do 2016 r. W 2017 r. przedsiębiorstwa stabilne stanowiły 22% zbiorowości podmiotów aktywnych 10+ i 24% przychodów ogółem.

Tablica 4. Udział przychodów przedsiębiorstw objętych badaniem w przychodach przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2013–2017

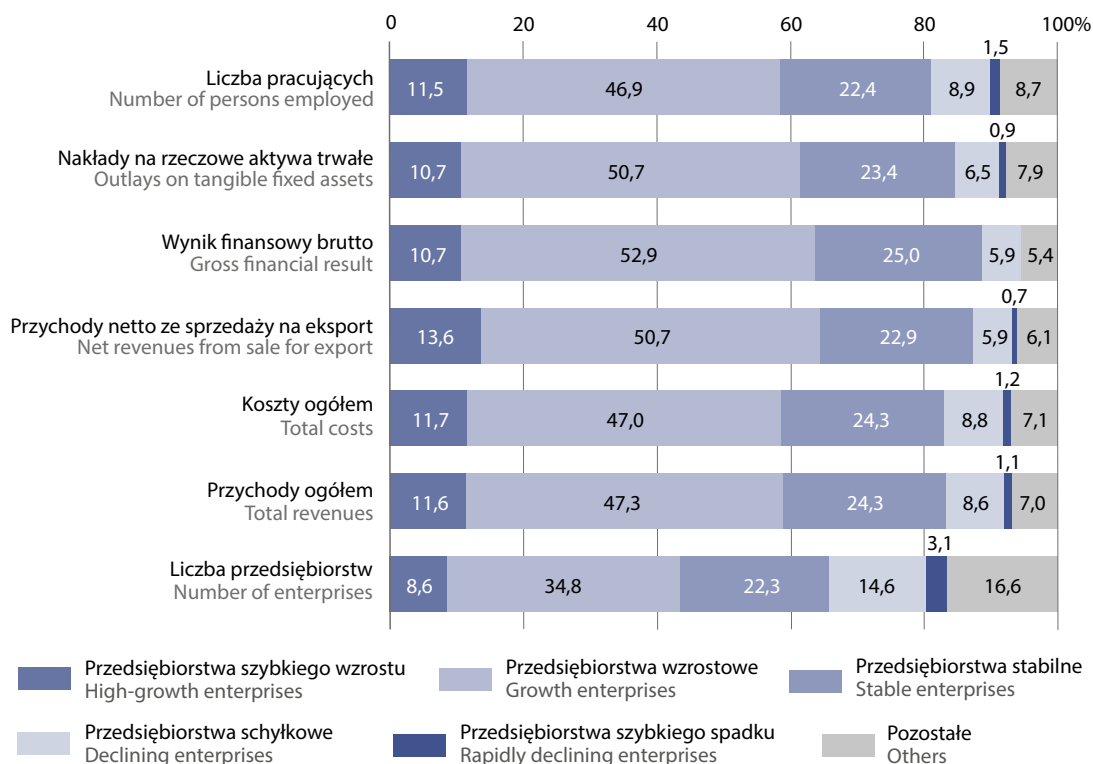
Table 4. Share revenues of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2013–2017

Lata Years	Łącznie przedsiębiorstwa objęte badaniem Surveyed of enterprises total	Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu High-growth enterprises	Przedsiębiorstwa wzrostowe Growth enterprises	Przedsiębiorstwa stabilne Stable enterprises	Przedsiębiorstwa schyłkowe Declining enterprises	Przedsiębiorstwa szybkiego spadku Rapidly declining enterprises	w % in %	
2013	89,7	12,4	47,2	18,5	10,3	1,3		
2014	93,2	10,1	37,1	27,8	16,8	1,4		
2015	91,1	11,0	36,8	23,3	18,7	1,3		
2016	90,6	11,9	39,2	21,9	16,3	1,3		
2017	93,0	11,6	47,3	24,3	8,6	1,1		

Dwie wyodrębnione zbiorowości, w których w badanym trzyletnim okresie wartość uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa przychodów netto ze sprzedaży zmniejszała się (przedsiębiorstwa schyłkowe i szybko spadku) łącznie stanowiły w 2013 r. 20% przedsiębiorstw aktywnych 10+ i odsetek ten zwiększył się w 2014 r. do 24%. W kolejnych latach odsetek tych jednostek zmniejszał się (do 18% w roku 2017). Udział przychodów ogółem analizowanych przedsiębiorstw w 2013 r. wyniósł blisko 12%, w kolejnych latach odsetek przychodów wzrastał osiągając w 2015 r. 20%, a w 2017 r. zmniejszył się do 10%.

Wykres 8. Udział podstawowych zmiennych ekonomicznych przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w 2017 r.

Chart 8. Share of basic economic variables of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2017



Tablica 5. Podstawowe zmienne ekonomiczne przedsiębiorstw objętych badaniem na tle przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2013–2017

Table 5. Basic economic variables of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2013–2017

Lata Years	Łącznie przedsiębiorstwa objęte badaniem Total surveyed of enterprises	Przedsiębior- stwa szybkiego wzrostu High-growth enterprises	Przedsiębior- stwa wzrostowe Growth enterprises	Przedsiębior- stwa stabilne Stable enterprises	Przedsiębior- stwa schyłkowe Declining enterprises	Przedsiębior- stwa szybkiego spadku Rapidly declining enterprises
Udział w kosztach ogółem (w %) Share in total costs (in %)						
2013	89,5	12,3	46,7	18,5	10,6	1,4
2014	93,0	10,0	36,5	28,0	17,0	1,5
2015	91,1	10,9	36,2	23,2	19,4	1,4
2016	90,5	11,8	38,9	21,9	16,5	1,4
2017	93,0	11,7	47,0	24,3	8,8	1,2
Udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (w %) Share in net revenues from sale of products, goods and materials for export (in %)						
2013	93,1	16,1	53,8	14,8	7,3	1,1
2014	95,0	12,0	39,8	27,6	14,8	0,8
2015	93,6	12,5	42,7	21,9	15,6	0,9
2016	92,6	13,3	46,9	17,9	13,7	0,8
2017	93,9	13,6	50,7	22,9	5,9	0,7
Udział w wyniku finansowym brutto ² (w %) Share in gross financial result (in %)						
2013	92,8	13,2	57,8	18,0	3,8	x
2014	95,0	11,1	49,8	23,2	10,9	x
2015	90,5	13,3	50,8	26,3	0,1	x
2016	90,8	12,4	44,6	22,2	11,6	x
2017	94,6	10,7	52,9	25,0	5,9	x
Udział w nakładach na rzeczowe aktywa trwałe (w %) Share in outlays on tangible fixed assets (in %)						
2013	87,7	11,9	50,5	17,5	6,9	0,9
2014	92,4	8,2	48,5	21,7	13,1	0,9
2015	89,8	9,0	41,9	21,8	16,2	0,9
2016	85,6	9,5	39,6	23,9	11,3	1,2
2017	92,2	10,7	50,7	23,4	6,5	0,9
Udział w liczbie pracujących (w %) Share in number of persons employed (in %)						
2013	87,3	12,2	40,4	21,4	11,5	1,8
2014	91,1	10,2	38,8	21,9	18,4	1,8
2015	88,3	11,4	37,5	22,1	15,7	1,6
2016	86,9	11,1	39,9	22,7	11,6	1,6
2017	91,2	11,5	46,9	22,4	8,9	1,5

² Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla wyniku finansowego ze stratą.
Due to the adopted methodology, data for the financial result and loss are not presented.

Dla lat 2013–2017 zaprezentowano udziały przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ dla wybranych zmiennych tj.: liczby przedsiębiorstw, przychodów i kosztów ogółem, przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport, wyniku finansowego brutto, nakładów na rzeczowe aktywa trwałe oraz liczby pracujących. Dla zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego wzrostu najwyższe udziały dla wszystkich określonych zmiennych odnotowano w 2013 r., ponadto ich udział w przychodach ogółem był 1,6-krotnie wyższy niż udział w liczbie przedsiębiorstw aktywnych+, a udział w przychodach netto ze sprzedaży na eksport był 2,1-krotnie wyższy.

Zjawisko przedsiębiorczości można analizować również poprzez wskaźnik prezentujący liczbę przedsiębiorstw aktywnych 10+ w przeliczeniu na 1000 ludności – w Polsce i w poszczególnych województwach. Wskaźnik ten dla Polski w 2013 r. wyniósł 1,36 i utrzymał się w kolejnym roku. W 2015 r. odnotowano zmniejszenie wskaźnika do wartości 1,34 a w 2016 r. wzrost do 1,39. W 2017 r. wskaźnik zmniejszył się do wielkości 1,19 i był najniższy w całym analizowanym okresie. Niższą wartość wskaźnika (0,94%) odnotowano w roku 2007. Omawiany wskaźnik w 2013 r. był wyższy niż średnia dla Polski w sześciu województwach (dolnośląskim, małopolskim, mazowieckim, pomorskim, śląskim i wielkopolskim) i w 2017 r. również w tych samych sześciu województwach był wyższy od średniej. Najwyższe wskaźniki w 2017 r. zanotowano w województwach mazowieckim (1,51) i wielkopolskim (1,39), a najniższe w lubelskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim (po 0,83).

Tablica 6. Liczba przedsiębiorstw aktywnych 10+ na 1000 ludności według województw w latach 2013–2017

Table 6. Number of active enterprises 10+ per 1000 population by voivodships in 2013–2017

Wyszczególnienie Specification	2013	2014	2015	2016	2017
Polska	1,36	1,36	1,34	1,39	1,19
Dolnośląskie	1,38	1,37	1,35	1,38	1,20
Kujawsko-pomorskie	1,26	1,24	1,24	1,29	1,11
Lubelskie	0,92	0,95	0,93	0,96	0,83
Lubuskie	1,24	1,23	1,21	1,25	1,09
Łódzkie	1,29	1,29	1,28	1,29	1,11
Małopolskie	1,40	1,40	1,38	1,45	1,24
Mazowieckie	1,77	1,77	1,73	1,80	1,51
Opolskie	1,11	1,12	1,12	1,13	1,00
Podkarpackie	1,11	1,11	1,10	1,11	0,96
Podlaskie	1,03	1,05	1,04	1,07	0,93
Pomorskie	1,44	1,45	1,40	1,44	1,24
Śląskie	1,51	1,51	1,51	1,54	1,32
Świętokrzyskie	0,99	0,98	0,97	0,97	0,83
Warmińsko-mazurskie	1,02	1,00	0,99	0,96	0,83
Wielkopolskie	1,54	1,55	1,54	1,61	1,39
Zachodniopomorskie	1,20	1,22	1,21	1,26	1,05

Rozdział 2

Chapter 2

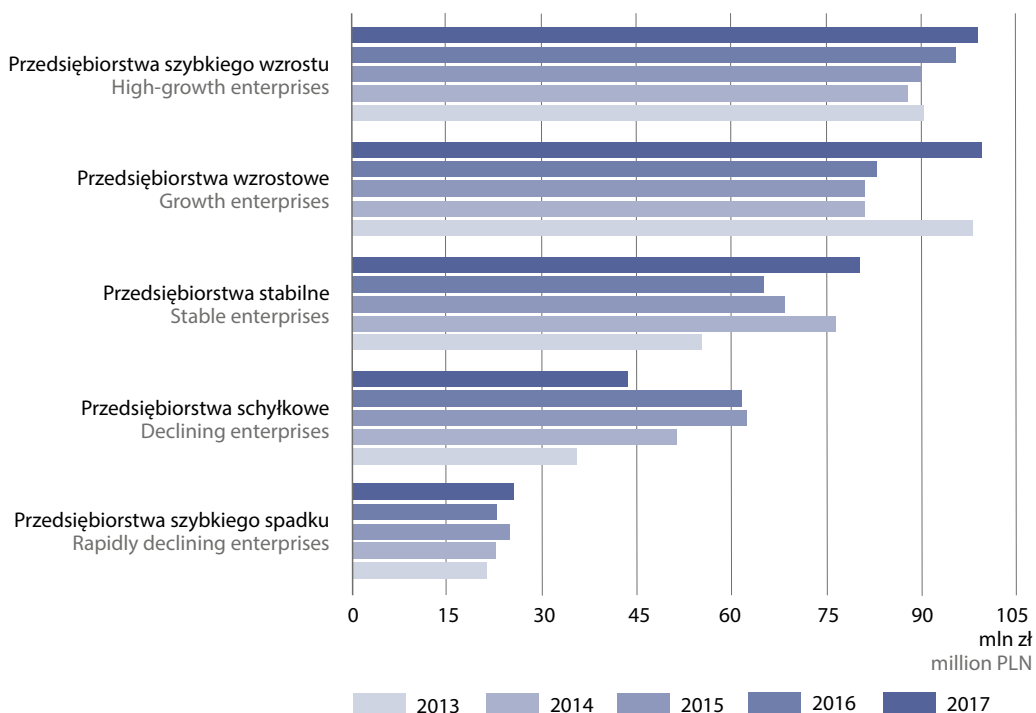
Analiza przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości

Analysis of enterprises covered by the entrepreneurship study

PRZEDSIĘBIORSTWA Z PRZEWAŻAJĄCYM UDZIAŁEM KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO to przedsiębiorstwa, w których udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przekracza 50%.
WSKAŹNIK POZIOMU KOSZTÓW to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.
WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI OBROTU BRUTTO to relacja wyniku finansowego brutto do przychodów ogółem.
WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ I STOPNIA to relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

Na podstawie danych zgromadzonych w badaniu wskaźników przedsiębiorczości zaobserwowano, że liczba wszystkich pięciu zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem nieznacznie się zwiększyła w 2014 r. z 38 194 do 38 745 przedsiębiorstw. W kolejnych latach liczebność tej zbiorowości systematycznie wzrastała do 40 138 przedsiębiorstw w 2016 r. W 2017 r. zbiorowość przedsiębiorstw objętych badaniem zmniejszyła się o 5% do wartości 38 059, z tego szybkiego wzrostu i wzrostowych było łącznie 19 823, a schyłkowych i szybkiego spadku 8 078, natomiast stabilnych 10 158.

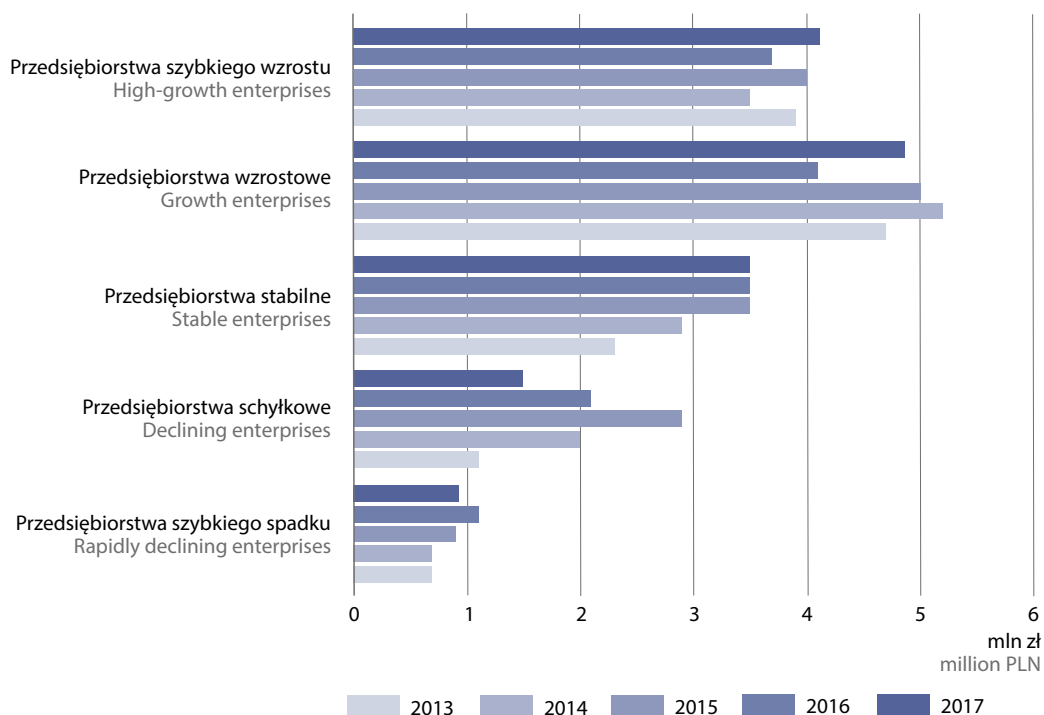
Wykres 9. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo w latach 2013–2017
Chart 9. Total revenues per 1 enterprise in 2013–2017



W 2017 r. przedsiębiorstwa objęte badaniem uzyskały łącznie przychody ogółem w wysokości 3 108 534 mln zł. Z tego blisko 13% stanowiły przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 51% wzrostowych, 26% stabilnych, a 9% i 1% odpowiednio przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku.

Przychody ogółem na 1 podmiot uzyskiwane przez przedsiębiorstwa szybkiego spadku były ponad 4-krotnie niższe niż dla podmiotów szybkiego wzrostu i 3-krotnie niższe niż dla jednostek stabilnych.

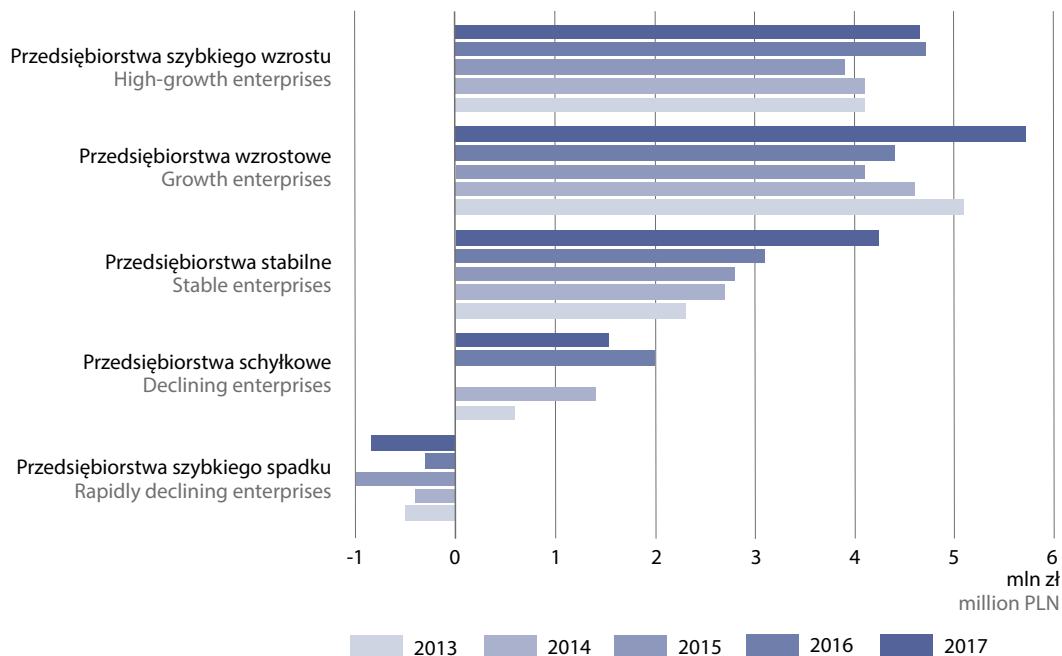
Wykres 10. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo w latach 2013–2017
Chart 10. Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise in 2013–2017



Wartość nakładów poniesionych na rzeczowe aktywa trwałe w 2017 r. przez przedsiębiorstwa objęte badaniem wyniosła 140 362 mln zł. Z tego 12% stanowiły nakłady przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 55% wzrostowych, 25% stabilnych, a 7% i 1% odpowiednio przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 podmiot poniesione przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu były 4-krotnie wyższe w porównaniu z nakładami przedsiębiorstw szybkiego spadku.

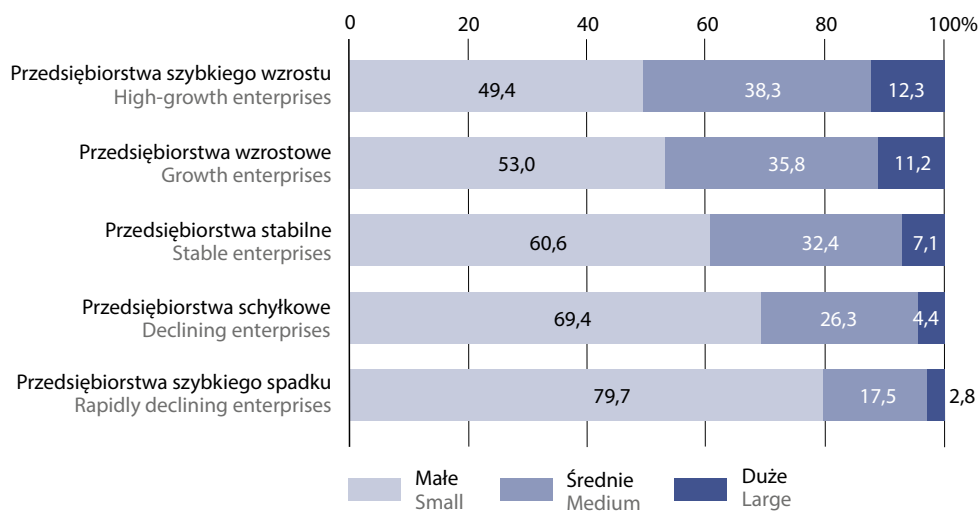
Wykres 11. Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo w latach 2013–2017
 Chart 11. Gross financial result per 1 enterprise in 2013–2017



W 2017 r. przedsiębiorstwa objęte badaniem uzyskały łącznie wynik finansowy brutto w wysokości 161 147 mln zł. Z tego 11% stanowił wynik finansowy brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 56% wzrostowych, 27% stabilnych i 6% przedsiębiorstw schyłkowych. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku zanotowały stratę (-1203 mln zł).

Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo uzyskany przez jednostki szybkiego wzrostu był 3-krotnie wyższy w porównaniu z wynikiem przedsiębiorstw schyłkowych.

Wykres 12. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości w 2017 r.
 Chart 12. Structure of surveyed enterprises by size classes in 2017

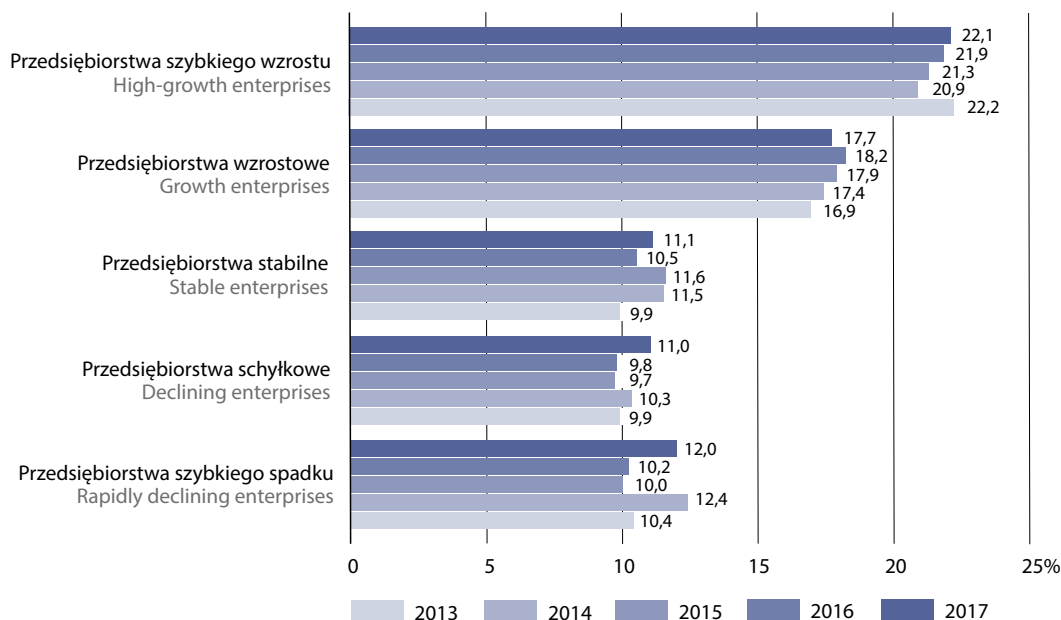


Udział poszczególnych pięciu typów podmiotów w liczebności jednostek objętych badaniem przedsiębiorczości był powiązany z klasą wielkości przedsiębiorstw i zmieniał się odwrotnie proporcjonalnie do wielkości przedsiębiorstwa mierzonego liczbą pracujących.

W 2017 r. podmioty małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) stanowiły 49% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu oraz 80% szybkiego spadku, natomiast podmioty duże (o liczbie pracujących 250 i więcej) odpowiednio 12% oraz 3%.

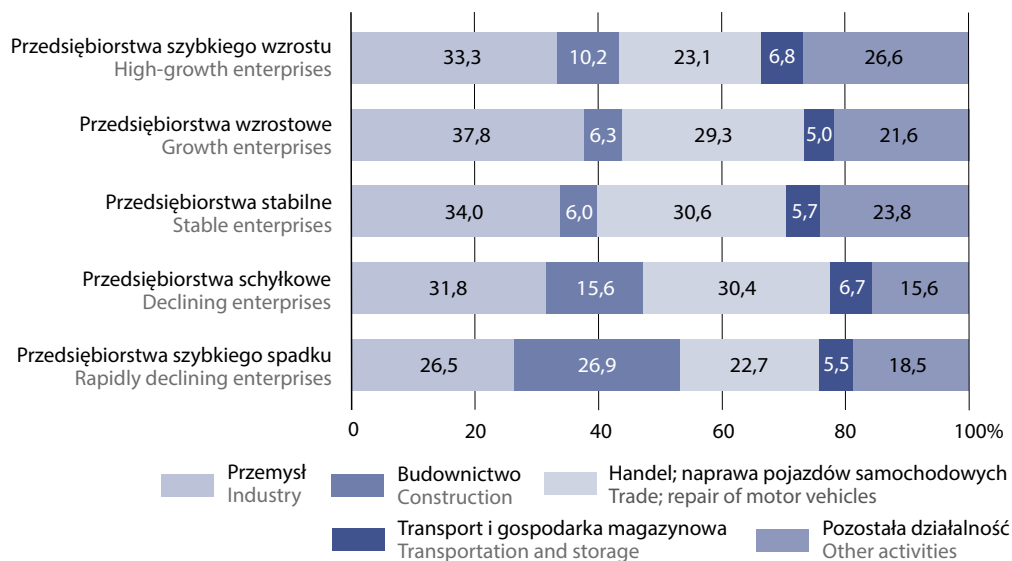
Wykres 13. Odsetek przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w badanych zbiorowościach w latach 2013–2017

Chart 13. Share of enterprises with the majority share of foreign capital in the surveyed populations in 2013–2017



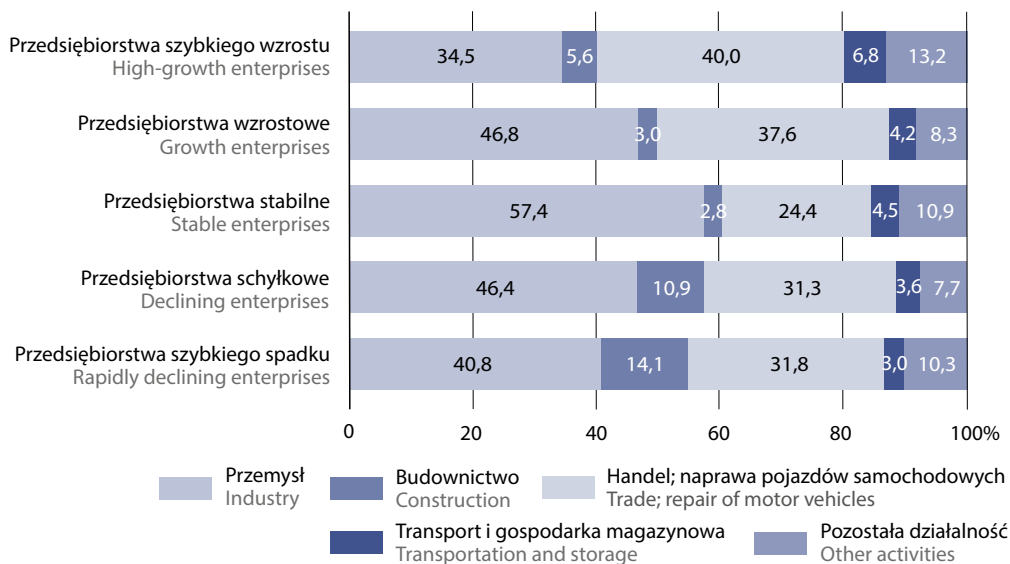
W 2017 r. ze zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem wyodrębniono 5 717 podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, co stanowiło 15% ogółu badanych przedsiębiorstw. Największy udział podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego zaobserwowano wśród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu i był on blisko 2-krotnie wyższy w porównaniu z przedsiębiorstwami stabilnymi, schyłkowymi i szybkiego spadku.

Wykres 14. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.
Chart 14. Structure of surveyed enterprises by NACE sections in 2017



W populacjach przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku najwyższy odsetek stanowiły podmioty prowadzące działalność przemysłową (odpowiednio: 33%, 38%, 34%, 32% i 27%). Dla przedsiębiorstw wzrostowych, stabilnych i schyłkowych znaczący odsetek miały też podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych (odpowiednio: 29%, 31% i 30%). W zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego spadku istotny udział miały podmioty z sekcji budownictwo (27%).

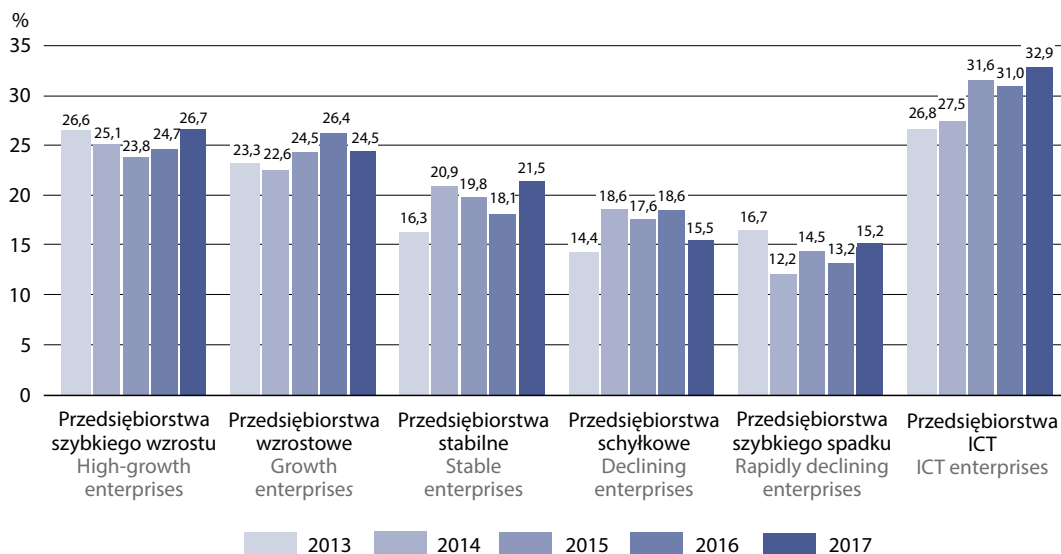
Wykres 15. Struktura przychodów ogółem dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.
Chart 15. Structure of total revenues for surveyed enterprises by NACE sections in 2017



Spośród przedsiębiorstw, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku największy odsetek przychodów ogółem wygenerowały podmioty prowadzące działalność przemysłową (odpowiednio: 47%, 57%, 46% i 41%). W populacji przedsiębiorstw szybkiego wzrostu na jednostki z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych przypadało 40% przychodów tej sekcji.

Wykres 16. Udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2013–2017

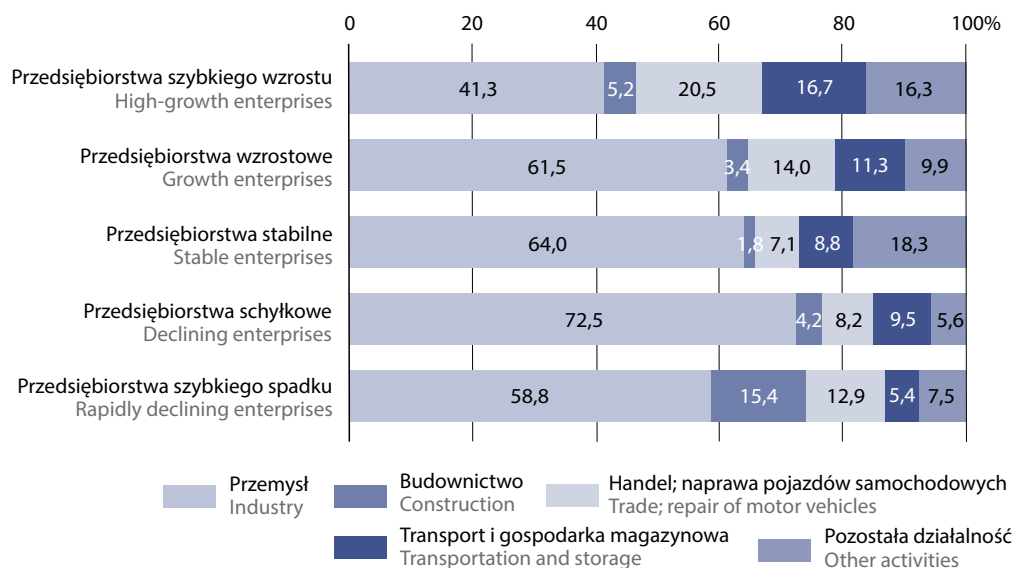
Chart 16. Share of net revenues from sale for export in total revenues of surveyed enterprises in 2013–2017



Najwyższy udział przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w przychodach ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem zaobserwowano dla podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych, które stanowiły odpowiednio od 24% do 27% i od 23% do 26% w latach 2013–2017. Dla przedsiębiorstw ICT udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem kształtował się od 27% do 33%.

Wykres 17. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwale dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.

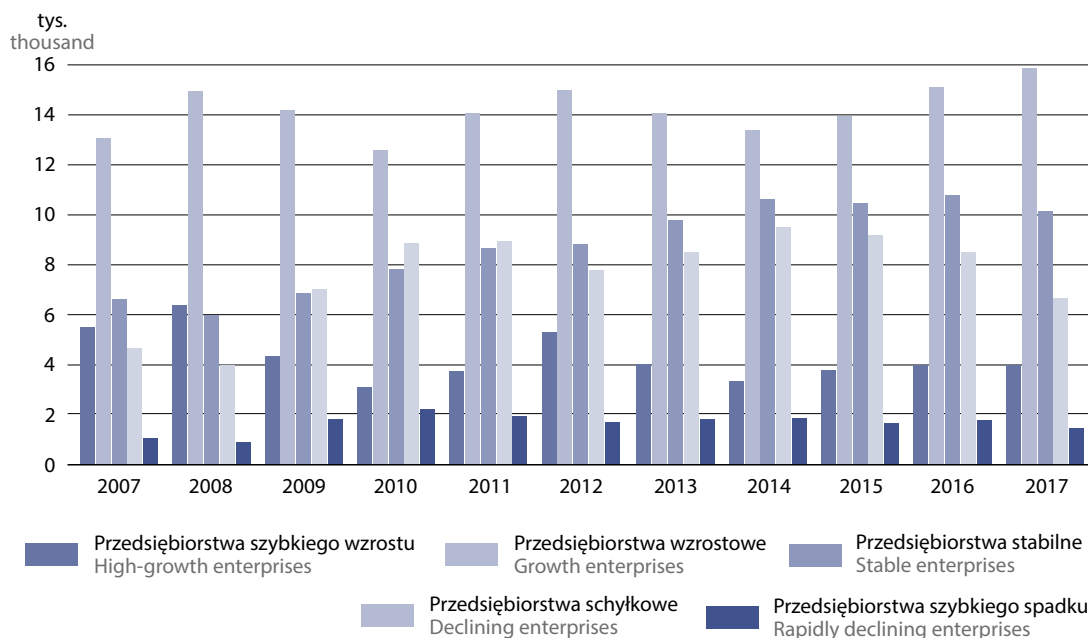
Chart 17. Structure of outlays on tangible fixed assets for surveyed enterprises by NACE sections in 2017



Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwale poniesionych w 2017 r. przez przedsiębiorstwa objęte badaniem wyniosła 140 362 mln zł. W każdym z pięciu wyróżnionych typów przedsiębiorstw największy odsetek stanowiły nakłady poniesione przez przedsiębiorstwa przemysłowe (udział ten wahał się od 41% dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu do 73% dla przedsiębiorstw schyłkowych).

Wykres 18. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2017

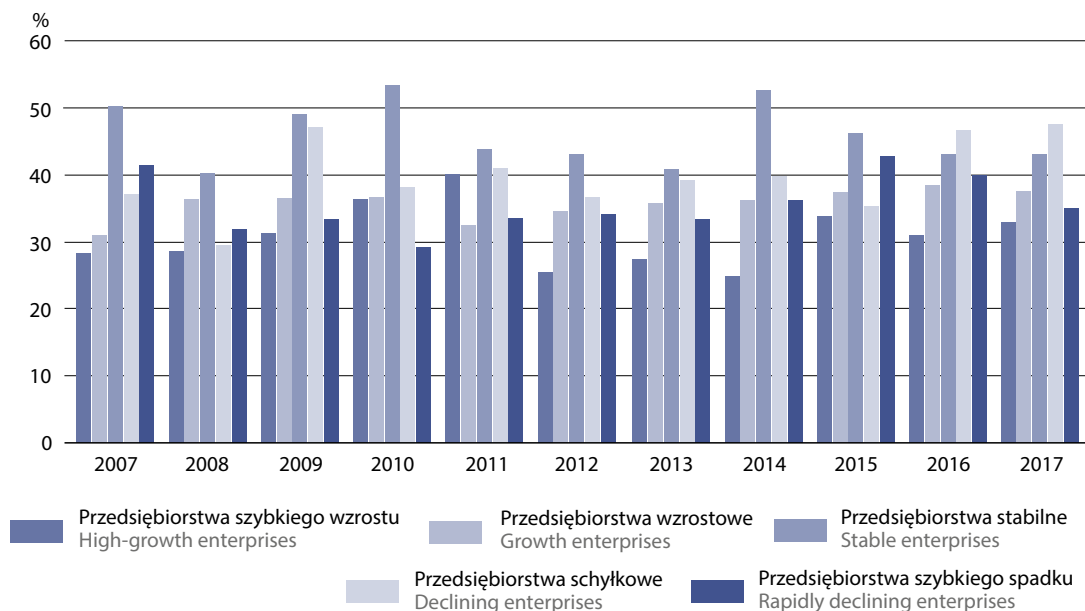
Chart 18. Number of surveyed enterprises in 2007–2017



Od początku prowadzenia badania przedsiębiorczości, czyli w latach 2007–2017 liczebność przedsiębiorstw objętych badaniem systematycznie wzrastała do 2016 r. (od 30 891 do 40 138). W roku 2017 liczba podmiotów zmniejszyła się do 38 059. Najliczniejszą zbiorowością były przedsiębiorstwa wzrostowe, które stanowiły od 35% do 46% badanej populacji, natomiast najmniej liczne były przedsiębiorstwa szybkiego spadku, których udział w populacji wyniósł od 3% do 6%.

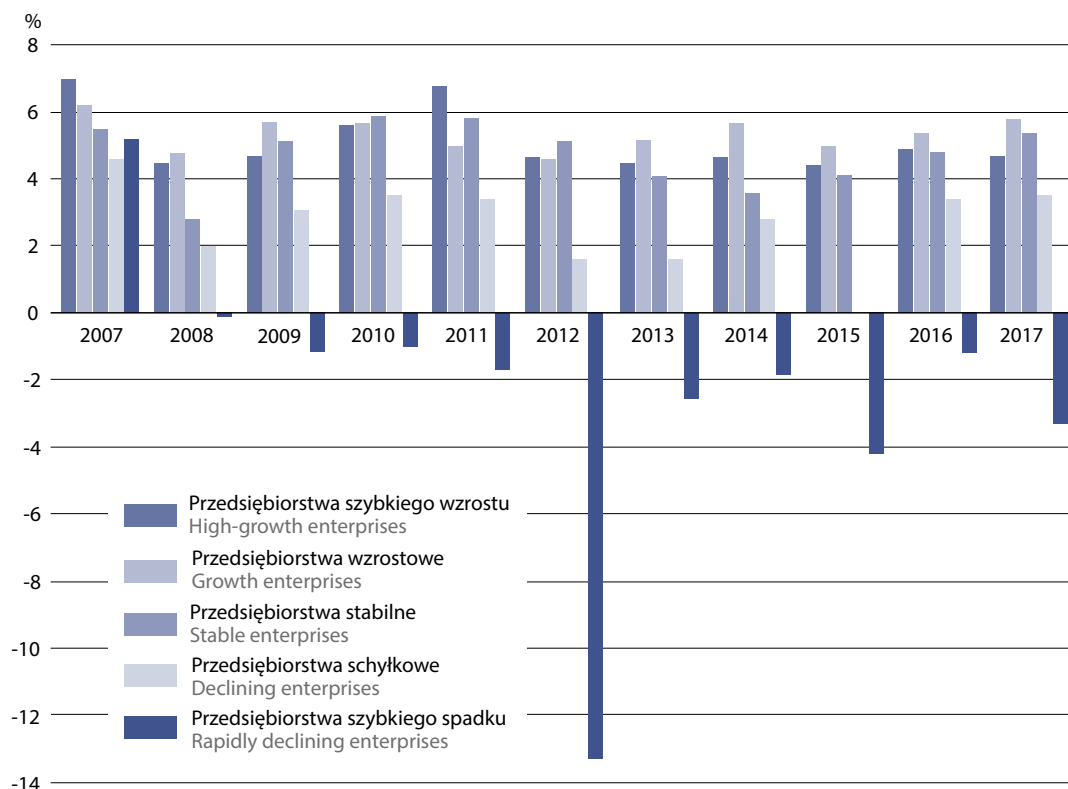
Wykres 19. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2017

Chart 19. First degree financial liquidity indicator for surveyed enterprises in 2007–2017



W latach 2007–2017 wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla przedsiębiorstw objętych badaniem wykazywał największą wartość dla zbiorowości przedsiębiorstw stabilnych i w analizowanych latach kształtował się na poziomie od 40% do 53%, natomiast najniższy wskaźnik miały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu (od 25% do 40%).

Wykres 20. Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2017
 Chart 20. Gross turnover profitability indicator for surveyed enterprises in 2007–2017



W latach 2007–2017 najbardziej rentownymi spośród przedsiębiorstw objętych badaniem były przedsiębiorstwa wzrostowe osiągające wskaźnik od 5% do 6% oraz przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu, dla których wskaźnik rentowności w analizowanych latach wahał się od 4% do 7%. Ujemny wskaźnik rentowności wykazywały przedsiębiorstwa szybkiego spadku funkcjonujące ze stratą.

2.1. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu

2.1. High-growth enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA SZYBKIEGO WZROSTU to jednostki, w których (zgodnie z metodologią międzynarodową wypracowaną w ramach EIP – Entrepreneurship Indicators Programme) łączne tempo wzrostu przychodów w trzyletnim okresie wynosiło 72,8% i więcej (co oznacza średnioroczny wzrost przychodów o 20% i więcej).

WARTOŚĆ BRUTTO ŚRODKÓW TRWAŁYCH to wartość równa nakładom poniesionym na ich zakup lub wytworzenie, bez potrącenia wartości zużycia (umorzenia). Wartość brutto środków trwałych nie obejmuje wartości gruntów i prawa wieczystego użytkowania gruntów.

INWESTYCJE KRÓTKOTERMINOWE obejmują krótkoterminowe (obrotowe) aktywa finansowe, w szczególności udziały i akcje, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki, inne krótkoterminowe aktywa finansowe, środki pieniężne i inne aktywa pieniężne; oraz inne inwestycje krótkoterminowe.

Tablica 7. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu w latach 2013–2017
Table 7. Selected data on high-growth enterprises in 2013–2017

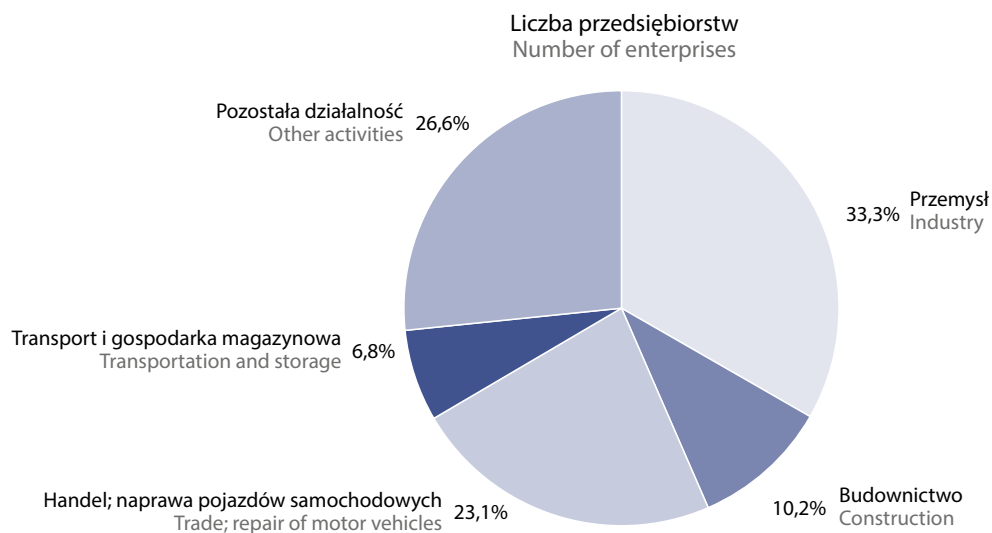
Lata Years	Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu Number of high-growth enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo	Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	Wskaźnik poziomu kosztów
		Total revenues per 1 enterprise	Gross financial result per 1 enterprise	Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Gross turnover profitability indicator	First degree financial liquidity indicator	Cost level indicator
		w mln zł	in million PLN			w %	in %
2013	4 012	90,3	4,1	3,9	4,5	27,3	95,5
2014	3 351	87,9	4,1	3,5	4,7	25,0	95,3
2015	3 768	90,0	3,9	4,0	4,4	33,9	95,3
2016	3 985	95,2	4,7	3,7	4,9	30,9	95,1
2017	3 940	98,7	4,6	4,1	4,7	33,0	95,3

Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu stanowiły w badanym okresie od 9% do 11% wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości.

Struktura przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według klas wielkości nie zmieniała się istotnie w analizowanych latach i w 2017 r. wśród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu największy udział miały podmioty małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) – 49%, 38% – podmioty średnie (od 50 do 249 osób) i 12% – duże (250 i więcej osób).

W 2017 r. kapitał zagraniczny posiadało 22% wszystkich przedsiębiorstw szybkiego wzrostu.

Wykres 21. Struktura przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.
Chart 21. Structure of high-growth enterprises by NACE sections in 2017



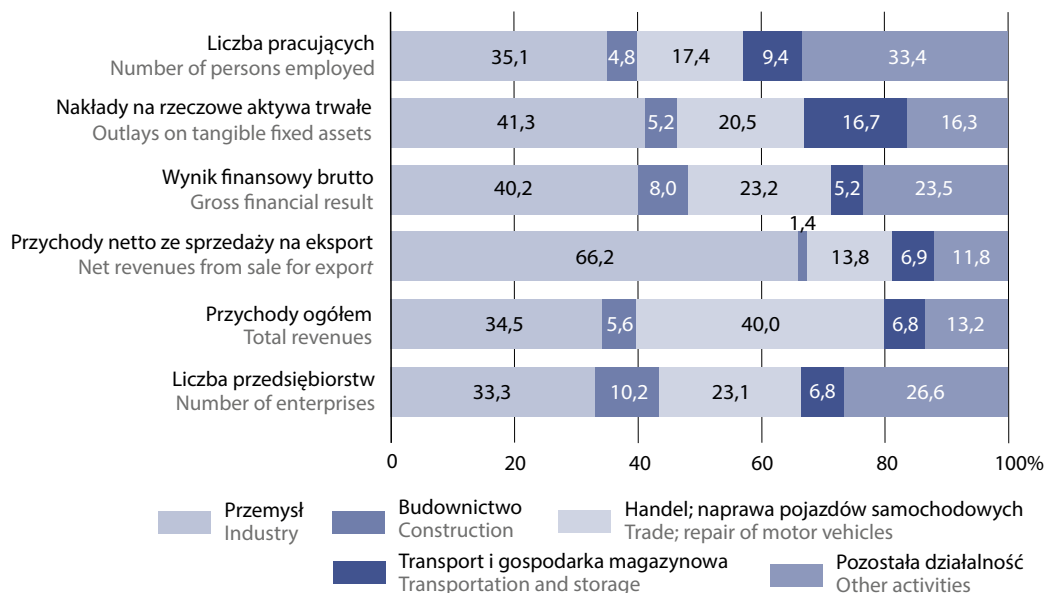
Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności zaobserwowano, że w 2017 r. 33% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu stanowiły jednostki przemysłowe i 23% podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 35% i 40% przychodów przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 41%

i 21%. Odsetek pracujących we wspomnianych rodzajach działalności wyniósł odpowiednio 35% i 17% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu.

W 2016 r. podmioty z udziałem kapitału zagranicznego stanowiły 22% wszystkich przedsiębiorstw szybkiego wzrostu.

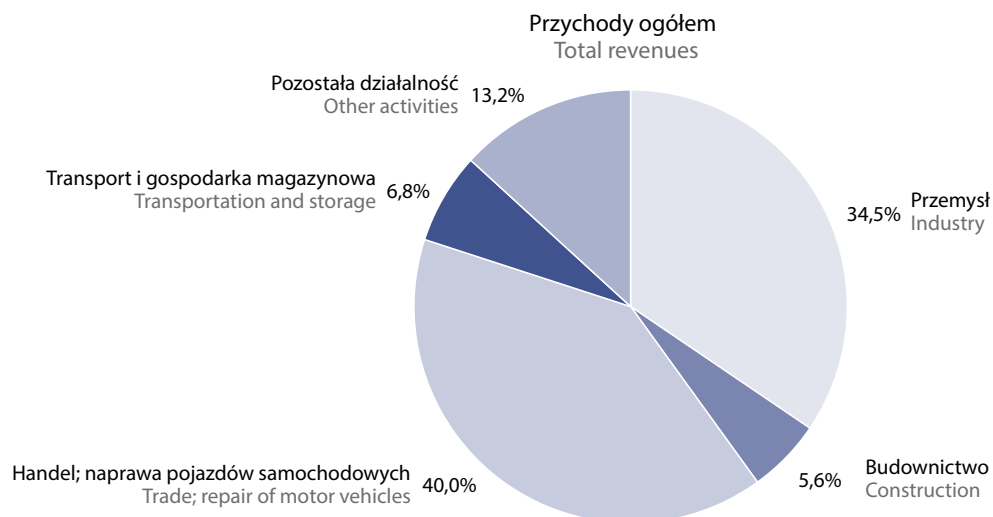
Wykres 22. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.

Chart 22. Selected data of high-growth enterprises by NACE sections in 2017



Wykres 23. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.

Chart 23. Structure of total revenues of high-growth enterprises by NACE sections in 2017

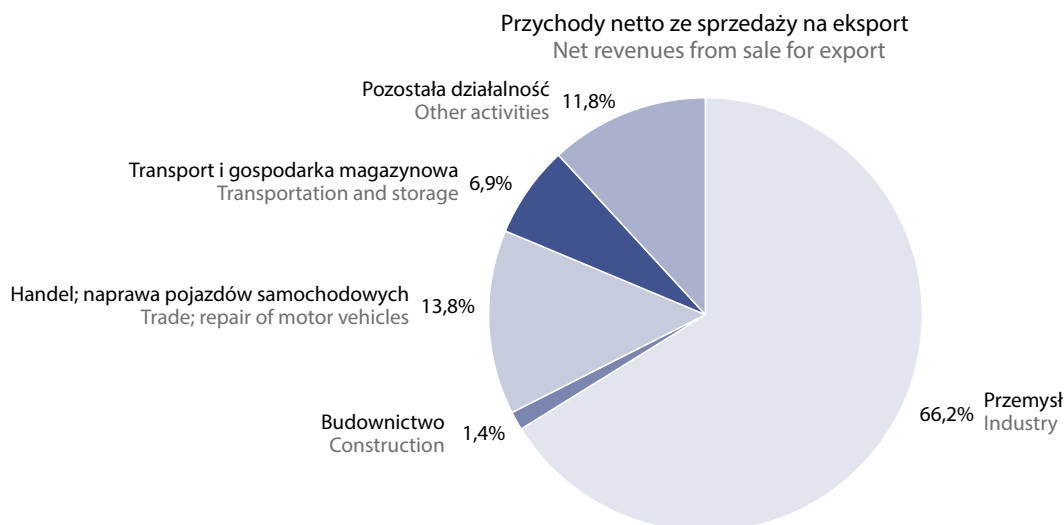


Przychody ogółem uzyskiwane w latach 2013-2016 przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu zmieniały się podobnie jak ich liczebność. Natomiast w 2017 r. przy 2% spadku liczby podmiotów w skali roku, wartość przychodów wzrosła o 3% i wyniosła 99 mln zł na 1 przedsiębiorstwo.

Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności zmiany liczby podmiotów i osiąganych przez nie przychodów w 2017 r. były zróżnicowane. W sekcjach budownictwo oraz handel; naprawa pojazdów samochodowych przy odpowiednio 14% i 2% spadku liczby podmiotów w skali roku, wartość przychodów zmniejszyła się o 11% i 9%. W transporcie przy 4% wzroście liczebności podmiotów wartość przychodów wzrosła o 31%. W przemyśle przy 4% spadku liczby przedsiębiorstw w skali roku, przychody ogółem wzrosły o 10%.

Wykres 24. Struktura przychodów netto ze sprzedaży na eksport przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.

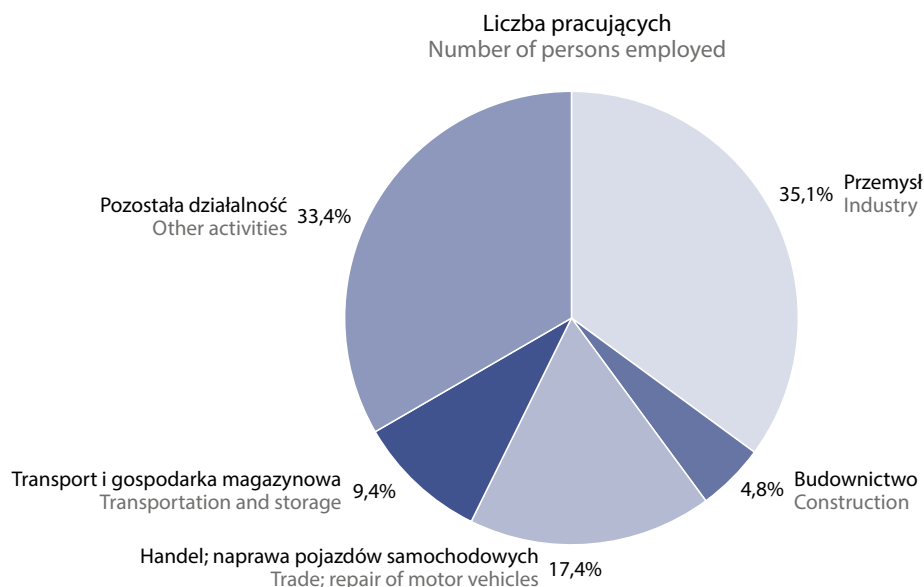
Chart 24. Structure of net revenues from sale for export of high-growth enterprises by NACE sections in 2017



Przychody netto ze sprzedaży na eksport dla zbiorowości podmiotów szybkiego wzrostu w 2017 r. stanowiły 27% przychodów ogółem osiągniętych przez te podmioty i wynosiły 26 mln zł na 1 podmiot. Rok wcześniej udział przychodów ze sprzedaży na eksport był nieco niższy, (25% przychodów ogółem), a wartość przychodów na 1 podmiot wyniosła 24 mln zł.

Koszty ogółem poniesione przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2017 r. stanowiły 13% kosztów wszystkich przedsiębiorstw włączonych do wyróżnionych pięciu zbiorowości (przy około 10% udziale liczby tych jednostek). W porównaniu z 2016 r. koszty wzrosły o 3% (przy 4% spadku liczby tych jednostek). W 2017 r. koszty ogółem w przeliczeniu na 1 podmiot wyniosły 94 mln zł. Najwyższe koszty na 1 podmiot zanotowały, podobnie jak w przypadku przychodów, jednostki handlowe (166 mln zł na 1 podmiot), najniższe – podmioty prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną (42 mln zł na 1 podmiot).

Wykres 25. Struktura pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.
 Chart 25. Structure of persons employed in high-growth enterprises by NACE sections in 2017

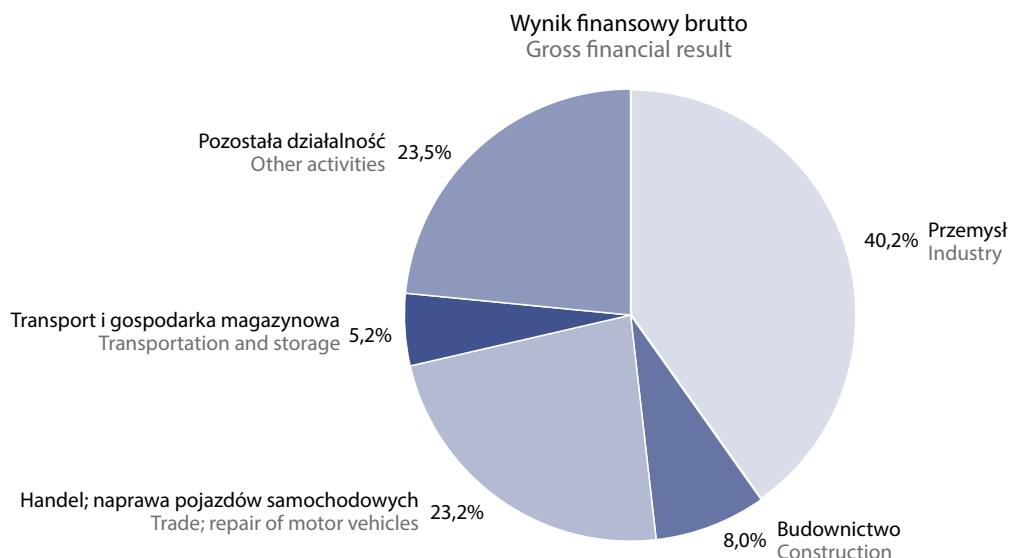


W 2017 r. w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu pracowało 13% ogółu osób pracujących w pięciu wyodrębnionych zbiorowościach (podobnie jak przed rokiem).

Wartość brutto środków trwałych posiadanych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2017 r. stanowiła 6% środków wszystkich badanych przedsiębiorstw pięciu typów (podobnie jak rok wcześniej).

Wykres 26. Struktura wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2017 r.

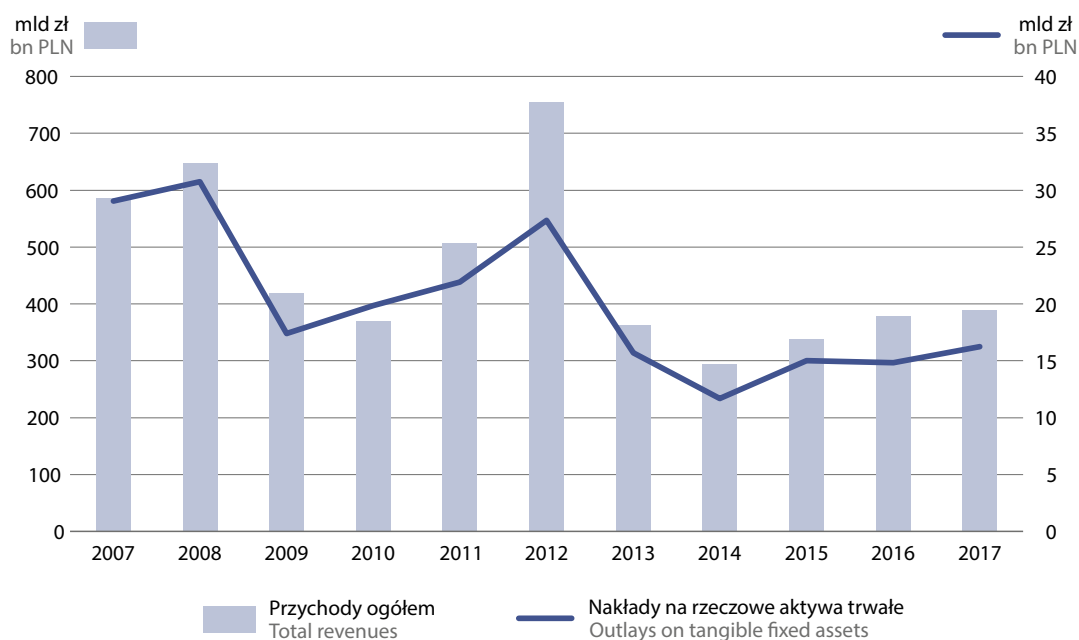
Chart 26. Structure of gross financial result of high-growth enterprises by NACE sections in 2017



W 2017 r. wynik finansowy brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu wyniósł 18 317 mln zł i stanowił 11% zysku osiągniętego przez przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości (przed rokiem 14%).

Wykres 27. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2017

Chart 27. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of high-growth enterprises in 2007–2017

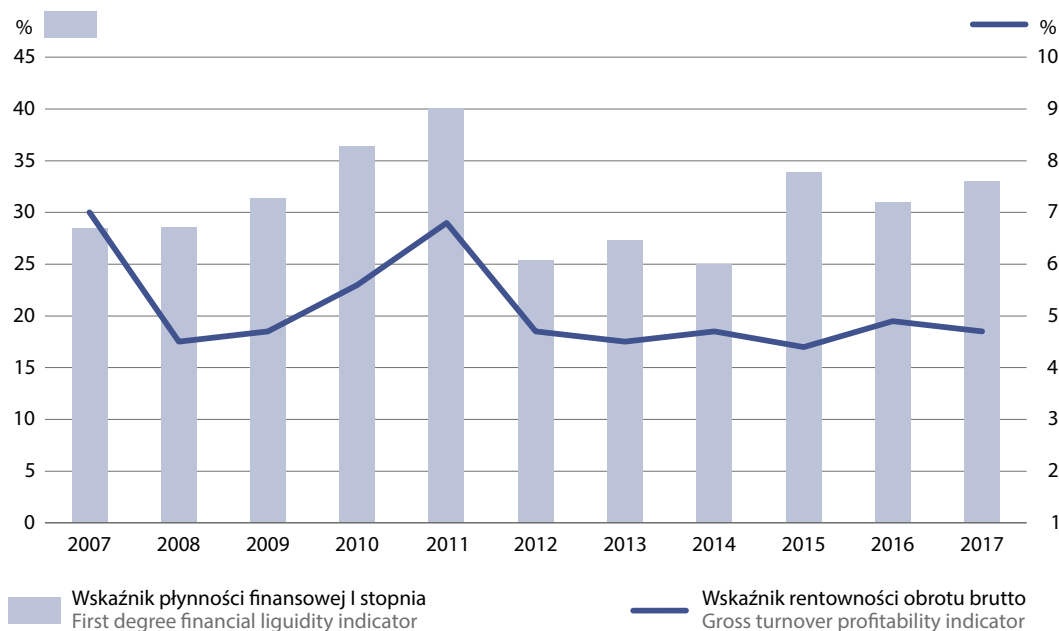


Przychody ogółem uzyskane przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2017 r. stanowiły 13% przychodów wszystkich przedsiębiorstw włączonych do badanych pięciu zbiorowości (przy 10% udziale w liczebności badanej zbiorowości).

Poniesione przez te podmioty nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły blisko 12% ogółu nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem (rok wcześniej 11%) i wyniosły 4 mln zł na 1 podmiot.

Wykres 28. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2017

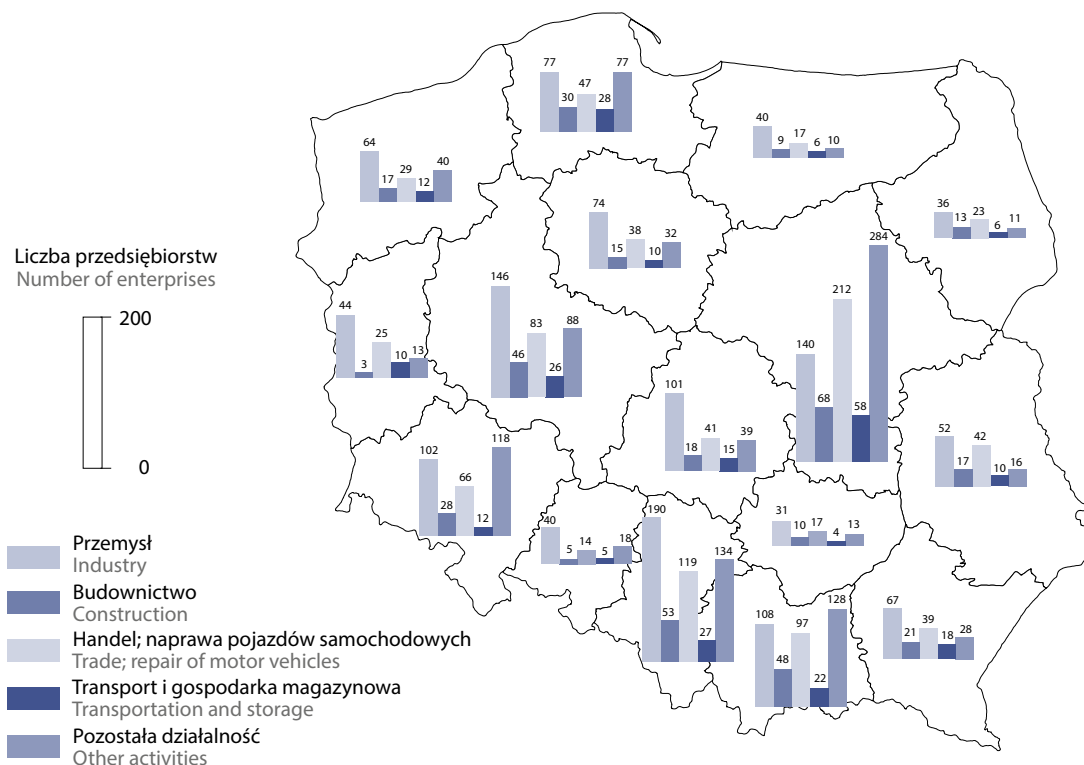
Chart 28. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for high-growth enterprises in 2007–2017



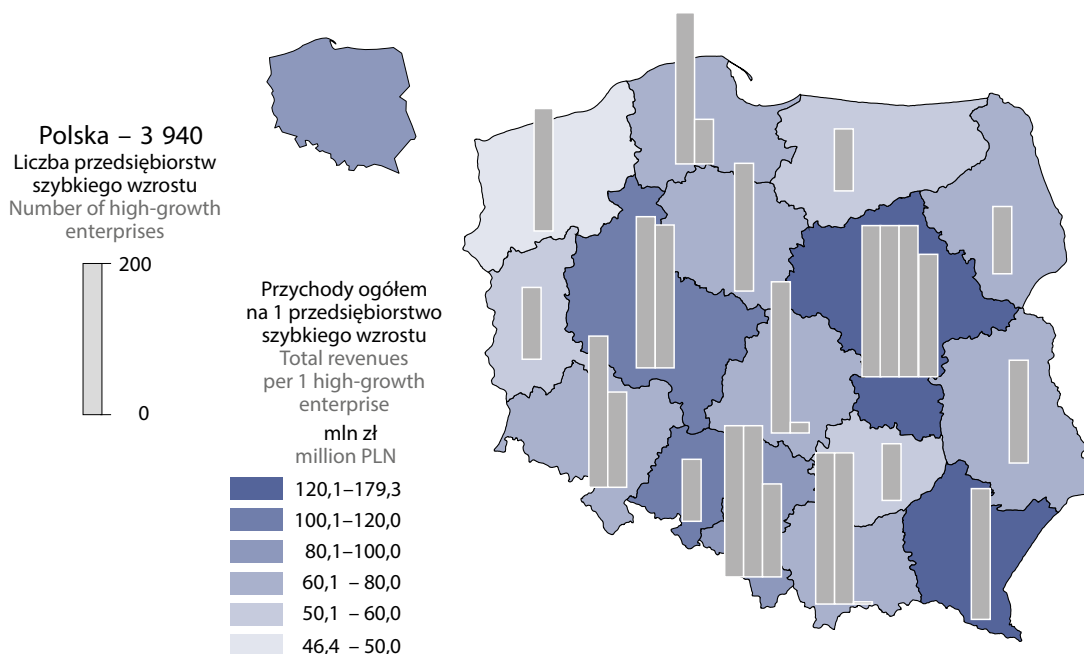
W 2017 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 33% (rok wcześniej 31%). Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla zbiorowości jednostek szybkiego wzrostu w 2017 r. wyniósł 5% (utrzymał się na podobnym poziomie co przed rokiem).

Relacja poniesionych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu kosztów do wypracowanych przychodów w 2017 r. ukształtowała się na poziomie 95% (podobnie jak rok wcześniej). Najkorzystniejszy poziom wskaźnika poziomu kosztów wykazały podmioty związane z działalnością profesjonalną, naukową i techniczną oraz jednostki z sekcji informacja i komunikacja (po 90%), najgorszy – jednostki z handlu; naprawy pojazdów samochodowych oraz transportu i gospodarki magazynowej (97% oraz 96%).

Mapa 1. Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD i województw w 2017 r.
 Map 1. Number of high-growth enterprises by NACE sections and voivodships in 2017



Mapa 2. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu według województw w 2017 r.
 Map 2. High-growth enterprises by voivodships in 2017



W 2017 r. ponad połowa przedsiębiorstw szybkiego wzrostu miała siedzibę na terenie czterech województw: mazowieckiego (19% podmiotów), śląskiego (13%), wielkopolskiego (10%) i małopolskiego (10%). Najmniej przedsiębiorstw szybkiego wzrostu było zlokalizowanych w województwach: lubuskim, opolskim, podlaskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim (po 2% podmiotów).

Ponad połowa przedsiębiorstw szybkiego wzrostu prowadząca działalność w zakresie przemysłu zlokalizowana była w województwach: śląskim (190 podmiotów), wielkopolskim (146), mazowieckim (140), dolnośląskim (102) i łódzkim (101). Ponad 50% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu z sekcji budownictwo miało siedzibę w województwach: mazowieckim (68 podmiotów), śląskim (53), małopolskim (48) i wielkopolskim (46). Najwięcej przedsiębiorstw handlowych (blisko 56%) miało swoją siedzibę w województwie mazowieckim – 212, śląskim – 119, wielkopolskim – 83 i małopolskim – 97 przedsiębiorstw. Spośród 269 podmiotów z sekcji transport i gospodarka magazynowa 58 zlokalizowanych było w województwie mazowieckim, 28 w pomorskim, 27 w śląskim i 26 w wielkopolskim.

Najwyższe przychody w przeliczeniu na 1 podmiot w 2017 r. uzyskały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu zlokalizowane w województwach: podkarpackim, mazowieckim i wielkopolskim (odpowiednio: 179 mln zł, 154 mln zł i 114 mln zł). Najniższe przychody na 1 podmiot wykazały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu mające siedziby w województwie: zachodniopomorskim (46 mln zł), lubuskim (54 mln zł) i świętokrzyskim (57 mln zł).

Udział kosztów w przychodach przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w 2017 r. był najbardziej korzystny dla jednostek z województwa świętokrzyskiego (81%). Najwyższy wskaźnik poziomu kosztów odnotowano dla podmiotów z województwa opolskiego (98%) oraz podkarpackiego i zachodniopomorskiego (po 97%).

Największą wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot wykazały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu z województwa pomorskiego (35 mln zł na 1 podmiot), wielkopolskiego (32 mln zł na 1 podmiot) i śląskiego (30 mln zł na 1 podmiot), najmniejszą – z województwa świętokrzyskiego (14 mln zł na 1 podmiot), zachodniopomorskiego (16 mln zł na 1 podmiot) i lubuskiego (18 mln zł na 1 podmiot).

Najwyższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo szybkiego wzrostu poniosły podmioty z województwa wielkopolskiego (7 mln zł), oraz śląskiego i mazowieckiego (po 5 mln zł na 1 podmiot), a najniższe z województw: kujawsko-pomorskiego, lubuskiego i zachodniopomorskiego (po 2 mln zł na 1 podmiot).

Zanotowano zróżnicowanie inwestycji krótkoterminowych na 1 przedsiębiorstwo szybkiego wzrostu w poszczególnych województwach – od 2 mln zł w województwach lubuskim i lubelskim do 25 mln zł w województwie łódzkim i 13 mln zł w mazowieckim.

W 2017 r. udział przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport podmiotów szybkiego wzrostu w przychodach ogółem tej zbiorowości wyniósł 27%. Najwyższy odsetek sprzedaży na eksport wykazały podmioty z województwa zachodniopomorskiego (57%), lubuskiego (49%) i warmińsko-mazurskiego (40%), najniższy – z województwa podkarpackiego (15%), świętokrzyskiego (19%) i lubelskiego (20%).

Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu był zróżnicowany w zależności od siedziby podmiotu. Najwyższy poziom wskaźnika rentowności obrotu brutto zanotowano dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu mających siedzibę w województwie świętokrzyskim (18%), najniższy w województwie opolskim (2%).

2.2. Gazele

2.2. Gazelles

GAZELE to jednostki stanowiące część zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego wzrostu obejmujące te z nich, które funkcjonują na rynku nie dłużej niż 5 lat.

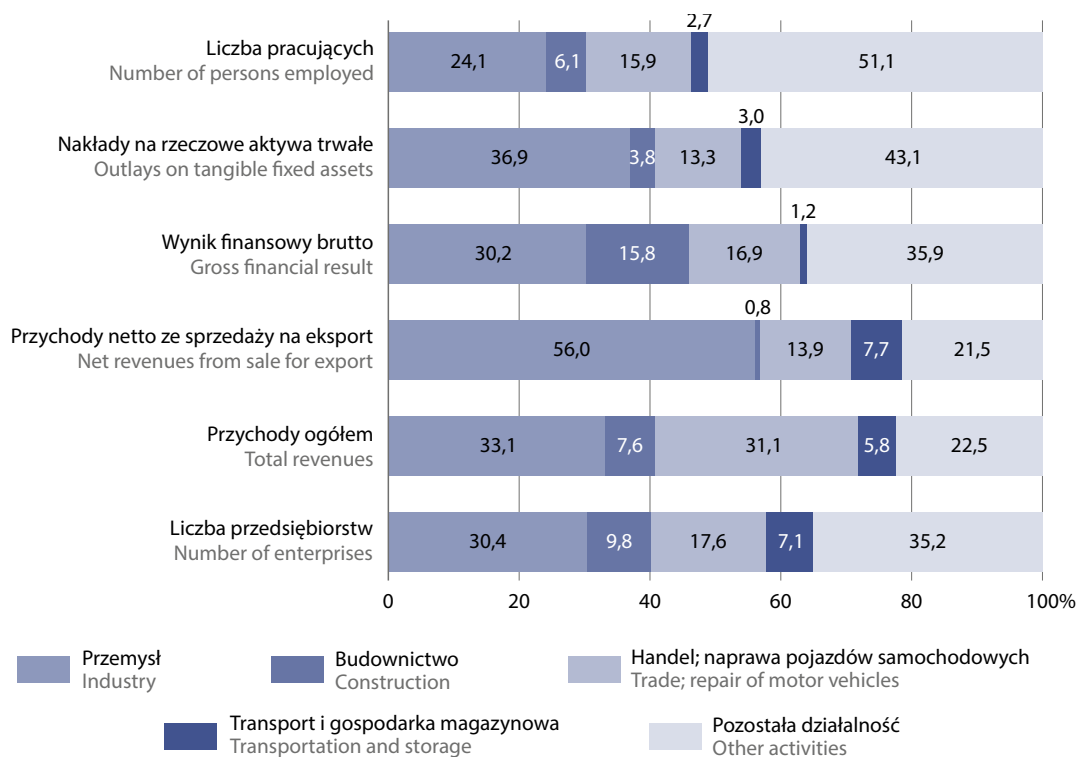
Tablica 8. Wybrane dane o gazelach w latach 2013–2017
Table 8. Selected data on gazelles in 2013–2017

Lata Years	Liczba gazel Number of gazelles	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo	Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	Wskaźnik poziomu kosztów
		Total revenues per 1 enterprise	Gross financial result per 1 enterprise	Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Gross turnover profitability indicator	First degree financial liquidity indicator	Cost level indicator
		w mln zł	in million PLN			w %	in %
2013	275	66,5	1,3	3,8	1,9	28,7	98,1
2014	236	108,5	3,3	3,8	3,1	23,1	96,9
2015	311	79,1	1,6	3,3	2,0	21,0	98,0
2016	412	57,8	1,5	2,4	2,6	19,7	97,4
2017	438	36,4	1,4	2,1	3,7	20,5	96,3

Gazele w 2017 r. stanowiły 1% podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości i 11% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu. Ponad połowa (51%) gazel to przedsiębiorstwa małe, 41% – jednostki średnie, a duże 8%. Blisko 23% gazel to jednostki z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego.

W 2017 r. gazele wytworzyły 0,5% przychodów ogółem wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. Średnie przychody osiągnięte przez 1 podmiot wyniosły 36 mln zł (w 2016 r. 58 mln zł) i były najwyższe w działalności związanej z handlem (64 mln zł na 1 podmiot).

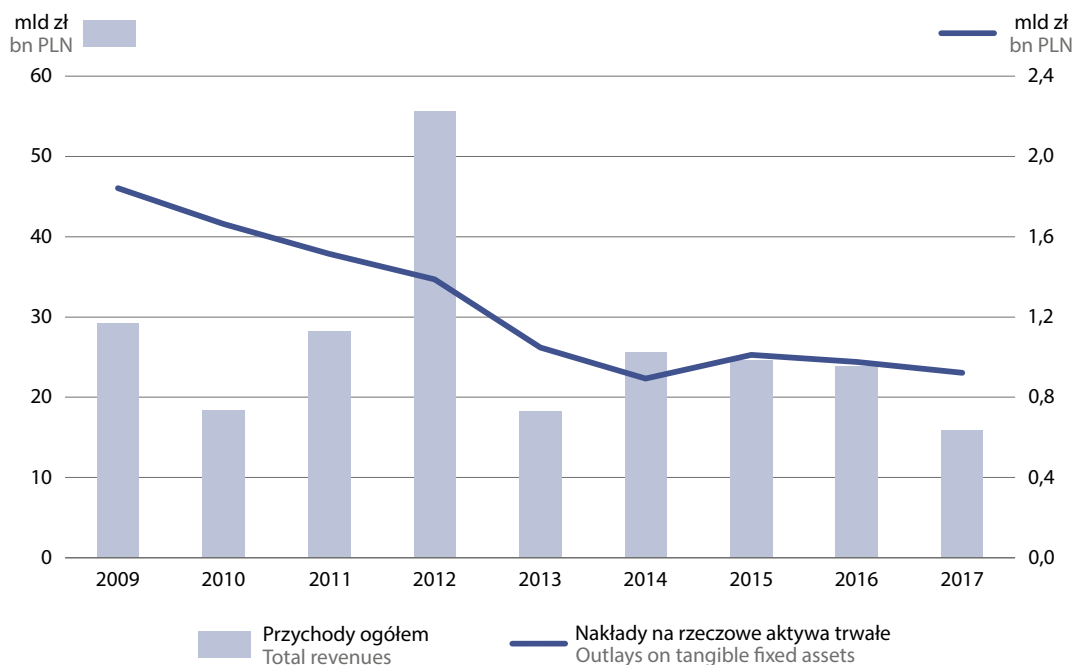
Wykres 29. Wybrane dane o gazelach według sekcji PKD w 2017 r.
 Chart 29. Selected data on gazelles by NACE sections in 2017



Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności odnotowano, że w 2017 r. 30% gazel stanowiły jednostki przemysłowe, a 18% podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 33% i 31% przychodów gazel, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 37% i 13%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 24% i 16% ogółu pracujących w zbiorowości gazel.

Przychody netto ze sprzedaży na eksport gazel w 2017 r. stanowiły 29% przychodów ogółem osiągniętych przez te podmioty i wynosiły 10 mln zł na 1 podmiot. Rok wcześniej udział przychodów ze sprzedaży na eksport był nieco niższy (28% przychodów ogółem) i przychody z eksportu wyniosły 16 mln zł na 1 podmiot.

Wykres 30. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem gazeli w latach 2009–2017
Chart 30. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of gazelles in 2009–2017

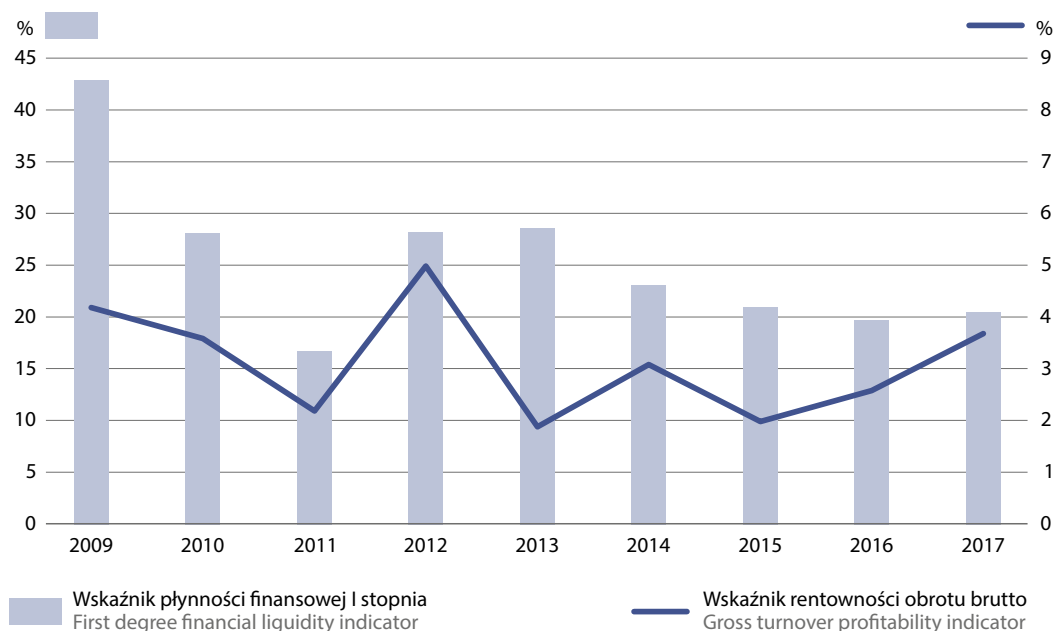


W 2017 r. nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na 1 jednostkę wyniosły 2 mln zł (podobnie jak rok wcześniej) i stanowiły 6% nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu.

Gazele wygenerowały 4% przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu.

Wykres 31. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla gazeli w latach 2009–2017

Chart 31. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for gazelles in 2009–2017



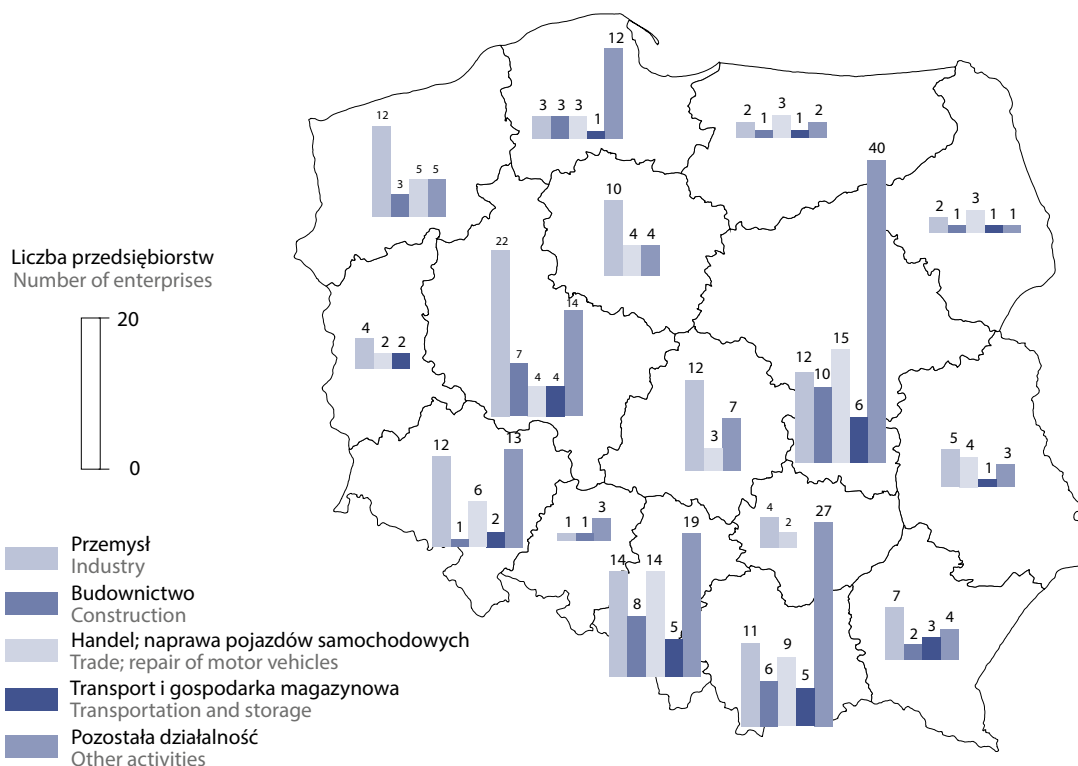
Wskaźnik rentowności obrotu brutto w 2017 r. dla zbiorowości gazel wyniósł 4%. Najwyższą rentowność osiągnęły podmioty z sekcji budownictwo oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (po 8% – dla budownictwa był to najwyższy wskaźnik w badanym okresie).

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia gazel w 2017 r. wyniósł 21% (przed rokiem 20%).

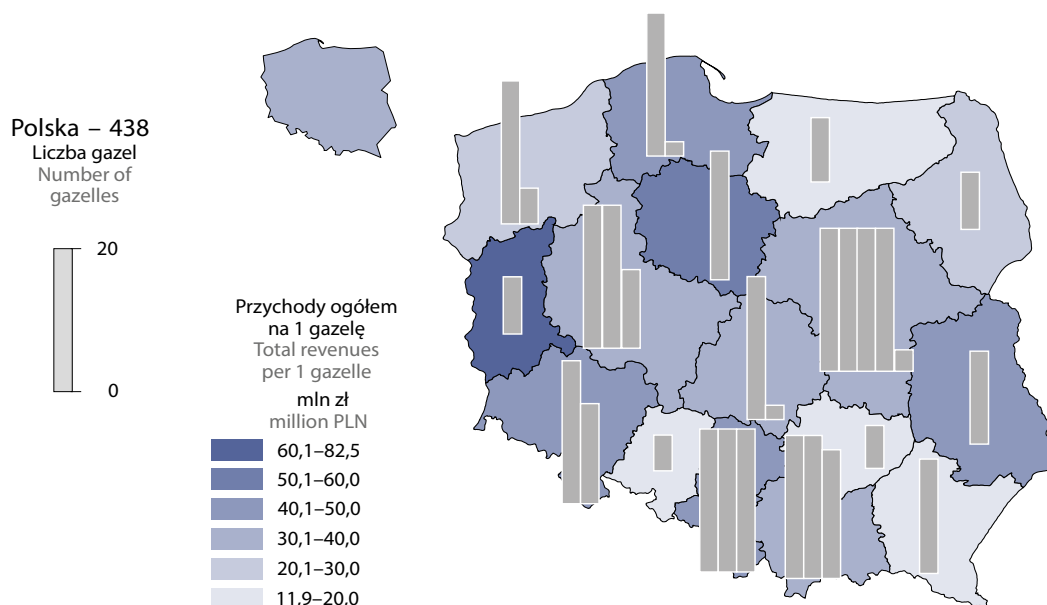
W 2017 r. relacja poniesionych przez gazele kosztów do wypracowanych przychodów ukształtowała się na poziomie 96%. Najkorzystniejszy wskaźnik poziomu kosztów wykazały podmioty związane z działalnością budowlaną oraz profesjonalną, naukową i techniczną (po 92%).

Podmioty zaklasyfikowane do grupy gazel wykazały mniej korzystną rentowność i wskaźnik poziomu kosztów w porównaniu z przedsiębiorstwami szybkiego wzrostu (gazele odpowiednio: 4% i 96% wobec przedsiębiorstw szybkiego wzrostu: 5% i 95%).

Mapa 3. Liczba gazel według sekcji PKD i województw w 2017 r.
Map 3. Number of gazelles by NACE sections and voivodships in 2017



Mapa 4. Gazele według województw w 2017 r.
Map 4. Gazelles by voivodships in 2017



Najwięcej podmiotów ze zbiorowości gazel miało swoją siedzibę w województwach: mazowieckim (83 jednostek), śląskim (60) i małopolskim (58), najmniej w województwach: opolskim (5), świętokrzyskim (6) oraz lubuskim i podlaskim (po 8 jednostek).

2.3. Przedsiębiorstwa wzrostowe

2.3. Growth enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA WZROSTOWE to takie, które charakteryzowały się wolniejszym tempem przyrostu przychodów netto ze sprzedaży (od 10% do 72,8% w okresie trzech kolejnych lat) w porównaniu z przedsiębiorstwami szybkiego wzrostu.

Tablica 9. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych w latach 2013–2017
Table 9. Selected data on growth enterprises in 2013–2017

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw wzrostowych Number of growth enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
2013	14 095	97,9	5,1	4,7	5,2	35,9	94,8
2014	13 393	80,9	4,6	5,2	5,7	36,3	94,3
2015	13 972	80,9	4,1	5,0	5,0	37,4	95,0
2016	15 141	82,8	4,4	4,1	5,4	38,4	94,7
2017	15 883	99,5	5,7	4,9	5,8	37,6	94,3

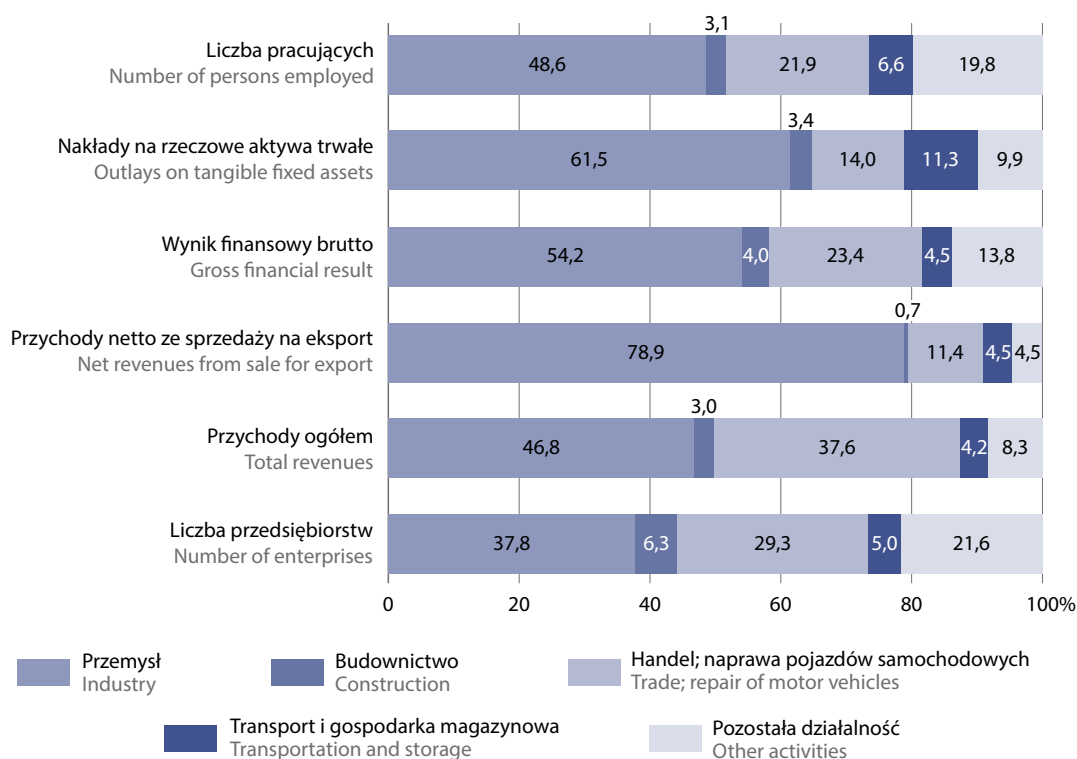
Zbiorowość podmiotów wzrostowych była najliczniejszą grupą spośród wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem.

W 2014 r. przy 5% spadku liczby przedsiębiorstw wzrostowych, przychody wypracowane przez te podmioty zmniejszyły się o 22% w skali roku. W kolejnych latach liczba przedsiębiorstw i uzyskane przychody ogółem rosły. W latach 2015–2017 liczebność podmiotów wzrostowych zwiększała się w skali roku odpowiednio o 4%, 8% i 5%, a uzyskane przez nie przychody o 4%, 11% i 26%. W 2017 r. wartość przychodów na 1 podmiot wyniosła 100 mln zł.

Wśród przedsiębiorstw wzrostowych dominowały jednostki małe (53%), a udział podmiotów średnich kształtował się na poziomie 36%. Odsetek podmiotów dużych był nieco niższy niż w grupie przedsiębiorstw szybkiego wzrostu i wyniósł 11%.

Niższy niż w zbiorowości przedsiębiorstw najszybciej rozwijających się był udział podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego (18% w 2017 r.).

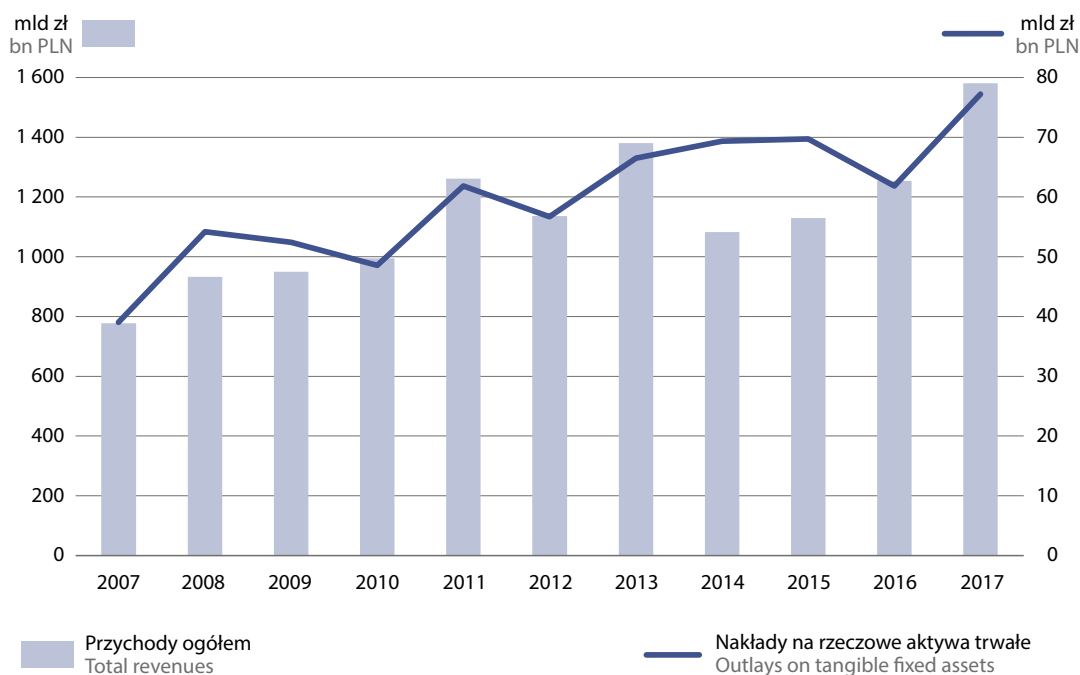
Wykres 32. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych według sekcji PKD w 2017 r.
Chart 32. Selected data of growth enterprises by NACE sections in 2017



Spośród 15 883 przedsiębiorstw wzrostowych najwięcej prowadziło działalność związaną z przemysłem (38%) oraz handlem; naprawą pojazdów samochodowych (29%). Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 47% i 38% przychodów podmiotów wzrostowych, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwale 62% i 14%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 49% i 22% ogółu pracujących w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych.

Wykres 33. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2017

Chart 33. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of growth enterprises in 2007–2017



W 2017 r. podmioty wzrostowe wypracowały 51% przychodów uzyskanych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości (przy 42% udziale w liczebności badanej zbiorowości).

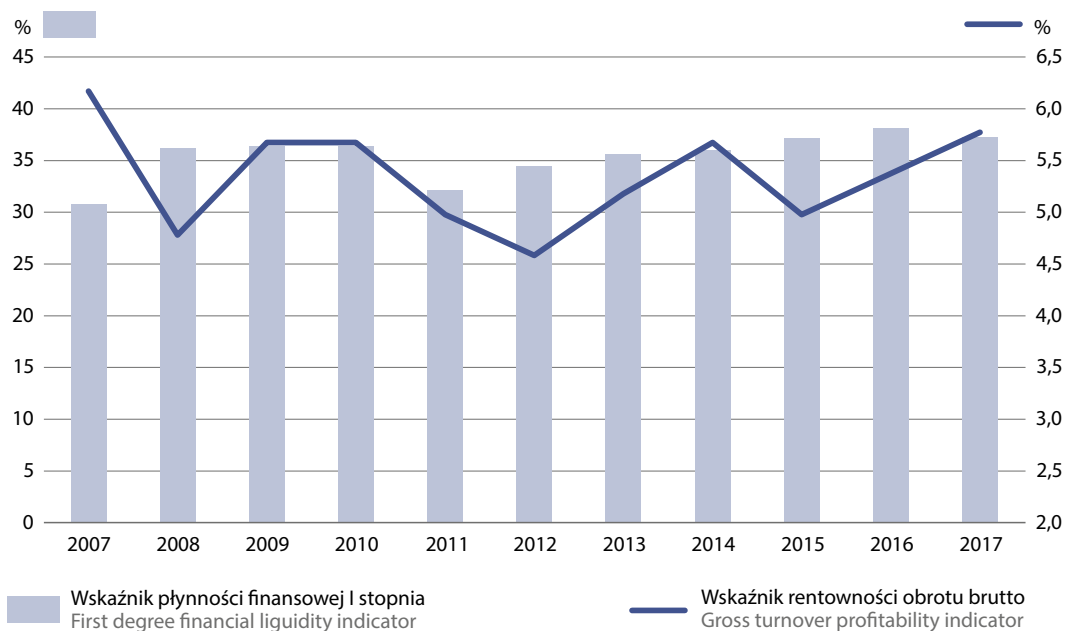
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport na 1 podmiot dla przedsiębiorstw wzrostowych były niższe niż dla jednostek szybkiego wzrostu i w 2017 r. wyniosły 24 mln zł na 1 podmiot (w 2016 r. 22 mln zł).

Koszty ogółem dla przedsiębiorstw wzrostowych stanowiły w 2017 r. blisko 51% kosztów wszystkich pięciu grup panelowych (przy 42% udziale w liczbie jednostek). Koszty ogółem na 1 podmiot wyniosły 94 mln zł. Najwyższe koszty na 1 podmiot poniosły – podobnie jak w przypadku osiągniętych przychodów – przedsiębiorstwa handlowe (123 mln zł na 1 podmiot) oraz przemysłowe (115 mln zł na 1 podmiot).

Poniesione przez przedsiębiorstwa wzrostowe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły 55% ogółu nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem (przed rokiem 46%).

Wykres 34. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2017

Chart 34. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for growth enterprises in 2007–2017

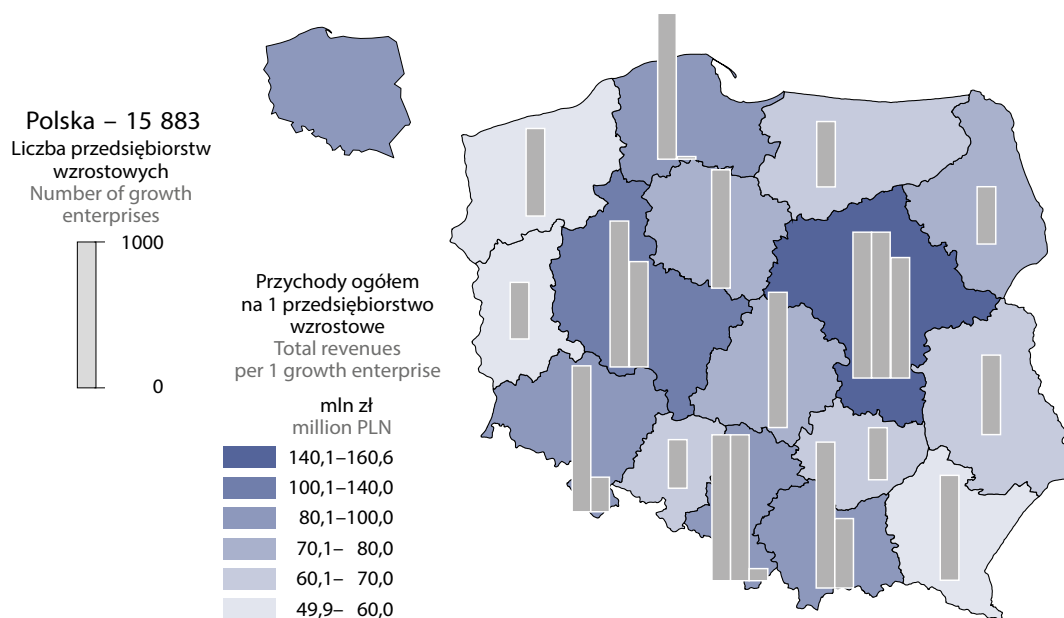


Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla podmiotów wzrostowych w roku 2017 wyniósł 6%, rok wcześniej 5%.

W 2017 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 38% i utrzymał się na poziomie zbliżonym do odnotowanego rok wcześniej.

W 2017 r. wskaźnik poziomu kosztów dla podmiotów wzrostowych ukształtował się na poziomie 94% (rok wcześniej 95%). Najkorzystniejszy poziom tego wskaźnika wykazały podmioty zajmujące się działalnością profesjonalną, naukową i techniczną (84%) oraz z sekcji informacja i komunikacja (89%).

Mapa 5. Przedsiębiorstwa wzrostowe według województw w 2017 r.
Map 5. Growth enterprises by voivodships in 2017



Najwięcej przedsiębiorstw wzrostowych miało siedzibę w województwach: mazowieckim (2 826 jednostek), śląskim (2 083) i wielkopolskim (1 722), a najmniej w województwach: opolskim (333), świętokrzyskim (357) i lubuskim (388).

2.4. Przedsiębiorstwa stabilne

2.4. Stable enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA STABILNE to takie, które uzyskują zbliżone wartości przychodów na początku i na końcu badanych trzyletnich okresów.

Tablica 10. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych w latach 2013–2017
Table 10. Selected data on stable enterprises in 2013–2017

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw stabilnych Number of stable enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
		w mln zł in million PLN			w % in %		
2013	9 789	55,3	2,3	2,3	4,1	40,9	95,9
2014	10 636	76,3	2,7	2,9	3,6	52,7	96,5
2015	10 475	68,3	2,8	3,5	4,1	46,3	95,9
2016	10 756	65,1	3,1	3,5	4,8	43,1	95,2
2017	10 158	80,1	4,2	3,5	5,4	43,0	94,7

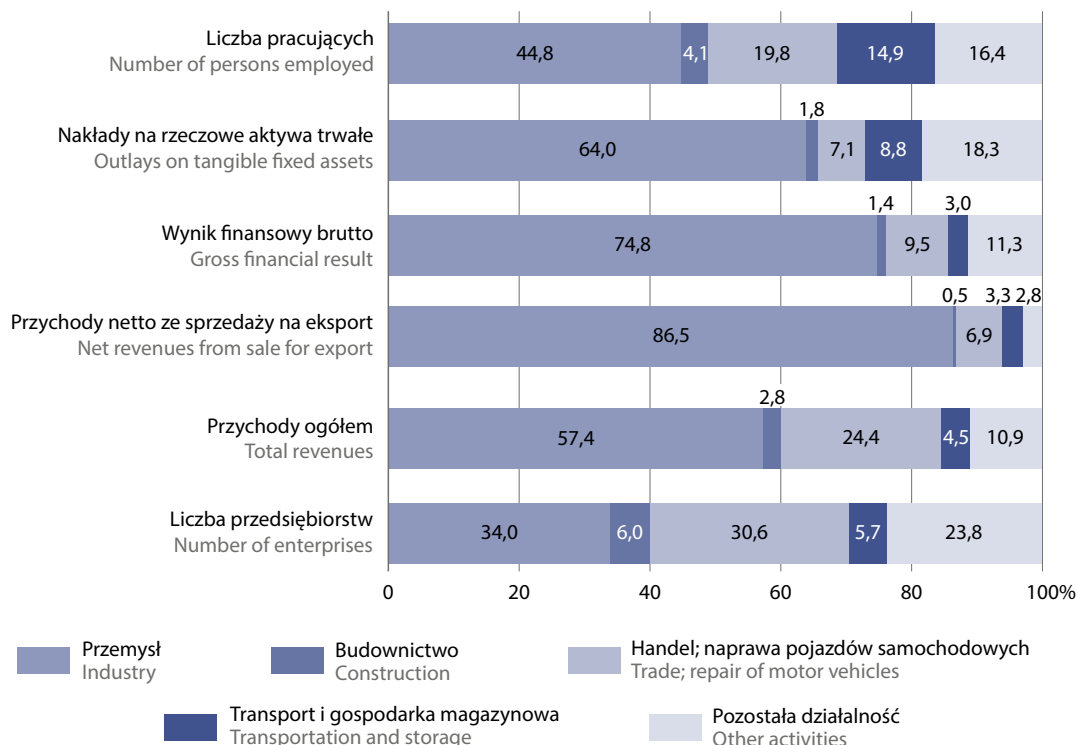
W 2013 r. odsetek przedsiębiorstw stabilnych wyniósł 26% podmiotów objętych badaniem. W kolejnym roku zaobserwowano wzrost udziału przedsiębiorstw stabilnych do 27% i odsetek ten utrzymywał się do końca badanego okresu.

W roku 2013 przychody podmiotów stabilnych stanowiły 21% przychodów przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. W następnym roku udział przychodów ogółem zbiorowości podmiotów stabilnych wzrósł do 30%. Przez kolejne dwa lata przychody analizowanej zbiorowości stanowiły 26% i 24% przychodów ogółu, a w 2017 r. – 26%.

Wśród przedsiębiorstw stabilnych 61% stanowiły jednostki małe, a 32% podmioty średnie. Odsetek podmiotów dużych był nieco niższy niż w grupie przedsiębiorstw wzrostowych i wyniósł 7%.

Wykres 35. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych według sekcji PKD w 2017 r.

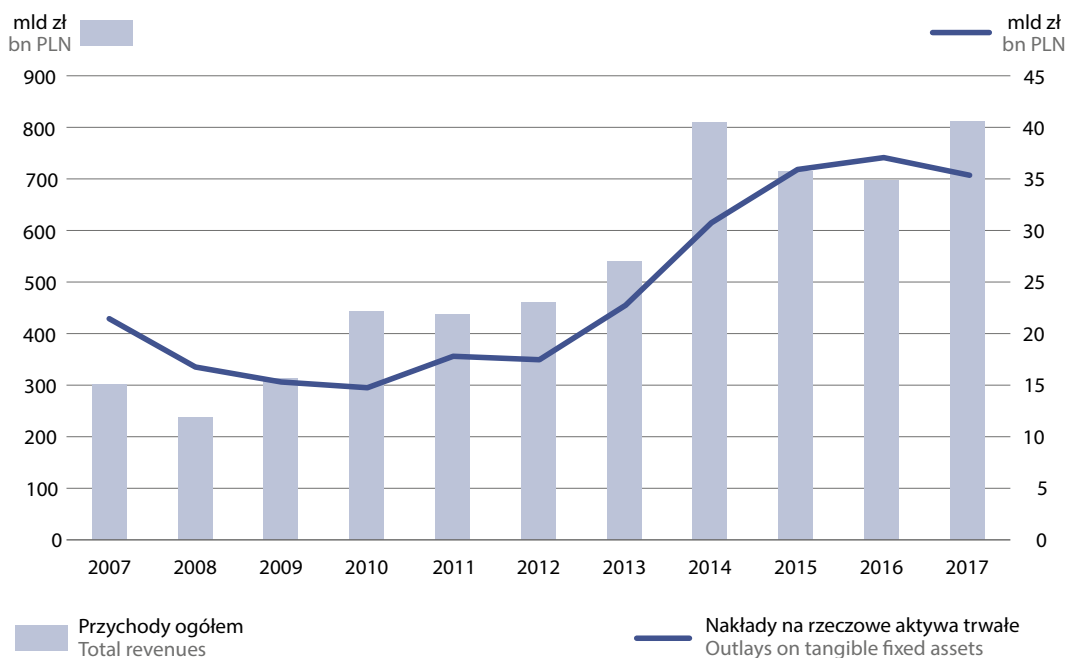
Chart 35. Selected data of stable enterprises by NACE sections in 2017



Biorąc pod uwagę podstawowy rodzaj prowadzonej działalności odnotowano, że w 2017 r. 34% przedsiębiorstw stabilnych stanowiły podmioty z sekcji przemysł i blisko 31% to jednostki zajmujące się handlem; naprawą pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te przedsiębiorstwa przychody ogółem stanowiły odpowiednio 57% i 24% przychodów zbiorowości podmiotów stabilnych, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 64% i 7%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 45% i 20% ogółu pracujących w zbiorowości jednostek stabilnych.

Wykres 36. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2017

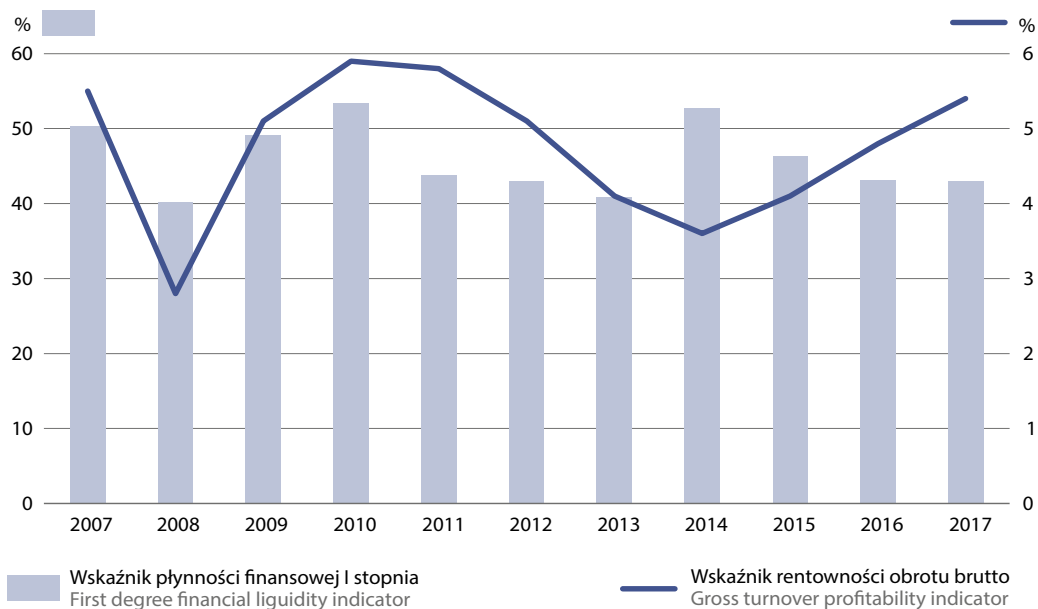
Chart 36. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of stable enterprises in 2007–2017



W 2017 r. przedsiębiorstwa stabilne wygenerowały 26% przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem i poniosły 25% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe.

Wykres 37. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2017

Chart 37. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for stable enterprises in 2007–2017

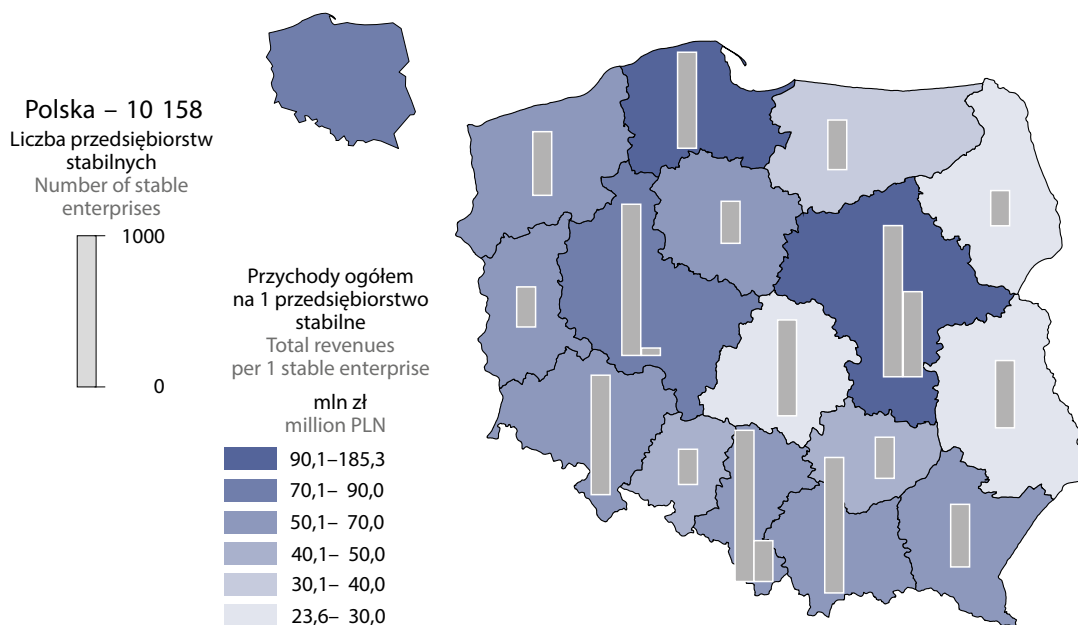


Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla podmiotów stabilnych w 2017 r. wyniósł 5%, podobnie jak rok wcześniej.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia w latach 2007–2015 wykazywał, w porównaniu z pozostałymi badanymi zbiorowościami, największą wartość dla przedsiębiorstw stabilnych. Wskaźnik płynności finansowej dla przedsiębiorstw stabilnych w 2017 r. wyniósł 43% i utrzymał się na zbliżonym poziomie jak rok wcześniej.

W 2017 r. wskaźnik poziomu kosztów dla podmiotów stabilnych kształtował się na poziomie 95% (tak jak rok wcześniej).

Mapa 6. Przedsiębiorstwa stabilne według województw w 2017 r.
Map 6. Stable enterprises by voivodships in 2017



Najwięcej przedsiębiorstw stabilnych miało siedzibę w województwach: mazowieckim (1 563), śląskim (1 270) i wielkopolskim (1 049) a najmniej w województwach opolskim (233), lubuskim (265) i świętokrzyskim (272).

2.5. Przedsiębiorstwa schyłkowe

2.5. Declining enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA SCHYŁKOWE to takie, dla których przychody uzyskane w ostatnim roku badanego trzyletniego okresu wynosiły powyżej 51,2%, ale nie więcej niż 90,0% przychodów uzyskanych na początku.

Tablica 11. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych w latach 2013–2017
Table 11. Selected data on declining enterprises in 2013–2017

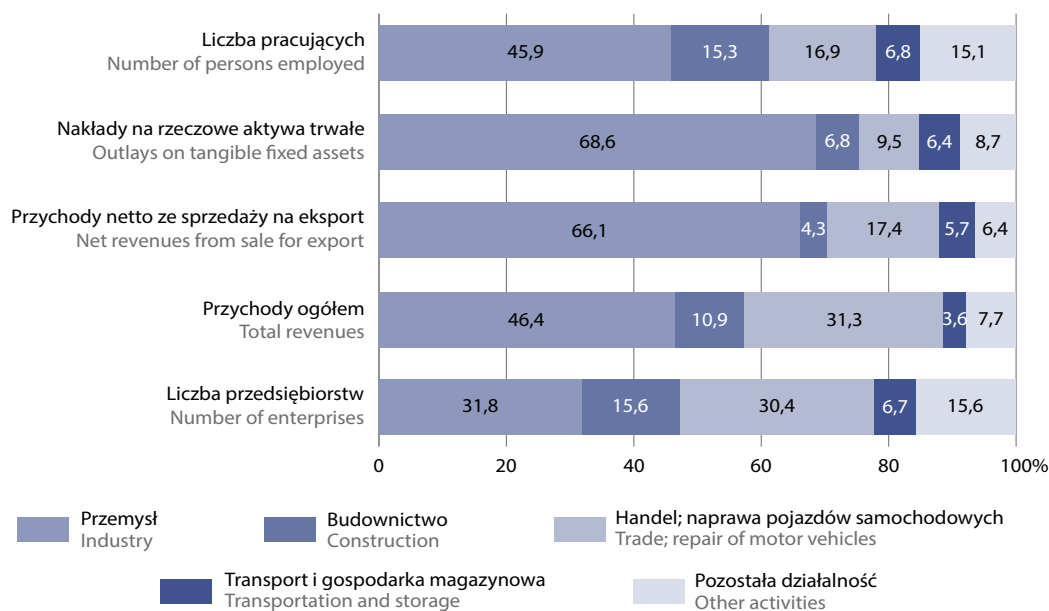
Lata Years	Liczba przedsiębiorstw schyłkowych Number of declining enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo	Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	Wskaźnik poziomu kosztów
		Total revenues per 1 enterprise	Gross financial result per 1 enterprise	Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Gross turnover profitability indicator	First degree financial liquidity indicator	Cost level indicator
		w mln zł	in million PLN			w %	in %
2013	8 517	35,5	0,6	1,1	1,6	39,3	98,4
2014	9 528	51,3	1,4	2,0	2,8	39,8	97,3
2015	9 197	62,4	0,0	2,9	0,0	35,4	100,0
2016	8 464	61,5	2,0	2,1	3,4	46,6	96,7
2017	6 649	43,5	1,5	1,5	3,5	47,6	96,5

W 2013 r. podmioty schyłkowe stanowiły około 22% przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. W 2014 r. zaobserwowano wzrost udziału przedsiębiorstw schyłkowych do 25%, a w kolejnych latach odsetek podmiotów tego typu zmniejszał się do wartości 17% całej zbiorowości w 2017 r.

W 2013 r. przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych stanowiły 12% przychodów uzyskanych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem. W następnych latach udział przychodów ogółem przedsiębiorstw wzrostowych wzrastał i wyniósł 21% w 2015 r. W 2017 r. udział przychodów przedsiębiorstw schyłkowych w przychodach podmiotów objętych badaniem zmniejszył się do 9%.

W zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych 69% stanowiły jednostki małe, 26% – średnie, a 4% podmioty duże.

Wykres 38. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych według sekcji PKD w 2017 r.
Chart 38. Selected data of declining enterprises by NACE sections in 2017

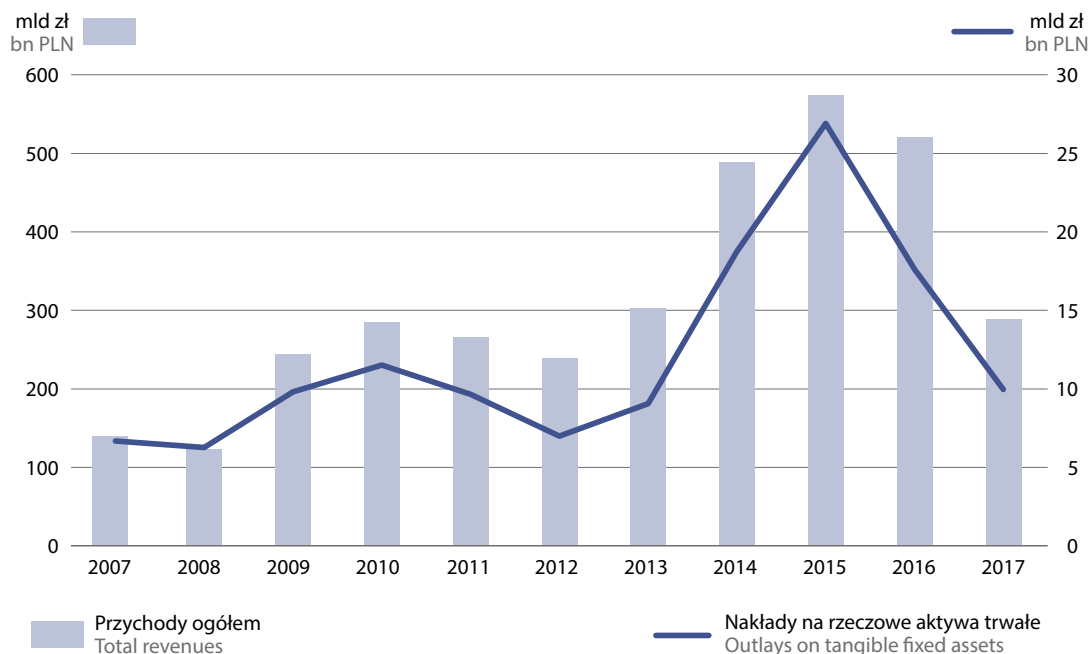


¹ Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla wyniku finansowego brutto ze stratą.
¹ Due to the adopted methodology, data for the gross financial result and loss are not presented.

Spośród 6 649 przedsiębiorstw schyłkowych najwięcej prowadziło działalność związaną z przemysłem (32%) oraz handlem; naprawą pojazdów samochodowych (30%). Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 46% i 31% przychodów podmiotów schyłkowych, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 69% i 10%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 46% i 17% ogółu pracujących w zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych.

Wykres 39. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2017

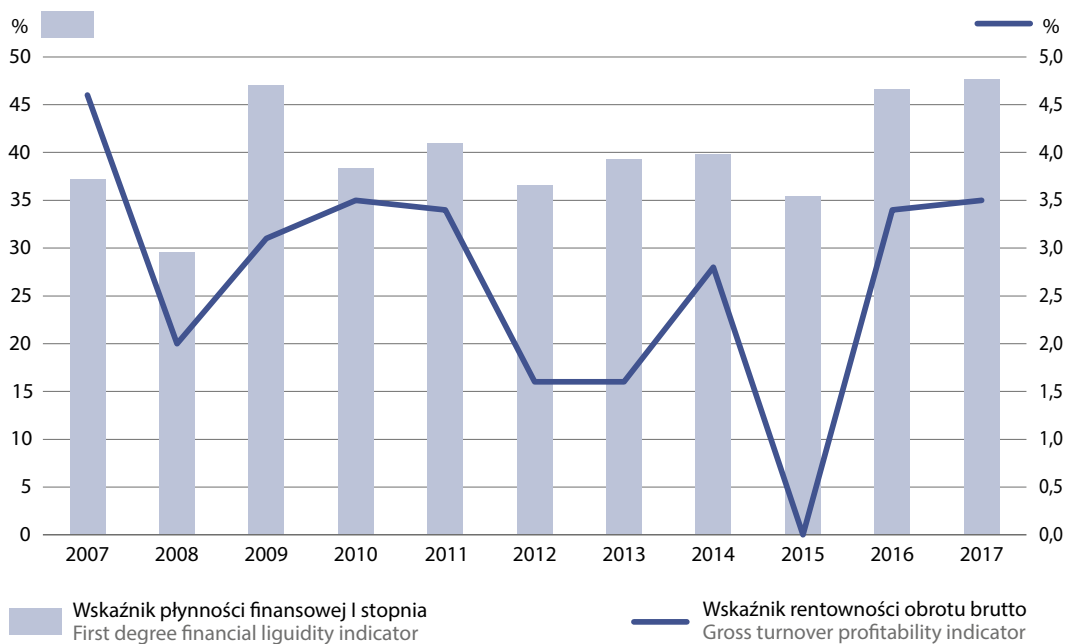
Chart 39. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of declining enterprises in 2007–2017



W 2017 r. przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych stanowiły 9% przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 7%.

Wykres 40. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2017

Chart 40. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for declining enterprises in 2007–2017

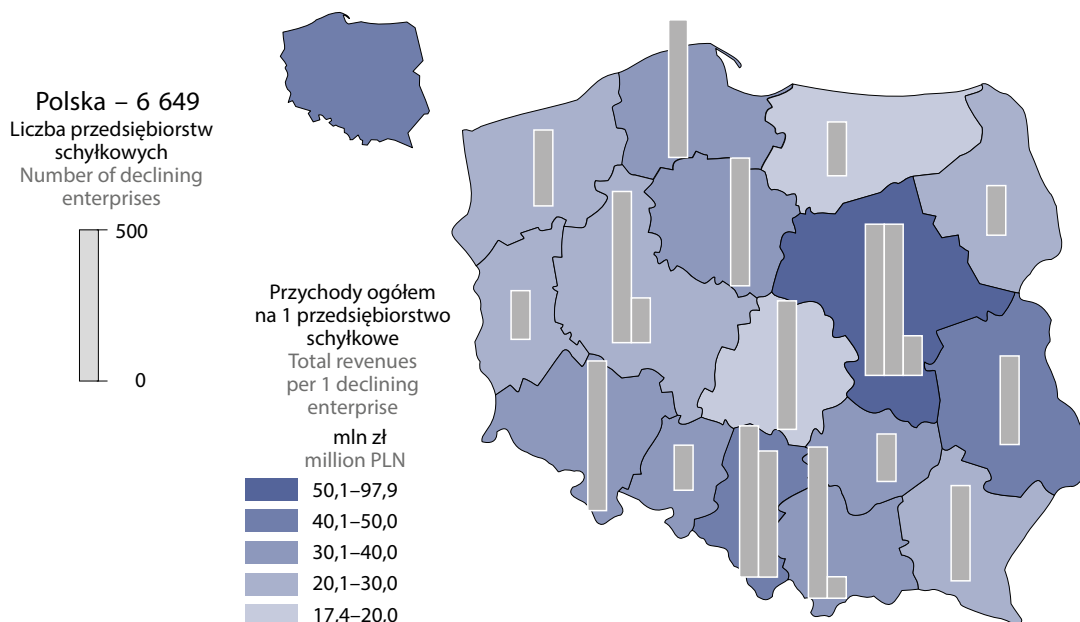


W 2017 r. wskaźnik rentowności obrotu brutto dla zbiorowości podmiotów schyłkowych wyniósł 4% i utrzymał się na zbliżonym poziomie jak rok wcześniej.

W 2017 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia przedsiębiorstw schyłkowych wyniósł 48% (rok wcześniej 47%).

W 2017 r. relacja poniesionych przez podmioty schyłkowe kosztów do wypracowanych przychodów ukształtowała się na poziomie 97%, podobnie jak rok wcześniej.

Mapa 7. Przedsiębiorstwa schyłkowe według województw w 2017 r.
Map 7. Declining enterprises by voivodships in 2017



Najwięcej podmiotów ze zbiorowości podmiotów schyłkowych miało swoją siedzibę w województwach: mazowieckim (1 131 jednostki), śląskim (917) i wielkopolskim (648).

2.6. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku

2.6. Rapidly declining enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA SZYBKIEGO SPADKU to jednostki charakteryzujące się spadkiem przychodów do poziomu 51,2% i mniej przychodów uzyskanych na początku rozpatrywanego trzyletniego okresu.

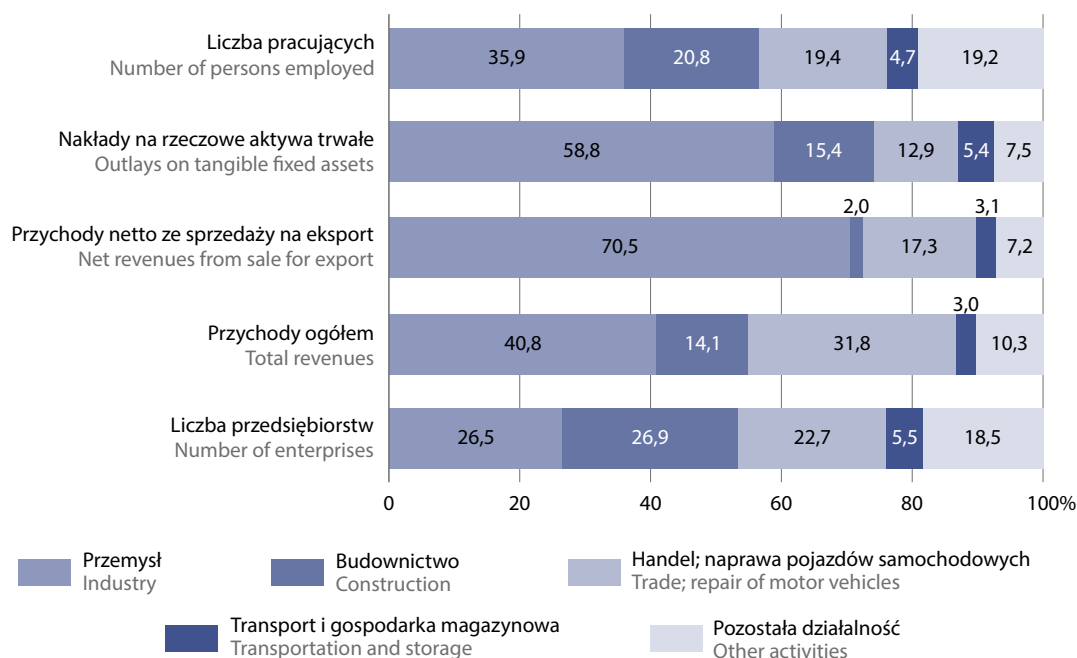
Tablica 12. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku w latach 2013–2017
Table 12. Selected data on rapidly declining enterprises in 2013–2017

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw szybkiego spadku Number of rapidly declining enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
2013	1 781	21,4	-0,5	0,7	-2,5	33,5	102,5
2014	1 837	22,7	-0,4	0,7	-1,8	36,3	101,8
2015	1 639	24,9	-1,0	0,9	-4,2	42,9	104,2
2016	1 792	22,9	-0,3	1,1	-1,2	40,0	101,2
2017	1 429	25,6	-0,8	0,9	-3,3	35,0	103,3

W analizowanych latach przedsiębiorstwa szybkiego spadku stanowiły od 4% do 5% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach ogółem wyniósł od 1% do 2%.

Blisko 80% przedsiębiorstw szybkiego spadku stanowiły jednostki małe, a 18% podmioty średnie. Odsetek podmiotów dużych wynosił 3% i był to najniższy udział jednostek dużych spośród pięciu badanych typów przedsiębiorstw.

Wykres 41. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku według sekcji PKD w 2017 r.
Chart 41. Selected data of rapidly declining enterprises by NACE sections in 2017

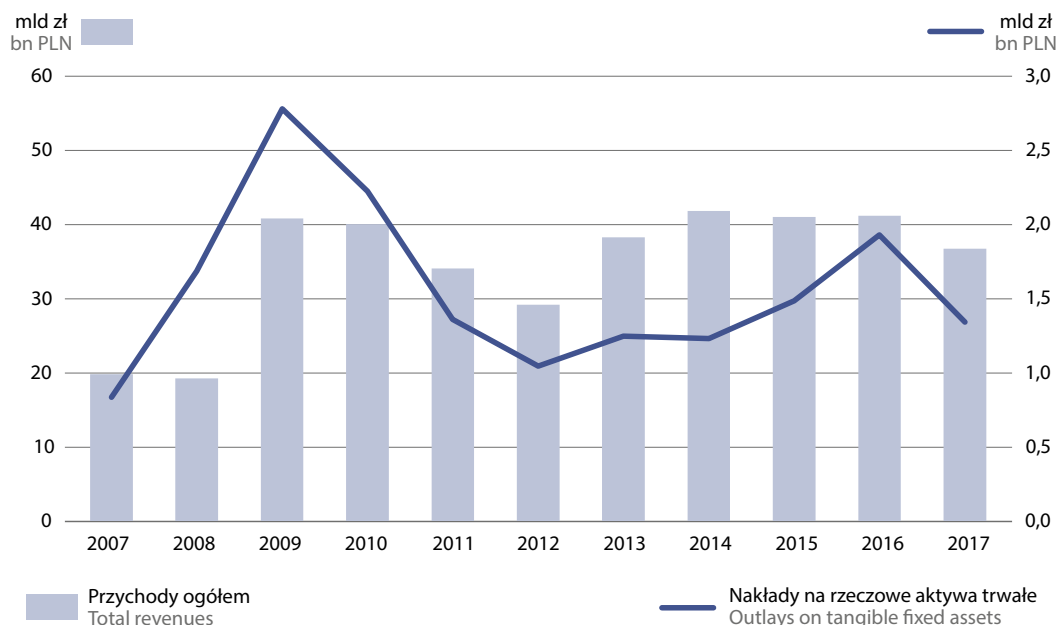


² Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla wyniku finansowego brutto ze stratą.
² Due to the adopted methodology, data for the gross financial result and loss are not presented.

Rozpatrując rodzaj prowadzonej działalności zaobserwowano, że w 2017 r. 33% przedsiębiorstw szybkiego spadku stanowiły jednostki przemysłowe a 27% podmioty z sekcji budownictwo. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 41% i 14% przychodów przedsiębiorstw szybkiego spadku, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 59% i 15%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 36% i 21% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego spadku.

Wykres 42. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2017

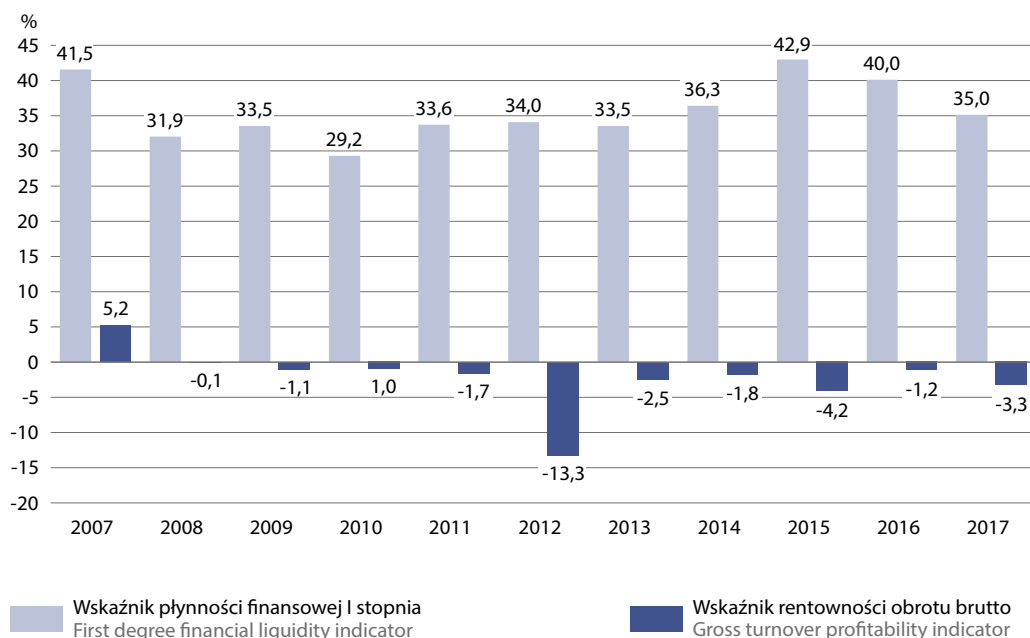
Chart 42. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of rapidly declining enterprises in 2007–2017



W 2017 r. przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku i poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły po 1% przychodów i nakładów przedsiębiorstw objętych badaniem.

Wykres 43. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2017

Chart 43. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for rapidly declining enterprises in 2007–2017



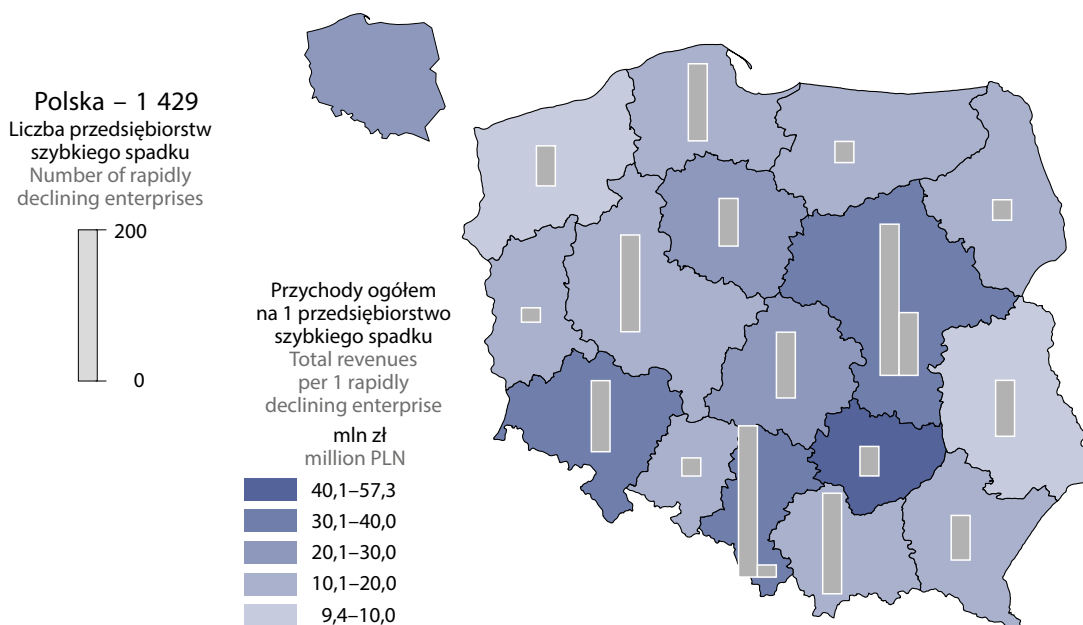
W 2017 r. wskaźnik rentowności obrotu brutto dla zbiorowości podmiotów szybkiego spadku wyniósł –3% (rok wcześniej –1%).

W 2017 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla badanej zbiorowości wyniósł 35% (rok wcześniej 40%).

Przedsiębiorstwa szybkiego spadku w analizowanym okresie notowały stratę finansową.

Mapa 8. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku według województw w 2017 r.

Map 8. Rapidly declining enterprises by voivodships in 2017



Najwięcej podmiotów ze zbiorowości szybkiego spadku miało siedzibę w województwach: mazowieckim (283 jednostki), śląskim (216) i małopolskim (133).

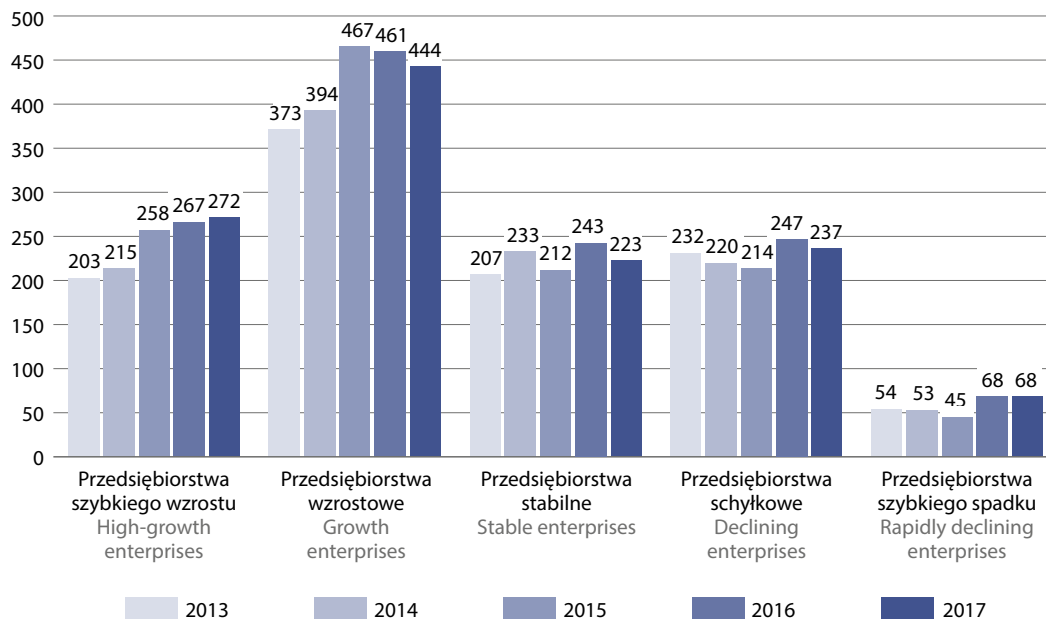
2.7. Przedsiębiorstwa sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT)

2.7. Enterprises in the information and communication technologies sector (ICT)

Analizowana poniżej zbiorowość przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) została wyodrębniona z pięciu typów objętych badaniem przedsiębiorczości, czyli przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku.

ICT to przedsiębiorstwa, których głównym rodzajem działalności jest produkcja dóbr i usług w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych, pozwalających na elektroniczne rejestrowanie, przetwarzanie, transmitowanie, odtwarzanie lub wyświetlanie informacji.

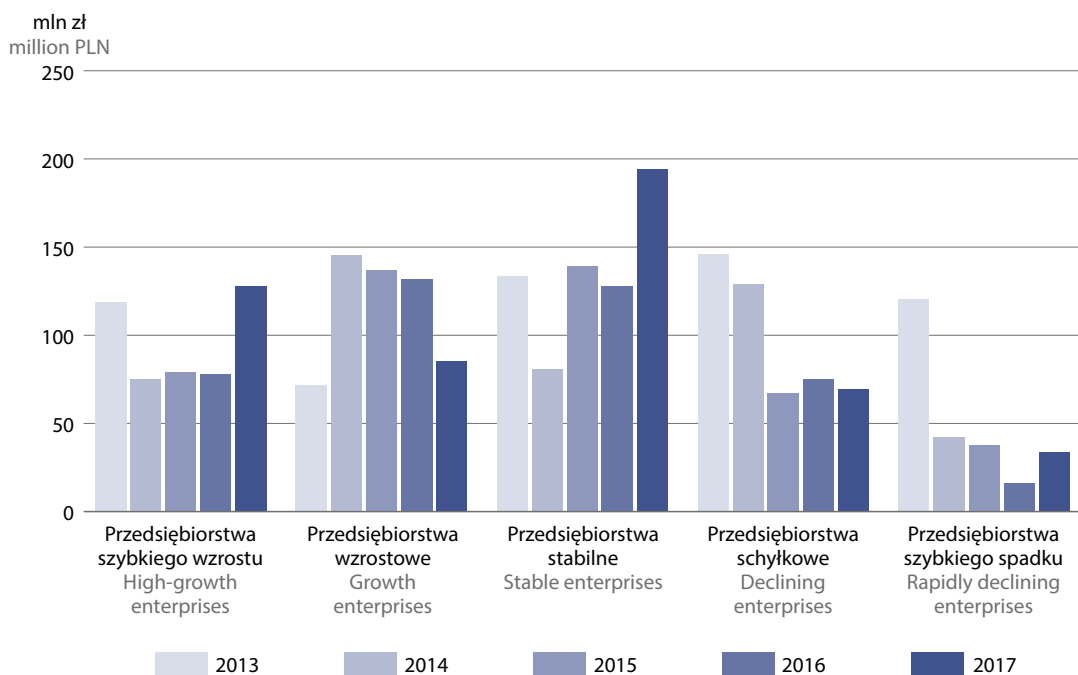
Wykres 44. Liczba przedsiębiorstw ICT objętych badaniem w latach 2013–2017
 Chart 44. Number of surveyed ICT enterprises in 2013–2017



Spośród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku do sektora ICT należało w 2013 r. – 1 069, a w 2017 r. – 1 244 podmiotów.

Od początku prowadzenia badania przedsiębiorczości, czyli w od 2007 r. liczba przedsiębiorstw ICT (wyodrębnionych z pięciu typów objętych badaniem przedsiębiorczości, czyli przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku) systematycznie wzrastała (od 605 do 1 286 w 2016 r.). W 2017 r. populacja jednostek ICT zmniejszyła się o 42 podmioty i wyniosła 1 244. Z przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości i należących do sektora ICT 58% podmiotów stanowiły łącznie przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu i wzrostowe, a 25% schyłkowe i szybkiego spadku.

Wykres 45. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo ICT objęte badaniem w latach 2013–2017
 Chart 45. Total revenues per 1 surveyed ICT enterprise in 2013–2017



Przychody ogółem wypracowane przez podmioty ICT wyodrębnione z pięciu zbiorowości objętych badaniem przedsiębiorczości w latach 2013–2017 stanowiły od 4% do 5% przychodów wszystkich przedsiębiorstw biorących udział w badaniu i wynosiły w 2013 r. 111 mln zł na 1 podmiot, a w 2017 r. – 108 mln zł na 1 podmiot. Dla porównania, średnia wartość przychodów pięciu zbiorowości przedsiębiorstw kształtowała się na niższym poziomie tj. 68 mln zł na 1 podmiot w 2013 r. i 82 mln zł na 1 podmiot w roku 2017.

Tablica 13. Udział przedsiębiorstw ICT w zbiorowościach objętych badaniem w latach 2013–2017
 Table 13. Share of ICT enterprises in surveyed population in 2013–2017

Lata Years	Przesiębiorstwa ICT (w %) ICT enterprises (in %)				
	Przesiębiorstwa szybkiego wzrostu High-growth enterprises	Przesiębiorstwa wzrostowe Growth enterprises	Przesiębiorstwa stabilne Stable enterprises	Przesiębiorstwa schyłkowe Declining enterprises	Przesiębiorstwa szybkiego spadku Rapidly declining enterprises
2013	5,1	2,6	2,1	2,7	3,0
2014	6,4	2,9	2,2	2,3	2,9
2015	6,8	3,3	2,0	2,3	2,7
2016	6,7	3,0	2,3	2,9	3,8
2017	6,9	2,8	2,2	3,6	4,8

Dla przedsiębiorstw należących do sektora ICT wyodrębnionych z pięciu analizowanych zbiorowości zaobserwowano wyższe niż łącznie dla wszystkich podmiotów objętych badaniem wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot oraz nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 podmiot. W 2017 r. wartość poniesionych nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przez podmioty sektora ICT wyniosła 5 mln zł na 1 podmiot (wobec 4 mln zł na 1 podmiot w zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem). W 2017 r. wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot przedsiębiorstw ICT wyniosła 71 mln zł (wobec 47 mln zł na 1 podmiot dla ogółu badanych przedsiębiorstw).

Tablica 14. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2013–2017

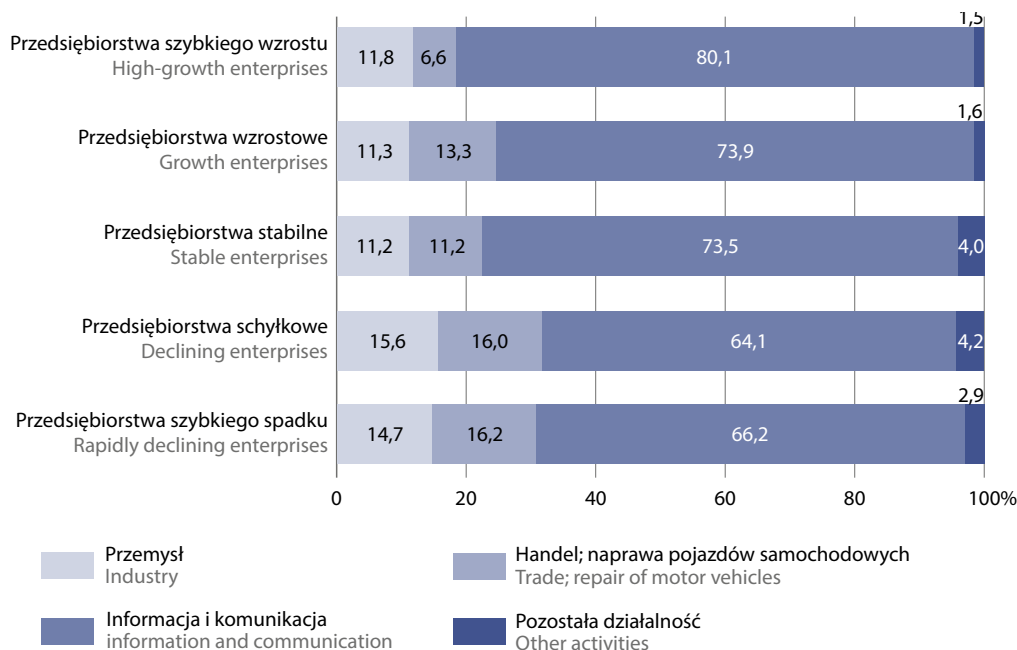
Table 14. Share of total revenues of ICT enterprises in revenues surveyed population in 2013–2017

Lata Years	Przychody ogółem przedsiębiorstw ICT (w %) Total revenues of ICT enterprises (in %)				
	Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu High-growth enterprises	Przedsiębiorstwa wzrostowe Growth enter- prises	Przedsiębiorstwa stabilne Stable enterprises	Przedsiębiorstwa schiłkowe Declining enterprises	Przedsiębiorstwa szybkiego spadku Rapidly declining enterprises
2013	6,6	1,9	5,1	11,2	17,0
2014	5,5	5,3	2,3	5,8	5,3
2015	6,0	5,6	4,1	2,5	4,1
2016	5,5	4,8	4,4	3,5	2,6
2017	8,9	2,4	5,3	5,7	6,2

Wskaźnik poziomu kosztów przedsiębiorstw ICT wyodrębnionych z pięciu analizowanych zbiorowości oraz wskaźnik rentowności obrotu brutto kształtowały się na poziomie zbliżonym do poziomu obserwowanego dla wszystkich badanych typów podmiotów i w 2017 r. wyniosły odpowiednio 95% i 5%. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla zbiorowości pięciu rodzajów podmiotów wyniósł 40%, a dla wyodrębnionych spośród nich podmiotów ICT 37%.

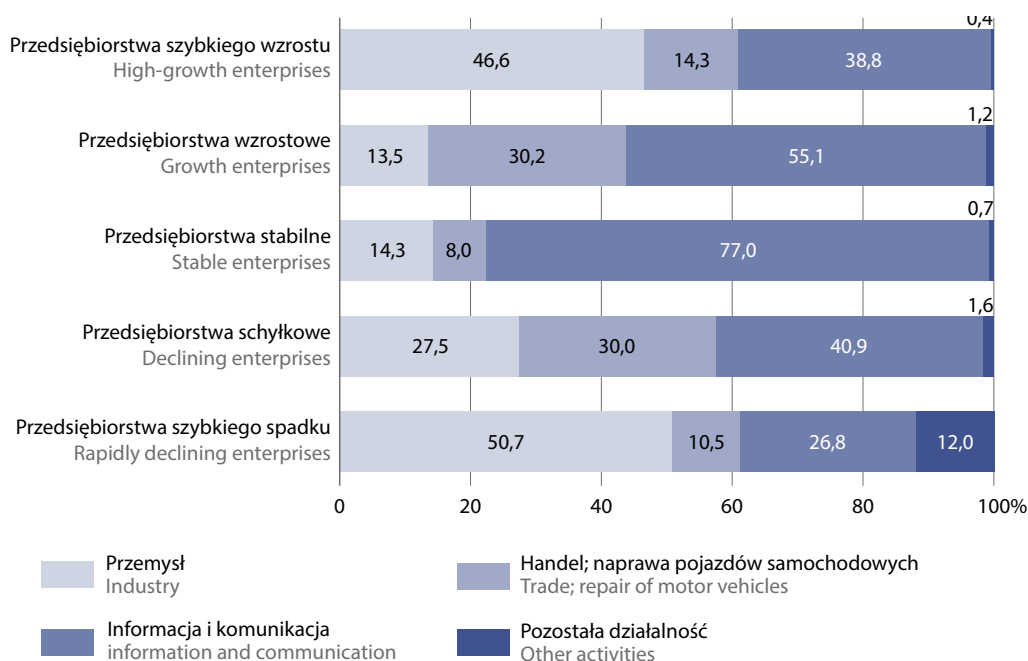
Wykres 46. Struktura przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.

Chart 46. Structure of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2017



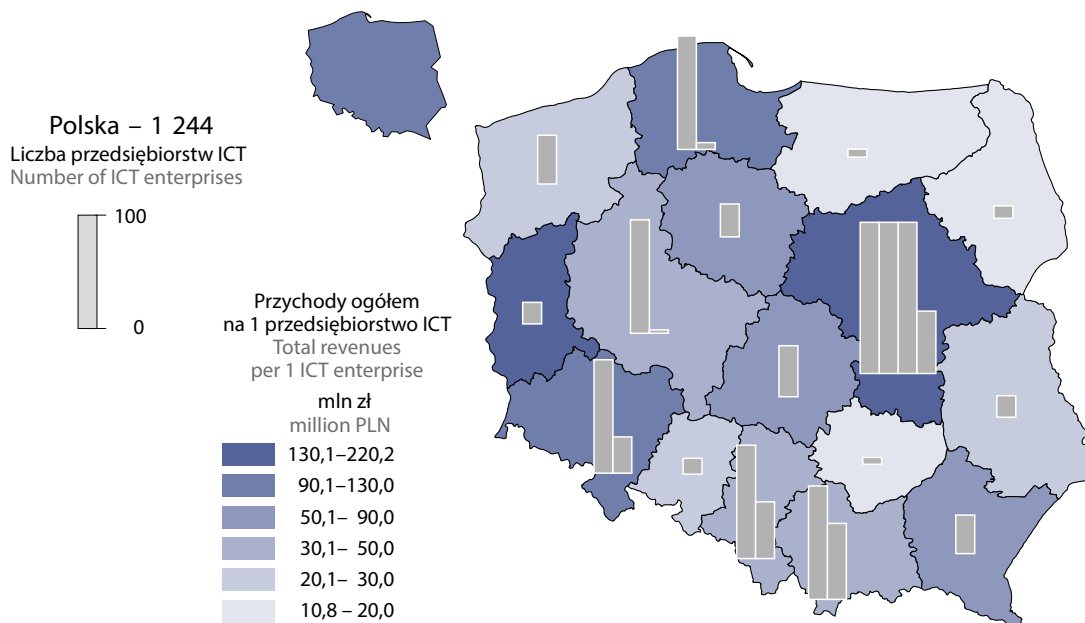
Ze względu na rodzaj działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa ICT należące do pięciu typów zbiorowości objętych badaniem, największą zbiorowość stanowiły podmioty z sekcji informacja i komunikacja, przy czym najwyższy odsetek (80%) należał do przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, najniższy (64%) do przedsiębiorstw schyłkowych.

Wykres 47. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.
 Chart 47. Structure of total revenues of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2017



Spośród przedsiębiorstw ICT stabilnych, wzrostowych i schyłkowych największy odsetek przychodów ogółem wygenerowały podmioty prowadzące działalność w sekcji informacja i komunikacja (odpowiednio: 77%, 55% i 41%). W pozostałych grupach, czyli przedsiębiorstwach ICT szybkiego spadku i szybkiego wzrostu przeważały przychody podmiotów przemysłowych i wyniosły odpowiednio 51% i 47%.

Mapa 9. Przedsiębiorstwa ICT objęte badaniem według województw w 2017 r.
 Map 9. Surveyed ICT enterprises by voivodships in 2017



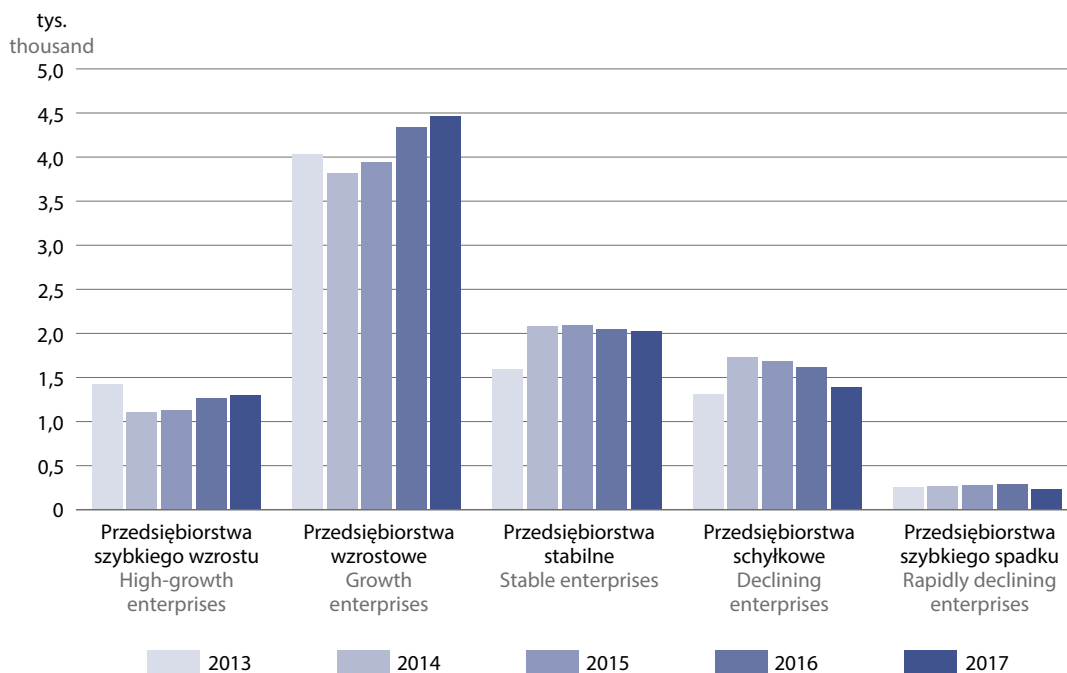
Najwięcej podmiotów należących do sektora ICT miało siedzibę w województwach: mazowieckim (355 jednostek), małopolskim (167) i śląskim (150), a najmniej w województwach podlaskim (11 podmiotów), warmińsko-mazurskim (7) i świętokrzyskim (6).

2.8. Przedsiębiorstwa-eksporterzy

2.8. Exporter enterprises

Analizowana poniżej ZBIOROWOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW EKSPORTUJĄCYCH została wyodrębniona z pięciu typów objętych badaniem przedsiębiorczości, czyli przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku.

Wykres 48. Liczba przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem w latach 2013–2017
Chart 48. Number of surveyed exporters in 2013–2017



W 2013 r. jednostki eksportujące stanowiły blisko 22% wszystkich podmiotów podlegających badaniu. W kolejnych latach zaobserwowano wzrost udziału przedsiębiorstw-eksporterów w grupie objętej badaniem przedsiębiorczości (do 25% w 2017 r.).

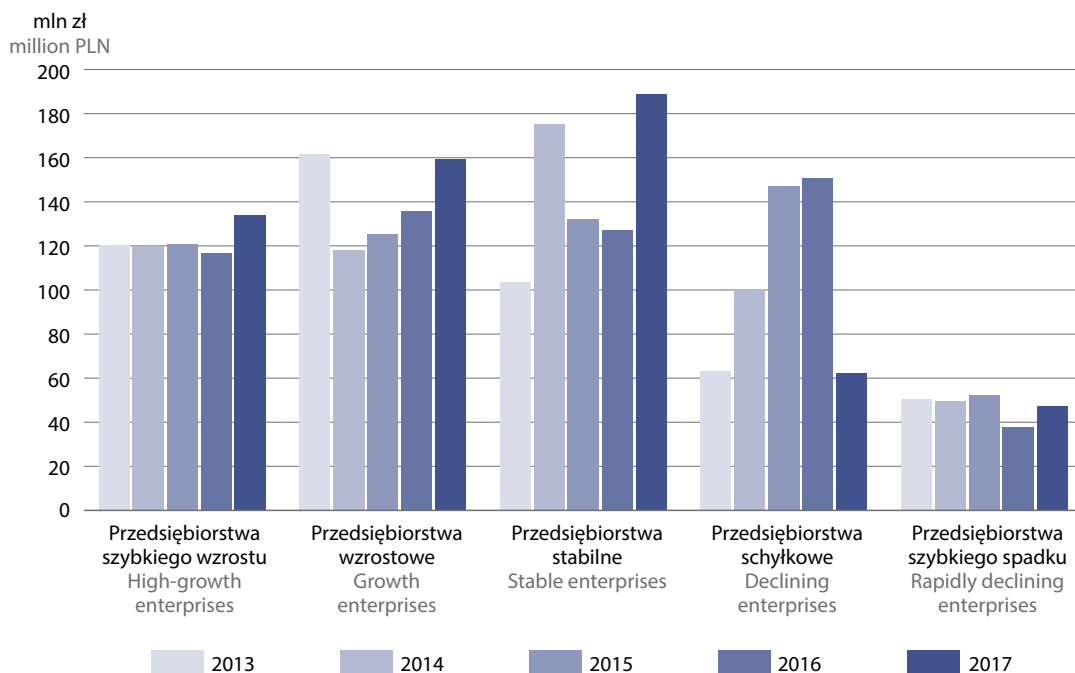
Tablica 15. Udział przedsiębiorstw-eksporterów w zbiorowości objętych badaniem w latach 2013–2017
Table 15. Share of exporters in surveyed population in 2013–2017

Lata Years	Przedsiębiorstwa-eksporterzy (w %) Exporters (in %)				
	Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu High-growth enterprises	Przedsiębiorstwa wzrostowe Growth enter- prises	Przedsiębiorstwa stabilne Stable enterprises	Przedsiębiorstwa schołkowe Declining enterprises	Przedsiębiorstwa szybkiego spadku Rapidly declining enterprises
2013	35,3	28,5	16,3	15,3	13,7
2014	32,8	28,5	19,4	18,0	14,0
2015	29,8	28,1	19,9	18,2	16,7
2016	31,6	28,6	19,0	19,1	15,8
2017	32,7	28,1	19,9	20,8	16,2

Od początku prowadzenia badania przedsiębiorczości, czyli od 2007 r. liczba przedsiębiorstw eksportujących systematycznie wzrastała od 5 881 do 9 525 w 2016 r. W 2017 liczebność eksporterów zmniejszyła się o 145 podmiotów i wyniosła 9 380.

We wszystkich latach 2013–2017 odsetek jednostek eksportujących był najwyższy w zbiorowości podmiotów szybkiego wzrostu i wyniósł od 30% do 35%, a w pozostałych typach przedsiębiorstw zmniejszał się wraz ze spadkiem tempa uzyskiwanych przychodów i w zbiorowości jednostek szybkiego spadku odsetek nie przekroczył 17%.

Wykres 49. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo eksportujące objęte badaniem w latach 2013–2017
Chart 49. Total revenues per 1 surveyed exporters in 2013–2017



Przychody ogółem osiągnane przez podmioty eksportujące stanowiły od 42% do 44% przychodów wszystkich podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości i wynosiły w 2013 r. 125 młn zł na 1 podmiot, a w 2017 r. 144 młn zł na 1 podmiot.

Tablica 16. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2013–2017

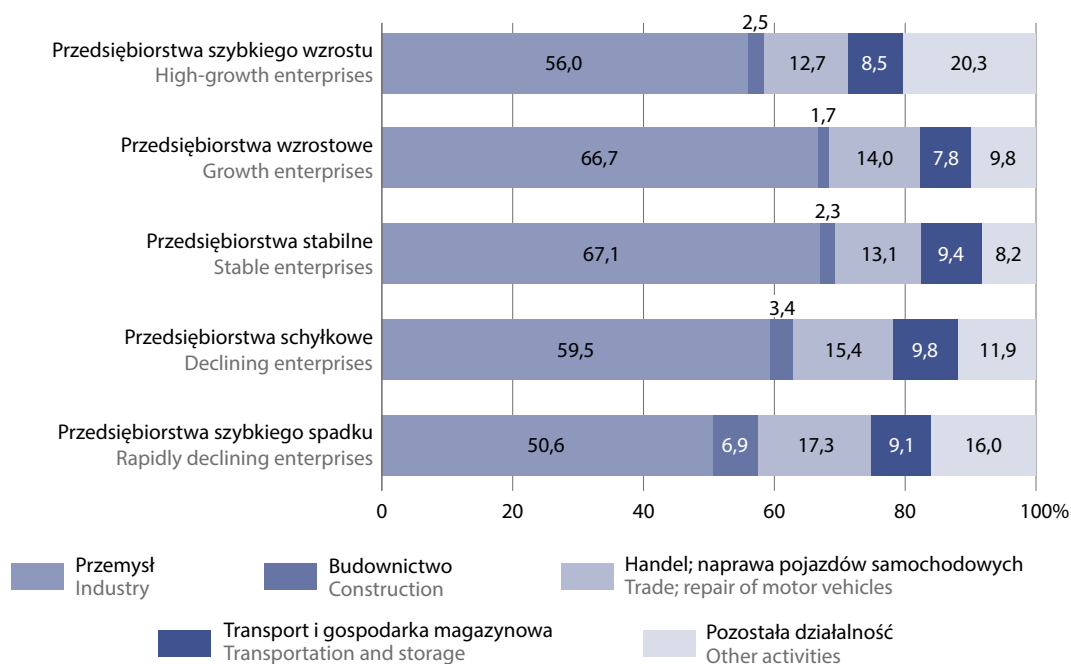
Table 16. Share of total revenues of exporters in revenues surveyed population in 2013–2017

Lata Years	Przychody ogółem przedsiębiorstw-eksporterów (w %) Total revenues of exporters (in %)				
	Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu High-growth enterprises	Przedsiębiorstwa wzrostowe Growth enter- prises	Przedsiębiorstwa stabilne Stable enterprises	Przedsiębiorstwa schiłkowe Declining enterprises	Przedsiębiorstwa szybkiego spadku Rapidly declining enterprises
2013	46,8	46,9	30,3	27,2	32,2
2014	44,5	41,3	44,5	35,2	30,3
2015	39,9	43,2	38,2	42,8	34,9
2016	38,5	46,5	36,9	46,5	25,8
2017	44,1	44,7	46,6	29,8	29,5

Dla przedsiębiorstw eksportujących zaobserwowano wyższe niż łącznie dla wszystkich podmiotów objętych badaniem wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot oraz nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 podmiot. W 2017 r. wartość poniesionych nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przez eksporterów wyniosła 6 mln zł na 1 podmiot (wobec 4 mln zł na 1 podmiot w zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem). Przedsiębiorstwa eksportujące wykazały, że w 2017 r. wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot wyniosła 68 mln zł wobec 47 mln zł na 1 podmiot dla ogółu badanych podmiotów.

Wykres 50. Struktura przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.

Chart 50. Structure of surveyed exporters by NACE sections in 2017

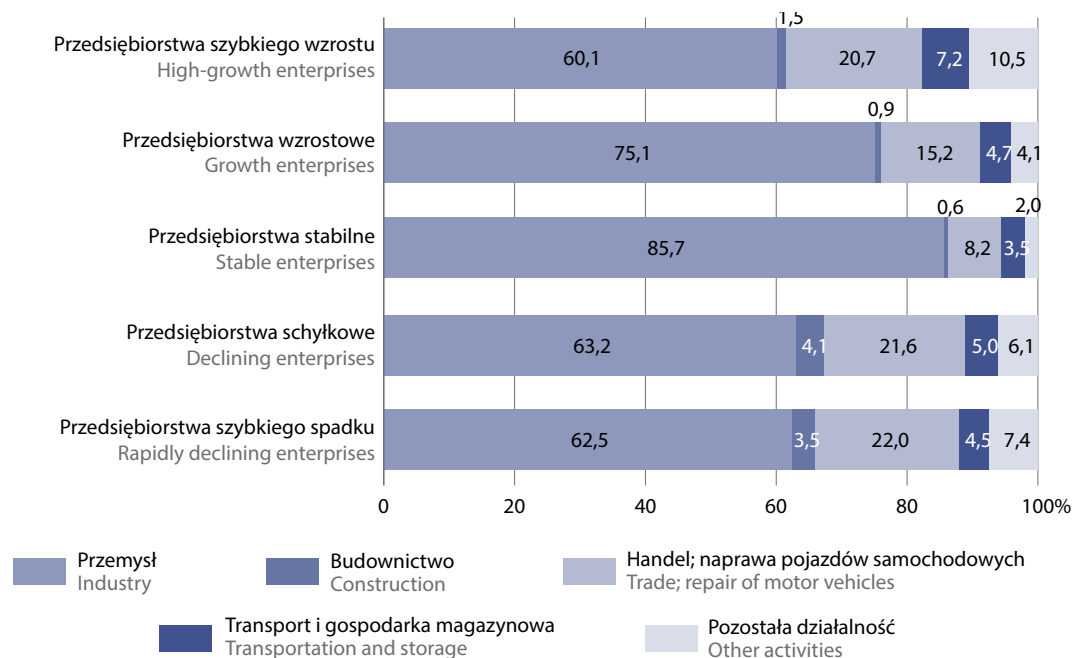


Wśród eksporterów najwięcej podmiotów prowadziło działalność przemysłową. W 2017 r. jednostki przemysłowe stanowiły: 56% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, po 67% przedsiębiorstw wzrostowych i stabilnych, 60% schyłkowych i 51% szybkiego spadku.

Wypracowane przez te jednostki przemysłowe przychody ogółem stanowiły: odpowiednio 60% przychodów przedsiębiorstw eksportujących szybkiego wzrostu, 75% wzrostowych, 86% stabilnych, 63% schyłkowych, i blisko 63% przychodów przedsiębiorstw eksportujących szybkiego spadku.

Wykres 51. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2017 r.

Chart 51. Structure of total revenues of surveyed exporters by NACE sections in 2017

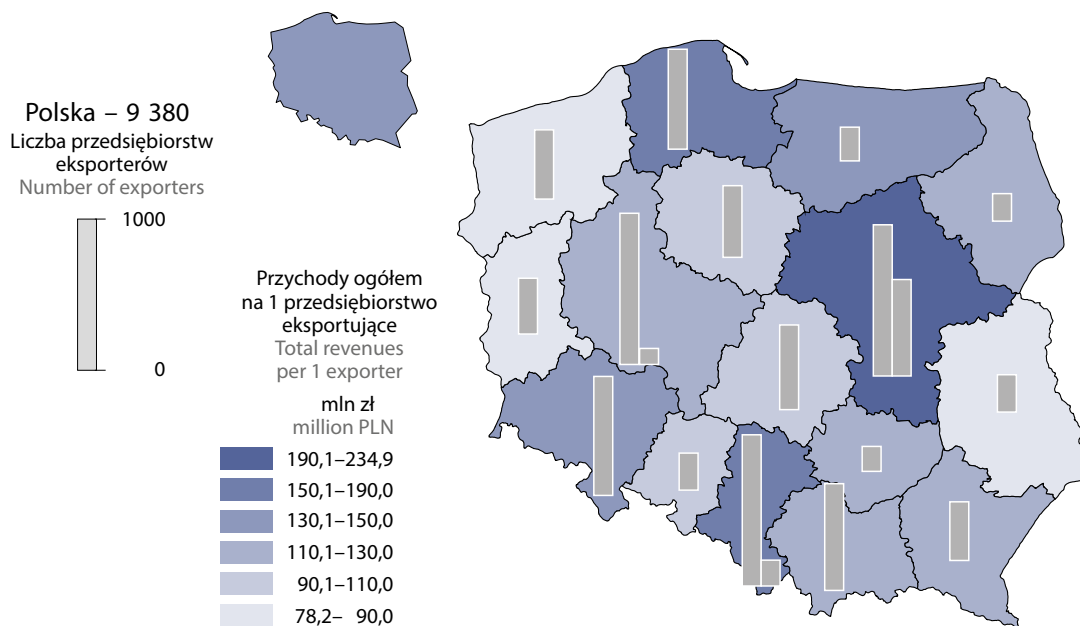


Wypracowane przez eksportujące jednostki przemysłowe przychody ogółem stanowiły: odpowiednio 60% przychodów przedsiębiorstw eksportujących szybkiego wzrostu, 75% wzrostowych, 86% stabilnych, 63% schyłkowych i 63% przychodów przedsiębiorstw szybkiego spadku.

Relacja kosztów przedsiębiorstw eksportujących do ich przychodów była bardziej korzystna od wartości uzyskanej przez wszystkie podmioty objęte badaniem. W 2017 r. wskaźnik poziomu kosztów dla eksporterów wyniósł 94% (wobec 95% dla ogółu badanych przedsiębiorstw), a wskaźniki rentowności obrotu brutto i płynności finansowej I stopnia odpowiednio 6% i 36%.

Mapa 10. Przedsiębiorstwa-eksporterzy objęte badaniem przedsiębiorczości w 2016 r. według województw w 2017 r.

Map 10. Surveyed exporters by voivodships in 2017



Najwięcej przedsiębiorstw-eksporterów zlokalizowanych było w województwach: mazowieckim (1 638 jednostek), śląskim (1 171) i wielkopolskim (1 106) a najmniej w województwach warmińsko-mazurskim (223), podlaskim (182) i świętokrzyskim (165 jednostek).

Uwagi metodologiczne

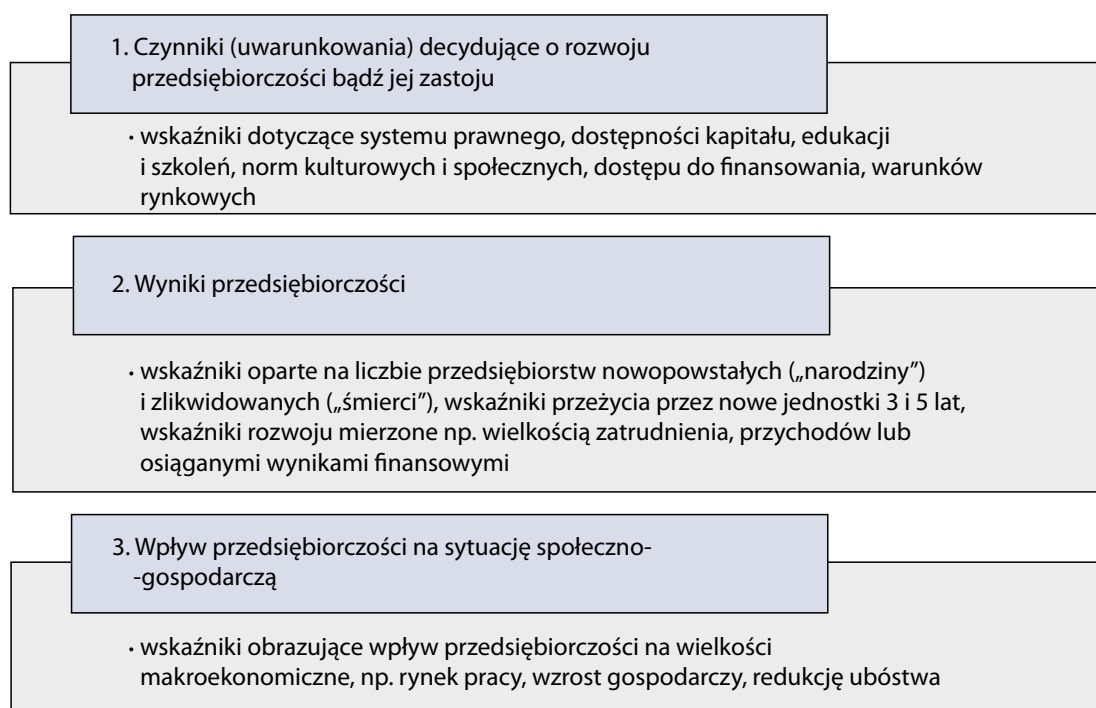
Zjawisko przedsiębiorczości jest analizowane i mierzone w różny sposób w krajach prowadzących obserwacje w tym zakresie, z wykorzystaniem zarówno podejścia jakościowego, jak i ilościowego. Część badaczy skupia się na psychologicznym wymiarze przedsiębiorczości i przedsiębiorcy, inni na wskaźnikach obrazujących ekonomiczne wyniki działalności przedsiębiorstw.

Próbie zharmonizowania badań nad przedsiębiorczością w skali międzynarodowej podjęło OECD we współpracy z Eurostatem w ramach Programu Wskaźników Przedsiębiorczości (EIP – Entrepreneurship Indicators Programme). Na bazie teorii ekonomii stworzono ogólne podstawy do dalszych analiz, tj. określono definicje osoby przedsiębiorczej, działań przedsiębiorczych oraz przedsiębiorczości. Przyjęto, że:

- osoby przedsiębiorcze to osoby, które próbują generować wartość poprzez kreację lub rozwój działalności gospodarczej, dzięki rozpoznawaniu i wykorzystywaniu szans związanych z nowymi produktami, procesami lub rynkami;
- działania przedsiębiorcze to działania osób przedsiębiorczych w dążeniu do generowania wartości przez kreację lub rozwój działalności, dzięki rozpoznawaniu i wykorzystywaniu szans związanych z nowymi produktami, procesami lub rynkami;
- przedsiębiorczość to zjawisko łączące się z działaniami przedsiębiorczymi ludzi przedsiębiorczych.³

Biorąc pod uwagę wieloaspektową naturę przedsiębiorczości, wyłonienie rzeczywistych, istotnych i jednocześnie mierzalnych wskaźników opisujących to zjawisko okazało się ogromnym wyzwaniem. W pierwszym etapie prac na forum międzynarodowym stworzono trzy kategorie wskaźników przedsiębiorczości, grupujące różne aspekty tego zjawiska (por. schemat 1).

Schemat 1. Kategorie wskaźników przedsiębiorczości



³ Measuring Entrepreneurship, OECD, 2010.

Stworzenie powyższego modelu i grup wskaźników stało się podstawą do gromadzenia porównywalnych danych empirycznych. Doświadczenia zdobyte w ramach programu EIP wskazują, że trudno dostarczyć pełen zestaw zaproponowanych wskaźników dla wszystkich trzech wyodrębnionych kategorii.

Z uwagi na rosnące zainteresowanie przedsiębiorczością, Główny Urząd Statystyczny podjął prace metodologiczne w tym zakresie. Wykorzystując doświadczenia programu EIP oraz mając na względzie dostępność danych statystycznych, w 2011 r. do statystyki publicznej wprowadzono badanie przedsiębiorczości. Na podstawie jego wyników co roku opracowywana jest publikacja, w której prezentowane są wybrane wskaźniki przedsiębiorczości opisane na schemacie 1 w drugim punkcie.

W badaniu wykorzystywane są dane z rocznego badania działalności gospodarczej przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób realizowanego na sprawozdaniu SP "Roczna ankieta przedsiębiorstwa". W badaniu wtórnym przeanalizowano zmiany przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów i z całej zbiorowości przedsiębiorstw wyodrębniono kohorty charakteryzujące się określonym tempem wzrostu gospodarczego (pięć typów przedsiębiorstw). Następnie, przeanalizowano sytuację finansową wyodrębnionych zbiorowości tj. przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku. Kolejne edycje publikacji rozszerzono o nowe informacje, w tym wskaźniki oparte na liczbie „narodzin” i „śmierci” przedsiębiorstw (zbiorowości liczone zgodnie z metodologią europejskiego badania demografii przedsiębiorstw).

1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy

Dane prezentowane w publikacji dotyczą osób prawnych, jednostek nieposiadających osobowości prawnej oraz osób fizycznych, prowadzących działalność gospodarczą zaklasyfikowaną według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007) do następujących sekcji:

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

* sekcja J – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

** sekcja P – z wyłączeniem szkół wyższych

*** sekcja Q – z wyłączeniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej

**** sekcja R – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

***** sekcja S – z wyłączeniem związków zawodowych, organizacji religijnych i politycznych

W publikacji, dla potrzeb analitycznych, wyodrębniono dodatkowe grupowania w stosunku do ogólnie przyjętych przekrojów klasyfikacyjnych, ujmując pod pojęciem:

- „Przemysł” – sekcje PKD 2007: Górnictwo i wydobywanie (sekcja B), Przetwórstwo przemysłowe (sekcja C), Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych (sekcja D), Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją (sekcja E).
- „Pozostała działalność” – sekcje PKD 2007: Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (sekcja I), Informacja i komunikacja (sekcja J), Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości (sekcja L), Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (sekcja M), Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca (sekcja N), Edukacja (sekcja P), Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (sekcja Q), Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja R), Pozostała działalność usługowa (sekcja S).

Dane prezentowane w opracowaniu nie obejmują rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa (sekcja A) oraz działalności finansowej i ubezpieczeniowej (sekcja K).

Informacje prezentowane **w pierwszej części publikacji** oparte zostały na wynikach badania demografii przedsiębiorstw, które prowadzone jest przez Główny Urząd Statystyczny zgodnie z wymogami metodologii europejskiej zawartej w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 295/2008 w sprawie statystyk strukturalnych dotyczących demografii przedsiębiorstw oraz w rozporządzeniach wykonawczych KE nr 250/2009 i 251/2009. W stosunku do wymogów badania europejskiego, zakres prezentowanych danych (w celu objęcia tych samych sekcji, co we wtórnym badaniu przedsiębiorczości opartym na wynikach rocznego badania działalności gospodarczej przedsiębiorstw) został poszerzony o podmioty o przeważającym rodzaju działalności zaklasyfikowanym według PKD 2007 do sekcji: Edukacja (sekcja P z wyłączeniem szkół wyższych), Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (sekcja Q z wyłączeniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej), Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja R z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną) i Pozostała działalność usługowa (sekcja S z wyłączeniem działu 94 Działalność organizacji członkowskich).

Prezentowane w części pierwszej dane dotyczą wszystkich **przedsiębiorstw niefinansowych (nowopowstałych, zlikwidowanych oraz aktywnych), niezależnie od liczby pracujących i rodzaju prowadzonej ewidencji księgowej.**

Omówiono wskaźniki powstania i likwidacji oraz zmiany liczby przedsiębiorstw i pracujących, a także wskaźniki liczby przedsiębiorstw na 1000 ludności dla zbiorowości jednostek określonych zgodnie z wytycznymi do badania demografii przedsiębiorstw (wszystkich klas wielkości). Wskaźniki te zaprezentowano według rodzaju prowadzonej działalności i w układzie wojewódzkim (według siedziby przedsiębiorstwa) dla lat 2013–2017, z wyjątkiem przedsiębiorstw zlikwidowanych, których likwidacja zgodnie z metodologią demografii musi być potwierdzona po dwóch latach, dlatego dane dla tej grupy jednostek obejmują lata 2013–2015.

Do opracowania **drugiej części publikacji** wykorzystano informacje zgromadzone w rocznym badaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstw za lata 2008–2017, obejmujące wyłącznie **przedsiębiorstwa niefinansowe prowadzące księgi rachunkowe, w których liczba pracujących wynosiła 10 i więcej osób.**

Utworzono panelowe zbiorowości obejmujące podokresy: 2008–2011, 2009–2012, itd., w których uwzględniono podmioty aktywne w trzech kolejnych latach (tj. te, które złożyły sprawozdanie SP) oraz prowadzące działalność przez cały rok poprzedzający badany podokres. Każdą z tak utworzonych zbiorowości panelowych podzielono na różne typy podmiotów (kohorty) charakteryzujące się w trzech kolejnych latach wzrostem lub spadkiem miernika przyjętego w niniejszej metodologii, tj. przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

W zależności od średniorocznego tempa przyrostu lub spadku uzyskiwanych przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, wydzielono pięć typów przedsiębiorstw (w publikacji pięć typów przedsiębiorstw łącznie zostało określone jako **przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości**):

- **przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu** to jednostki, w których (zgodnie z metodologią międzynarodową wypracowaną w ramach EIP – Entrepreneurship Indicators Programme) łączne tempo wzrostu przychodów w trzyletnim okresie wynosiło 72,8% i więcej (co oznacza średnioroczny wzrost przychodów o 20% i więcej),
- **przedsiębiorstwa wzrostowe** to jednostki, których tempo wzrostu przychodów w ciągu trzech analizowanych lat wynosiło 10,0% i więcej, nie przekraczając 72,8%,
- **przedsiębiorstwa stabilne** to jednostki uzyskujące w analizowanym trzyletnim okresie zbliżone wartości przychodów (tj. w ostatnim roku ich wartość przekraczała 90,0%, ale nie była wyższa niż 110,0% wartości uzyskanej na początku),
- **przedsiębiorstwa schyłkowe** to jednostki, dla których przychody uzyskane w ostatnim roku analizowanego okresu wynosiły powyżej 51,2%, ale nie więcej niż 90,0% przychodów uzyskanych na początku,
- **przedsiębiorstwa szybkiego spadku** to jednostki charakteryzujące się spadkiem przychodów do poziomu 51,2% i mniej przychodów uzyskanych na początku rozpatrywanego trzyletniego okresu.

Dodatkowo, ze zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego wzrostu (podmiotów, które w trzyletnim okresie obserwacji wykazywały średnioroczny wzrost przychodów o 20% i więcej) wyodrębniono grupę tzw. gazeli, tj. podmiotów, dla których szybki wzrost odnotowano w ciągu 5 pierwszych lat ich działalności.

Dane dla wyodrębnionych pięciu kategorii przedsiębiorstw (szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku) zaprezentowano na tle zbiorowości **przedsiębiorstw aktywnych 10+**, tj. jednostek niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe, które złożyły sprawozdania SP na koniec badanego trzyletniego okresu (tzn. łącznie z tymi, które nie były aktywne w pierwszym lub drugim roku danego okresu trzyletniego i nie zostały zaliczone do żadnej z pięciu wyodrębnionych kategorii przedsiębiorstw).

Następnie dla każdej z pięciu zbiorowości przedstawiono wyniki działalności, tj. następujące zmienne: środki trwałe, inwestycje krótkoterminowe, przychody ogółem, przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport, koszty ogółem, wynik finansowy brutto, wskaźnik rentowności obrotu brutto, wskaźnik płynności finansowej I stopnia, nakłady na rzeczowe aktywa trwałe, wynagrodzenia brutto oraz liczbę pracujących.

Dla określonych w badaniu pięciu typów przedsiębiorstw przeprowadzono analizę dotyczącą wielkości i struktury tych zbiorowości według rodzaju prowadzonej działalności (PKD 2007), klasy wielkości (mierzonej liczbą pracujących) oraz w układzie wojewódzkim (według siedziby przedsiębiorstwa).

Klasy wielkości zostały wyznaczone na podstawie liczby pracujących w przedsiębiorstwie:

- od 10 do 49 osób (małe przedsiębiorstwa),
- od 50 do 249 osób (średnie przedsiębiorstwa),
- 250 i więcej osób (duże przedsiębiorstwa).

Ponadto, ze zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem wyróżniono podzbiorowości:

- przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego tj. przedsiębiorstw, w których udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przekraczał 50%,
- przedsiębiorstw-eksporterów tj. przedsiębiorstw, w których udział przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport był większy niż 10% przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów,

- przedsiębiorstw sektora technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT) tj. przedsiębiorstw, których głównym rodzajem działalności była produkcja dóbr i usług w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych, pozwalających na elektroniczne rejestrowanie, przetwarzanie, transmitowanie, odtwarzanie lub wyświetlanie informacji⁴.

2. Objasnienia podstawowych pojęć

Przedsiębiorstwo aktywne to przedsiębiorstwo, które w trakcie roku referencyjnego wykazywało obroty lub zatrudnienie (definicja zgodna z europejską metodologią demografii przedsiębiorstw).

Przedsiębiorstwo nowopowstałe (tzw. „narodziny”) to przedsiębiorstwo, które powstało poprzez stworzenie kombinacji czynników produkcji z zastrzeżeniem, że żadne inne przedsiębiorstwo nie było w ten proces zaangażowane. Do przedsiębiorstw nowopowstałych nie zalicza się jednostek powstałych w wyniku połączenia, podziału, oddzielenia, restrukturyzacji, zmiany formy prawnej lub zmiany rodzaju działalności. Przedsiębiorstwo, które wznowiło działalność przed upływem 2 lat od jej zawieszenia także nie jest zaliczane do przedsiębiorstw nowopowstałych (definicja zgodna z europejską metodologią demografii przedsiębiorstw).

Przedsiębiorstwo zlikwidowane (tzw. „śmierci”) to przedsiębiorstwo, którego kombinacja czynników produkcji uległa rozwiązaniu z zastrzeżeniem, że żadne inne przedsiębiorstwo nie było w ten proces zaangażowane. Do przedsiębiorstw zlikwidowanych nie zalicza się jednostek zlikwidowanych w wyniku połączenia, podziału, przejęcia, restrukturyzacji, zmiany formy prawnej lub zmiany rodzaju działalności. Przedsiębiorstwo, które wznowiło działalność w ciągu 2 lat od jej zawieszenia także nie jest zaliczane do przedsiębiorstw zlikwidowanych (definicja zgodna z europejską metodologią demografii przedsiębiorstw).

Wskaźnik powstania przedsiębiorstw to relacja liczby przedsiębiorstw nowopowstałych do liczby przedsiębiorstw aktywnych.

Wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw to relacja liczby przedsiębiorstw zlikwidowanych do liczby przedsiębiorstw aktywnych.

Wskaźnik liczby aktywnych przedsiębiorstw na 1000 ludności to liczba przedsiębiorstw aktywnych przypadająca na 1000 ludności (liczba ludności według stanu na 30 czerwca).

Wskaźnik liczby nowopowstałych przedsiębiorstw na 1000 ludności to liczba przedsiębiorstw nowopowstałych przypadająca na 1000 ludności (liczba ludności według stanu na 30 czerwca).

Wskaźnik liczby zlikwidowanych przedsiębiorstw na 1000 ludności to liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych przypadająca na 1000 ludności (liczba ludności według stanu na 30 czerwca).

Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw obliczany jest według formuły [(liczba przedsiębiorstw nowopowstałych/liczba przedsiębiorstw zlikwidowanych) – 1] * 100% i obrazuje kierunek zmiany pomiędzy liczbą nowopowstałych przedsiębiorstw a liczbą przedsiębiorstw zlikwidowanych. Wartość wskaźnika większa od zera wskazuje, że liczba nowopowstałych przedsiębiorstw przewyższyła liczbę przedsiębiorstw zlikwidowanych; ujemna wartość wskaźnika informuje, że przedsiębiorstw nowopowstałych było mniej niż zlikwidowanych.

⁴ Zgodnie z zakresem stosowanym w statystyce strukturalnej przedsiębiorstw to jednostki zaklasyfikowane według PKD 2007 do: grup 26.1 (Produkcja elektronicznych elementów i obwodów drukowanych), 26.2 (Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych), 26.3 (Produkcja sprzętu (telekomunikacyjnego), 26.4 (Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku), 26.8 (Produkcja magnetycznych i optycznych niezapisanych nośników informacji), 46.5 (Sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej), 58.2 (Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania), 63.1 (Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność; działalność portali internetowych), 95.1 (Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komunikacyjnego) oraz działów 61 (Telekomunikacja) i 62 (Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana); Rozporządzenie Komisji (WE) nr 251/2009 z dnia 11 marca 2009 r. w sprawie wykonania i zmiany Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 295/2008 w odniesieniu do serii danych, które są tworzone na potrzeby statystyk strukturalnych przedsiębiorstw.

Wskaźnik zmiany liczby pracujących obliczony jest według formuły $[(\text{liczba pracujących w przedsiębiorstwach nowopowstałych} / \text{liczba pracujących w przedsiębiorstwach zlikwidowanych}) - 1] * 100\%$ i obrazuje kierunek zmiany pomiędzy liczbą osób pracujących w przedsiębiorstwach nowopowstałych a liczbą osób pracujących w przedsiębiorstwach zlikwidowanych. Wartość wskaźnika większa od zera oznacza wynikowy wzrost liczby pracujących; wartość ujemna – spadek.

Inwestycje krótkoterminowe obejmują krótkoterminowe (obrotowe) aktywa finansowe, w szczególności udziały i akcje, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki, inne krótkoterminowe aktywa finansowe, środki pieniężne i inne aktywa pieniężne; oraz inne inwestycje krótkoterminowe.

Pracujący – do pracujących zalicza się osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, tj. umowy o pracę, powołania, mianowania lub wyboru (łącznie z sezonowymi i zatrudnionymi dorywczo); pracodawców i pracujących na własny rachunek: właścicieli i współwłaścicieli (łącznie z pomagającymi członkami ich rodzin) jednostek prowadzących działalność gospodarczą (z wyłączeniem wspólników spółek, którzy nie pracują w spółce) oraz osoby pracujące na własny rachunek; agentów; osoby wykonujące pracę nakładczą; członków spółdzielni produkcji rolniczej.

Wynagrodzenia brutto obejmują wypłaty pieniężne, wypłacane pracownikom lub innym osobom fizycznym, stanowiące wydatki ponoszone przez pracodawców na opłacenie wykonywanej pracy, niezależnie od źródeł ich finansowania oraz bez względu na podstawę stosunku pracy bądź innego stosunku prawnego lub czynności prawnej, na podstawie których jest świadczona praca.

Przychody ogółem (przychody z całokształtu działalności) obejmują przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, pozostałe przychody operacyjne oraz przychody finansowe.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów to przychody netto ze sprzedaży w kraju i na eksport wytworzonych przez jednostkę produktów (wyrobów gotowych, półfabrykatów oraz usług), a także opakowań, wyposażenia i usług obcych, jeżeli są one fakturowane odbiorcom łącznie z produktami; oraz przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, tj. nabyte w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym rzeczowe aktywa obrotowe oraz produkty wytworzone przez jednostkę, jeśli sprzedawane są one w sieci własnych sklepów obok towarów obcej produkcji, jak również kwoty należne za sprzedane towary i materiały, niezależnie od tego, czy zostały zapłacone.

Pozostałe przychody operacyjne to przychody związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych (środków trwałych, środków trwałych w budowie, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i prawa), otrzymane nieodpłatnie (w tym w drodze darowizny) aktywa (środki pieniężne), odszkodowania, rozwiązane rezerwy, korekty odpisów aktualizujących wartość aktywów niefinansowych, przychody z działalności socjalnej, przychody z najmu lub dzierżawy środków trwałych albo inwestycji w nieruchomości i prawa, przychody związane ze zdarzeniami losowymi.

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (eksport) obejmują wewnątrzwspólnotową dostawę do krajów członkowskich UE oraz eksport do krajów pozaunijnych.

Przychody finansowe to m.in. kwoty należne z tytułu dywidend i udziałów w zysku, odsetki od udzielanych pożyczek, odsetki od lokat terminowych, odsetki za zwłokę, zysk ze zbycia inwestycji (sprzedaży), zmniejszenia odpisów aktualizacyjnych wartości inwestycji wobec całkowitego lub częściowego ustania przyczyn powodujących trwałą utratę ich wartości, nadwyżka dodatnich różnic kursowych nad ujemnymi.

Koszty ogółem (koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności) obejmują koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, pozostałe koszty operacyjne oraz koszty finansowe.

Koszty operacyjne ogółem obejmują koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów oraz pozostałe koszty operacyjne.

Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów obejmują koszt własny sprzedanych produktów (tj. koszty podstawowej działalności operacyjnej pomniejszone o koszty wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki i skorygowane o zmianę stanu produktów) oraz wartość sprzedanych towarów i materiałów według cen zakupu lub nabycia.

Pozostałe koszty operacyjne to koszty związane pośrednio z działalnością operacyjną jednostki, a w szczególności: strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych i środków trwałych w budowie, amortyzacja oddanych w dzierżawę lub najem środków trwałych, nieplanowane odpisy amortyzacyjne (odpisy z tytułu trwałej utraty wartości), poniesione kary, grzywny, odszkodowania, odpisane w części lub w całości wierzytelności w związku z postępowaniem upadłościowym, układowym i naprawczym, utworzone rezerwy na pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania (straty z transakcji gospodarczych w toku), odpisy aktualizujące wartość aktywów niefinansowych, koszty utrzymania obiektów działalności socjalnej, darowizny lub nieodpłatnie przekazane aktywa trwałe, straty związane ze zdarzeniami losowymi.

Koszty finansowe to m.in. odsetki od zaciągniętych kredytów i pożyczek, odsetki i dyskonto od wyemitowanych przez jednostkę obligacji, odsetki za zwłokę, strata ze zbycia inwestycji, odpisy z tytułu aktualizacji wartości inwestycji, nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi.

Wynik finansowy brutto oblicza się jako różnicę przychodów ogółem i kosztów ogółem – w przypadku nadwyżki kosztów ogółem nad przychodami ogółem wynik finansowy zapisuje się ze znakiem (-).

Wskaźnik poziomu kosztów to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

Wskaźnik rentowności obrotu brutto to relacja wyniku finansowego brutto do przychodów ogółem.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia to relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

Wartość brutto środków trwałych to wartość równa nakładom poniesionym na ich zakup lub wytworzenie, bez potrącenia wartości zużycia (umorzenia). Wartość brutto środków trwałych nie obejmuje wartości gruntów i prawa wieczystego użytkowania gruntów.

Nakłady inwestycyjne to nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji. Nakłady inwestycyjne dzielą się na nakłady na środki trwałe oraz pozostałe nakłady.

Nakłady na środki trwałe to nakłady na: budynki i budowle (obejmują budynki i lokale oraz obiekty inżynierii lądowej i wodnej), w tym m.in. roboty budowlano-montażowe, dokumentacje projektowo-kosztorysowe, melioracje szczegółowe; maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia (łącznie z przyrządami, ruchomościami i wyposażeniem); środki transportu; inne, tj.: poprawę walorów (ulepszenie) gruntów, zasadzenia wieloletnie, inwentarz żywy oraz odsetki od kredytów i pożyczek inwestycyjnych za okres realizacji inwestycji. Pozostałe nakłady to nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji oraz inne koszty związane z realizacją inwestycji. Nakłady te nie zwiększają wartości środków trwałych.

Wydatki na zakup używanych środków trwałych to wartość wydatków na nabycie (wraz z wydatkami ponoszonymi przy ich nabyciu): środków trwałych; środków trwałych w budowie (niezakończonych); prawa wieczystego użytkowania gruntu; spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego; spółdzielczego prawa do lokalu użytkowego.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe to nakłady inwestycyjne oraz wydatki na zakup używanych środków trwałych.

Uwaga: Ze względu na zaokrąglenia danych, w niektórych przypadkach sumy składników mogą się nieznacznie różnić od podanych wielkości „ogółem”.

Methodological notes

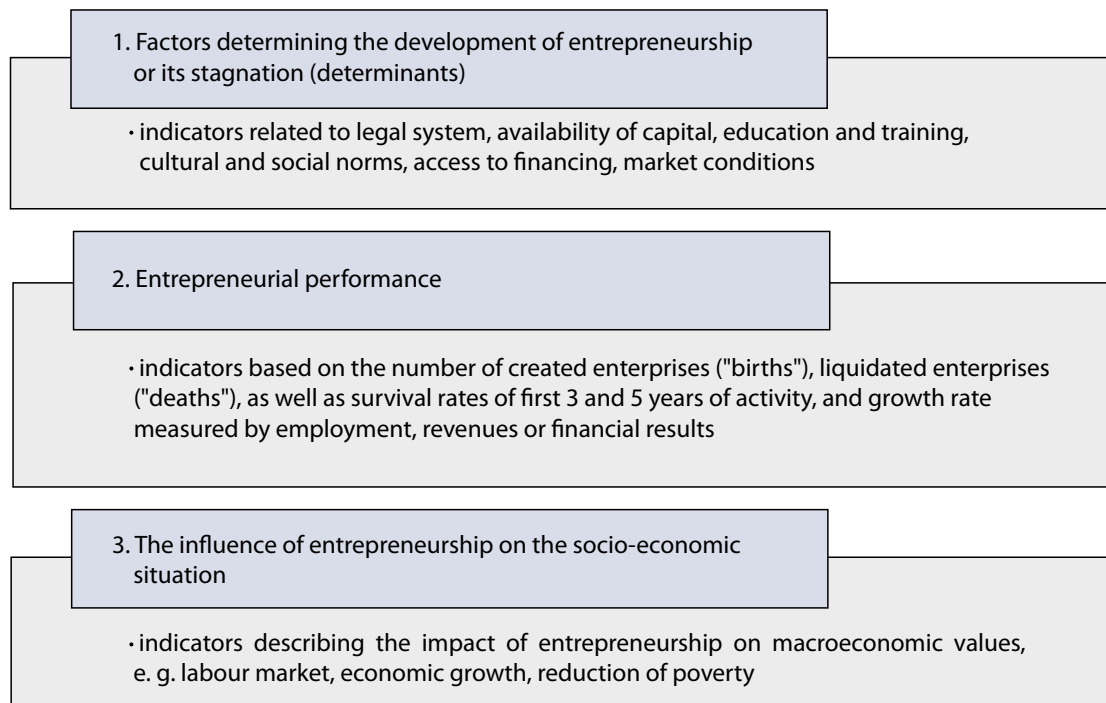
The entrepreneurship is understood, surveyed and measured in various manners in the countries conducting observations in this field, using qualitative or quantitative approach. Some researchers focus on the psychological aspect of entrepreneurship and entrepreneur, others on the indicators which show the economic results of activities of enterprises.

OECD in cooperation with Eurostat made an attempt to harmonize the surveys of entrepreneurship on international scale within the Entrepreneurship Indicators Programme (EIP). Based on theory created general basis for further analyses e.g. specify definition of entrepreneur, entrepreneurial activity and entrepreneurship. It was assumed that:

- entrepreneurs are those persons who seek to generate value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets;
- entrepreneurial activity is the enterprising human action in pursuit of the generation of value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets;
- entrepreneurship is the phenomenon associated with entrepreneurial activity.⁵

Due to multi-faceted nature of entrepreneurship, selecting real, significant and measurable indicators describing this phenomenon turned out to be great challenge. There were created three categories of entrepreneurship which group different aspects of this phenomenon as show on figure 1.

Figure 1. Categories of entrepreneurship indicators



⁵ Measuring Entrepreneurship, OECD, 2010.

Development of the model and the groups of indicators became the basis of comparable empirical data collection. Experience gained under EIP programme indicates that it is difficult to provide a full set of suggested indicators for all three categories.

Statistics Poland took methodological actions due to growing interest of entrepreneurship phenomenon. CSO using experience of the EIP programme regarded to statistical data availability, in 2011 there was introduced entrepreneurship survey the results of which are published annually, in which selected entrepreneurship indicators are presented, described in figure 1 in the second point.

There are presented results of entrepreneurship survey based on secondary use of data gained from enterprises with 10 and more person employed reported at Annual enterprises questionnaire – SP report. In secondary survey there were changes in revenues from the sale of products, goods and materials were analyzed and separated from the entire population cohorts characterized by rate of economic growth (five groups of enterprises). Thereafter were made an analysing of financial situation of these types of enterprises i.e. high-growth enterprises, growth, stable, declining and rapidly declining. Following editions of publication with were developed new information including indicators based on number of "births" and "deaths" of enterprises (population calculated according to European methodology of survey of business demography).

1. Subject and scope of data

Data presented in the publication covered legal persons, entities without legal personality and natural persons which conducted economic activity classified to the following sections of the NACE Rev. 2.0:

Section marking	Description	Abbreviation
B	Mining and quarrying	–
C	Manufacturing	–
D	Electricity, gas steam and air conditioning supply	–
E	Water supply; sewerage, waste management and remediation activities	Water supply; sewerage, waste management and remediation activities
F	Construction	–
G	Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, and motorcycles	Trade; repair of motor vehicles
H	Transportation and storage	–
I	Accommodation and food service activities	Accommodation and catering
J*	Information and communication	–
L	Real estate activities	–
M	Professional, scientific and technical activities	–
N	Administrative and support service activities	–
P**	Education	–
Q***	Human health and social work activities	–
R****	Arts, entertainment and recreation	–
S*****	Other service activities	–

* section J – excluding cultural institutions with legal personality

** section P – excluding higher education institutions

*** section Q – excluding independent public health care facilities

**** section R – excluding cultural institutions with legal personality

***** section S – excluding trade unions, religious and political organisations

In the publication for analytical purposes there were made additional segregation groupings relative to accepted classification sections, as shown below:

- "Industry" – sections PKD 2007: Mining and quarrying (section B), Manufacturing (section C), Electricity, gas, steam and air conditioning supply (section D), Water supply; sewerage, waste management and remediation activities (section E).
- "Other activities" – sections PKD 2007: Accommodation and food service activities (section I), Information and communication (section J), Real estate activities (section L), Professional, scientific and technical activities, (section M) Administrative and support service activities (section N), Education (section P), Human health and social work activities (section Q), Arts, entertainment and recreation (section R), Other service activities (section S).

The data presented in this elaboration do not include entities classified to sections: Agriculture forestry and fishing, (section A) and Financial and insurance activities (section K).

The information presented **in the first part of the publication** was based on the results of the business demography survey conducted by the Statistics Poland in accordance with the requirements of European law, i.e. Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council on structural business statistics and implementing regulations of committee No 250/2009 and 251/2009. In relation to the requirements of the European survey, the scope of the presented data has been extended to the entities with the main activities classified according to NACE Rev. 2.0 in sections: Education (section P excluding higher education institutions), Human health and social work activities (section Q excluding independent public health care facilities), Arts, entertainment and recreation (section R excluding cultural institutions with legal personality) and Other service activities (section S excluding division 94 Activities of membership organizations) (to cover the same sections as the secondary study of entrepreneurship based on the annual survey of economic activity of enterprises.

The data were presented in the first part concern **all non-financial enterprises, irrespective of the number of persons employed and the kind of accounting records kept (newly-born enterprises, liquidated and active enterprises).**

Data on this population present the rates of births and liquidations of enterprises and change in the number of enterprises and the number of persons employed, as well as the rates of active, newly-born and liquidated enterprises per 1000 population for entities determined according to the guidelines for the business demography survey for all size classes. The rates were presented by kind of conducted activity and voivodship (by the head office) for the years 2013–2017, except for liquidated enterprises which liquidation according to the business demography methodology has to be confirmed after two years, therefore the data for this population cover the years 2013–2015.

The information presented **in the second part of this publication** is based on data collected in the annual survey of economic activity of enterprises for the years 2008–2017, including only **entities keeping accounting books and which number of persons employed amounted to 10 and more.**

The examined period 2008–2017 was divided into three-year subperiods: 2008–2011, 2009–2012, etc. and for all subperiods there were established panel populations of non-financial entities that were active in the three subsequent years (that submitted an SP report) and conducted business activities throughout the whole first year of the examined subperiod. Each of thus formed panel population were divided into types of entities (cohorts) in the three subsequent years characterised by increase or decline of the measurer adopted in this methodology i.e. net revenues from sale of products, goods and materials.

Depending on the average annual increase or decrease rate of the obtained net revenues from sale of products, goods and materials, five types of enterprises were delineated (in this publication all those five types of enterprises are called together **'enterprises covered by the entrepreneurship study'**):

- **high-growth enterprises** are the units which (in accordance with the international methodology developed under the EIP – Entrepreneurship Indicators Programme) overall growth rate of revenue in the three-year period was 72.8% and more,

- **growth enterprises** are units which revenue growth rate in the three analyzed years was 10.0% and more, not exceeding 72.8%,
- **stable enterprises** are units obtaining similar revenues in the analysed three-year period (i.e. in the last year their value exceeded 90.0%, but was not higher than 110.0% of the value obtained at the beginning),
- **declining enterprises** are units which revenues in the last year of the analyzed period were above 51.2%, but no more than 90.0% of revenues obtained at the beginning,
- **rapidly declining enterprises** are units characterized by a reduction in revenues to the level of 51.2% and less of revenues obtained at the beginning of the analyzed three-year period.

Additionally, from the population of high-growth enterprises (units which in the three-year observation period showed an average annual increase in revenues by 20% and more), there was separated a group of so-called gazelles, i.e. units for which high growth was recorded in the first 5 years of their activity.

The results of the delineated five populations of enterprises (high-growth, growth, stable, declining and rapidly declining) are presented in comparison to the population **of active enterprises 10+**, i.e. non-financial entities with 10 and more persons employed, keeping accounting books and which submitted the SP report at the end of the surveyed three-year period (i.e. together with these, which were not active in the first or second year of a given three-year period of time and did not enter into any of the separated five populations of enterprises).

For each of five populations results of activity were presented, using the following variables: fixed assets, short-term investments, total revenues, net revenues from sales of products, goods and materials for export, total costs, gross financial result, gross turnover profitability indicator, first degree financial liquidity indicator, outlays on tangible fixed assets, gross wages and salaries and the number of persons employed.

For specified in the survey five types of enterprises an analysis was made concerning the sizes and structures of these populations according to the kind of conducted activity (NACE Rev. 2.0), size class (measured in the number of persons employed) and the voivodship (by the head office).

Size classes – the size of the enterprise was determined by the number of persons employed:

- from 10 to 49 persons (small enterprises),
- from 50 to 249 persons (medium-sized enterprises),
- 250 and more persons (large enterprises).

In addition, the population have been distinguished from the surveyed enterprises:

- enterprises with a majority share of foreign capital, there are enterprises in which the share of foreign capital in the share capital exceeded 50%,
- exporters there are enterprises which share of net revenues from sale of products, goods and materials for export was greater than 10% of net revenues from sale of products, goods and materials,
- enterprises in the information and communication technology (ICT) sector there are entities which main activity was production of goods and services in field of information and communication technologies, allowing to electronic recording, processing, transmission, or display of information⁶.

⁶ According to the scope used in the structural business statistics, the units are classified according to NACE Rev. 2.0: to groups 26.1 (Manufacture of electronic components and printed circuits), 26.2 (Manufacture of computers and peripheral equipment), 26.3 (Manufacture of (tele)communication equipment), 26.4 (Manufacture of consumer electronics), 26.8 (Manufacture of unrecorded magnetic and optical media), 46.5 (Wholesale of information and communication equipment), 58.2 (Software publishing), 63.1 (Data processing, hosting and related activities; web portals), 95.1 (Repair and maintenance of computers and communication equipment) as well as divisions 61 (Telecommunications) and 62 (Computer programming, consultancy and related activities); Commission Regulation (EC) No 251/2009 of 11 March 2009 on the implementation and amendment of Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council as regards the data series that are created for the purpose of structural business statistics.

2. Main definitions

Active enterprise is an enterprise that had either turnover or employment in a reference year (a definition consistent with the European methodology for enterprise demography).

Newly-born enterprise ("births") is an enterprise that was created by combining production factors provided that no other enterprise was involved in the process. Newly-born enterprises do not include units created as a result of merger, break-up, split-off, restructuring, change of legal form or change of type of business. An enterprise that has renewed its activity within 2 years after its suspension is also not included in newly-born enterprises (a definition consistent with the European methodology for enterprise demography).

Liquidated enterprise ("deaths") is an enterprise whose combination of production factors has been terminated provided that no other enterprise was involved in the process. Liquidated enterprises do not include units liquidated by merger, break-up, take-over, restructuring, change of legal form or change of type of business. An enterprise that has renewed its activity not later than 2 years after its suspension is also not included in liquidated enterprises (a definition consistent with the European methodology for enterprise demography).

Enterprise birth rate is the ratio of the number of newly established enterprises to the number of active enterprises.

Enterprise liquidation rate is the ratio of the number of liquidated enterprises to the number of active enterprises.

Rate of active enterprises per 1000 population is the number of active enterprises per 1000 population (as of 30 June).

Rate of newly-born enterprises per 1000 population is the number of newly-born enterprises per 1000 population (as of 30 June).

Rate of liquidated enterprises per 1000 population is the number of liquidated enterprises per 1000 population (as of 30 June).

Rate of change in the number of enterprises is calculated according to the formula $[(\text{number of newly-born enterprises} / \text{number of liquidated enterprises}) - 1] * 100\%$ and illustrates the direction of change between the number of newly-born and liquidated enterprises. The value of the rate above zero indicates that the number of newly-born enterprises exceeded the number of enterprises liquidated; the negative value of the rate indicates that there were less newly-born enterprises than liquidated ones.

Rate of change in the number of persons employed is calculated according to the formula $[(\text{number of persons employed in newly-born enterprises} / \text{number of persons employed in liquidated enterprises}) - 1] * 100\%$ and represents the change in the number of persons employed in newly-born enterprises and the number of persons employed in the enterprises liquidated. The rate value greater than zero indicates the increase in the number of persons employed; the negative value – decrease.

Short-term investments cover short-term (current) financial assets, in particular shares, other securities, loans granted, other short-term financial assets, cash and other monetary assets; and other short-term investments.

Persons employed (working) include employees hired on the basis of an employment contract, i.e. labour contract, designation, appointment or election (including seasonal and temporary workers); employers and own-account workers: owners and co-owners (including contributing family workers) of units conducting economic activity (excluding company's partners not working in the company) and own-account workers; agents; outworkers; members of agricultural production cooperatives.

Gross wages and salaries includes cash payments to employees or other individuals, which are expenses incurred by employers for the payment of work, regardless of the source of their funding, and regardless

of the basis of the employment relationship or any other legal relationship or legal action under which the work is performed.

Total revenues include net revenues from sale of products, goods and materials, other operating revenues as well as financial revenues.

Net revenues from sale of products, goods and materials are net revenues from domestic and export sale of products (finished, semi-finished and services) manufactured by the unit, as well as packaging, equipment and third party services, if invoiced to customers along with products; and net revenues from sale of goods and materials, that is tangible current assets and products manufactured by the unit, purchased for resale in the same condition as received, if they are sold in a chain of own stores along with the foreign goods, as well as amounts due for goods and materials sold, regardless of whether or not they have been paid.

Net revenues from the sale of products, goods and materials for export include intra-Community deliveries to EU Member States and exports to non-EU countries.

Other operating revenues are revenues indirectly related to the unit's operating activities, in particular: profit from the disposal of non-financial fixed assets (fixed assets, fixed assets under construction, intangible assets, real estate investments and rights), obtained free of charge (including donations) assets (cash), damages, reversed provision, adjustments of write-offs revaluing non-financial assets, revenues from social welfare activities, income from rent or lease of fixed assets or investments in real estate and rights, revenues associated with extraordinary events.

Financial revenues, that is among others amounts due for dividends and shares in profit, interest from the loans granted, interest on term deposits, default interest, profit on disposal of investment (sale), reduction of revaluation write-offs of investment values in relation to the total or partial termination of causes resulting in permanent loss of their value, surplus of positive exchange differences over negative.

Total costs include costs of products, goods and materials sold, other operating and financial costs.

Total operating costs include costs of products, goods and materials sold, and other operating costs.

Costs of products, goods and materials sold include cost of products sold (i.e. basic operation costs decreased by the costs of generating benefits for the need of the unit and corrected by change in stock products) and value of goods and materials sold according to procurement or purchase prices.

Other operating costs are costs indirectly related to the unit's operating activity, in particular: loss on disposal of non-financial fixed assets and fixed assets under construction, depreciation of leased or rented fixed assets, unplanned depreciation (impairment charges), penalties, fines, damages, receivables written off in part or in full as a result of bankruptcy, composition or restructuring proceeding, provisions created for certain or highly probable future liabilities (loss on economic transactions in progress), write-offs revaluing non-financial assets, costs of maintaining social facilities, donations or free of charge transferred fixed assets, losses related to extraordinary events.

Financial costs, that is, among others, interest on bank credits and loans, interest and discount on bonds issued by the unit, default interest, loss on disposal of investments, revaluation write-offs of investment values, surplus of negative exchange differences over positive.

Gross financial result is calculated as the difference of total revenues and total costs – in case of surplus of total costs over total revenues, the financial result is recorded with the sign (-).

Cost level indicator is the relation of total costs to total revenues.

Gross turnover profitability indicator is the relation of gross financial result to total revenues.

First degree financial liquidity indicator is the relation of short-term investments to short-term liabilities (excluding special funds)

Gross value of fixed assets is the value of expenditure incurred on the purchase or production of those fixed assets, without deducting the value of consumption (depreciation). Gross value of fixed assets do not include the value of land and perpetual usufruct of land.

Investment outlays are the financial or material expenditures aimed at creating new fixed assets or improving (rebuilding, enlargement, restructuring or modernization) existing fixed assets, as well as outlays on so-called initial equipment for the investment. The investment outlays are divided into outlays on fixed assets and other outlays.

The outlays on fixed assets include expenditures on: buildings and structures (buildings, premises, civil and water engineering structures), including, among others, construction and assembly works, design-cost-estimate documentations, detailed meliorations; machinery, technical equipment and tools (including instruments, movables and equipment); means of transport; other, i.e. land quality improvements, long-term plantations, livestock and interest on investment credits and loans for the period of the investment implementation.

Other outlays include outlays on the so-called initial equipment for the investment and other costs related to the implementation of the investment. Those outlays do not increase the value of the fixed assets.

Expenditure on the purchase of used fixed assets is the value of expenditure spent on purchase (including expenses incurred on the acquisition) of: fixed assets; fixed assets under construction (unfinished); perpetual usufruct of land; cooperative ownership right to residential premises; cooperative right to utility premises.

Outlays on tangible fixed assets are investment outlays and expenditures on the purchase of used fixed assets.

Note: Due to the rounding of data , in some cases sums of components may slightly differ from amount given in the item "total".