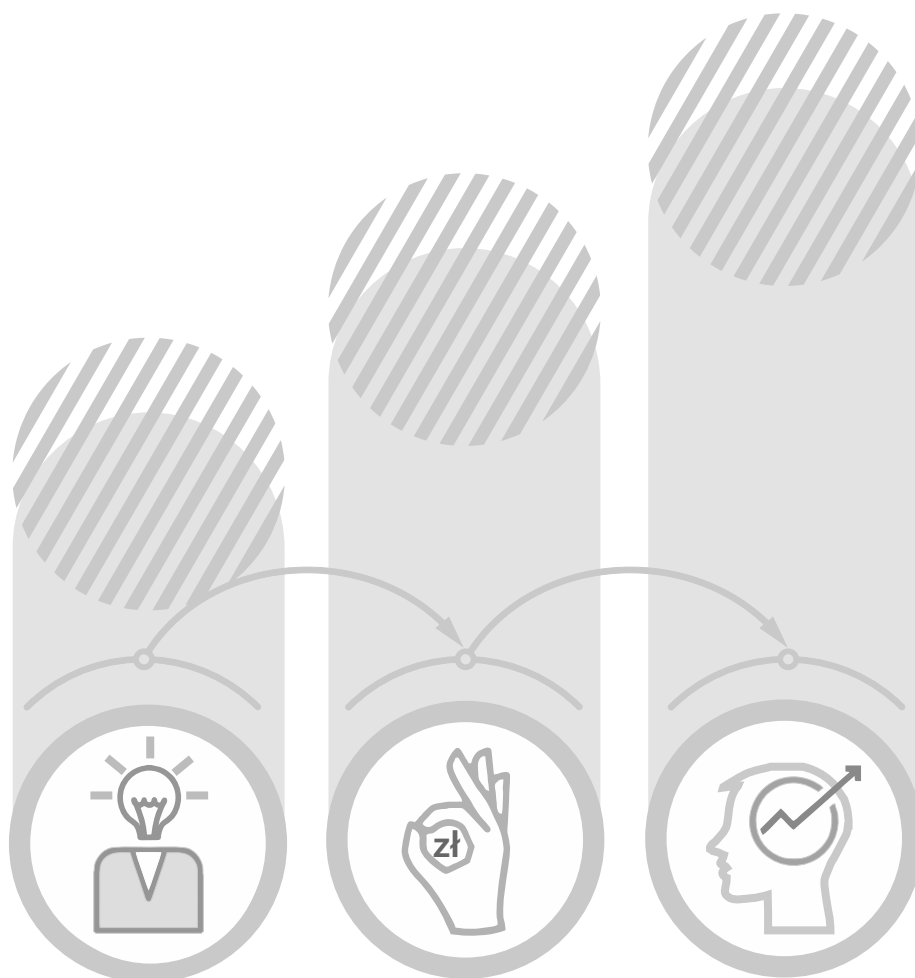




Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2015–2019

Selected entrepreneurship indicators in 2015–2019



Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2015–2019

Selected entrepreneurship indicators in 2015–2019

Opracowanie merytoryczne

Content-related works

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw
Statistics Poland, Enterprises Department

Pod kierunkiem

Supervised by

Anety Płatek

Zespół autorski

Editorial team

Urszula Matula, Beata Krynicka, Iwona Gostyńska-Filak, Anna Piotrowska, Mirosław Stępień

Skład i opracowanie graficzne

Typesetting and graphics

Beata Brzezińska, Anna Bińkowska, Paweł Luty

Publikacja dostępna na stronie internetowej

Publication available on website

stat.gov.pl

Przy publikowaniu danych GUS prosimy o podanie źródła

When publishing Statistics Poland data — please indicate the source

Przedmowa

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

Przekazujemy Państwu kolejną edycję publikacji, w której zaprezentowane zostały wybrane wskaźniki przedsiębiorczości dla lat 2015–2019.

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

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

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

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

Zastępca Dyrektora
Departamentu Przesiębiorstw



Aneta Płatek

Prezes
Głównego Urzędu Statystycznego



dr Dominik Rozkrut

Preface

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

We would like to present the next edition of publication containing information on selected entrepreneurship indicators in 2015–2019.

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

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

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

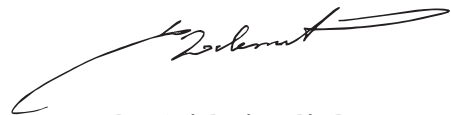
We will be obliged for all comments and suggestions concerning the subject and structure of the publication, which will allow us to enrich the content and better adapt the subsequent editions to the needs of the Readers.

Deputy Director
of Enterprises Department



Aneta Płatek

President
Statistics Poland



Dominik Rozkrut Ph. D.

Spis treści

Contents

Przedmowa	3
Preface	4
Spis tablic	6
List of tables	
Spis wykresów	7
List of charts	
Spis map	10
List of maps	
Spis schematów	10
List of figures	
Objaśnienia znaków umownych i ważniejsze skróty	11
Symbols and main abbreviations	
Synteza	12
Executive summary	14
Część I	16
Rozdział 1. Wskaźniki dotyczące zbiorowości przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych wyznaczonych według europejskiej statystyki demografii przedsiębiorstw	16
Part I.	
Chapter 1. Rates about the population newly-born enterprises and liquidated designated according to the European statistics of business demography	
Część II	23
Rozdział 1. Przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości na tle przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących księgi rachunkowe, o liczbie pracujących 10 i więcej osób ..	23
Part II.	
Chapter 1. Enterprises covered by the entrepreneurship study against the background of non-financial enterprises keeping accounting books with number of persons employed 10 and more	
Rozdział 2. Analiza przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości	28
Chapter 2. Analysis of enterprises covered by the entrepreneurship study	
2.1. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu	35
2.1. High-growth enterprises	
2.2. Gazele	43
2.2. Gazelles	
2.3. Przedsiębiorstwa wzrostowe	47
2.3. Growth enterprises	
2.4. Przedsiębiorstwa stabilne	51
2.4. Stable enterprises	
2.5. Przedsiębiorstwa schyłkowe	53
2.5. Declining enterprises	
2.6. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku	57
2.6. Rapidly declining enterprises	
2.7. Przedsiębiorstwa sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT)	60
2.7. Enterprises in the information and communication technologies sector (ICT)	
2.8. Przedsiębiorstwa-eksporterzy	65
2.8. Exporter enterprises	
Uwagi metodologiczne	71
Methodological notes	78
1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania	72
1. Subject and scope of the survey	79
2. Objasnienia podstawowych pojęć	75
2. Main definitions	81

Spis tablic

List of tables

Tablica 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2015–2019	17
Table 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2015–2019	
Tablica 2. Wskaźniki liczby przedsiębiorstw aktywnych, nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 ludności w latach 2015–2019	22
Table 2. Rates of enterprises active, newly-born and liquidated per 1000 population in 2015–2019	
Tablica 3. Udział przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2015–2019	24
Table 3. Share of surveyed enterprises by population of 10+ active enterprises in 2015–2019	
Tablica 4. Udział przychodów przedsiębiorstw objętych badaniem w przychodach przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2015–2019	25
Table 4. Share revenues of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises in 2015–2019	
Tablica 5. Podstawowe zmienne ekonomiczne przedsiębiorstw objętych badaniem na tle przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2015–2019	26
Table 5. Basic economic variables of surveyed enterprises against the background of 10+ active enterprises in 2015–2019	
Tablica 6. Liczba przedsiębiorstw aktywnych 10+ na 1000 ludności według województw w latach 2015–2019	27
Table 6. Number of active enterprises 10+ per 1000 population by voivodships in 2015–2019	
Tablica 7. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu w latach 2015–2019	36
Table 7. Selected data on high-growth enterprises in 2015–2019	
Tablica 8. Wybrane dane o gazelach w latach 2015–2019	43
Table 8. Selected data on gazelles in 2015–2019	
Tablica 9. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych w latach 2015–2019	47
Table 9. Selected data on growth enterprises in 2015–2019	
Tablica 10. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych w latach 2015–2019	51
Table 10. Selected data on stable enterprises in 2015–2019	
Tablica 11. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych w latach 2015–2019	55
Table 11. Selected data on declining enterprises in 2015–2019	
Tablica 12. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku w latach 2015–2019	58
Table 12. Selected data on rapidly declining enterprises in 2015–2019	
Tablica 13. Wybrane dane o przedsiębiorstwach ICT w latach 2015–2019	61
Table 13. Selected data on ICT enterprises in 2015–2019	
Tablica 14. Udział przedsiębiorstw ICT w zbiorowości objętych badaniem w latach 2015–2019	62
Table 14. Share of ICT enterprises in surveyed populations in 2015–2019	
Tablica 15. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2015–2019	63
Table 15. Share of total revenues of ICT enterprises in revenues of surveyed populations in 2015–2019	
Tablica 16. Wybrane dane o przedsiębiorstwach-eksporterach w latach 2015–2019	66
Table 16. Selected data on exporters in 2015–2019	
Tablica 17. Udział przedsiębiorstw-eksporterów w zbiorowości objętych badaniem w latach 2015–2019	67
Table 17. Share of exporters in surveyed populations in 2015–2019	
Tablica 18. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2015–2019	68
Table 18. Share of total revenues of exporters in revenues of surveyed populations in 2015–2019	

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2015–2019	12
Chart 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2015–2019.....	14
Wykres 2. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości w latach 2015–2019	13
Chart 2. Number of enterprises covered by the entrepreneurship survey in 2015–2019	15
Wykres 3. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2015–2017	17
Chart 3. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2015–2017	
Wykres 4. Wskaźnik powstania i likwidacji w latach 2015–2019 według sekcji PKD	18
Chart 4. Enterprise birth and liquidation rate in 2015–2019 by NACE sections	
Wykres 5. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2015- 2017 w wybranych sekcjach PKD	19
Chart 5. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2015-2017 in selected NACE sections	
Wykres 6. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw w latach 2015–2017 według województw	20
Chart 6. Rate of change in the number of enterprises in 2015–2017 by voivodships	
Wykres 7. Wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2015–2017 według województw	21
Chart 7. Rate of change in the number of persons employed in 2015–2017 by voivodships	
Wykres 8. Udział podstawowych zmiennych ekonomicznych przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w 2019 r.	25
Chart 8. Share of basic economic variables of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises in 2019	
Wykres 9. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo w latach 2015–2019	28
Chart 9. Total revenues per 1 enterprise in 2015–2019	
Wykres 10. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo w latach 2015–2019	29
Chart 10. Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise in 2015–2019	
Wykres 11. Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo w latach 2015–2019	30
Chart 11. Gross financial result per 1 enterprise in 2015–2019	
Wykres 12. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości w 2019 r.	30
Chart 12. Structure of surveyed enterprises by size classes in 2019	
Wykres 13. Odsetek przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w badanych zbiorowościach w latach 2015–2019	31
Chart 13. Share of enterprises with the majority share of foreign capital in the surveyed populations in 2015–2019	
Wykres 14. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.	32
Chart 14. Structure of surveyed enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 15. Struktura przychodów ogółem dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.	32
Chart 15. Structure of total revenues for surveyed enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 16. Udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2015-2019	33
Chart 16. Share of net revenues from sale for export in total revenues of surveyed enterprises in 2015-2019	
Wykres 17. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.	33
Chart 17. Structure of outlays on tangible fixed assets for surveyed enterprises by NACE sections in 2019	

Wykres 18. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2019	34
Chart 18. Number of surveyed enterprises in 2007–2019	
Wykres 19. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2019	34
Chart 19. First degree financial liquidity indicator for surveyed enterprises in 2007–2019	
Wykres 20. Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2019	35
Chart 20. Gross turnover profitability indicator for surveyed enterprises in 2007–2019	
Wykres 21. Struktura przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.	36
Chart 21. Structure of high-growth enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 22. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.	37
Chart 22. Selected data of high-growth enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 23. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.	37
Chart 23. Structure of total revenues of high-growth enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 24. Struktura przychodów netto ze sprzedaży na eksport przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.	38
Chart 24. Structure of net revenues from sale for export of high-growth enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 25. Struktura pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.	39
Chart 25. Structure of persons employed in high-growth enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 26. Struktura wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.	39
Chart 26. Structure of gross financial result of high-growth enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 27. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2019	40
Chart 27. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of high-growth enterprises in 2007–2019	
Wykres 28. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2019	40
Chart 28. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for high-growth enterprises in 2007–2019	
Wykres 29. Wybrane dane o gazetach według sekcji PKD w 2019 r.	44
Chart 29. Selected data of gazelles by NACE sections in 2019	
Wykres 30. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem gazeli w latach 2009–2019	44
Chart 30. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of gazelles in 2009–2019	
Wykres 31. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla gazeli w latach 2009–2019	45
Chart 31. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for gazelles in 2009–2019	
Wykres 32. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych według sekcji PKD w 2019 r.	47
Chart 32. Selected data of growth enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 33. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2019	49
Chart 33. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of growth enterprises in 2007–2019	
Wykres 34. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2019	50
Chart 34. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for growth enterprises in 2007–2019	
Wykres 35. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych według sekcji PKD w 2019 r.	52
Chart 35. Selected data of stable enterprises by NACE sections in 2019	

Wykres 36. Nakłady na rzeczowe aktywa trwale i przychody ogółem przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2019	53
Chart 36. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of stable enterprises in 2007–2019	
Wykres 37. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2019	53
Chart 37. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for stable enterprises in 2007–2019	
Wykres 38. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych według sekcji PKD w 2019 r.	55
Chart 38. Selected data of declining enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 39. Nakłady na rzeczowe aktywa trwale i przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2019	56
Chart 39. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of declining enterprises in 2007–2019	
Wykres 40. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2019	56
Chart 40. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for declining enterprises in 2007–2019	
Wykres 41. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku według sekcji PKD w 2019 r.	58
Chart 41. Selected data of rapidly declining enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 42. Nakłady na rzeczowe aktywa trwale i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2019	59
Chart 42. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of rapidly declining enterprises in 2007–2019	
Wykres 43. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2019	59
Chart 43. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for rapidly declining enterprises in 2007–2019	
Wykres 44. Liczba przedsiębiorstw ICT objętych badaniem w latach 2015–2019	61
Chart 44. Number of surveyed ICT enterprises in 2015–2019	
Wykres 45. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo ICT objęte badaniem w latach 2015–2019	62
Chart 45. Total revenues per 1 surveyed ICT enterprise in 2015–2019	
Wykres 46. Struktura przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.	63
Chart 46. Structure of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 47. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.	64
Chart 47. Structure of total revenues of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2019	
Wykres 48. Liczba przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem w latach 2015–2019	66
Chart 48. Number of surveyed exporters in 2015–2019	
Wykres 49. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo eksportujące objęte badaniem w latach 2015–2019	67
Chart 49. Total revenues per 1 surveyed exporter in 2015–2019	
Wykres 50. Struktura przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r. ..	68
Chart 50. Structure of surveyed exporters by NACE sections in 2019	
Wykres 51. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.	69
Chart 51. Structure of total revenues of surveyed exporters by NACE sections in 2019	

Spis map

List of maps

Mapa 1. Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD i województw w 2019 r.	41
Map 1. Number of high-growth enterprises by NACE sections and voivodships in 2019	
Mapa 2. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu według województw w 2019 r.	42
Map 2. High-growth enterprises by voivodships in 2019	
Mapa 3. Liczba gazeli według sekcji PKD i województw w 2019 r.	46
Map 3. Number of gazelles by NACE sections and voivodships in 2019	
Mapa 4. Gazele według województw w 2019 r.	47
Map 4. Gazelles by voivodships in 2019	
Mapa 5. Przedsiębiorstwa wzrostowe według województw w 2019 r.	50
Map 5. Growth enterprises by voivodships in 2019	
Mapa 6. Przedsiębiorstwa stabilne według województw w 2019 r.	52
Map 6. Stable enterprises by voivodships in 2019	
Mapa 7. Przedsiębiorstwa schyłkowe według województw w 2019 r.	57
Map 7. Declining enterprises by voivodships in 2019	
Mapa 8. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku według województw w 2019 r.	60
Map 8. Rapidly declining enterprises by voivodships in 2019	
Mapa 9. Przedsiębiorstwa ICT objęte badaniem według województw w 2019 r.	65
Map 9. Surveyed ICT enterprises by voivodships in 2019	
Mapa 10. Przedsiębiorstwa-eksporterzy objęte badaniem według województw w 2019 r.	70
Map 10. Surveyed exporters by voivodships in 2019	

Spis chematów

List of figures

Schemat 1. Kategorie wskaźników przedsiębiorczości	71
Figure 1. Categories for entrepreneurship indicators	78

Objaśnienia znaków umownych

Symbols

Symbol Symbol	Opis Description
Kreska (-)	oznacza, że zjawisko nie wystąpiło magnitude zero
Kropka (.)	oznacza: brak informacji, konieczność zachowania tajemnicy statystycznej lub że wypełnienie pozycji jest niemożliwe albo niecelowe data not available, classified data (statistical confidentiality) or providing data impossible or purposeless
„W tym” „Of which”	oznacza, że nie podaje się wszystkich składników sumy indicates that not all elements of the sum are given

Ważniejsze skróty

Main abbreviations

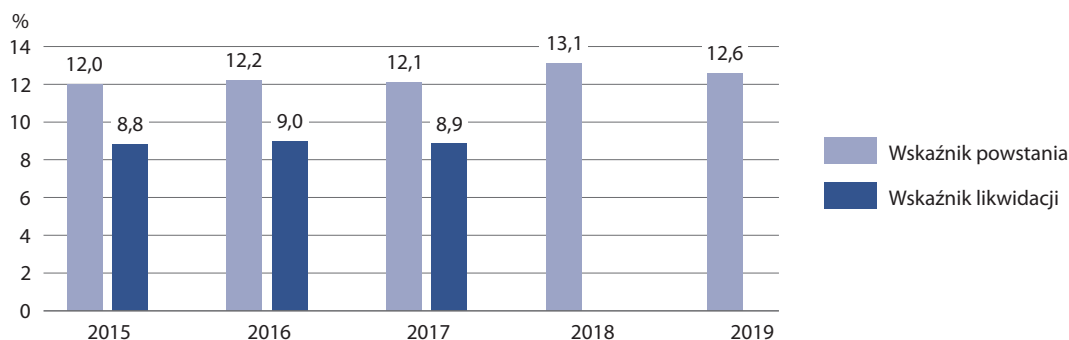
Skrót Abbreviation	Znaczenie Meaning
tys. thousand	tysiąc thousand
mln million	milion million
mld bn	miliard billion
zł PLN	złoty zloty
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności Polish Classification of Activity
NACE	National Classification of Economic Activities

Synteza

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

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

Wykres 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2015–2019

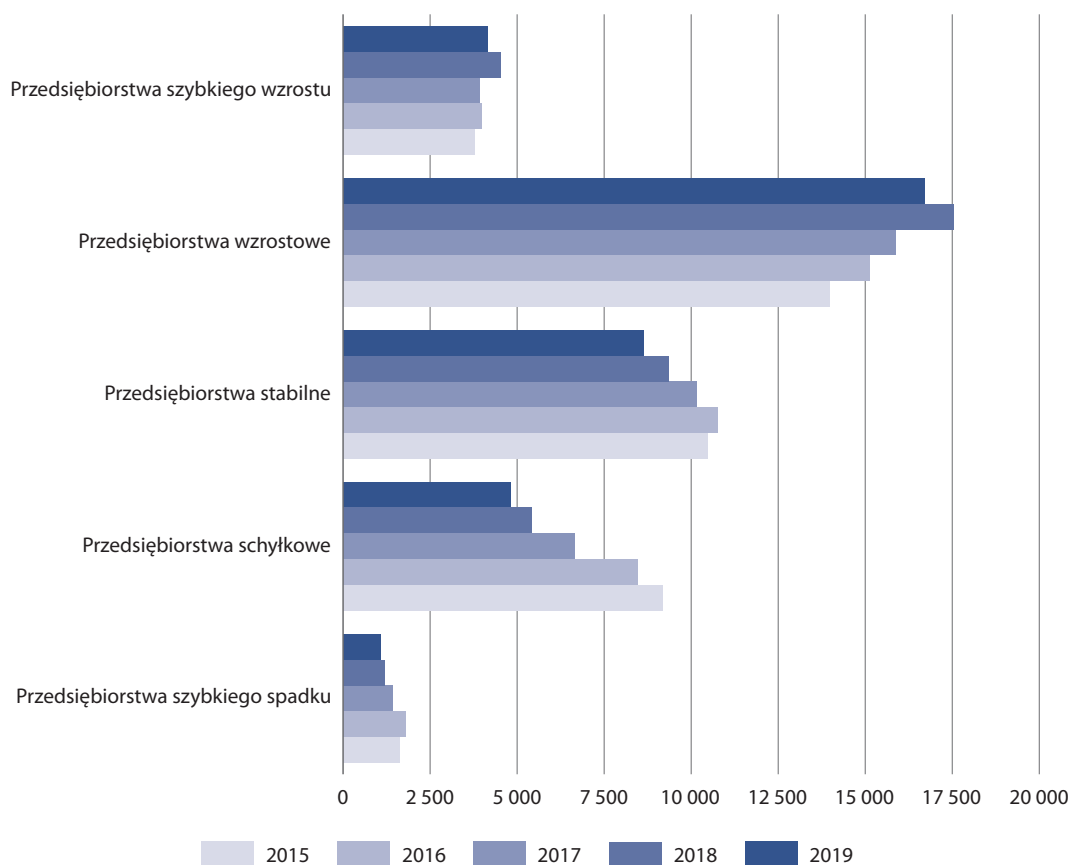


W latach 2015–2019 odsetek „narodzin” przedsiębiorstw wahał się od 12% do 13%. Wskaźnik likwidacji w analizowanym okresie kształtował się na poziomie 9%.

Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw wyniósł 38% w 2015r., w następnym roku obniżył się do 35%, a w 2017 r. odnotowano zwiększenie wskaźnika do 36%. Wskaźnik zmiany liczby pracujących zmienił się podobnie w analizowanych latach i był niższy od wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw w badanym okresie o 6–7 punktów procentowych.

W drugiej części publikacji przedstawiono informacje dotyczące pięciu typów jednostek wyodrębnionych, w zależności od tempa zmian przychodów, ze zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ (tj. podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe i sporządzających roczną ankietę przedsiębiorstw). Zaobserwowano, że przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu i wzrostowe przeważały nad jednostkami schyłkowymi i szybkiego spadku we wszystkich latach 2015–2019, zarówno w zakresie liczby przedsiębiorstw, jak i przychodów ogółem.

Wykres 2. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości w latach 2015–2019



W zbiorowości obejmowanej badaniem przedsiębiorczości (tj. łącznie pięć typów przedsiębiorstw), najwyższy udział zanotowały jednostki zaliczane do przedsiębiorstw wzrostowych, które stanowiły w latach 2015–2019 od 36% do 47% całej populacji. Udział przychodów wypracowanych przez te podmioty wynosił w kolejnych latach od 40% do 61% przychodów badanej zbiorowości. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu stanowiły w analizowanym okresie od 10% do 12% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach wahał się od 12% do 14%.

Przedsiębiorstwa stabilne, za które uznano podmioty uzyskujące w kolejnych latach każdego trzyletniego okresu zbliżone wartości przychodów, stanowiły w analizowanym okresie od 24% do 27% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach wynosił od 19% do 26%.

Dwie pozostałe zbiorowości obejmowały podmioty, w których uzyskiwane w kolejnych trzech latach przychody zmniejszały się. W analizowanym okresie przedsiębiorstwa schyłkowe stanowiły od 14% do 24% całej zbiorowości objętej badaniem, a ich udział w przychodach kształtował się od 7% do 21%. Odsetek przedsiębiorstw, w których tempo spadku przychodów było najniższe wyniósł od 3% do 4%, a ich udział w przychodach około 1%.

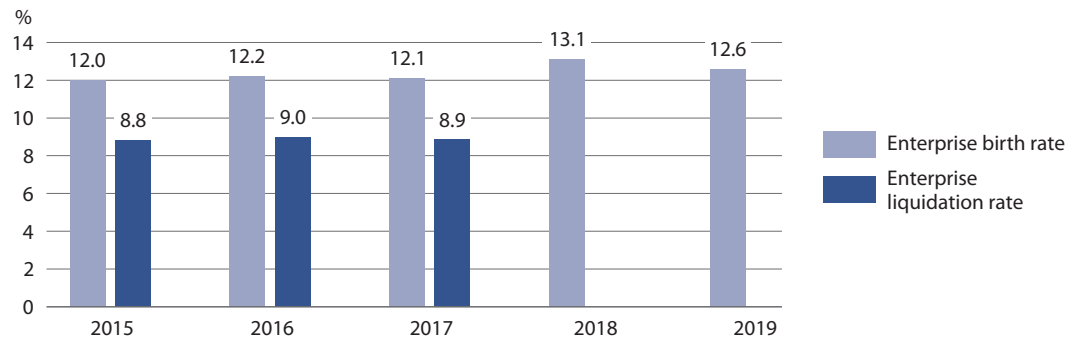
Analizując zbiorowość przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości zaobserwowano, że w latach 2015–2019 odsetek jednostek zaliczonych do podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych był najwyższy w 2019 r. (60%), najniższy zaś w 2015 (45%). W przypadku podmiotów, w których zmniejszała się wartość przychodów, tj. przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku, ich udział w analizowanym okresie był najwyższy w 2015 r. (28%) a najniższy w 2019 r. (17%).

Executive summary

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

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

Chart 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2015–2019

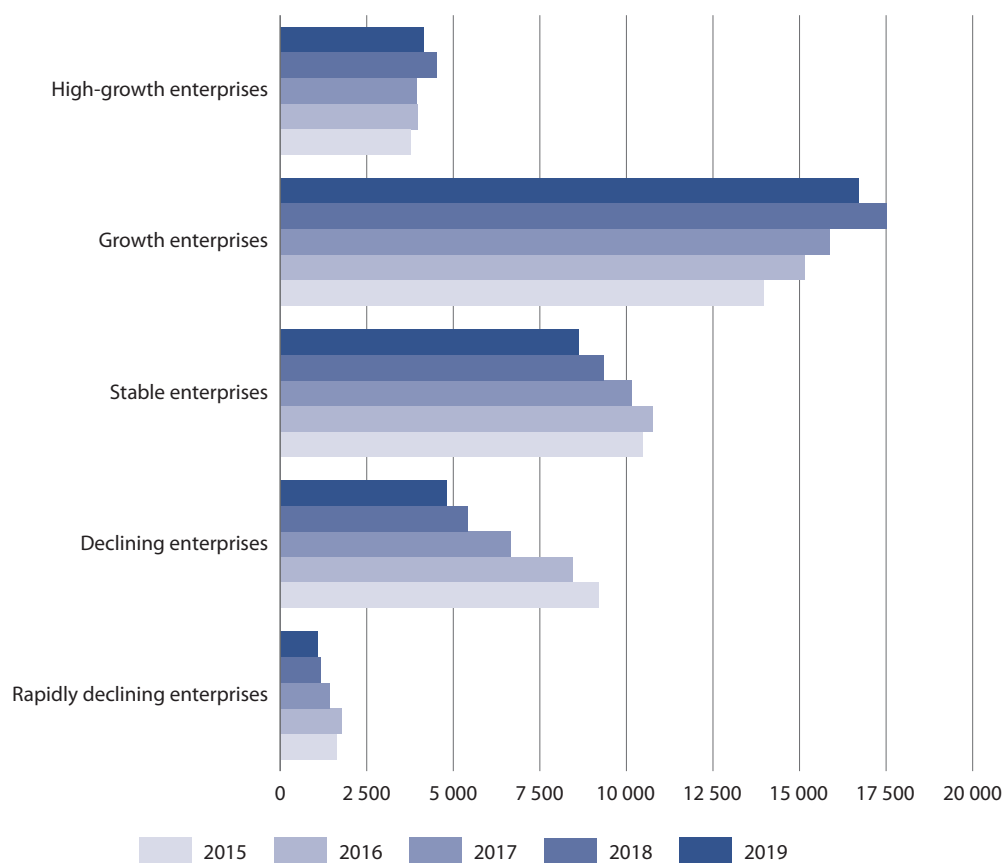


In 2015–2019 the birth rate ranged from 12% to 13%. In the analysed years the highest liquidation rate was at the level of 9%.

The rate of change in the number of enterprises in 2015 amounted 38%, in the next year it decreased to 35% and in 2017 increased to 36%. The rate of change in the number of persons employed also changed analogously in the analysed years and was lower than the rate of change in the number of enterprises in the analysed period by 6–7 percentage points.

In second part of the publication were presented information related to five types of entities which were extracted on the basis of pace of revenue change from population of active enterprises 10+ (entities with 10 or more persons employed, keeping accounting books and fill in the SP report). It was observed that the high-growth and growth enterprises predominate over declining and rapidly declining enterprises in all analysis periods 2015–2019, both in range of number of enterprises and total revenues.

Chart 2. Number of enterprises covered by the entrepreneurship survey in 2015–2019



In the whole population covered by the entrepreneurship survey, the highest share was recorded by the enterprises classified to the group of growth enterprises, which constituted in 2015–2019 from 36% to 47% of the whole population of entities covered by the survey. The share of revenues earned by these entities amounted from 40% to 61% of revenues of the panel population. The high-growth enterprises constituted in the analysed period from 10% to 12% of the surveyed population of enterprises and their share in revenues fluctuated from 12% to 14%.

The stable enterprises, i.e. the entities achieving in the subsequent years of each three-year period similar values of revenues, constituted in the analyzed period from 24% to 27% of the studied population and their share in revenues constituted from 19% to 26%.

The other two populations included entities where the value of obtained revenues in subsequent three years of the survey decreased. In the analyzed period the declining enterprises constituted from 14% to 24% of the whole population covered by the survey and their share in revenues reached the level from 7% to 21%. The percentage of enterprises in which the pace of decrease in revenues was the highest amounted from 3% to 4% and their share in revenues about 1%.

Studying the population of entities covered by the entrepreneurship survey, it was observed that in 2015–2019 the share of entities classified into high-growth and growth enterprises was the highest in 2019 (60%), the lowest in 2015 (45%). For entities, in which the value of revenues decreased i.e. of declining and rapidly declining enterprises, their share in the studied period was the highest in 2015 (28%) and the lowest in 2019 (17%).

Część I

Part I

Rozdział 1

Chapter 1

Wskaźniki dotyczące zbiorowości przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych wyznaczonych według europejskiej statystyki demografii przedsiębiorstw

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

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

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

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

WSKAŹNIK POWSTANIA PRZEDSIĘBIORSTW to relacja liczby przedsiębiorstw nowo powstałych do liczby przedsiębiorstw aktywnych.

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

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

Tablica 1. Wskaźnik powstania i likwidacji przedsiębiorstw w latach 2015–2019
Table 1. Enterprise birth and liquidation rate in 2015–2019

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw Number of enterprises		Wskaźnik powstania przedsiębiorstw Enterprise birth rate	Wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw Enterprise liquidation rate
	nowo powstałych newly-born („births”)	zlikwidowanych ^a liquidated („deaths”) ^a		
			w %	in %
2015	283 760	206 314	12,0	8,8
2016	282 433	209 866	12,2	9,0
2017	290 704	214 199	12,1	8,9
2018	305 731	.	13,1	.
2019	304 564	.	12,6	.

^a Likwidacja przedsiębiorstw zgodnie z metodologią demografii przedsiębiorstw musi być potwierdzona po dwóch latach, dlatego dane dla tej grupy jednostek obejmują tylko lata 2015–2017.

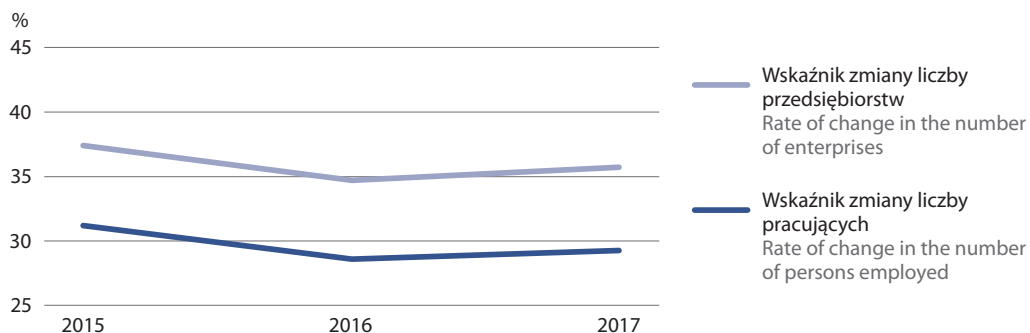
^a Liquidation of enterprises according to the business demography methodology has to be confirmed after two years, therefore the data for this population cover the years 2015–2017.

W badanym okresie 2015–2019, w pierwszych trzech latach wskaźnik powstania przedsiębiorstw we wszystkich klasach wielkości wynosił 12%. Wyższy odsetek przedsiębiorstw nowych wśród wszystkich podmiotów aktywnych zanotowano w 2018 r. i 2019 r. (13%).

Zaobserwowano, że udział przedsiębiorstw nowych w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych przewyższał udział przedsiębiorstw kończących swoją działalność. Przedsiębiorstwa zlikwidowane w badanym okresie stanowiły 9% wszystkich przedsiębiorstw aktywnych.

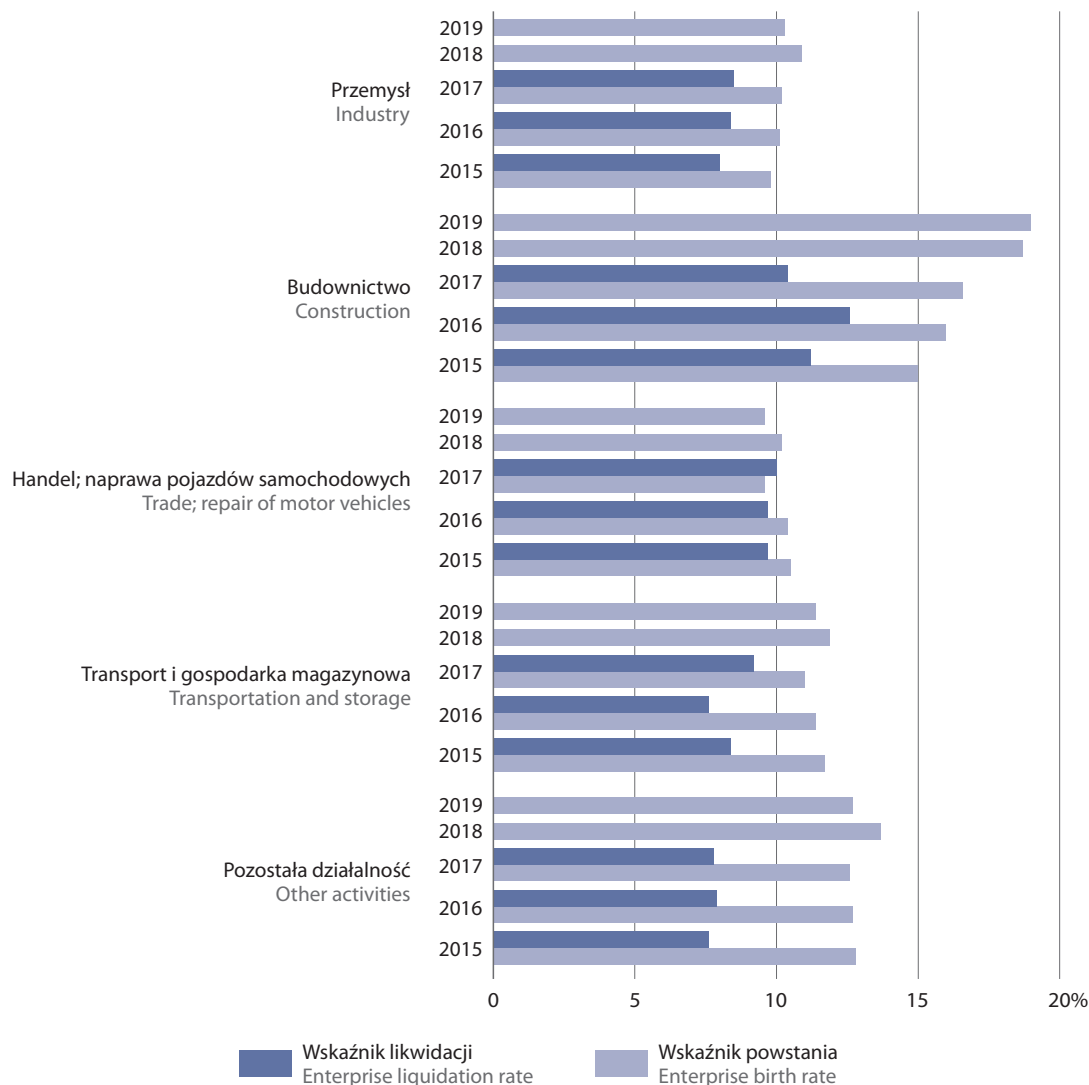
Wykres 3. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2015–2017

Chart 3. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2015–2017



Przewagę liczby nowych przedsiębiorstw nad zlikwidowanymi potwierdza wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw, który wynosił od 38% w 2015 r., 35% w 2016 r. i 36% w 2017 r. Podobnie kształtował się wskaźnik zmiany liczby pracujących, który był najwyższy w 2015 r. – 31% wobec 29% w latach 2016–2017. W badanym okresie wskaźnik zmiany liczby pracujących był niższy od wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw o 6–7 punktów procentowych.

Wykres 4. Wskaźnik powstania i likwidacji^a w latach 2015–2019 według sekcji PKD
 Chart 4. Enterprise birth and liquidation^a rate in 2015–2019 by NACE sections

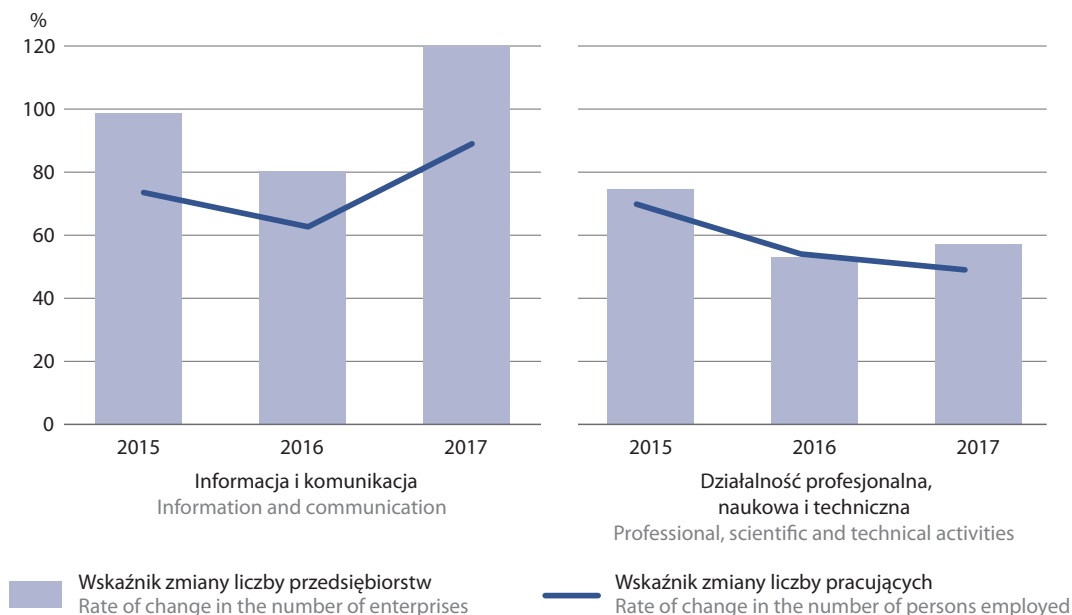


^a Dane dla lat 2018, 2019 nie są dostępne, ponieważ zgodnie z metodologią badania likwidacja musi być potwierdzona po 2 latach.
^a Data for 2018 and 2019 are not available, because according to the research methodology of the survey, the liquidation must be confirmed after 2 years.

Uwzględniając rodzaj prowadzonej działalności najwyższy wskaźnik powstania przedsiębiorstw w latach 2015–2019 zanotowano w budownictwie (od 15% w 2015 r. do 19% w 2019 r.) oraz w sekcji informacja i komunikacja (wskaźnik wahał się od 16% do 18%). Podmioty związane z działalnością budowlaną uzyskały również największy wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw, chociaż był on niższy niż wskaźnik powstania i wynosił 13% w 2016 r., 11% w 2015 r. i 10% w 2017 r. W analizowanych latach najniższy poziom wskaźnika likwidacji (7%) zanotowano w sekcji działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

Wykres 5. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2015–2017 w wybranych sekcjach PKD

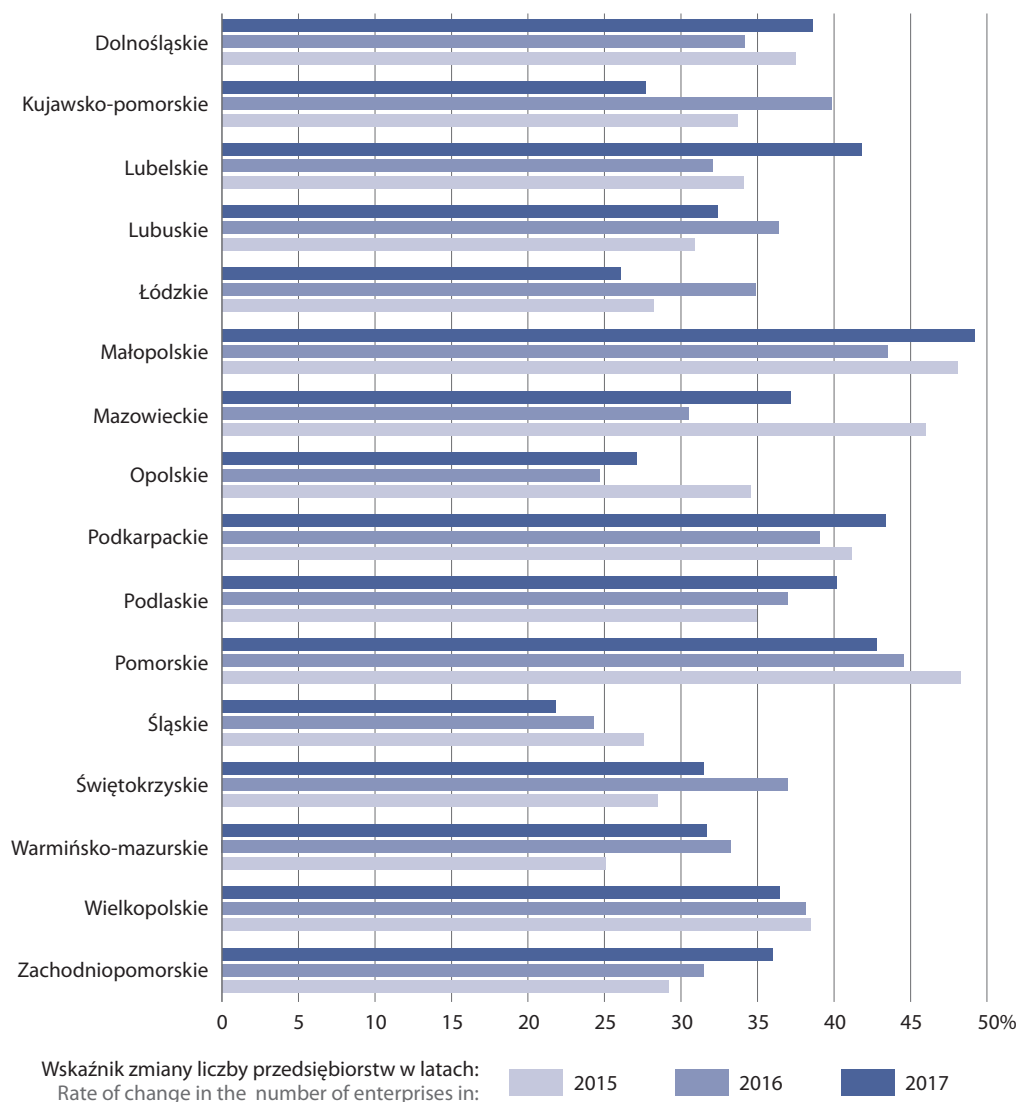
Chart 5. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in 2015–2017 in selected NACE sections



Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności najwyższą wartość wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw zaobserwowano w sekcji informacja i komunikacja oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (gdzie wystąpił najniższy wskaźnik likwidacji). Wskaźnik zmiany liczby pracujących kształtował się podobnie, osiągając największą wartość w tych samych sekcjach, dla których wysoki był wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw.

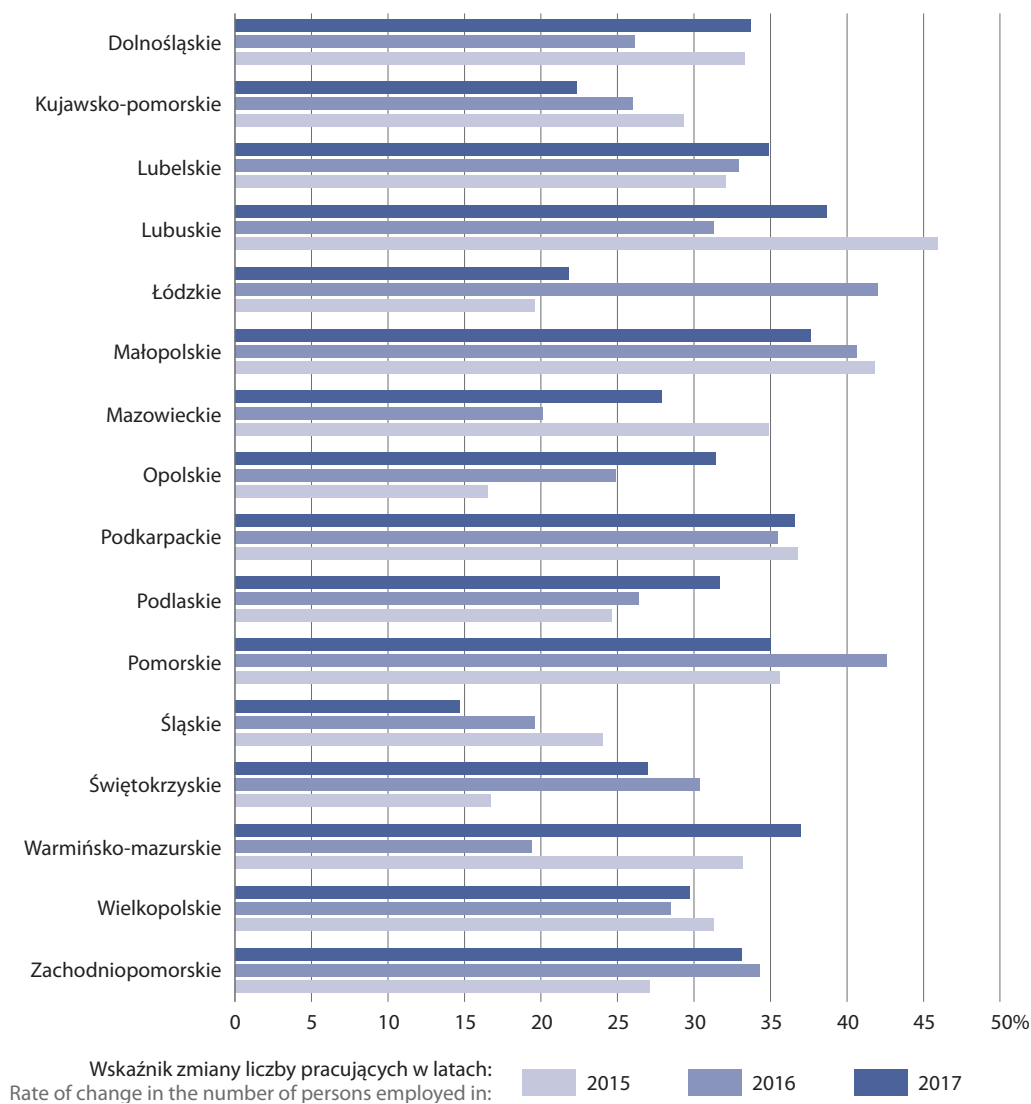
Oba wskaźniki, tj. wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących jedynie w sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych miały ujemną wartość (w 2017 r. – 4%).

Wykres 6. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw w latach 2015–2017 według województw
 Chart 6. Rate of change in the number of enterprises in 2015–2017 by voivodships



Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw był zróżnicowany w zależności od województwa, w którym przedsiębiorstwo miało siedzibę. W latach 2015–2017 omawiany wskaźnik był najwyższy w województwie małopolskim, pomorskim i mazowieckim (wyniósł od 46% do 48%). Najniższą wartość wskaźnika zanotowano w 2017 r. w województwie śląskim (22%). We wszystkich trzech analizowanych latach powyżej średniej dla kraju wskaźniki ukształtowały się w czterech województwach: małopolskim, podkarpackim, pomorskim i wielkopolskim. Niższe wskaźniki niż średnia krajowa we wszystkich trzech badanych latach zanotowano natomiast w województwach: opolskim, śląskim i warmińsko-mazurskim.

Wykres 7. Wskaźnik zmiany liczby pracujących w latach 2015–2017 według województw
 Chart 7. Rate of change in the number of persons employed in 2015–2017 by voivodships



W latach 2015–2017 wskaźnik zmiany liczby pracujących nie przekraczał średniej krajowej w województwach: kujawsko-pomorskim i śląskim. Wskaźniki zmiany liczby pracujących w analizowanym trzyletnim okresie przewyższały średnią dla kraju w województwach: lubelskim, lubuskim, małopolskim, podkarpackim i pomorskim. Najwyższą wartość omawianego wskaźnika zaobserwowano dla województwa lubuskiego w 2015 r. (46%), najniższą dla województwa śląskiego w 2017 r. (15%, analogicznie do najniższej wartości wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw).

Tablica 2. Wskaźniki liczby przedsiębiorstw aktywnych, nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 ludności w latach 2015–2019

Table 2. Rates of enterprises active, newly-born and liquidated per 1000 population in 2015–2019

Lata Years	Wskaźnik liczby aktywnych przedsiębiorstw Rate of active enterprises	Wskaźnik liczby nowo powstałych przedsiębiorstw Rate of newly-born enterprises	Wskaźnik liczby zlikwidowanych przedsiębiorstw Rate of liquidated enterprises
	na 1000 ludności per 1000 population		
2015	61,3	7,4	5,4
2016	60,4	7,3	5,5
2017	62,8	7,6	5,6
2018	60,6	8,0	.
2019	62,9	7,9	.

W latach 2015–2019 wskaźnik liczby przedsiębiorstw aktywnych na 1000 ludności wahał się od 60 do 63. Omawiany wskaźnik dla przedsiębiorstw nowo powstałych w badanym okresie kształtował się na poziomie 7–8 podmiotów. Wskaźnik przedsiębiorstw zlikwidowanych na 1000 ludności w 2015 r. wyniósł 5, a w 2016 r. i 2017 r. zwiększył się do 6.

Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych na 1000 ludności przewyższyła średnią krajową w 2019 r. w województwie: dolnośląskim, lubuskim, małopolskim, mazowieckim, pomorskim, wielkopolskim i zachodniopomorskim. Wartość tego wskaźnika poniżej przeciętnej dla kraju w 2019 r. była w województwie: kujawsko-pomorskim, lubelskim, łódzkim, opolskim, podkarpackim, podlaskim, śląskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim.

Część II

Part II

Rozdział 1

Chapter 1

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

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

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

PRZEDSIĘBIORSTWA SZYBKIEGO WZROSTU to jednostki, w których (zgodnie z metodologią międzynarodową wypracowaną w ramach EIP – Entrepreneurship Indicators Programme), łączne tempo wzrostu przychodów w trzyletnim okresie wynosiło 72,8% i więcej (co oznacza średnioroczny wzrost przychodów o 20,0% i więcej).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

W 2019 r. przedsiębiorstw objętych badaniem było 35 375, w tym 4 148 jednostek szybkiego wzrostu, 16 704 wzrostowych, 8 628 stabilnych, 4 803 schyłkowych oraz 1 092 szybkiego spadku.

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

Tablica 3. Udział przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2015–2019

Table 3. Share of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises in 2015–2019

Lata Years	Łącznie przedsiębiorstwa objęte badaniem Total of surveyed enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu high-growth enterprises	przedsiębiorstwa wzrostowe growth enterprises	przedsiębiorstwa stabilne stable enterprises	przedsiębiorstwa schyłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises	w % in %	
2015	75,6	7,3	27,1	20,3	17,8	3,2		
2016	75,3	7,5	28,4	20,2	15,9	3,4		
2017	75,9	7,9	31,7	20,2	13,3	2,8		
2018	76,7	9,1	35,4	18,9	10,9	2,4		
2019	76,6	9,0	36,2	18,7	10,4	2,4		

W zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ jednostki szybkiego wzrostu i wzrostowe (tj. grupa podmiotów, dla której wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów

w badanym trzyletnim okresie wzrastała) przeważały nad jednostkami schyłkowymi i szybkiego spadku. Zaobserwowano, że łączny udział przychodów ogółem podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych w przychodach przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2015–2019 wyniósł od 48% do 66% (przy 34%–45% udziale liczby tych podmiotów).

Dla podmiotów stabilnych najwyższy udział w przychodach ogółem zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ odnotowano w roku 2017 (24%) przy 20% udziale liczby tych jednostek.

Tablica 4. Udział przychodów przedsiębiorstw objętych badaniem w przychodach przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2015–2019

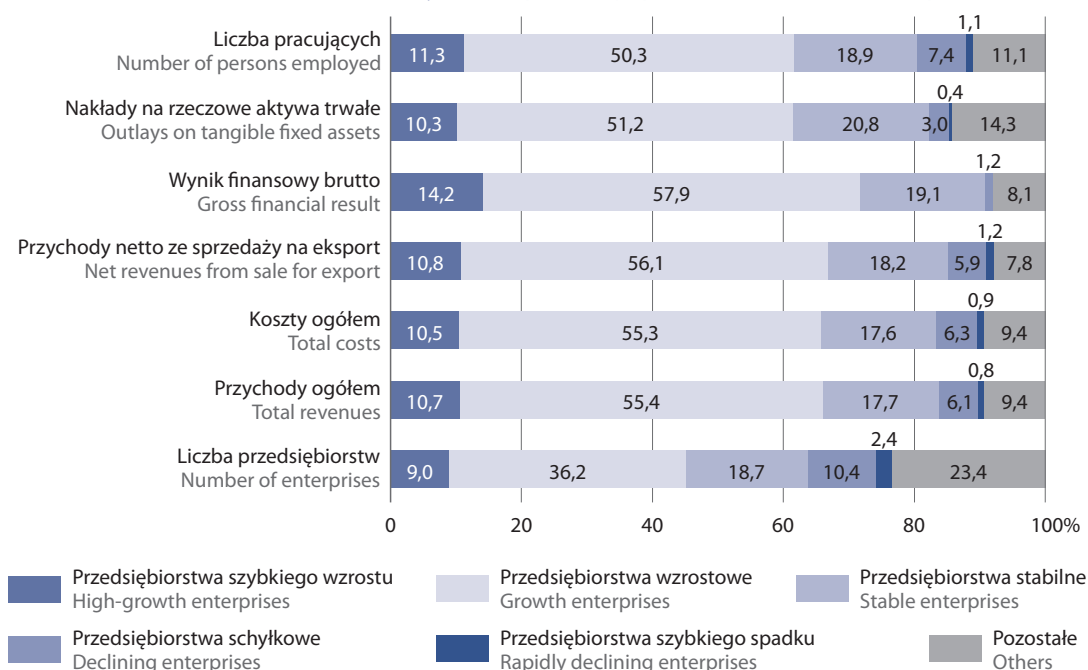
Table 4. Share revenues of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises in 2015–2019

Lata Years	Łącznie przedsiębiorstwa objęte badaniem Total of surveyed enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu high-growth enterprises	przedsiębiorstwa wzrostowe growth enterprises	przedsiębiorstwa stabilne stable enterprises	przedsiębiorstwa schyłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises	w %	
							in %	
2015	91,1	11,0	36,8	23,3	18,7	1,3		
2016	90,6	11,9	39,2	21,9	16,3	1,3		
2017	90,7	11,3	46,1	23,8	8,4	1,1		
2018	90,8	12,6	52,4	18,0	6,8	1,0		
2019	90,6	10,7	55,4	17,7	6,1	0,8		

Dwie wyodrębnione zbiorowości, w których w badanym trzyletnim okresie wartość uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa przychodów netto ze sprzedaży zmniejszała się (przedsiębiorstwa schyłkowe i szybkiego spadku) łącznie stanowiły w roku 2015 21% przedsiębiorstw aktywnych 10+. W kolejnych latach łączny udział tych jednostek zmniejszał się i w 2019 r. wyniósł 13%. Udział przychodów ogółem analizowanych przedsiębiorstw w 2015 r. wyniósł 20%, w kolejnych latach odsetek przychodów zmniejszał się do wartości 7% w roku 2019.

Wykres 8. Udział podstawowych zmiennych ekonomicznych przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w 2019 r.

Chart 8. Share of basic economic variables of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises in 2019



Tablica 5. Podstawowe zmienne ekonomiczne przedsiębiorstw objętych badaniem na tle przedsiębiorstw aktywnych 10+ w latach 2015–2019

Table 5. Basic economic variables of surveyed enterprises against the background of 10+ active enterprises in 2015–2019

Lata Years	Łącznie przedsiębiorstwa objęte badaniem Total of surveyed enterprises	przedsiębior- stwa szybkiego wzrostu high-growth enterprises	przedsiębior- stwa wzrostowe growth enterprises	przedsiębior- stwa stabilne stable enterprises	przedsiębior- stwa schyłkowe declining enterprises	przedsiębior- stwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises
Udział w kosztach ogółem (w %) Share in total costs (in %)						
2015	91,1	10,9	36,2	23,2	19,4	1,4
2016	90,5	11,8	38,9	21,9	16,5	1,4
2017	90,7	11,4	45,8	23,7	8,6	1,2
2018	90,8	12,6	52,0	18,0	7,1	1,1
2019	90,6	10,5	55,3	17,6	6,3	0,9
Udział w przychodach netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport (w %) Share in net revenues from sale of products, goods and materials for export (in %)						
2015	93,6	12,5	42,7	21,9	15,6	0,9
2016	92,6	13,3	46,9	17,9	13,7	0,8
2017	92,6	13,4	50,0	22,6	5,8	0,7
2018	92,7	16,5	52,2	17,2	5,8	0,9
2019	92,2	10,8	56,1	18,2	5,9	1,2
Udział w wyniku finansowym brutto^a (w %) Share in gross financial result ^a (in %)						
2015	90,5	13,3	50,8	26,3	0,1	.
2016	90,8	12,4	44,6	22,2	11,6	.
2017	92,3	10,4	51,7	24,5	5,7	.
2018	90,8	13,9	59,3	17,0	0,6	.
2019	92,4	14,2	57,9	19,1	1,2	.
Udział w nakładach na rzeczowe aktywa trwałe (w %) Share in outlays on tangible fixed assets (in %)						
2015	89,8	9,0	41,9	21,8	16,2	0,9
2016	85,6	9,5	39,6	23,9	11,3	1,2
2017	88,6	10,3	49,0	22,6	6,3	0,3
2018	88,8	11,4	49,7	23,5	3,4	0,8
2019	85,7	10,3	51,2	20,8	3,0	0,4
Udział w liczbie pracujących (w %) Share in number of persons employed (in %)						
2015	88,3	11,4	37,5	22,1	15,7	1,6
2016	86,9	11,1	39,9	22,7	11,6	1,6
2017	88,4	11,2	45,5	21,7	8,7	1,4
2018	88,6	12,4	48,9	18,9	7,3	1,2
2019	88,9	11,3	50,3	18,9	7,4	1,1

^a Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla ujemnego wyniku finansowego.
^a Due to the adopted methodology, data for for the negative financial result are not presented.

Dla lat 2015–2019 zaprezentowano udziały przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ dla wybranych zmiennych tj.: liczby przedsiębiorstw, przychodów i kosztów ogółem, przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport, wyniku finansowego brutto, nakładów na rzeczowe aktywa trwałe oraz liczby pracujących. Dla zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego wzrostu najwyższe udziały dla większości określonych zmiennych odnotowano w 2018 r., ponadto ich udział w przychodach ogółem był 1,4-krotnie wyższy niż udział w liczbie przedsiębiorstw aktywnych 10+, a udział w przychodach netto ze sprzedaży na eksport był 1,8-krotnie wyższy.

Zjawisko przedsiębiorczości można analizować również poprzez wskaźnik prezentujący liczbę przedsiębiorstw aktywnych 10+ w przeliczeniu na 1000 ludności – w Polsce i w poszczególnych województwach. Wskaźnik ten dla Polski w 2015 r. wyniósł 1,34 i w kolejnym roku wzrósł do wartości 1,39. W 2017 r. wskaźnik zmniejszył się do 1,19 i był najniższy w całym analizowanym okresie. W 2019 r. wartość wskaźnika wyniosła 1,20.

Omawiany wskaźnik w 2019 r. był wyższy niż średnia dla Polski w pięciu województwach (dolnośląskim, mazowieckim, pomorskim, śląskim i wielkopolskim). Najwyższe wskaźniki w 2019 r. zanotowano w województwach mazowieckim (1,62) i wielkopolskim (1,41), a najniższe w lubelskim (0,79), warmińsko-mazurskim (0,82) i świętokrzyskim (0,83).

Tablica 6. Liczba przedsiębiorstw aktywnych 10+ na 1000 ludności według województw w latach 2015–2019
Table 6. Number of active enterprises 10+ per 1000 population by voivodships in 2015–2019

Województwa Voivodships	2015	2016	2017	2018	2019
Polska	1,34	1,39	1,19	1,29	1,20
Dolnośląskie	1,35	1,38	1,20	1,32	1,23
Kujawsko-pomorskie	1,24	1,29	1,11	1,17	1,08
Lubelskie	0,93	0,96	0,83	0,85	0,79
Lubuskie	1,21	1,25	1,09	1,19	1,11
Łódzkie	1,28	1,29	1,11	1,16	1,11
Małopolskie	1,38	1,45	1,24	1,31	1,20
Mazowieckie	1,73	1,80	1,51	1,72	1,62
Opolskie	1,12	1,13	1,00	1,08	1,01
Podkarpackie	1,10	1,11	0,96	1,02	0,95
Podlaskie	1,04	1,07	0,93	0,99	0,93
Pomorskie	1,40	1,44	1,24	1,37	1,28
Śląskie	1,51	1,54	1,32	1,44	1,33
Świętokrzyskie	0,97	0,97	0,83	0,91	0,83
Warmińsko-mazurskie	0,99	0,96	0,83	0,89	0,82
Wielkopolskie	1,54	1,61	1,39	1,52	1,41
Zachodniopomorskie	1,21	1,26	1,05	1,10	1,03

Rozdział 2

Chapter 2

Analiza przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości

Analysis of enterprises covered by the entrepreneurship study

PRZEDSIĘBIORSTWA Z PRZEWAŻAJĄCYM UDZIAŁEM KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO to przedsiębiorstwa, w których udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przekraczał 50%.

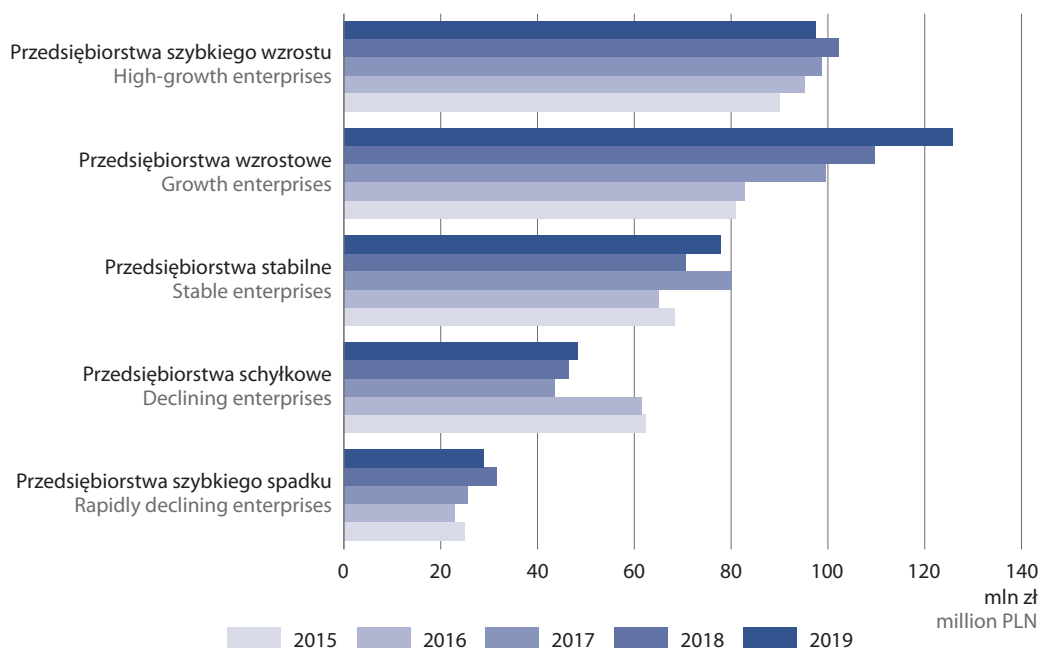
WSKAŹNIK POZIOMU KOSZTÓW to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

WSKAŹNIK RENTOWNOŚCI OBROTU BRUTTO to relacja wyniku finansowego brutto do przychodów ogółem.

WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ I STOPNIA to relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych).

Na podstawie danych zgromadzonych w badaniu wskaźników przedsiębiorczości zaobserwowano, że liczba wszystkich pięciu zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem nieznacznie się zwiększyła od 39 051 przedsiębiorstw w 2015 r. do 40 138 w 2016 r. W kolejnych latach liczebność tej zbiorowości systematycznie zmniejszała się do 35 375 przedsiębiorstw w 2019 r., z tego przedsiębiorstw szybkiego wzrostu i wzrostowych było łącznie 20 852, schyłkowych i szybkiego spadku 5 895, natomiast stabilnych 8 628.

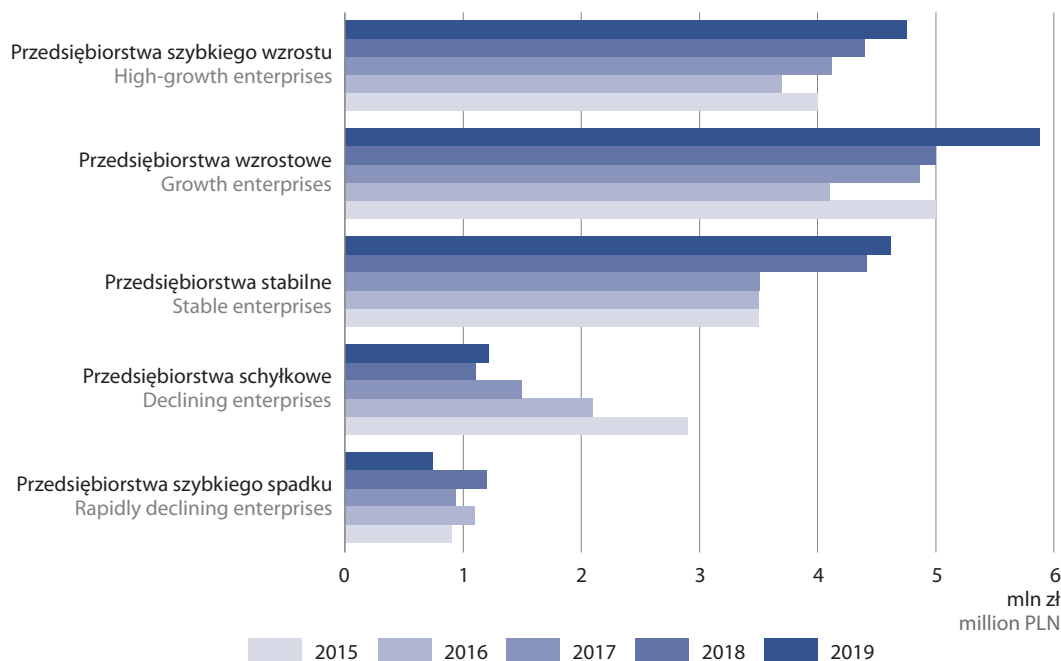
Wykres 9. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo w latach 2015–2019
Chart 9. Total revenues per 1 enterprise in 2015–2019



W 2019 r. przedsiębiorstwa objęte badaniem uzyskały łącznie przychody ogółem w wysokości 3 441 343 mln zł. Z tego blisko 12% stanowiły przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 61% wzrostowych, 19% stabilnych, a 7% i 1% odpowiednio przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku.

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

Wykres 10. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo w latach 2015–2019
Chart 10. Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise in 2015–2019

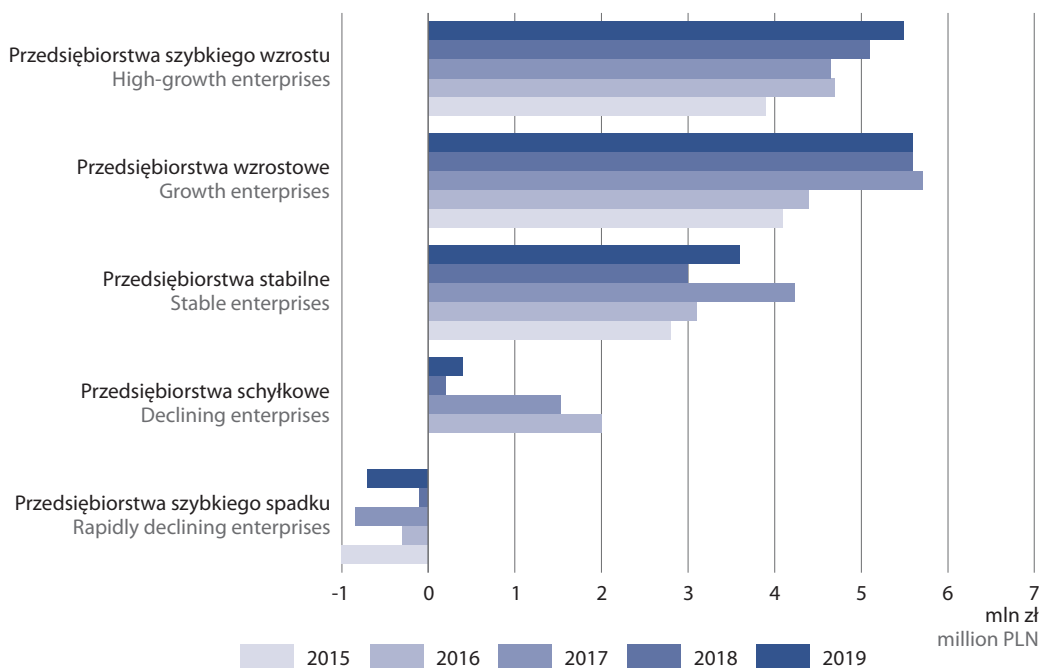


Wartość nakładów poniesionych na rzeczowe aktywa trwałe w 2019 r. przez przedsiębiorstwa objęte badaniem wyniosła 164 434 mln zł. Z tego 12% stanowiły nakłady przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 60% wzrostowych, 24% stabilnych, a 4% i 1% odpowiednio przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku.

Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 podmiot poniesione przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu były blisko 6-krotnie wyższe w porównaniu z nakładami przedsiębiorstw szybkiego spadku.

Wykres 11. Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo w latach 2015–2019

Chart 11. Gross financial result per 1 enterprise in 2015–2019

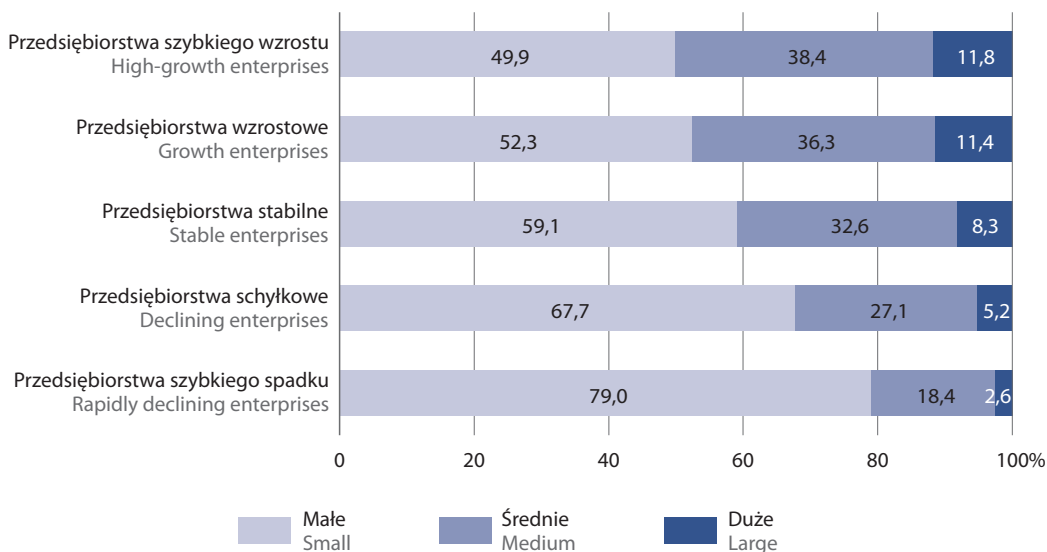


W 2019 r. przedsiębiorstwa objęte badaniem uzyskały łącznie wynik finansowy brutto w wysokości 148 735 mln zł. Z tego 15% stanowił wynik finansowy brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 63% wzrostowych, 21% stabilnych i 1% przedsiębiorstw schyłkowych. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku zanotowały stratę (– 738 mln zł).

Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo uzyskany przez jednostki szybkiego wzrostu był 16-krotnie wyższy w porównaniu z wynikiem przedsiębiorstw schyłkowych.

Wykres 12. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości w 2019 r.

Chart 12. Structure of surveyed enterprises by size classes in 2019

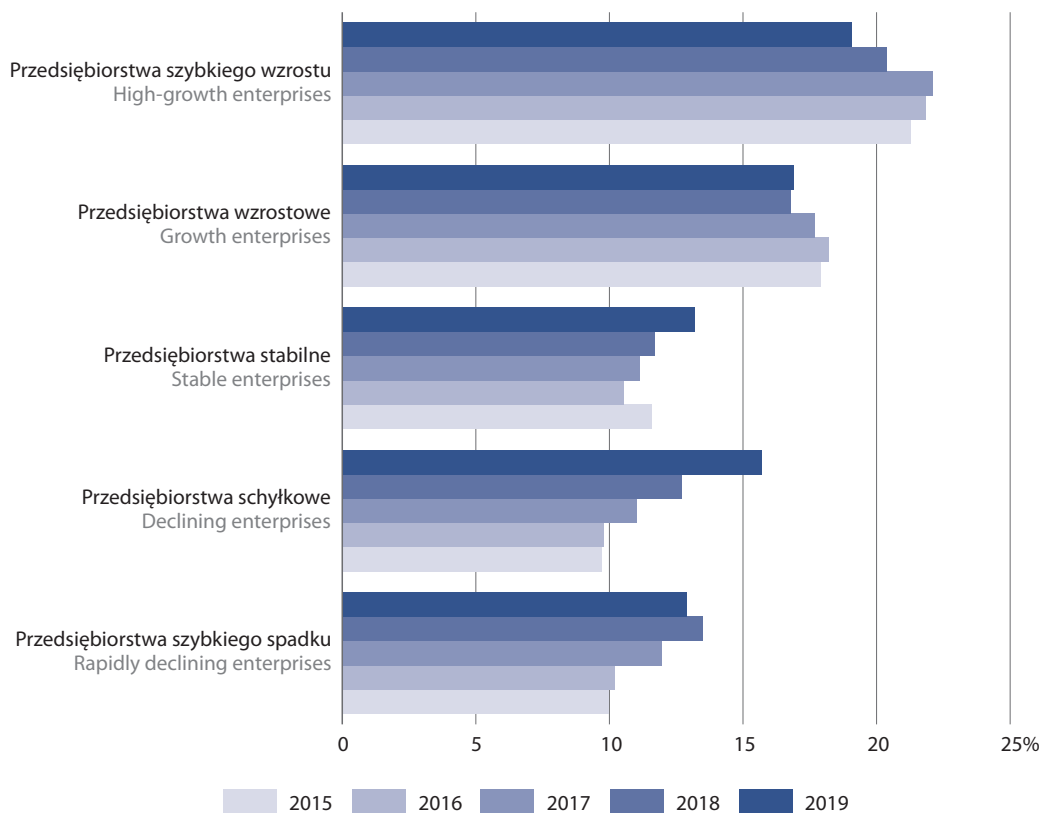


Udział poszczególnych pięciu typów podmiotów w liczebności jednostek objętych badaniem przedsiębiorczości był powiązany z klasą wielkości przedsiębiorstw i zmieniał się odwrotnie proporcjonalnie do wielkości przedsiębiorstwa mierzonego liczbą pracujących.

W 2019 r. podmioty małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) stanowiły 50% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu oraz 79% szybkiego spadku, natomiast podmioty duże (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) odpowiednio 12% oraz 3%.

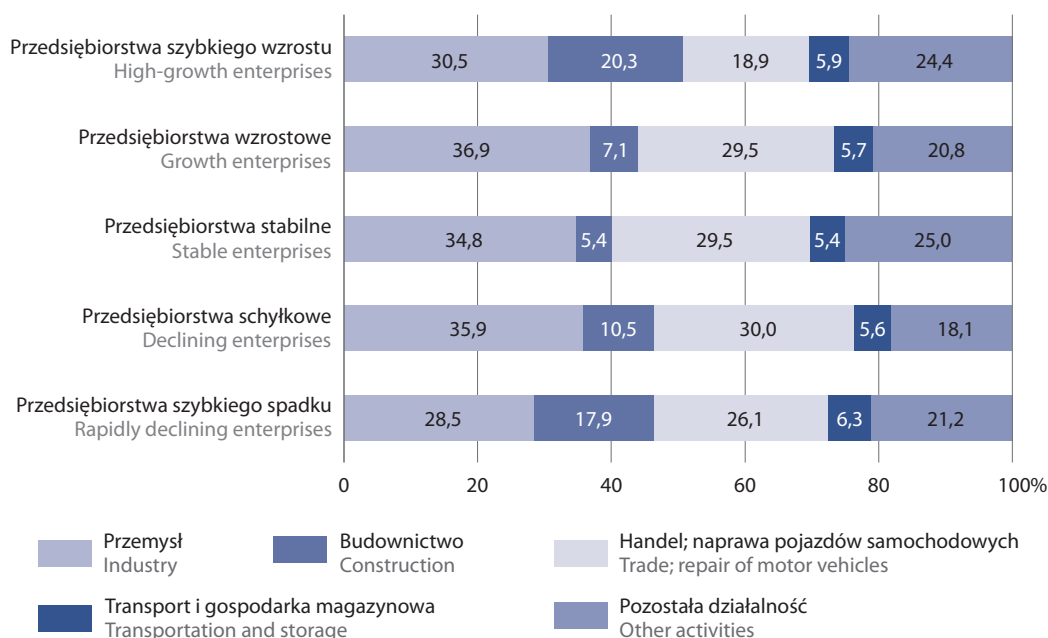
Wykres 13. Odsetek przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w badanych zbiorowościach w latach 2015–2019

Chart 13. Share of enterprises with the majority share of foreign capital in the surveyed populations in 2015–2019



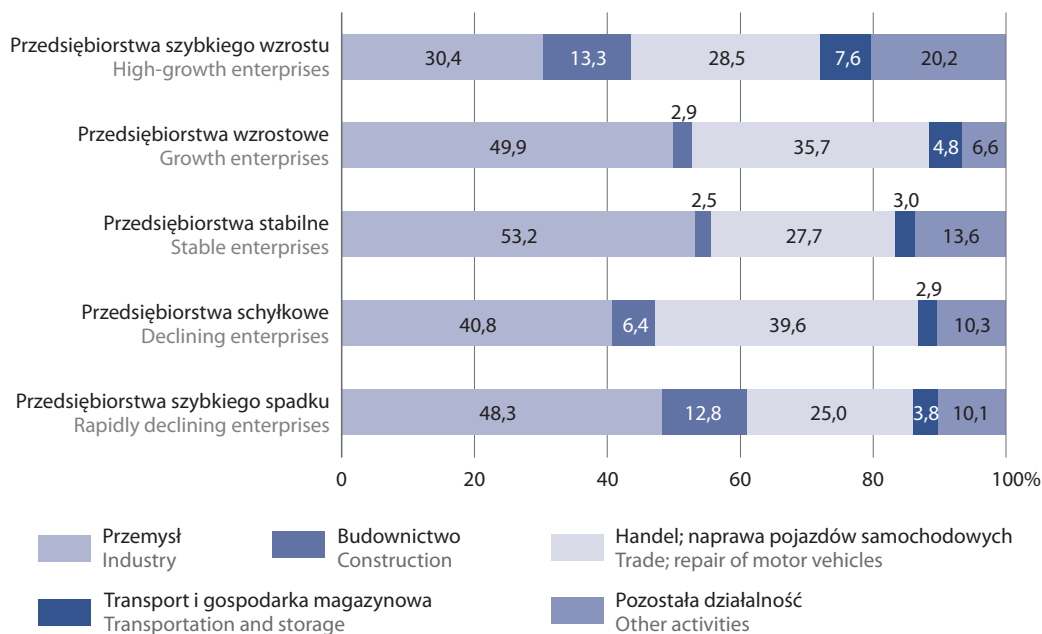
W 2019 r. ze zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem wyodrębniono 5 638 podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, co stanowiło 16% ogółu badanych przedsiębiorstw. Największy udział podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego zaobserwowano wśród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu i był on blisko 1,5-krotnie wyższy niż dla przedsiębiorstw stabilnych i szybkiego spadku.

Wykres 14. Struktura przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.
Chart 14. Structure of surveyed enterprises by NACE sections in 2019



W populacjach przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku najwyższy odsetek stanowiły podmioty prowadzące działalność przemysłową (odpowiednio: 31%, 37%, 35%, 36% i 29%). Dla przedsiębiorstw wzrostowych, stabilnych i schyłkowych znaczący odsetek miały też podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych (po 30%). Dla jednostek szybkiego spadku udział podmiotów z tej sekcji wyniósł 26%.

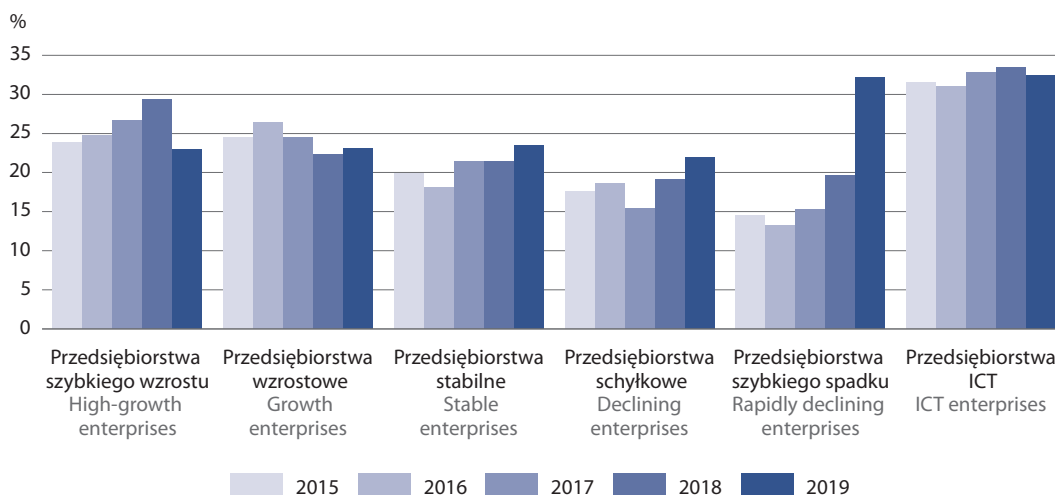
Wykres 15. Struktura przychodów ogółem dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.
Chart 15. Structure of total revenues for surveyed enterprises by NACE sections in 2019



Spośród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku największy odsetek przychodów ogółem wygenerowały podmioty prowadzące działalność przemysłową (odpowiednio: 30%, 50%, 53%, 41% i 48%).

Wykres 16. Udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2015–2019

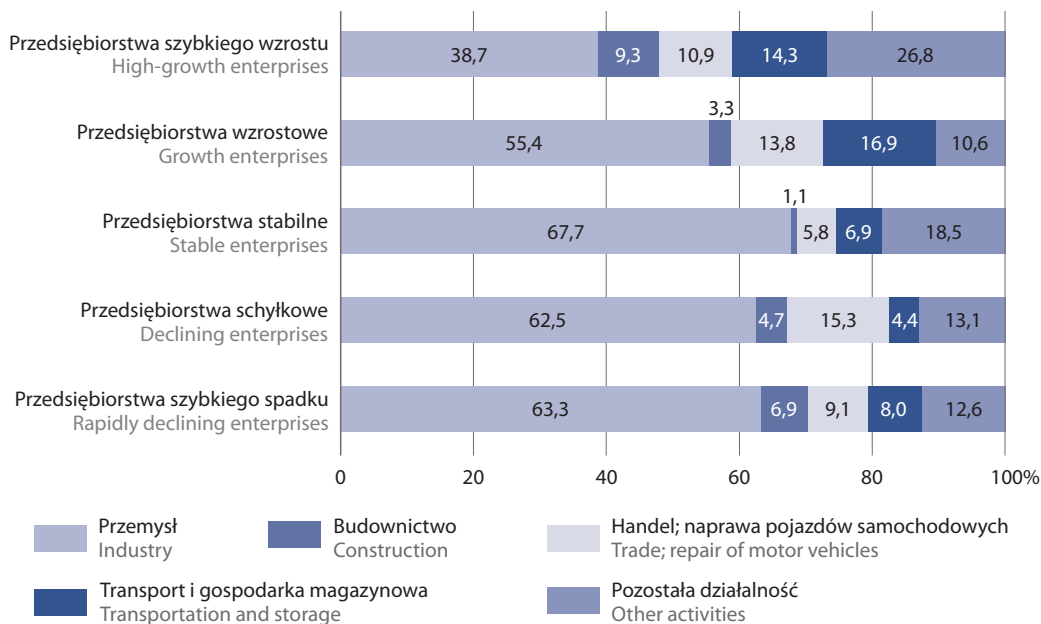
Chart 16. Share of net revenues from sale for export in total revenues of surveyed enterprises in 2015–2019



W latach 2015–2019 najwyższy udział przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w przychodach ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem zaobserwowano dla podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych, dla których stanowił odpowiednio od 24% do 29% i od 22% do 26%. W roku 2019 najwyższy udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem wykazały podmioty z grupy szybkiego spadku (32%). Podobny udział miały przedsiębiorstwa ICT.

Wykres 17. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe dla przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.

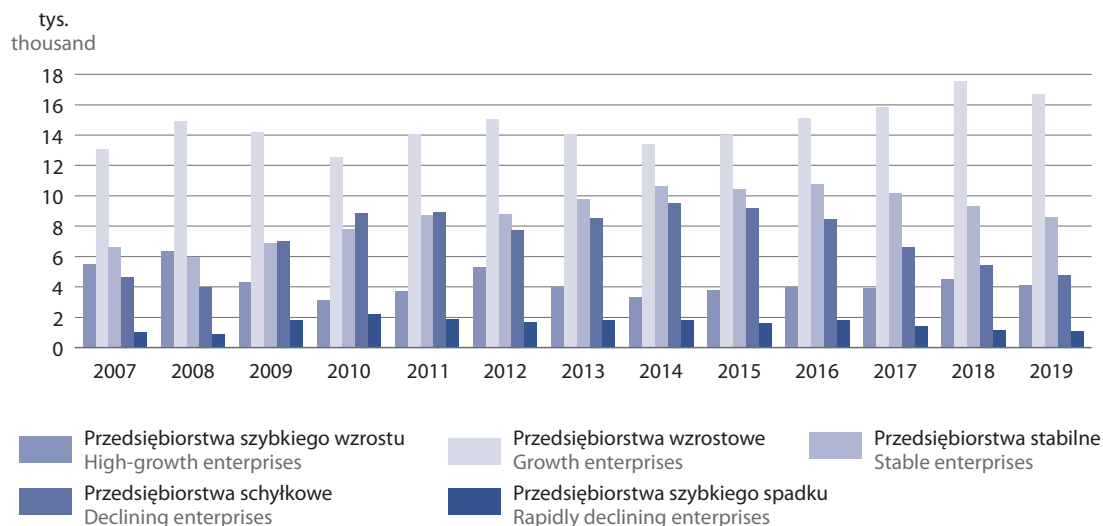
Chart 17. Structure of outlays on tangible fixed assets for surveyed enterprises by NACE sections in 2019



Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwale poniesionych w 2019 r. przez przedsiębiorstwa objęte badaniem wyniosła 164 434 mln zł. W każdym z pięciu wyróżnionych typów przedsiębiorstw największy odsetek stanowiły nakłady poniesione przez przedsiębiorstwa przemysłowe (udział ten wahał się od 39% dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu do 68% dla przedsiębiorstw stabilnych).

Wykres 18. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2019

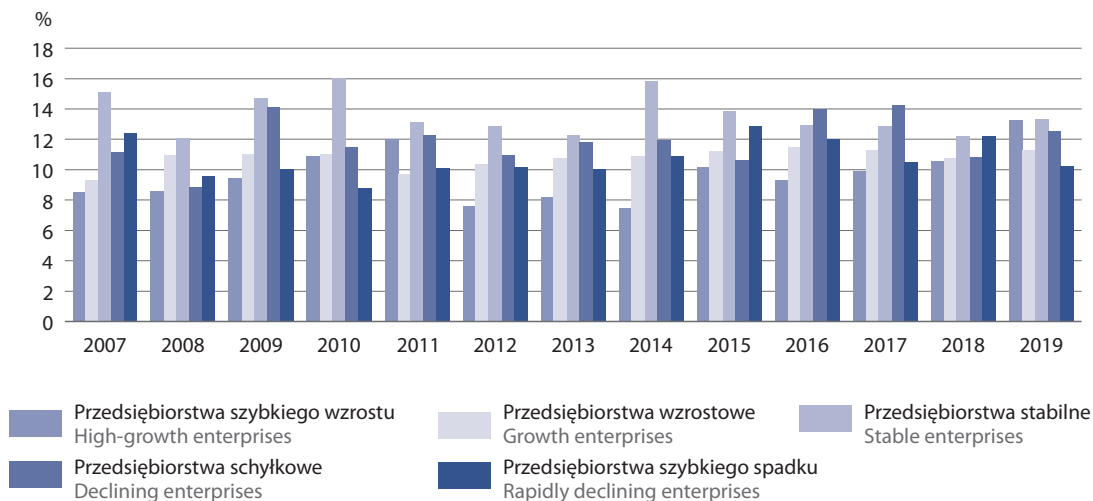
Chart 18. Number of surveyed enterprises in 2007–2019



Od początku prowadzenia badania przedsiębiorczości, czyli w latach 2007–2019 liczebność przedsiębiorstw objętych badaniem do 2016 r. systematycznie wzrastała (od 30 891 do 40 138). W roku 2019 liczba podmiotów zmniejszyła się do 35 375. Najliczniejszą zbiorowością były przedsiębiorstwa wzrostowe, które stanowiły od 35% do 47% badanej populacji, natomiast najmniej liczne były przedsiębiorstwa szybkiego spadku, których udział w populacji wynosił od 3% do 5%.

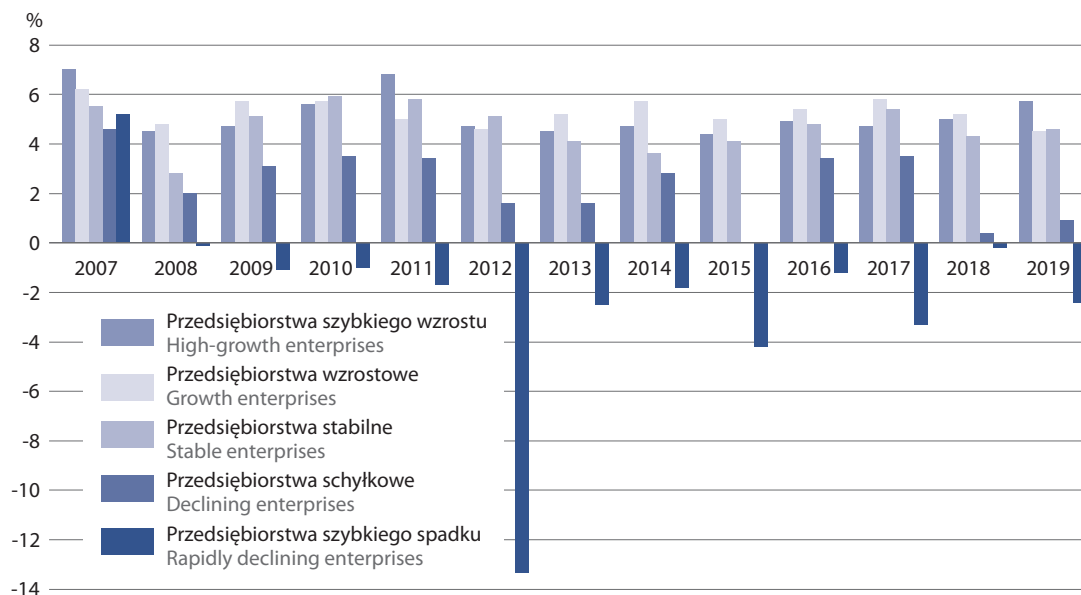
Wykres 19. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2019

Chart 19. First degree financial liquidity indicator for surveyed enterprises in 2007–2019



W latach 2007–2019 wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla przedsiębiorstw objętych badaniem wykazywał największą wartość dla zbiorowości przedsiębiorstw stabilnych i w analizowanych latach kształtował się na poziomie od 40% do 53%, natomiast najniższy wskaźnik miały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu (od 25% do 44%).

Wykres 20. Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw objętych badaniem w latach 2007–2019
Chart 20. Gross turnover profitability indicator for surveyed enterprises in 2007–2019



W latach 2007–2019 najbardziej rentownymi spośród przedsiębiorstw objętych badaniem były przedsiębiorstwa wzrostowe osiągające wskaźnik od 5% do 6% oraz przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu, dla których wskaźnik rentowności w analizowanych latach wahał się od 4% do 7%. Ujemny wskaźnik rentowności wykazywały przedsiębiorstwa szybkiego spadku funkcjonujące ze stratą.

2.1. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu

2.1. High-growth enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA SZYBKIEGO WZROSTU to jednostki, w których (zgodnie z metodologią międzynarodową wypracowaną w ramach EIP – Entrepreneurship Indicators Programme) łączne tempo wzrostu przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w trzyletnim okresie wynosiło 72,8% i więcej (co oznacza średnioroczny wzrost przychodów o 20,0% i więcej).

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

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

Tablica 7. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu w latach 2015–2019

Table 7. Selected data on high-growth enterprises in 2015–2019

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu Number of high-growth enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator		Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
						w mln zł	in million PLN	
2015	3 768	90,0	3,9	4,0	4,4	33,9	95,6	
2016	3 985	95,2	4,7	3,7	4,9	30,9	95,1	
2017	3 940	98,7	4,6	4,1	4,7	33,0	95,3	
2018	4 533	102,3	5,1	4,4	5,0	35,2	95,0	
2019	4 148	97,5	5,5	4,8	5,7	44,2	94,3	

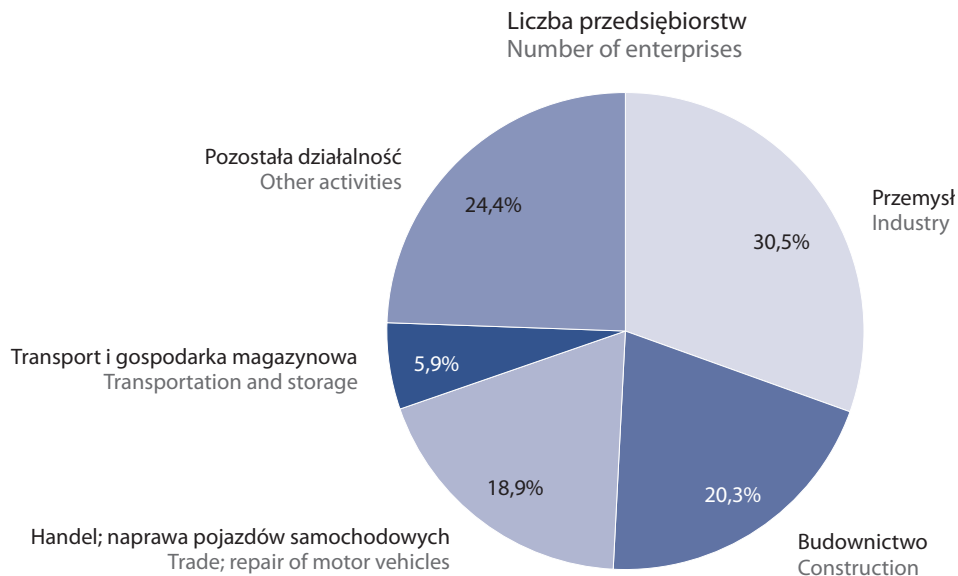
Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu stanowiły w badanym okresie od 10% do 12% wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości.

Struktura przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według klas wielkości nie zmieniała się istotnie w analizowanych latach i w 2019 r. wśród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu największy 50% udział miały podmioty małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób), 38% – podmioty średnie (od 50 do 249 osób) i 12% – duże (250 i więcej osób).

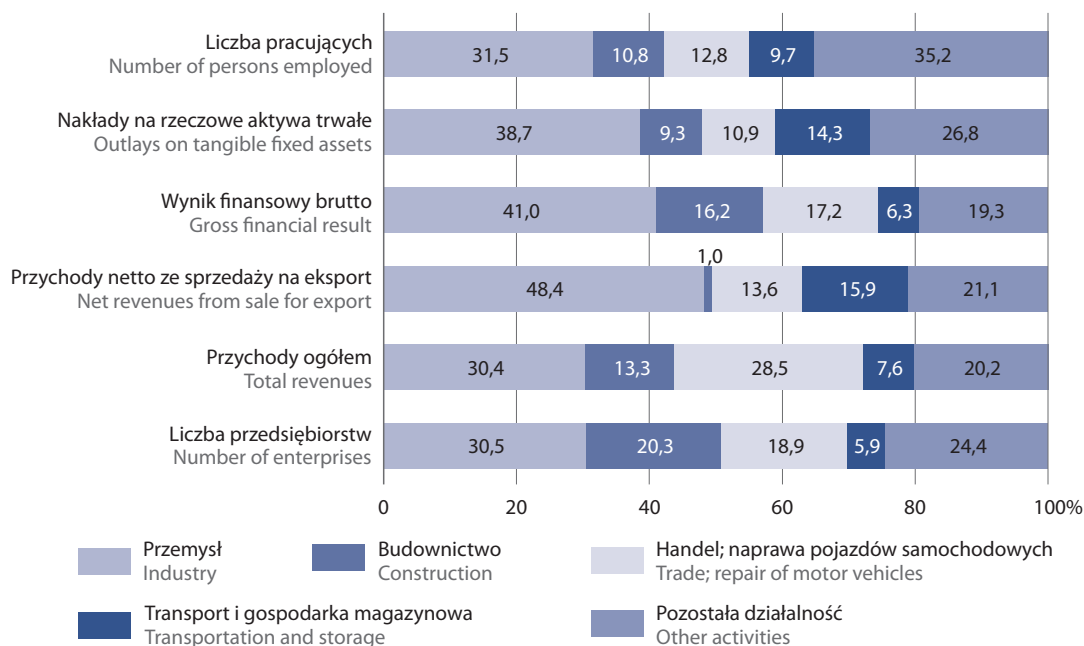
W 2019 r. kapitał zagraniczny posiadało 19% wszystkich przedsiębiorstw szybkiego wzrostu.

Wykres 21. Struktura przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.

Chart 21. Structure of high-growth enterprises by NACE sections in 2019

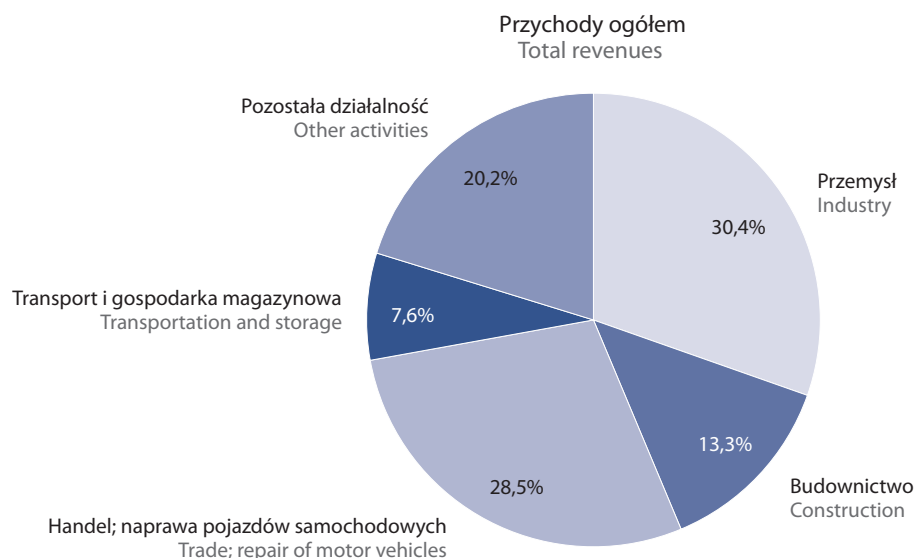


Wykres 22. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.
 Chart 22. Selected data of high-growth enterprises by NACE sections in 2019



Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności zaobserwowano, że w 2019 r. 31% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu stanowiły jednostki przemysłowe i 20% podmioty z sekcji budownictwo. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 30% i 13% przychodów przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 39% i 9%. Odsetek pracujących we wspomnianych rodzajach działalności wyniósł odpowiednio 32% i 11% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu.

Wykres 23. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.
 Chart 23. Structure of total revenues of high-growth enterprises by NACE sections in 2019

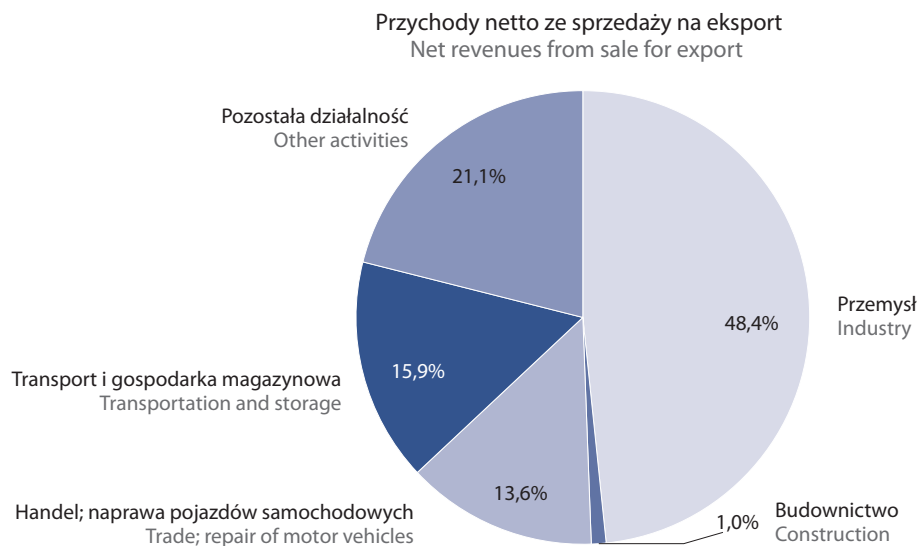


Przychody ogółem uzyskiwane w latach 2015–2016 przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu zmieniały się podobnie jak ich liczebność. Natomiast w 2017 r. przy 2% spadku liczby podmiotów w skali roku, wartość przychodów wzrosła o 3%. W 2018 r. zarówno liczba przedsiębiorstw, jak i wartość przychodów wzrosły odpowiednio o 15% i 19%, a w kolejnym roku zmniejszyły się o 9% i 13%. W 2019 r. wartość przychodów na 1 podmiot szybkiego wzrostu wyniosła 98 mln zł.

Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności w 2019 r., w sekcjach przemysł, handel; naprawa pojazdów samochodowych oraz transport i gospodarka magazynowa wraz ze spadkiem liczby podmiotów w skali roku o odpowiednio: 12%, 22% i 20%, zmniejszyła się wartość osiąganych przez nie przychodów odpowiednio o: 27%, 27%, i 17%. W sekcji budownictwo przy 28% wzroście liczby jednostek, wartość przychodów wzrosła o 38% w skali roku.

Wykres 24. Struktura przychodów netto ze sprzedaży na eksport przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.

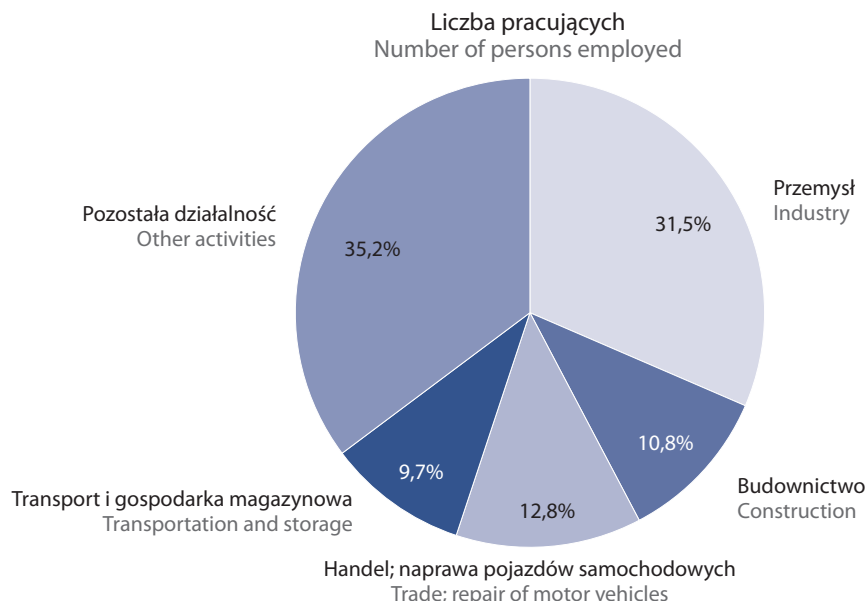
Chart 24. Structure of net revenues from sale for export of high-growth enterprises by NACE sections in 2019



Przychody netto ze sprzedaży na eksport dla zbiorowości podmiotów szybkiego wzrostu w 2019 r. stanowiły 23% przychodów ogółem osiągniętych przez te podmioty i wynosiły 22 mln zł na 1 podmiot. Rok wcześniej udział przychodów ze sprzedaży na eksport był wyższy (29% przychodów ogółem), a wartość przychodów na 1 podmiot wyniosła 30 mln zł.

Koszty ogółem poniesione przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2019 r. stanowiły 12% kosztów ogółem wszystkich przedsiębiorstw włączonych do wyróżnionych pięciu zbiorowości. W porównaniu z 2018 r. koszty te zmniejszyły się o 13% (przy 8% spadku liczby analizowanego typu jednostek). W 2019 r. koszty ogółem w przeliczeniu na 1 podmiot szybkiego wzrostu wyniosły 92 mln zł. Najwyższe koszty na 1 podmiot zanotowano, podobnie jak w przypadku przychodów, dla jednostek handlowych (142 mln zł na 1 podmiot), najniższe – dla podmiotów prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną (58 mln zł na 1 podmiot).

Wykres 25. Struktura pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.
 Chart 25. Structure of persons employed in high-growth enterprises by NACE sections in 2019

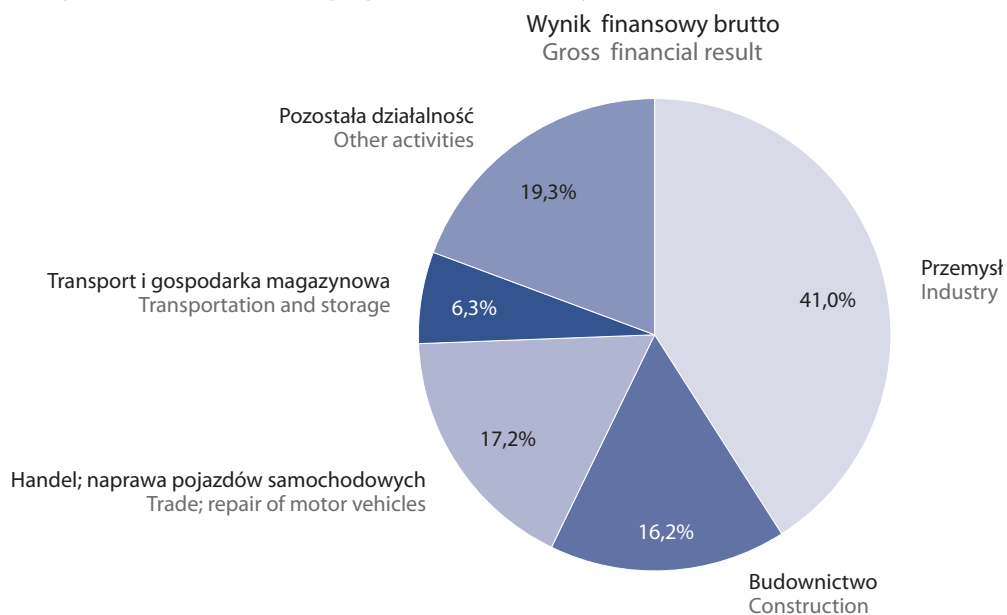


W 2019 r. w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu pracowało 13% ogółu osób pracujących w pięciu wyodrębnionych zbiorowościach (o 1% mniej niż przed rokiem).

Wartość brutto środków trwałych posiadanych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2019 r. stanowiła 7% środków wszystkich badanych przedsiębiorstw pięciu typów (o 1% mniej jak rok wcześniej).

Wykres 26. Struktura wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2019 r.

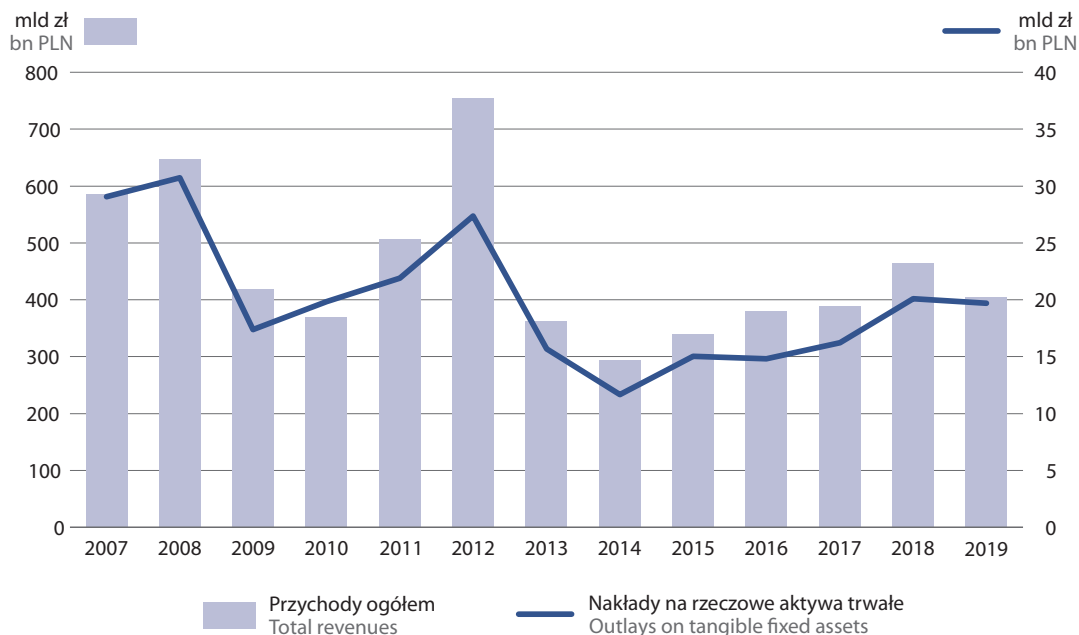
Chart 26. Structure of gross financial result of high-growth enterprises by NACE sections in 2019



W 2019 r. wynik finansowy brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu wyniósł 22 952 mln zł i stanowił 15% zysku osiągniętego przez przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości (podobnie jak przed rokiem).

Wykres 27. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2019

Chart 27. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of high-growth enterprises in 2007–2019

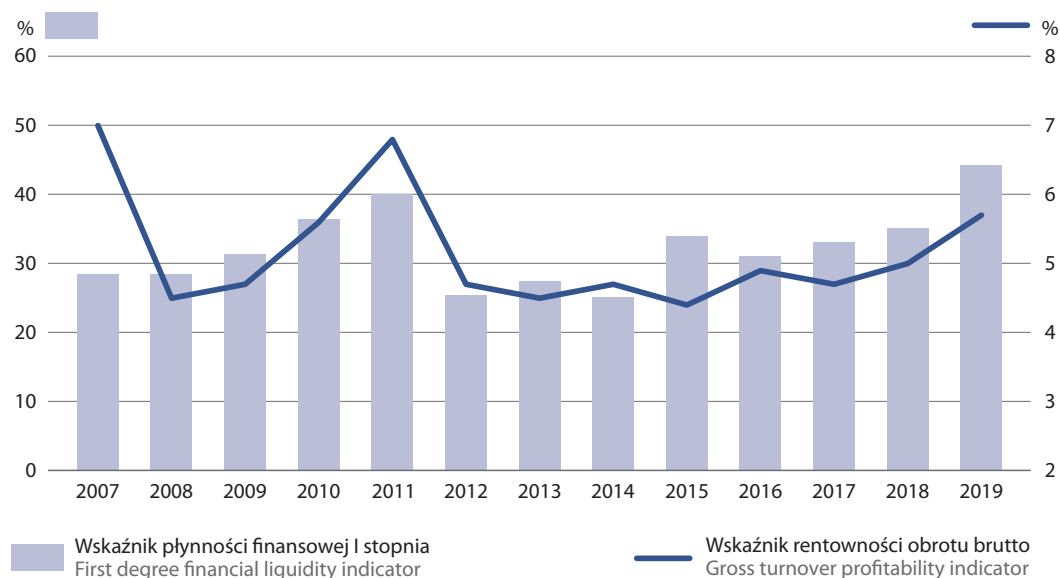


Przychody ogółem uzyskane przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2019 r. stanowiły 12% przychodów wszystkich przedsiębiorstw włączonych do badanych pięciu zbiorowości (przy takim samym udziale w liczebności badanej zbiorowości).

Poniesione przez te podmioty nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły 12% ogółu nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem (rok wcześniej 13%) i wyniosły około 5 mln zł na 1 podmiot.

Wykres 28. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w latach 2007–2019

Chart 28. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for high-growth enterprises in 2007–2019

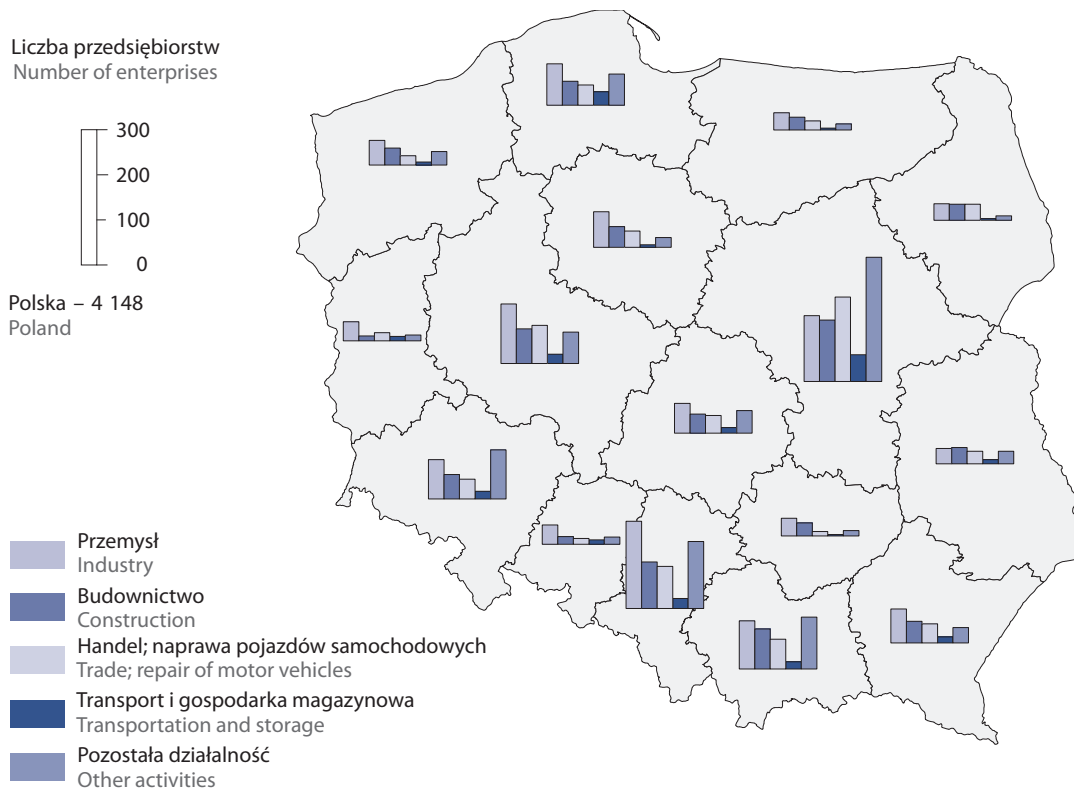


W 2019 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 44% (rok wcześniej 35%). Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla zbiorowości jednostek szybkiego wzrostu w 2019 r. wyniósł 6% (przed rokiem 5%).

Relacja poniesionych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu kosztów ogółem do wypracowanych przychodów w 2019 r. ukształtowała się na poziomie 94% (przed rokiem 95%). Najkorzystniejszy poziom wskaźnika poziomu kosztów wykazały jednostki z sekcji informacja i komunikacja (91%) oraz podmioty związane z działalnością przemysłową (92%) i budowlaną (93%), najmniej korzystny – jednostki z handlu; naprawy pojazdów samochodowych (97%).

Mapa 1. Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD i województw w 2019 r.

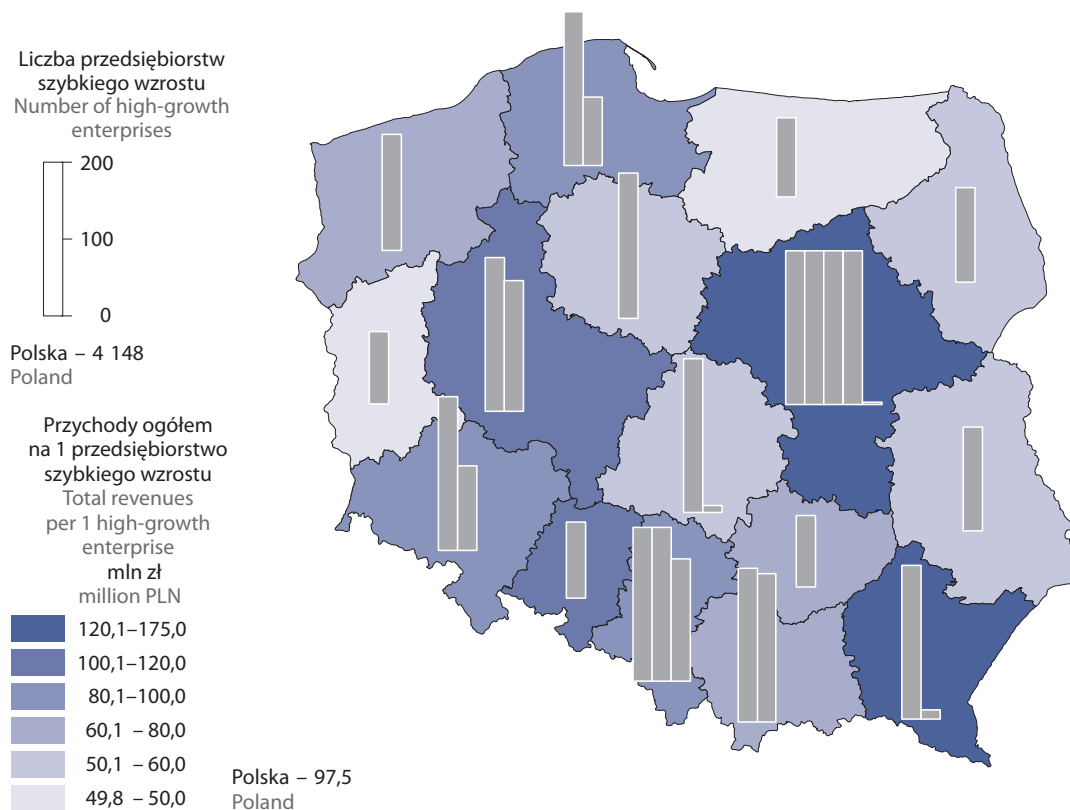
Map 1. Number of high-growth enterprises by NACE sections and voivodships in 2019



W 2019 r. ponad połowa przedsiębiorstw szybkiego wzrostu miała siedzibę na terenie czterech województw: mazowieckiego (19% podmiotów), śląskiego (14%), małopolskiego (10%) i wielkopolskiego (9%). Najmniej przedsiębiorstw szybkiego wzrostu było zlokalizowanych w województwach: lubuskim, opolskim i świętokrzyskim (po 2% podmiotów).

Blisko połowa przedsiębiorstw szybkiego wzrostu prowadząca działalność w zakresie przemysłu zlokalizowana była w województwach: śląskim (193 podmioty), mazowieckim (146), wielkopolskim (132) i małopolskim (107). Niemal 50% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu z sekcji budownictwo miało siedzibę w województwach: mazowieckim (136 podmiotów), śląskim (103), małopolskim (89) i wielkopolskim (77). Najwięcej przedsiębiorstw handlowych (55%) miało swoją siedzibę w województwie mazowieckim – 187, śląskim – 93, wielkopolskim – 85 i małopolskim – 66 przedsiębiorstw. Spośród 243 podmiotów z sekcji transport i gospodarka magazynowa 59 zlokalizowanych było w województwie mazowieckim, 30 w pomorskim, 22 w śląskim i 21 w wielkopolskim.

Mapa 2. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu według województw w 2019 r.
Map 2. High-growth enterprises by voivodships in 2019



Najwyższe przychody w przeliczeniu na 1 podmiot w 2019 r. uzyskały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu zlokalizowane w województwach: podkarpackim i mazowieckim (odpowiednio: 170 mln zł i 158 mln zł). Najniższe przychody na 1 podmiot wykazały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu mające siedziby w województwie: lubuskim (47 mln zł) i warmińsko-mazurskim (48 mln zł).

Udział kosztów w przychodach przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w 2019 r. był najbardziej korzystny dla jednostek z województw łódzkiego i zachodniopomorskiego (po 91%). Najwyższy wskaźnik poziomu kosztów odnotowano dla podmiotów z województwa opolskiego oraz podkarpackiego (po 96%).

Największą wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot wykazały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu z województwa zachodniopomorskiego (57 mln zł na 1 podmiot) i mazowieckiego (51 mln zł na 1 podmiot), najmniejszą – z województwa podlaskiego (15 mln zł na 1 podmiot) i lubuskiego (17 mln zł na 1 podmiot).

Najwyższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo szybkiego wzrostu poniosły podmioty z województwa mazowieckiego (9 mln zł na 1 podmiot) oraz podkarpackiego i wielkopolskiego (po 5 mln zł na 1 podmiot), a najniższe z województwa lubelskiego i opolskiego (po 2 mln zł na 1 podmiot).

Zanotowano zróżnicowanie inwestycji krótkoterminowych na 1 przedsiębiorstwo szybkiego wzrostu w poszczególnych województwach – od 3 mln zł w województwach: lubelskim, lubuskim i podlaskim do 18 mln zł w województwie mazowieckim i 34 mln zł w łódzkim.

W 2019 r. udział przychodów ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport podmiotów szybkiego wzrostu w przychodach ogółem tej zbiorowości wyniósł 23%. Najwyższy odsetek sprzedaży na eksport wykazały podmioty z województwa lubuskiego (48%), najniższy – z województwa podlaskiego (9%).

Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu był zróżnicowany w zależności od siedziby podmiotu. Najwyższy poziom wskaźnika rentowności obrotu brutto zanotowano dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu mających siedzibę w województwach: łódzkim i zachodniopomorskim (po 9%), najniższy w województwach: opolskim i podkarpackim (po 4%).

2.2. Gazele

2.2. Gazelles

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

Tablica 8. Wybrane dane o gazelach w latach 2015–2019

Table 8. Selected data on gazelles in 2015–2019

Lata Years	Liczba gazel Number of gazelles	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
		w mln zł	in million PLN		w %	in %	
2015	311	79,1	1,6	3,3	2,0	21,0	98,0
2016	412	57,8	1,5	2,4	2,6	19,7	97,4
2017	438	36,4	1,4	2,1	3,7	20,5	96,3
2018	412	41,7	1,8	2,3	4,3	32,4	95,7
2019	313	49,5	2,6	2,8	5,3	35,2	94,7

Gazele w 2019 r. stanowiły 1% podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości i 8% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu. Połowa gazel to przedsiębiorstwa małe, 41% – jednostki średnie, a 9% – duże. W 2019 r. 24% gazel stanowiły jednostki z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego.

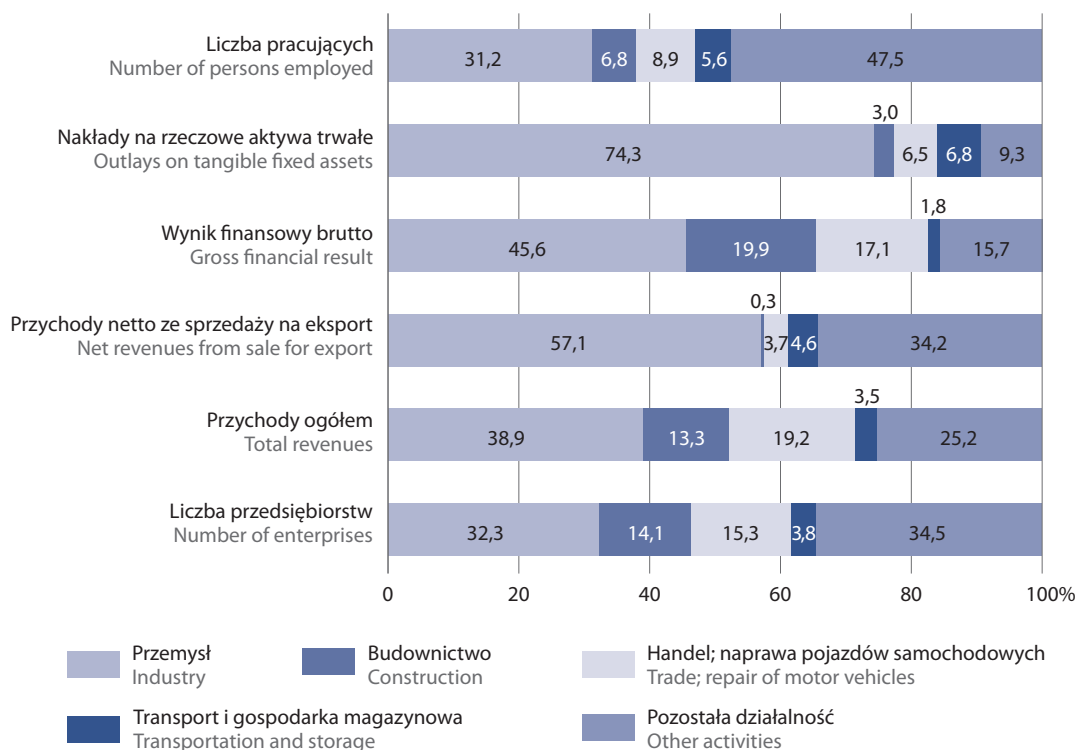
W 2019 r. gazele wytworzyły 0,5% przychodów ogółem wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. Średnie przychody osiągnięte przez 1 podmiot wyniosły blisko 50 mln zł (w 2018 r. 42 mln zł) i były najwyższe w działalności związanej z handlem; naprawą pojazdów samochodowych (62 mln zł na 1 podmiot).

Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności odnotowano, że w 2019 r. 32% gazel stanowiły jednostki przemysłowe, a 15% podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 39% i 19% przychodów gazel, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 74% i 7%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 31% i 9% ogółu pracujących w zbiorowości gazel.

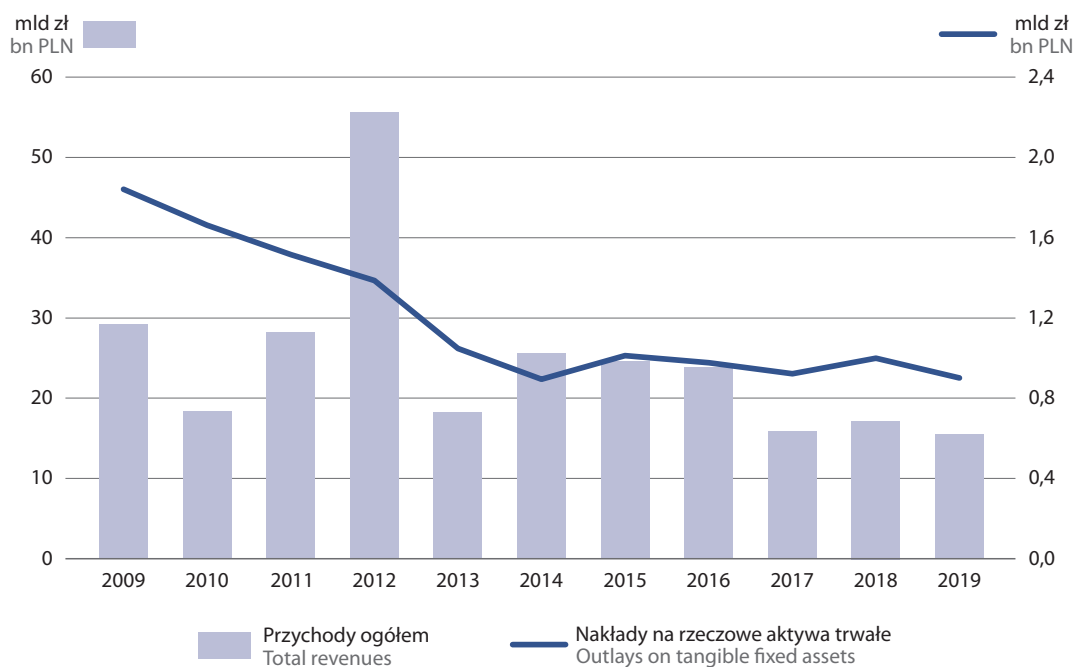
Przychody netto ze sprzedaży na eksport gazel w 2019 r. stanowiły 27% przychodów ogółem osiągniętych przez te podmioty i wyniosły 13 mln zł na 1 podmiot. Rok wcześniej udział przychodów ze sprzedaży na eksport był wyższy (40% przychodów ogółem) i przychody te wynosiły 17 mln zł na 1 podmiot.

W 2019 r. dla gazel zanotowano wyższy odsetek przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem w porównaniu z przedsiębiorstwami szybkiego wzrostu (gazele – 27% wobec przedsiębiorstw szybkiego wzrostu – 23%).

Wykres 29. Wybrane dane o gazelach według sekcji PKD w 2019 r.
Chart 29. Selected data of gazelles by NACE sections in 2019



Wykres 30. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem gazeli w latach 2009–2019
Chart 30. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of gazelles in 2009–2019

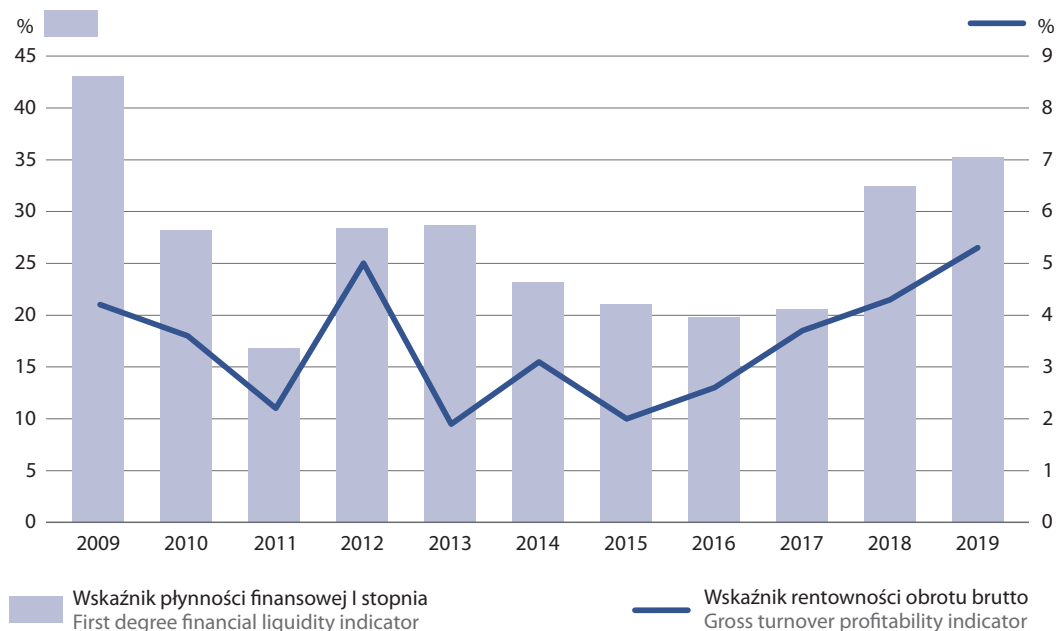


W 2019 r. nakłady gazel na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na 1 podmiot wyniosły 3 mln zł (rok wcześniej 2 mln zł) i stanowiły 4% nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu.

Gazele wygenerowały 4% przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu.

Wykres 31. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla gazel w latach 2009–2019

Chart 31. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for gazelles in 2009–2019



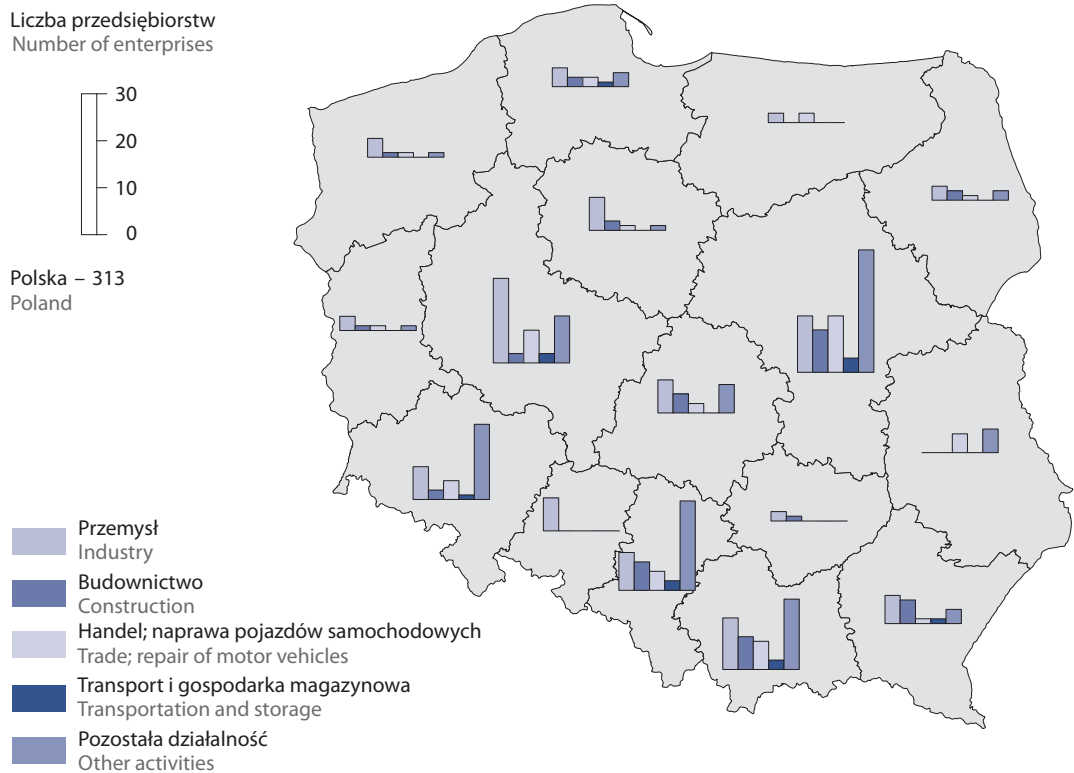
Wskaźnik rentowności obrotu brutto w 2019 r. dla zbiorowości gazel wyniósł 5%. Najwyższą rentowność osiągnęły podmioty z sekcji informacja i komunikacja oraz budownictwo – odpowiednio: 10% i 8%.

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia gazel w 2019 r. wyniósł 35% (przed rokiem 32%).

W 2019 r. relacja poniesionych przez gazele kosztów ogółem do wypracowanych przychodów ogółem ukształtowała się na poziomie 95% (przed rokiem 96%). Najkorzystniejszy wskaźnik poziomu kosztów wykazały gazele związane z działalnością profesjonalną, naukową i techniczną oraz budowlaną – odpowiednio: 90% i 92%.

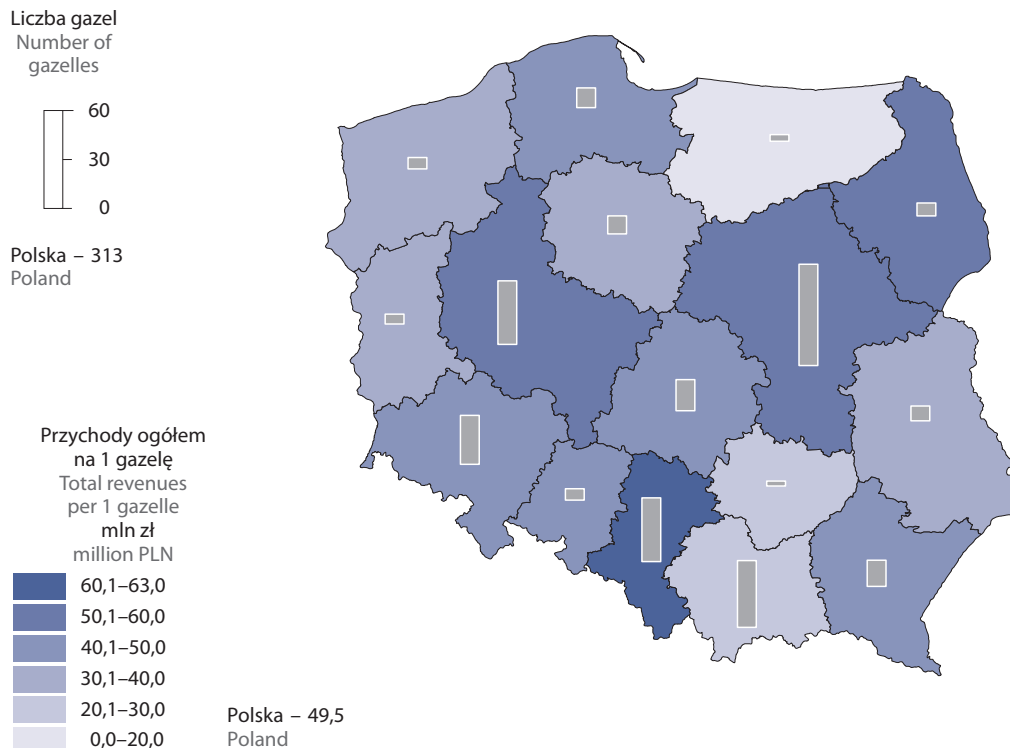
Gazele wykazały mniej korzystną rentowność i wskaźnik poziomu kosztów w porównaniu z przedsiębiorstwami szybkiego wzrostu (gazele odpowiednio: 5% i 95% wobec przedsiębiorstw szybkiego wzrostu: 6% i 94%).

Mapa 3. Liczba gazeli według sekcji PKD i województw w 2019 r.
 Map 3. Number of gazelles by NACE sections and voivodships in 2019



Najwięcej gazeli miało swoją siedzibę w województwach: mazowieckim (62 jednostki) i małopolskim (41), najmniej w: świętokrzyskim (3 jednostki) oraz warmińsko-mazurskim (4).

Mapa 4. Gazele według województw w 2019 r.
Map 4. Gazelles by voivodships in 2019



2.3. Przedsiębiorstwa wzrostowe

2.3. Growth enterprises

PRZEDSIĘBIORSTWA WZROSTOWE to takie, które charakteryzowały się wolniejszym tempem przyrostu przychodów netto ze sprzedaży (od 10,0% do 72,8% w okresie trzech kolejnych lat) w porównaniu z przedsiębiorstwami szybkiego wzrostu.

Tablica 9. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych w latach 2015–2019
Table 9. Selected data on growth enterprises in 2015–2019

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw wzrostowych Number of growth enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
2015	13 972	80,9	4,1	5,0	5,0	37,4	95,0
2016	15 141	82,8	4,4	4,1	5,4	38,4	94,7
2017	15 883	99,5	5,7	4,9	5,8	37,6	94,3
2018	17 543	109,6	5,6	5,0	5,2	35,9	94,9
2019	16 704	125,8	5,6	5,9	4,5	37,6	95,5

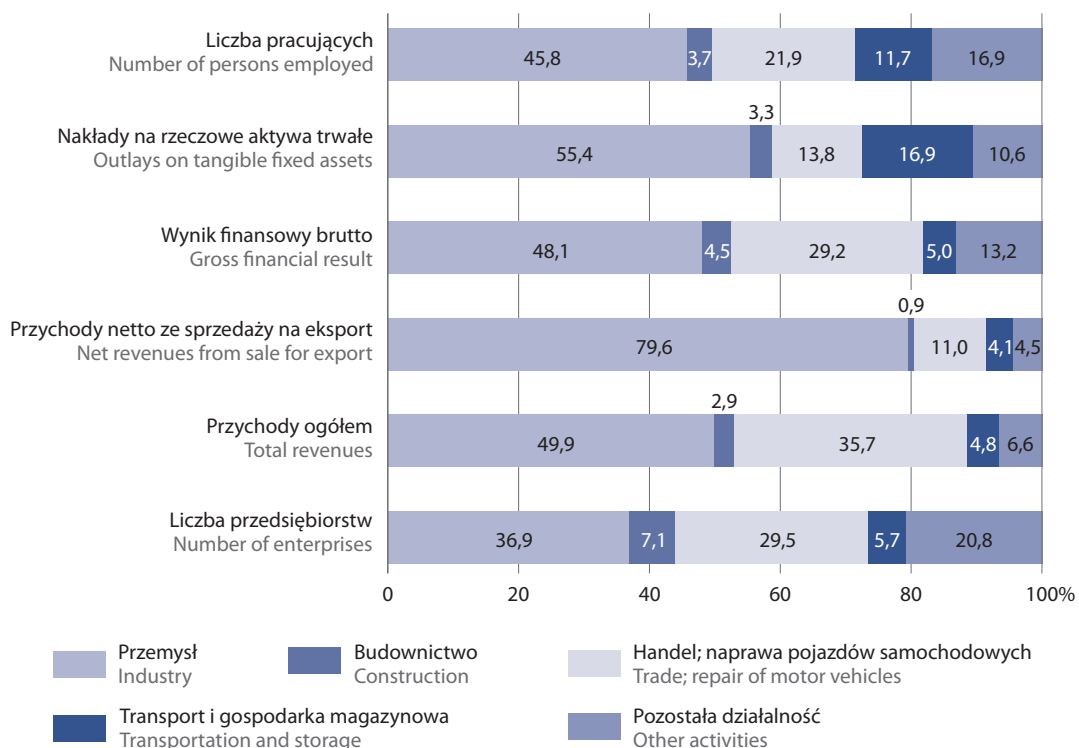
Zbiorowość podmiotów wzrostowych była najliczniejszą grupą spośród wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem.

W badanym okresie 2015–2019 liczba przedsiębiorstw wzrastała do roku 2018 odpowiednio o 8%, 5% i 10%, a w 2019 r. zmniejszyła się o 5%. W kolejnych analizowanych latach uzyskane przez te jednostki przychody ogółem rosły o odpowiednio: 11%, 26%, 22% i 9%. W 2019 r. wartość przychodów na 1 podmiot wyniosła blisko 126 mln zł.

Wśród przedsiębiorstw wzrostowych dominowały jednostki małe (52%), a udział podmiotów średnich kształtował się na poziomie 36%. Odsetek podmiotów dużych był nieco niższy niż w zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego wzrostu i wyniósł 11%.

W 2019 r. udział podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych był mniejszy od udziału w zbiorowości przedsiębiorstw najszybciej rozwijających się i wyniósł 17%.

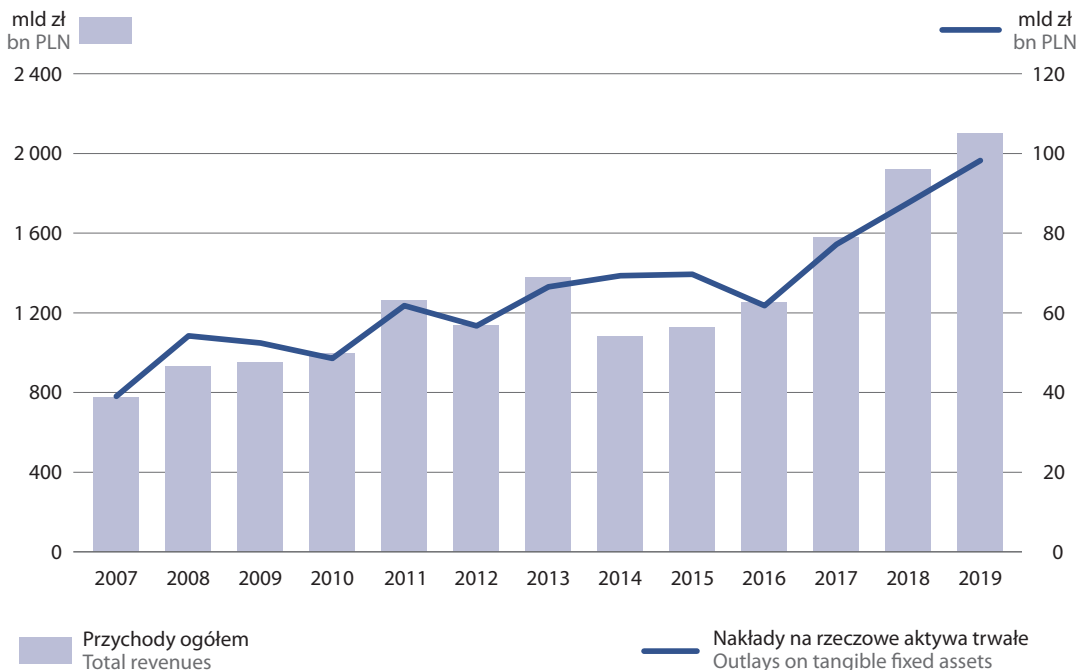
Wykres 32. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych według sekcji PKD w 2019 r.
Chart 32. Selected data of growth enterprises by NACE sections in 2019



Spośród 16 704 przedsiębiorstw wzrostowych najczęściej prowadziło działalność związaną z przemysłem (37%) oraz handlem; naprawą pojazdów samochodowych (30%). Wygenerowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 50% i 36% przychodów podmiotów wzrostowych, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe 55% i 14%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 46% i blisko 22% ogółu pracujących w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych.

Wykres 33. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2019

Chart 33. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of growth enterprises in 2007–2019



W 2019 r. podmioty wzrostowe wypracowały 61% przychodów uzyskanych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości (przy 47% udziale w liczebności badanej zbiorowości).

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport na 1 podmiot dla przedsiębiorstw wzrostowych były wyższe niż dla jednostek szybkiego wzrostu i w 2019 r. wyniosły 29 mln zł na 1 podmiot (przed rokiem 24 mln zł).

Koszty ogółem dla przedsiębiorstw wzrostowych stanowiły w 2019 r. blisko 61% kosztów wszystkich pięciu grup panelowych (przy 47% udziale w liczbie jednostek). Koszty ogółem na 1 podmiot wyniosły 120 mln zł. Najwyższe koszty na 1 podmiot poniosły – podobnie jak w przypadku osiągniętych przychodów – przedsiębiorstwa przemysłowe (163 mln zł na 1 podmiot) oraz handlowe (147 mln zł na 1 podmiot).

Poniesione przez przedsiębiorstwa wzrostowe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły 60% ogółu nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem (przed rokiem 56%).

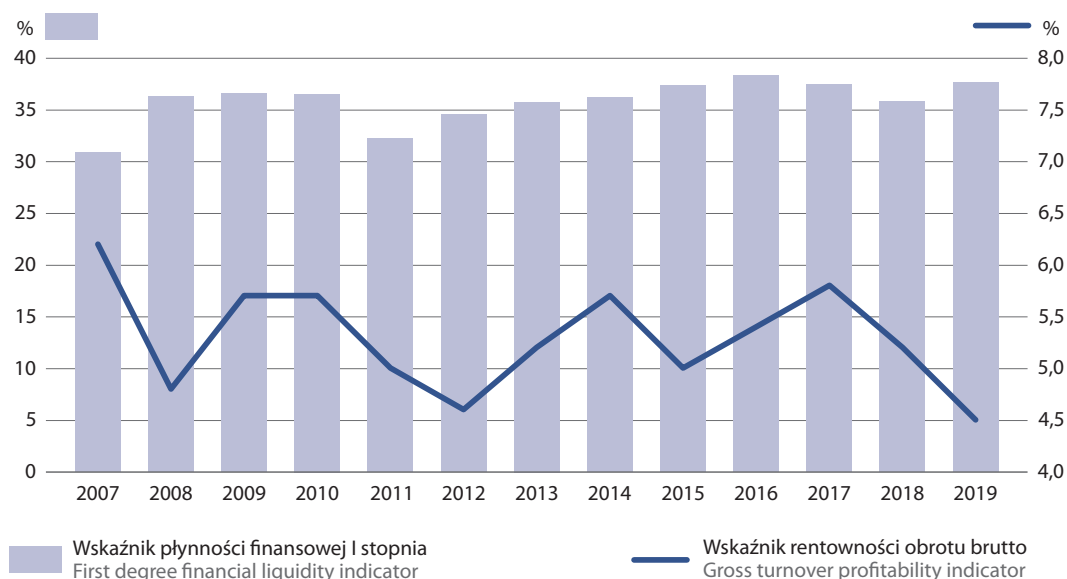
Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla podmiotów wzrostowych w roku 2019 wyniósł, podobnie jak rok wcześniej, blisko 5%.

W 2019 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia wyniósł 38% (przed rokiem 36%).

W 2019 r. wskaźnik poziomu kosztów dla podmiotów wzrostowych ukształtował się na poziomie 96% (rok wcześniej 95%). Najkorzystniejszy poziom tego wskaźnika wykazały podmioty z sekcji informacja i komunikacja (88%).

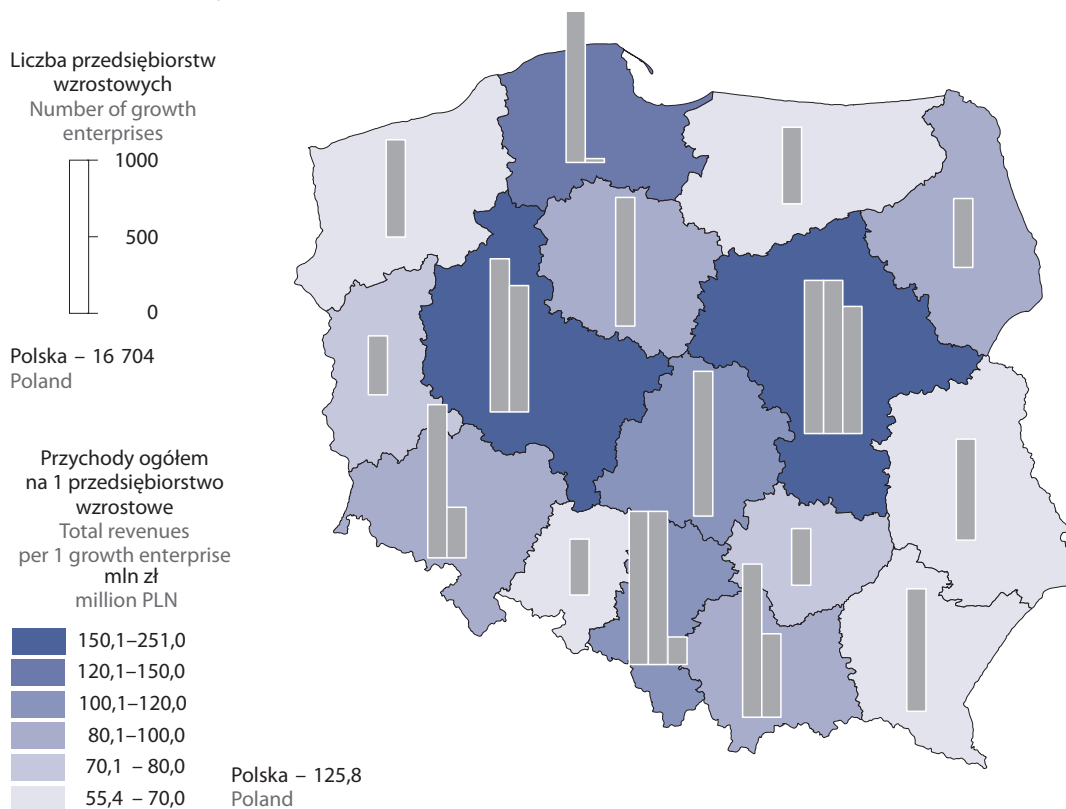
Wykres 34. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw wzrostowych w latach 2007–2019

Chart 34. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for growth enterprises in 2007–2019



Mapa 5. Przedsiębiorstwa wzrostowe według województw w 2019 r.

Map 5. Growth enterprises by voivodships in 2019



Najwięcej przedsiębiorstw wzrostowych zlokalizowano w województwach: mazowieckim (2 833 jednostki), śląskim (2 179) i wielkopolskim (1 828), a najmniej w województwach: opolskim (365), świętokrzyskim (371) i lubuskim (385).

2.4. Przedsiębiorstwa stabilne

2.4. Stable enterprises

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

Tablica 10. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych w latach 2015–2019

Table 10. Selected data on stable enterprises in 2015–2019

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw stabilnych Number of stable enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo	Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	Wskaźnik poziomu kosztów
		Total revenues per 1 enterprise	Gross financial result per 1 enterprise	Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Gross turnover profitability indicator	First degree financial liquidity indicator	
		w mln zł	in million PLN		w %	in %	
2015	10 475	68,3	2,8	3,5	4,1	46,3	95,9
2016	10 756	65,1	3,1	3,5	4,8	43,1	95,2
2017	10 158	80,1	4,2	3,5	5,4	43,0	94,7
2018	9 357	70,6	3,0	4,4	4,3	40,7	95,7
2019	8 628	77,8	3,6	4,6	4,6	44,4	95,4

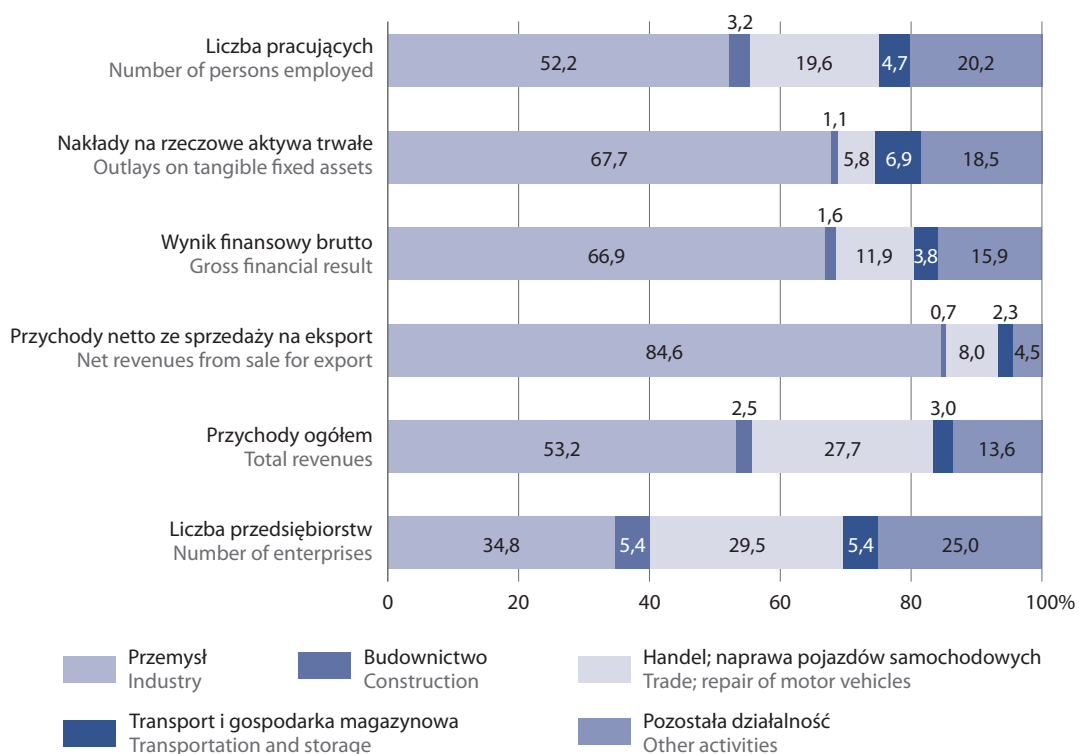
W 2015 r. odsetek przedsiębiorstw stabilnych wyniósł 27% podmiotów objętych badaniem i odsetek ten utrzymywał się do 2017 r. W 2018 r. udział jednostek stabilnych zmniejszył się do 25%, a w kolejnym roku do 24%.

W latach 2015–2017 udział przychodów podmiotów stabilnych w przychodach przedsiębiorstw objętych badaniem wahał się i stanowił odpowiednio: 26%, 24% i 26%. W latach 2018–2019 udział przychodów zmniejszał się corocznie podobnie jak odsetek podmiotów stabilnych i wyniósł odpowiednio 20% i 19%.

Wśród przedsiębiorstw stabilnych 59% stanowiły jednostki małe, a 33% podmioty średnie. Odsetek podmiotów dużych był nieco niższy niż w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych i wyniósł 8%.

Wykres 35. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych według sekcji PKD w 2019 r.

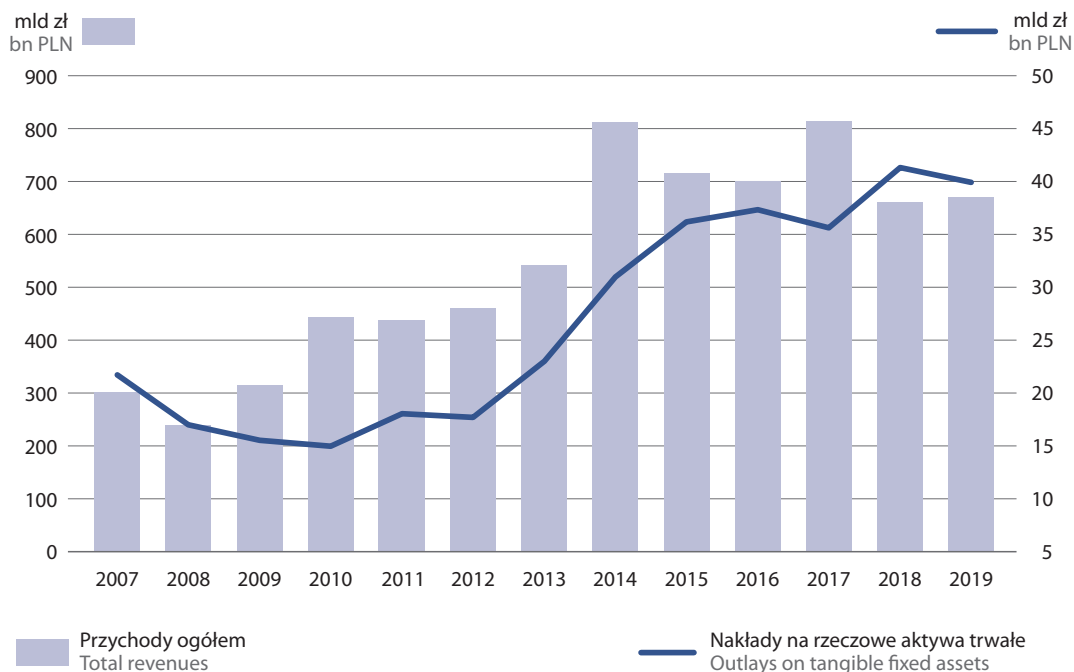
Chart 35. Selected data of stable enterprises by NACE sections in 2019



Biorąc pod uwagę podstawowy rodzaj prowadzonej działalności odnotowano, że w 2019 r. 35% przedsiębiorstw stabilnych stanowiły podmioty z sekcji przemysł, a 30% – jednostki zajmujące się handlem; naprawą pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te przedsiębiorstwa przychody ogółem stanowiły odpowiednio 53% i 28% przychodów zbiorowości podmiotów stabilnych, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 68% i 6%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 52% i blisko 20% ogółu pracujących w zbiorowości jednostek stabilnych.

Wykres 36. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2019

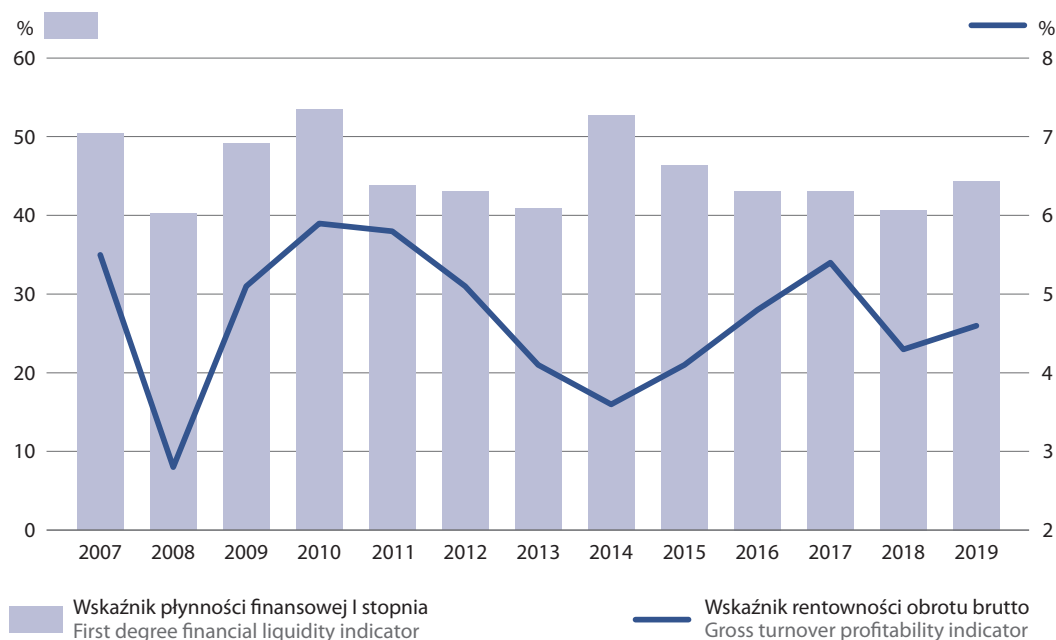
Chart 36. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of stable enterprises in 2007–2019



W 2019 r. przedsiębiorstwa stabilne wygenerowały 19% przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem i poniosły 24% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe.

Wykres 37. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2019

Chart 37. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for stable enterprises in 2007–2019



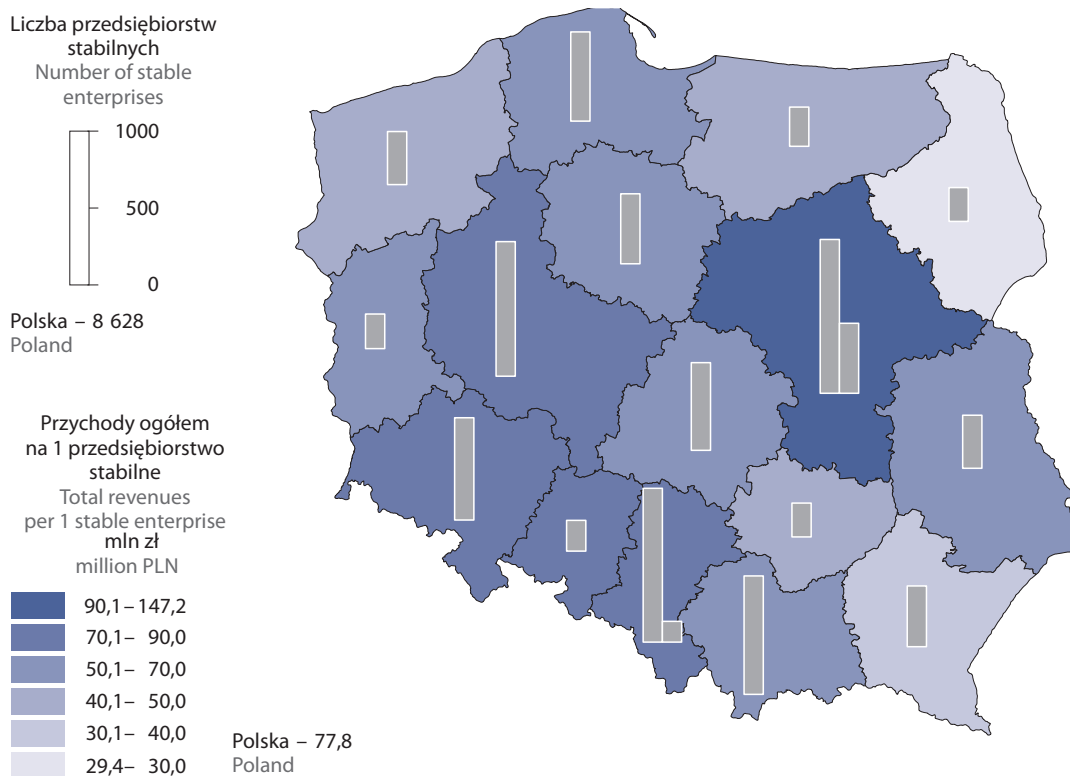
Wskaźnik rentowności obrotu brutto dla podmiotów stabilnych w 2019 r. wyniósł 5% (rok wcześniej 4%).

Wskaźnik płynności finansowej I stopnia w latach 2007–2015 wykazywał, w porównaniu z pozostałymi badanymi zbiorowościami, największą wartość dla przedsiębiorstw stabilnych. Wskaźnik płynności finansowej dla przedsiębiorstw stabilnych w 2019 r. wyniósł 44% (przed rokiem 41%).

W 2019 r. wskaźnik poziomu kosztów dla podmiotów stabilnych kształtował się na poziomie 95% (rok wcześniej 96%).

Mapa 6. Przedsiębiorstwa stabilne według województw w 2019 r.

Map 6. Stable enterprises by voivodships in 2019



Najwięcej przedsiębiorstw stabilnych miało siedzibę w województwach: mazowieckim (1 455), śląskim, (1 135) i wielkopolskim (878), a najmniej w opolskim (203), świętokrzyskim (206) i podlaskim (207).

2.5. Przedsiębiorstwa schyłkowe

2.5. Declining enterprises

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

Na początku badanego okresu podmioty schyłkowe stanowiły około 24% przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. W kolejnych latach zaobserwowano zmniejszanie się udziału przedsiębiorstw schyłkowych do 14% zbiorowości objętej badaniem przedsiębiorczości w roku 2019.

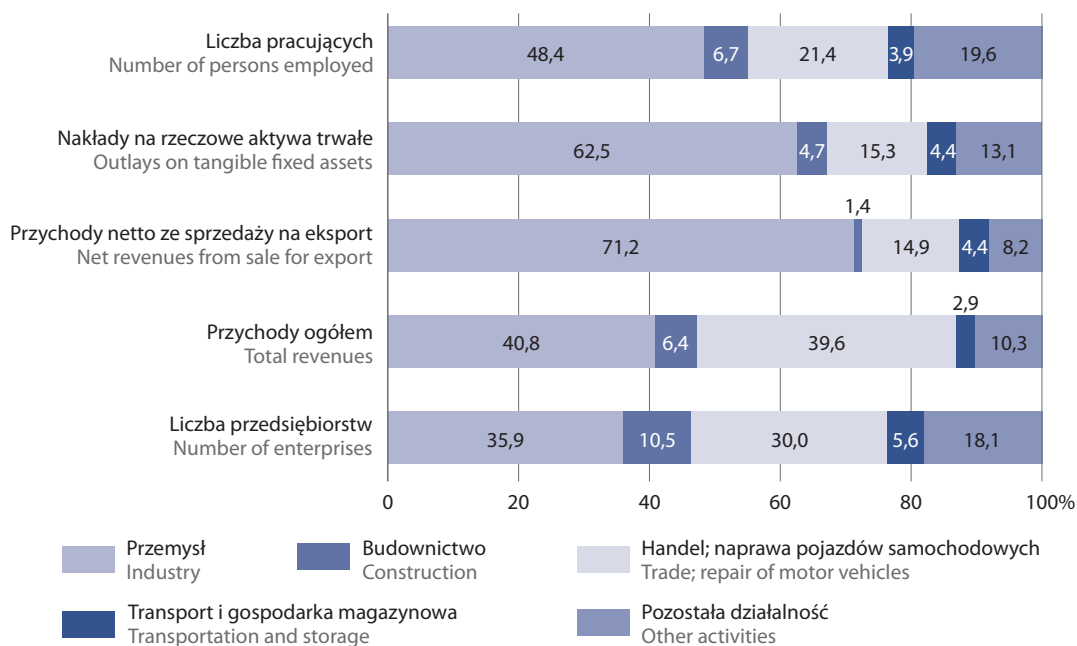
Tablica 11. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych w latach 2015–2019
Table 11. Selected data on declining enterprises in 2015–2019

Lata Years	Liczba przed- siębiorstw schyłkowych Number of declining enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsię- biorstwo Total reve- nues per 1 enterprise	Wynik finan- sowy brutto na 1 przedsię- biorstwo Gross finan- cial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsię- biorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
2015	9 197	62,4	0,0	2,9	0,0	35,4	100,0
2016	8 464	61,5	2,0	2,1	3,4	46,6	96,7
2017	6 649	43,5	1,5	1,5	3,5	47,6	96,5
2018	5 406	46,4	0,2	1,1	0,4	36,1	99,2
2019	4 803	48,4	0,4	1,2	0,9	41,8	99,2

W 2015 r. przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych stanowiły 21% przychodów uzyskanych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem. W kolejnych latach udział przychodów analizowanych jednostek w przychodach populacji objętej badaniem zmniejszał się i w 2019 r. wyniósł 7%.

W zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych blisko 68% stanowiły jednostki małe, 27% – średnie, a 5% podmioty duże.

Wykres 38. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych według sekcji PKD w 2019 r.^a
Chart 38. Selected data of declining enterprises by NACE sections in 2019^a



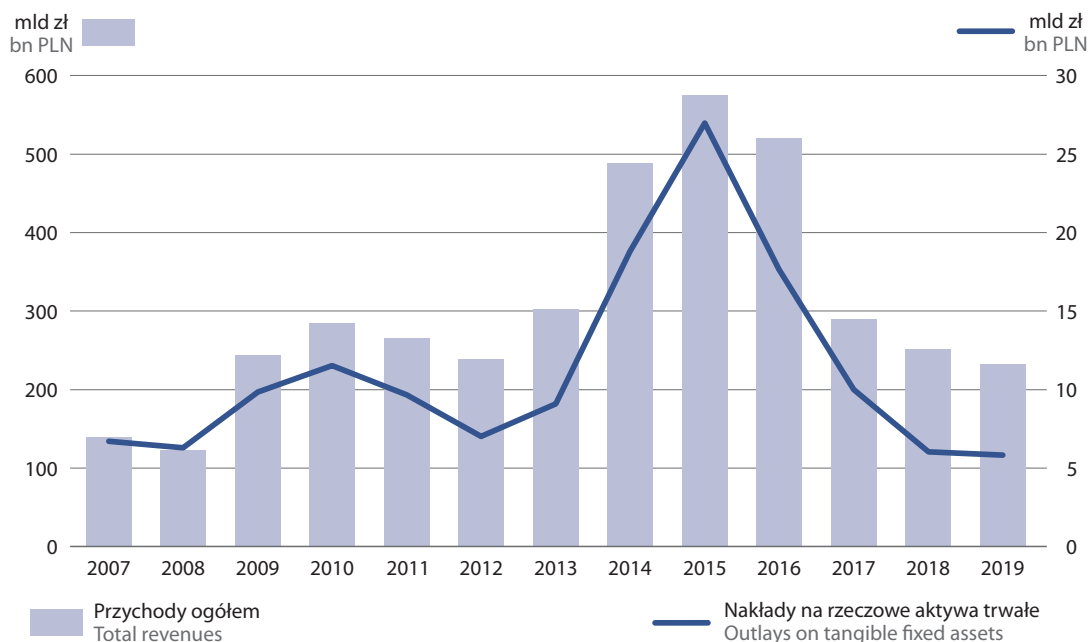
^a Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla ujemnego wyniku finansowego brutto.
^a Due to the adopted methodology, data for the negative gross financial result are not presented.

Spośród 4 803 przedsiębiorstw schyłkowych najwięcej prowadziło działalność związaną z przemysłem (36%) oraz handlem; naprawą pojazdów samochodowych (30%). Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 41% i 40% przychodów podmiotów schyłkowych, a poniesione

nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 63% i 15%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 48% i 21% ogółu pracujących w zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych.

Wykres 39. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2019

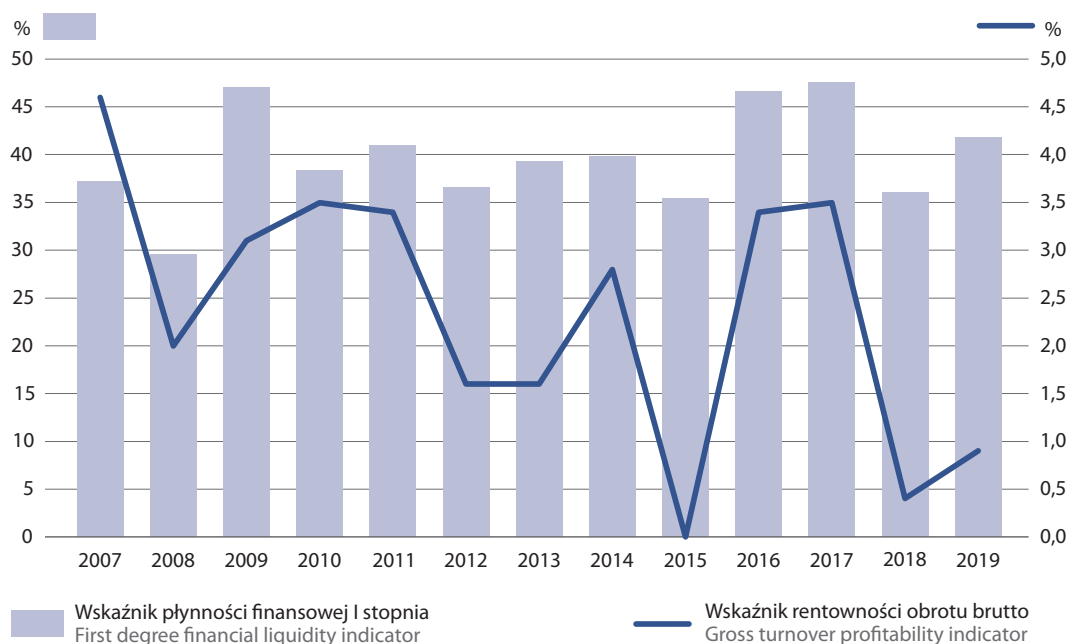
Chart 39. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of declining enterprises in 2007–2019



W 2019 r. przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych stanowiły 7% przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 4%.

Wykres 40. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw schyłkowych w latach 2007–2019

Chart 40. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for declining enterprises in 2007–2019



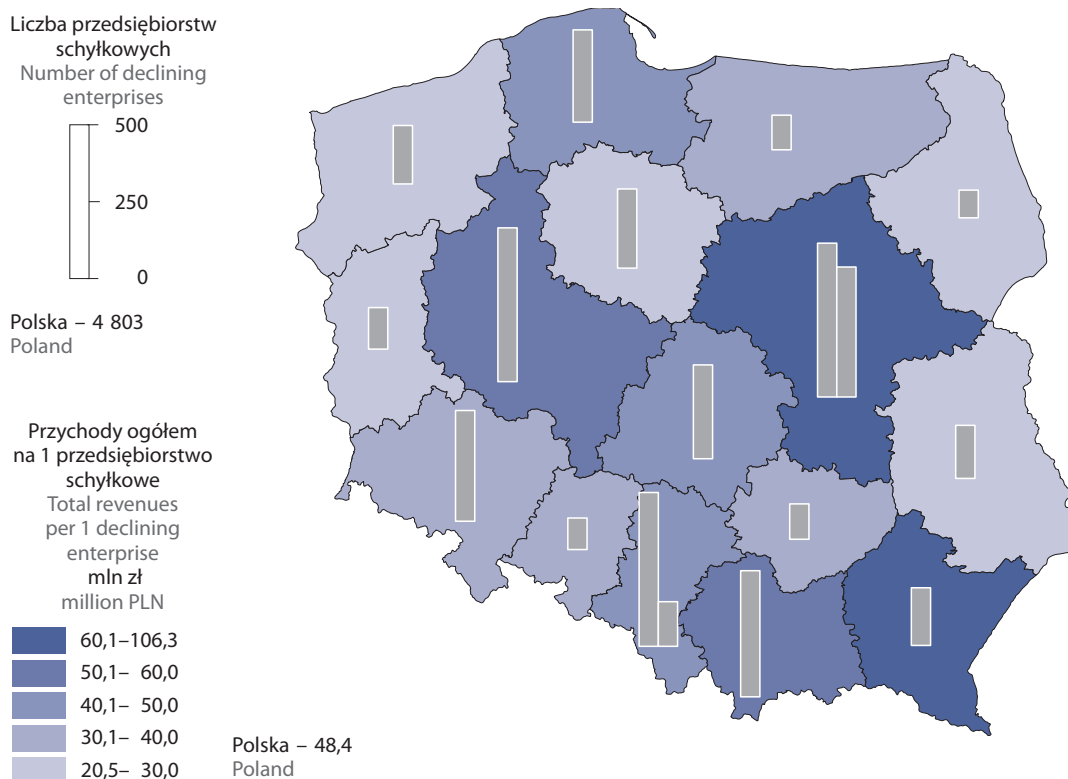
W 2019 r. wskaźnik rentowności obrotu brutto dla zbiorowości podmiotów schyłkowych wyniósł 0,9% (przed rokiem 0,4%).

W 2019 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia przedsiębiorstw schyłkowych wyniósł 42% (rok wcześniej 36%).

W 2019 r. relacja poniesionych przez podmioty schyłkowe kosztów ogółem do wypracowanych przychodów ogółem ukształtowała się, podobnie jak przed rokiem na poziomie 99%.

Mapa 7. Przedsiębiorstwa schyłkowe według województw w 2019 r.

Map 7. Declining enterprises by voivodships in 2019



Najwięcej podmiotów ze zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych miało swoją siedzibę w województwach: mazowieckim (923 jednostki), śląskim (645) i wielkopolskim (501).

2.6. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku

2.6. Rapidly declining enterprises

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

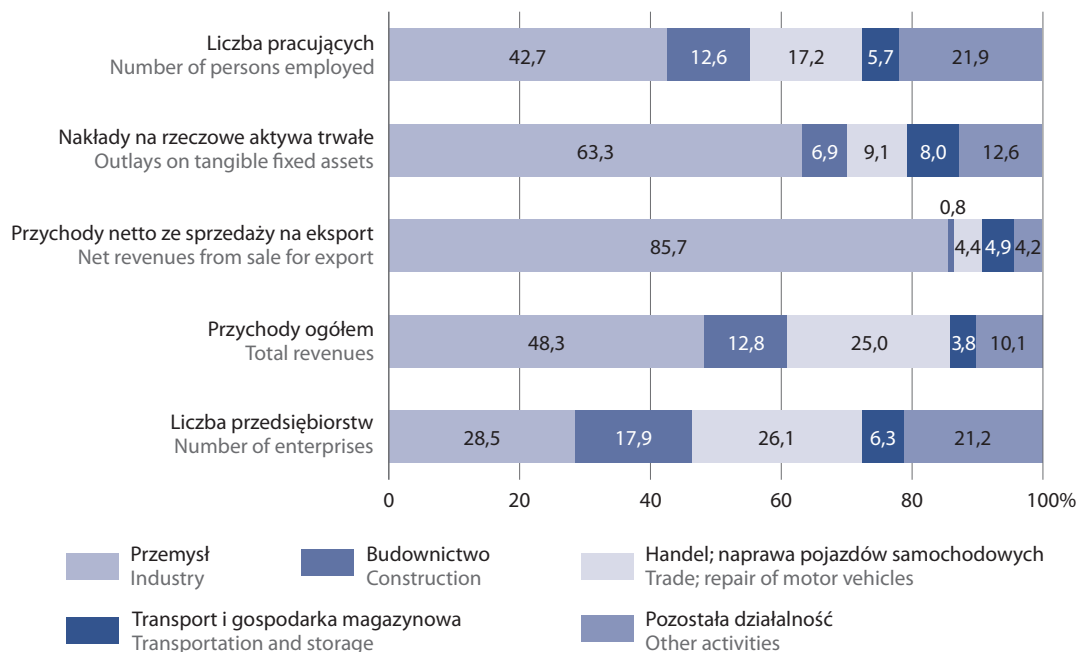
W analizowanych latach przedsiębiorstwa szybkiego spadku stanowiły od 4% do 5% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach ogółem wyniósł od 1% do 2%.

Okolo 79% przedsiębiorstw szybkiego spadku stanowiły jednostki małe, a 18% podmioty średnie. Odsetek podmiotów dużych wynosił okolo 3% i był to najniższy udział jednostek dużych spośród pięciu badanych typów przedsiębiorstw.

Tablica 12. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku w latach 2015–2019
Table 12. Selected data on rapidly declining enterprises in 2015–2019

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw szybkiego spadku Number of rapidly declining enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator		Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
						w mln zł in million PLN	in %	
2015	1 639	24,9	-1,0	0,9	-4,2		42,9	104,2
2016	1 792	22,9	-0,3	1,1	-1,2		40,0	101,2
2017	1 429	25,6	-0,8	0,9	-3,3		35,0	103,3
2018	1 179	31,5	-0,1	1,2	-0,2		40,7	100,2
2019	1 092	28,9	-0,7	0,7	-2,4		34,2	102,3

Wykres 41. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku według sekcji PKD w 2019 r.^a
Chart 41. Selected data of rapidly declining enterprises by NACE sections in 2019^a

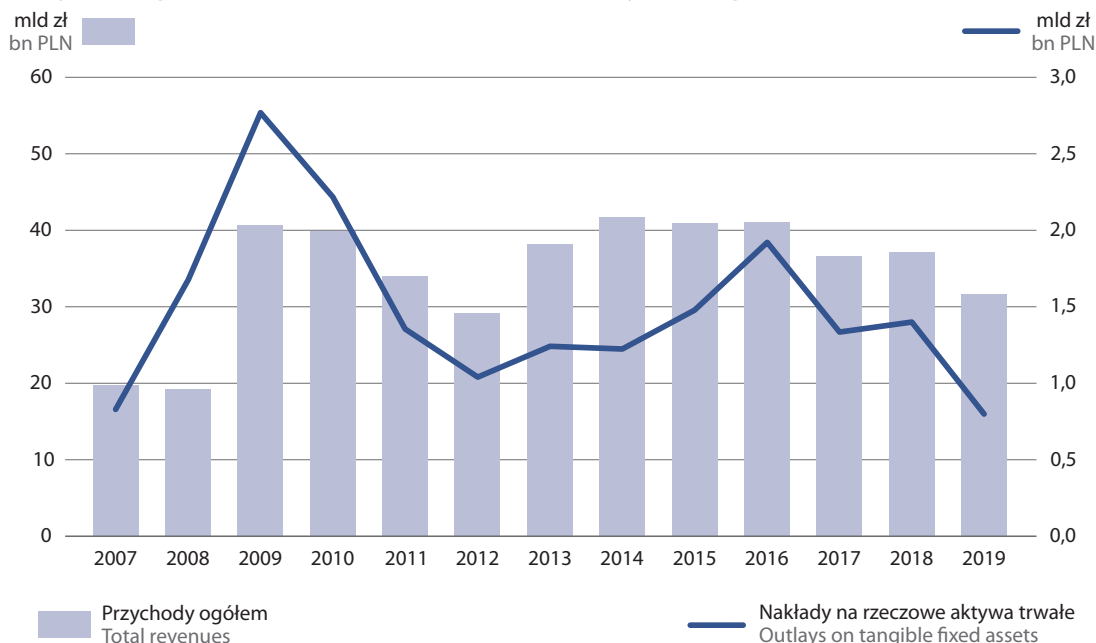


^a Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla ujemnego wyniku finansowego.
^a Due to the adopted methodology, data for the negative gross financial result are not presented.

Rozpatrując przeważający rodzaj prowadzonej działalności zaobserwowano, że w 2019 r. niemal 29% przedsiębiorstw szybkiego spadku stanowiły jednostki przemysłowe a 26% podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 48% i 25% przychodów przedsiębiorstw szybkiego spadku, a poniesione nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 63% i 9%. Odsetek pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 43% i 17% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego spadku.

Wykres 42. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2019

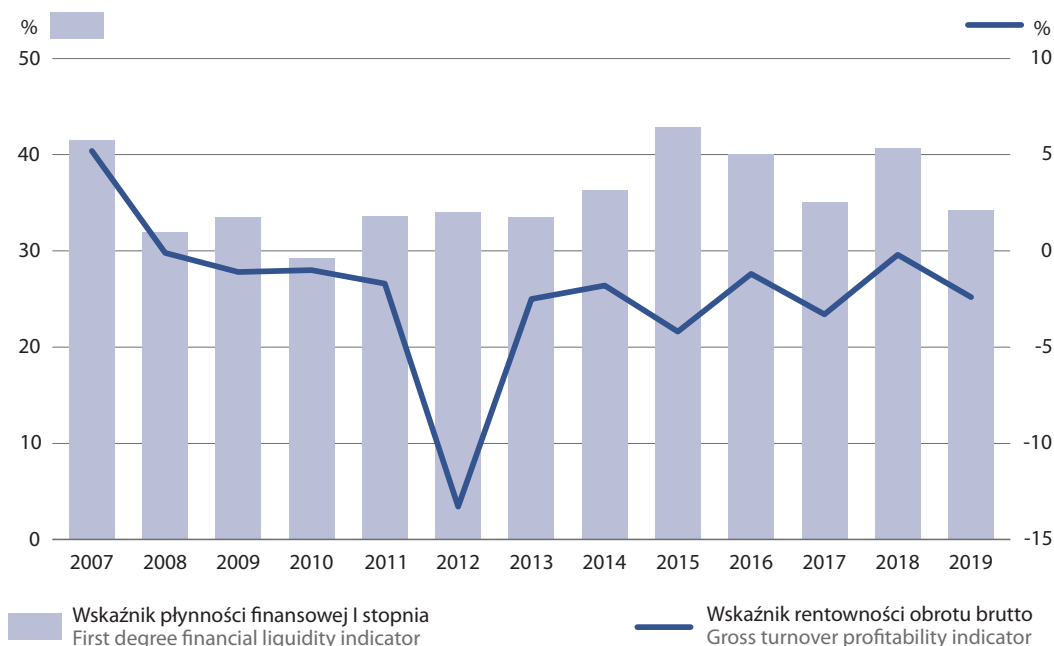
Chart 42. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of rapidly declining enterprises in 2007–2019



W 2019 r. przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku i poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły po około 1% przychodów i nakładów przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości.

Wykres 43. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto dla przedsiębiorstw szybkiego spadku w latach 2007–2019

Chart 43. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator for rapidly declining enterprises in 2007–2019

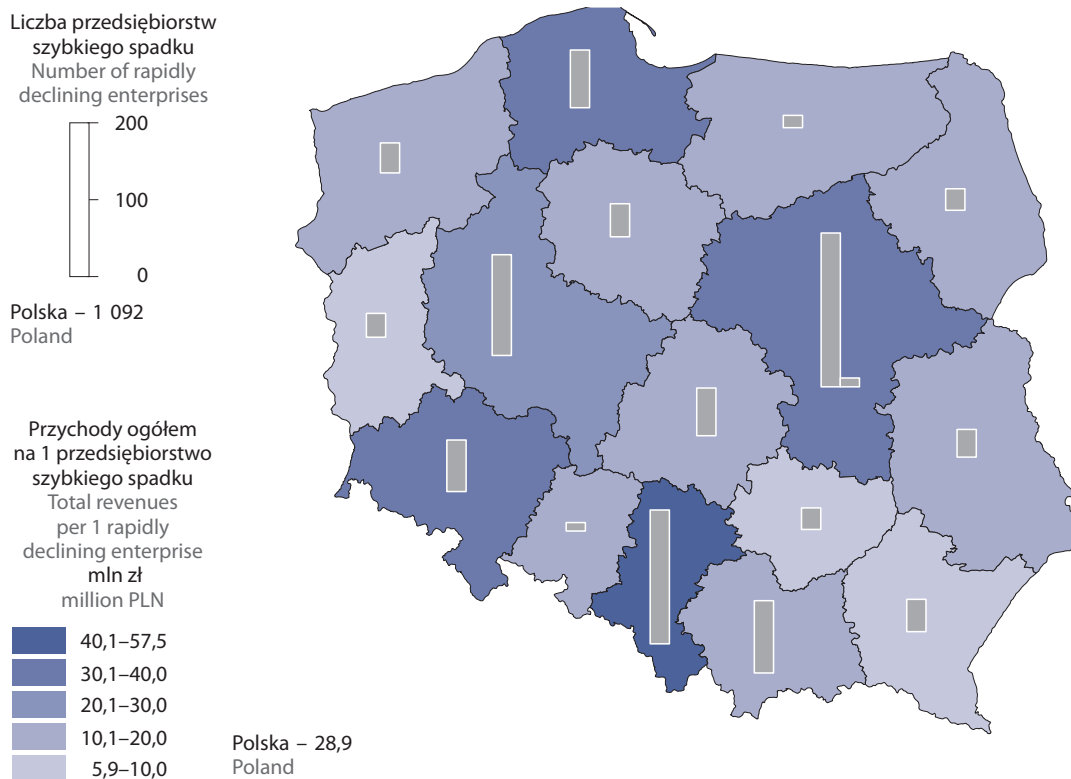


W 2019 r. wskaźnik rentowności obrotu brutto dla zbiorowości podmiotów szybkiego spadku wyniósł -2% (rok wcześniej -0,2%).

W 2019 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla badanej zbiorowości wyniósł 34% (przed rokiem 41%).

Przedsiębiorstwa szybkiego spadku w analizowanym okresie zanotowały stratę finansową.

Mapa 8. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku według województw w 2019 r.
Map 8. Rapidly declining enterprises by voivodships in 2019



Najwięcej podmiotów ze zbiorowości szybkiego spadku miało siedzibę w województwach: mazowieckim (215 jednostki), śląskim (174) i wielkopolskim (131).

2.7. Przedsiębiorstwa sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT)

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

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

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

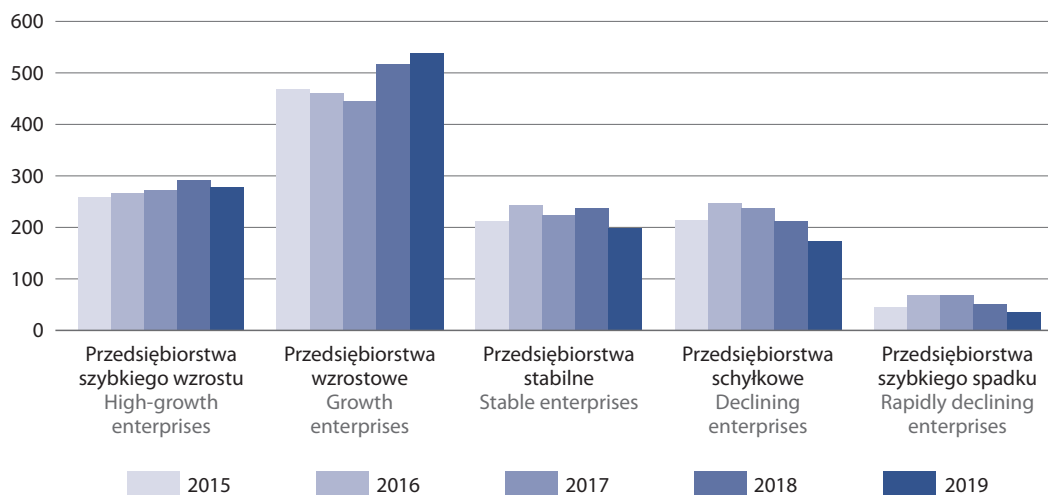
Tablica 13. Wybrane dane o przedsiębiorstwach ICT w latach 2015–2019

Table 13. Selected data on ICT enterprises in 2015–2019

Lata Years	Liczba przed- siębiorstw ICT Number of ICT enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsię- biorstwo Total reven- ues per 1 enterprise	Wynik finan- sowy brutto na 1 przedsię- biorstwo Gross finan- cial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsię- biorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
		w mln zł in million PLN		w % in %			
2015	1 196	108,3	5,4	4,7	4,9	35,5	95,1
2016	1 286	102,5	4,0	4,4	3,9	38,6	96,1
2017	1 244	108,1	5,1	4,5	4,7	36,6	95,3
2018	1 309	108,0	5,5	4,8	5,1	35,3	94,9
2019	1 224	118,3	7,4	5,5	6,3	38,0	93,7

Wykres 44. Liczba przedsiębiorstw ICT objętych badaniem w latach 2015–2019

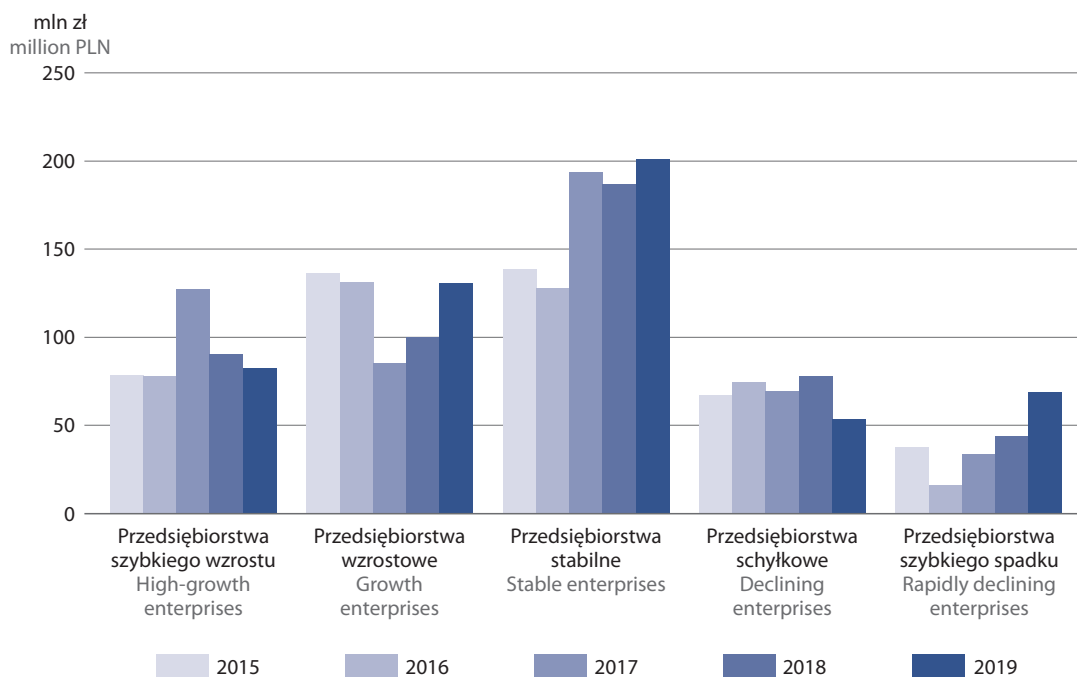
Chart 44. Number of surveyed ICT enterprises in 2015–2019



Spośród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku do sektora ICT należało w 2015 r. – 1 196, a w 2019 r. – 1 224 podmioty.

Od początku prowadzenia badania przedsiębiorczości, czyli od 2007 r. liczba przedsiębiorstw ICT (wyodrębnionych z pięciu typów objętych badaniem przedsiębiorczości, czyli przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku) systematycznie wzrastała (od 605 do 1 286 w 2016 r.). W 2017 r. populacja jednostek prowadzących działalność w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych zmniejszyła się o 42 podmioty i wyniosła 1 244. W kolejnych latach zaobserwowano wahania w liczbie badanych przedsiębiorstw. W roku 2018 liczebność sektora ICT wzrosła do 1 309 jednostek, a w 2019 r. zmniejszyła się o 85 podmiotów. Z 1 224 przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości i należących do sektora ICT 67% podmiotów stanowiły łącznie przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu i wzrostowe, a 17% schyłkowe i szybkiego spadku. Odsetek podmiotów stabilnych wyniósł 16%.

Wykres 45. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo ICT objęte badaniem w latach 2015–2019
Chart 45. Total revenues per 1 surveyed ICT enterprise in 2015–2019



Przychody ogółem wypracowane przez podmioty ICT wyodrębnione z pięciu zbiorowości objętych badaniem przedsiębiorczości w latach 2015–2019 stanowiły od 4% do 5% przychodów wszystkich przedsiębiorstw biorących udział w badaniu i w przeliczeniu na 1 podmiot wynosiły 108 mln zł w 2015 r. i 118 mln zł w 2019 r. Dla porównania, średnia wartość przychodów na 1 podmiot liczona dla pięciu zbiorowości przedsiębiorstw kształtowała się na niższym poziomie, tj. 72 mln zł na 1 podmiot na początku badanego okresu i 97 mln zł na 1 podmiot w roku 2019.

Tablica 14. Udział przedsiębiorstw ICT w zbiorowościach objętych badaniem w latach 2015–2019
Table 14. Share of ICT enterprises in surveyed populations in 2015–2019

Lata Years	Przedsiębiorstwa ICT (w %) ICT enterprises (in %)				
	przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu high-growth enterprises	przedsiębiorstwa wzrostowe growth enterprises	przedsiębiorstwa stabilne stable enterprises	przedsiębiorstwa schyłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises
2015	6,8	3,3	2,0	2,3	2,7
2016	6,7	3,0	2,3	2,9	3,8
2017	6,9	2,8	2,2	3,6	4,8
2018	6,4	2,9	2,5	3,9	4,3
2019	6,7	3,2	2,3	3,6	3,2

Dla przedsiębiorstw należących do sektora ICT wyodrębnionych z pięciu analizowanych zbiorowości zaobserwowano wyższe niż łącznie dla wszystkich podmiotów objętych badaniem wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot oraz nakłady na rzeczowe aktywa trwałe poniesione przez 1 podmiot. W 2019 r. wartość poniesionych nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przez podmioty sektora ICT wyniosła niemal 6 mln zł na 1 podmiot (wobec 5 mln zł na 1 podmiot w zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem).

W 2019 r. wartość brutto środków trwałych poniesionych przez 1 podmiot przedsiębiorstw ICT wyniosła 73 mln zł (wobec 57 mln zł na 1 podmiot dla ogółu badanych przedsiębiorstw).

Tablica 15. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2015–2019

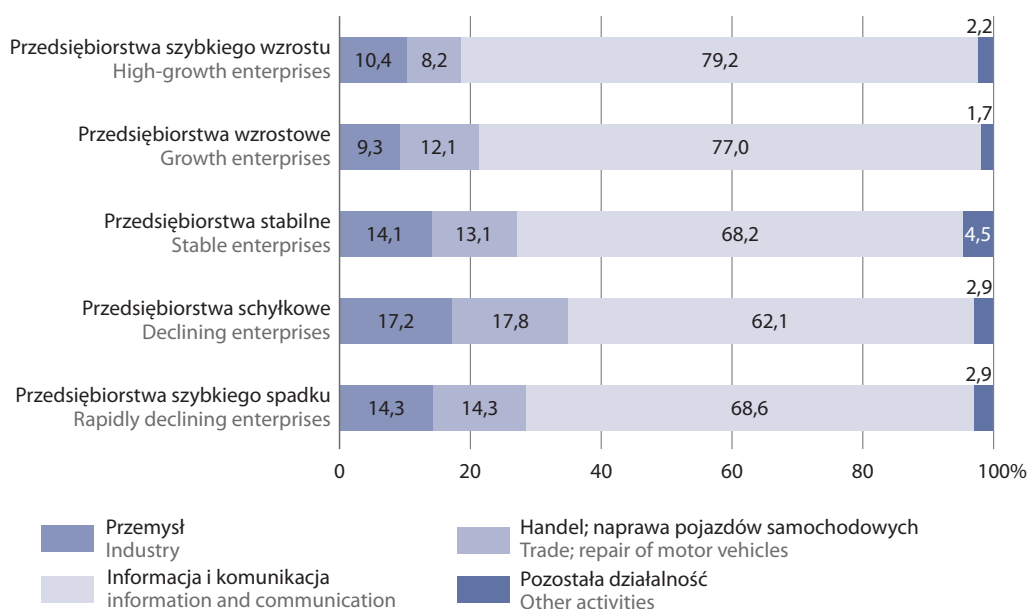
Table 15. Share of total revenues of ICT enterprises in revenues of surveyed populations in 2015–2019

Lata Years	Przychody ogółem przedsiębiorstw ICT (w %) Total revenues of ICT enterprises (in %)				
	przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu high-growth enterprises	przedsiębiorstwa wzrostowe growth enterprises	przedsiębiorstwa stabilne stable enterprises	przedsiębiorstwa schiłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises
2015	6,0	5,6	4,1	2,5	4,1
2016	5,5	4,8	4,4	3,5	2,6
2017	8,9	2,4	5,3	5,7	6,2
2018	5,7	2,7	6,7	6,6	6,0
2019	5,7	3,3	5,9	4,0	7,6

Wskaźnik poziomu kosztów oraz wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw ICT wyodrębnionych z pięciu analizowanych zbiorowości były korzystniejsze niż wskaźniki zanotowane dla wszystkich badanych typów podmiotów. W 2019 r. wyniosły one odpowiednio 94% i 6% dla ICT wobec 96% i 4% dla zbiorowości objętej badaniem. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia dla zbiorowości pięciu rodzajów podmiotów wyniósł 40%, a dla wyodrębnionych spośród nich podmiotów ICT 38%.

Wykres 46. Struktura przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.

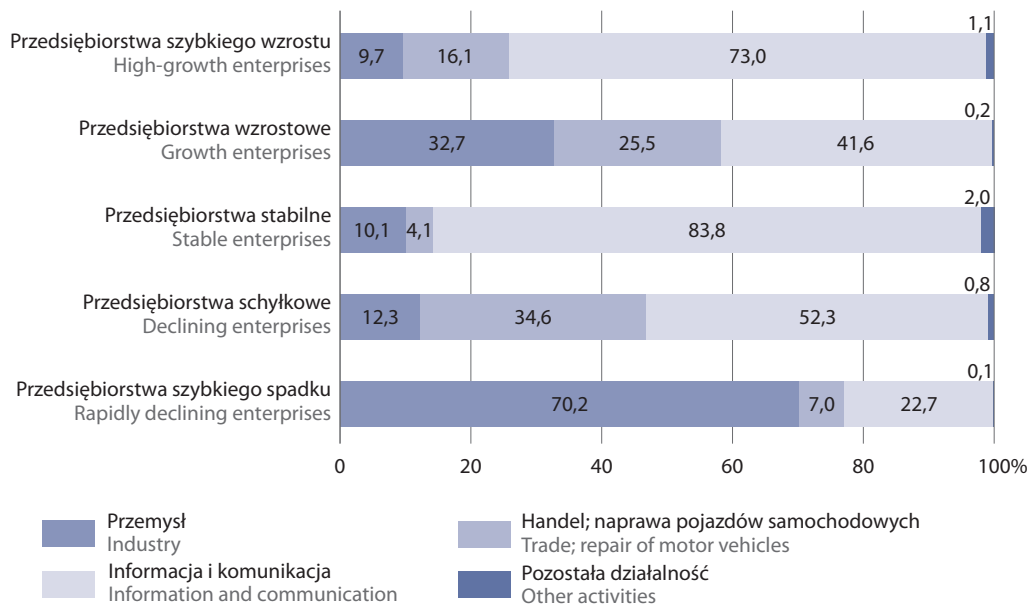
Chart 46. Structure of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2019



Ze względu na rodzaj działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa ICT należące do pięciu typów populacji objętych badaniem, dominującą zbiorowość stanowiły podmioty z sekcji informacja i komunikacja, przy czym największy udział miały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu (79%) a najmniejszy przedsiębiorstwa schyłkowe (62%).

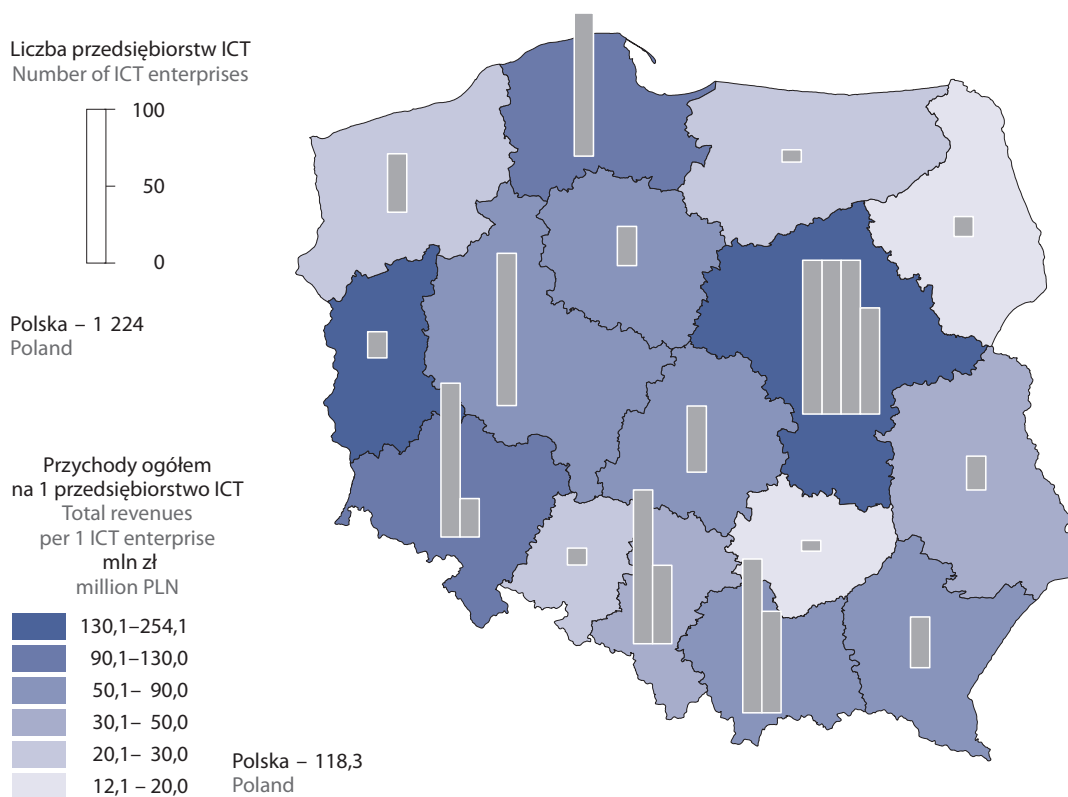
Wykres 47. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.

Chart 47. Structure of total revenues of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2019



Spośród przedsiębiorstw ICT stabilnych, szybkiego wzrostu, schyłkowych i wzrostowych największy odsetek przychodów ogółem wygenerowały podmioty prowadzące działalność w sekcji informacja i komunikacja (odpowiednio: 84%, 73%, 52% i 42%). W zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego spadku, czyli przedsiębiorstwach ICT o najsłabszej kondycji, przeważały przychody podmiotów przemysłowych – 70%.

Mapa 9. Przedsiębiorstwa ICT objęte badaniem według województw w 2019 r.
Map 9. Surveyed ICT enterprises by voivodships in 2019



Najwięcej podmiotów należących do sektora ICT zlokalizowano w województwach: mazowieckim (369 jednostek), małopolskim (166) i śląskim (151), a najmniej w województwach: świętokrzyskim (7), warmińsko-mazurskim (8) i opolskim (11 podmiotów).

2.8. Przedsiębiorstwa-eksporterzy

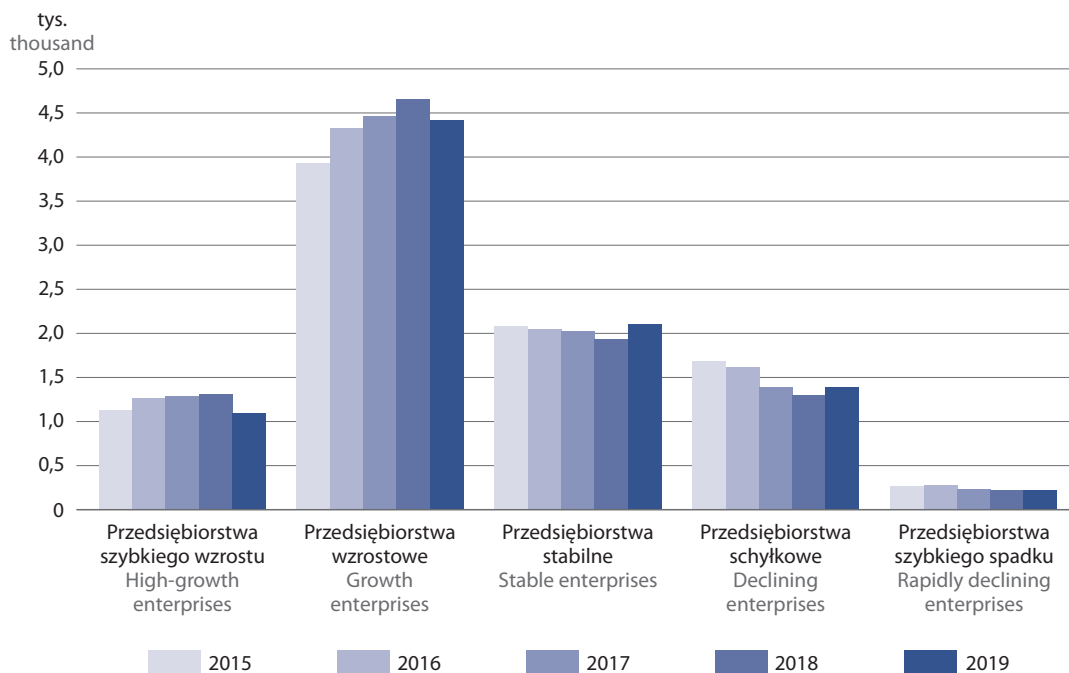
2.8. Exporter enterprises

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

Tablica 16. Wybrane dane o przedsiębiorstwach-eksporterach w latach 2015–2019
Table 16. Selected data on exporters in 2015–2019

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw eksporterów Number of exporters	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo	Wskaźnik rentowności obrotu brutto	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia	Wskaźnik poziomu kosztów
		Total revenues per 1 enterprise	Gross financial result per 1 enterprise	Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Gross turnover profitability indicator	First degree financial liquidity indicator	Cost level indicator
		w mln zł	in million PLN			w %	in %
2015	9 082	127,5	5,4	5,8	4,3	34,4	95,7
2016	9 525	130,2	7,0	6,0	5,4	34,3	94,6
2017	9 380	144,3	8,3	6,3	5,8	36,2	94,2
2018	9 410	154,0	8,1	6,7	5,3	31,3	94,7
2019	9 210	162,3	8,1	7,0	5,0	34,5	95,0

Wykres 48. Liczba przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem w latach 2015–2019
Chart 48. Number of surveyed exporters in 2015–2019



W 2015 r. jednostki eksportujące stanowiły 23% wszystkich podmiotów podlegających badaniu. W kolejnych latach zaobserwowano wzrost udziału przedsiębiorstw-eksporterów w grupie objętej badaniem przedsiębiorczości (do 26% w roku 2019).

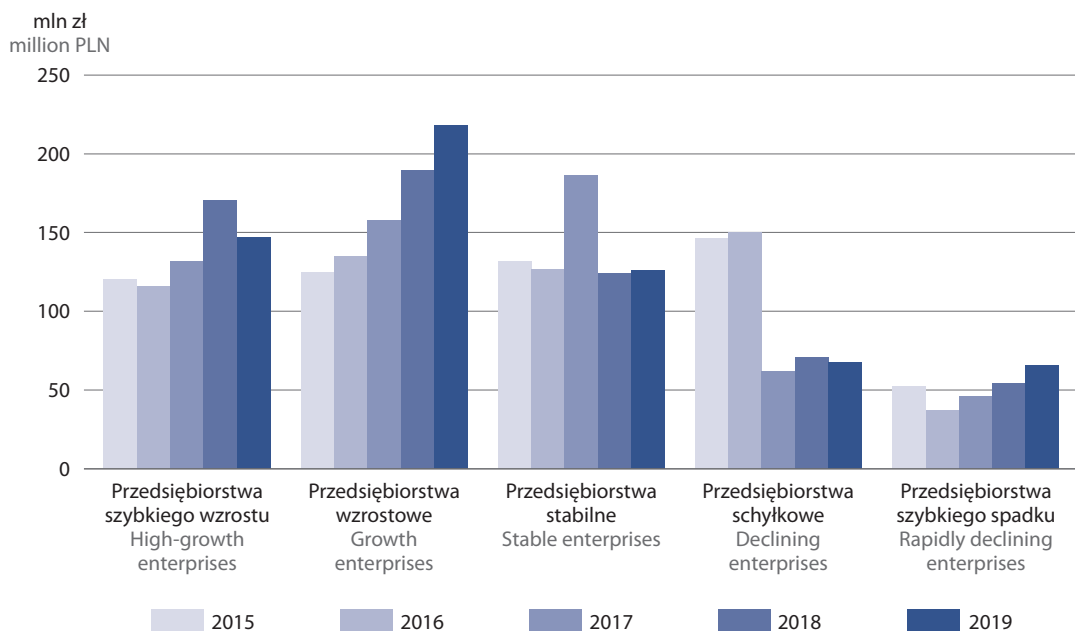
Tablica 17. Udział przedsiębiorstw-eksporterów w zbiorowościach objętych badaniem w latach 2015–2019
 Table 17. Share of exporters in surveyed populations in 2015–2019

Lata Years	Przedsiębiorstwa-eksporterzy (w %) Exporters (in %)				
	przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu high-growth enterprises	przedsiębiorstwa wzrostowe growth enterprises	przedsiębiorstwa stabilne stable enterprises	przedsiębiorstwa schyłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises
2015	29,8	28,1	19,9	18,2	16,7
2016	31,6	28,6	19,0	19,1	15,8
2017	32,7	28,1	19,9	20,8	16,2
2018	28,9	26,5	20,6	23,9	18,8
2019	26,4	26,4	24,3	28,9	20,5

Od początku prowadzenia badania przedsiębiorczości, czyli od 2007 r. liczba przedsiębiorstw eksportujących systematycznie wzrastała, tj. od 5 881 do 9 525 w roku 2016. W kolejnym roku liczebność eksporterów zmniejszyła się o blisko 2% podmiotów i wyniosła 9 380. W 2018 r. populacja badanych podmiotów wzrosła do 9 410 przedsiębiorstw, a w 2019 r. zmniejszyła się o 200 jednostek.

W latach 2015–2018 odsetek jednostek eksportujących był najwyższy w zbiorowości podmiotów szybkiego wzrostu i wyniósł od 26% do 33%. W pozostałych typach przedsiębiorstw udział przedsiębiorstw eksportujących zmniejszał się wraz ze spadkiem tempa uzyskiwanych przychodów i w zbiorowości jednostek szybkiego spadku odsetek ten nie przekroczył 21%. W 2019 r. najwyższy odsetek eksporterów zanotowano w zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych (29%).

Wykres 49. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo eksportujące objęte badaniem w latach 2015–2019
 Chart 49. Total revenues per 1 surveyed exporter in 2015–2019



Przychody ogółem osiągnęte przez podmioty eksportujące stanowiły od 41% do 44% przychodów wszystkich podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości i wynosiły w 2015 r. 127 mln zł na 1 podmiot, a w 2019 r. 162 mln zł na 1 podmiot.

Tablica 18. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów w przychodach zbiorowości objętych badaniem w latach 2015–2019

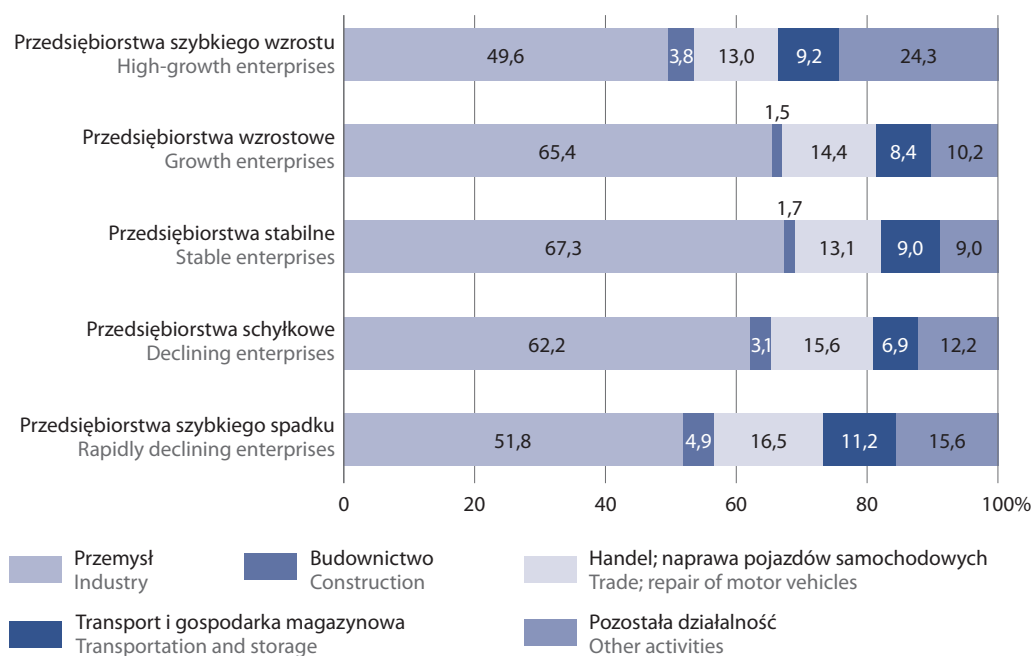
Table 18. Share of total revenues of exporters in revenues of surveyed populations in 2015–2019

Lata Years	Przychody ogółem przedsiębiorstw-eksporterów (w %) Total revenues of exporters (in %)				
	przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu high-growth enterprises	przedsiębiorstwa wzrostowe growth enterprises	przedsiębiorstwa stabilne stable enterprises	przedsiębiorstwa schoyłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises
2015	39,9	43,2	38,2	42,8	34,9
2016	38,5	46,5	36,9	46,5	25,8
2017	44,1	44,7	46,6	29,8	29,5
2018	48,2	45,9	36,2	36,6	32,5
2019	39,8	45,8	39,3	40,2	46,6

Dla przedsiębiorstw eksportujących zaobserwowano wyższą niż łącznie dla wszystkich podmiotów objętych badaniem wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot oraz nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 podmiot. W 2019 r. wartość poniesionych nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przez eksporterów wyniosła 7 mln zł na 1 podmiot (wobec blisko 5 mln zł na 1 podmiot w zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem). Przedsiębiorstwa eksportujące wykazały, że w 2019 r. wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot wyniosła 80 mln zł wobec 57 mln zł na 1 podmiot dla ogółu badanych jednostek.

Wykres 50. Struktura przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.

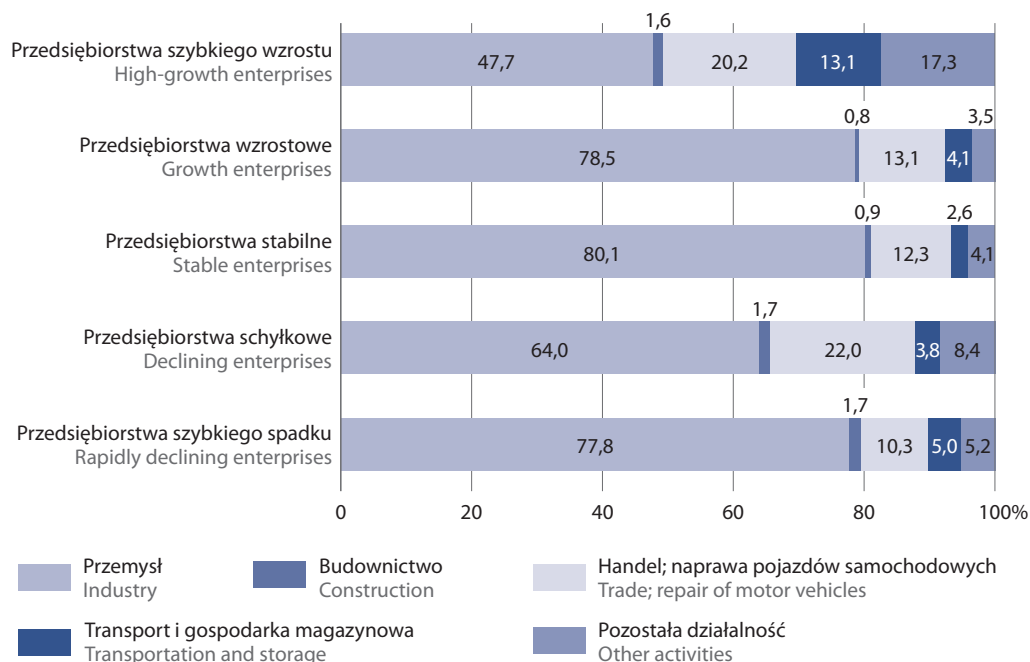
Chart 50. Structure of surveyed exporters by NACE sections in 2019



Wśród eksporterów wyodrębnionych z pięciu analizowanych zbiorowości dominowały podmioty prowadzące działalność przemysłową. W 2019 r. jednostki przemysłowe eksportujące stanowiły: 50% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 65% przedsiębiorstw wzrostowych, 67% stabilnych, 62% schyłkowych i 52% szybkiego spadku.

Wykres 51. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2019 r.

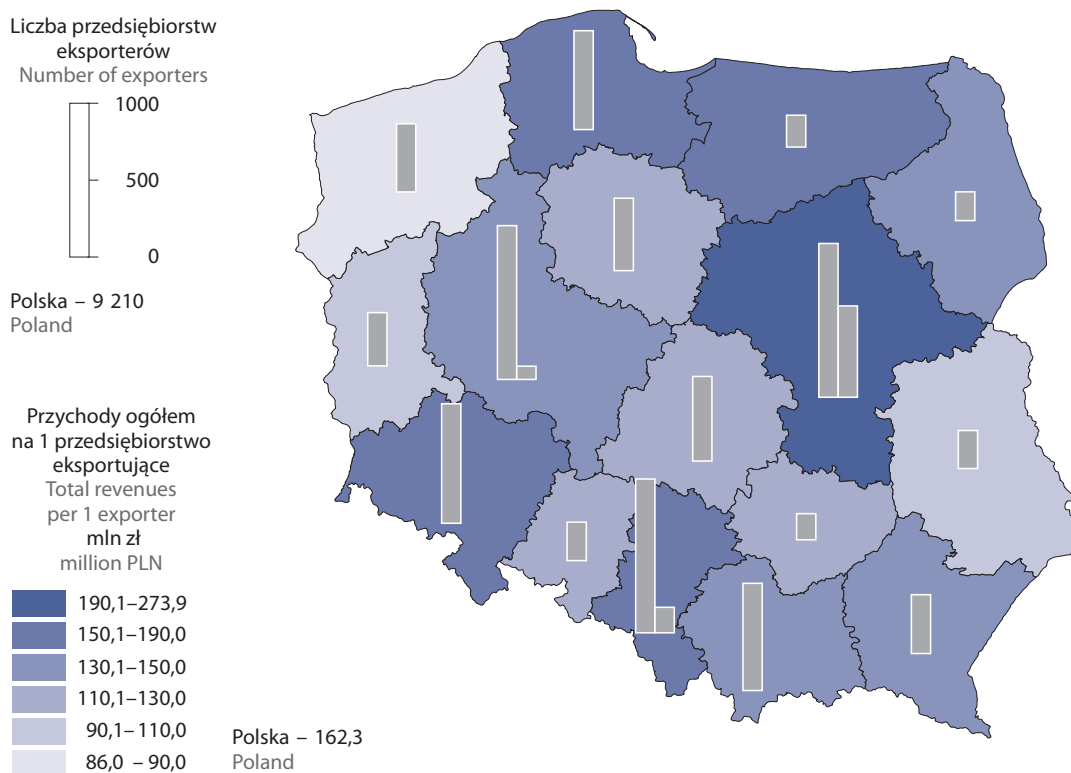
Chart 51. Structure of total revenues of surveyed exporters by NACE sections in 2019



Wypracowane przez eksportujące jednostki przemysłowe przychody ogółem stanowiły odpowiednio 48% przychodów przedsiębiorstw eksportujących szybkiego wzrostu, 79% wzrostowych, 80% stabilnych, 64% schyłkowych i 78% przychodów przedsiębiorstw szybkiego spadku.

Relacja kosztów przedsiębiorstw eksportujących do ich przychodów była nieznacznie korzystniejsza w porównaniu do wartości uzyskanej przez wszystkie podmioty objęte badaniem. W 2019 r. wskaźnik poziomu kosztów dla eksporterów wyniósł 95% wobec 96% dla całej zbiorowości. Wskaźniki rentowności obrotu brutto i płynności finansowej I stopnia dla jednostek eksportujących wyniosły odpowiednio 5% i 35%.

Mapa 10. Przedsiębiorstwa-eksporterzy objęte badaniem przedsiębiorczości według województw w 2019 r.
 Map 10. Surveyed exporters by voivodships in 2019



Najwięcej przedsiębiorstw-eksporterów zlokalizowanych było w województwach: mazowieckim (1 594 jednostek), śląskim (1 166) i wielkopolskim (1 086), a najmniej w województwach: świętokrzyskim (170 jednostek), podlaskim (187) i warmińsko-mazurskim (207).

Uwagi metodologiczne

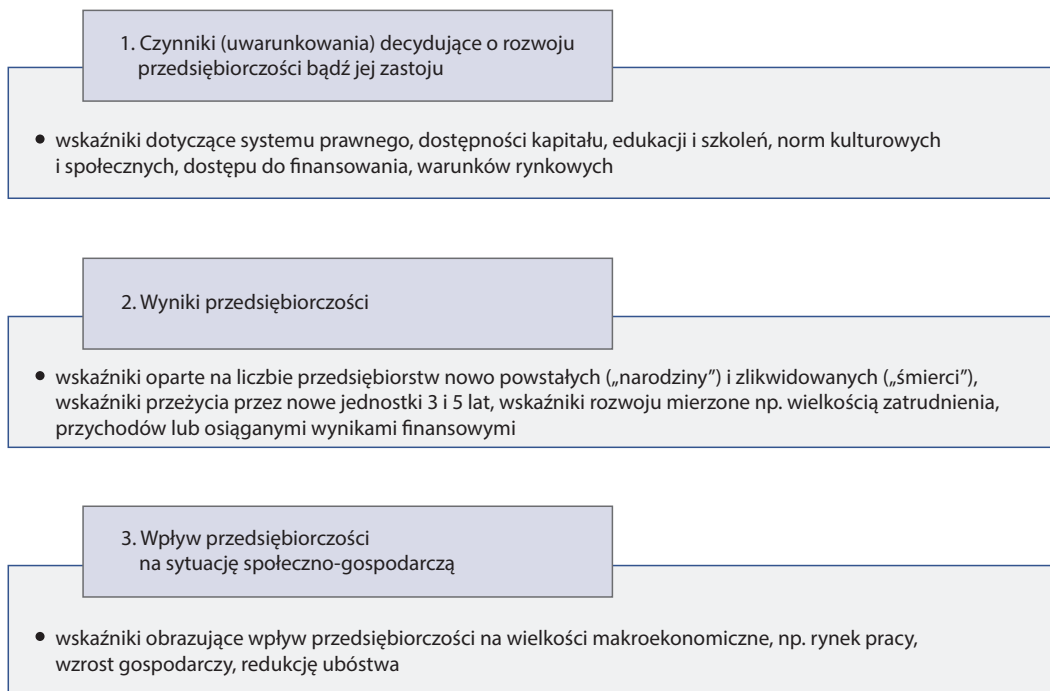
Zjawisko przedsiębiorczości jest analizowane i mierzone w różny sposób w krajach prowadzących obserwacje w tym zakresie, z wykorzystaniem zarówno podejścia jakościowego, jak i ilościowego. Część badaczy skupia się na psychologicznym wymiarze przedsiębiorczości i przedsiębiorcy, inni na wskaźnikach obrazujących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

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

- osoby przedsiębiorcze to osoby, które próbują generować wartość poprzez kreację lub rozwój działalności gospodarczej, dzięki rozpoznawaniu i wykorzystywaniu szans związanych z nowymi produktami, procesami lub rynkami;
- działania przedsiębiorcze to działania osób przedsiębiorczych w dążeniu do generowania wartości przez kreację lub rozwój działalności, dzięki rozpoznawaniu i wykorzystywaniu szans związanych z nowymi produktami, procesami lub rynkami;
- przedsiębiorczość to zjawisko łączące się z działaniami przedsiębiorczymi ludzi przedsiębiorczych.⁴

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

Schemat 1. Kategorie wskaźników przedsiębiorczości



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

4 Measuring Entrepreneurship, OECD, 2010.

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

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

1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania

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

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

*sekcja J – z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną

**sekcja P – z wyłączeniem szkół wyższych

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

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

*****sekcja S – z wyłączeniem działu 94 Działalność organizacji członkowskich

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

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

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

Informacje prezentowane w **pierwszej części publikacji** oparte zostały na wynikach badania demografii przedsiębiorstw, które prowadzone jest przez Główny Urząd Statystyczny na podstawie metodologii europejskiej zawartej w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 295/2008 w sprawie statystyk strukturalnych dotyczących demografii przedsiębiorstw oraz w rozporządzeniach wykonawczych KE nr 250/2009 i 251/2009. W stosunku do wymogów badania europejskiego, zakres zaprezentowanych danych został poszerzony o podmioty o przeważającym rodzaju działalności zaklasyfikowanym według PKD 2007 do sekcji: Edukacja (sekcja P z wyłączeniem szkół wyższych), Opieka zdrowotna i pomoc społeczna (sekcja Q z wyłączeniem samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej), Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją (sekcja R z wyłączeniem instytucji kultury mających osobowość prawną) i Pozostała działalność usługowa (sekcja S z wyłączeniem działu 94 Działalność organizacji członkowskich), a obliczeń dokonano przy założeniu, że przedsiębiorstwo odpowiada jednej jednostce prawnej, co pozwoliło na uzyskanie wyników spójnych z informacjami prezentowanymi w części drugiej, opracowanymi w oparciu o wyniki rocznego badania działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

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

Omówiono wskaźniki powstania i likwidacji oraz zmiany liczby przedsiębiorstw i pracujących, a także wskaźniki liczby przedsiębiorstw na 1000 ludności dla zbiorowości jednostek określonych zgodnie z wytycznymi do badania demografii przedsiębiorstw (wszystkich klas wielkości). Wskaźniki te zaprezentowano według rodzaju prowadzonej działalności i w układzie wojewódzkim (według siedziby przedsiębiorstwa) dla lat 2015–2019, z wyjątkiem przedsiębiorstw zlikwidowanych, których likwidacja zgodnie z metodologią demografii musi być potwierdzona po dwóch latach, dlatego dane dla tej grupy jednostek obejmują lata 2015–2017.

Do opracowania **drugiej części publikacji** wykorzystano informacje zgromadzone w rocznym badaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstw za lata 2007–2019, obejmujące wyłącznie **przedsiębiorstwa niefinansowe prowadzące księgi rachunkowe, w których liczba pracujących wynosiła 10 i więcej osób.**

Utworzono panelowe zbiorowości obejmujące podokresy: 2007–2010, 2008–2011, itd., w których uwzględniono podmioty aktywne w trzech kolejnych latach (tj. te, które złożyły sprawozdanie SP) oraz prowadzące działalność przez cały rok poprzedzający badany podokres. Każdą z tak utworzonych zbiorowości panelowych podzielono na różne typy podmiotów (kohorty) charakteryzujące się w trzech kolejnych latach wzrostem lub spadkiem miernika przyjętego w niniejszej metodologii, tj. przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów.

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

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

Dodatkowo, ze zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego wzrostu (podmiotów, które w trzyletnim okresie obserwacji wykazywały średnioroczny wzrost przychodów o 20,0% i więcej) wyodrębniono grupę tzw. gazel, tj. podmiotów, dla których szybki wzrost odnotowano w ciągu 5 pierwszych lat ich działalności.

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

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

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

Klasy wielkości zostały wyznaczone na podstawie liczby pracujących w przedsiębiorstwie:

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

Ponadto, ze zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem wyróżniono podzbiorowości:

- przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, tj. przedsiębiorstw, w których udział kapitału zagranicznego w kapitale podstawowym przekraczał 50%,
- przedsiębiorstw-eksporterów tj. przedsiębiorstw, w których udział przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport był większy niż 10% przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów,
- przedsiębiorstw sektora technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICT) tj. przedsiębiorstw, których głównym rodzajem działalności była produkcja dóbr i usług w zakresie technologii informacyj-

no-komunikacyjnych, pozwalających na elektroniczne rejestrowanie, przetwarzanie, transmitowanie, odtwarzanie lub wyświetlanie informacji⁵.

2. Objasnienia podstawowych pojęć

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

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

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

Wskaźnik powstania przedsiębiorstw to relacja liczby przedsiębiorstw nowo powstałych do liczby przedsiębiorstw aktywnych.

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

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

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

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

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

Wskaźnik zmiany liczby pracujących obliczony jest według formuły $[(\text{liczba pracujących w przedsiębiorstwach nowo powstałych} / \text{liczba pracujących w przedsiębiorstwach zlikwidowanych}) - 1] * 100\%$

⁵ Zgodnie z zakresem stosowanym w statystyce strukturalnej przedsiębiorstw to jednostki zaklasyfikowane według PKD 2007 do: grup 26.1 (Produkcja elektronicznych elementów i obwodów drukowanych), 26.2 (Produkcja komputerów i urządzeń peryferyjnych), 26.3 (Produkcja sprzętu (tele)komunikacyjnego), 26.4 (Produkcja elektronicznego sprzętu powszechnego użytku), 26.8 (Produkcja magnetycznych i optycznych niezapisanych nośników informacji), 46.5 (Sprzedaż hurtowa narzędzi technologicznych i komunikacyjnych), 58.2 (Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania), 63.1 (Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność; działalność portali internetowych), 95.1 (Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komunikacyjnego) oraz działów 61 (Telekomunikacja) i 62 (Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana); Rozporządzenie Komisji (WE) nr 251/2009 z dnia 11 marca 2009 r. w sprawie wykonania i zmiany Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 295/2008 w odniesieniu do serii danych, które są tworzone na potrzeby statystyk strukturalnych przedsiębiorstw.

i obrazuje kierunek zmiany pomiędzy liczbą osób pracujących w przedsiębiorstwach nowo powstałych a liczbą osób pracujących w przedsiębiorstwach zlikwidowanych. Wartość wskaźnika większa od zera oznacza wynikowy wzrost liczby pracujących; wartość ujemna – spadek.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Wskaźnik poziomu kosztów to relacja kosztów ogółem do przychodów ogółem.

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

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

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

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

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

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

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

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

Methodological notes

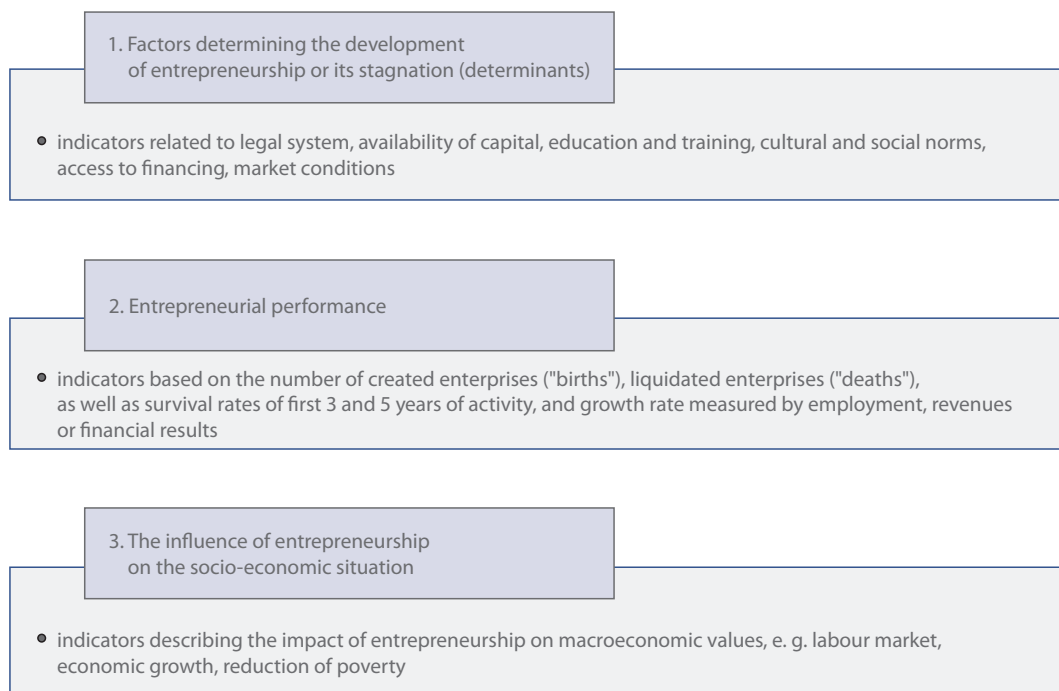
The entrepreneurship is understood, surveyed and measured in various manners in the countries conducting observations in this field, using qualitative or quantitative approach. Some researchers focus on the psychological aspect of entrepreneurship and entrepreneur, others on the indicators which show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

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

- entrepreneurs are those persons who seek to generate value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets;
- entrepreneurial activity is the enterprising human action in pursuit of the generation of value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets;
- entrepreneurship is the phenomenon associated with entrepreneurial activity.⁶

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

Figure 1. Categories of entrepreneurship indicators



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

⁶ Measuring Entrepreneurship, OECD, 2010.

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

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

1. Subject and scope of data

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

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

*section J – excluding culture institutions with legal personality

**section P – excluding higher education institutions

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

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

*****section S – excluding division 94 Activities of membership organizations.

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

- “Industry” – sections PKD 2007: Mining and quarrying (section B), Manufacturing (section C), Electricity, gas, steam and air conditioning supply (section D), Water supply; sewerage, waste management and remediation activities (section E).

- “Other activities” – sections PKD 2007: Accommodation and food service activities (section I), Information and communication (section J), Real estate activities (section L), Professional, scientific and technical activities, (section M) Administrative and support service activities (section N), Education (section P), Human health and social work activities (section Q), Arts, entertainment and recreation (section R), Other service activities (section S).

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

The information presented **in the first part of the publication** was based on the results of the business demography survey conducted by the Statistics Poland based on the requirements of European law, i.e. Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council on structural business statistics and implementing regulations of committee No 250/2009 and 251/2009. In relation to the requirements of the European survey, the scope of data presented has been extended to entities with the predominant type of activity classified according to NACE Rev. 2.0 in sections: Education (section P excluding higher education institutions), Human health and social work activities (section Q excluding independent public health care facilities), Arts, entertainment and recreation (section R excluding cultural institutions with legal personality) and Other service activities (section S excluding division 94 Activities of membership organizations) and the calculations were made assuming that the enterprise corresponds to one legal unit, which allowed to obtain results consistent with the information presented in the second part, developed on the basis of the results of the annual survey of business activity of enterprises.

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

Data on this population present the rates of births and liquidations of enterprises and change in the number of enterprises and the number of persons employed, as well as the rates of active, newly-born and liquidated enterprises per 1000 population for entities determined according to the guidelines for the business demography survey for all size class. The rates were presented by kind of conducted activity and voivodship (by the head office) for the years 2015–2019, except for liquidated enterprises which liquidation according to the business demography methodology has to be confirmed after two years, therefore the data for this population cover the years 2015–2017.

The information presented **in the second part of this publication** is based on data collected in the annual survey of economic activity of enterprises for the years 2007–2019, including only **entities keeping accounting books and which number of persons employed amounted to 10 and more**.

The examined period 2007–2019 was divided into three-year subperiods: 2007–2010, 2008–2011, etc. and for all subperiods there were established panel populations of non-financial entities that were active in the three subsequent years (that submitted an SP report) and conducted business activities throughout the whole first year of the examined subperiod. Each of thus formed panel population were divided into types of entities (cohorts) in the three subsequent years characterised by increase or decline of the measurer adopted in this methodology i.e. net revenues from sale of products, goods and materials.

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

- **high-growth enterprises** are the units in which (in accordance with the international methodology developed under the EIP – Entrepreneurship Indicators Programme) the overall growth rate of revenue in the three-year period was 72.8% and more (which means an average annual growth of revenues by 20.0% and more),
- **growth enterprises** are units which revenue growth rate in the three analyzed years was 10.0% and more, not exceeding 72.8%,
- **stable enterprises** are units obtaining similar revenues in the analyzed three-year period (i.e. in the last year their value exceeded 90.0%, but was not higher than 110.0% of the value obtained at the beginning),

- **declining enterprises** are units which revenues in the last year of the analyzed period were above 51.2%, but no more than 90.0% of revenues obtained at the beginning,
- **rapidly declining enterprises** are units characterized by a reduction in revenues to the level of 51.2% and less of revenues obtained at the beginning of the analyzed three-year period.

Additionally, from the population of high-growth enterprises (units which in the three-year observation period showed an average annual increase in revenues by 20.0% and more), there was separated a group of so-called gazelles, i.e. units for which high growth was recorded in the first 5 years of their activity.

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

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

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

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

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

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

- enterprises with a majority share of foreign capital, there are enterprises in which the share of foreign capital in the share capital exceeded 50%,
- exporters there are enterprises which share of net revenues from sale of products, goods and materials for export was greater than 10% of net revenues from sale of products, goods and materials,
- exporters there are enterprises which share of net revenues from sale of products, goods and materials for export was greater than 10% of net revenues from sale of products, goods and materials,
- enterprises in the information and communication technology (ICT) sector there are entities which main activity was production of goods and services in field of information and communication technologies, allowing to electronic recording, processing, transmission, or display of information⁷.

2. Main definitions

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

Newly-born enterprise (“births”) is an enterprise that was created by combining production factors provided that no other enterprise was involved in the process. Newly-born enterprises do not include units

⁷ According to the scope used in the structural business statistics, the units are classified according to NACE Rev. 2.0: to groups 26.1 (Manufacture of electronic components and printed circuits), 26.2 (Manufacture of computers and peripheral equipment), 26.3 (Manufacture of (tele)communication equipment), 26.4 (Manufacture of consumer electronics), 26.8 (Manufacture of unrecorded magnetic and optical media), 46.5 (Wholesale of information and communication equipment), 58.2 (Software publishing), 63.1 (Data processing, hosting and related activities; web portals), 95.1 (Repair and maintenance of computers and communication equipment) as well as divisions 61 (Telecommunications) and 62 (Computer programming, consultancy and related activities); Commission Regulation (EC) No 251/2009 of 11 March 2009 on the implementation and amendment of Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council as regards the data series that are created for the purpose of structural business statistics.

created as a result of merger, break-up, split-off, restructuring, change of legal form or change of type of business. An enterprise that has renewed its activity within 2 years after its suspension is also not included in newly-born enterprises (a definition consistent with the European methodology for enterprise demography).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Gross wages and salaries includes cash payments to employees or other individuals, which are expenses incurred by employers for the payment of work, regardless of the source of their funding, and regardless of the basis of the employment relationship or any other legal relationship or legal action under which the work is performed.

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

Net revenues from sale of products, goods and materials are net revenues from domestic and export sale of products (finished, semi-finished and services) manufactured by the unit, as well as packaging, equipment and third party services, if invoiced to customers along with products; and net revenues from sale of goods

and materials, that is tangible current assets and products manufactured by the unit, purchased for resale in the same condition as received, if they are sold in a chain of own stores along with the foreign goods, as well as amounts due for goods and materials sold, regardless of whether or not they have been paid.

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

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

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

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

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

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

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

Financial costs are for example interest on bank credits and loans, interest and discount on bonds issued by the unit, default interest, loss on disposal of investments, revaluation write-offs of investment values, negative surplus exchange differences.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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