

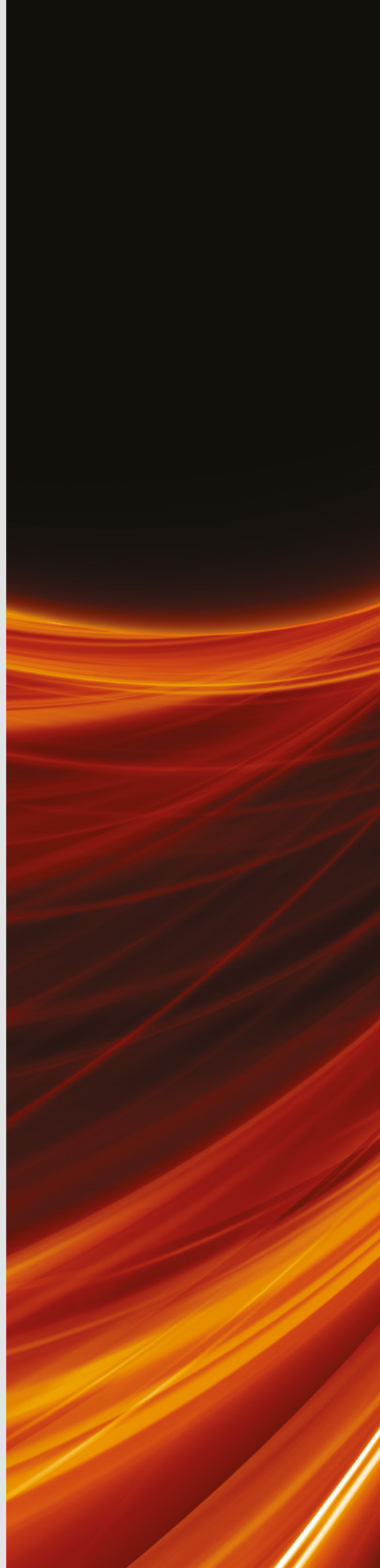
Polskie przedsiębiorstwa wczoraj i dziś

Źródła sukcesu
i nowe wyzwania

Listopad 2017

Spis treści

Wprowadzenie	3
Przedsiębiorstwo, czyli ...	5
1 Przedsiębiorstwa prywatne - fundament polskiej gospodarki	10
2 Wybrane charakterystyki przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce	18
3 Ekspansja zagraniczna polskich przedsiębiorstw	35
4 Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw	52
5 Bariery wzrostu polskich przedsiębiorstw - przegląd badań	72
Podsumowanie	93



Wprowadzenie



Jacek Kędzior
Partner Zarządzający
EY Polska

Jesteśmy świadkami bezprecedensowych zmian w obszarze biznesowym i geopolitycznym: w Polsce, Europie i na świecie. Od naszej transformacji ustrojowej minęło 27 lat. W tym czasie dojrzało i rozwinęło skrzydła nowe pokolenie przedsiębiorców, które nie zna innej rzeczywistości niż ta obecna. Zmienił się obraz polskiej gospodarki i polskiego przedsiębiorcy, zarówno za granicą, jak i wśród Polaków.

Polscy przedsiębiorcy coraz skuteczniej konkurują na rynkach zagranicznych i są coraz mocniej obecni w międzynarodowych łańcuchach wartości. Rośnie liczba polskich firm związanych z nauką, technologiami czy sprzedażą internetową. W ciągu jednego pokolenia zniknęły bariery językowe i kulturowe, które jeszcze na początku tego tysiąclecia mogły stanowić wyzwanie dla polskich przedsiębiorstw. Dzisiejszych przedsiębiorców cechuje świetne wykształcenie, profesjonalizm i lekkość poruszania się po arenie międzynarodowej. Polska stała się jednym z kluczowych ogniw w europejskim systemie gospodarczym.

Fundamentem sektora przedsiębiorstw są firmy prywatne. Pracując od lat z polskimi przedsiębiorcami chcieliśmy przyjrzeć się i przeanalizować charakterystykę polskiej przedsiębiorczości. Co stoi za jej sukcesem i jakie jest jej miejsce w globalnych łańcuchach wartości.

Analizując dostępne dane i informacje oraz doświadczenia laureatów programu EY Przedsiębiorca Roku przygotowaliśmy raport „Polskie przedsiębiorstwa wczoraj i dziś. Źródła sukcesu i nowe wyzwania”. Zbadaliśmy w nim uwarunkowania działania przedsiębiorstw, najważniejsze trendy, które kształtowały ten sektor w ostatnich latach oraz czynniki determinujące konkurencyjność polskich firm.

Zasadniczymi wnioskami, które rozwijamy w naszym raporcie są wyniki analiz potwierdzających, że firmy prywatne mają fundamentalne znaczenie dla gospodarki, wytwarzają ok. $\frac{3}{4}$ Produktu Krajowego Brutto. Znakomitą większość podmiotów stanowią jednak mikroprzedsiębiorstwa, które mogą być dowodem przedsiębiorczości Polaków, natomiast ich wydajność względem większych firm w Polsce jest niestety najniższa w całej UE. Gdyby te firmy urosły i stały się firmami małymi – to nasz PKB mógłby być wyższy nawet o 2,7%.

Drugim ważnym wnioskiem płynącym z raportu jest bardzo duża rola firm z udziałem kapitału zagranicznego. W 2016 r., w grupie przedsiębiorstw niefinansowych zatrudniających powyżej 9 osób, firmy zagraniczne odpowiadały za 39% wytworzonej wartości dodanej brutto, aż 63% wartości eksportu i 39% inwestycji.

Polskie przedsiębiorstwa odgrywają coraz istotniejszą rolę na światowych rynkach. Coraz więcej firm przestaje być podwykonawcami globalnych koncernów. Rośnie udział dóbr finalnych w eksporcie, co oznacza, że coraz częściej wytwarzamy kompletne produkty. Zdecydowanie rośnie także rola eksportu usług, co wskazuje na wzrost liczby wysoko wykwalifikowanych pracowników. Coraz częściej także

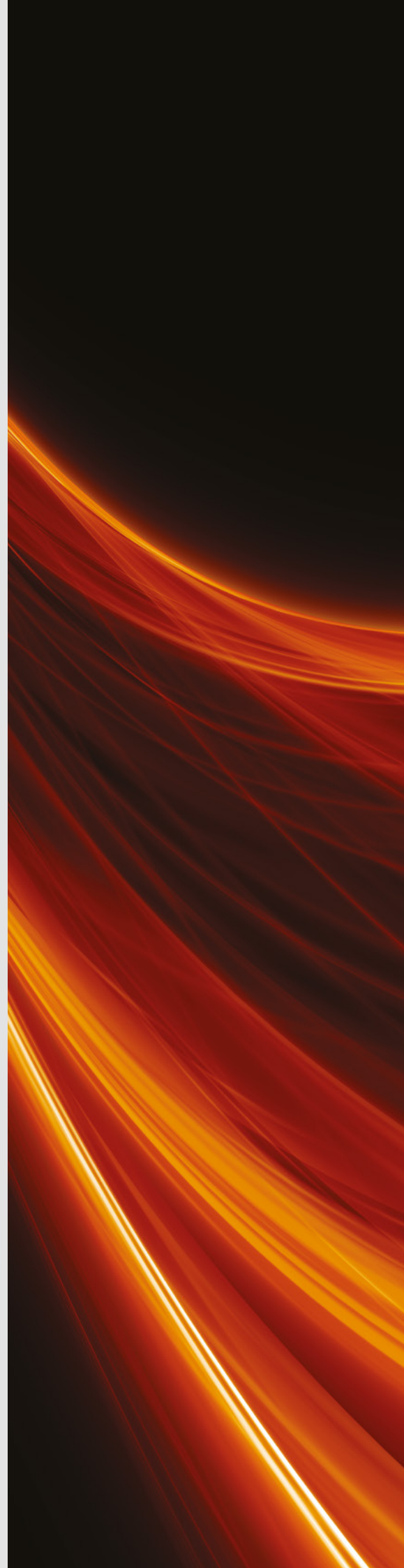
Wprowadzenie

Świadomie stawiamy na konkurowanie jakością, a nie ceną. Dla wielu polskich przedsiębiorców dziś rynki globalne są pierwszym i podstawowym rynkiem, od razu idą w świat.

Pasja, wizja, aspiracje to coś, co wyróżnia polskich przedsiębiorców. Zmieniająca się rzeczywistość sprawia jednak, że nieustannie muszą oni stawiać czoła nowym wyzwaniom. Zwiększenie poziomu innowacyjności, a także niekorzystne zmiany demograficzne to przykłady dwóch z nich. Polska jest w grupie krajów, które są w fazie przejściowej między rozwojem napędzanym inwestycjami a rozwojem napędzanym innowacyjnością. Dlatego kluczowe dla firm będzie tworzenie unikalnej wartości dla swoich klientów opartej na działalności innowacyjnej. Z kolei jednym z remediów na ograniczony wzrost popytu krajowego z powodu spadku populacji w Polsce może być popyt zewnętrzny, czyli potrzeba jeszcze większej koncentracji na eksporcie. Niekorzystne zmiany demograficzne to jednak także coraz większy niedobór pracowników, przede wszystkim tych wykwalifikowanych, o których konkurują także firmy za granicą. Jest to zmiana strukturalna, która będzie stanowić coraz większą barierę rozwoju przedsiębiorstw i najpewniej będzie powodować narastanie presji płacowej.

Aby skutecznie konkurować lokalnie i na rynkach międzynarodowych, zarówno polscy przedsiębiorcy, jak i agendy czy organizacje ich wspierające, powinny postawić na strukturalne rozwiązania w zakresie takich kwestii jak: zwiększenie nakładów inwestycyjnych - szczególnie w innowacje i nowe technologie, wsparcie w ekspansji polskich firm na rynkach globalnych, przesunięcie w łańcuchu wartości w oparciu o czynniki jakościowe, działania zwiększające aktywność zawodową Polaków, a także systemowe rozwiązania zwiększające potencjał rozwojowy mikroprzedsiębiorstw. Nie bez znaczenia w zmniejszaniu barier przedsiębiorczości jest także podejmowanie działań w celu ograniczenia stopnia skomplikowania przepisów podatkowych i związanych z tym obciążeń administracyjnych.

Cieszymy się, że oddajemy w Państwa ręce opracowanie, które przedstawia obraz polskiej przedsiębiorczości. Wierzymy, że naszym raportem, poprzez prezentowane dane i analizy, pogłębimy dyskusję publiczną o rzeczywistej roli i potrzebach firm oraz ich twórców.





Przedsiębiorstwa odgrywają fundamentalną rolę w gospodarce.

Są zasadniczym sposobem organizacji i ukierunkowania pracy ludzi, w ten sposób determinując ogromną część ludzkiej aktywności w ogóle. Firmy wytwarzają i dostarczają większość towarów i usług, z których korzystamy. W pełni uzasadnione jest więc twierdzenie, że przedsiębiorstwa są fundamentem gospodarki, a fundamentem sektora przedsiębiorstw są firmy prywatne. Pytanie o źródło wzrostu gospodarczego jest zatem w gruncie rzeczy pytaniem o przyczynę powstawania i rozwoju przedsiębiorstw.

W pierwszej kolejności jednak powinniśmy sprecyzować, co rozumiemy pod pojęciem przedsiębiorstwa, które okazuje się bardzo złożone. Nie istnieje jego jednoznaczna definicja. W ujęciu ekonomicznym pojęciu przedsiębiorstwa można nadać przynajmniej kilka znaczeń (por. Ramka 1). Również w polskim prawie funkcjonuje szereg odmiennych pojęć odnoszących się bezpośrednio bądź pośrednio do przedsiębiorstw, w tym: „przedsiębiorstwo” (Kodeks cywilny), „działalność gospodarcza” i „przedsiębiorca” (Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej), czy „podmiot gospodarki narodowej” (Ustawa o statystyce publicznej).

Ramka 1

Przedsiębiorstwo w ujęciu ekonomicznym

W perspektywie ekonomicznej przedsiębiorstwo można zdefiniować na kilka sposobów: jako majątek rozporządzany przez przedsiębiorcę w celu prowadzenia działalności, jako całokształt czynności realizowanych przez przedsiębiorcę, bądź jako podmiot wykonujący określone funkcje gospodarcze (produkcja, sprzedaż). W badaniach ekonomicznych najczęściej stosuje się ten ostatni sposób definiowania przedsiębiorstwa. Jest on również wykorzystywany do wyznaczenia zakresu sektora przedsiębiorstw w ramach rachunkowości narodowej (w ujęciu makroekonomicznym)¹.

Zgodnie z tym ujęciem, przedsiębiorstwami są podmioty, których podstawową funkcją ekonomiczną jest produkcja towarów lub usług² oraz które wykonują tę funkcję w sposób rynkowy, czyli nakierowany na osiągnięcie zysku³. W ujęciu ekonomicznym stosowanym w statystyce publicznej przedsiębiorstwa dzieli się, ze względu na rodzaj działalności, na niefinansowe i finansowe oraz, ze względu na rodzaj kontrolujących je podmiotów, na prywatne i publiczne. Warto odnotować, że te same kryteria, które służą do określenia zakresu sektora przedsiębiorstw, równocześnie mogą być wykorzystane do wyznaczenia innych istotnych sektorów gospodarki, np. sektora instytucji rządowych i samorządowych, sektora prywatnego, sektora publicznego. Podział gospodarki na sektory instytucjonalne⁴ jest oparty o kryteria czysto ekonomiczne i nie uwzględnia ogromnej różnorodności form prawnych i organizacyjnych prowadzenia działalności gospodarczej przez poszczególne podmioty.

1 Zasady podziału instytucjonalnego gospodarki wynikają z Europejskiego systemu rachunków narodowych ESA2010.

2 W przeciwieństwie do spożycia, które w ujęciu ekonomicznym jest podstawową funkcją gospodarstw domowych.

3 W przeciwieństwie do instytucji niekomercyjnych lub niektórych podmiotów publicznych, które również mogą oferować określone usługi, ale ich działalność nie jest nastawiona na osiągnięcie dodatniego wyniku ekonomicznego.

4 W systemie rachunków narodowych wyróżnia się następujące sektory instytucjonalne: przedsiębiorstwa niefinansowe, instytucje finansowe, instytucje rządowe i samorządowe, gospodarstwa domowe, instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych oraz zagranicę.

Ramka 2

Formy organizacyjne podmiotów gospodarczych i przedsiębiorstw

Dodatkową trudnością w badaniu sektora przedsiębiorstw jest to, iż na rozbieżności definicyjne pojęcia przedsiębiorstwa nakłada się zróżnicowanie form organizacyjnych firm (zob. Ramka 2). W polskiej statystyce publicznej wyróżnia się wiele form prawno-organizacyjnych, w których mogą działać przedsiębiorstwa - od jednoosobowych działalności gospodarczych osób fizycznych, przez spółki partnerskie, po spółki akcyjne i przedsiębiorstwa państwowe.

Zróżnicowanie przedsiębiorstw pod względem form organizacyjnych i prawnych prowadzi do trudności w interpretacji danych statystycznych dotyczących sektora przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa, w zależności od formy organizacyjnej prowadzonej działalności, są objęte zróżnicowanymi zasadami rachunkowości oraz zakresem gromadzonych danych statystycznych dotyczących tych podmiotów. Konsekwencją tego jest często różny zakres informacji dostępnych dla różnych grup przedsiębiorstw, na przykład dużych podmiotów prowadzonych w formie spółek kapitałowych i podmiotów małych zorganizowanych na zasadach prawa cywilnego. Istotnie, poszczególne badania statystyczne GUS, jak również innych instytucji statystycznych (np. Eurostat), w zależności od ich celu obejmują różne grupy podmiotów, w tym pod względem wielkości jednostki, formy własności, formy prawnej, rodzaju prowadzonej działalności, klasy wielkości, a nawet typu ewidencji księgowej.

Schemat 1

Podmioty gospodarki narodowej w podziale według najważniejszych form organizacyjnych

Podstawowa forma prawna	Szczególna forma prawna		
Osoby prawne	Skarb Państwa	Państwowe jednostki organizacyjne	Jednostki samorządu terytorialnego
	Stowarzyszenia gmin, związki międzygminne	Wspólnoty samorządowe	Fundusze
	Przedsiębiorstwa państwowe	Spółki akcyjne	Spółki z o.o.
	Spółdzielnie	Fundacje, stowarzyszenia	Inne organizacje społeczne
	Organizacje rolników	Związki zawodowe, związki pracodawców, izby gospodarcze	Kościóły, partie polityczne
Jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej	Organy kontroli państwowej i ochrony prawa	Organy administracji rządowej	Sądy i trybunały
	Gminne jednostki organizacyjne	Powiatowe jednostki organizacyjne	Wojewódzkie jednostki organizacyjne
	Spółki partnerskie	Spółki jawne	Spółki cywilne
	Spółki komandytowe	Spółki komandytowo-akcyjne	Oddziały zagranicznych przedsiębiorstw
	Przedstawicielstwa zagraniczne	Wspólnoty mieszkaniowe	Stowarzyszenia niewpisane do KRS
Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą		

Legenda:

podstawowe formy organizacyjne przedsiębiorstw

podstawowe formy organizacyjne innych podmiotów gospodarki narodowej

Źródło: EY na podstawie GUS.

Żadne badanie prowadzone w ramach statystyki publicznej nie jest dedykowane pełnej zbiorowości podmiotów, które z ekonomicznego punktu widzenia należałoby kwalifikować jako przedsiębiorstwa (zob. Ramka 1). W efekcie, w zależności od badanego zagadnienia w sektorze przedsiębiorstw, często konieczne jest posługiwanie się danymi pochodzącymi z różnych źródeł, które nieraz obejmują różne kategorie przedsiębiorstw. Należy o tym pamiętać, a tym samym zachować ostrożność przy porównywaniu i interpretacji wyników poszczególnych analiz.

W najszerszym rozumieniu przedsiębiorstwa prywatne, którymi jesteśmy zainteresowani, obejmują

wszystkie prywatne (poza kontrolą sektora instytucji rządowych i samorządowych) podmioty gospodarcze, które prowadzą działalność produkcyjną lub usługową oraz których podstawowym celem jest osiągnięcie zysku z tej działalności. W naszym rozumieniu należą do nich również najmniejsze przedsiębiorstwa, w tym osoby pracujące na własny rachunek (również w indywidualnych gospodarstwach rolnych)⁵.

W dalszej części raportu tę grupę przedsiębiorstw nazywamy sektorem przedsiębiorstw prywatnych. Niestety, ograniczona dostępność odpowiednich danych statystycznych, nie pozwala na analizowanie jej we wszystkich interesujących nas aspektach.

Z tego powodu, jeśli zachodzi taka konieczność, w poszczególnych częściach raportu nasze wnioski opieramy na danych dotyczących węższych lub szerszych grup przedsiębiorstw.

W ramach sektora przedsiębiorstw wyróżniamy cztery klasy wielkości firm:

- ▶ Mikroprzedsiębiorstwo - o liczbie pracujących do 9 osób
- ▶ Małe przedsiębiorstwo - o liczbie pracujących od 10 do 49 osób
- ▶ Średnie przedsiębiorstwo - o liczbie pracujących od 50 do 249 osób
- ▶ Duże przedsiębiorstwo - o liczbie pracujących powyżej 249 osób.

⁵ W odróżnieniu od systemu rachunków narodowych ESA 2010, który osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą w najmniejszej skali (tj. zatrudniające nie więcej niż 9 osób) zalicza do sektora gospodarstw domowych (ze względu na podporządkowanie ich podstawowej funkcji celom gospodarstwa domowego, do którego należą).

Ramka 3

Podmioty gospodarki narodowej a sektor przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce

Podstawowymi źródłami danych o przedsiębiorstwach działających w Polsce są rejestr REGON oraz badania przedsiębiorstw niefinansowych prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny (GUS).

Pomiędzy „**liczbą podmiotów gospodarki narodowej**” (z rejestru REGON) a „**liczbą przedsiębiorstw niefinansowych**” (z badań statystycznych GUS) istnieją zasadnicze różnice. W szczególności, „liczba przedsiębiorstw niefinansowych” nie obejmuje przedsiębiorstw z pewnych sektorów gospodarki (m.in. sekcji „rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybołówstwo”, „administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenie społeczne”, „działalność finansowa i ubezpieczeniowa” oraz niektórych podsekcji w ramach sekcji „edukacja”, „opieka zdrowotna i pomoc społeczna”, „działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją” oraz „pozostała działalność usługowa”). Ponadto, w badaniu przedsiębiorstw niefinansowych uwzględnione są firmy aktywne, podczas gdy rejestr REGON obejmuje także podmioty nieprowadzące działalności w badanym okresie⁶ (od niedawna w REGON dostępny jest podział na podmioty aktywne i nieaktywne). Rejestr REGON obejmuje dodatkowo inne osoby prawne (np. spółdzielnie, fundacje) i jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej (np. wspólnoty mieszkaniowe). Rejestr podmiotów gospodarki narodowej w REGON uwzględnia również podmioty, które nie prowadzą działalności gospodarczej w sposób rynkowy (np. fundacje, kościoły, partie polityczne).

Na koniec 2016 r. REGON obejmował ponad 4,2 mln podmiotów gospodarki narodowej, podczas gdy GUS wykazywał 2,1 mln przedsiębiorstw niefinansowych. Co istotne, nawet rejestr REGON nie obejmuje wszystkich podmiotów, które z ekonomicznego punktu widzenia można zaliczyć do przedsiębiorstw. Wynika to z tego, że – mimo formalnego obowiązku rejestracji – w rejestrze REGON w praktyce nie są wykazywane osoby fizyczne prowadzące wyłącznie indywidualne gospodarstwa rolne, a takich gospodarstw w 2016 r. było 1,4 mln.

Dane z rejestru REGON oraz badania sektora przedsiębiorstw niefinansowych są wykorzystywane w niniejszym opracowaniu do obliczeń i oszacowań poszczególnych charakterystyk sektora przedsiębiorstw w Polsce.

⁶ Na koniec czerwca 2017 r. takie podmioty stanowiły ok. 9% wszystkich podmiotów gospodarki narodowej wpisanych do rejestru REGON.

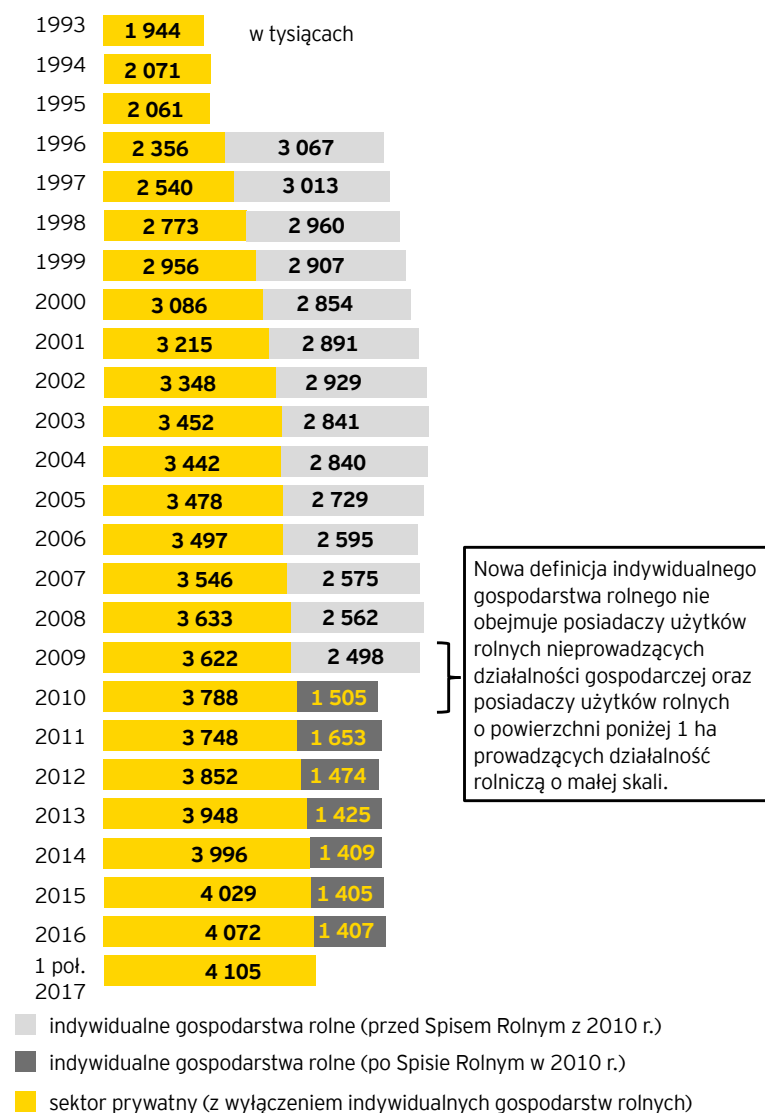
Przedsiębiorstwa prywatne - fundament polskiej gospodarki

Rosnąca rola sektora przedsiębiorstw w polskiej gospodarce wiąże się nierozdzielnie ze wzrostem znaczenia sektora prywatnego, jaki miał miejsce od początku transformacji. Znajduje to odzwierciedlenie m.in. we wzroście liczby podmiotów gospodarki narodowej w sektorze prywatnym.

Od 1993 r. liczba podmiotów zarejestrowanych w REGON rosła średnio o 3,3 proc. rocznie - z 1,94 mln na koniec 1993 r. do 4,10 mln podmiotów na koniec czerwca 2017 r. (Rysunek 1). Towarzyszył temu spadek liczby indywidualnych gospodarstw rolnych (nieuwzględnionych w rejestrze REGON), wskazujący na przemieszczanie się osób pracujących w rolnictwie do bardziej wydajnych sektorów gospodarki.

Rysunek 1

Liczba podmiotów gospodarki narodowej w sektorze prywatnym w Polsce, na koniec okresu



Nowa definicja indywidualnego gospodarstwa rolnego nie obejmuje posiadaczy użytków rolnych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz posiadaczy użytków rolnych o powierzchni poniżej 1 ha prowadzących działalność rolniczą o małej skali.

Źródło: EY na podstawie GUS.

*Skokowa zmiana (spadek) liczby indywidualnych gospodarstw rolnych w 2010 r. wynika z wprowadzenia przez GUS od 2010 r. zmian metodologii badań rolniczych, które zawęziły definicję gospodarstwa rolnego. Obecnie obowiązująca definicja gospodarstwa rolnego nie obejmuje posiadaczy użytków rolnych nieprowadzących działalności rolniczej oraz posiadaczy użytków rolnych o powierzchni poniżej 1 ha prowadzących działalność rolniczą o małej skali. Różnica pomiędzy liczbą gospodarstw rolnych w 2009 r. (wg wcześniejszej definicji) oraz w 2010 r. (wg nowej definicji) wyniosła ok. 1,0 mln (2,5 mln w 2009 r. wobec 1,5 mln w 2010 r.).

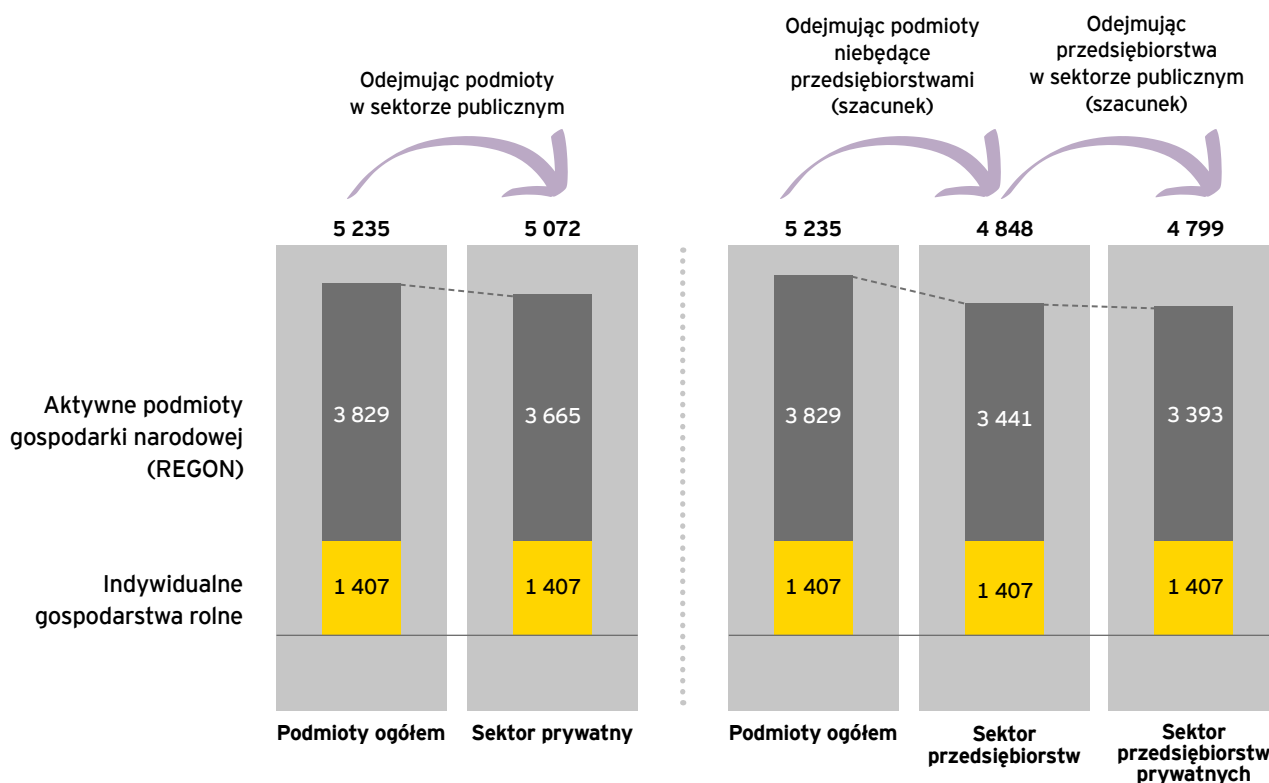
Spośród ogółu podmiotów zarejestrowanych w REGON oraz indywidualnych gospodarstw rolnych, na koniec 2016 r. do sektora prywatnego należało 97,1% podmiotów (tj. 5 478 tys. z 5 644 tys. wszystkich podmiotów).

Aktywnych (tj. prowadzących działalność w badanym okresie) podmiotów w sektorze prywatnym, łącznie z indywidualnymi gospodarstwami rolnymi, było 5,24 mln (Rysunek 2). Jednocześnie, według naszych szacunków,

wśród wszystkich podmiotów (w sektorze prywatnym i publicznym) funkcjonowało 4,85 mln przedsiębiorstw⁷, w tym ok. 4,8 mln przedsiębiorstw prywatnych (zgodnie z przedstawionym wyżej rozumieniem tego pojęcia)⁸.

Rysunek 2

Liczba aktywnych podmiotów w gospodarce ogółem, w sektorze prywatnym, sektorze przedsiębiorstw i sektorze przedsiębiorstw prywatnych w Polsce na koniec 2016 r.



Źródło: Obliczenia i szacunki EY na podstawie danych GUS.

⁷ Odejmuje się od liczby aktywnych podmiotów gospodarki narodowej szacunkową liczbę aktywnych podmiotów niebędących przedsiębiorstwami (np. wspólnoty mieszkaniowe, kościoły, związki zawodowe, itd.).

⁸ Odejmuje się od liczby aktywnych przedsiębiorstw szacunkową liczbę aktywnych przedsiębiorstw publicznych. Liczba przedsiębiorstw publicznych została oszacowana na podstawie: (1) liczby aktywnych małych, średnich i dużych przedsiębiorstw niefinansowych kontrolowanych przez sektor publiczny oraz (2) liczby aktywnych publicznych jednostek w działalności finansowej i ubezpieczeniowej, edukacji oraz opiece zdrowotnej, co dało łącznie 48,6 tys. przedsiębiorstw publicznych. Ta liczba jest jednak zaniżona, ponieważ nie uwzględnia m.in. przedsiębiorstw publicznych zatrudniających mniej niż 10 pracowników. Warto jednak odnotować, że całkowita liczba aktywnych podmiotów gospodarki narodowej w sektorze publicznym (w tym podmioty niebędące przedsiębiorstwami) wyniosła na koniec 2016 r. 120,2 tys.

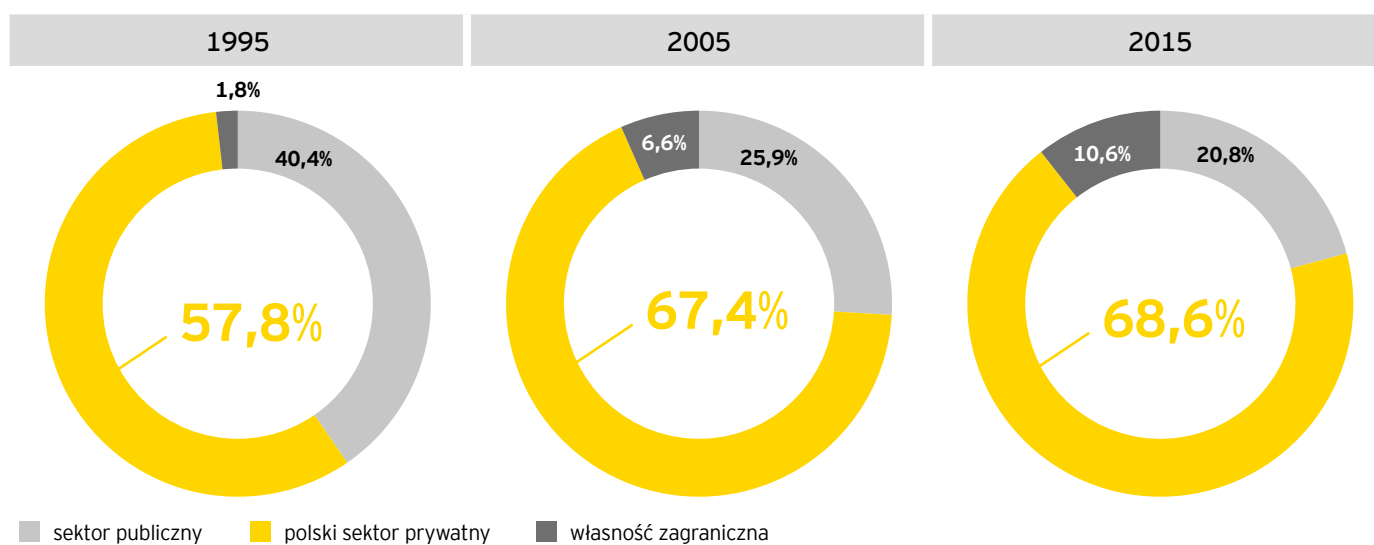
Rosnące znaczenie sektora prywatnego dla polskiej gospodarki znajduje potwierdzenie w kształtowaniu się kluczowych zmiennych ekonomicznych, takich jak wytwarzana wartość dodana brutto (WDB)⁹ czy zatrudnienie.

Liczba pracujących w sektorze prywatnym wzrosła w latach 1995-2015 o 47% - z 8,4 mln osób do 12,2 mln osób, a udział tego sektora w liczbie pracujących w gospodarce wzrósł w tym czasie z niecałych 60% do prawie 80%. Szczególnie duży wzrost zatrudnienia (w ramach sektora prywatnego) wystąpił

w podmiotach z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, które zwiększyły liczbę pracujących z 269 tys. w 1995 r. do 1 708 tys. w 2015 r. Z kolei liczba pracujących w sektorze publicznym obniżyła się w tym okresie o 40% - z 6,2 mln osób do 3,8 mln osób.

Rysunek 3

Udział sektora prywatnego i sektora publicznego w liczbie pracujących w gospodarce narodowej w Polsce

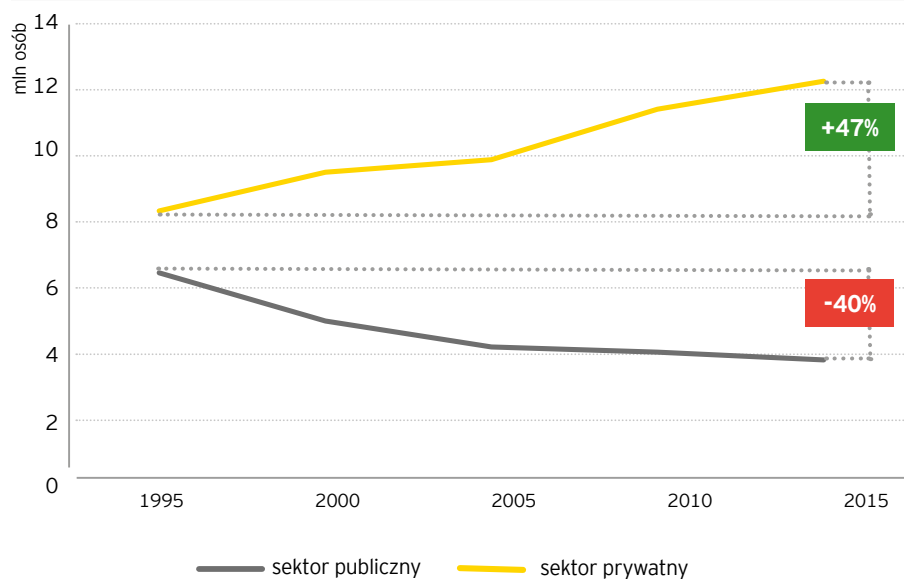


Źródło: GUS.

⁹ W dalszej części raportu przez wartość dodaną będziemy rozumieć wartość dodaną brutto.

Rysunek 4

Liczba pracujących w sektorze prywatnym i publicznym w Polsce



Źródło: Szacunek EY na podstawie danych GUS.

W sektorze prywatnym najwięcej osób pracuje w przemyśle i handlu oraz w rolnictwie. Te trzy branże odpowiadają za ok. 58% pracujących w sektorze prywatnym. Kolejnymi istotnymi branżami

z punktu widzenia zatrudnienia są budownictwo (10% pracujących) oraz transport i gospodarka magazynowa (6%). Łącznie te 5 branż odpowiada za 3/4 pracujących w całym sektorze prywatnym.

Rysunek 5

Struktura branżowa pracujących w sektorze prywatnym wg przeważającego rodzaju działalności w IV kw. 2016 r.

W proc. pracujących w sektorze prywatnym ogółem



Źródło: GUS.

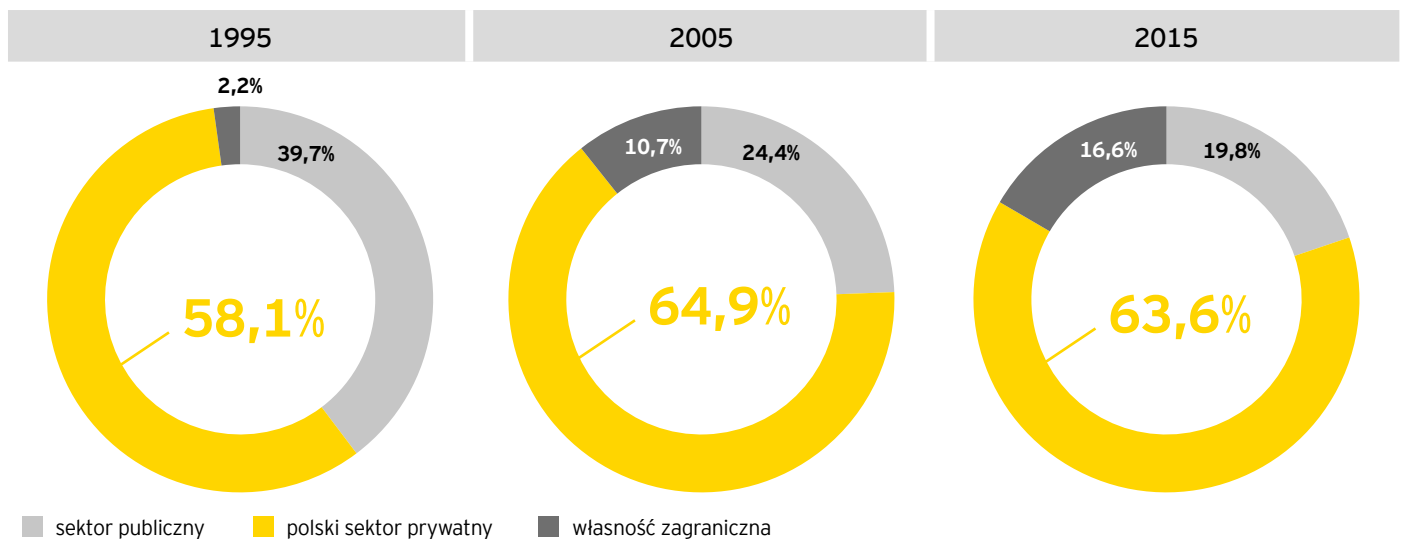


Powyższym zmianom na rynku pracy towarzyszył silny wzrost udziału sektora prywatnego w tworzeniu wartości dodanej w polskiej gospodarce - z 60,3% w 1995 r. do 80,2% w 2015 r.

Także w tym przypadku znaczącą rolę odegrały podmioty o dominującym udziale kapitału zagranicznego, które odpowiadały za zdecydowaną większość przyrostu tego udziału.

Rysunek 6

Udział sektora prywatnego i sektora publicznego w tworzeniu wartości dodanej w Polsce



Źródło: GUS.

O znaczeniu sektora prywatnego decydują przedsiębiorstwa prywatne, które w 2015 r. wytworzyły 73,4% całkowitej wartości dodanej polskiej gospodarki. Z tego ok. 3/4 wygenerowały krajowe przedsiębiorstwa prywatne, a 1/4 – przedsiębiorstwa zagraniczne. W ostatnich latach znaczenie przedsiębiorstw prywatnych - zarówno własności krajowej, jak i zagranicznej - rośnie, przy czym znacznie silniejszy wzrost odnotowano w przypadku firm z dominującym udziałem kapitału zagranicznego. W porównaniu do 2000 r., przedsiębiorstwa prywatne zwiększyły swój udział w tworzeniu

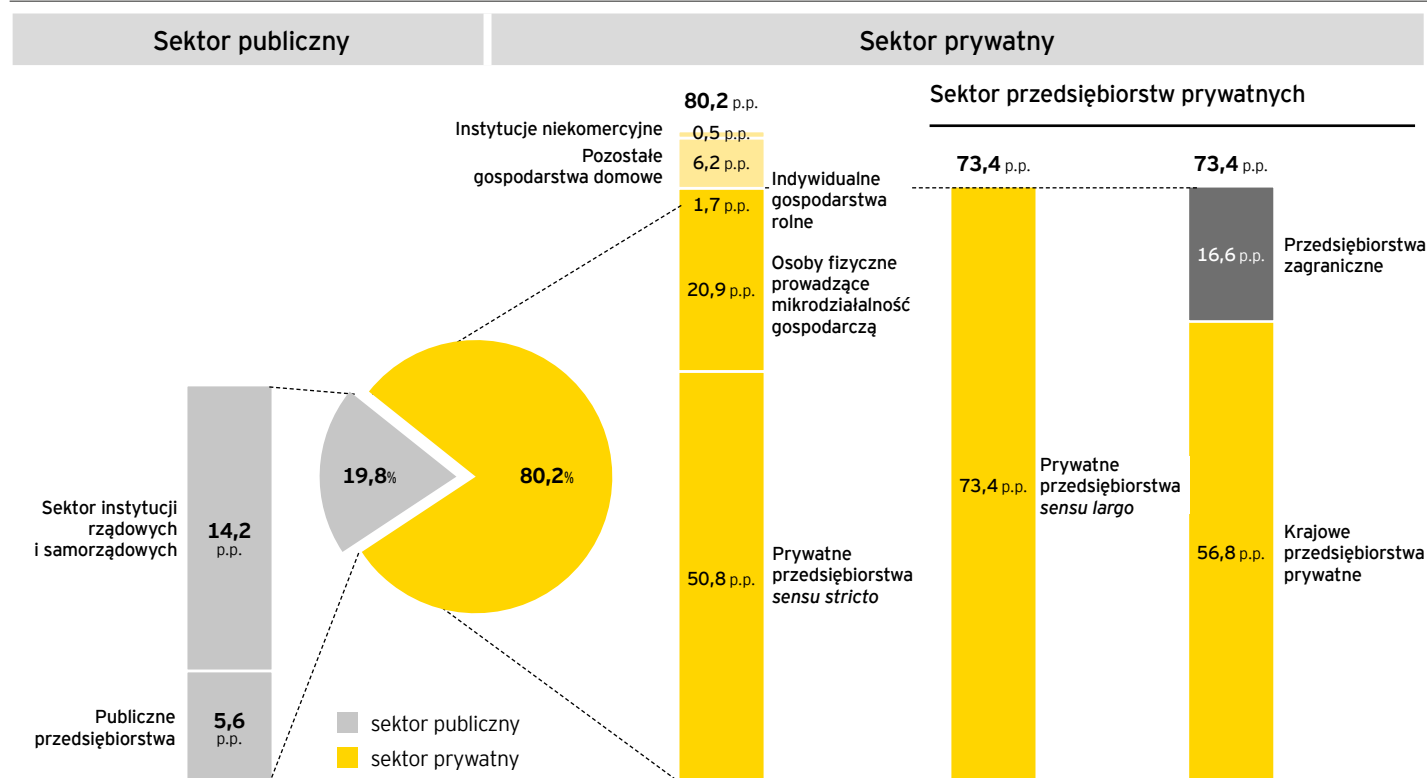
wartości dodanej brutto o 11,1 pkt. proc., z czego na przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny przypadło 8,0 pkt. proc., podczas gdy na krajowe przedsiębiorstwa prywatne - jedynie 3,1 pkt. proc.

Jak zaznaczono wcześniej, do kategorii przedsiębiorstw prywatnych zaliczamy także osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą z liczbą pracujących do 9 osób oraz indywidualne gospodarstwa rolne. Kategorie te są często pomijane w analizach sektora przedsiębiorstw, a w 2015 r. wytworzono w nich, odpowiednio, 20,9% oraz 1,7% wartości dodanej ogółem.

Opisane wyżej zmiany wskazują na wzrost znaczenia i kluczową rolę prywatnego sektora przedsiębiorstw w generowaniu aktywności gospodarczej w Polsce. W dalszej części opracowania przyjrzymy się wybranym charakterystykom polskich przedsiębiorstw, w tym dotyczącym ich wielkości i wydajności, także w porównaniu do innych krajów UE. Analizie poddana będzie ponadto aktywność eksportowa i inwestycyjna poszczególnych kategorii firm, jak również niektóre różnice występujące między przedsiębiorstwami prywatnymi i publicznymi oraz krajowymi i zagranicznymi.

Rysunek 7

Struktura WDB w Polsce w 2015 r. wg formy własności i sektora instytucjonalnego*

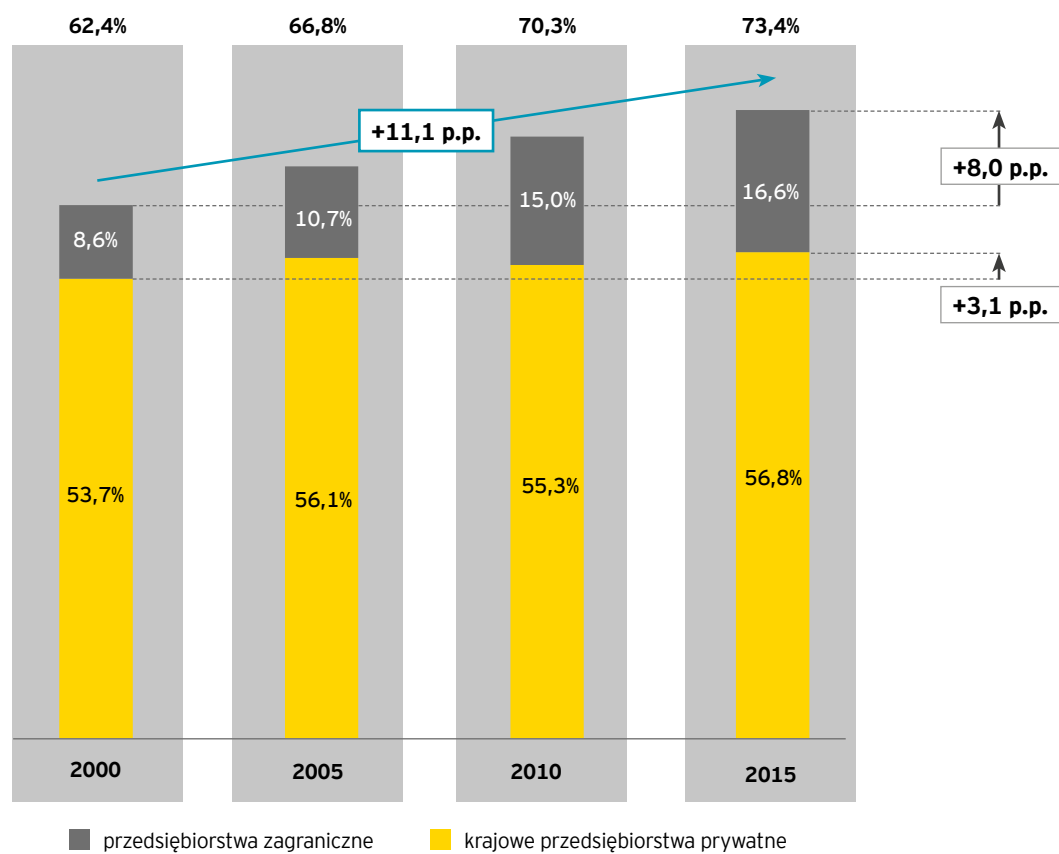


Źródło: Obliczenia i szacunki EY na podstawie danych GUS.

*Dane z rachunków narodowych wg sektorów i podsektorów instytucjonalnych (GUS) zostały zestawione zgodnie z zasadami ESA 2010. Do sektora przedsiębiorstw (wg ESA 2010) dołączone zostały dwie kategorie gospodarstw domowych, tj. osoby fizyczne pracujące na własny rachunek w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie oraz osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą z liczbą pracujących do 9 osób i prowadzące uproszczoną ewidencję księgową. Kategoria „pozostałe gospodarstwa domowe” obejmuje osoby fizyczne uzyskujące dochód z pracy najemnej i źródeł niezarobkowych.

Rysunek 8

Udział przedsiębiorstw prywatnych w tworzeniu WDB w Polsce w latach 2000-2015* wg formy własności



Źródło: EY na podstawie GUS.

*Dane dla lat 2010-2015 są oparte na systemie rachunków narodowych ESA 2010, podczas gdy dane dla lat 2000-2009 są oparte na systemie ESA 95.

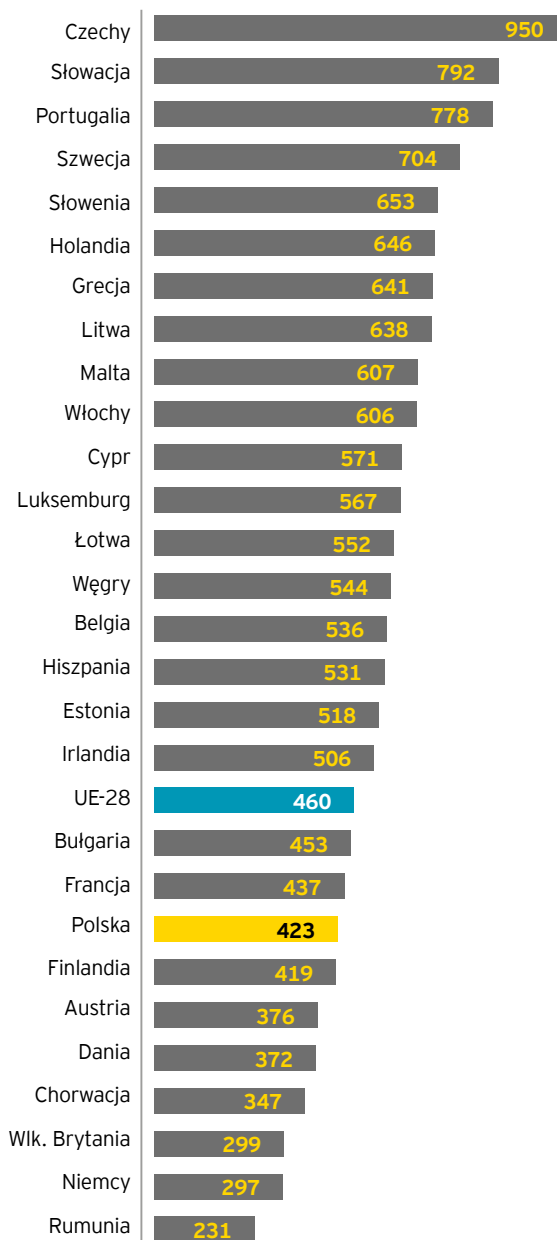
Wybrane charakterystyki przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce

Struktura sektora przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów UE

Mimo znaczącego wzrostu liczby przedsiębiorstw od początku okresu transformacji, liczba przedsiębiorstw niefinansowych¹⁰ na 10 tys. mieszkańców pozostaje w Polsce jedną z niższych wśród krajów UE (Rysunek 9). Wskaźnik ten jest wyraźnie wyższy w zdecydowanej większości nowych krajów członkowskich, a Czechy i Słowacja są w tym ujęciu liderem w UE.

Rysunek 9

Liczba przedsiębiorstw niefinansowych na 10 tys. mieszkańców w krajach UE w 2015 r.*



Źródło: Eurostat.

*Dla Grecji i Irlandii podane są dane dla 2014 r.

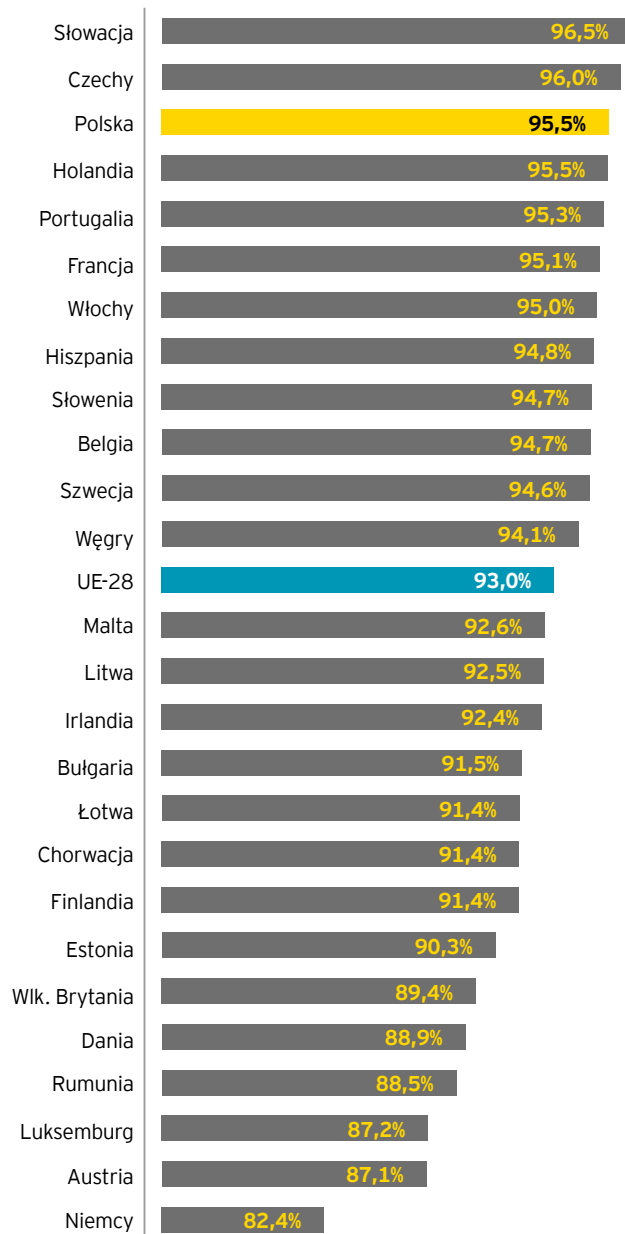
10 W tej części opracowania, ze względu na brak porównywalnych i pełnych danych dla sektora przedsiębiorstw prywatnych, wnioski oparto o analizę danych dla podsektora przedsiębiorstw niefinansowych, który wytwarza ponad 80% wartości dodanej brutto całego sektora przedsiębiorstw w Polsce. Dane dla podsektora przedsiębiorstw niefinansowych obejmują wszystkie formy własności przedsiębiorstw (tj. państwowe, prywatne krajowe oraz zagraniczne), wszystkie klasy wielkości przedsiębiorstw (mikro, małe, średnie i duże), jednak nie obejmują wszystkich gałęzi gospodarki. W szczególności, podsektor przedsiębiorstw niefinansowych nie obejmuje m.in. następujących sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007): (A) rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybołówstwo, (K) działalność finansowa i ubezpieczeniowa i (O) administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenie społeczne, oraz niektórych podsekcji w ramach sekcji (P) edukacja, (Q) opieka zdrowotna i pomoc społeczna, (R) działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją i (S) pozostała działalność usługowa. Przywołane w tym rozdziale dane dla podsektora przedsiębiorstw niefinansowych obejmują wszystkie osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą.



Do interesujących wniosków prowadzi analiza struktury polskich firm. W szczególności, Polska odznacza się jednym z najwyższych w UE udziałów mikroprzedsiębiorstw w ogólnej liczbie przedsiębiorstw (Rysunek 10). Równocześnie w latach 2010-2015 największy wzrost odnotowano właśnie w przypadku liczby mikro i małych firm. Liczba dużych przedsiębiorstw także wzrosła, choć już wyraźnie mniej. Z kolei liczba firm średnich w tym okresie obniżyła się (Rysunek 11).

Rysunek 10

*Udział mikroprzedsiębiorstw w całkowitej liczbie przedsiębiorstw niefinansowych w krajach UE w 2015 r.**



Źródło: Eurostat.

*Dla Irlandii i UE-28 podane są dane dla 2014 r.; dla Cypru oraz Grecji brak danych.

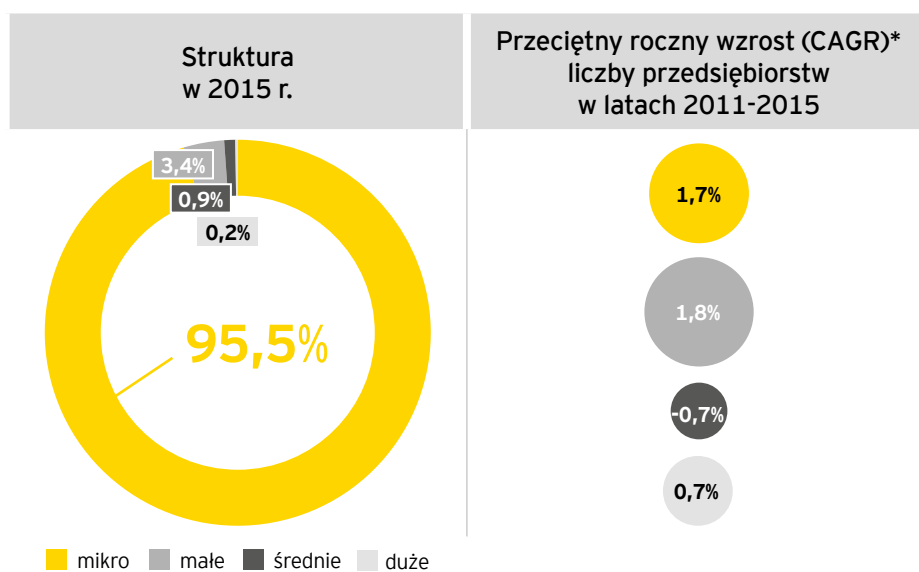
O ile udział dużych i średnich przedsiębiorstw w zatrudnieniu w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce jest zbliżony do średniej w UE, to sytuacja wygląda zupełnie inaczej w przypadku firm małych oraz mikroprzedsiębiorstw (Rysunek 12). Okazuje się bowiem, że odsetek osób pracujących w małych

przedsiębiorstwach w Polsce (13%) jest najniższy wśród wszystkich krajów UE (gdzie ten odsetek wynosi średnio 20%). Z kolei mikrofirmy odpowiadają za bardzo dużą część zatrudnienia (37%) w sektorze polskich przedsiębiorstw niefinansowych, znacząco przewyższając średnią UE (30%) i ustępując pod tym względem jedynie

Włochom, Hiszpanii i Słowacji. Co istotne, przywołane statystyki nie zawierają indywidualnych gospodarstw rolnych, których uwzględnienie oddziaływałoby w kierunku dalszego zwiększenia ww. udziału mikroprzedsiębiorstw w zatrudnieniu w Polsce na tle innych krajów UE¹¹.

Rysunek 11

Struktura liczby przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce według klasy wielkości przedsiębiorstwa

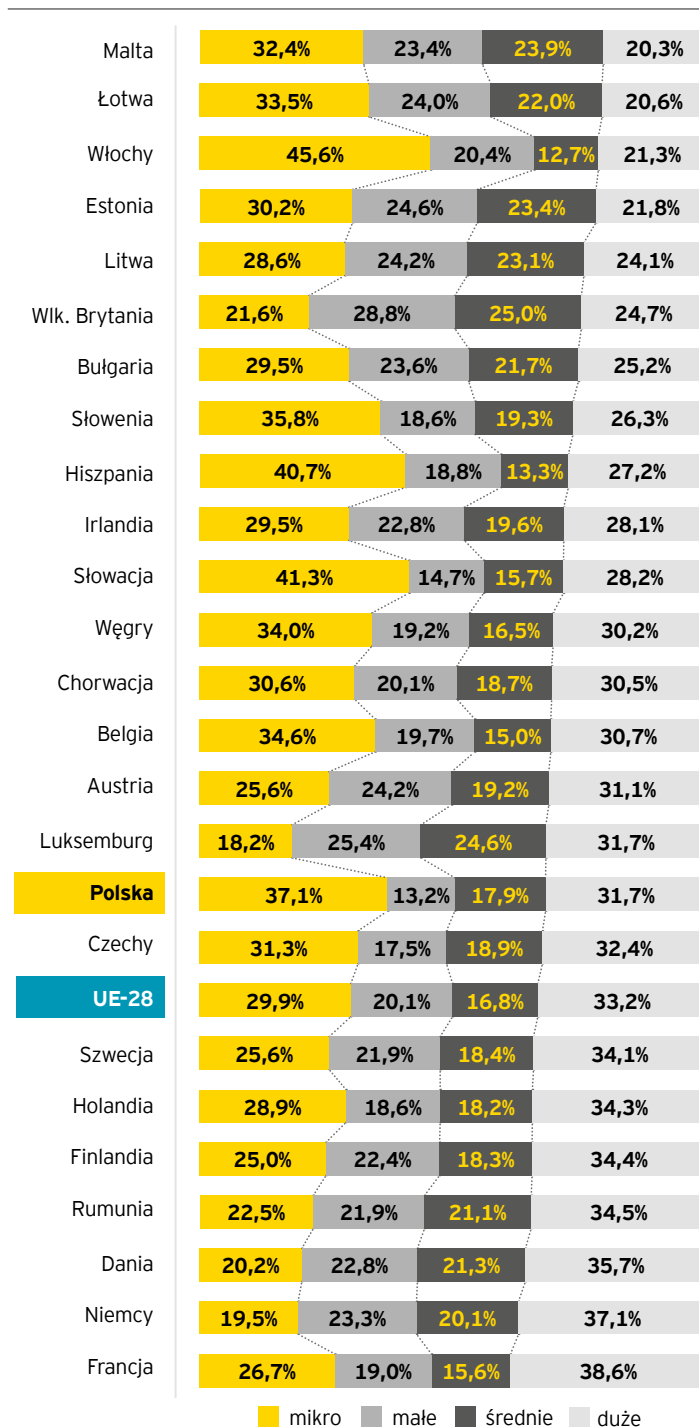


Źródło: Eurostat. *CAGR - skumulowany roczny wskaźnik wzrostu (ang. Compound Annual Growth Rate).

11 W 2015 r. Polska miała 3. najwyższy udział osób pracujących w rolnictwie, leśnictwie i łowiectwie w liczbie pracujących ogółem (11,5%), po Rumunii i Grecji. Równocześnie w Polsce wśród osób pracujących w rolnictwie bardzo wysoki jest udział osób pracujących w indywidualnych gospodarstwach rolnych.

Rysunek 12

Struktura zatrudnienia w przedsiębiorstwach niefinansowych wg klasy wielkości przedsiębiorstwa w 2015 r.*



Źródło: Eurostat.

*Dla Austrii, Irlandii, Szwecji i UE-28 podane są dane dla 2014 r.; brak danych dla Cypru, Grecji i Portugalii.

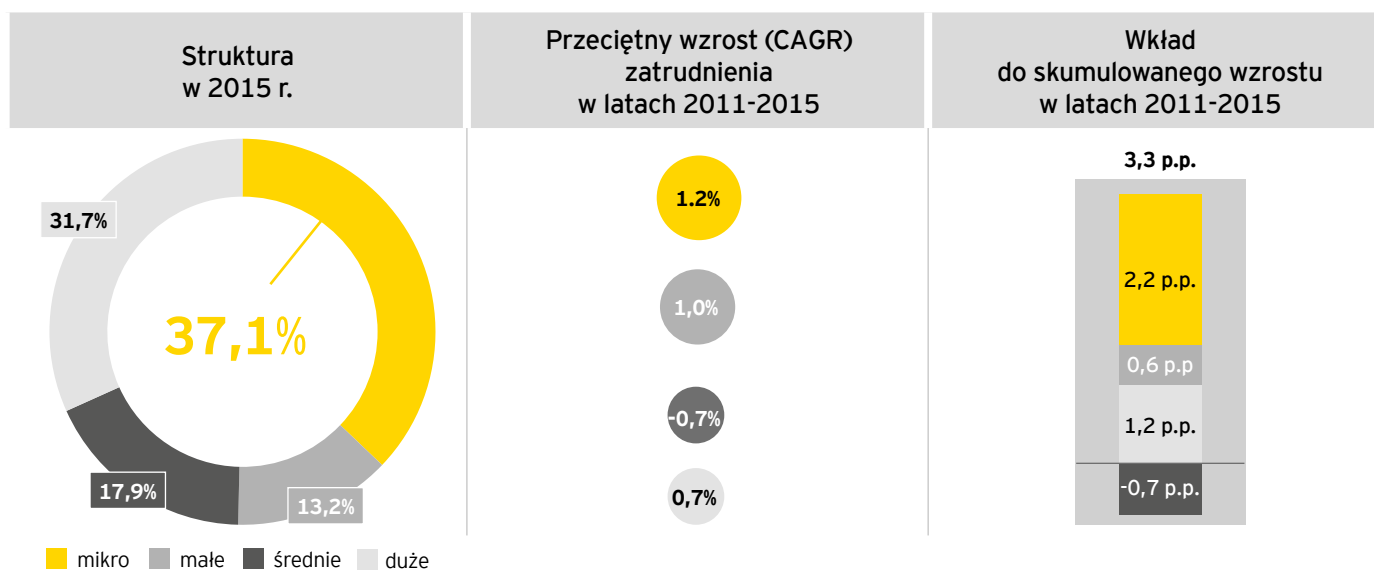


Co istotne, w latach 2011-2015 zatrudnienie rosło najszybciej właśnie w mikroprzedsiębiorstwach (1,2% CAGR), które równocześnie w największym stopniu przyczyniły się do wzrostu zatrudnienia w całym sektorze polskich przedsiębiorstw niefinansowych (Rysunek 13). W tym

samym czasie w firmach średnich liczba pracujących się obniżyła (-0,7% CAGR) - towarzyszył temu spadek liczby średnich przedsiębiorstw, podczas gdy liczba firm z pozostałych kategorii rosła, przy czym najsilniejszy wzrost miał miejsce w przypadku mniejszych podmiotów.

Rysunek 13

Struktura zatrudnienia w podsektorze przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wg klasy wielkości

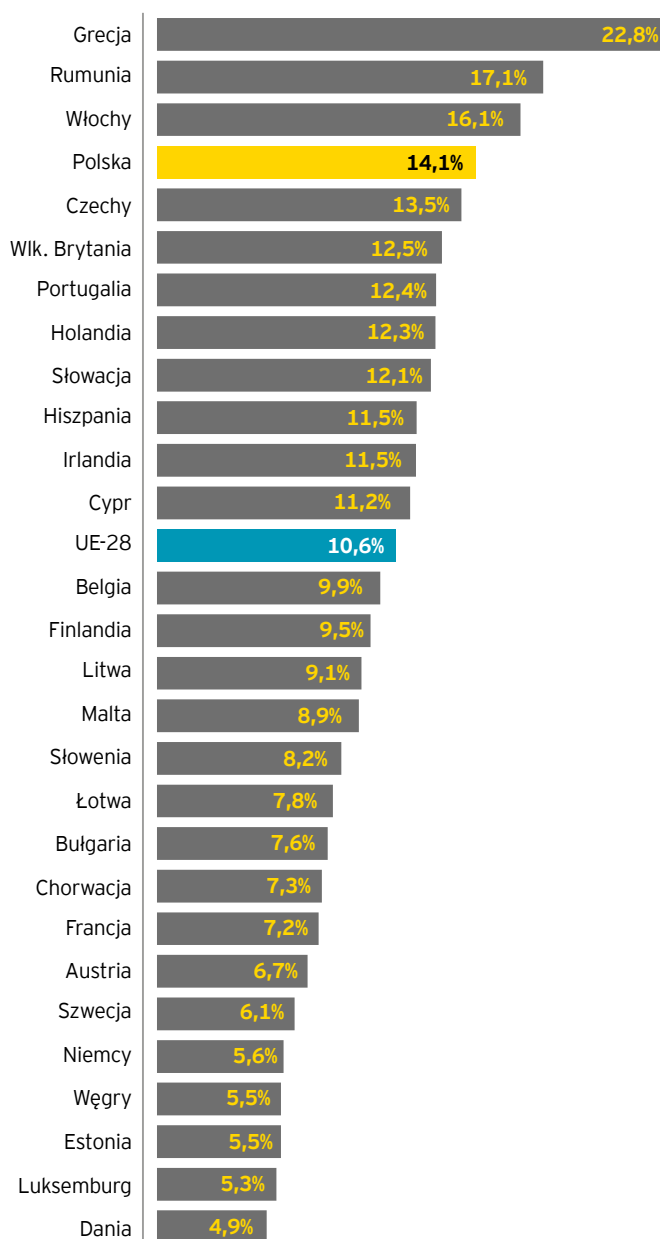


Źródło: Eurostat.

Przy analizie mikroprzedsiębiorstw warto równocześnie pamiętać, że w Polsce to w dużej mierze podmioty jednoosobowe (np. jednoosobowe przedsiębiorstwa budowlane, logistyczne, sprzętające, ochroniarskie, itd.), w których jedynym pracującym jest właściciel. Liczba osób samozatrudnionych (pracujących na własny rachunek i niezatrudniających innych pracowników) w stosunku do wszystkich osób pracujących w gospodarce jest w Polsce jedną z najwyższych w UE (14,1% w Polsce wobec 10,6% średnio w UE-28 w 2016 r.¹²) (zob. Ramka 4).

Rysunek 14

Udział pracujących na własny rachunek* w ogólnej liczbie pracujących w gospodarce w 2016 r.



Źródło: Eurostat.

*Z wyłączeniem pracodawców.

¹² Te dane obejmują całą gospodarkę, a nie tylko przedsiębiorstwa niefinansowe.

Ramka 4

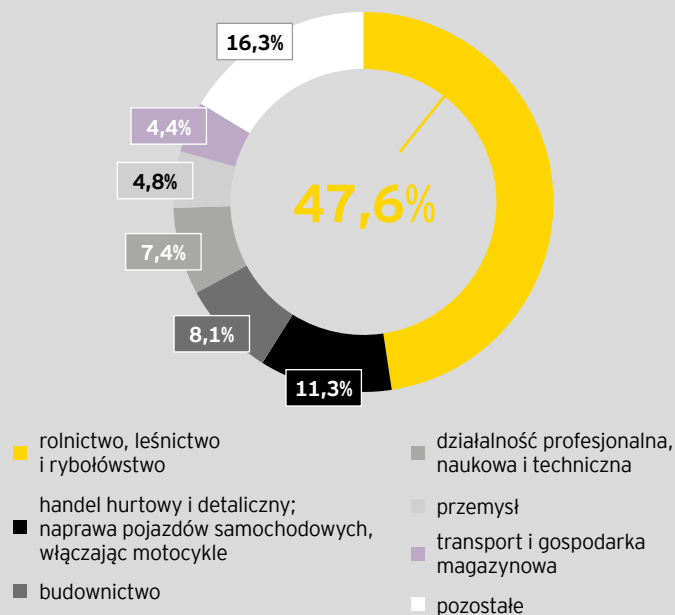
Samozatrudnienie w Polsce

Według Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności, w Polsce w 2016 r. przeciętnie 2 287 tys. osób (tj. 14,1% wszystkich pracujących) pracowało na własny rachunek (w tym w formie jednoosobowej działalności gospodarczej lub w indywidualnych gospodarstwach rolnych), nie zatrudniając innych osób. W praktyce oznacza to, że ok. połowy wszystkich przedsiębiorstw w polskiej gospodarce stanowią podmioty prowadzone w najprostszych formach organizacyjnych.

Najwięcej osób pracujących na własny rachunek prowadziło działalność w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie (w tym w formie indywidualnych gospodarstw rolnych) - ok. 1 089 tys. pracujących na własny rachunek, tj. 47,6% wszystkich jednoosobowych firm. W następnej kolejności były to handel hurtowy i detaliczny (259 tys. albo 11,3%) oraz budownictwo (186 tys. albo 8,1%). Ogółem poza rolnictwem 1 198 tys. osób pracowało na własny rachunek, nie zatrudniając przy tym innych osób.

Rysunek 15

Struktura pracujących na własny rachunek w 2016 r.

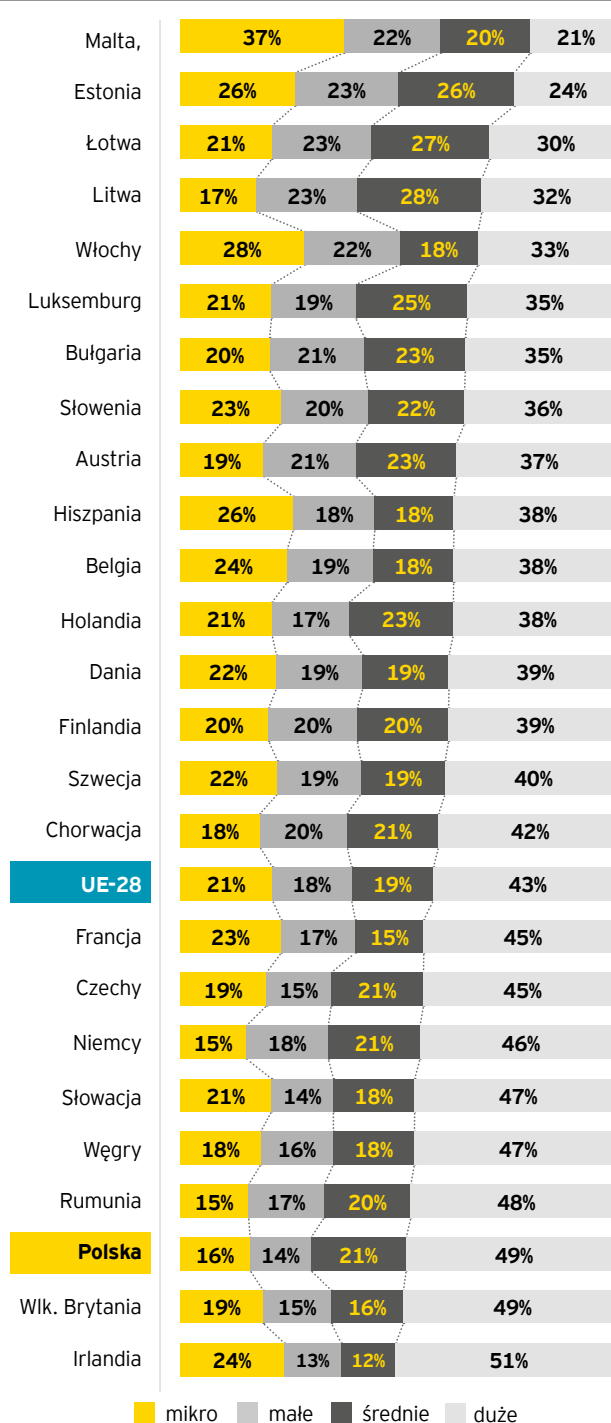


Źródło: Eurostat.

Powyższe spostrzeżenia dotyczące relatywnie dużego udziału mikroprzedsiębiorstw w zatrudnieniu w Polsce nabierają szczególnego znaczenia, gdy porównamy ich wydajność z innymi grupami firm. Rysunek 16 i 17 pokazują, że zdecydowanie największy wkład w wytwarzaną wartość dodaną w polskim sektorze przedsiębiorstw mają duże podmioty. Ich udział w tworzeniu wartości dodanej całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce jest jednym z najwyższych w UE (mimo relatywnie niskiego udziału dużych firm w zatrudnieniu ogółem) i wyniósł 48,9% w 2015 r. Również udział średniej wielkości przedsiębiorstw w tworzeniu wartości dodanej w Polsce (21,5%) przewyższa średnią dla UE (18,6%). Bardzo niski jest natomiast wkład małych przedsiębiorstw (13,8% w Polsce wobec 17,9% w UE) oraz mikroprzedsiębiorstw do wartości dodanej (15,8% w Polsce wobec 20,9% w UE). O ile w przypadku małych firm można to tłumaczyć ich bardzo małym udziałem w zatrudnieniu na tle innych krajów UE (por. Rysunek 12), to sytuacja wygląda zupełnie inaczej w odniesieniu do mikroprzedsiębiorstw. Mimo dużej liczby mikrofirm i ich udziału w zatrudnieniu w Polsce, ich udział w wartości dodanej sektora przedsiębiorstw niefinansowych jest najniższy w całej UE, z wyjątkiem Rumunii. Podobnie, mimo największego wkładu mikroprzedsiębiorstw do wzrostu zatrudnienia w Polsce w latach 2011-2015, ich wkład do wytworzonej wartości dodanej był najmniejszy spośród analizowanych grup polskich firm (por. Rysunek 17).

Rysunek 16

Struktura wartości dodanej tworzonej przez przedsiębiorstwa niefinansowe wg klasy wielkości przedsiębiorstwa w 2015 r.*

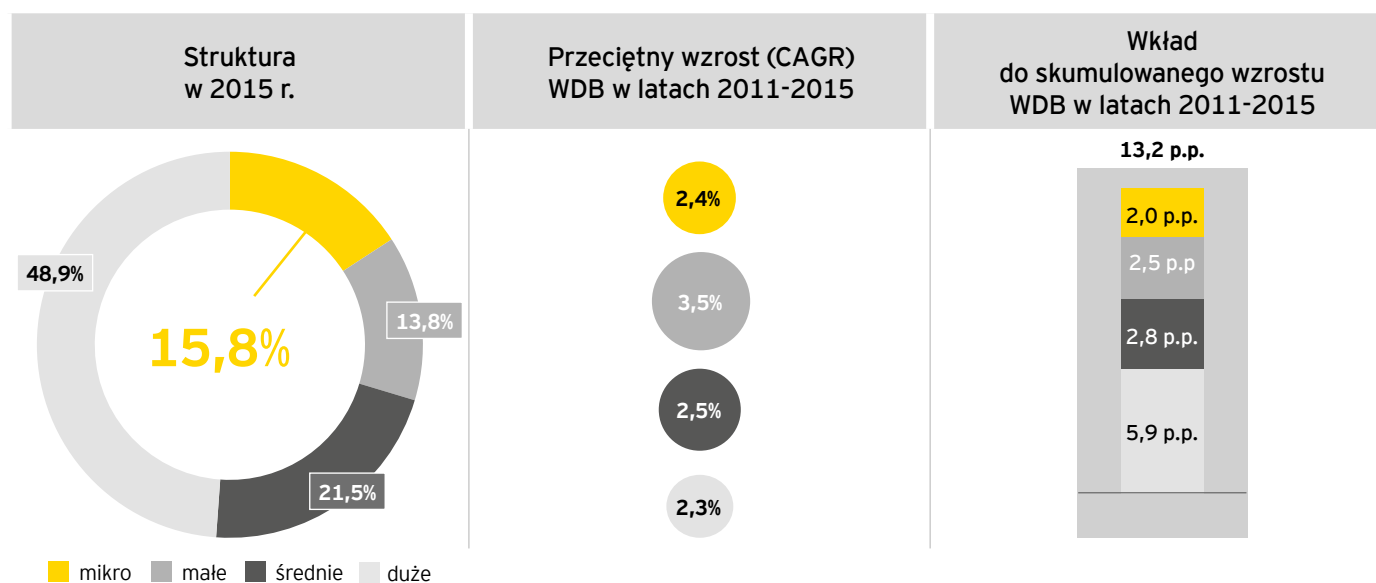


Źródło: Eurostat.

*Dla Austrii, Irlandii, Szwecji i UE-28 podane są dane dla 2014 r.; brak danych dla Cypru, Grecji i Portugalii.

Rysunek 17

Struktura wartości dodanej w podsektorze przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wg klasy wielkości



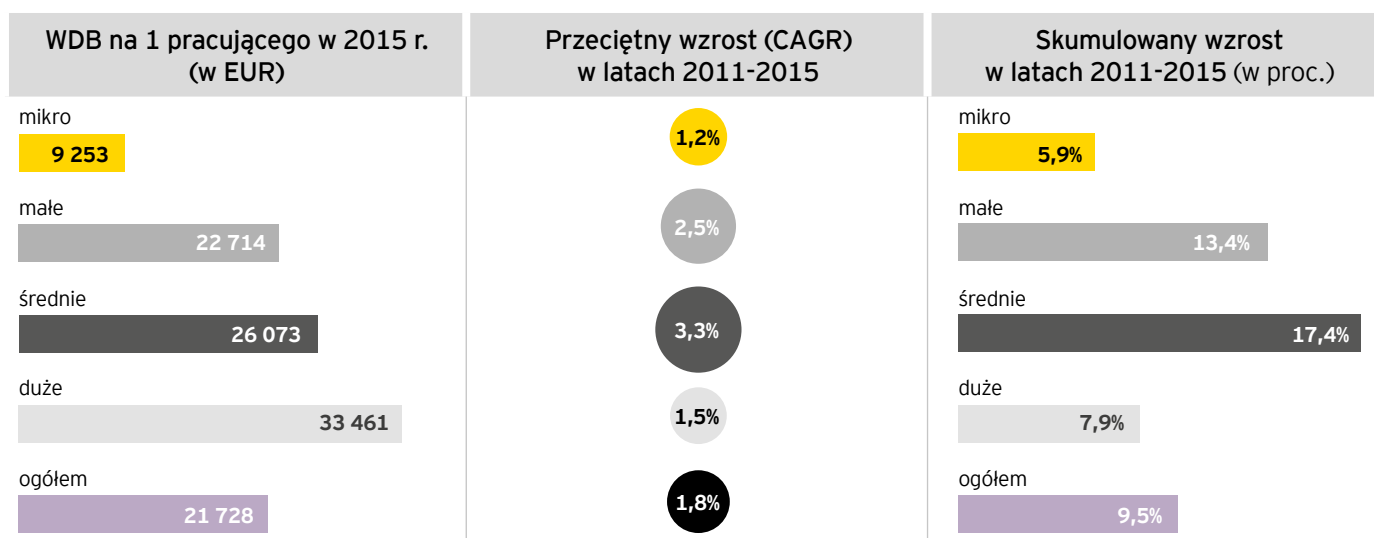
Źródło: Eurostat.

Wyżej przywołane dane wskazują na niższą wydajność mikroprzedsiębiorstw w porównaniu do pozostałych klas wielkości firm w Polsce. Sam fakt, że najmniejsze przedsiębiorstwa charakteryzują się niższą wydajnością niż podmioty większe nie powinien oczywiście zaskakiwać, chociażby z powodu większej ilości kapitału (technicznego

uzbrojenia pracy) i korzyści skali zazwyczaj osiągniętych przez firmy większe. Co jednak niepokoi to fakt, że luka w wydajności mikroprzedsiębiorstw względem firm należących do pozostałych klas wielkości pogłębia się (Rysunek 18), a równocześnie na te najmniejsze podmioty przypada coraz większa część zatrudnienia w Polsce (Rysunek 13).

Rysunek 18

Przeciętna wartość dodana w przeliczeniu na 1 pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w Polsce wg klasy wielkości przedsiębiorstwa



Źródło: Eurostat.

Ważnym punktem odniesienia do oceny powyższego zjawiska może być sytuacja w innych krajach UE. Pokazuje ona, że wydajność mikroprzedsiębiorstw w stosunku do pozostałych klas firm jest w Polsce najniższa w UE (Rysunek 19).

Interesujące jest także spostrzeżenie, że wydajność małych firm w Polsce w relacji do średniej dla całego sektora przedsiębiorstw jest niemal najwyższa w UE, tuż za Słowenią i Włochami¹³. Równocześnie różnica w ich wydajności

względem mikroprzedsiębiorstw jest w Polsce zdecydowanie największa spośród wszystkich krajów członkowskich. Mając to na uwadze, a także fakt, że liczba pracujących w małych firmach w Polsce jest najniższa w całej UE, bardzo cenna byłaby głębsza analiza przyczyn tego stanu rzeczy, w tym ewentualnych barier zwiększania działalności firm i przechodzenia ich z kategorii mikro do małych przedsiębiorstw. Taka analiza nie jest jednak przedmiotem niniejszego

opracowania. Przeprowadzono natomiast bardzo uproszczone ćwiczenie, pokazujące potencjalny wzrost wartości dodanej brutto dla teoretycznego scenariusza, w którym udziały (pod względem zatrudnienia) poszczególnych klas wielkości przedsiębiorstw w Polsce odpowiadałyby przeciętnej strukturze w UE, a relacja średniej wydajności pracy w tych kategoriach firm utrzymałaby się na poziomie z 2015 r. dla Polski. W takim hipotetycznym scenariuszu PKB Polski byłby wyższy o 2,7%.

¹³ Choć należy zaznaczyć, że jest to w dużym stopniu spowodowane obniżeniem średniej dla całego sektora przez bardzo niską wydajność polskich mikroprzedsiębiorstw. Niemniej, także względem średnich przedsiębiorstw, wydajność małych firm w Polsce jest powyżej średniej UE.

Rysunek 19

Relacja wartości dodanej w przeliczeniu na 1 pracującego w wybranych klasach wielkości przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 r.*

Relacja wydajności pracy w małych przedsiębiorstwach względem mikroprzedsiębiorstw		Relacja wydajności pracy w średnich przedsiębiorstwach względem mikroprzedsiębiorstw		Relacja wydajności pracy w dużych przedsiębiorstwach względem mikroprzedsiębiorstw	
Polska	245%	Polska	282%	Polska	362%
Słowacja	191%	Słowacja	233%	Słowacja	333%
Włochy	171%	Włochy	225%	Węgry	289%
Słowenia	166%	Hiszpania	213%	Włochy	247%
Chorwacja	166%	Węgry	207%	Łotwa	235%
Węgry	159%	Litwa	203%	Wlk. Brytania	230%
Litwa	156%	Łotwa	196%	Chorwacja	230%
Hiszpania	155%	Chorwacja	187%	Irlandia	228%
Łotwa	152%	Holandia	179%	Czechy	222%
Belgia	141%	Słowenia	178%	Hiszpania	221%
Czechy	134%	Czechy	177%	Litwa	218%
Bułgaria	132%	Belgia	174%	Słowenia	212%
Holandia	130%	Austria	160%	Bułgaria	205%
UE-28	128%	UE-28	158%	Rumunia	201%
Austria	116%	Bułgaria	154%	UE-28	183%
Rumunia	114%	Finlandia	136%	Belgia	177%
Finlandia	112%	Rumunia	135%	Austria	163%
Estonia	111%	Niemcy	134%	Niemcy	160%
Francja	103%	Estonia	130%	Holandia	154%
Niemcy	103%	Szwecja	120%	Finlandia	142%
Szwecja	100%	Francja	116%	Szwecja	136%
Malta	82%	Luksemburg	91%	Francja	136%
Dania	79%	Dania	85%	Estonia	130%
Irlandia	71%	Irlandia	79%	Dania	102%
Luksemburg	66%	Wlk. Brytania	75%	Luksemburg	97%
Wlk. Brytania	62%	Malta	74%	Malta	89%

Źródło: Eurostat.

*Dla Austrii, Irlandii, Szwecji i UE-28 podane są dane dla 2014 r.; dla Cypru, Grecji oraz Portugalii brak danych (dla niektórych klas wielkości przedsiębiorstw).

Krajowe przedsiębiorstwa prywatne na tle firm zagranicznych i przedsiębiorstw publicznych

Powyżej przedstawiono wybrane charakterystyki sektora przedsiębiorstw w Polsce z uwzględnieniem kryterium wielkości firm. Równocześnie w Rozdziale 1 opracowania wskazano na rosnący udział w polskiej gospodarce podmiotów z dominującym udziałem kapitału zagranicznego. W tym kontekście warto przyjrzeć się nieco bliżej aktywności przedsiębiorstw zagranicznych w porównaniu do firm krajowych, spośród których dodatkowo możemy wyróżnić

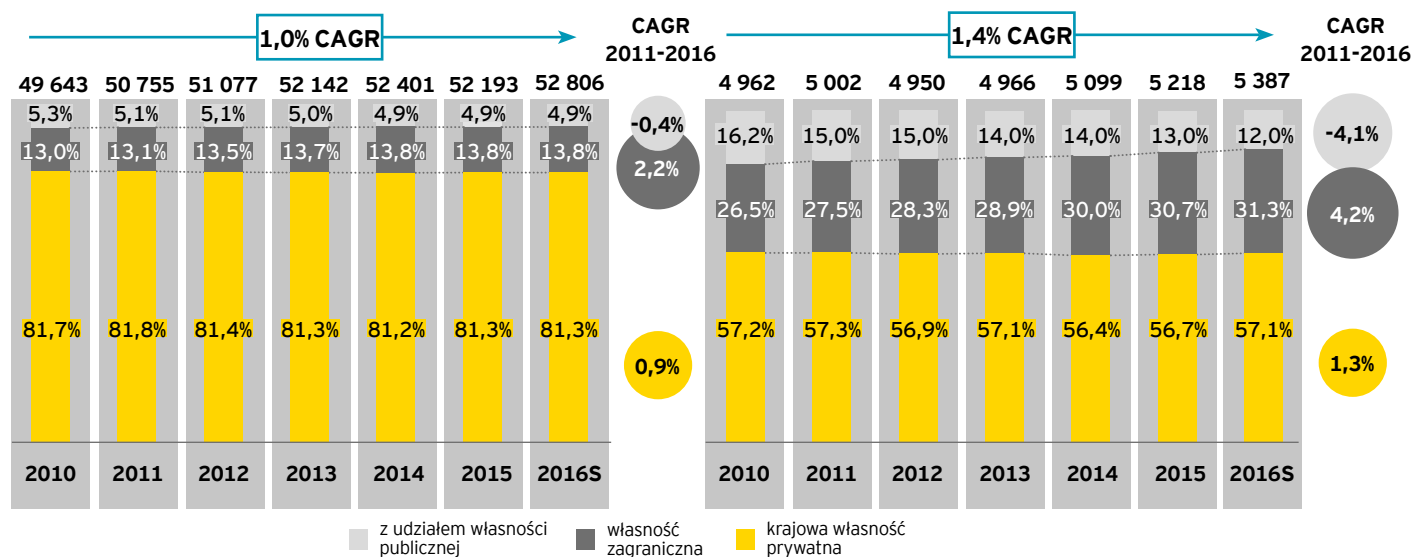
podmioty prywatne i z udziałem własności publicznej¹⁴. Dostępne dane pozwalają jednak przeprowadzić taką analizę tylko dla grupy przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących powyżej 9 osób¹⁵, czyli z wyłączeniem mikrofirm.

W ww. grupie przedsiębiorstw krajowe firmy prywatne stanowią ponad 4/5 wszystkich podmiotów i odpowiadają za 56% osób pracujących (Rysunek 20). Wymienione wskaźniki pozostawały

względnie stabilne w ostatnich latach. Inaczej sytuacja kształtowała się w przypadku firm zagranicznych, których liczba od 2010 r. rosła średnio o 2,2% rocznie. Jeszcze szybciej rosło zatrudnienie w tej grupie firm, co skutkowało wzrostem ich udziału w liczbie pracujących w analizowanym sektorze przedsiębiorstw niefinansowych do prawie 1/3. W tym czasie liczba firm publicznych i ich udział w zatrudnieniu obniżyły się.

Rysunek 20

Struktura liczby przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wg formy własności (lewy panel), struktura liczby pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych w Polsce wg formy własności (tys. osób, prawy panel)



Źródło: GUS, szacunek EY dla 2016 r.

14 W tej części opracowania przez przedsiębiorstwa z udziałem własności publicznej rozumiemy: (1) spółki, w których przynajmniej część kapitału zakładowego należy do sektora publicznego, (2) przedsiębiorstwa państwowe lub (3) podmioty bez szczególnej formy prawnej (np. niektóre państwowe jednostki organizacyjne). Przedsiębiorstwa zagraniczne to (1) podmioty, których kapitał zakładowy w ponad 50% jest zagraniczny oraz (2) oddziały przedsiębiorców zagranicznych. Krajowe przedsiębiorstwa prywatne to pozostałe przedsiębiorstwa kontrolowane przez polski kapitał prywatny.

15 Ze względu na brak porównywalnych i pełnych danych dla sektora przedsiębiorstw prywatnych, w tej części opracowania przedstawiono analizę w oparciu o dane dla podsektora przedsiębiorstw niefinansowych (PKD2007 bez sekcji A i K) o liczbie pracujących powyżej 9 osób, które w okresie sprawozdawczym były podmiotami aktywnymi i prowadziły działalność. W 2015 r. podmioty objęte analizą odpowiadały za: ok. 73% eksportu towarów i usług w gospodarce, ok. 43% nakładów inwestycyjnych, ok. 42% wartości dodanej oraz ok. 32% pracujących w polskiej gospodarce.

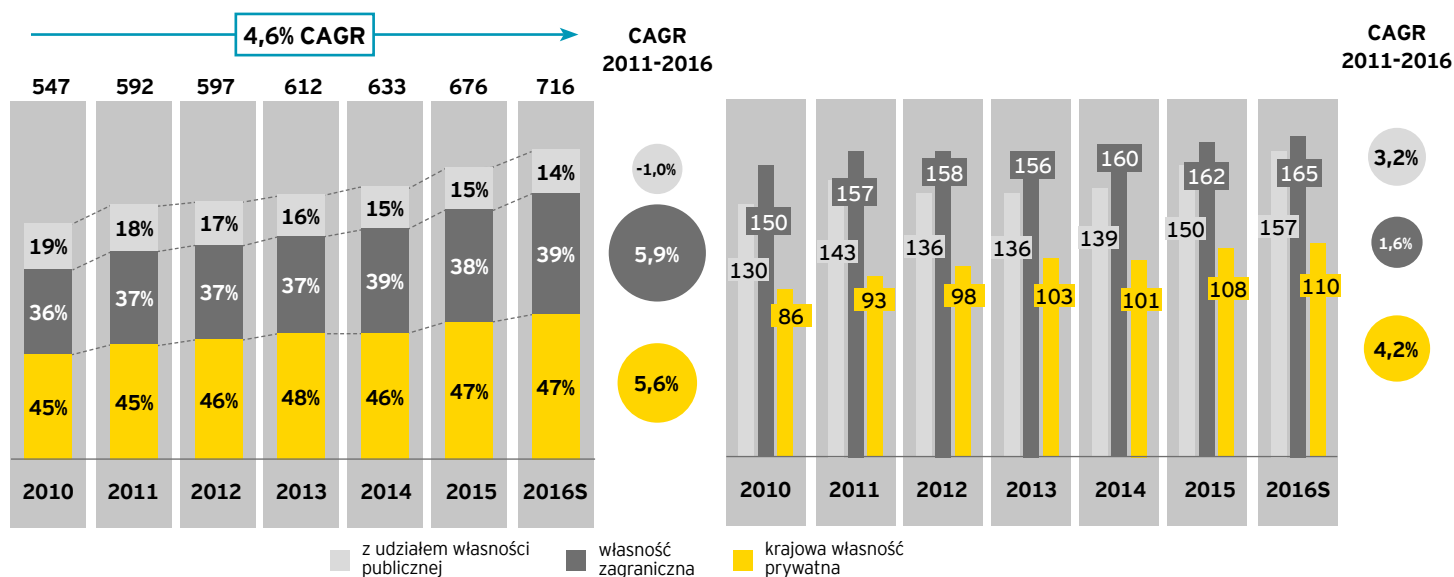
Wzrost wartości dodanej w ostatnich latach także był najszybszy w grupie firm zagranicznych (średnio 5,9% rocznie w okresie 2010-2016), chociaż wartość dodana wytwarzana w krajowych firmach prywatnych rosła niewiele wolniej (5,6%) (Rysunek 21). W tym samym czasie

wartość dodana w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału publicznego zmniejszała się (średnio o 1,0% rocznie). W rezultacie, w ostatnich latach kontynuowany był proces spadku udziału firm sektora publicznego w wartości dodanej ogółem analizowanego tutaj

sektora przedsiębiorstw, podczas gdy firmy zagraniczne i krajowe firmy prywatne odnotowały wzrost swoich udziałów. W 2016 r. krajowe firmy prywatne wytworzyły 47% wartości dodanej sektora przedsiębiorstw niefinansowych, firmy zagraniczne - 39%, a firmy publiczne - 14%.

Rysunek 21

Struktura wartości dodanej brutto w przedsiębiorstwach niefinansowych w Polsce wg formy własności (lewy panel), przeciętna wartość dodana na zatrudnionego w firmie wg formy własności (tys. PLN/os., prawy panel)



Źródło: GUS, szacunek EY dla 2016 r.

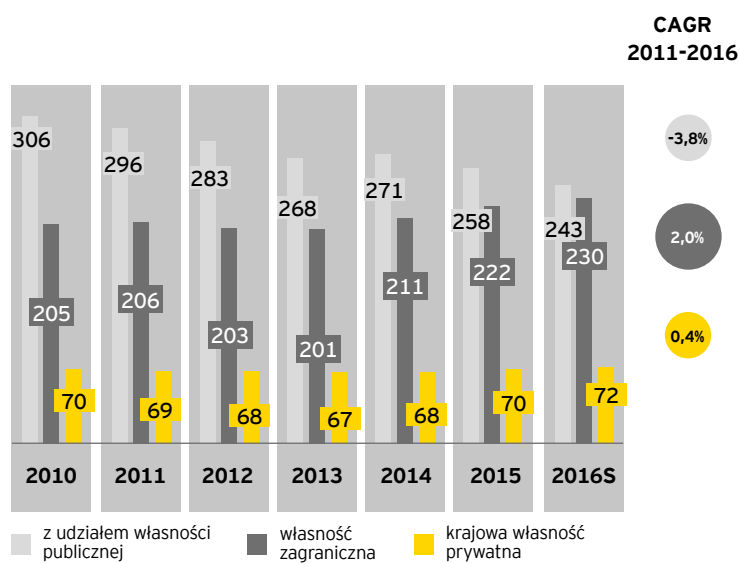
Szybszemu wzrostowi wartości dodanej wytwarzanej przez firmy zagraniczne w ostatnich latach w porównaniu do krajowych firm prywatnych towarzyszył silniejszy wzrost zatrudnienia w tej pierwszej grupie przedsiębiorstw. Dlatego, w przeliczeniu na pracującego, wartość dodana brutto rosła już jednak najszybciej w krajowych firmach

prywatnych, które w ten sposób domykały lukę wydajności względem pozostałych grup przedsiębiorstw. Mimo to średnia wydajność pracy w krajowych firmach prywatnych pozostaje znacząco niższa w porównaniu do firm zagranicznych i publicznych. Nie powinno to jednak zaskakiwać, gdyż krajowe firmy prywatne są przeciętnie znacząco mniejsze niż pozostałe analizowane

klasy przedsiębiorstw (Rysunek 22), nie osiągają więc odpowiednich korzyści skali i zazwyczaj są słabiej wyposażone w kapitał. Ponadto, firmy z udziałem kapitału zagranicznego zazwyczaj w większym stopniu uczestniczą w międzynarodowych łańcuchach wartości, co sprzyja wzrostowi ich wydajności (zob. Rozdział 3).¹⁶

Rysunek 22

Przeciętna liczba pracujących w przedsiębiorstwach niefinansowych w Polsce wg formy własności



Źródło: GUS, szacunek EY dla 2016 r.

¹⁶ Należy też pamiętać o tzw. efekcie selekcji, tj. że część różnicy w produktywności firm zagranicznych i krajowych wynika m.in. z tego, że zagraniczne podmioty inwestowały swój kapitał w lepsze przedsiębiorstwa krajowe. Z drugiej strony, nie można zapominać o korzyściach z dyfuzji technologii od firm zagranicznych do krajowych, sprzyjających wzrostowi efektywności także tych polskich przedsiębiorstw, które nie mają bezpośredniej ekspozycji na rynki zagraniczne.

Najszybszy wzrost przeciętnej wartości dodanej w przeliczeniu na pracującego w polskich przedsiębiorstwach prywatnych tworzył równocześnie przestrzeń do największego wzrostu wynagrodzeń w tej grupie firm. Istotnie, w latach 2011-2016 krajowe firmy prywatne podnosiły wynagrodzenia swoich pracowników średnio o 4,2% rocznie, czyli w stopniu odpowiadającym wzrostowi wydajności pracy. W efekcie polskie przedsiębiorstwa sektora prywatnego utrzymały najwyższy udział wynagrodzeń w wytwarzanej przez siebie wartości dodanej. To jednak nie powinno

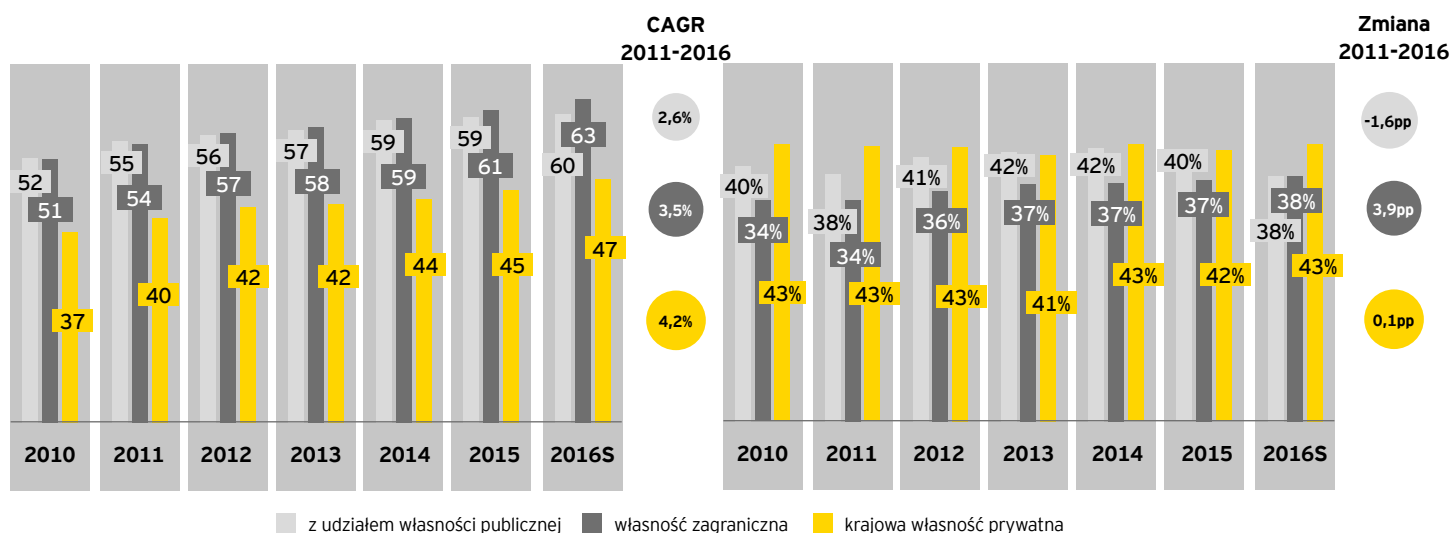
zaskakiwać, gdy sobie uświadomimy relatywnie mniejsze wyposażenie krajowych przedsiębiorstw prywatnych w kapitał w porównaniu do innych analizowanych klas firm, w których lepsze uzbrojenie techniczne pracy sprzyja zwiększeniu wydajności pracy (a tym samym poziomu wynagrodzeń), ale równocześnie wiąże się z odpowiednio większym udziałem wynagrodzenia kapitału (i mniejszym udziałem wynagrodzenia pracy) w wytworzonej wartości dodanej. Potwierdza to m.in. Rysunek 23, wskazujący na najwyższe przeciętne płace w firmach zagranicznych,

przy równocześnie charakteryzującym je najniższym udziale wynagrodzeń w wytwarzanej wartości dodanej.

Mimo nieco niższego wzrostu wynagrodzeń w firmach zagranicznych w porównaniu do krajowych firm prywatnych, płace w podmiotach zagranicznych w latach 2011-2016 rosły średnio szybciej niż wydajność pracowników. W efekcie, firmy zagraniczne były jedynymi spośród analizowanych grup przedsiębiorstw, gdzie nastąpił istotny wzrost udziału wynagrodzeń w wytwarzanej wartości dodanej w analizowanym okresie (Rysunek 23).

Rysunek 23

Przeciętne wynagrodzenie brutto w przedsiębiorstwach wg formy własności (tys. PLN rocznie, lewy panel), udział wynagrodzeń w wartości dodanej przedsiębiorstw wg formy własności (prawy panel)



Źródło: GUS, szacunek EY dla 2016 r.

W kontekście niedawnej dyskusji na temat spadku nakładów inwestycyjnych w Polsce w 2016 r., interesująca jest analiza aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw według przyjętego w tym rozdziale podziału. Za największą część nakładów na środki trwałe odpowiadały w 2016 r. krajowe firmy prywatne (44%), a w następnej kolejności firmy zagraniczne (39%)¹⁷ (Rysunek 24). Różnice między poszczególnymi kategoriami przedsiębiorstw okazują się bardzo duże, gdy weźmiemy pod uwagę zmianę ponoszonych przez nie nakładów inwestycyjnych. I tak, jedyną grupą przedsiębiorstw niefinansowych (o liczbie pracujących powyżej 9 osób),

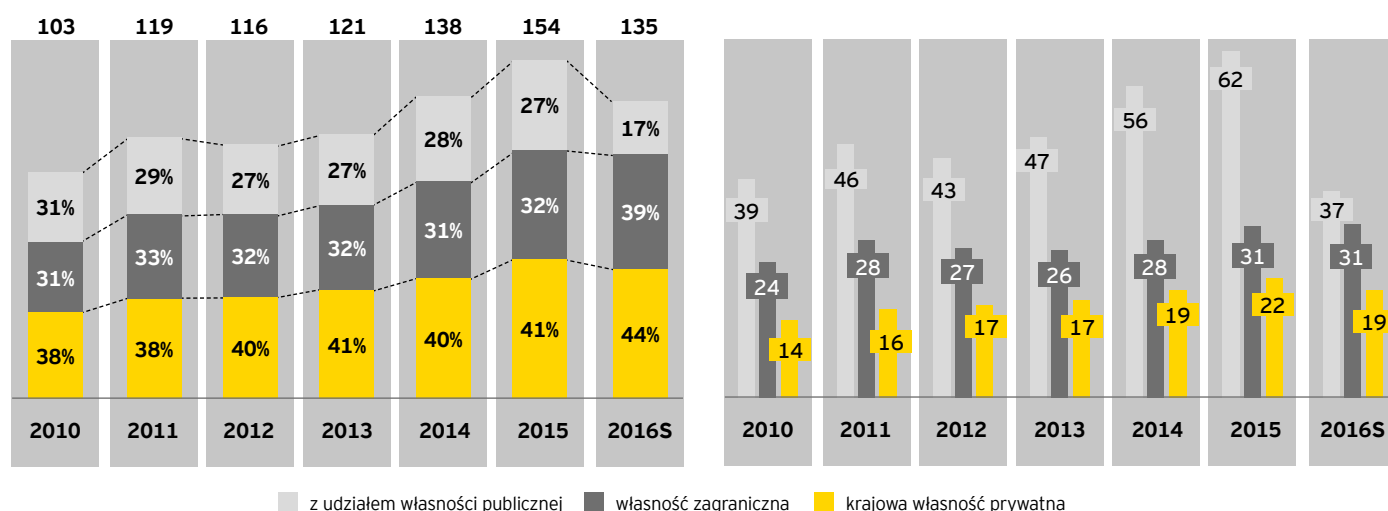
w przypadku których odnotowano wzrost inwestycji w 2016 r. (o 5,3% r/r) były firmy z dominującym udziałem kapitału zagranicznego. W tym czasie krajowe firmy prywatne zmniejszyły swoje nakłady brutto na środki trwałe o 6,6%, natomiast przedsiębiorstwa z udziałem kapitału publicznego odnotowały spadek inwestycji aż o 43,5% w porównaniu do 2015 r.

Mimo najszybszego wzrostu nakładów inwestycyjnych w krajowych firmach prywatnych, ich poziom na zatrudnionego jest w tej grupie przedsiębiorstw niższy niż w przedsiębiorstwach zagranicznych i firmach z udziałem własności publicznej. W przypadku firm publicznych musimy jednak pamiętać, że są one przeciętnie

największe wśród analizowanych grup przedsiębiorstw i często funkcjonują w sektorach charakteryzujących się dużą kapitałochłonnością (np. w energetyce czy przemyśle wydobywczym), wymagającą znacznych nakładów brutto na środki trwałe, których znacząca część ma także charakter odtworzeniowy. Firmy prywatne są natomiast znacznie częściej przedsiębiorstwami usługowymi, korzystającymi w mniejszym stopniu ze środków trwałych. Równocześnie wzrost inwestycji na pracującego w polskich przedsiębiorstwach publicznych (do 2015 r.) wynikał w dużym stopniu z redukcji zatrudnienia w tych podmiotach.

Rysunek 24

Inwestycje przedsiębiorstw wg formy własności (mld PLN, lewy panel), przeciętne inwestycje na zatrudnionego w przedsiębiorstwie wg formy własności (tys. PLN/os., prawy panel)



Źródło: GUS, szacunek EY dla 2016 r.

¹⁷ Przedstawione tu szacunki dotyczące aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw w 2016 r. są wynikiem obliczeń EY na podstawie danych GUS.

Ostatnim analizowanym tutaj zagadnieniem, kluczowym z punktu widzenia dalszej dyskusji, jest aktywność eksportowa poszczególnych grup przedsiębiorstw. Okazuje się, że za zdecydowaną większość eksportu przedsiębiorstw niefinansowych odpowiadają firmy z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego (Rysunek 25), w przypadku których eksport przeciętnie odpowiada już za ponad 1/3 ich przychodów. Wynika to m.in. z ich łatwości włączania się w międzynarodowe łańcuchy wartości

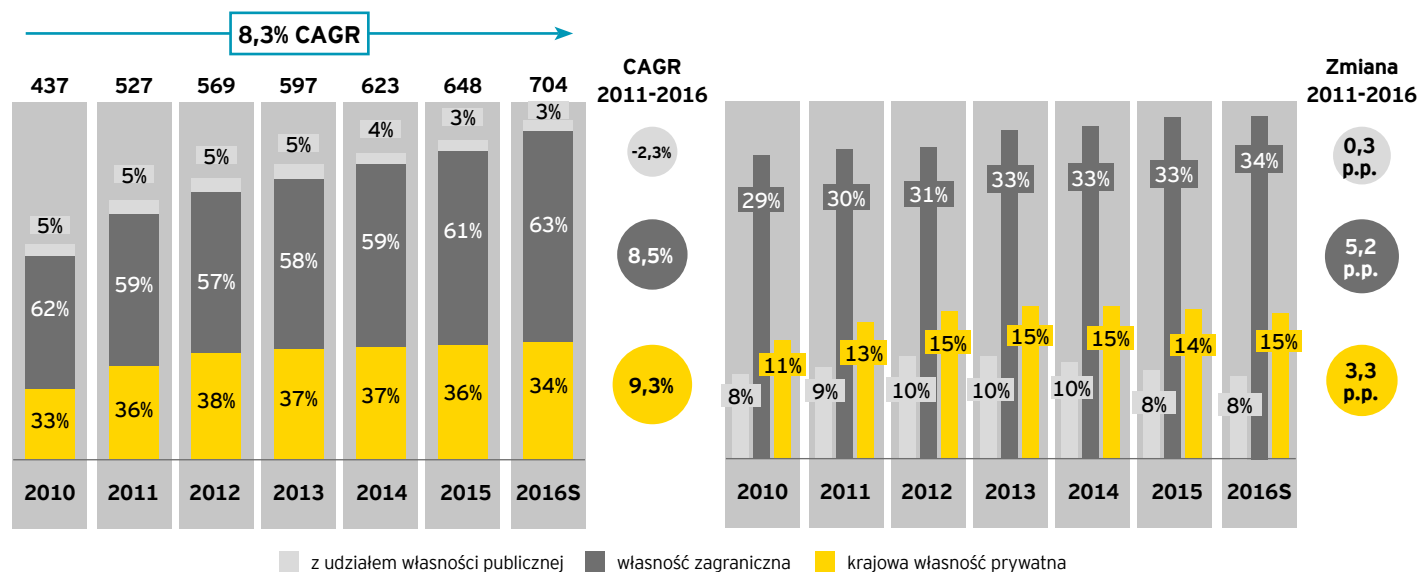
- w szczególności dzięki powiązaniom kapitałowym oraz łatwiejszemu dostępowi do know-how niezbędnego do działania w otoczeniu międzynarodowym. Jednocześnie warto odnotować, że w latach 2011-2016 krajowe firmy prywatne zwiększały swoją sprzedaż na rynki zagraniczne w tempie szybszym niż firmy zagraniczne, co wskazuje, że również firmy krajowe coraz aktywniej działają na arenie międzynarodowej. Niemniej, po początkowym wzroście, w ostatnich kilku latach udział eksportu w przychodach prywatnych firm krajowych

ustabilizował się, podczas gdy w przypadku przedsiębiorstw zagranicznych znaczenie sprzedaży na rynki zagraniczne systematycznie rośnie. Aktywność eksportowa firm zagranicznych jest także znacznie bardziej stabilna niż w przypadku krajowych podmiotów prywatnych.

Znaczenie obecności polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, w szczególności poprzez włączanie się ich w tzw. międzynarodowe łańcuchy wartości, zostało przybliżone w kolejnej części opracowania.

Rysunek 25

Eksport firm wg formy własności (mld PLN, lewy panel), udział eksportu w przychodach firm wg formy własności (%), (prawy panel)



Źródło: GUS, szacunek EY dla 2016 r.

Jednym z najważniejszych trendów w działalności polskich firm w ostatnich latach, a jednocześnie jednym z mierników ich sukcesu i ilustracją zmian zachodzących w ich strategiach konkurowania, był proces internacjonalizacji polskiej gospodarki.

Umiejscowienie polskich przedsiębiorstw przejawiało się w bardzo szybkim wzroście znaczenia ich sprzedaży eksportowej, ale również w przenoszeniu niektórych części działalności za granicę, a w przypadku przedsiębiorstw, które odniosły największy sukces, także własnego know-how. Analiza zjawiska umiejscowienia polskich firm pokazuje nie tylko głębokość przemian zachodzących w polskiej gospodarce w ostatnich latach, ale pozwala również wyciągać ważne wnioski dotyczące ścieżki ewolucji polskich firm, w tym na temat skali oraz sposobów włączania się przez nie w międzynarodowe łańcuchy wartości.

W ciągu ostatnich 15 lat otwartość polskiej gospodarki, mierzona stosunkiem wartości eksportu do PKB, wzrosła bardzo znacząco - z blisko 29% do ponad 52%. Towarzyszył temu ponadtrzykrotny wzrost wolumenu zagranicznej sprzedaży towarów i usług pochodzących z Polski. Tylko kilka krajów regionu Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) odnotowało zbliżoną skalę wzrostu eksportu. Warto równocześnie odnotować, że eksport polskich przedsiębiorstw okazał się bardziej odporny na zaburzenia zewnętrzne niż w przypadku producentów z wielu innych krajów. Szczególnie widoczne to było w okresie globalnego kryzysu gospodarczego, kiedy spadek polskiego eksportu był relatywnie niewielki w porównaniu nie tylko do nowych państw członkowskich UE, ale również krajów regionu EŚW.

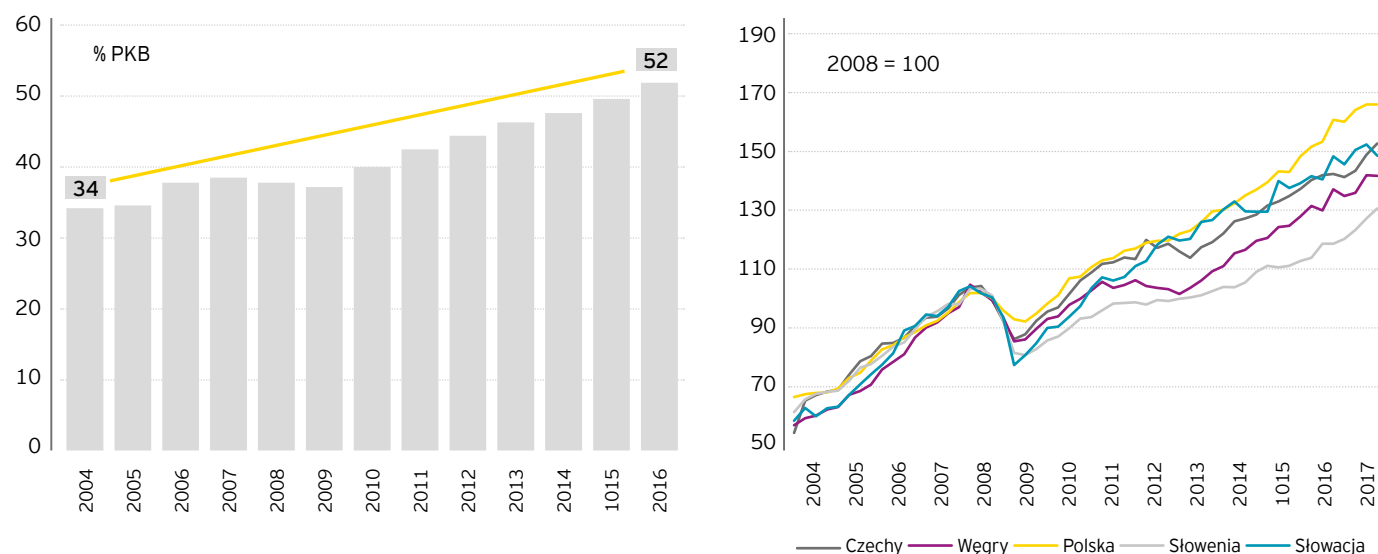
Interesującym zjawiskiem było nie tylko zwiększanie się skali obrotów z zagranicą, ale również postępująca poprawa bilansu handlowego Polski, zarówno w zakresie obrotów towarowych, jak i handlu usługami. O ile w ciągu ostatnich 15 lat

Polska regularnie notowała nadwyżkę w handlu usługami, to od dwóch lat utrzymuje również dodatnie saldo w handlu towarami.

Struktura rodzajowa eksportu z Polski pozostawała dość stabilna. Wyraźniejsze zmiany następowały natomiast w zakresie skali handlu zagranicznego specyficznymi towarami. W szczególności, w ostatnich 15 latach nastąpił wyjątkowo szybki wzrost eksportu (wielokrotnie przekraczający dynamikę sprzedaży zagranicznej ogółem) w kategoriach: komputery i urządzenia biurowe, urządzenia optyczne i fotograficzne, ale także mięso, zboża i produkty zbożowe. Jednocześnie warto odnotować powolny spadek udziału produktów pośrednich w eksporcie polskich przedsiębiorstw ogółem (z 54% w 2000 r. do 48% w 2016 r., tj. poziomu zbliżonego do notowanego w innych dużych gospodarkach UE¹⁸), który miał miejsce w szczególności w odniesieniu do rynków Unii Europejskiej.

Rysunek 26

Relacja eksportu towarów i usług do PKB Polski (lewy panel), wolumen eksportu towarów i usług w wybranych krajach UE (prawy panel)



Źródło: Eurostat, OECD.

18 Np. w Niemczech - 50%, Francji i Włoszech - po 49%.

Polskie firmy w ostatnich latach systematycznie powiększały swój udział (mierzony jako relacja wartości polskiego eksportu do importu ogółem danego kraju) w najważniejszych rynkach zagranicznych – nie tylko krajów Europy Zachodniej, ale również krajów EŚW, które przechodziły transformację w tym samym okresie co Polska. Na przykład, w latach 2004 - I poł. 2017 r. udział eksportu towarów z Polski w imporcie Holandii i Francji wzrósł ponad dwukrotnie,

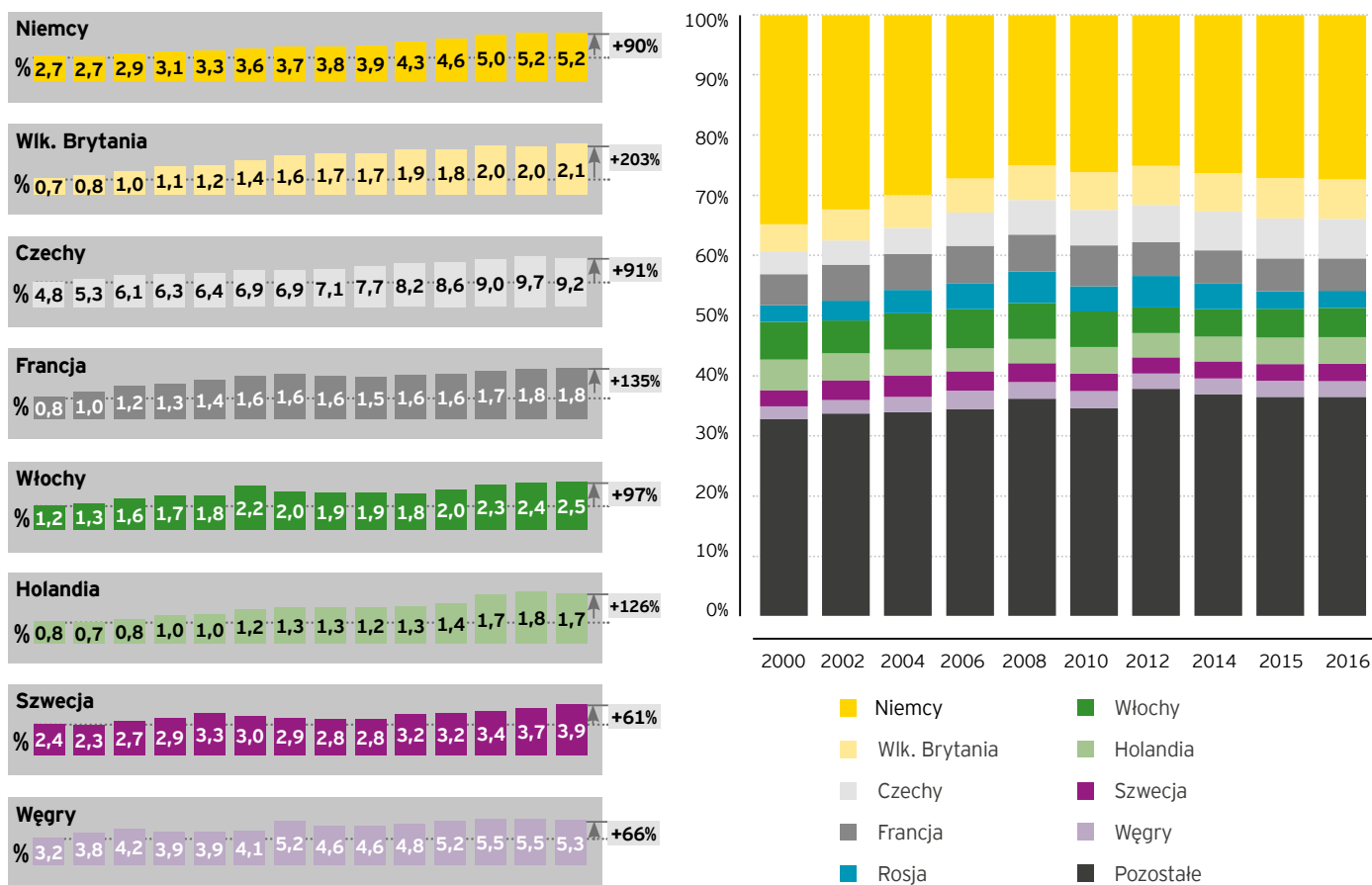
a w przypadku Wlk. Brytanii nawet trzykrotnie. Również w niektórych krajach EŚW nastąpił w ww. okresie bardzo znaczący wzrost udziału polskiego eksportu w ich imporcie – szczególnie warto odnotować przykład Czech (wzrost z 4,8% do 9,2%) oraz Węgier (z 3,2% do 5,3%).

W ostatnich latach wzrostowi polskiego eksportu towarów towarzyszy silny wzrost eksportu usług, związany m.in.

z powiększaniem się sektora usług wspólnych w Polsce. Istotnie, zagraniczna sprzedaż usług biznesowych stanowi obecnie ok. 21% całości eksportu usług z Polski i jest pod tym względem trzecią najważniejszą kategorią eksportową w zakresie zagranicznego handlu usługami (po transporcie i tuż za usługami związanymi z podróżami zagranicznymi). W latach 2004-2017 wzrost zagranicznej sprzedaży usług biznesowych odpowiadał aż za ¼ wzrostu eksportu usług z Polski.

Rysunek 27

Udział eksportu towarów z Polski w imporcie głównych partnerów handlowych Polski (lewy panel), struktura geograficzna eksportu towarów z Polski (prawy panel)



Źródło: Eurostat.

Wymienione trendy w wymianie handlowej wskazują na kluczowe znaczenie rynku UE dla sprzedaży zagranicznej polskich firm. Zdecydowana większość obrotów zagranicznych polskich przedsiębiorstw jest realizowana na dużych rynkach Europy Zachodniej, w tym przede wszystkim Niemiec, Wlk. Brytanii, Francji, Włoch i Holandii. Oprócz nich, polskie firmy sprzedają dużą część swojego eksportu do naszych sąsiadów - Czech i Rosji oraz innych krajów EŚW, np. Węgier.

Ekspansja sprzedaży zagranicznej polskich firm, przy jednoczesnym wzroście ich udziałów rynkowych w imporcie krajów docelowych, świadczy o posiadaniu przez polskie przedsiębiorstwa specyficznych kompetencji, przynajmniej w realizacji określonych etapów procesu produkcji i/lub w produkcji określonych towarów. W przeszłości kompetencje te były bardziej skoncentrowane w zadaniach takich jak podwykonawstwo czy produkcja zaopatrzeniowa, o czym świadczył ponadprzeciętny, na tle UE, udział eksportu dóbr pośrednich w eksporcie ogółem. Jednocześnie kierunek zmian, jakie zachodzą w tym zakresie (stopniowy wzrost udziału dóbr finalnych

w eksporcie), wskazuje na zmieniający się profil uczestnictwa firm z Polski w handlu międzynarodowym (zwiększone zaangażowanie w ostatnich etapach produkcji w ramach międzynarodowych koncernów bądź oferowanie własnych, kompletnych produktów końcowych).

Choć dominujące znaczenie w handlu zagranicznym polskich firm mają cały czas obroty towarowe, to rosnąca rola eksportu usług¹⁹ może świadczyć o wzroście w Polsce liczby pracowników posiadających kwalifikacje (zarówno specjalistyczne, jak i językowe) niezbędne do świadczenia usług klientom zagranicznym. Wydajność pracy w sektorze usług (np. w sektorze usług profesjonalnych), mierzona wartością dodaną na godzinę pracy, jest przeciętnie wyższa niż w pozostałych sektorach gospodarki²⁰. Zwiększanie się zdolności polskich firm do świadczenia usług podmiotom zagranicznym oraz związany z tym wzrost liczby pracujących w sektorze usług należy więc z tego punktu widzenia oceniać pozytywnie, gdyż niesie ono możliwość wzrostu wynagrodzeń i zysków w firmach działających w Polsce.

Pełniejsza ocena dynamiki eksportu oraz jego struktury, w tym jego faktycznej kontrybucji do wzrostu gospodarczego w Polsce, wymaga wzięcia pod uwagę złożoności międzynarodowych łańcuchów produkcji oraz procesów, które towarzyszyły zmianom pozycji polskich przedsiębiorstw w obrocie międzynarodowym. W szczególności, pozwala to wyodrębnić tzw. eksport wartości dodanej, czyli tę część produkcji, która jest wytwarzana w Polsce, ale finalnie jest konsumowana lub używana za granicą. W przeciwieństwie do eksportu wartości dodanej, sama wartość eksportu danej branży niewiele jeszcze mówi o jego znaczeniu dla polskiej gospodarki. W szczególności, taki eksport może w znacznym stopniu bazować na importowanych komponentach i de facto tylko niewielka część wartości produktu sprzedawanego za granicę może powstawać w kraju²¹. Ponadto wyeksportowany półprodukt może wrócić do Polski w formie bardziej przetworzonego zaimportowanego dobra. Te wszystkie czynniki są odpowiednio uwzględnione przy obliczaniu eksportu wartości dodanej.

19 W latach 2000-2016 relacja eksportu usług do PKB wzrosła z 6,2% do 10,6%.

20 W Polsce nadwyżka wydajności pracy (wartości dodanej na godzinę pracy) w sektorach związanych z usługami profesjonalnymi względem przeciętnej wydajności w gospodarce wynosi ok. 60%.

21 Równocześnie należy podkreślić, że w wielu przypadkach maksymalizowanie eksportu wartości dodanej poprzez ograniczenie importochłonności procesu produkcji może być w wielu przypadkach niemożliwe lub kontrproduktywne. Import często wiąże się bowiem z transferem wiedzy i technologii, co sprzyja nie tylko skuteczniejszemu konkutowaniu na rynkach zagranicznych, ale też zwiększeniu efektywności kooperantów krajowych, nie zawsze mających bezpośrednią ekspozycję na konkurentów zagranicznych.

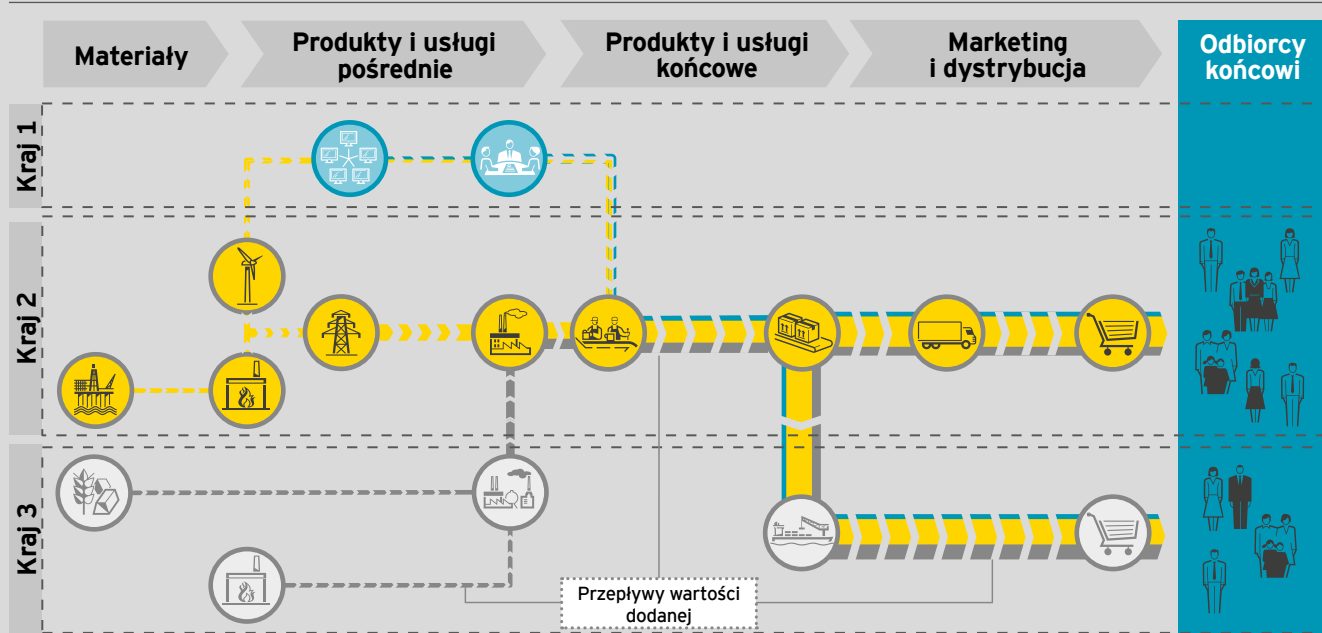
Ramka 5

Koncepcja międzynarodowego łańcucha wartości. Uwarunkowania i skutki pozycjonowania się przedsiębiorstwa w określonym miejscu łańcucha.

Globalny łańcuch wartości (ang. *global value chain*, GVC) jest siecią powiązanych etapów produkcji towarów i usług, która obejmuje wiele krajów i sektorów (poszczególne etapy produkcji odbywają się w różnych gospodarkach). W ramach typowego międzynarodowego łańcucha wartości, towary i usługi importowane są łączone z krajowymi w procesie wytwarzania produktów przeznaczonych do sprzedaży zagranicznej (jako dobra finalne bądź pośrednie). Szybki rozwój globalnych łańcuchów wartości był związany w ostatnich dziesięcioleciach z obniżaniem się kosztów transportu, rozwojem technologii telekomunikacyjnych oraz zmniejszaniem administracyjnych barier handlu międzynarodowego (m.in. ceł). Procesy te przyczyniły się do wzrostu korzyści z podziału procesów produkcji na krótkie odcinki, składające się w niektórych przypadkach z pojedynczych czynności (np. montowanie, pakowanie).

Schemat 2

Przepływ wartości dodanej w międzynarodowym łańcuchu wartości



Źródło: EY.

Całkowita wartość produktu końcowego jest sumą wartości dodanej wytworzonej w poszczególnych etapach produkcji. W literaturze²² wskazuje się, że największa część wartości dodanej produktów końcowych powstaje na etapie (a) konceptualizacji i projektowania oraz badań i rozwoju produktu, a także na etapie (b) marketingu i dystrybucji (które się zazwyczaj identyfikuje, odpowiednio, z początkową i końcową częścią łańcucha wartości), najmniejszą natomiast - na etapach związanych z przetwórstwem i montażem. Niektóre badania²³ wskazują, że istnieje dodatnia zależność między

22 Por. World Economic Forum, 2012, *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*.

23 Cheng K. et al., 2015, *Reaping the Benefits from Global Value Chains*, IMF Working Paper 15/204.

odległością od popytu finalnego w ramach łańcucha wartości a zdolnością przedsiębiorstwa do „przechwytywania” wartości (w uproszczeniu sumy zysku i wynagrodzeń pracowników) w jego ramach. Innymi słowy, przedsiębiorstwa wykonujące czynności z zakresu przygotowania koncepcji i projektowania są na ogół w stanie osiągać relatywnie większe łączne korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym łańcuchu wartości niż firmy wykonujące czynności wyłącznie w środkowej lub końcowej części tego łańcucha wartości.

Kluczową rolę dla skali korzyści osiąganych z uczestnictwa w łańcuchu wartości ma więc rodzaj wykonywanych w jego ramach zadań. Przedsiębiorstwa mogą wykorzystywać szereg strategii dla poprawy swojej pozycji i zwiększenia korzyści uzyskiwanych w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości, do których należą w szczególności:²⁴

- ▶ Strategia udoskonalenia procesowego (ang. *process upgrading*)
- polegająca na zwiększeniu efektywności zadań wykonywanych w ramach danego ogniwa łańcucha wartości (np. poprzez zmniejszenie częstotliwości usterek, nabycie zdolności do wykonywania bardziej złożonych zamówień), prowadząc tym samym do zwiększenia wartości dodanej wytwarzanej tymi samymi nakładami
- ▶ Strategia udoskonalenia produktowego (ang. *product upgrading*)
- polegająca na zwiększaniu wartości dodanej oferowanych produktów lub zdolności do wprowadzania udoskonalonych produktów szybciej niż konkurencja (np. poprzez wyspecjalizowanie się w bardzo wąskiej niszy rynkowej)
- ▶ Strategia udoskonalenia funkcjonalnego (ang. *functional upgrading*)
- polegająca na dodawaniu do procesu produkcji realizowanego w ramach firmy dodatkowych ogniw łańcucha wartości (np. projektowania lub marketingu)

Warto odnotować, że z punktu widzenia wskaźników makroekonomicznych, polskie przedsiębiorstwa wykonują zadania w podobnych ogniwach międzynarodowych łańcuchów produkcji (podobnie „oddalonych” od odbiorców końcowych) co działające w tych samych branżach firmy niemieckie czy francuskie. Mimo to, polskie firmy generują mniejszą wartość dodaną niż zachodni producenci. Sugeruje to, że zwiększenie korzyści z uczestnictwa polskich firm w międzynarodowych łańcuchach wartości mogłoby się w szczególności odbywać poprzez udoskonalenia procesowe i produktowe, nieodłącznie wiążące się z działaniami innowacyjnymi (por. Rozdział 5).

²⁴ OECD, 2013, *Interconnected Economies: Benefiting From Global Value Chains. Synthesis Report*.

O budowaniu łańcucha wartości w firmie

Historia Grupy Maspex jest historią rozwoju przedsiębiorstwa od małej firmy prowadzonej własnymi siłami, przez grupę wspólników, aż do międzynarodowego koncernu obejmującego zakresem działalności ponad 50 krajów na całym świecie. Ewolucja Grupy Maspex ilustruje, w jaki sposób wartość oferowana klientom zwiększa się poprzez budowanie kompetencji przedsiębiorstwa i własnego łańcucha wartości.

- Na początku lat dziewięćdziesiątych, w momencie powstawania Maspeksu, działalność handlowa dawała możliwość rozsądnej akumulacji kapitału. Marże w handlu były nad wyraz godziwe - wspomina Krzysztof Pawiński, prezes Grupy Maspex.

- Dla początkującej firmy ta formuła koncentrująca się wyłącznie na działalności dystrybucyjnej, która umożliwiała akumulację kapitału, była kluczowa. Przy braku kapitału, dysponując jedynie pomysłem i własną pracą, działalność można było rozpocząć tylko tam, gdzie kapitał szybko rotował, gdzie można było zarabiać na obrocie.

- Działalność handlowa ma jednak to do siebie, że bardzo szybko można ją replikować i poddać presji konkurencyjnej, która prowadzi do erozji marży. Bardzo szybko w naszym segmencie zaczęły pojawiać się firmy oferujące niższe ceny. Jedną z możliwości ochrony marży było stopniowe rozszerzanie oferty



Krzysztof Pawiński

prezes Grupy Maspex

produktowej, ale w tym zakresie działał taki sam mechanizm konkurencyjny.

- Zdecydowaliśmy się na dodanie do klasycznej działalności dystrybucyjnej czegoś, co pozwoliło nam odbudować marżę i pomogło odzyskać możliwość kumulowania kapitału na dalszy rozwój. Pierwszym z tych pomysłów było konfekcjonowanie pod własnymi markami żywności sprowadzanej zza granicy. Nie wiem, czy wówczas mieliśmy świadomość wagi brandu, ale wiedzieliśmy, że warto się odróżnić, mieć część rynku, na której jesteśmy rozpoznawani. Tak powstawały nasze pierwsze marki, które obecnie mają gigantyczne udziały rynkowe w swoich segmentach: DecoMorreno, Puchatek, La Festa czy Ekland.

- Konfekcjonowanie nie dawało nam jednak nadal trwałej przewagi konkurencyjnej. Posiadaliśmy już dwa procesy: pakowanie i dystrybucję, ale konkurencja na rynku stale się nasilała. Zagraliśmy jeszcze raz tym samym rozwiązaniem. Mogliśmy dodać kolejne ogniwo

łańcucha wartości inwestując we własne powierzchnie handlowe, bądź w produkcję. To, że jesteśmy inżynierami sprawiało, że bliżej nam było do produkcji, niż do lady sklepowej. Co więcej, produkcja stwarza dostęp do istotnie trwalszych przewag konkurencyjnych. To jest kwestia kontrolowania procesu technologicznego i dyscypliny kosztowej. W połączeniu z efektywną dystrybucją pozwala łatwiej wygrywać konkurencję, niż koncentrując się wyłącznie na działalności handlowej.

- Zawsze uważaliśmy, że dostęp do klienta poprzez dystrybucję jest kluczowy, ale musieliśmy do niego dołączyć dodatkowe stopnie: po pierwsze konfekcjonowania, a następnie produkcji. Na te kompetencje nadbudowaliśmy z czasem jeszcze jedną istotną funkcję, której nie mieliśmy na początku lat dziewięćdziesiątych, mianowicie marketing, czyli w pełni świadome tworzenie marki - podsumowuje Pawiński.

Według Pawińskiego to właśnie dystrybucja i marketing są obszarami kluczowymi z punktu widzenia tworzenia wartości dla klienta.

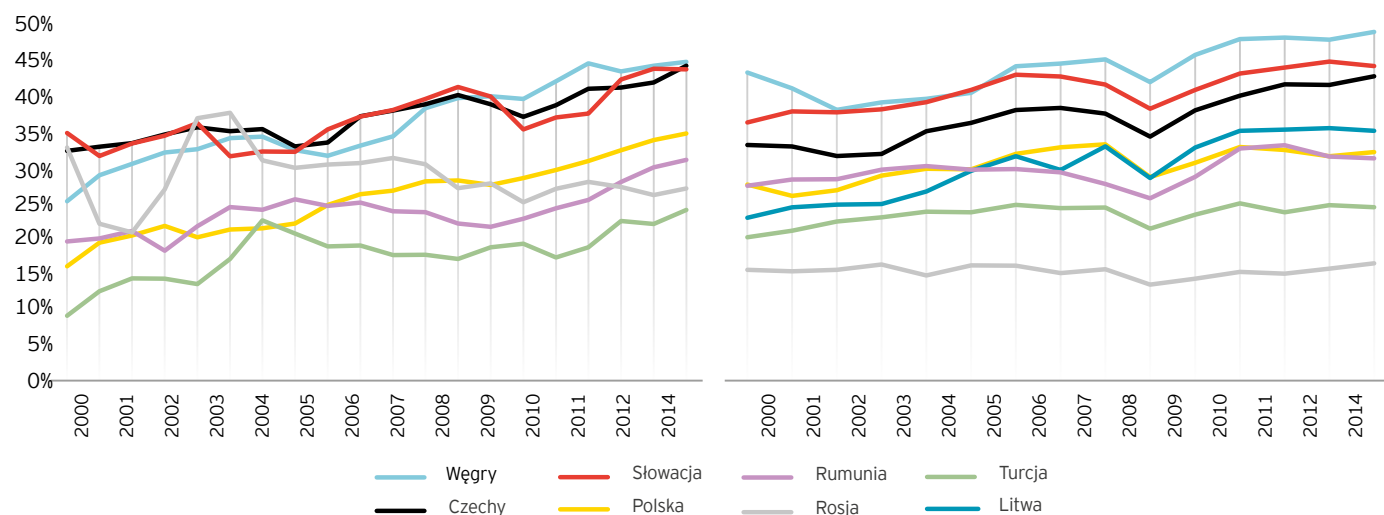
- Uważamy, że dystrybucja i budowa wartości marek jest kluczowa. Obecnie definiujemy się jako „marketing and sales-driven company”. To w tych obszarach - marketingu i sprzedaży - dostrzegamy nasze główne przewagi i w nie inwestujemy nasze zasoby intelektualne.

Dynamika integracji Polski w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości, mierzona udziałem krajowej wartości dodanej przeznaczonej na zaspokojenie zagranicznego popytu finalnego w wartości dodanej ogółem, była wyjątkowo wysoka na tle innych dużych gospodarek europejskich. W ostatnich latach kraje Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polska, były krajami, w których proces integracji w międzynarodowych łańcuchach wartości był najszybszy. Udział eksportu wartości dodanej

w polskiej wartości dodanej ogółem wzrósł w latach 2000-2014 z ok. 20% do 34%. Jednocześnie nastąpił niewielki tylko wzrost udziału zagranicznej wartości dodanej w wartości polskiej produkcji (Rysunek 28). Obecnie jedynie niektóre mniejsze gospodarki UE charakteryzują się większym niż Polska udziałem eksportu wartości dodanej w ich wartości dodanej brutto ogółem. W tym ujęciu polska gospodarka należy do krajów wyjątkowo silnie zintegrowanych w ramach międzynarodowych łańcuchów produkcji.

Rysunek 28

Uczestnictwo krajów EŚW i Turcji w międzynarodowych łańcuchach wartości: udział krajowej wartości dodanej absorbowanej za granicą w wartości dodanej ogółem (lewy panel), udział zagranicznej wartości dodanej w produkcji ogółem w wybranych krajach EŚW i Turcji (prawy panel)



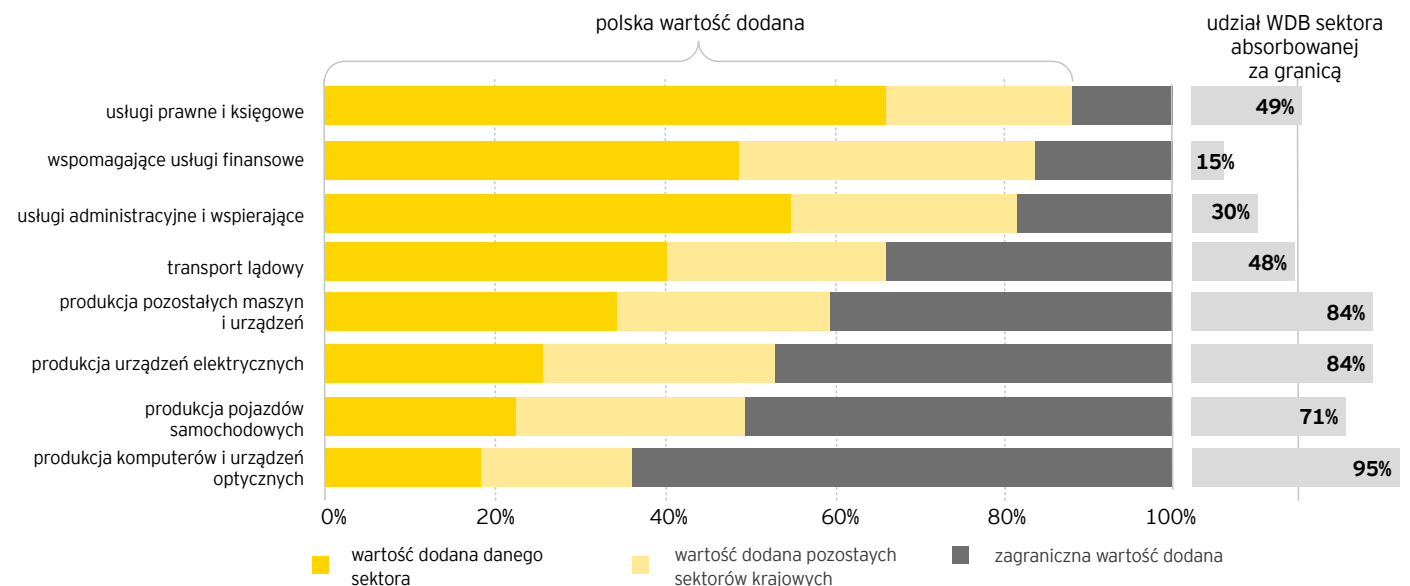
Źródło: Obliczenia EY na podstawie WIOD.

Stopień zintegrowania przedsiębiorstw w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości silnie zależy od sektora ich działalności. Sektory o największej ekspozycji na zagraniczny popyt finalny w Polsce (np. produkcja sprzętu komputerowego, produkcja samochodów) charakteryzują się na ogół niskim udziałem krajowej wartości dodanej w produkcji ogółem (Rysunek 29). Sugeruje to, że przedsiębiorstwa mocno zintegrowane w łańcuchach produkcji z firmami zagranicznymi korzystają

w dużym stopniu z komponentów sprowadzanych z zagranicy, a same wnoszą relatywnie niewielki wkład do wartości sprzedawanych produktów. Z kolei przedsiębiorstwa należące do sektorów o wysokim udziale krajowej wartości dodanej w produkcji (np. usługi biznesowe, wspomagające usługi finansowe), których wzrost mógłby prowadzić do szybkiego zwiększenia wartości dodanej w Polsce, są przeciętnie mniej ekspozowane na zagraniczny popyt końcowy (Rysunek 29 i 30).

Rysunek 29

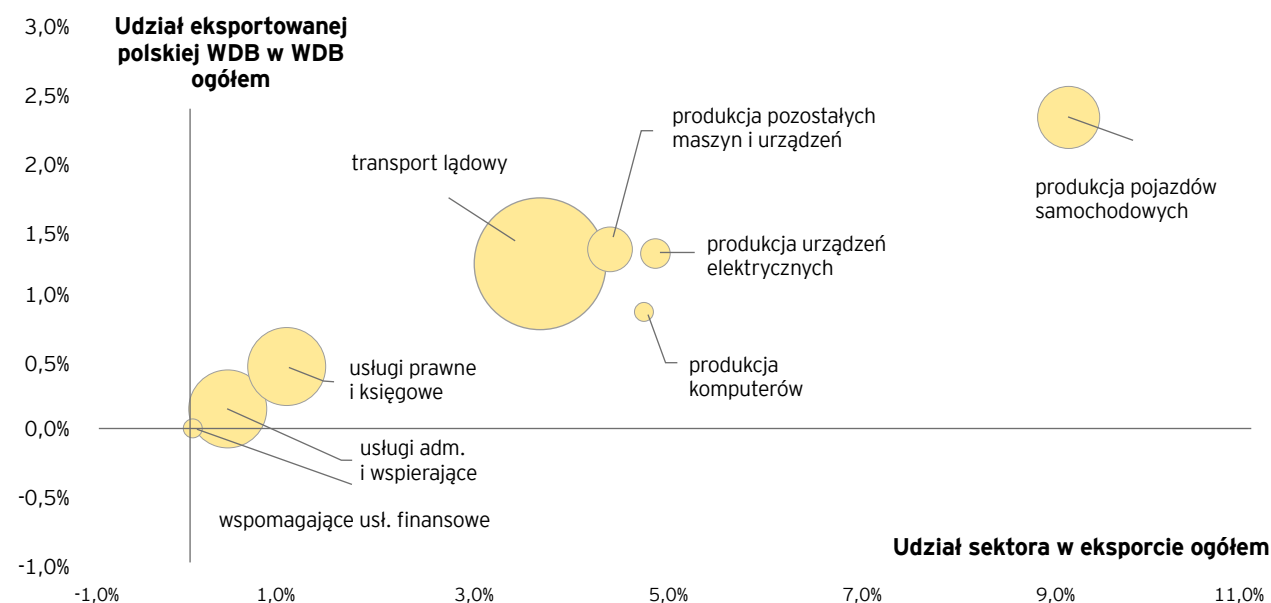
Dekompozycja produkcji wybranych sektorów w Polsce na wartość dodaną wytworzoną w danym sektorze, wartość dodaną w pozostałych sektorach krajowych i zagraniczną wartość dodaną w 2014 r.; udział wartości dodanej sektora przeznaczanej na zaspokojenie zagranicznego popytu finalnego



Źródło: Obliczenia EY na podstawie WIOD.

Rysunek 30

Udział wybranych sektorów w eksporcie ogółem z Polski oraz udział eksportowanej poprzez te sektory wartości dodanej do wartości dodanej wytworzonej w Polsce ogółem w 2014 r.



Źródło: Obliczenia EY na podstawie WIOD, uwaga: wielkość koła odpowiada udziałowi wartości dodanej wytworzonej w danym sektorze w wartości dodanej brutto w polskiej gospodarce: transport lądowy - 3,4%, usługi administracyjne i wspierające - 2,1%, usługi prawne i księgowo - 2,0%, produkcja pojazdów samochodowych - 1,6%, produkcja pozostałych maszyn i urządzeń - 1,0%, produkcja urządzeń elektrycznych - 0,8%, produkcja komputerów i urządzeń optycznych - 0,5%, wspomagające usługi finansowe - 0,4%.

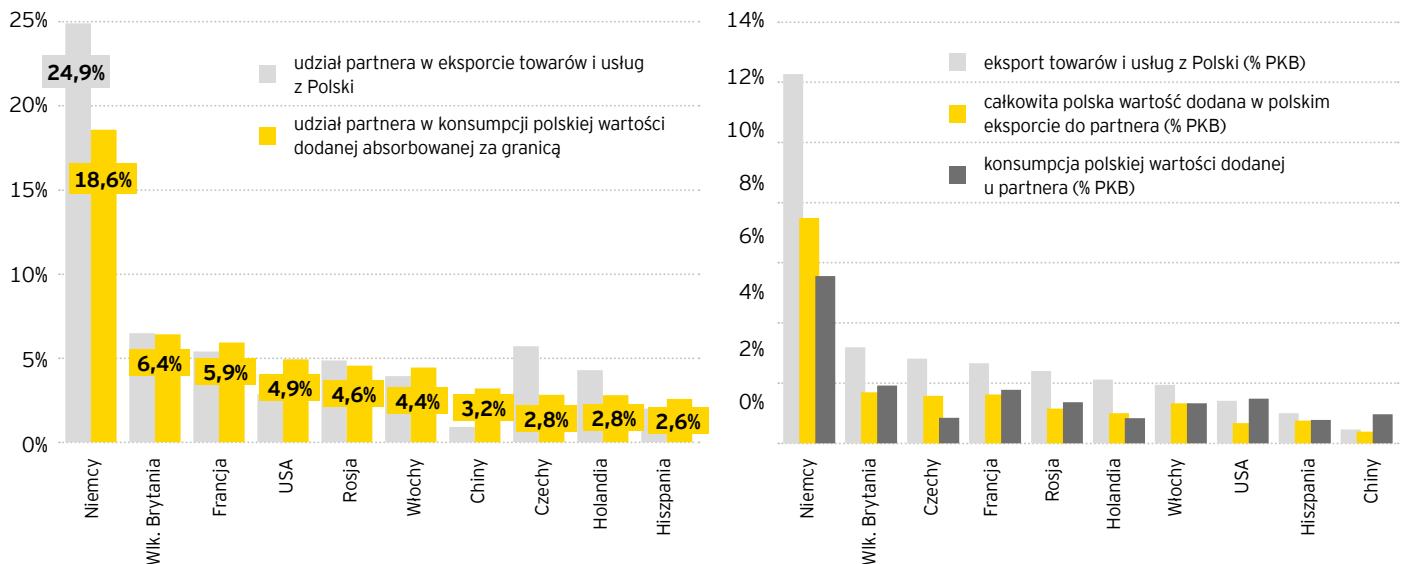
Niemcy są najważniejszym partnerem handlowym polskich przedsiębiorstw, choć ich rola z punktu widzenia absorpcji polskiej wartości dodanej jest mniejsza niż mogłyby na to wskazywać obroty handlowe ogółem. Bardzo silna integracja polskich firm z przedsiębiorstwami niemieckimi, na którą wskazuje udział eksportu brutto trafiającego do Niemiec, tylko w mniej niż połowie przekłada się na sprzedaż polskiej

wartości dodanej niemieckim odbiorcom końcowym. Ok. 39% wartości eksportu z Polski do Niemiec stanowi wartość dodana wytworzona poza Polską (w postaci produktów pośrednich, materiałów, surowców). Z pozostałych 61%, stanowiących polską wartość dodaną, 45 pkt. proc. jest ostatecznie konsumowanych w Niemczech, reszta trafia natomiast do innych krajów. Oznacza to, że zakupy polskich towarów

i usług przez odbiorców niemieckich w dużej części mają charakter pośredni (z przeznaczeniem na reeksport). Niemcy reeksportowały w 2014 r. wartość dodaną odpowiadającą blisko 2% polskiego PKB i odpowiadały w związku z tym za największą część reeksportu polskiej wartości dodanej. Drugim krajem pod tym względem były Czechy, reeksportujące polską wartość dodaną odpowiadającą 0,7% polskiego PKB.

Rysunek 31

10 najważniejszych partnerów handlowych Polski w ujęciu obrotów wartością dodaną



Źródło: Obliczenia EY na podstawie WIOD.

Wykres po prawej stronie pokazuje, że wartość eksportu z Polski do Niemiec w 2014 r. wyniosła 12,3% PKB, przy czym z tego w Polsce wytworzono 7,5% PKB, natomiast reszta pochodziła z importu. Równocześnie z tej wartości dodanej, która powstała w Polsce, istotna część (1,9% PKB, odpowiadająca różnicy między słupkiem żółtym a czarnym) trafiła do innych krajów poprzez reeksport z Niemiec.

Z kolei przykładem kraju, do którego polska wartość dodana trafia w dużej mierze pośrednio są Chiny (polska wartość dodana konsumowana ostatecznie w Chinach kilkakrotnie przewyższa wartość polskiego bezpośredniego eksportu do Chin). Inne kraje, np. USA czy Hiszpania, również posiadają podobne relacje polskiej wartości dodanej zaspokajającej popyt finalny na tych rynkach do wartości bezpośredniego eksportu do tych krajów z Polski. Utrzymywanie się takich relacji oznacza, że polskie firmy konkurują o tego typu rynki z pozycji producentów dóbr pośrednich, podwykonawców. Warto odnotować, że polskie przedsiębiorstwa – dzięki wzmacnianiu integracji w ramach

międzynarodowych łańcuchów wartości – zdołały zwiększyć swoje udziały w zużyciu finalnym we wszystkich krajach UE oraz średnio i wysokorozwiniętych gospodarkach pozaeuropejskich (eksport polskiej wartości dodanej do tych krajów росł szybciej niż popyt finalny w tych gospodarkach).

Silniejsze uczestnictwo w międzynarodowych łańcuchach wartości wiąże się z szeregiem korzyści. W szczególności, włączenie się w międzynarodowy łańcuch wartości może zwiększać produktywność przedsiębiorstw poprzez²⁵:

- ▶ Umożliwienie firmom koncentracji i specjalizacji w zakresie zasadniczych kompetencji oraz zlecanie czynności

będących poza tymi kompetencjami innym przedsiębiorstwom

- ▶ Zwiększenie zakresu dostępnych półproduktów i komponentów niezbędnych w produkcji o zagraniczne wyroby o potencjalnie wyższej jakości lub niższej cenie
- ▶ Ekspozycję przedsiębiorstwa na współpracę z firmami, które mogą charakteryzować się wyższymi standardami produkcji i jakością i umożliwienie w ten sposób transferu technologii lub know-how²⁶
- ▶ Ekspozycję przedsiębiorstwa na silniejszą konkurencję podmiotów zagranicznych.

25 Criscuolo Ch., Timmins J., 2017, *The Relationship Between Global Value Chains and Productivity*, *International Productivity Monitor*.

26 Baldwin J., Yan B., 2014, *Global Value Chains and the Productivity of Canadian Manufacturing Firms*, *Economic Analysis Research Paper Series*.

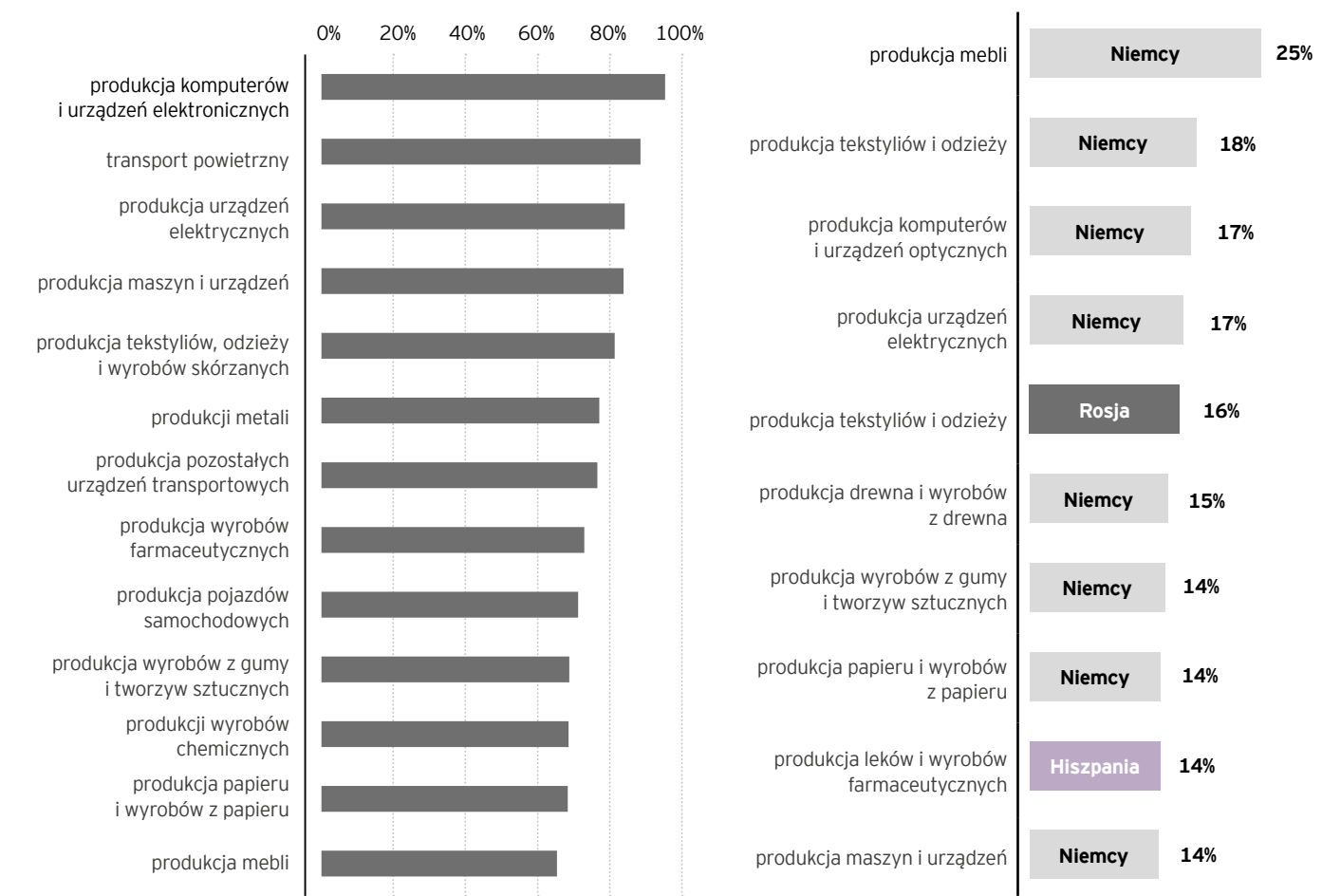
Uczestnictwo polskich firm w międzynarodowych łańcuchach wartości wiąże się jednak również z pewnymi rodzajami ryzyka. Ekspozuje bowiem przedsiębiorstwa na popyt finalny rynków zagranicznych, a tym samym na ryzyko zaburzeń zewnętrznych. Najbardziej ekspozowanymi przedsiębiorstwami w Polsce na popyt zagraniczny są firmy działające

w sektorze produkcji komputerów i urządzeń elektronicznych. W 2014 r. aż 95% wartości dodanej wytwarzanej przez te przedsiębiorstwa było przeznaczane na zaspokojenie popytu finalnego poza Polską (zarówno w formie produktów końcowych, jak i komponentów montowanych następnie w zakładach zagranicznych). Branżami o dużej ekspozycji na zagraniczny popyt

końcowy były również sektory transportu powietrznego oraz produkcji urządzeń elektrycznych i maszyn. Równocześnie warto odnotować, że geograficznie najbardziej skoncentrowany jest eksport wartości dodanej w branży meblarskiej. Firmy działające w tym sektorze wytwarzają aż niemal 25% wartości dodanej na zaspokojenie popytu finalnego na jednym tylko rynku - w Niemczech.

Rysunek 32

Udział polskiej wartości dodanej przeznaczanej na zaspokojenie zagranicznego popytu finalnego w branżach najbardziej ekspozowanych na popyt zagraniczny (lewy panel) oraz rynki, na których koncentruje się największa część popytu finalnego na produkty tych branż (prawy panel)



Źródło: Obliczenia EY na podstawie WIOD.



Szynaka Meble >>

O korzyściach z ekspansji zagranicznej

Szynaka Meble jest czołowym producentem mebli w Polsce i na świecie. Większość zysków Szynaka Meble jest realizowanych na rynkach zagranicznych.

- Ekspansja na zagraniczne rynki od początku działalności była jednym z priorytetowych celów strategicznych firmy - mówi Jan Szynaka, prezes Szynaka Meble. - Od wielu lat konsekwentnie umacniamy swoją pozycję na arenie międzynarodowej, rocznie do ponad 50 krajów trafia kilkanaście milionów mebli z logo naszej marki, a prawie 60% przychodów firmy pochodzi z eksportu.

Jan Szynaka dostrzega zarówno korzyści jak i zagrożenia z działalności zagranicznej. *- Ekspansja zagraniczna przed każdą firmą otwiera wachlarz nowych możliwości. W naszym przypadku zdobywanie kolejnych rynków pozwoliło skutecznie zróżnicować portfolio odbiorców. Ponadto działalność o charakterze międzynarodowym umożliwiła większy dostęp do najnowszych technologii i pozwoliła lepiej poznać światowe trendy meblarskie. Otwarcie się na świat zapewniło nam też dostęp do najlepszych*



Jan Szynaka

prezes Szynaka Meble

materiałów i komponentów. Jednak zaistnienie na globalnym rynku meblowym wiąże się również z ryzykiem. Każdy z rynków zagranicznych potrzebuje indywidualnej analizy, bowiem rządzi się własnymi prawami, nie ma tutaj miejsca na generalizację. Wśród najpowszechniejszych wyzwań można wymienić choćby wahania kursów walut czy różnorodną politykę podatkową. W pewnym sensie to właśnie umiejętność podejmowania tego ryzyka jest miarą międzynarodowego sukcesu.

- Tradycja meblarska w naszej rodzinie jest żywa od pokoleń, co bezpośrednio przekłada się na jakość produktów, dzięki czemu możemy skutecznie konkurować na rynkach międzynarodowych - zaznacza Jan Szynaka.

- Bierzymy odpowiedzialność za każdy mebel wyjeżdżający z naszych fabryk, sygnując produkty własnym nazwiskiem, co stanowi rodzaj osobistego

zobowiązania i gwarancję najwyższych standardów, a jednocześnie sprawia, że jesteśmy zauważani na arenie międzynarodowej. W naszej firmie nie traktujemy mebli, jako jednostkowego towaru. Obecnie nasze produkty stają się nośnikiem emocji, przeżyć oraz kompleksowymi pakietami usług. Poszerzenie myślenia o meblach pozwala nam skutecznie budować przewagę konkurencyjną. Niezwykle ważna jest też elastyczność, która pozwala dostosować nasze produkty do indywidualnych potrzeb danego rynku. Nie możemy pominąć również tak istotnych czynników jak terminowość, konkurencyjna cena, czy zdolność do masowej produkcji. Wśród przewag konkurencyjnych Szynaka Meble trzeba też wymienić zdolność do produkcji w wielu technologiach. Mamy możliwości produkcji mebli w każdej technologii, oferujemy meble lakierowane, fornirowane, laminowane, foliowane, wytwarzamy też produkty z płyty wiórowej, MDF czy litego drewna.

Istotnym krokiem w umiędzynarodowieniu firmy było nawiązanie współpracy z wiodącą międzynarodową grupą meblarską.

- Trzeba podkreślić, że nasz partner jest niezmiernie wymagający biznesowo zarówno pod względem kosztowym jak i jakościowym. Nawiązanie współpracy z tak dużym koncernem nie było jednak przypadkiem, nasza firma od początku swojej działalności spełniała surowe kryteria, dzięki czemu rozpoczęcie wspólnych działań stało się możliwe. Oczywiście poczyniliśmy pewne kroki, które wymuszała na nas produkcja na rzecz tak dużego koncernu. Dostosowania te miały wieloraki charakter m.in. materiałowy oraz technologiczny. Musieliśmy na przykład spełnić specyficzne wymagania pod względem zgodności chemicznej. Jeśli chodzi o technologię to konieczne było wykorzystanie wysokowydajnych linii produkcyjnych uwzględniających wymagania takie, jak na przykład stosowanie klejów poliuretanowych.

- Współpraca z dużym koncernem wymusiła na nas również wyspecjalizowanie poszczególnych działów oraz zmianę organizacji pracy. Wspólne działania wymagały bardzo świadomego zarządzania kosztami a także wymuszały stosowanie narzędzi tzw. lean production. To z kolei pozwoliło nam zyskać przewagę konkurencyjną, co korzystnie odbiło się na współpracy z innymi kontrahentami. - podkreśla Szynaka.

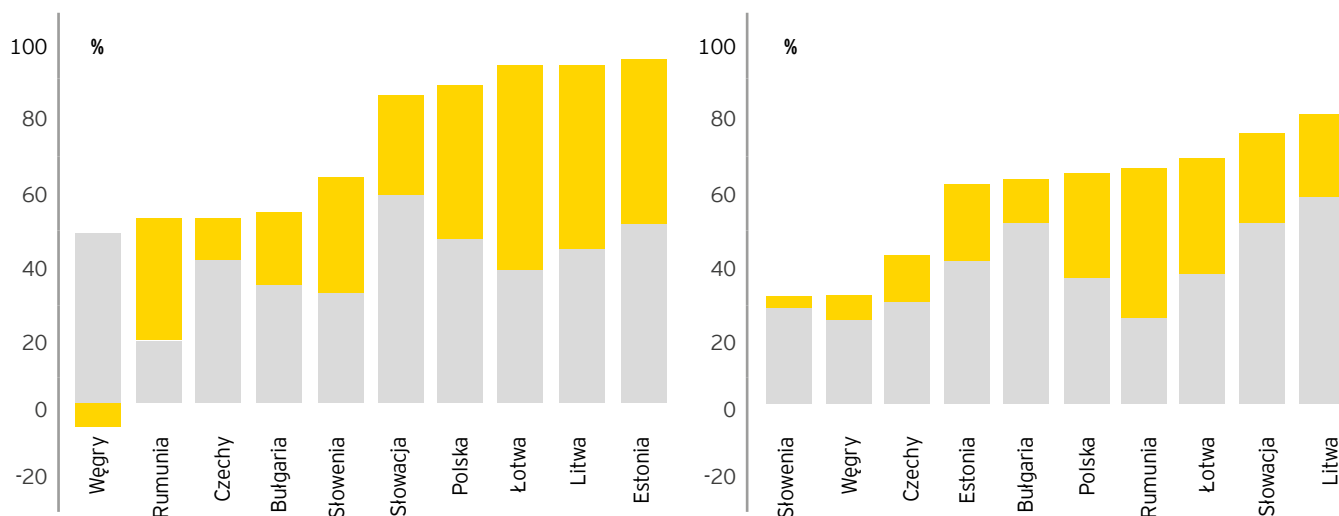
Na Rysunku 28 pokazano znaczący wzrost wartości dodanej wytwarzanej w Polsce, która jest przeznaczana na zaspokojenie zagranicznego popytu finalnego. Jeszcze silniejsze wnioski na temat roli rynków zewnętrznych w kształtowaniu aktywności polskiej gospodarki płyną jednak z analizy wkładu eksportu wartości dodanej do wzrostu PKB Polski w ostatnich dekadach²⁷. Okazuje się bowiem, że w okresie od połowy lat 90-tych to właśnie popyt

zewnętrzny odpowiadał za większość wzrostu gospodarczego w Polsce, co równocześnie podkreśla znaczenie postępu w integracji polskich firm w międzynarodowych łańcuchach wartości dla polskiej gospodarki. Równocześnie warto odnotować, że proces ten był jeszcze silniejszy w niektórych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (np. na Węgrzech w latach 1995-2009 zmiana zagranicznego popytu finalnego na krajową wartość dodaną była jedynym

źródłem wzrostu wartości dodanej ogółem – krajowy popyt końcowy na wartość dodaną wytwarzaną na Węgrzech w tym czasie kurczył się). Niemniej, o ile w krajach EŚW po kryzysie w 2008/2009 r. nastąpiło znaczące obniżenie wkładu eksportu do wzrostu wartości dodanej, to w Polsce miała miejsce sytuacja odwrotna, tj. rola popytu zewnętrznego w generowaniu wzrostu w polskiej gospodarce jeszcze bardziej wzrosła.

Rysunek 33

Kontrybucje zmiany krajowego (kolor żółty) i zagranicznego (kolor szary) popytu końcowego na wartość dodaną wytwarzaną w wybranych krajach EŚW w zmianę PKB w tych krajach w latach 1995-2009 (lewy panel) oraz w latach 2000-2014 (prawy panel)



Źródło: Hagemeyer J., 2017, *Trade and growth in the New Member States op. cit.* oraz dane udostępnione EY przez autora.

Powyższe spostrzeżenia pozwalają spojrzeć na źródła wzrostu gospodarczego w Polsce z nieco innej perspektywy niż to często ma miejsce w dyskusji komentatorów życia gospodarczego, którzy w ostatnich latach podkreślają przede wszystkim rolę konsumpcji prywatnej jako motoru wzrostu PKB w Polsce. O ile trudno zakwestionować rolę spożycia prywatnego jako czynnika popytowego wspierającego produkcję

krajową, szczególnie w okresie spowolnienia cyklicznego, to należy pamiętać, że:

- Konsumpcja wiąże się z rozdysponowaniem dochodu, którego głównym źródłem jest praca, a ta wiąże się z produkcją towarów lub usług, na które musi występować zapotrzebowanie, a więc popyt. W tym ujęciu, jak się okazuje, to właśnie wzrost

popytu zewnętrznego, a nie krajowego, był w XXI w. najważniejszym silnikiem wzrostu PKB w Polsce

- Konsumowane towary oraz usługi zawierają w sobie wartość wytworzoną także za granicą, a więc wzrost konsumpcji zwiększa aktywność nie tylko polskich, ale również zagranicznych producentów. Równocześnie okazuje się, że

²⁷ Hagemeyer J., 2017, *Trade and growth in the New Member States. The role of global value chains, Emerging Markets Finance and Trade.*

importochłonność polskiej konsumpcji prywatnej w okresie 2000-2014 wzrosła z 25,7% do 33,0%, co oznacza, że jej wkład we wzrost gospodarczy jest znacznie mniejszy niż jest to często przedstawiane przez komentatorów życia gospodarczego

- ▶ Także ocena popytu zewnętrznego nie może być prowadzona przez pryzmat samego eksportu (który również zawiera w sobie część importu) ani też eksportu netto, gdyż import wiąże się zarówno z eksportem, jak i elementami popytu krajowego (tak jak w przypadku wyżej wspomnianej konsumpcji, czy też bardzo importochłonnych inwestycji). Dodatkowo, część eksportu wraca do kraju w formie bardziej złożonych produktów importowanych i zaspokaja popyt finalny w Polsce. Oczyszczona o te czynniki jest właśnie miara eksportowanej wartości dodanej wytworzonej w Polsce, która jest o wiele bardziej właściwą miarą roli popytu zewnętrznego dla polskiej gospodarki niż sam eksport czy eksport netto

W warunkach niekorzystnych zmian demograficznych (por. Rozdział 5), które będą ograniczać wzrost rynku wewnętrznego i tym samym rolę popytu krajowego w generowaniu aktywności gospodarczej, popyt zewnętrzny powinien pozostać ważną determinantą rozwoju gospodarki polskiej. W tym kontekście warto zaznaczyć, że o ile udział eksportu wartości dodanej w całości wartości dodanej brutto w Polsce jest już bardzo wysoki na tle innych krajów, to niepokojąca jest jego silna koncentracja w krajach UE oraz innych gospodarkach EŚW. Równocześnie udział gospodarek odległych w wymianie Polski (niecałe 10%) jest wyraźnie niższy niż średnio dla krajów UE (27%). Ten regionalny charakter uczestnictwa Polski w międzynarodowych łańcuchach wartości sugeruje, że opiera się ono w znacznej mierze o konkurencyjność kosztową, której utrzymanie w warunkach procesu konwergencji i narastającej presji płacowej, wzmacnianej przez niekorzystne zmiany demograficzne, w dłuższym okresie

nie będzie możliwe. Potrzeba zmian w tym zakresie wiąże się także z presją konkurencyjną ze strony innych krajów o niskich kosztach pracy, coraz silniej włączających się w międzynarodowe łańcuchy wartości. Innym istotnym czynnikiem może być podatność wielu rutynowych zadań, często wykonywanych przez polskie firmy, na coraz szerzej zachodzące procesy automatyzacji. Dyskusja na temat dotychczasowych źródeł konkurencyjności polskich przedsiębiorstw oraz zachodzących i pożądanych zmian w tym obszarze jest przedmiotem kolejnego rozdziału.

Determinanty wzrostu poszczególnych przedsiębiorstw są równocześnie czynnikami odpowiedzialnymi za wzrost wybranych sektorów oraz gospodarki jako całości. Z kolei zdolność firmy do dostarczania produktów i świadczenia usług w sposób bardziej efektywny niż inne przedsiębiorstwa działające na rynku decyduje o jej konkurencyjności²⁸. Zasadniczymi czynnikami kształtującymi poziom konkurencyjności firmy w wymiarze mikroekonomicznym są czynniki determinujące poziom jej produktywności, czyli wydajności w przekształcaniu zasobów w produkty oferowane na rynku. Czynniki te można podzielić na cenowe (kosztowe) i pozacenowe. Do czynników cenowych zaliczane są: poziom wynagrodzeń, ceny materiałów i surowców (np. koszty energii) czy koszty transportu (których poziom może wynikać z wyboru lokalizacji przedsiębiorstwa), natomiast najważniejszymi czynnikami pozacenowymi są: wiedza i umiejętności pracowników (kapitał ludzki), środki trwałe (maszyny i urządzenia), ale przede wszystkim innowacyjność w jej różnych przejawach (produktowa, organizacyjna, procesowa, marketingowa)²⁹.

Pojęcie konkurencyjności stosowane jest często w odniesieniu do całych gospodarek. Takie ujęcie konkurencyjności jest jednak również przydatne do analizy sytuacji przedsiębiorstw. Konkurencyjność w wymiarze makroekonomicznym definiuje się bowiem jako jakość środowiska instytucjonalnego i ekonomicznego, kształtującą poziom produktywności tej gospodarki w relacji do innych krajów³⁰. Oznacza to, że konkurencyjność gospodarki jako całości stanowi podstawę kształtowania konkurencyjności poszczególnych przedsiębiorstw, w szczególności w wymiarze międzynarodowym³¹. Istotne z tego punktu widzenia są czynniki, które działają ze stosunkowo jednolitą siłą na wszystkie przedsiębiorstwa funkcjonujące w określonym kraju, a jednocześnie różnicują produktywność tych firm względem ich zagranicznych konkurentów (np. stabilność otoczenia makroekonomicznego, jakość infrastruktury, jakość i przejrzystość regulacji prawnych)³². Czynniki te tworzą uaktywniające (ang. *enabling*) środowisko dla rozwoju przedsiębiorstw.

28 Europejski Bank Inwestycyjny definiuje konkurencyjność jako "zdolność przedsiębiorstw do organizowania i efektywnego wykorzystania zasobów produkcyjnych niezbędnych do oferowania produktów i usług w globalnym środowisku", por. *European Investment Bank, 2016, Restoring EU Competitiveness*.

29 *European Commission, 2014, Helping Firms Grow. European Competitiveness Report 2014*.

30 *World Economic Forum, 2016, Global Competitiveness Report 2016-2017*. Istnieją również inne definicje konkurencyjności gospodarek w wymiarze makroekonomicznym, zwracające uwagę na zdolność do tworzenia dobrobytu bądź zdolność do ekspansji na rynki zagraniczne (Silva, M., 2006, *Competitiveness: from microeconomic foundations to national determinants, Studies in Business and Economics*).

31 Porter, M., 2004, *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index w: Global Competitiveness Report 2003-2004*.

32 Światowe Forum Ekonomiczne zalicza do tych czynników: (1) Instytucje prywatne i publiczne, (2) Infrastrukturę (transportową i telekomunikacyjną), (3) Otoczenie makroekonomiczne, (4) Zdrowie publiczne i edukację podstawową, (5) Kształcenie wyższe i zawodowe, (6) Efektywność rynków (np. poziom konkurencji), (7) Efektywność rynku pracy, (8) Rozwój rynku finansowego, (9) Zdolność do i skala wykorzystania technologii, w tym technologii telekomunikacyjnych, (10) Wielkość rynków lokalnych i międzynarodowych, (11) Zaawansowanie otoczenia biznesowego (w tym rodzaj czynników kształtujących przewagę konkurencyjną), (12) Zdolność do innowacji.

Czynniki konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w perspektywie makroekonomicznej

Przyjmując perspektywę makroekonomiczną można wskazać szereg czynników, które w ostatnich dekadach miały decydujące znaczenie dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Należały do nich:

1

Wzrost wyposażenia przedsiębiorstw w środki trwałe oraz poprawa jakości infrastruktury publicznej. Dla wzrostu wydajności pracy w Polsce ogromne znaczenie miało zwiększanie się zasobu środków trwałych w posiadaniu polskich przedsiębiorstw oraz dostępności istotnych elementów infrastruktury publicznej, w tym transportowej.

W latach 2000-2014 względny wzrost wolumenu środków trwałych w polskiej gospodarce był największy spośród wszystkich krajów OECD, z wyłączeniem Korei i Estonii, i był on głównym czynnikiem odpowiedzialnym za wzrost gospodarczy w Polsce³³.

Do pozytywnych tendencji w tym zakresie przyczyniały się zarówno inwestycje polskich firm, jak i napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz wykorzystanie środków z funduszy strukturalnych UE. Należy przy tym podkreślić dwa fakty:

a

Duży względny wzrost środków trwałych w Polsce następował z poziomu niskiej bazy, co - w warunkach szybkiego wzrostu gospodarczego - pozwoliło na relatywnie silny przyrost wolumenu środków trwałych mimo niskiej stopy inwestycji - istotnie, w latach 2000-2014 inwestycje w Polsce wyniosły średnio 20,3% PKB, co było dopiero 22. wynikiem spośród 27 krajów UE (bez Chorwacji) (Rysunek 35). Co istotne, stopa inwestycji w Polsce była najniższa spośród wszystkich krajów członkowskich z Europy Środkowo-Wschodniej, które również znajdowały się w procesie transformacji i doganiania bardziej zamożnych krajów UE. Niska baza kapitałowa w Polsce oznaczała równocześnie, że stosunkowo niewielka część nakładów inwestycyjnych miała charakter odtworzeniowy, a więc odpowiednio większa ich część przekładała się na wzrost środków trwałych w gospodarce. Powyższa zależność równocześnie pokazuje, że przy rosnącym zasobie kapitału jego dalszy wzrost może wymagać wzrostu stopy inwestycji.

b

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski nie był tak silny jak do większości pozostałych krajów EŚW. Choć wszystkie kraje naszego regionu zaczynały transformację gospodarczą z poziomem kapitału zagranicznego zainwestowanego w formie inwestycji bezpośrednich bliskim zera, to do 2015 r. w niektórych gospodarkach (Bułgaria, Estonia) poziom ten przekroczył 80% PKB. W tym samym czasie w Polsce zasób zagranicznych inwestycji bezpośrednich kształtował się na poziomie poniżej 40% PKB (Rysunek 34).

Mając na uwadze, że polska gospodarka wciąż znajduje się w procesie doganiania krajów wyżej rozwiniętych oraz że wyposażenie polskich przedsiębiorstw w kapitał pozostaje wyraźnie niższe niż przeciętnie w firmach zachodnich, wzrost inwestycji powinien być jedną z kluczowych determinant wzrostu polskiej gospodarki. Potrzebę tę wzmacnia wyczerpywanie się niektórych prostych źródeł wzrostu gospodarczego. W szczególności koniec tzw. renty demograficznej oznacza, że w najbliższych dekadach będziemy mieć do czynienia ze spadkiem liczby osób w wieku produkcyjnym, co oznacza wygaśnięcie jednego z podstawowych dotychczasowych źródeł wzrostu polskiej gospodarki.

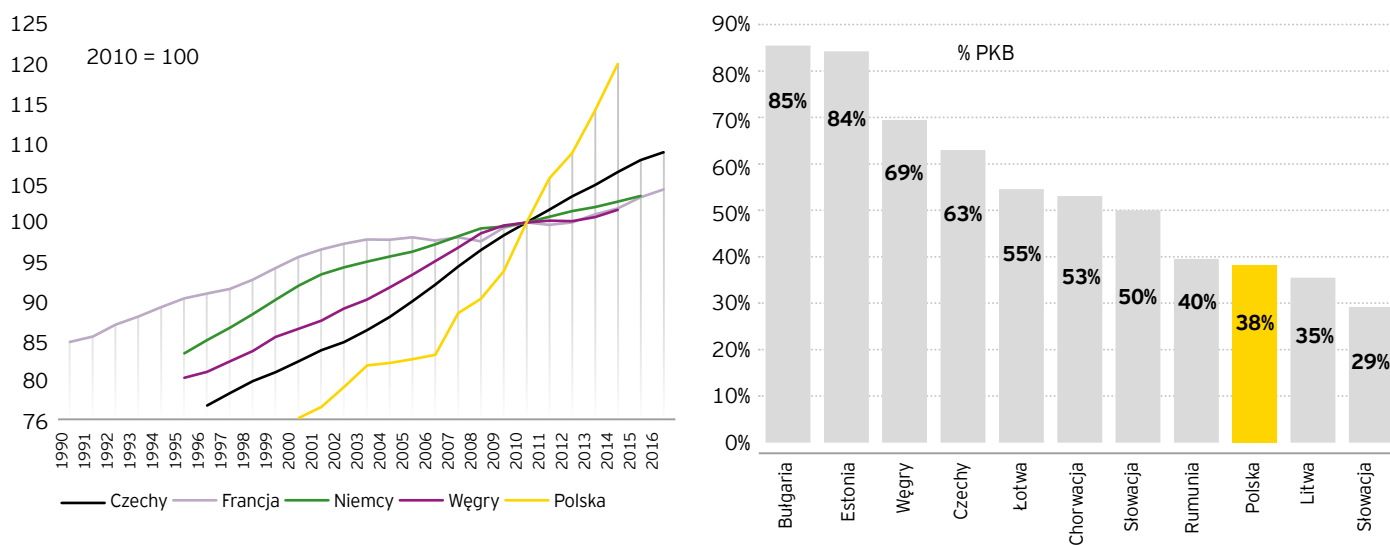
33 Narodowy Bank Polski, 2016, *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty, perspektywy*.

W tym kontekście słusznym celem jest - określony w Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju - wzrost stopy inwestycji w Polsce do poziomu 25% PKB w 2020 r. To niewątpliwie cel bardzo ambitny, szczególnie w kontekście bieżącego poziomu nakładów inwestycyjnych, które są wyjątkowo niskie w przypadku sektora prywatnego³⁴. Ponadto, w dłuższym okresie wzrost

inwestycji prywatnych może być ograniczany niedostatecznym poziomem oszczędności krajowych w Polsce, które także pozostają jednymi z najniższych w UE³⁵. Działaniom ukierunkowanym na stymulowanie inwestycji w polskiej gospodarce powinny zatem towarzyszyć zmiany sprzyjające wzrostowi stopy oszczędności krajowych.

Rysunek 34

Wolumen środków trwałych w wybranych gospodarkach UE (lewy panel), wartość zagranicznego kapitału ulokowanego w Polsce w formie inwestycji bezpośrednich (% PKB, prawy panel)



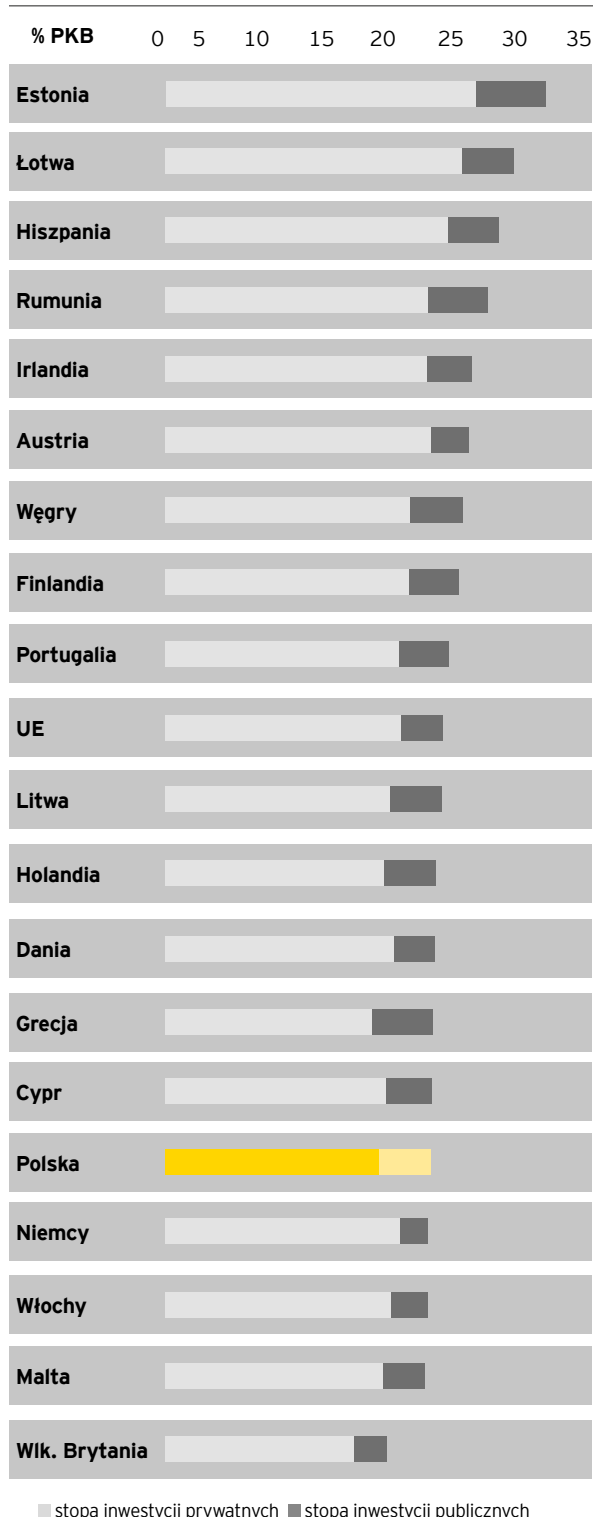
Źródło: OECD, UNCTAD.

³⁴ Stopa inwestycji publicznych w Polsce jest z kolei relatywnie wysoka, w znacznym stopniu dzięki dostępności środków z funduszy strukturalnych UE.

³⁵ Doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego pokazały, że silne uzależnienie od finansowania zagranicznego nie sprzyja budowaniu fundamentów stabilnego wzrostu w długim okresie, co wzmacnia rolę oszczędności krajowych w finansowaniu inwestycji w danej gospodarce.

Rysunek 35

Przeciętna stopa inwestycji prywatnych i publicznych w latach 2000-2014 w Polsce oraz wybranych krajach UE



2

Zwiększony zasób (wykwalifikowanych) pracowników.

Polskie przedsiębiorstwa w ostatnim dwudziestoleciu lat korzystały ze stopniowo zwiększającej się liczby aktywnych ekonomicznie osób w wieku produkcyjnym (nawet pomimo spadku liczebności populacji ogółem osób w wieku produkcyjnym³⁶, który trwa od 2009 r.). W 2016 r. liczba pracujących w Polsce była aż o 2,6 mln os. wyższa niż w 2003 r. Co istotne, towarzyszyły temu ważne zmiany strukturalne: (a) przesunięcie pracowników z sektorów o niższej wydajności (np. rolnictwa, górnictwa - szczególnie na początku transformacji gospodarczej) do sektorów o wyższej wartości dodanej produkcji na zatrudnionego oraz (b) poprawa „jakości pracy”, mierzona na przykład wzrostem udziału osób z wykształceniem wyższym wśród pracujących³⁷.

Źródło: Eurostat.

* Uwaga: przeciętna całkowita stopa inwestycji w Czechach i na Słowacji w okresie 2000-2014 wynosiła odpowiednio 27,9% i 25,0%, nie są natomiast dostępne dane o podziale inwestycji w tych krajach na prywatne i publiczne.

³⁶ Osoby w wieku 20-64 lata.

³⁷ Odpowiedni poziom wykształcenia nie zawsze jednak zapewnia dopasowanie kompetencji pracowników do potrzeb rynku pracy - zob. np. International Monetary Fund (2013), Central, Eastern, and Southeastern Europe. Regional Economic Issues, October.

O kluczowej roli talentów w budowaniu sukcesu firmy

Na kluczowe znaczenie kwalifikacji pracowników w tworzeniu przewagi konkurencyjnej zwraca uwagę Tomasz Kułakowski, jeden z założycieli i prezes CodiLime, spółki specjalizującej się w dostarczaniu zaawansowanych rozwiązań w zakresie inżynierii oprogramowania, projektowania i wdrażania nowoczesnych rozwiązań sieciowych (SDN/NFV), cyberbezpieczeństwa oraz zaawansowanej analizy danych w oparciu o głębokie uczenie maszynowe (poprzez spółkę deepsense.ai).

- Polska z kosztami pracy wciąż niższymi niż, np. USA jest jednocześnie rynkiem, na którym można znaleźć najlepszych na świecie matematyków, programistów, hakerów czy analityków danych. Nasza przewaga konkurencyjna to zatem doskonale wykwalifikowany zespół, który zresztą stale szkolimy, także poprzez możliwość udziału w najbardziej zaawansowanych technologicznie projektach, mogący jednocześnie konkurować cenowo na rynkach dużo bardziej zaawansowanych technologicznie niż Polska - mówi Kułakowski.

- Byłoby praktycznie niemożliwe stworzyć podobny model biznesowy w USA. Nie wierzę też w możliwość powtórzenia naszego sukcesu np. w Indiach, które słyną z niskich kosztów pracy w branży IT.



Tomasz Kułakowski
prezes CodiLime

Tam, mimo ogromnej populacji, jednak trudniej jest o tak wybitne talenty, jakie można znaleźć w Polsce - mówi Kułakowski. - Niestety, firmom IT coraz trudniej jest konkurować o talenty (popyt jest dużo większy niż podaż), a to wpływa na wzrost kosztów.

Tomasz Kułakowski przewiduje, że kwalifikacje pracowników będą również w przyszłości decydować o konkurencyjności jego firmy. Jednocześnie podkreśla konieczność rozwijania oferty z zachowaniem własności intelektualnej oraz produktów nowatorskich w skali międzynarodowej.

- Myślę, że stosunek ceny do jakości (będącej pochodną m.in. kwalifikacji zespołu) był, jest i będzie zawsze bardzo istotny. Z czasem jednak bardzo ważnym czynnikiem w przypadku CodiLime i deepsense.ai stało

się też zaufanie, które zbudowaliśmy na globalnym rynku. Nigdy nie zawiedliśmy oczekiwań naszych Klientów i to także ważna przewaga konkurencyjna nad młodszymi firmami lub takimi, które mimo obietnic nie dostarczyły wartości.

- Ambicją twórców CodiLime zawsze było tworzenie własnych produktów informatycznych, które pchają świat technologii do przodu. Posiadanie własności intelektualnej przede wszystkim znacząco wzbogaca ofertę firmy i sprawia, że wyróżnia się ona z tłumu innych dostawców, a równocześnie dywersyfikuje nasz biznes, czyniąc go bardziej stabilnym.

Dlatego też obecnie w deepsense.ai (część firmy zajmująca się dostarczaniem zaawansowanej analityki w oparciu o uczenie maszynowe) bardzo dużo uwagi poświęcamy na „uproduktowanie” naszych doświadczeń. Już teraz dysponujemy tu ponad dwudziestoma gotowymi produktami wykorzystującymi sztuczną inteligencję (AI Solutions), które wdrażamy u naszych Klientów. Co istotne, praca nad własnymi produktami, szczególnie bardzo zaawansowanymi technologicznie, przyciąga do CodiLime kolejne talenty, a tym samym umożliwia wzrost firmy.

3

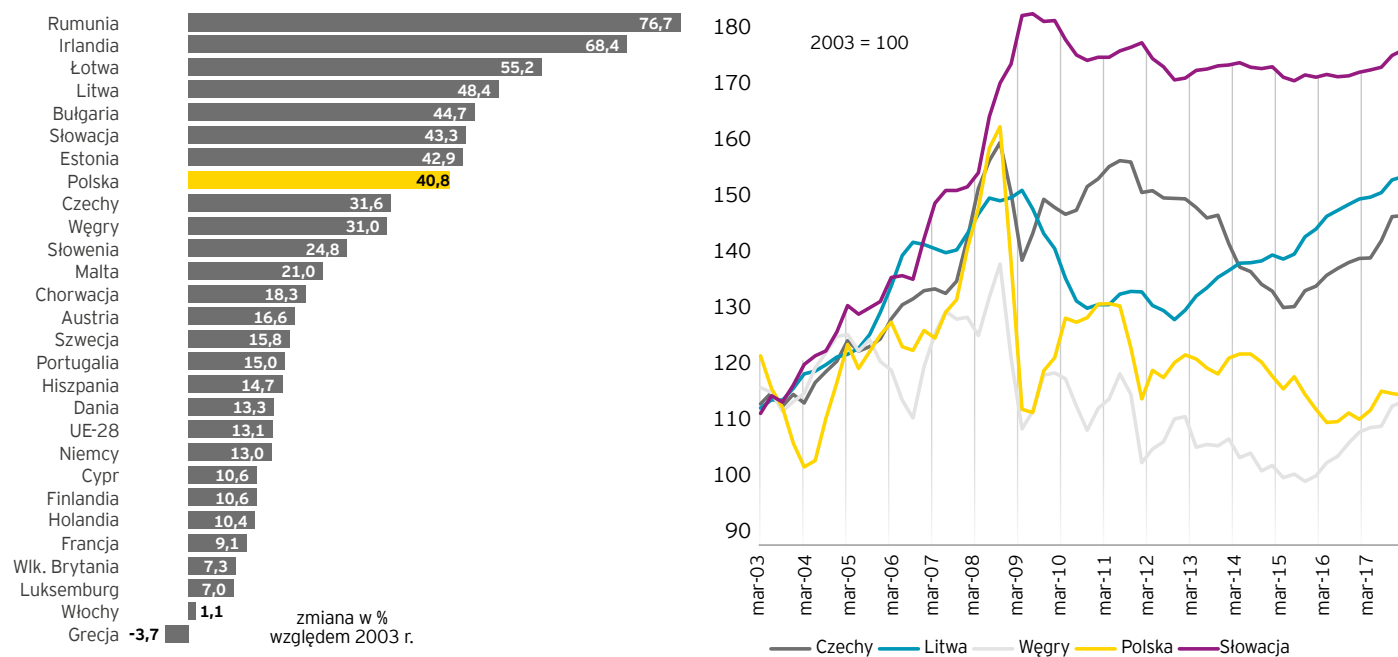
Utrzymanie stosunkowo niskich i stabilnych jednostkowych kosztów pracy przy szybko rosnącej wydajności pracy.

Przeciętne godzinowe wynagrodzenia w Polsce są jednymi z najniższych w UE. Jednocześnie, w ciągu ostatnich kilkunastu lat wydajność pracy w polskiej gospodarce znacząco wzrosła, co było typowe także dla wielu innych krajów naszego regionu znajdujących się w procesie doganiania gospodarek wyżej rozwiniętych (Rysunek 36). Warto równocześnie odnotować, że

w tym okresie wynagrodzenia w polskiej gospodarce rosły przeciętnie wolniej niż wydajność pracy, co prowadziło do spadku realnych jednostkowych kosztów pracy. Także po uwzględnieniu zmian kursu walutowego, kształtowanie się wydajności i kosztów pracy sprzyjało utrzymaniu konkurencyjności kosztowej polskich producentów w wymiarze międzynarodowym (Rysunek 36).

Rysunek 36

Zmiana realnej produktywności pracy w latach 2004-2016 (lewy panel) oraz zmiany w realnego efektywnego kursu walutowego deflowanego zmianą jednostkowych kosztów pracy w wybranych krajach UE (wzrost oznacza aprecjację, prawy panel)



Źródło: Obliczenia EY na podstawie Eurostat, AMECO.

4

Zwiększanie ekspozycji na konkurencję na rynkach międzynarodowych.

Bliskość geograficzna największych gospodarek wspólnego rynku UE, atrakcyjne koszty pracy i związane z nimi wyspecjalizowanie się polskich przedsiębiorstw w niektórych rodzajach zadań w ramach międzynarodowych łańcuchów produkcji, sprzyjały zwiększaniu przez polskie firmy skali uczestnictwa w handlu międzynarodowym (zob. Rozdział 3). Pozwalało to na zdobywanie przez przedsiębiorstwa działające w Polsce dostępu do nowych rynków (również bez konieczności bezpośredniej sprzedaży na tych rynkach), a także przyczyniało się do transferu technologii i poprawy wydajności.

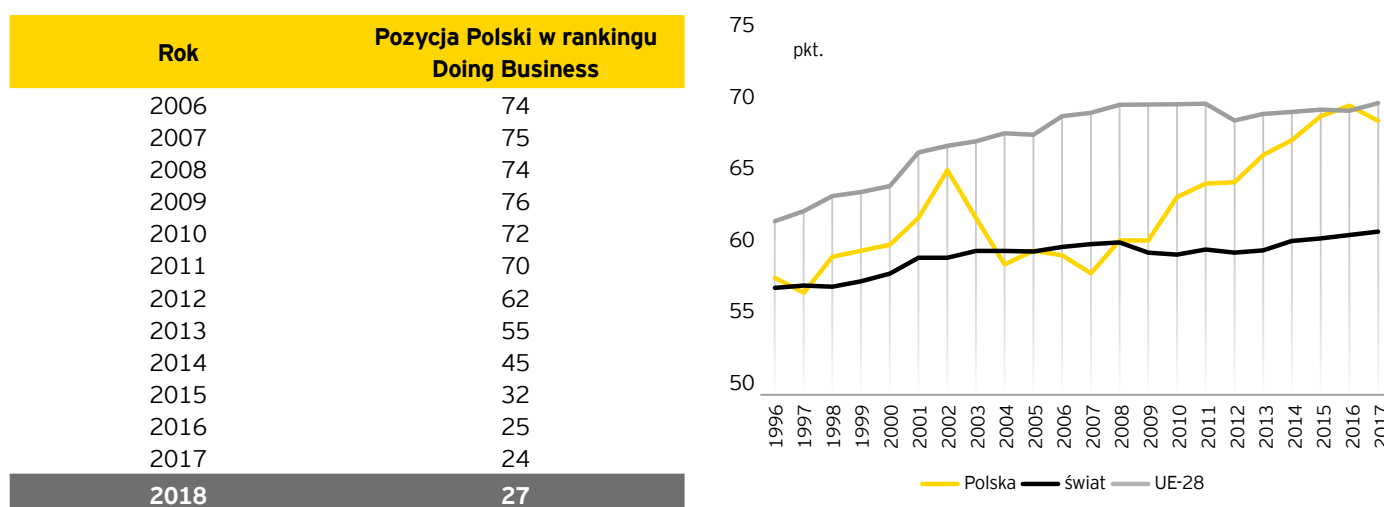
5

Poprawiające się otoczenie instytucjonalne dla prowadzenia działalności gospodarczej

oraz stosunkowo stabilne otoczenie makroekonomiczne. Wsparciem dla poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce były pozytywne zmiany w obszarze regulacyjnym i instytucjonalnym, odzwierciedlone m.in. w awansie Polski w międzynarodowych rankingach wolności prowadzenia działalności gospodarczej (Doing Business, Economic Freedom Index).

Rysunek 37

Pozycja Polski w rankingu Doing Business (lewy panel), wartość indeksu wolności gospodarczej Fundacji Heritage: Polska na tle Unii Europejskiej i świata (prawy panel)



Źródło: World Bank, Heritage Foundation.

Czynniki konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w ocenie przedsiębiorców i inwestorów zagranicznych

Ciekawych wniosków dotyczących źródeł konkurencyjności, strategii stosowanych przez polskie firmy oraz zmian w tym zakresie w ostatnich latach dostarczają badania prowadzone wśród samych przedsiębiorców oraz inwestorów zagranicznych.

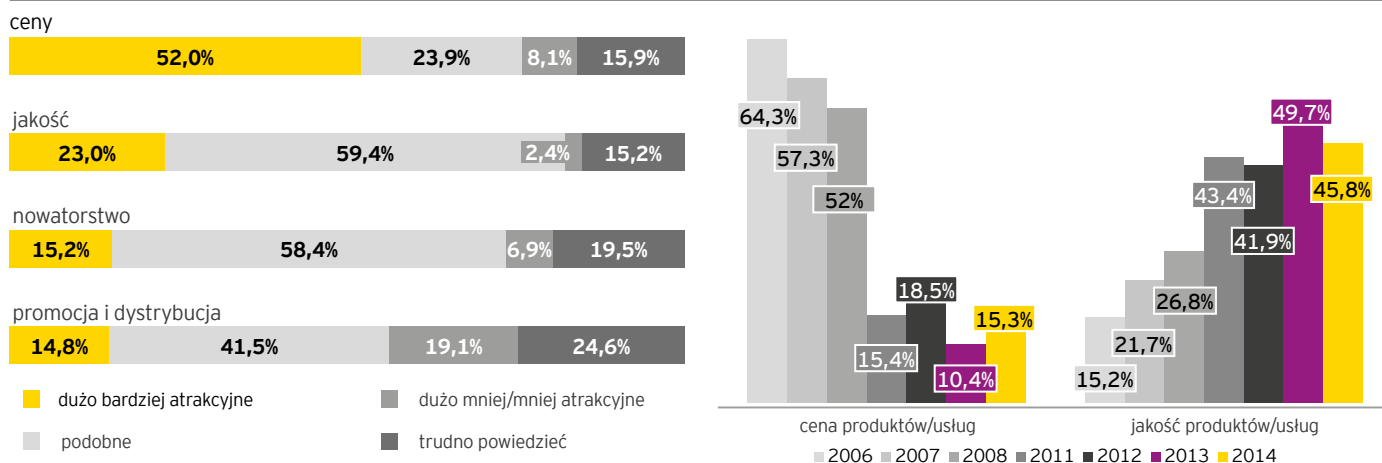
W 2014 r. 52% polskich firm z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP) uważało, że ich produkty wyróżniały się pozytywnie pod względem ceny na tle analogicznych produktów oferowanych w UE (Rysunek 38).

Jedynie 23% respondentów wskazywało natomiast na jakość swoich produktów i usług jako czynnik wyróżniający ich ofertę względem konkurentów zagranicznych. Ciekawa w tym kontekście jest odwrotna percepcja czynników decydujących o konkurencyjności polskich firm. O ile jeszcze przed globalnym kryzysem finansowym większość badanych przedsiębiorców wskazywała ceny jako najważniejszy czynnik decydujący o ich konkurencyjności, to w 2014 r. było ich już tylko 15%. Jednocześnie między

2006 a 2014 r. odsetek ankietowanych przedsiębiorców w Polsce wskazujących na jakość produktów i usług jako główny czynnik konkurencyjności wzrósł z 15% do 40%. Wyniki te sygnalizują, że o ile ważnym wyróżnikiem polskich firm wciąż jest atrakcyjna cena oferowanych przez nie produktów, to efektywne konkurowanie z podmiotami zagranicznymi jest w znacznie większym stopniu niż w przeszłości uwarunkowane odpowiednią jakością tych produktów.

Rysunek 38

Ocena produktów i usług oferowanych przez polskie mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa na tle oferowanych w UE w 2014 r. (lewy panel) oraz czynnik wskazywany jako najważniejszy spośród cech produktu/usługi decydujących o ich konkurencyjności w latach 2006-2014 (prawy panel)



Źródło: PKPP Lewiatan, 2014, Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014. Finansowanie działalności i rozwoju.



▲ DANGER
Moving machinery
Keep clear of rollers
Do not touch
1120-012

Nowy Styl >>

O znaczeniu kosztów pracy jako czynnika konkurencyjności polskich przedsiębiorstw

Nowy Styl jest liderem branży meblarskiej działającym w segmencie wyposażenia biur. Na przykładzie ewolucji Nowego Stylu można prześledzić zmiany zachodzące w przedsiębiorstwie, począwszy od kilkusobowego zakładu do międzynarodowej grupy kapitałowej, a także zilustrować przemiany w strategii konkurowania polskich przedsiębiorstw.

W początkowej fazie rozwoju Nowego Stylu niskie koszty pracy były zasadniczą przewagą konkurencyjną firmy. To właśnie potencjał do wykorzystania przewagi w kosztach produkcji skłonił właścicieli Nowego Stylu najpierw do rozpoczęcia produkcji komponentów meblarskich w Polsce i zastąpienia nimi produktów sprowadzanych z zagranicy, a następnie do szybkiego rozwijania palety produktów wykonywanych w Polsce.

- Wiedzieliśmy bardzo dobrze, że koszt pracy naszych poddostawców był, w początkowych latach naszej działalności, nawet kilkunastokrotnie wyższy niż w Polsce. Rozpoczęcie produkcji komponentów w Polsce wydawało się więc naturalnym sposobem na obniżenie ceny - mówi Adam Krzanowski, prezes Nowego Stylu.

Bracia Krzanowscy już wiele lat temu dostrzegli jednak, że rozwój firmy nie może opierać się wyłącznie o przewagę kosztową - szczególnie biorąc pod uwagę stopniowe zmniejszanie się różnicy wynagrodzeń w Polsce w stosunku do krajów Europy Zachodniej



Adam Krzanowski

prezes Nowy Styl

i ryzyko konkurencji z Ukrainy, Rosji lub Chin, które oferowały i oferują jeszcze niższe koszty pracy niż Polska.

- Wiedzieliśmy, że w Europie Środkowo-Wschodniej nasza przewaga konkurencyjna wynikająca z ceny, a więc de facto z taniej siły roboczej, wcześniej czy później wyczerpie się - mówi Krzanowski.
- Nie chcieliśmy być rozpoznawani wyłącznie jako najtańszy dostawca. Szukaliśmy dla nas takiego rynku, który będzie rynkiem dużo bardziej rozwiniętym, rynku, na którym nasza konkurencyjność nie będzie zależała tylko od taniej siły roboczej w Polsce. Chcieliśmy działać w segmencie, na którym będziemy oferować meble z coraz wyższej półki, wdrażać kolejne własne produkty wyróżniające się na tle konkurencji nie tylko ceną, a więc trudniejsze do porównania „jeden do jednego” z produktami innych firm i - w efekcie - generować wyższe marże.

- W tym celu niezbędne było zbudowanie w firmie szeregu kompetencji - w niektórych przypadkach poprzez nabycie ich od firm przejmowanych za granicą: stałego dbania o wysoką jakość i design produktu, kompleksowości oferty, pewności i terminowości dostaw oraz jakości obsługi klienta. Zupełnie zmieniliśmy profil naszej działalności, z firmy, która wygrywała wyłącznie ceną. Dzisiaj wygrywamy kompetencjami - mówi Krzanowski. - Bardzo ważnym elementem było też zbudowanie własnej sieci dystrybucyjnej za granicą. Pozwoliło to uniezależnić się od dystrybutorów lokalnych i powiązać w percepcji klientów wartość, którą oferujemy, z naszą marką. Dzięki temu klient finalny nas zna i wie czego może się po nas spodziewać.

Adam Krzanowski podkreśla jednak, że zmiana strategii konkurowania nie oznacza, że utrzymywanie dyscypliny kosztowej przestało mieć znaczenie.

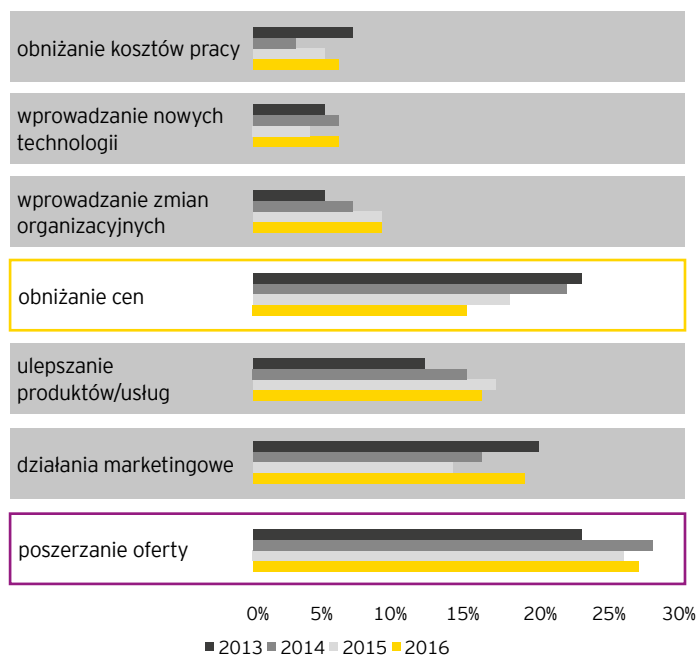
- Dzisiejszy rynek jest bardzo konkurencyjny. Nadal bardzo dokładnie analizujemy i staramy się optymalizować strukturę kosztów. Nie skupiamy się przy tym wyłącznie na kosztach pracy czy procesie produkcji w ogóle. Istotna jest bowiem baza kosztowa całego organizmu firmy (systemu logistyki, systemów informatycznych, księgowości, marketingu). Same koszty pracy nie są już tak kluczowe jak na początku naszej działalności.

- Kilkanaście lat temu Polska była postrzegana jako „super tanie” miejsce do produkcji. Dziś różnica w kosztach pracy względem Niemiec jest już kilkukrotnie mniejsza, a będzie się to nadal zmieniać. Firmy w Polsce będą musiały brać to pod uwagę budując swoje strategie.

Podobne wnioski płyną z badania Panel Polskich Przedsiębiorstw, prowadzonego przez PARP. Zgodnie z jego wynikami, w ostatnich latach systematycznie spadał odsetek przedsiębiorców wskazujących na obniżanie cen jako najskuteczniejsze narzędzie konkurowania. W 2016 r. przedsiębiorcy częściej niż obniżanie cen wskazywali na poszerzanie oferty, działania marketingowe oraz ulepszenie swoich produktów jako najskuteczniejsze działania nakierowane na wygrywanie rywalizacji rynkowej.

Rysunek 39

Które z działań podejmowanych przez Państwa firmę, aby sprostać konkurencji okazało się najbardziej skuteczne? (% odpowiedzi)



Źródło: PARP, 2016, Raport o stanie sektora MSP w Polsce.

Powyższe spostrzeżenia dotyczące, z jednej strony, utrzymującej się konkurencyjności cenowej polskich firm, a z drugiej strony rosnącej roli czynników pozacenowych wydają się znajdować potwierdzenie w wynikach ankiety przeprowadzonej w 2017 r. wśród finalistów i laureatów konkursu EY Przedsiębiorca Roku. Zgodnie z nimi, większość respondentów oceniała swoją ofertę jako bardziej lub dużo bardziej atrakcyjną cenowo na tle produktów oferowanych w krajach UE. Równocześnie ponad połowa ankietowanych wskazała także na nowatorstwo oferowanych produktów jako czynnik pozytywnie wyróżniający ich ofertę względem konkurencji zagranicznej. Jakość oraz aspekty związane z promocją i marketingiem produktów zostały natomiast ocenione jako podobne do oferty dostępnej w innych krajach UE.

Finaliści i laureaci konkursu EY Przedsiębiorca Roku, którzy wzięli

udział w ankiecie, bardzo podobnie postrzegają źródła konkurencyjności swoich firm. Wśród czynników mających decydujące znaczenie dla tworzenia ich przewagi konkurencyjnej, przedsiębiorcy ci najczęściej wskazywali na jakość oferowanych produktów i usług, a w drugiej kolejności na wprowadzanie nowych lub innowacyjnych produktów (przy czym ten czynnik był wymieniany najczęściej na pierwszym miejscu). Wśród ośmiu potencjalnych czynników konkurencyjności, ceny produktów i usług były jednym z trzech najrzadziej wskazywanych (obok lokalizacji przedsiębiorstwa i wąskiej specjalizacji). Symptomatyczne jest, że żaden z ankietowanych przedsiębiorców nie wskazał cen swoich produktów jako najważniejszego czynnika tworzącego przewagę konkurencyjną firmy.

W kontekście ocen polskich przedsiębiorców dotyczących czynników kształtujących ich konkurencyjność, warto

również przywołać sposób postrzegania przewag konkurencyjnych polskiego rynku przez inwestorów zagranicznych. Na pytanie o czynniki, które decydują o atrakcyjności Polski jako lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich na tle innych krajów, odpowiednio 81% i 74%³⁸ badanych przedstawicieli firm zagranicznych wskazało na poziom umiejętności pracowników oraz koszty pracy. Równocześnie, zgodnie z wynikami badania EY *European Attractiveness Survey*, coraz większa grupa inwestorów międzynarodowych rozważała kraje spoza UE (np. bałkańskie) jako miejsce lokalizacji inwestycji relatywnie pracochłonnych, dla których istotne znaczenie ma poziom kosztów pracy. Jest to kolejny czynnik wskazujący, że o ile polscy producenci wciąż się wyróżniają pod względem cen oferowanych produktów, to ich konkurencyjność i rozwój będą w coraz większym stopniu zależeć od czynników pozakosztowych.

³⁸ Suma odpowiedzi wskazujących na umiarkowaną bądź wysoką atrakcyjność zgodnie z wynikami badania Poland Attractiveness Survey przeprowadzonego przez EY w 2017 r. (zob. EY, 2017, *Mature leader of the CEE region. EY's Attractiveness Survey Poland*).

Innowacyjność polskich przedsiębiorstw

Polskie przedsiębiorstwa znajdują się w fazie transformacji dotychczasowych źródeł konkurencyjności.

Istotnie, zgodnie z klasyfikacją Światowego Forum Ekonomicznego (*World Economic Forum*, WEF), Polska jest w grupie krajów, które są w fazie przejściowej między rozwojem napędzanym inwestycjami a rozwojem napędzanym innowacyjnością. W przypadku polskich firm ta zmiana nie jest wyłącznie naturalnym kolejnym krokiem w rozwoju gospodarczym, będzie ona dodatkowo wymuszona szeregiem uwarunkowań, w których funkcjonuje polska gospodarka.

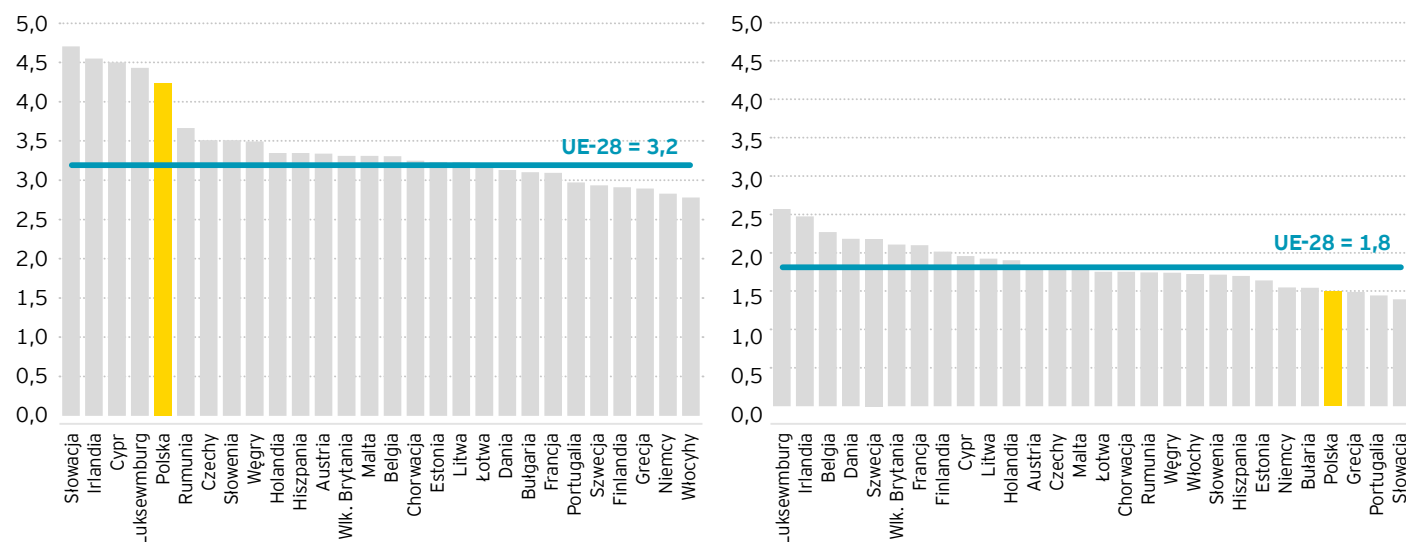
W najbliższych latach wiele z czynników, które dotychczas wspierały wzrost polskich przedsiębiorstw, będzie wygasać.

Populacja Polski będzie w kolejnych dekadach kurczyć się, czemu towarzyszyć będą niekorzystne zmiany w jej strukturze wiekowej oraz spadek liczby pracujących, nawet po uwzględnieniu oczekiwanego napływu pracowników ze wschodu. Skalę i tempo zmian w tym obszarze ilustruje Rysunek 40, który równocześnie pokazuje, że w latach 2015-2060 wśród krajów UE tylko na Słowacji prognozowany spadek relacji liczby osób w wieku produkcyjnym do liczby osób w wieku poprodukcyjnym będzie szybszy niż w Polsce. Ograniczenie podaży pracy oznacza nie tylko wygaśnięcie jednego z istotnych źródeł wzrostu polskiej gospodarki w ostatnich dziesięcioleciach. Będzie to równocześnie czynnik oddziałujący w kierunku zwiększenia

presji płacowej, co nie pozostanie bez wpływu na zdolność polskich firm do konkurencyjności kosztami (cenami) na rynkach międzynarodowych. Włączanie się kolejnych krajów o niższych kosztach pracy niż Polska do międzynarodowych łańcuchów wartości będzie wzmacniać tę tendencję. W kontekście aspiracji do utrzymania szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce i kontynuacji procesu doganiania krajów najbardziej rozwiniętych, podkreśla to konieczność poszukiwania przez polskie przedsiębiorstwa nowych przewag konkurencyjnych.

Rysunek 40

Stosunek liczby osób w wieku 20-64 do liczby osób w wieku 65+ w 2015 (lewy panel) i w 2060 (prognoza, prawy panel)



Źródło: Eurostat.

Polskie firmy będą zatem musiały w coraz większym stopniu opierać swoją konkurencyjność (wzrost produktywności) na czynnikach pozakosztowych, w szczególności na zdolności do tworzenia unikalnej wartości dla swoich klientów. W tym kontekście kluczowa będzie ich działalność innowacyjna.

Pojęcie innowacji jest definiowane przez OECD jako „wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem”³⁹, przy czym wystarczy aby produkt lub proces był nowy dla danej firmy (może stanowić imitację produktu lub procesu stworzonego, np. za granicą), a przez wdrożenie rozumiane jest wprowadzenie danego produktu lub procesu na rynek bądź do działalności przedsiębiorstwa.

Wprowadzanie innowacji przyczynia się do wzrostu produktywności przedsiębiorstw⁴⁰, sprzyja szybkiemu rozwojowi firm (mierzonemu wielkością zatrudnienia lub przychodami⁴¹) oraz wzrostowi gospodarczemu. Co istotne, wprowadzenie innowacji wiąże się z poniesieniem przez przedsiębiorstwo kosztu stosunkowo skoncentrowanego w czasie, nie wymaga jednak stałego zaangażowania zasobów firmy, natomiast może przynosić korzyści w długim okresie. Z tego punktu widzenia, innowacyjność w różnych postaciach – produktowej, procesowej, marketingowej i organizacyjnej, może stanowić dla

polskich przedsiębiorstw fundament ich przyszłej konkurencyjności, szczególnie w kontekście wyczerpujących się wielu dotychczasowych źródeł wzrostu ich produktywności.

Ocena innowacyjności przedsiębiorstw jest niestety utrudniona. Wynika to zarówno z wielowymiarowości tego zjawiska, a tym samym potrzeby jego uchwycenia za pomocą różnych miar, jak i z trudności z pozyskaniem danych dla już zdefiniowanej miary, nieraz zbieranych w formie deklaracji składanych przez firmy. W rzeczywistości przedsiębiorstwa mogą mniej lub bardziej rzetelnie raportować swoją aktywność innowacyjną, na co wpływać mogą m.in. uciążliwość i pracochłonność tego typu procedur, a także inne bodźce (negatywne lub pozytywne, np. związane z uprawnieniem do ulg), które – o ile występują – mogą motywować przedsiębiorców do pełniejszego sprawozdawania swojej działalności w tym obszarze. Ponadto na sposób rozumienia innowacji w poszczególnych krajach, a nawet regionach, mogą wpływać występujące między nimi różnice kulturowe. W efekcie, porównywalność odpowiedzi respondentów może być ograniczona, o czym w szczególności należy pamiętać przy zestawianiu danych statystycznych dla różnych krajów.

W kontekście powyższych argumentów należy zaznaczyć, że w Polsce do niedawna przedsiębiorcy nie posiadali istotnych bodźców do szczegółowego sprawozdawania swojej aktywności innowacyjnej, czego skutkiem

– w opinii wielu ekspertów – mogło być znaczące zaniżenie odpowiednich wskaźników mających przybliżyć poziom innowacyjności polskich firm. W ostatnim czasie sytuacja w tym obszarze się jednak zmieniła (zob. dalej) i obecne uwarunkowania zdecydowanie bardziej niż w przeszłości sprzyjają pozyskiwaniu danych lepiej opisujących aktywność innowacyjną polskich przedsiębiorstw. Niemniej, jest jeszcze za wcześnie, aby efekty tych zmian znalazły już odzwierciedlenie w statystyce publicznej.

Uwzględniając powyższe ograniczenia i pamiętając tym samym o potrzebie ostrożnej interpretacji danych, w tej części opracowania przybliżamy wybrane, publicznie dostępne informacje na temat aktywności innowacyjnej firm, które jednak często ukazują się z dużym opóźnieniem. W rezultacie, ostatnie dane Eurostatu⁴² na temat odsetka firm prowadzących działalność innowacyjną dotyczą roku 2014. Zgodnie z nimi, w tym czasie jedynie 21% polskich firm prowadziło działalność innowacyjną (zgodnie z rozumieniem innowacyjności w Podręczniku Oslo) i był to jeden z najniższych odsetków w Unii Europejskiej (Rysunek 41)⁴³. Wśród działań innowacyjnych prowadzonych przez polskie przedsiębiorstwa przeważały działania nakierowane na innowacje procesowe (10,9% firm) i produktowe (9,5%). Najmniejszy odsetek przedsiębiorstw prowadził w 2014 r. działania nakierowane na innowacje marketingowe (7,8%)⁴⁴. Równocześnie wyniki Ankiety Rocznej Narodowego Banku Polskiego wskazują

39 OECD, 2008, Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji.

40 Dabla-Norris E. i in., 2010, Firm Productivity, Innovation and Financial Development, IMF Working Paper 10/49.

41 Mason G. et al., 2009, Business Growth and Innovation. The Wider Impact of Rapidly-Growing Firms in UK City-Regions. National Endowment for Science, Technology and the Arts. Zob. również PARP, 2014, Przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu w Polsce.

42 O ile nie zaznaczono inaczej wszystkie dane dotyczące działalności innowacyjnej przedsiębiorstw pochodzą z badania Eurostat Community Innovation Survey, prowadzonego w Polsce przez Główny Urząd Statystyczny.

43 W przypadku porównań międzynarodowych danych o innowacyjności należy pamiętać, że są one gromadzone na podstawie deklaracji samych przedsiębiorców.

44 Wartości nie sumują się do 21% ze względu na prowadzenie przez część firm (7,6% ogółu przedsiębiorstw) działań innowacyjnych różnego typu.

na dużo wyższy odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych (45%) w grupie dojrzałych małych, średnich i dużych firm w 2015 r. Biorąc jednak pod uwagę konstrukcję próby (brak mikroprzedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw działających krótko na rynku), należy podkreślić, że o ile badania Eurostat/GUS prawdopodobnie zaniżają udział przedsiębiorstw innowacyjnych w Polsce, to wyniki Ankiety Rocznej NBP prezentują zawyżoną ocenę aktywności innowacyjnej polskich firm.

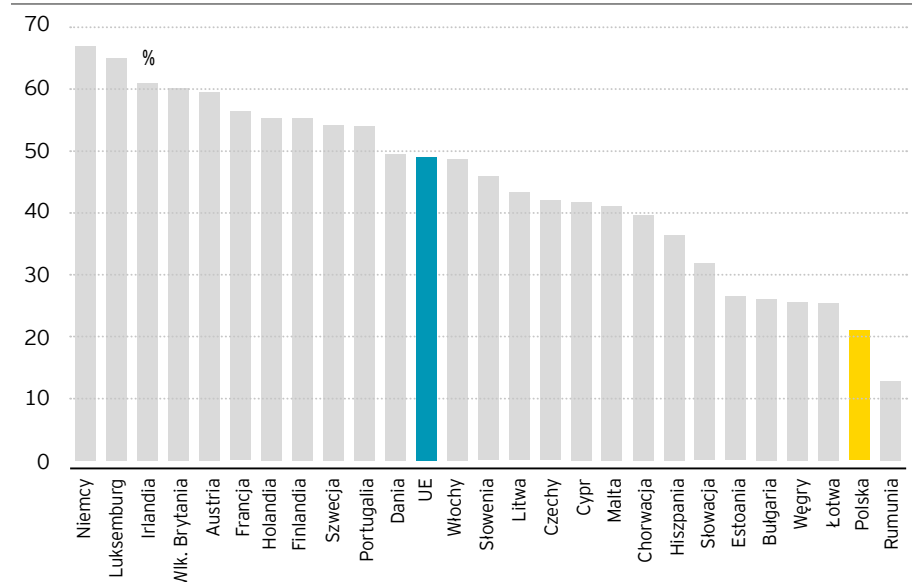
Wysoki odsetek odpowiedzi wśród finalistów i laureatów konkursu EY Przedsiębiorca Roku wskazujących na prowadzenie przez nich działalności innowacyjnej podkreśla kluczową rolę tego typu aktywności w osiągnięciu sukcesu na arenie międzynarodowej. Zgodnie z wynikami ankiety przeprowadzonej w III kw. 2017 r., aż 87% respondentów w tej grupie

deklarowało regularne wprowadzanie na rynek nowych lub ulepszonych produktów. Należy przy tym pamiętać, że próba uwzględniona w ankiecie EY nie była reprezentatywna dla polskiego sektora przedsiębiorstw, a więc jej wyników nie należy uogólniać.

Wskaźniki innowacyjności polskich przedsiębiorstw - zarówno nakładowe (ilustrujące natężenie prowadzonych działań innowacyjnych), jak i wynikowe (obrazujące efekty działalności innowacyjnej) nie kształtują się korzystnie na tle innych krajów. W szczególności, nakłady polskich firm na działania badawczo-rozwojowe w relacji do PKB były w 2015 r. znacząco niższe (0,5%) niż przeciętnie w UE (1,3%, Rysunek 42). Znacznie niższy niż przeciętnie w UE był również odsetek przedsiębiorstw angażujących się stale w działania z zakresu B+R (we wszystkich klasach wielkości przedsiębiorstw).

Rysunek 41

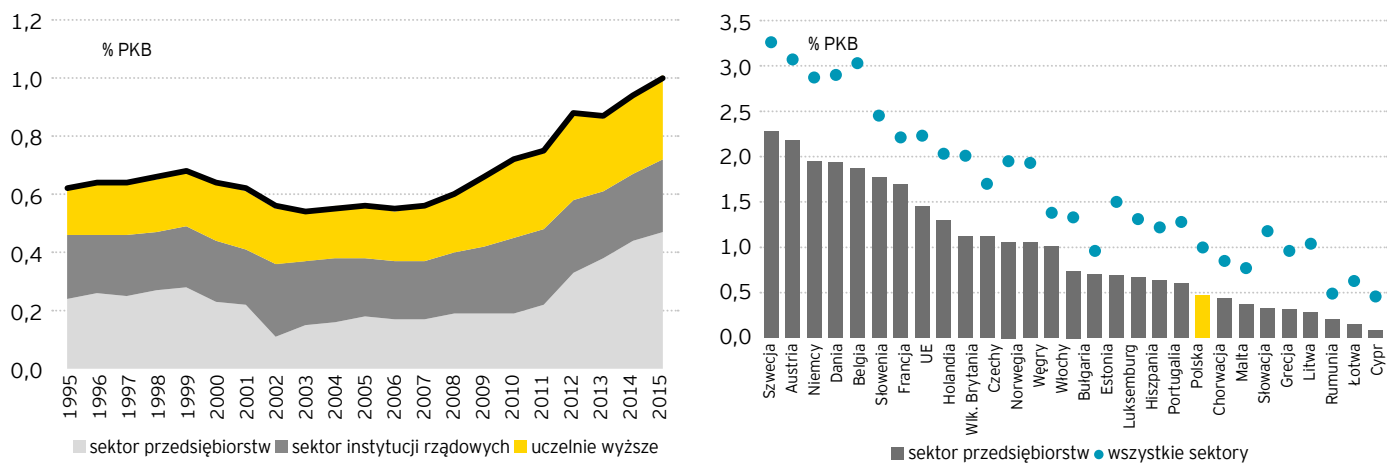
Udział firm innowacyjnych (prowadzących działania innowacyjne w danym okresie) w Unii Europejskiej w 2014 r.



Źródło: Eurostat.

Rysunek 42

Struktura wydatków na działania badawczo-rozwojowe w Polsce w podziale na sektory (prawy panel) oraz wydatki przedsiębiorstw na działania badawczo-rozwojowe w krajach UE (lewy panel)



Źródło: Eurostat.

Niskie są także wskaźniki ilustrujące wyniki działań innowacyjnych polskich przedsiębiorstw, na przykład liczba zgłoszeń patentowych czy udział eksportu towarów zaliczanych do produktów tzw. wysokiej techniki. Mimo silnego wzrostu od momentu przystąpienia Polski do UE, liczba polskich zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego w przeliczeniu na milion mieszkańców była w 2014 r. jedną z najniższych w UE (16 w Polsce w porównaniu do, np. 350 w Szwecji). Równocześnie udział eksportu produktów wysokiej techniki w eksporcie towarów z Polski ogółem kształtuje się na stosunkowo niskim poziomie 8% (w porównaniu do ponad 20% wśród liderów - Irlandii, Francji i Holandii). Należy jednak zaznaczyć, że udział produktów wysokiej techniki w eksporcie ogółem może zawiązać faktyczny poziom innowacyjności przedsiębiorstw. Wynika to z tego, że duża część tego typu eksportu jest realizowana

w ramach międzynarodowych łańcuchów wartości, w których firmy krajowe mogą odpowiadać za proste czynności (w tym składanie gotowych podzespołów, na przykład w zakresie produkcji sprzętu komputerowego).

Dane publikowane przez Eurostat sygnalizują, że działania polskich przedsiębiorstw w obszarze innowacji miały dotychczas w dużej mierze charakter imitacyjny (przyjmowania z zewnątrz rozwiązań nowych dla firmy). Zgodnie z tymi danymi, w 2014 r. zaledwie 2,2% firm pochodzących z Polski wprowadziło innowację produktową nową w skali świata (najniższy wynik wśród krajów UE). Z kolei działania największego odsetka polskich firm zaliczanych do prowadzących działalność innowacyjną (73,5%) ograniczały się do zakupu nowych maszyn i urządzeń lub oprogramowania. Równocześnie warto zwrócić uwagę, że tego typu działalność była również

najbardziej powszechną działalnością innowacyjną wśród niemal wszystkich nowych państw członkowskich UE.

Polska charakteryzowała się też czwartym najwyższym odsetkiem (12,4%) przedsiębiorstw w UE, które wprowadzały innowacje produktowe poprzez naśladownictwo wyrobów opracowanych przez inne podmioty. Również w przypadku innowacji procesowych polskie firmy plasowały się w europejskiej czołówce pod względem częstotliwości (26,3%, druga pozycja za Węgrami) przejmowania rozwiązań od innych firm lub instytucji. Polskie firmy bardzo rzadko adaptowały lub modyfikowały produkty, usługi i procesy opracowane przez inne podmioty. Innymi słowy, innowacje polskich przedsiębiorstw polegające na imitacji innych firm najczęściej wiązały się z przenoszeniem w całości i bez zmian wzorców zaczerpniętych z zewnątrz.

Choć wyżej przywołane dane prezentują mało korzystny obraz innowacyjności polskich przedsiębiorstw na tle innych krajów UE, to należy odnotować szereg pozytywnych zmian, jakie zachodzą w tym obszarze w ostatnim czasie, ale które nie znalazły jeszcze odzwierciedlenia w publicznych statystykach, także z powodu ich publikacji z istotnym opóźnieniem w stosunku do okresu, którego dotyczą. W szczególności warto zaznaczyć, że w trwającej obecnie perspektywie finansowej UE bardzo istotne środki (ponad 12 mld EUR) przeznaczono na dofinansowanie działalności innowacyjnej, w tym badawczo-rozwojowej oraz wsparcie zmian modeli biznesowych przedsiębiorstw. Ponadto, w 2016 r. wprowadzono w Polsce ulgę podatkową na badania i rozwój, a od 1 stycznia 2018 r. jej atrakcyjność ma dodatkowo wrosnąć dzięki zwiększeniu możliwości odpisu do 100% wydatków na prace B+R. Oznacza to powiększenie oszczędności związanych z działaniami badawczo-rozwojowymi do poziomu 19% ponoszonych kosztów. Oprócz tego, podejmowanych jest szereg działań dotyczących wsparcia funduszy Venture Capital oraz CVC, które mają inwestować w przedsięwzięcia o podwyższonym ryzyku.

Można więc oczekiwać, że w najbliższych latach widoczne będą zmiany nie tylko w sytuacji poszczególnych przedsiębiorców, ale również we wskaźnikach innowacyjności polskiej gospodarki. Sygnalizują to także wstępne dane GUS, zgodnie z którymi w okresie 2014-2016 (w porównaniu do lat 2013-2015) nastąpił wzrost odsetka przedsiębiorstw prowadzących działania innowacyjne w Polsce - zarówno w przemyśle, jak i w usługach.



O znaczeniu innowacyjności w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa

FIBRAIN jest czołowym producentem systemów teleinformatycznych i komunikacji światłowodowej, który rozpoczął działalność jako niewielka firma zajmująca się dystrybucją sprzętu dla odbiorców z sektora energetycznego. Obecnie FIBRAIN jest dostawcą zróżnicowanych produktów inwestycyjnych niezbędnych do działania sieci teleinformatycznych w oparciu o rozwiązania, o wysokim stopniu zaawansowania technicznego rozwijane w ramach własnych prac badawczych.

- Moje korzenie są w energetyce i od energetyki zaczęliśmy działalność. Zajmowaliśmy się dystrybucją kabli energetycznych, stacji transformatorowych i osprzętu do przesyłu energii - mówi Jan Kalisz, założyciel FIBRAIN (wcześniej pod nazwą ELMAT) - Fascynowała mnie jednak technika światłowodowa oraz przesył danych, to w tym kierunku zdecydowaliśmy się rozwijać FIBRAIN.

- Nie chcieliśmy być firmą, która zamyka relację z klientem na sprzedaży i dostawie produktu, staramy się oferować klientom znacznie więcej. Obecnie definiujemy się jako firma produkcyjno-inżynierska. Oferujemy klientom szerokie wsparcie techniczne: planowanie procesu inwestycyjnego, projekt, montaż, wsparcie w procesie odbioru.



Jan Kalisz
założyciel FIBRAIN

Prezes FIBRAIN podkreśla jednak, że nawet bardzo bogata oferta usług okołoproduktowych nie wystarcza do zapewnienia firmie trwałej pozycji na rynku.

- W naszej branży kluczowe są wiedza i kompetencje techniczne. Aby konkurować w branży ICT na rynkach globalnych niezbędna jest więc stała innowacyjność - musimy prowadzić działania rozwojowe. Nasz sektor stale przyspiesza. Pół roku jest długim okresem, rok to już wieczność. Aby nadążyć za zmianami nie wystarczy powielić produkcji konkurentów.

- Prowadzona w FIBRAIN działalność badawcza idzie dwoma nurtami. Jeden nurt tej działalności skupia się na ulepszaniu produktów w zakresie ich wartości technicznych, parametrów, zwiększeniu ich funkcjonalności, ergonomii, designu, ale również usprawnień dotyczących procesów produkcyjnych.

Te prace mają nam pozwolić wyprzedzić o krok naszą konkurencję - tłumaczy Kalisz. Drugi nurt działalności rozwojowej to tworzenie zupełnie nowych rozwiązań technicznych możliwych do opatentowania. Trzeba pamiętać, że działania te nie w każdym przypadku pozwalają osiągnąć sukces, ale zawsze podnoszą kompetencje naszych pracowników, a przez to całego przedsiębiorstwa. Co więcej, działalność badawcza podnosi prestiż firmy w oczach klienta.

Jan Kalisz podkreśla też konieczność elastycznego podejścia do innowacji. - Mamy filozofię sprzedaży polegającą na gotowości przygotowania prototypów dla konkretnego klienta, nawet w przypadku gdy wielkość zlecenia nie jest atrakcyjna dla większych konkurentów z branży.

W ocenie Jana Kalisza w najbliższych latach oprócz zmian w zakresie rozwiązań produktowych będą też zachodziły ważne zmiany w obszarze organizacji produkcji. - Obecnie zwiększamy skalę automatyzacji, jest ona nieuchronna przynajmniej w niektórych obszarach. Praca osób wykonujących ograniczoną liczbę powtarzalnych czynności będzie traciła na znaczeniu, nie można na niej budować przewagi konkurencyjnej. Już teraz staramy się przyciągać osoby coraz lepiej wykształcone, coraz bardziej świadome tego, co robią. Niestety w Polsce dostęp do wykwalifikowanych pracowników jest coraz trudniejszy, oferta edukacyjna nie jest dobrze dopasowana do potrzeb pracodawców. Między innymi z tego powodu rozpoczęliśmy współpracę z zespołem szkół technicznych, w ramach której sami uczestniczymy w przygotowaniu przyszłych pracowników.

Bariery wzrostu polskich przedsiębiorstw - przegląd badań

Mimo wielu pozytywnych zmian, jakie miały miejsce w polskim sektorze przedsiębiorstw w ostatnich dekadach, produktywność krajowych firm jest wciąż przeciętnie znacznie niższa niż w krajach wysokorozwiniętych. Dalszy dynamiczny rozwój polskich przedsiębiorstw, a tym samym całej gospodarki, będzie zależeć zarówno od ich zdolności do konkurowania w coraz większym stopniu w oparciu o czynniki pozakosztowe (por. poprzedni rozdział), jak i od istniejących zewnętrznych ograniczeń, w tym barier regulacyjnych.

Analiza 9 różnych badań nt. barier działalności polskich przedsiębiorstw (por. Tabela 1) pokazuje, że najczęściej wskazywaną barierą są koszty zatrudnienia. Wśród innych często wymienianych czynników możemy wyróżnić: nasilenie konkurencji na rynku, niedostateczny popyt/male obroty, wysokie obciążenia podatkowe, niejasne i niespójne przepisy prawne oraz regulacje prawa pracy.⁴⁵ Choć badane, już działające firmy rzadko wskazują dostęp do finansowania jako istotną barierę rozwoju, to międzynarodowe badania sugerują, że ten czynnik może odgrywać istotną rolę przy tworzeniu i rozwoju nowych przedsiębiorstw oraz przy podejmowaniu działalności innowacyjnej⁴⁶.

W ocenie przedsiębiorców, obecnie znaczenie niedostatecznego popytu/małych obrotów oraz niepewności dotyczącej ogólnej sytuacji gospodarczej jako barier ich działalności wyraźnie zmalało w porównaniu do 2013 r.⁴⁷ Prawdopodobnie jest to efekt poprawy koniunktury, która nastąpiła w tym czasie. Nasiliły się natomiast problemy z niedoborem (wykwalifikowanych) pracowników. Częstość wskazań barier kosztów zatrudnienia i obciążeń podatkowych pozostaje z kolei dość stabilna w czasie. Niemniej, wiele z wcześniej omawianych czynników, w tym niekorzystne zmiany demograficzne czy rosnąca potrzeba konkurowania w coraz większym stopniu w oparciu o jakość, wskazuje na to, że niedobór pracowników

45 W badaniu NBP, zawierającym nieco inne pytania i w którym ponadproporcjonalnie reprezentowane są duże firmy (w przypadku których eksport często stanowi relatywnie dużą część przychodów), wśród najczęściej wskazywanych barier znalazły się wahania/poziom kursu walutowego (opcja takiej odpowiedzi nie była natomiast dostępna w innych badaniach).

46 Carreira C., Silva F., 2010, No deep pockets: some stylized empirical results on firms' financial constraints, *Journal of Economic Surveys*, 24(4), 731-753.

47 W przypadku niektórych źródeł analizowanych tu barier nie są dostępne dane przed 2013 r., dlatego ten okres przyjęto jako punkt odniesienia do oceny zmian w znaczeniu poszczególnych barier.

(w szczególności wykwalifikowanych) jest zmianą strukturalną, która będzie stanowić coraz większą barierę rozwoju przedsiębiorstw. W tym kontekście można się także spodziewać narastania presji płacowej, którą dodatkowo (okresowo) może wzmacniać utrzymująca się dobra koniunktura.

Na niedobór wykwalifikowanych pracowników jako barierę prowadzonej działalności bardzo często wskazują finaliści i laureaci konkursu EY Przedsiębiorca Roku. Częściej w tym kontekście wymieniali jedynie niestabilność prawa oraz niepewność dotyczącą kształtu przyszłych regulacji. Wśród innych istotnych barier wskazywali także na skomplikowanie systemu podatkowego oraz innych przepisów prawnych. Równocześnie należy pamiętać, że ww. respondenci reprezentują grupę przedsiębiorstw, które wyróżniają się innowacyjnością i są silnie eksponowane na konkurencję zagraniczną. O ile zatem te podmioty nie są reprezentatywne dla całej populacji przedsiębiorstw w Polsce, to sygnalizowane przez nie ograniczenia powinny być ważną wskazówką na temat barier, które mogą stawać się coraz bardziej odczuwalne przez coraz liczniejszą grupę dynamicznie rozwijających się firm.

Warto także odnotować istotne różnice w postrzeganiu znaczenia poszczególnych barier obecnie i w początkowym okresie działalności finalistów i laureatów konkursu EY Przedsiębiorca Roku. Mimo różnych momentów powstawania poszczególnych firm, ankietowani często wskazywali na podobne trudności, z jakimi musieli się zmagać w tamtym okresie, tj.: brakiem dostępu do finansowania, niedostatecznym popytem oraz uciążliwością procedur administracyjnych. Może to sugerować, że znaczenie obecnie tak podkreślanych czynników regulacyjnych (zarówno związanych z poziomem skomplikowania, jak i z przewidywalnością przepisów) rośnie wraz z dojrzewaniem przedsiębiorstw.

W dalszej części tego rozdziału opisane zostały poszczególne bariery rozwoju polskich przedsiębiorstw, zidentyfikowane na podstawie badań GUS (zob. Tabela 1), które obejmują największą liczbę firm (spośród wszystkich przywołanych tu źródeł) i umożliwiają analizę barier w podziale na sektory gospodarki oraz wielkość przedsiębiorstw. Korzystając dodatkowo z danych Światowego Forum Ekonomicznego, dokonano także porównania barier rozwoju przedsiębiorstw w ujęciu międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem zależności, jakie mogą występować między wybranymi barierami a poziomem rozwoju gospodarczego kraju.

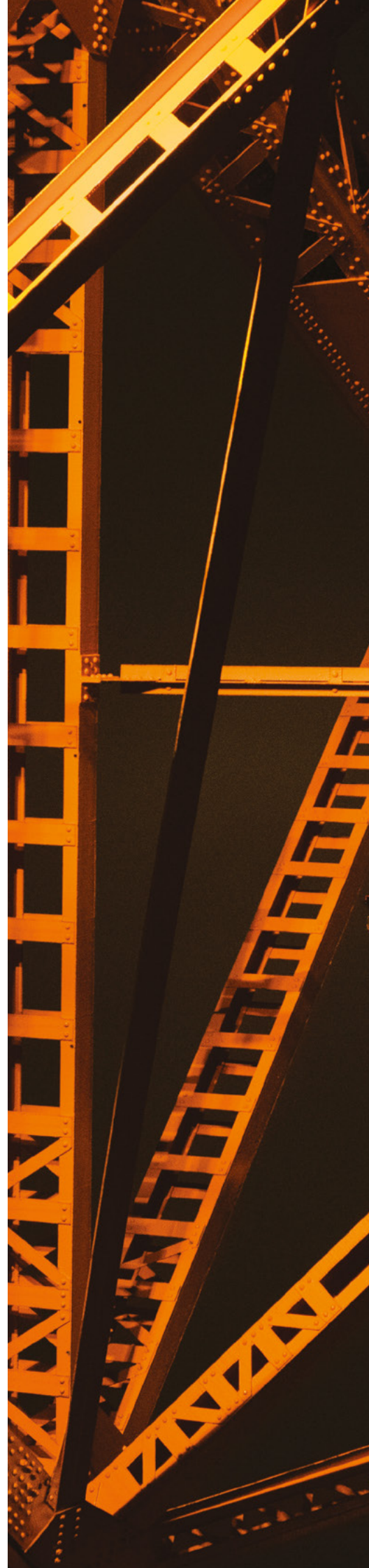


Tabela 1

Bariery rozwoju polskich przedsiębiorstw

Źródło	GUS, ankieta koniunktury w przemyśle			GUS, ankieta koniunktury w budownictwie			GUS, ankieta koniunktury w handlu			GUS, ankieta koniunktury w usługach				
	Badane podmioty			podmioty przemysłowe zaklasyfikowane wg PKD 2007 do sekcji C, powyżej 9 osób pracujących			jednostki prowadzące działalność budowlano-montażową zaklasyfikowane według PKD 2007 do sekcji F			jednostki prowadzące działalność handlową zaklasyfikowane według PKD 2007 do sekcji G			jednostki usługowe zaklasyfikowane według PKD 2007 do wybranych działów sekcji: H, I, J, K, L, M, N, P, Q, R, S	
Liczba badanych			3500			5000			9500			5000		
Interpretacja wyników			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)		
Okres badania			07.2017 (%)		vs 07.2013 (p.p.)		07.2017 (%)		vs 07.2013 (p.p.)		07.2017 (%)		vs 07.2013 (p.p.)	
Bariery	koszty zatrudnienia	50	0	koszty zatrudnienia	60	-1	konkurencja na rynku	62	+5	koszty zatrudnienia	56	-2		
	niedostateczny popyt na rynku krajowym	41	-14	konkurencja na rynku	46	-13	koszty zatrudnienia	51	0	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	44	-3		
	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	40	-6	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	40	0	niejasne i niespójne przepisy prawne	41	+9	konkurencja firm krajowych	39	-1		
	niejasne i niespójne przepisy prawne	33	-2	niedobór wykwalifikowanych pracowników	40	+24	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	39	-6	niejasne i niespójne przepisy prawne	39	+1		
	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	32	-24	niejasne i niespójne przepisy prawne	37	+9	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	32	-12	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	31	-12		
	niedobór wykwalifikowanych pracowników	31	+19	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	33	-15	niedostateczny popyt	30	-15	niedostateczny popyt	25	-10		
	niedostateczny popyt na rynku zagranicznym	28	-4	koszty finansowej obsługi działalności	25	-6	trudności w rozrachunkach z kontrahentami	20	-6	niedobór wykwalifikowanych pracowników	25	+13		
	niedobór pracowników	20	+18	koszty materiałów	27	-10	niedobór pracowników	19	+16	konkurencja firm zagranicznych	17	+1		
	konkurencyjny import	16	-2	niedostateczny popyt	22	-23	wysokie odsetki bankowe	14	-4	brak barier	11	+3		
	problemy finansowe	12	-10	warunki atmosferyczne	15	-1	inne	8	+2	inne	8	-1		

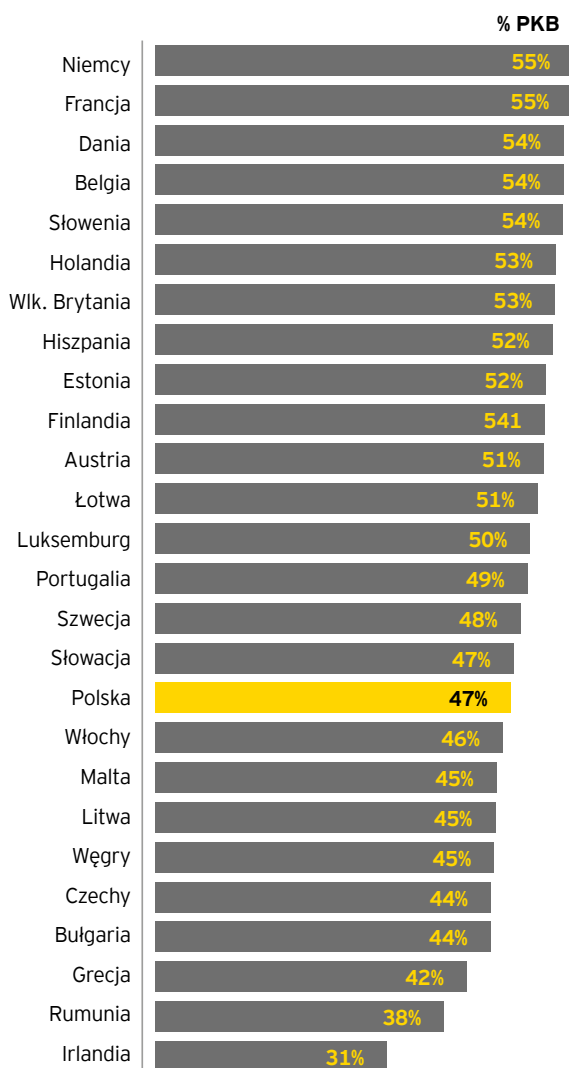
NBP, Szybki Monitoring NBP			Ministerstwo Rozwoju, Trendy rozwojowe mikro, małych i średnich firm w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2016 roku			World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018			Związek Przedsiębiorców Polskich, Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, 2016			World Bank Enterprise Survey, Poland, 2013		
sektor niefinansowy poza rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem; MSP i duże jednostki; wyraźnie niedoreprezentowane mikro przedsiębiorstwa			mikro (dominująca część próby), małe i średnie przedsiębiorstwa			kierownicy mikro, małych, średnich i dużych firm			opinie przedsiębiorców małego i średniego biznesu			małe, średnie i duże przedsiębiorstwa		
2166			360			204			552			542		
% badanych wskazujący daną barierę (istotna część badanych nie udzieliła odpowiedzi)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać tylko jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę ważony kolejnością uszeregowania barier (od 1 do 5, 1 - najważniejsza bariera)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać tylko jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać tylko jedną barierę)		
IV kw. 2016 r. (%)		vs IV kw. 2013 r. (p.p.)	II poł. 2016 r. (%)		vs II poł. 2013 r. (p.p.)	2017 (%)		vs 2013 (p.p.)	2015 (%)		2013 (%)			
wahania / poziom kursu	10	+2	wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem	32	-5	przepisy podatkowe	18	-5	koszty pracy	29	wysokość podatków	29		
podatki / przepisy	10	+1	małe obroty	17	-7	nadmierny fiskalizm	14	+3	niestabilność prawa	18	dostęp do finansowania	13		
wysoka niepewność	8	+8	skomplikowanie przepisów prawnych	8	+1	bariery prawa pracy	13	-4	wysokie podatki	13	niestabilność polityczna	9		
niski popyt	7	-10	konkurencja dużych przedsiębiorstw	9	+2	niestabilna polityka gospodarcza	12	+8	nadmiar obowiązków biurokratycznych	9	regulacje rynku pracy	9		
brak kadr	7	+7	konkurencja innych małych przedsiębiorstw	8	+1	nieefektywna administracja publiczna	8	-5	skomplikowane prawo gospodarcze	9	działania konkurencji w sektorze nieformalnym	9		
wysoka konkurencja	6	-1	biurokracja	5	-1	kwalfikacje pracowników	7	+4	urzędy i urzędnicy	6	przepisy podatkowe	8		
wzrost cen	6	-2	koszty siły roboczej	5	+1	dostęp do finansowania	7	-4	samowolne i arbitralne decyzje urzędników	5	dostęp do ziemi	3		
zatory płatnicze / niska płynność	5	-6	kwalfikacje siły roboczej	5	+3	niestabilność ustrojowa	7	+6	kontrole urzędu skarbowego i innych instytucji	5	korupcja	3		
rosnące / wysokie płace	5	+5	warunki lokalowe	2	0	zła infrastruktura	4	-3	powolne rozstrzygnięcie sporów sądowych	4	potrzebne licencje i zezwolenia	3		
-	-	-	trudno powiedzieć / inne	10	+6	niska innowacyjność	3	0	bariery inwestycyjne	2	transport	3		

Koszty zatrudnienia

Koszty zatrudnienia są szczególnie często wymieniane jako istotna bariera przez przedsiębiorstwa mniejsze oraz firmy o wysokiej „pracochłonności”, operujące przy relatywnie niskich marżach i oferujących jednocześnie niższe płace. Należą do nich, na przykład, firmy zajmujące się utrzymaniem porządku w budynkach (aż 83% firm w tej branży wskazuje na koszty pracy jako ważną barierę).

Rysunek 43

Udział wynagrodzeń w PKB w krajach UE w 2015/2016 r.*



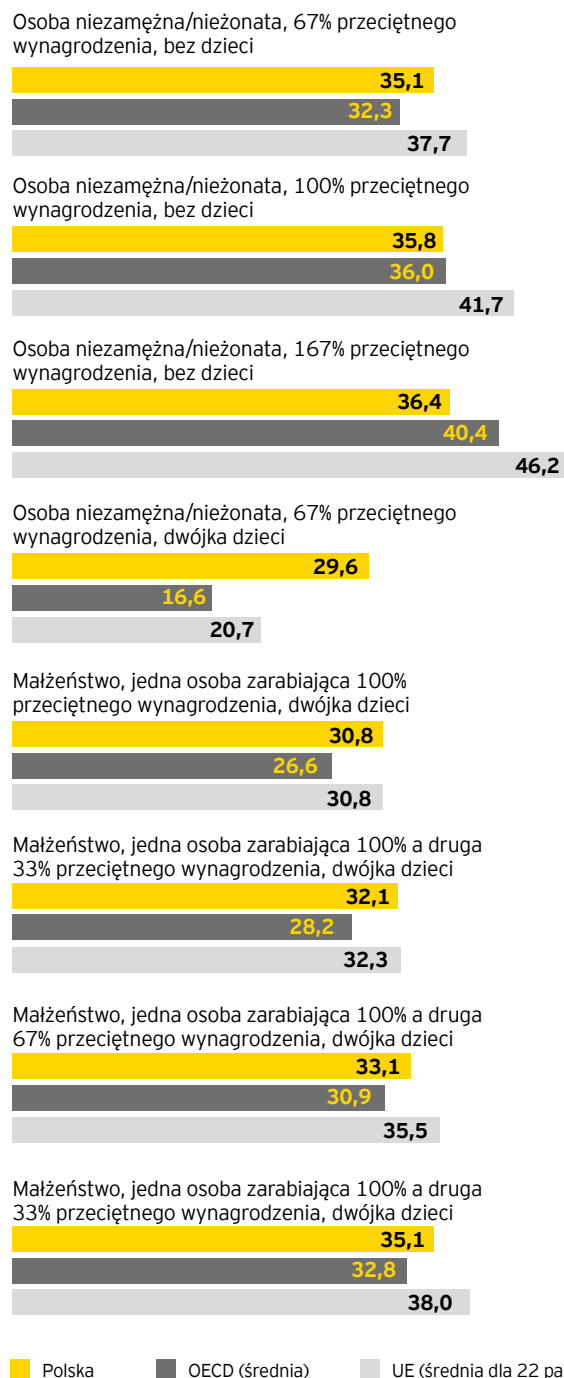
Źródło: Obliczenia EY na podstawie danych Eurostat.

*Dane dla: Estonii, Grecji, Węgier, Irlandii, Malty, Polski, Rumunii dotyczą 2015 r., dla pozostałych krajów dane za 2016 r. Uwaga: przyjęto, że udział wynagrodzenia pracy w dochodach osób uzyskujących dochody mieszane (utrzymujących się z prowadzonej działalności gospodarczej) są takie same jak udział wynagrodzeń pracy w PKB w pozostałej części gospodarki.

Równocześnie należy pamiętać o tym, że średni koszt zatrudnienia w polskich przedsiębiorstwach wciąż należy do najniższych w UE. Także udział kosztów zatrudnienia w PKB kształtuje się w Polsce na poziomie poniżej średniej UE, choć jest on nieco wyższy niż w większości krajów naszego regionu (por. Rysunek 43). Interesujące w tym kontekście jest również porównanie poziomu obciążenia wynagrodzeń podatkami i składkami w Polsce i innych krajach. Okazuje się, że o ile przeciętnie poziom tzw. klina płacowego w Polsce nie odbiega zasadniczo od średniej dla krajów OECD, to w przypadku gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodu, spadek obciążenia wynagrodzeń na rzecz państwa jest w Polsce o wiele wolniejszy niż przeciętnie w OECD (Rys. 44). Mimo to, w zdecydowanej większości przypadków opodatkowanie dochodów z pracy w Polsce pozostaje mniejsze niż średnio w UE. Niemniej, przykład osoby niezamężnej/nieżonatej z 2 dziećmi, zarabiającej 2/3 średniego wynagrodzenia pokazuje, że w Polsce takie gospodarstwa domowe są bardzo silnie obciążone daninami publicznymi na rzecz państwa w porównaniu do grupy krajów OECD i UE. W kontekście omawianej dalej potrzeby zwiększenia aktywności zawodowej Polaków, obniżenie klina płacowego dla niskich wynagrodzeń może stanowić istotny dodatkowy bodziec do podjęcia pracy, przede wszystkim przez osoby o niskich kwalifikacjach i/lub niewielkim doświadczeniu, jak również ograniczyć koszty zatrudnienia tego typu osób po stronie pracodawcy.

Rysunek 44

*Klin płacowy (różnica między całkowitym kosztem zatrudnienia ze strony pracodawcy i wynagrodzeniem netto zatrudnionego jako % całkowitych kosztów zatrudnienia) dla różnych grup gospodarstw domowych w Polsce, OECD i UE**



Źródło: OECD.

*Średnia dla krajów OECD i 22 krajów UE.

Koszty pracy

Podsumowanie

Sektory najczęściej wskazujące barierę

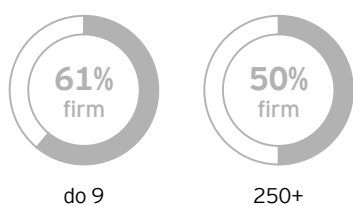


Sektory najrzadziej wskazujące barierę

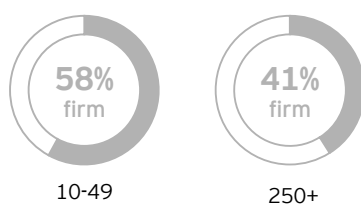


Koszty pracy jako bariera dla przedsiębiorstw w podziale wg liczby pracujących

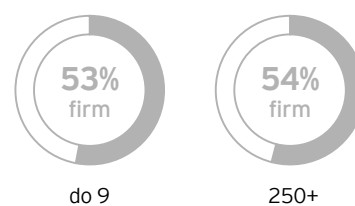
Budownictwo



Przemysł



Handel detaliczny



Nasilenie konkurencji, niedostateczny popyt

Konkurencja i niedostateczny popyt to dość ogólne, ale relatywnie często wskazywane bariery rozwoju przez przedsiębiorstwa z wielu istotnych sektorów. Konkurencja jest szczególnie odczuwana przez firmy handlujące żywnością (72% firm), w działalności finansowej i ubezpieczeniowej (69%) oraz detektywistycznej i ochroniarskiej (69%). Na problem konkurencyjnego importu najczęściej zwracają uwagę firmy produkujące wyroby tekstylne i odzież (33%) oraz wytwarzające i przetwarzające koks i produkty rafinacji ropy naftowej (32%). Z kolei firmy najrzadziej wymieniające konkurencję na rynku krajowym jako barierę rozwoju są związane z obsługą rynku nieruchomości (19%), działalnością firm centralnych (head offices) i doradztwem związanym z zarządzaniem (21%) oraz opieką zdrowotną i pomocą społeczną (26%).

Międzynarodowe badanie Światowego Forum Ekonomicznego pokazuje, że menedżerowie w Polsce oceniają intensywność lokalnej konkurencji na poziomie zbliżonym do średniej w UE. Równocześnie respondenci w Polsce

częściej wskazują, że ta konkurencja ma charakter cenowy (por. Rysunek 45), przy czym różnice w tym zakresie są szczególnie widoczne w porównaniu do krajów wyżej rozwiniętych.

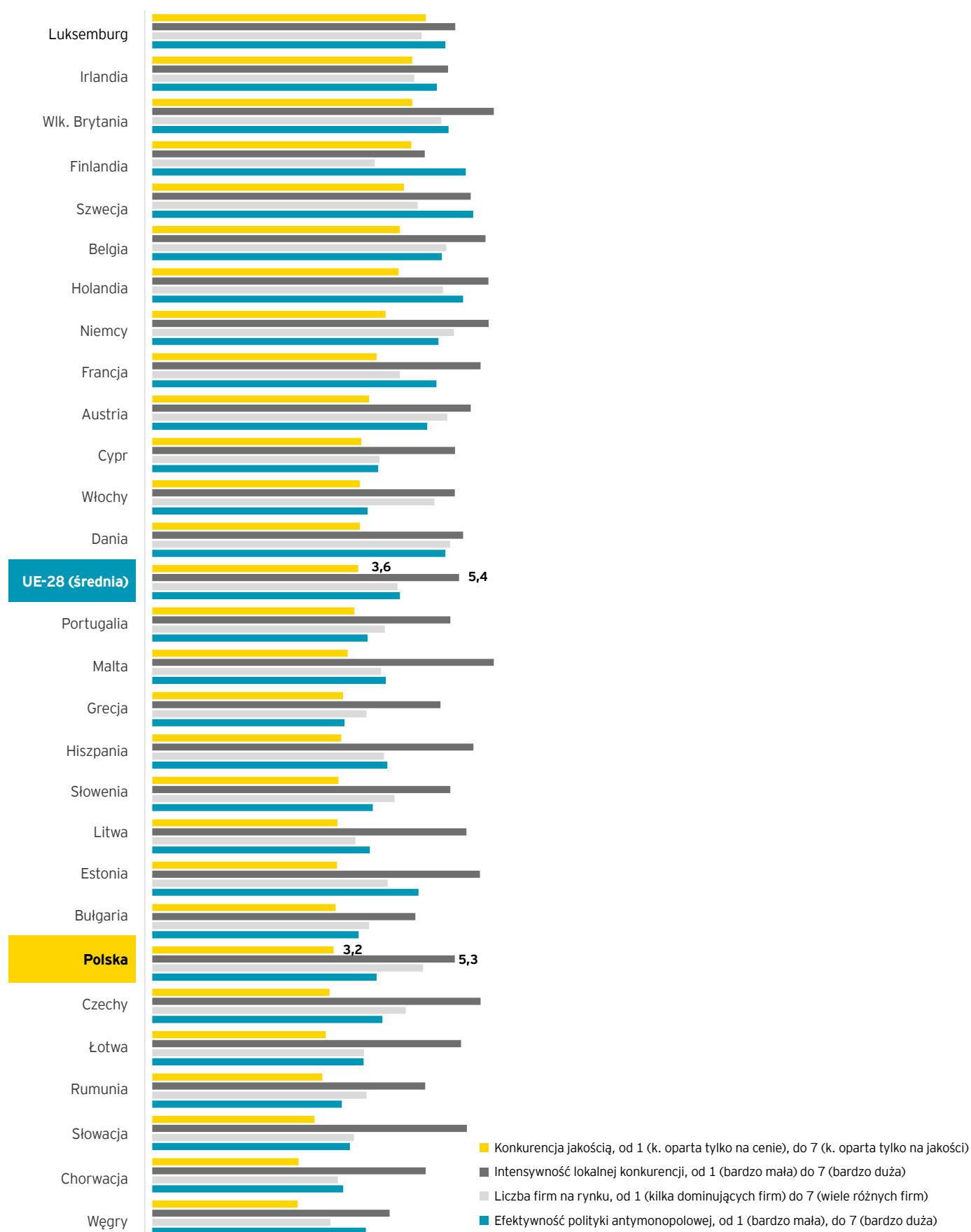
Choć z punktu widzenia pojedynczej firmy konkurencja może ograniczać jej rozwój, to w szerszej perspektywie sprzyja ona zwiększeniu wydajności przedsiębiorstw i szybszemu wzrostowi gospodarczemu. Dlatego pożądane są działania wspierające uczciwą konkurencję, przy zapewnieniu przejrzystych i równych „reguł gry” dla wszystkich przedsiębiorstw. Równocześnie należy walczyć z nieuczciwą konkurencją, np. z podmiotami działającymi w szarej strefie czy stosującymi wyłudzenia podatkowe, które to praktyki pozwalają im oferować produkty po atrakcyjnych cenach, kosztem uczciwych przedsiębiorstw. W tym kontekście warto przywołać wyniki badania Banku Światowego z 2013 r., zgodnie z którymi 9% firm w Polsce wskazało konkurencję w sektorze nieformalnym/szarej strefie jako główną barierę prowadzenia działalności. Okazuje się, że ten odsetek jest relatywnie niski, gdyż wśród państw wysoko rozwiniętych OECD objętych tym

badaniem uzyskany wynik był nieznacznie, ale jednak wyższy i wyniósł przeciętnie 11%. W tym kontekście warto jednak zaznaczyć, że ww. odsetek firm w regionie wschodnim Polski był jeszcze wyższy i wyniósł 14%.

W przypadku bariery popytu, na jego niedostateczny poziom w kraju (49%) i za granicą (65%) najczęściej wskazują firmy wytwarzające i przetwarzające koks i produkty rafinacji ropy naftowej. Najrzadziej niedostateczny popyt w kraju (18%) i za granicą (15%) wymieniają natomiast producenci pojazdów samochodowych. Równocześnie warto odnotować istotny w ostatnich latach spadek udziału respondentów wskazujących na niedostateczny popyt jako barierę ich działalności. Niewątpliwie przyczyniła się do tego poprawa koniunktury na świecie i w Polsce. Znajduje to m.in. odzwierciedlenie w istotnym wzroście stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych w polskim przemyśle (z 69,7% w III kw. 2009 r. 80% w III kw. 2017 r.).

Rysunek 45

Średnia ocena typu konkurencji na rynku, intensywności lokalnej konkurencji, liczby firm konkurujących na rynku i efektywności polityki antymonopolowej przez menedżerów w państwach UE w 2017 r.



Źródło: World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018.

Konkurencja i niedostateczny popyt

Podsumowanie

Konkurencja firm krajowych

Sektory najczęściej wskazujące barierę



Sektory najrzadziej wskazujące barierę



Konkurencja firm zagranicznych/konkurencyjny import

Sektory najczęściej wskazujące barierę



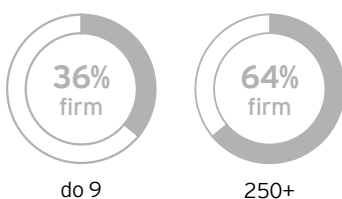
Sektory najrzadziej wskazujące barierę



Konkurencja jako bariera dla przedsiębiorstw w podziale wg liczby pracujących

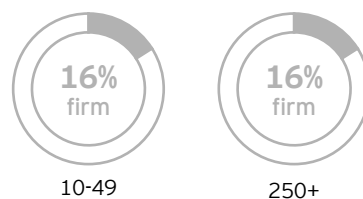
Budownictwo

Konkurencja na rynku



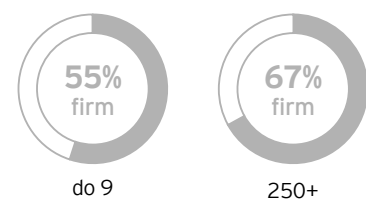
Przemysł

Konkurencyjny import



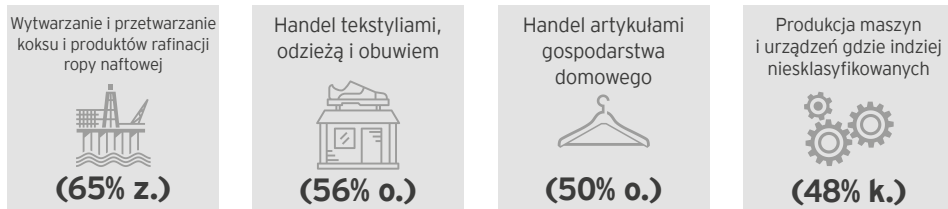
Handel detaliczny

Konkurencja na rynku

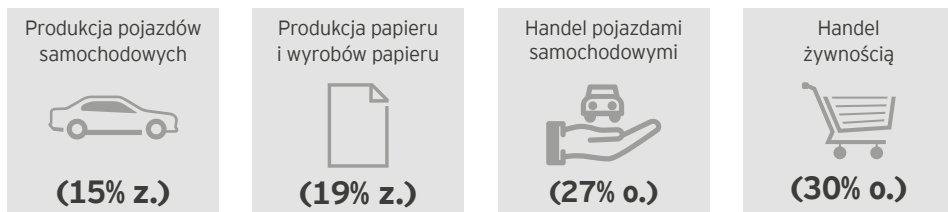


Niedostateczny popyt (k. - w kraju, z. - za granicą, o. - ogółem)

Sektory najczęściej wskazujące barierę



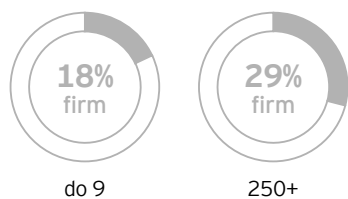
Sektory najrzadziej wskazujące barierę



Niedostateczny popyt jako bariera dla przedsiębiorstw w podziale wg liczby pracujących

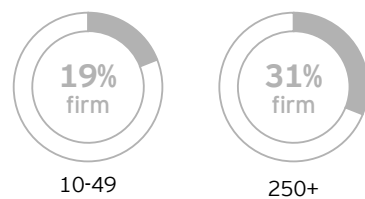
Budownictwo

Niedostateczny popyt



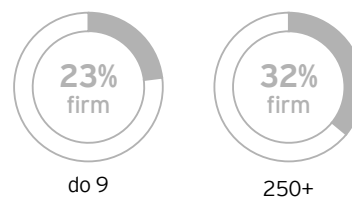
Przemysł

Niedostateczny popyt na rynku zagranicznym



Handel detaliczny

Niedostateczny popyt



Wysokie obciążenia na rzecz państwa

Barierę wysokich obciążeń na rzecz państwa najczęściej wskazują firmy utrzymujące porządek (65%), związane z kulturą, rozrywką i rekreacją (61%) oraz oferujące usługi finansowe (58%). Dla tych ostatnich nastąpił istotny wzrost częstości wskazań tej bariery względem 2015 r. (wówczas ok. 29%), co było prawdopodobnie związane z nowymi obciążeniami tego sektora. Z kolei najrzadziej tę barierę wymieniają firmy z sektora wytwarzania i przetwarzania koksu i produktów rafinacji ropy naftowej, spośród których tylko 19% respondentów wskazało na problem wysokich obciążeń na rzecz państwa. Równocześnie należy odnotować, że o ile odsetek firm wymieniających obciążenia na rzecz państwa jako barierę ich działalności pozostaje wysoki, to w ostatnich latach nastąpił jego wyraźny spadek (por. Tabela 1).

Barierę wysokich obciążeń ponoszonych na rzecz państwa wskazują częściej mniejsze przedsiębiorstwa. Choć preferencje podatkowe dla najmniejszych (i/lub nowych) firm mogą ograniczać ten problem, to równocześnie należy unikać rozwiązań, które mogłyby zniechęcać przedsiębiorstwa do zwiększania skali swojej działalności, np. z powodu utraty przywilejów należnych tylko najmniejszym podmiotom. Jest to szczególnie istotne w kontekście wspomnianej bardzo niskiej

wydajności mikrofirm na tle większych przedsiębiorstw - w Polsce te dysproporcje okazują się największe spośród wszystkich krajów UE (por. Rozdział 1).

Porównanie międzynarodowe obciążeń ponoszonych przez przedsiębiorstwa na rzecz państwa jest niestety bardzo utrudnione. O ile w niektórych przypadkach, jak np. wyżej wspomnianego klina płacowego, porównanie sytuacji między poszczególnymi krajami jest możliwe, to dla wielu innych kategorii obciążeń odpowiednie dane często nie są dostępne, a nawet gdy są publikowane, to często w różnym ujęciu w różnych krajach, co nie pozwala na ich porównanie. W rezultacie, często zestawia się poziom faktycznie uzyskanych danin publicznych w poszczególnych krajach w relacji do PKB. Trzeba jednak pamiętać, że te wielkości niekoniecznie muszą dobrze odzwierciedlać poziom obciążeń ponoszonych przez przeciętne przedsiębiorstwo, gdyż np. ten sam poziom dochodów sektora finansów publicznych może być uzyskany od szerszej lub węższej grupy podmiotów. W szczególności, w tym ostatnim przypadku możemy mieć do czynienia ze znaczącym obciążeniem firm, które płacą podatki i składki, podczas gdy wiele innych podmiotów korzysta ze specjalnych przywilejów podatkowych lub np. funkcjonuje w szarej strefie. Dane na poziomie zagregowanym

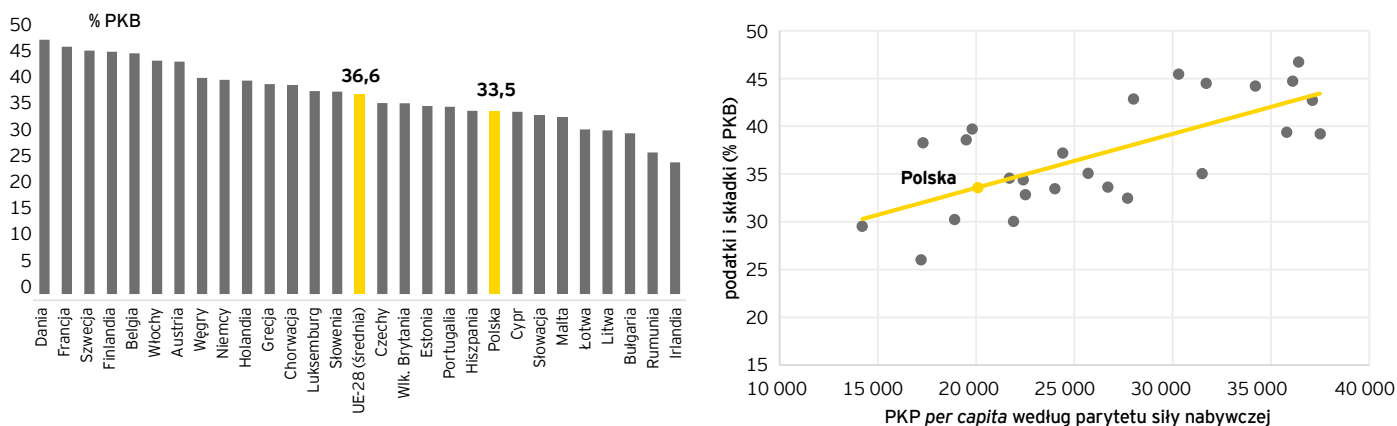
mogą jednak (mylnie) sugerować, że obciążenie firm w tym kraju nie różni się od sytuacji przedsiębiorstw w innej jurysdykcji podatkowej, gdzie podobne dochody sektora finansów publicznych są w rzeczywistości pozyskane od znacznie większej liczby podmiotów.

Pamiętając o powyższych ograniczeniach, poniżej przywołujemy dostępne dane na temat wielkości podatków i składek na ubezpieczenie społeczne ogółem oraz podatków dla firm w relacji do PKB. Mimo że stanowią one istotną część wartości dodanej generowanej przez przedsiębiorstwa, to nie są one w Polsce szczególnie wysokie w porównaniu do innych państw UE (Rysunek 46). W 2016 r. ww. daniny stanowiły w Polsce 33,5% PKB⁴⁸, a więc kształtowały się poniżej średniej UE (36,6% PKB). Nieco inaczej wygląda sytuacja, gdy odniesiemy tak zdefiniowane obciążenia w Polsce do innych nowych krajów członkowskich UE. W tym ujęciu Polska znajduje się już powyżej średniej, choć poniżej, np. Węgier, Chorwacji, Słowenii, Czech czy Estonii (por. Wykres 46). Wykres 46 ilustruje, że, przeciętnie rzecz biorąc, państwa UE o wyższym poziomie PKB na mieszkańca charakteryzują się wyższym udziałem podatków i składek w PKB. Obecny poziom ww. danin w Polsce (jako % PKB) nie odbiega od tej relacji.

48 Należy pamiętać, że dane te nie zapewniają pełnej porównywalności między krajami, gdyż nie w każdym przypadku uwzględniają wszystkie obciążenia. W szczególności, dane te nie obejmują składek emerytalnych przekazywanych do Otwartych Funduszy Emerytalnych w Polsce.

Rysunek 46

Udział podatków i składek na ubezpieczenia społeczne w PKB w państwach UE w 2016 r. (lewy panel), Udział podatków i składek na ubezpieczenia społeczne w PKB w porównaniu do poziomu PKB per capita według parytetu siły nabywczej w państwach UE w 2016 r. (z wyłączeniem Luksemburga i Irlandii, dla których dane dotyczące PKB są prawdopodobnie obciążone w związku z rezydencją podatkową międzynarodowych korporacji, prawy panel)



Źródło: Eurostat, Komisja Europejska, AMECO.

Wysokie obciążenia na rzecz państwa

Podsumowanie

Sektory najczęściej wskazujące barierę

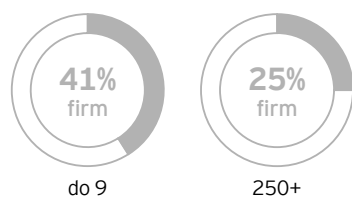


Sektory najrzadziej wskazujące barierę

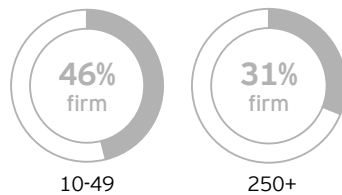


Bariera wg liczby pracujących

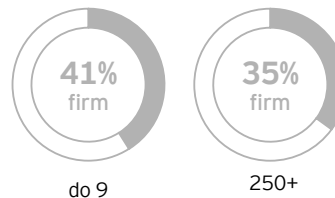
Budownictwo



Przemysł



Handel detaliczny



Niespójne i niejasne przepisy prawne, skomplikowane przepisy podatkowe oraz regulacje rynku pracy

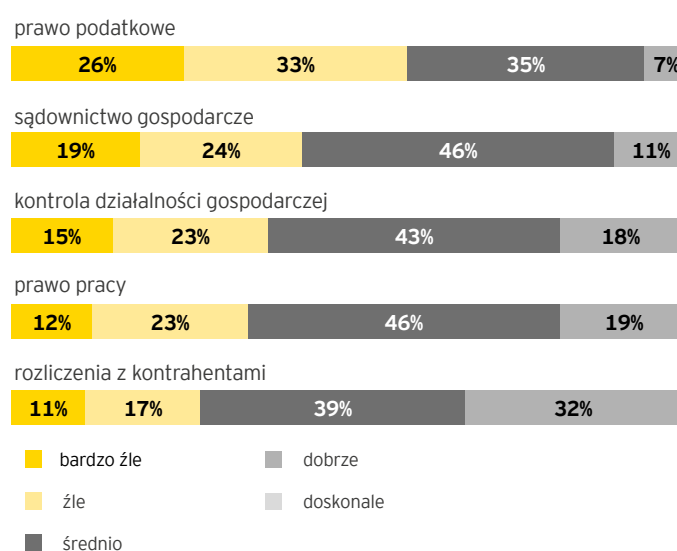
Wśród firm często podkreślających niejasne i niespójne przepisy możemy wyróżnić przedsiębiorstwa należące do sektorów związanych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, takich jak sektor farmaceutyczny (53%) oraz badania naukowe i prace rozwojowe (51%). Może to sygnalizować, że poprawa jakości przepisów prawnych sprzyjałaby szybszemu rozwojowi technologicznemu przedsiębiorstw w Polsce.

Polscy przedsiębiorcy najgorzej oceniają przepisy i procedury związane z prawem podatkowym. Bardzo istotne, choć trudne do ustalenia, są rodzaje przepisów prawnych stanowiących największe bariery działalności firm. Wskazówką mogą tu być wyniki badania Ministerstwa Rozwoju (por. Rysunek 47), według których mikro (dominująca część próby), małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej bardzo źle lub źle oceniają przepisy i procedury związane właśnie z prawem podatkowym (60% firm), a w następnej kolejności z sądownictwem gospodarczym (43%), kontrolą działalności gospodarczej (38%), prawem pracy (35%) oraz rozliczeniami z kontrahentami (28%). Bardzo zbliżone do wyników badania Ministerstwa Rozwoju okazały się wyniki ankiety przeprowadzone wśród finalistów i laureatów konkursu EY Przedsiębiorca Roku. Pytani o jakość istniejących przepisów i procedur, ankietowani przedsiębiorcy najgorzej ocenili działalność sądów gospodarczych (59% odpowiedzi wskazywało na złą lub bardzo złą ocenę), przepisy prawa podatkowego (50% ocen negatywnych) oraz procedury w zakresie kontroli działalności gospodarczej (36% ocen negatywnych). Niepokojące jest to,

że zdaniem aż 64% respondentów przepisy prawa podatkowego pogorszyły się w stosunku do okresu, w którym rozpoczynali swoją działalność. Przedsiębiorcy biorący udział w ankiecie zostali dodatkowo poproszeni o wskazanie, które ze świadczeń pieniężnych na rzecz państwa najbardziej obciąża ich firmy czynnościami administracyjnymi. Najczęściej wskazywanym świadczeniami w tym kontekście były podatki VAT oraz CIT.

Rysunek 47

Ocena różnych typów przepisów i procedur w II poł. 2016 r. wśród mikro (dominująca część próby), małych i średnich przedsiębiorstw



Źródło: Ministerstwo Rozwoju, 2017, *Trendy rozwojowe mikro, małych i średnich firm w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2016 roku.*

Duże znaczenie skomplikowanych przepisów podatkowych jako bariery działalności gospodarczej potwierdza także badanie Światowego Forum Ekonomicznego, zgodnie z którym czynnik ten był znacznie częściej wskazywany w Polsce w porównaniu do innych państw uwzględnionych w badaniu (zob. dalej). Badanie Doing Business 2018 jest kolejnym źródłem wskazującym na wysoki stopień skomplikowania polskiego systemu podatkowego. Zgodnie z nim, rozliczenie podatków w Polsce zajmuje przeciętnie aż 260 godzin w ciągu roku, podczas gdy w państwach UE średnio 171 godzin.⁴⁹ Równocześnie 51. miejsce Polski w kategorii płacenia podatków nie jest tak bardzo odległe od średniej dla państw UE (45. miejsce). Wynika to z tego, że o ile ranking podkreśla wysoki stopień komplikacji podatków dla firm w Polsce, to ich poziom jest już jednak oceniany jako relatywnie niski.

Pod względem ogólnej łatwości prowadzenia działalności gospodarczej Polska zajmuje w rankingu Doing Business 27. miejsce, podczas gdy państwa UE sklasyfikowane są średnio na 34. pozycji (por. Tabela 2). W tym ujęciu warunki prowadzenia działalności w Polsce kształtują się zatem relatywnie korzystnie na tle krajów UE. Równocześnie ranking ten wskazuje obszary, w których Polska ma jednak spore zaległości. Jednym z nich jest wyżej wymieniony skomplikowany system podatkowy. Szczególnie negatywnie, zarówno na tle UE (56 miejsce), jak i państw regionu, Polska wypada jednak pod względem zakładania spółki (120. miejsce). Wynika to z relatywnie długiego czasu potrzebnego na założenie firmy w Polsce (37 dni, w porównaniu do np. 10 dni w państwach UE) oraz relatywnie wysokich kosztów z tym związanych: 12,0% dochodu *per capita* w Polsce vs. 3,4% w UE.

Uproszczenie i ograniczenie regulacji związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, w tym w obszarze podatkowym, jest działaniem, które może w znaczącym stopniu przyczynić się do wsparcia działalności przedsiębiorstw w Polsce, przy równocześnie bardzo ograniczonych negatywnych efektach zewnętrznych. W tym obszarze państwo wydaje się mieć także o wiele większą przestrzeń do wprowadzania zmian niż w przypadku barier związanych z kosztami pracy, wysokimi obciążeniami ze strony państwa, czy wysoką konkurencją lub niskim popytem na rynku.

Tabela 2

Miejsce Polski i państw regionu w rankingu Doing Business 2018 ogółem i w poszczególnych obszarach

Państwo	Łatwość prowadzenia działalności (ogólne miejsce w rankingu)	Zakładanie spółki	Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	Podłączanie do sieci elektroenergetycznej	Rejestrowanie przeniesienia własności nieruchomości	Otrzymywanie kredytu	Ochrona inwestorów mniejszościowych	Płacenie podatków	Handel transgraniczny	Egzekwowanie umów	Ogłaszanie upadłości
Estonia	12	12	8	41	6	42	76	14	17	11	44
Litwa	16	27	12	33	3	42	43	18	19	4	70
Łotwa	19	21	49	62	22	12	43	13	25	20	53
Niemcy	20	113	24	5	77	42	62	41	39	22	4
Polska	27	120	41	54	38	29	51	51	1	55	22
Czechy	30	81	127	15	32	42	62	53	1	91	25
Słowenia	37	46	100	19	36	105	24	58	1	122	10
Słowacja	39	83	91	57	7	55	89	49	1	84	42
Rumunia	45	64	150	147	45	20	57	42	1	17	51
Węgry	48	79	90	110	29	29	108	93	1	13	62
Bulgaria	50	95	51	141	67	42	24	90	21	40	50
UE28 (średnia)	34	56	58	51	51	68	50	45	14	49	34

Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2018.

⁴⁹ Dzięki porównaniom do innych państw, badanie Doing Business ułatwia zidentyfikowanie obszarów, w których istnieje znacząca przestrzeń do poprawy. Nie wskazuje ono jednak stopnia uciążliwości poszczególnych barier z punktu widzenia przedsiębiorstw.

Niespójne i niejasne przepisy prawne, skomplikowane przepisy podatkowe oraz regulacje rynku pracy

Podsumowanie

Sektory najczęściej wskazujące barierę

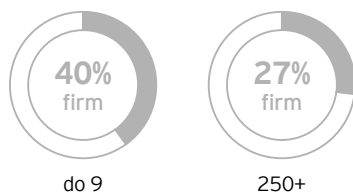


Sektory najrzadziej wskazujące barierę

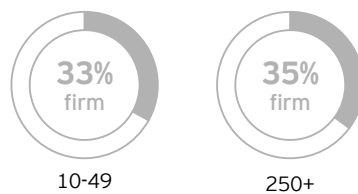


Bariera wg liczby pracujących

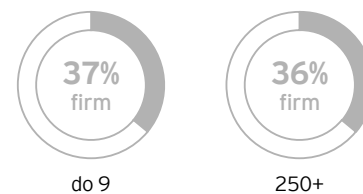
Budownictwo



Przemysł



Handel detaliczny



Niedobór wykwalifikowanych pracowników

Niedobór pracowników, a w szczególności pracowników wykwalifikowanych, jest tą barierą działalności gospodarczej, której znaczenie w ostatnich latach wzrosło w zdecydowanie największym stopniu (por. Tabela 1). Już obecnie stanowi bardzo poważny problem w wielu sektorach. Są to między innymi produkcja metalowych wyrobów gotowych (51%), samochodów (49%) i sprzętu transportowego (49%). Ponadto, w bardzo szybko rozwijającym się sektorze oprogramowania i doradztwa informatycznego aż 45% firm wskazuje na niedobór wykwalifikowanych pracowników. Tym problemem, między innymi w wyniku intensywnej emigracji pracowników, są także dotknięte sektory budownictwa (40%) oraz transportu lądowego i rurociągowego (37%).

O ile ożywienie cykliczne zwiększa problem niedoboru pracowników przejściowo, to wiele innych czynników (w szczególności demograficzne, dodatkowo wzmocnione skutkami obniżenia wieku emerytalnego) wskazuje, że narastająca presja

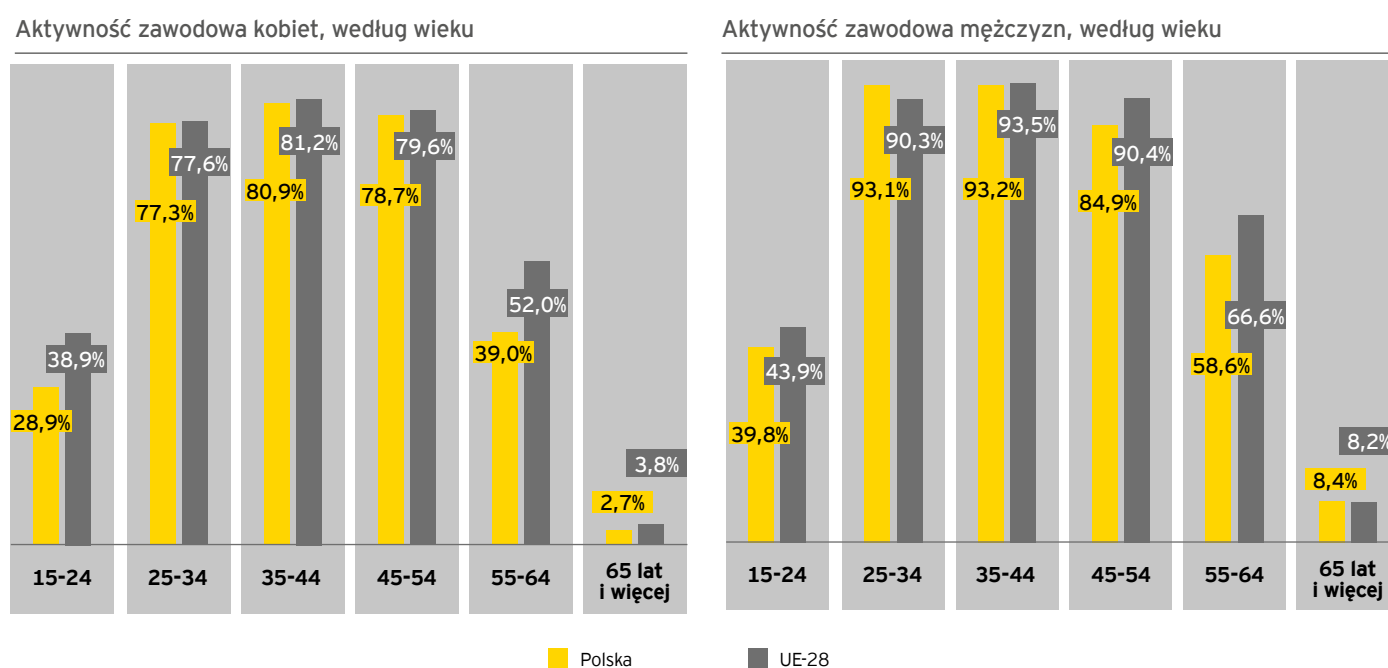
w tym obszarze może mieć charakter trwały. Dodatkowo rosnąca potrzeba konkurowania przedsiębiorstw w coraz większym stopniu w oparciu o jakość będzie sprawiać, że niedobór wykwalifikowanych pracowników może być jeszcze bardziej odczuwalny i stanowić coraz większą barierę rozwoju przedsiębiorstw. Co istotne, zgodnie z wynikami European Attractiveness Survey, odpowiedni zasób wykwalifikowanych pracowników stanowi jedną z kluczowych determinant lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Oznacza to, że niedobór specjalistów może dodatkowo stanowić barierę tak pożądanego wzrostu inwestycji w Polsce.

Powyższe zmiany sygnalizują kluczowe wyzwanie, z jakim będą się musieli zmierzyć uczestnicy życia gospodarczego w Polsce. Wyzwanie, które będzie się z każdym rokiem nasilać. W tym kontekście, wszelkie działania wspierające napływ i ograniczające odpływ pracowników (przede wszystkim wykwalifikowanych) są ze wszech

miar pożądanę. Jednym z takich działań powinna być odpowiednia polityka migracyjna, ukierunkowana w szczególności na pracowników zza naszej wschodniej granicy. Innym, kluczowym obszarem powinny być działania sprzyjające wzrostowi aktywności zawodowej Polaków. Dotyczy to głównie osób młodych (15-24 lata) oraz w wieku 45-64 lat (Rysunek 48), przy czym wyjątkowo niska, na tle krajów UE, jest aktywność zawodowa Polaków w wieku 55-64 lat. Ten problem jest szczególnie widoczny w przypadku kobiet, a niedawne obniżenie wieku emerytalnego będzie oddziaływać w kierunku jego pogłębienia. Z kolei niska aktywność zawodowa osób młodych wiąże się m. in. z bardzo wysokim odsetkiem osób studiujących w Polsce⁵⁰. Relatywnie duża liczba absolwentów nie zawsze jednak zapewnia dopasowanie kompetencji pracowników do potrzeb rynku pracy⁵¹. Narastający problem z dostępnością wykwalifikowanych pracowników powinien zatem stanowić kluczowe wyzwanie także dla systemu edukacji w Polsce.

Rysunek 48

Aktywność zawodowa kobiet i mężczyzn w Polsce na tle UE-28



Źródło: Eurostat.

⁵⁰ Zgodnie z danymi Eurostat, w 2015 r. Polska była drugim krajem w UE (po Irlandii) pod względem największej liczby absolwentów studiów wyższych na 10 000 mieszkańców. Jeszcze w 2013 r. Polska była liderem w tym zestawieniu.

⁵¹ Zob. np. International Monetary Fund (2013), *Central, Eastern, and Southeastern Europe. Regional Economic Issues*, October.

Niedobór wykwalifikowanych pracowników

Podsumowanie

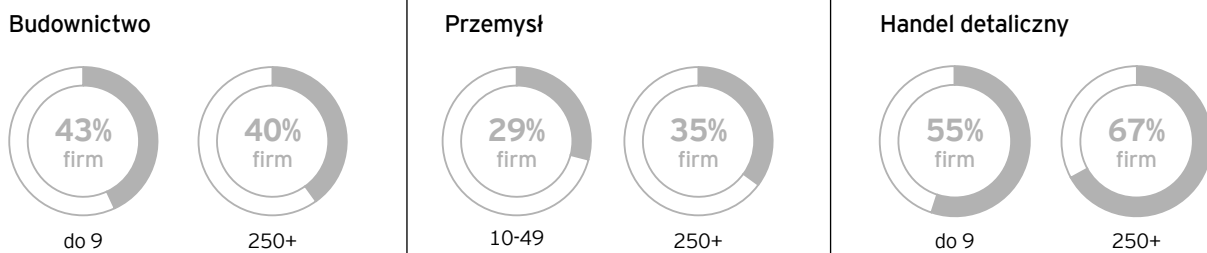
Sektory najczęściej wskazujące barierę



Sektory najrzadziej wskazujące barierę



Bariera wg liczby pracujących



Bariery rozwoju przedsiębiorstw w Polsce w perspektywie międzynarodowej

Przy ocenie barier przedsiębiorczości w ujęciu międzynarodowym należy zwrócić uwagę na zależności, jakie mogą występować między percepcją tych barier a poziomem rozwoju gospodarczego badanego kraju. Występowanie takich zależności zdają się potwierdzać wyniki badania Światowego Forum Ekonomicznego (por. Wykres 49), także w przypadku Polski. Niemniej, można również wskazać pewne bariery przedsiębiorczości, które odróżniają polską gospodarkę od innych krajów, także tych o podobnym poziomie rozwoju.

Badanie Światowego Forum Ekonomicznego wskazuje, że, przeciętnie, im wyższy jest poziom rozwoju gospodarczego kraju, tym rzadziej jako bariery prowadzenia działalności są wskazywane korupcja i dostęp do finansowania. W ocenie ankietowanych, w Polsce te bariery okazują się mieć małe znaczenie, także w porównaniu do innych państw o zbliżonym poziomie rozwoju.

Uwzględniając poziom wytwarzanego PKB, polskie firmy relatywnie rzadko wskazują nieefektywną administrację publiczną jako barierę prowadzenia działalności gospodarczej. Nie musi to jednak oznaczać, że jest ona efektywna, ale że w porównaniu do innych czynników stanowi relatywnie małe ograniczenie dla aktywności firm. W szczególności okazuje się, że nieefektywna administracja publiczna była najrzadziej wymienianą barierą w grupie 20% najuboższych krajów, zapewne nie dlatego, że administracja

funkcjonuje tam na bardzo wysokim poziomie, tylko z powodu tego, że inne czynniki w większym stopniu ograniczały prowadzenie działalności gospodarczej w tych krajach.

Wraz ze wzrostem poziomu rozwoju kraju, wśród barier przedsiębiorczości częściej wymieniane są prawo pracy, niska innowacyjność i kwalifikacje pracowników, przy czym zależności te są szczególnie silne w przypadku pierwszych dwóch z wymienionych czynników. W Polsce prawo pracy, na tle krajów o podobnym poziomie rozwoju, jest wskazywane relatywnie często jako bariera rozwoju przedsiębiorstw, natomiast relatywnie rzadko wymieniany jest problem innowacyjności. Problem z dostępnością wykwalifikowanych pracowników również nie jest szczególnie eksponowany przez polskich respondentów, niemniej warto odnotować, że w ostatnich kilku latach jego znaczenie istotnie wzrosło (zob. Rysunek 50).

Wyniki badania Światowego Forum Ekonomicznego wskazują również, że charakterystyczne dla krajów UE (także we wcześniejszych edycjach badania) jest duże znaczenie „nadmiernego fiskalizmu” jako bariery działalności gospodarczej. Również w Polsce jest to czynnik postrzegany przez przedsiębiorców jako istotny, choć w nieco mniejszym stopniu niż przeciętnie w UE.

Barierą zdecydowanie najsilniej podkreślaną przez polskich przedsiębiorców, także na tle innych

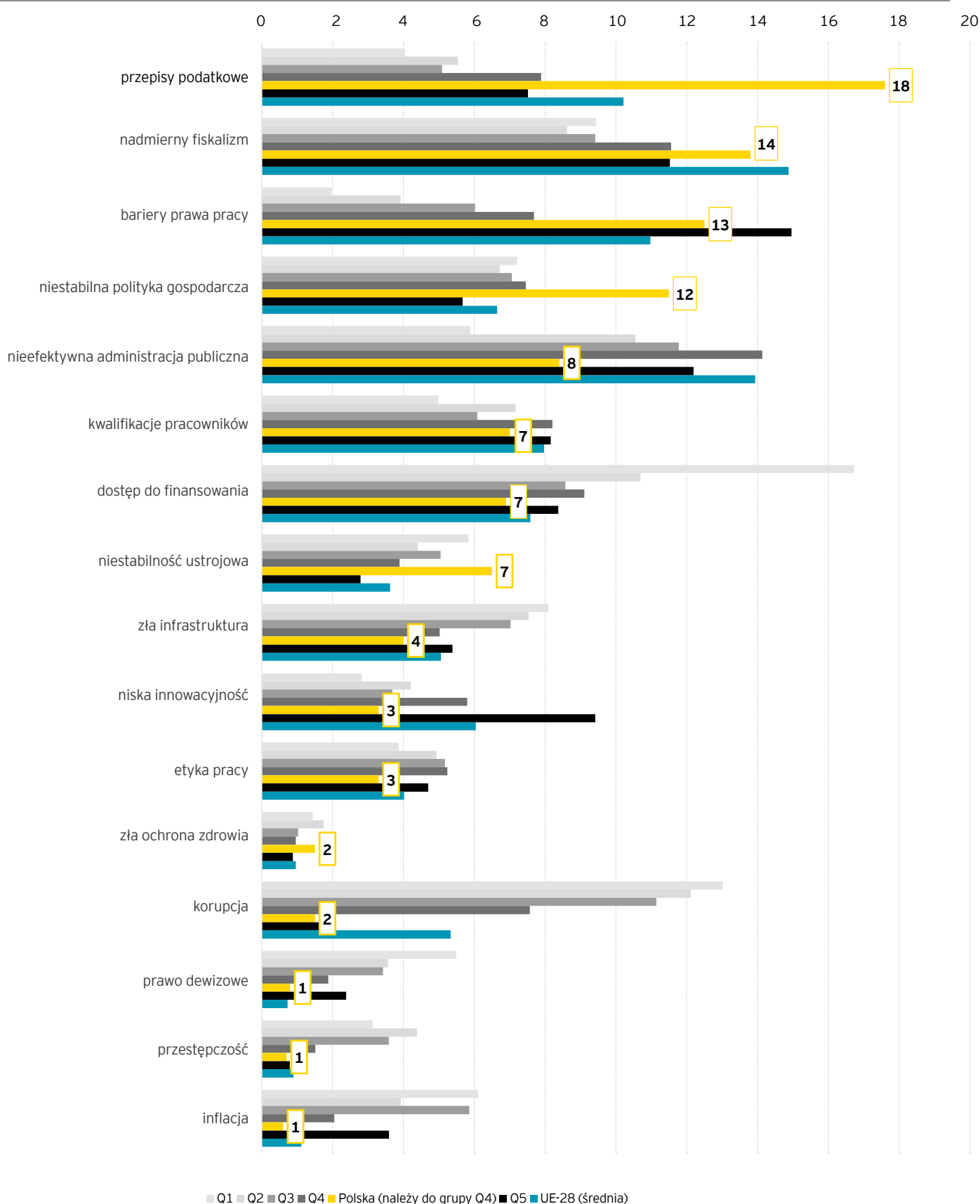
krajów uwzględnionych w badaniu Światowego Forum Ekonomicznego, są skomplikowane przepisy podatkowe. Jest to spójne z wynikami wcześniej przywoływanych badań, zarówno krajowych, jak i międzynarodowych. Korzystną tendencją jest natomiast notowany w ostatnich latach spadek znaczenia tego czynnika, co jednak nie zmienia faktu, że pozostaje on główną barierą działalności gospodarczej w ocenie polskich przedsiębiorców.

Pozostałe czynniki, które przez polskich przedsiębiorców są oceniane jako zdecydowanie ważniejsze bariery ich działalności niż przeciętnie w innych grupach państw to niestabilność polityki gospodarczej, a także niestabilność ustrojowa. Wnioski te są spójne z wynikami tegorocznego badania EY nt. atrakcyjności inwestycyjnej Polski⁵². Zgodnie z nimi, obok wielu bardzo pozytywnie ocenianych elementów polskiej gospodarki, inwestorzy międzynarodowi wskazali na niestabilne otoczenie polityczne, społeczne i gospodarcze jako kluczowe zagrożenie dla Polski. Mając na uwadze potrzebę zwiększania nakładów inwestycyjnych w Polsce, w tym szczególną rolę pełnioną przez zagraniczne inwestycje bezpośrednie, ww. wnioski wzmacniają rolę stabilności gospodarczej i przewidywalności zmian regulacyjnych jako kluczowych determinant wzrostu gospodarczego w Polsce.

52 EY, 2017, *EY's Attractiveness Survey Poland May 2017*.

Rysunek 49

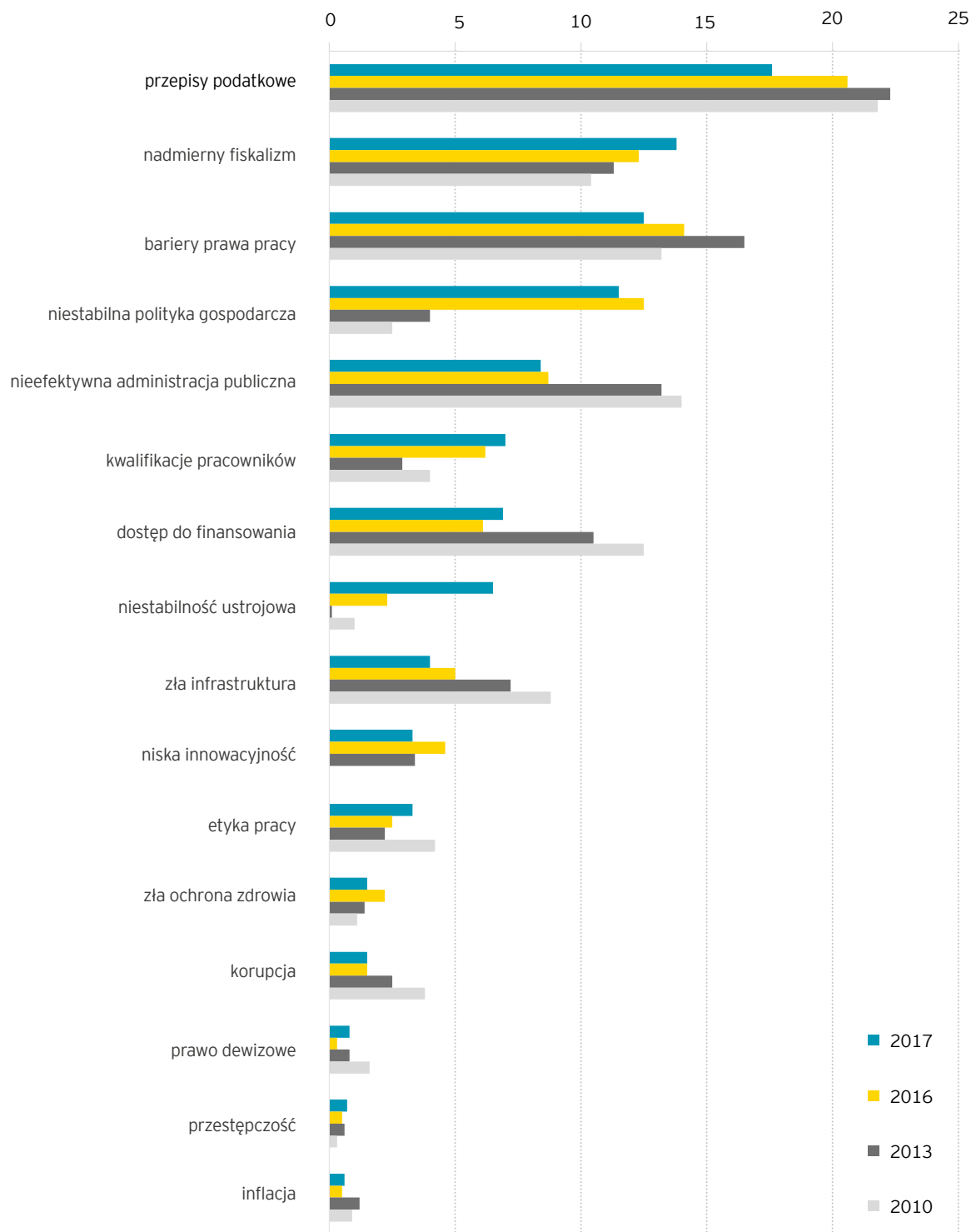
Odsetek badanych wskazujących poszczególne bariery prowadzenia działalności gospodarczej dla Polski, średnio dla państw UE-28 oraz średnio dla 138 państw (w tym państw UE-28) pogrupowanych według tzw. kwintyli poziomu PKB per capita według parytetu siły nabywczej w 2016 r. (pięć w przybliżeniu równolicznych grup państw, gdzie Q1 obejmuje 20% państw o najniższym, a Q5 20% państw o najwyższym poziomie PKB per capita)



Uwaga: % badanych wskazujący daną barierę ważony kolejnością uszeregowania barier przez badanych (od 1 do 5, 1 - najważniejsza bariera)
 Źródło: Opracowanie EY na podstawie World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018

Rysunek 50

Odsetek badanych wskazujących poszczególne bariery prowadzenia działalności gospodarczej dla Polski



Uwaga: % badanych wskazujący daną barierę ważony kolejnością uszeregowania barier przez badanych (od 1 do 5, 1 - najważniejsza bariera).
 Źródło: Opracowanie EY na podstawie World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018 i wcześniejsze edycje.



dr Marek Rozkrut

Partner, Główny Ekonomista EY
Zespół Analiz Ekonomicznych

Sukces polskiej gospodarki w ostatnich dekadach to przede wszystkim zasługa prężnie działających przedsiębiorstw. Od początku transformacji ustrojowej stanowiły one fundament sektora prywatnego, którego znaczenie dla polskiej gospodarki w tym czasie nieprzerwanie rosło. W 2015 r. przedsiębiorstwa prywatne wytworzyły już blisko $\frac{3}{4}$ polskiego PKB.

Mimo powyższych zmian, Polska nadal jest krajem o stosunkowo niewielkiej liczbie przedsiębiorstw, a duża część firm to podmioty o bardzo małej skali działalności. O ile mikrofirmy odgrywają relatywnie dużą rolę w zatrudnieniu, to ich wydajność w relacji do większych przedsiębiorstw jest w Polsce najniższa spośród wszystkich krajów UE. Powyższe spostrzeżenia wskazują, że dla rozwoju gospodarczego byłoby bardzo korzystne „urośnięcie” wielu mikrofirm do kategorii firm małych (zatrudniających od 10 do 49 osób). Wyniki uproszczonej symulacji pokazują, że gdyby struktura zatrudnienia w Polsce była taka jak przeciętnie w UE (tj. gdyby więcej osób w Polsce pracowało w przedsiębiorstwach małych, a odpowiednio mniej w mikrofirmach), to PKB Polski mógłby być wyższy o 2,7%.

Analiza struktury własnościowej przedsiębiorstw pokazuje rosnącą rolę podmiotów zagranicznych w Polsce. W 2016 r. odpowiadały one za ok. 39% wartości dodanej wytworzonej przez przedsiębiorstwa niefinansowe zatrudniające co najmniej 10 osób. Firmy zagraniczne charakteryzują

się najwyższą wydajnością, mierzoną wartością dodaną na pracującego. Równocześnie ponad 1/3 ich przychodów stanowi sprzedaż eksportowa. W rezultacie firmy zagraniczne odpowiadają aż za ok. 63% sprzedaży eksportowej analizowanej grupy przedsiębiorstw niefinansowych. Warto także zaznaczyć, że w 2016 r. jedynie w przedsiębiorstwach z dominującym udziałem kapitału zagranicznego odnotowano wzrost inwestycji (o 5,3% r/r w ujęciu nominalnym) w Polsce. W tym czasie krajowe firmy prywatne zmniejszyły swoje nakłady brutto na środki trwałe o 6,6%, natomiast przedsiębiorstwa z udziałem kapitału publicznego odnotowały spadek inwestycji aż o 43,5% w porównaniu do 2015 r.

W raporcie podkreślamy wiele pozytywnych czynników dotyczących prywatnych przedsiębiorstw z dominującym udziałem kapitału krajowego. W latach 2011-2016 to właśnie w tej grupie firm wydajność pracy rosła najszybciej, dzięki czemu domykały one lukę wydajności względem pozostałych przedsiębiorstw w Polsce. Sprzyjało to równocześnie najszybszemu wzrostowi przeciętnych wynagrodzeń w grupie prywatnych firm krajowych, w stopniu odpowiadającym wzrostowi wydajności pracy. Jednocześnie warto odnotować, że w ww. okresie krajowe firmy prywatne zwiększały swoją sprzedaż na rynki zagraniczne w tempie szybszym niż firmy zagraniczne, co wskazuje, że coraz aktywniej działają one na arenie międzynarodowej.

To właśnie umiędzynarodowienie działalności polskich przedsiębiorstw było kluczowym czynnikiem ich wzrostu, a jednocześnie jednym z mierników ich sukcesu oraz ilustracją zmian zachodzących w ich strategiach

Podsumowanie >>

konkurowania. W ostatnich 15 latach otwartość polskiej gospodarki wzrosła bardzo znacząco. Potwierdza to wzrost relacji wartości eksportu z niecałymi 29% do ponad 52% PKB. Polskie firmy w tym czasie systematycznie zwiększały swój udział w najważniejszych rynkach zagranicznych - zarówno krajów Europy Zachodniej, jak i w naszym regionie. Na przykład, w latach 2004 - I poł. 2017 r. udział eksportu towarów z Polski w imporcie Holandii i Francji wzrósł ponad dwukrotnie, a w przypadku Wlk. Brytanii nawet trzykrotnie.

Analiza działalności polskich firm z punktu widzenia międzynarodowych łańcuchów wartości pozwala wyodrębnić tzw. eksport wartości dodanej, czyli tę część produkcji, która jest wytwarzana w Polsce, ale finalnie jest konsumowana lub zużywana za granicą. Okazuje się, że udział eksportu wartości dodanej w polskiej wartości dodanej ogółem wzrósł w latach 2000-2014 z ok. 20% do 34%. W tym ujęciu polska gospodarka należy do krajów bardzo silnie zintegrowanych w ramach międzynarodowych łańcuchów produkcji.

Jednym z kluczowych wniosków z niniejszego raportu jest to, że w okresie od połowy lat 90-tych to właśnie popyt zewnętrzny odpowiadał za większość wzrostu gospodarczego w Polsce. Proces ten był jeszcze silniejszy w niektórych krajach Europy Środkowo Wschodniej. Niemniej, o ile po ostatnim globalnym kryzysie finansowym w krajach naszego regionu nastąpiło znaczące obniżenie wkładu eksportu do wzrostu wartości dodanej, to w Polsce miała miejsce sytuacja odwrotna. Pozwala to spojrzeć na źródła wzrostu gospodarczego w Polsce z innej perspektywy niż ma to często miejsce w dyskusji publicznej.

W warunkach niekorzystnych zmian demograficznych, które będą ograniczać wzrost rynku wewnętrznego i tym samym rolę popytu krajowego w generowaniu aktywności gospodarczej, popyt

zewnętrzny powinien pozostać ważną determinantą rozwoju polskiej gospodarki. Warto jednak zaznaczyć, że o ile udział eksportu wartości dodanej w całości wartości dodanej brutto w Polsce jest już bardzo wysoki na tle innych krajów, to niepokojąca jest jego silna koncentracja w krajach UE oraz innych gospodarkach Europy Środkowo-Wschodniej. Ten regionalny charakter uczestnictwa Polski w międzynarodowych łańcuchach wartości wskazuje, że opiera się ono w znacznej mierze o konkurencyjność kosztową, której utrzymanie w dłuższym okresie nie będzie możliwe.

W tym kontekście ważne są odnotowywane zmiany w profilu uczestnictwa polskich firm w handlu międzynarodowym, znajdujące odzwierciedlenie m.in. w zwiększonym ich zaangażowaniu w ostatnich etapach produkcji w ramach międzynarodowych koncernów bądź oferowaniu własnych, kompletnych produktów końcowych. Także wyniki badań prowadzonych wśród przedsiębiorców wskazują na obniżające się, choć wciąż kluczowe, znaczenie cen i czynników kosztowych dla budowania pozycji konkurencyjnej firm, przy równocześnie rosnącej roli czynników pozakosztowych.

W procesie transformacji dotychczasowych źródeł konkurencyjności polskich firm kluczową rolę będzie odgrywać ich działalność innowacyjna. Z jednej strony, przywołane w raporcie dane prezentują mało korzystny obraz innowacyjności polskich przedsiębiorstw na tle innych krajów UE. Z drugiej strony, wymieniamy szereg argumentów wskazujących, że dane te niekoniecznie właściwie odzwierciedlają obecny stan aktywności firm w analizowanym obszarze. W szczególności, w Polsce do niedawna przedsiębiorcy nie posiadali istotnych bodźców do szczegółowego sprawozdawania swojej aktywności innowacyjnej, czego skutkiem mogło być znaczące zaniżenie odpowiednich wskaźników. Równocześnie w raporcie

odnotowujemy szereg pozytywnych zmian, jakie zachodzą w ostatnim czasie w obszarze innowacyjności w Polsce, ale które nie znalazły jeszcze odzwierciedlenia w publicznych statystykach.

W swojej codziennej działalności przedsiębiorcy zmagają się z różnego rodzaju ograniczeniami i barierami. Część z nich jest wynikiem procesów globalnych, a część jest związana ze specyfiką polskiej gospodarki, w tym jej środowiskiem regulacyjnym. Wyniki licznych badań prowadzonych wśród przedsiębiorców wskazują w szczególności na narastające problemy z niedoborem (wykwalifikowanych) pracowników. Choć nie jest to jeszcze kluczowa bariera w ocenie przedsiębiorców, wiele czynników omawianych w raporcie wskazuje na to, że jest to zmiana strukturalna, która będzie stanowić coraz ważniejsze ograniczenie dla firm. Ważną wskazówką dla decydentów gospodarczych mogą być także bariery, które są podkreślane przez polskich przedsiębiorców w znacznie większym stopniu niż przeciętnie ma to miejsce w innych krajach. W tym kontekście zdecydowanie największym problemem wydają się być skomplikowane przepisy podatkowe, a w dalszej kolejności także niestabilność polityki gospodarczej. Wnioski dotyczące potrzeby uproszczenia systemu podatkowego i zmniejszenia związanych z nim administracyjnych obciążeń znajdują potwierdzenie w wielu różnych badaniach, zarówno międzynarodowych, jak i krajowych

Przedstawione w niniejszym raporcie zależności oraz spostrzeżenia będą przedmiotem dalszych analiz prowadzonych przez EY. Równocześnie mamy nadzieję, że będą one stanowić cenny wkład do dyskusji na temat polskiej przedsiębiorczości, a tym samym będą wspierać poszukiwanie rozwiązań sprzyjających poprawie warunków funkcjonowania firm w Polsce.

Co wyróżnia polskich przedsiębiorców?

Pasja, wizja, aspiracje. I my. Od 2002 roku, niezmiennie, doceniamy wyjątkowych polskich przedsiębiorców.

www.przedsiębiorcaroku.pl



The better the question. The better the answer.
The better the world works.

Kontakt



dr Marek Rozkrut

Partner, Główny Ekonomista EY

Zespół Analiz Ekonomicznych



+48 22 557 6411



+48 22 557 7001



Marek.Rozkrut@pl.ey.com

EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

O firmie EY

EY jest światowym liderem rynku usług profesjonalnych obejmujących usługi audytorskie, doradztwo podatkowe, doradztwo biznesowe i doradztwo transakcyjne. Nasza wiedza oraz świadczone przez nas najwyższej jakości usługi przyczyniają się do budowy zaufania na rynkach kapitałowych i w gospodarkach całego świata. W szeregach EY rozwijają się utalentowani liderzy zarządzający zgranymi zespołami, których celem jest spełnianie obietnic składanych przez markę EY. W ten sposób przyczyniamy się do budowy sprawniej funkcjonującego świata. Robimy to dla naszych klientów, społeczności, w których żyjemy i dla nas samych.

Nazwa EY odnosi się do firm członkowskich Ernst & Young Global Limited, z których każda stanowi osobny podmiot prawny. Ernst & Young Global Limited, brytyjska spółka z odpowiedzialnością ograniczoną do wysokości gwarancji (company limited by guarantee) nie świadczy usług na rzecz klientów.

Aby uzyskać więcej informacji, wejdź na www.ey.com/pl

EY, Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa

© 2017 EYGM Limited.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

SCORE: 00095-162

ey.com/pl

Niniejszy raport został przygotowany do celów informacyjnych. Informacje i opinie w nim zawarte oparte są na danych publicznie i niepublicznie dostępnych, które w naszej opinii są dokładne i wiarygodne, ale których kompletności, prawidłowości czy dokładności nie można zagwarantować. Niniejszy raport, ani zawarte w nim wnioski lub opinie nie stanowią porady w obszarze audytu, podatków, doradztwa biznesowego czy transakcyjnego. Opinie osób trzecich przytoczone w raporcie niekoniecznie odzwierciedlają poglądy firmy doradczej EY na świecie – w tym w EY Polska. EY nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek straty powstałe w wyniku czynności podjętych lub zaniechanych na podstawie niniejszej publikacji. Zalecamy, by wszelkie przedmiotowe kwestie były konsultowane z właściwym doradcą.

Zespół autorski

Michał Kowalczuk

Aleksander Olechnowicz

Piotr Pękała

Marek Rozkrut

Autorzy dziękują Magdalenie Karskiej za wsparcie w przygotowaniu raportu.