

Warszawa, 18 sierpnia 2021 r.

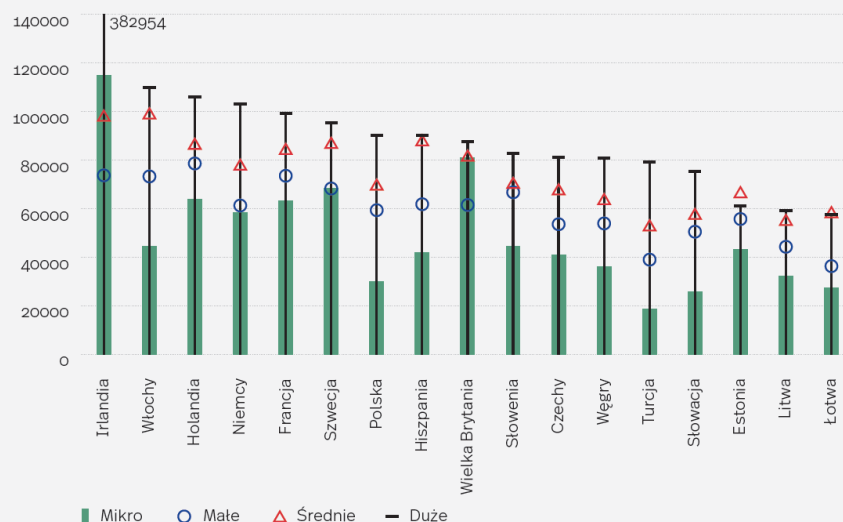
## Przejście z mikrofirmy do dużej zwiększa produktywność zatrudnionego o średnio 300 proc.

Polskie mikrofirmy są mało produktywne i rzadko skalują swoją działalność. Są również o 10 pkt. proc. mniej wydajne w porównaniu do analogicznych przedsiębiorstw z państw Grupy Wyszehradzkiej. W stosunku do średniej dla państw OECD różnica ta wynosi już 25 pkt. proc. Przy przejściu z mikrofirmy do dużego przedsiębiorstwa, średnia produktywność jednego pracownika wzrosłaby w Polsce aż o 300 proc. Zarazem w latach 2014-2018, różnica w przeżywalności między najmniejszymi podmiotami a przedsiębiorstwami zatrudniającymi powyżej 9 pracowników wynosiła aż 26 pkt. proc. – wynika z raportu Polskiego Instytutu Ekonomicznego „Pułapka małej skali. O produktywności polskich firm”.

Na początku lat 90. XX wieku produktywność polskich firm w porównaniu do zachodnich przedsiębiorstw wynosiła 30 proc. W 2019 r. osiągnęła już 77 proc. Wzrost miał jednak różnicowany charakter. O ile jego tempo w przypadku największych firm było wysokie, to dla mikroprzedsiębiorstw sytuacja wyglądała odmiennie. Skutkiem jest jedna z najwyższych unijnych dysproporcji wydajności między mikroprzedsiębiorstwami a dużymi firmami. Wynosi ona blisko 70 pkt. proc. Duża jest też luka produktywności polskich mikrofirm w porównaniu do innych państw regionu, która wynosi 10 pkt. proc. Ta dysproporcja jednak bardzo szybko maleje wraz ze wzrostem zatrudnienia. Jest to widoczne już po przekroczeniu zatrudnienia na poziomie 10 pracowników – małe polskie firmy dysponujące 10-19 pracownikami są relatywnie tak produktywne jak w innych państwach Unii Europejskiej.

Wykres 4. Polskie firmy mikro są mało produktywne

Wartość dodana brutto na osobę zatrudnioną (w USD bieżących PPP, 2018)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: OECD (2021a; 2021d).

*Wśród kluczowych czynników negatywnie wpływających na wzrost produktywności krajowych firm należy wymienić przede wszystkim ich małą wielkość firm oraz rozdrobnienie, relatywnie wysoki poziom zatrudnienia w nisko produktywnych gałęziach gospodarki, a także ograniczony i spadający potencjał wykorzystania siły roboczej wynikający ze spadającej liczby ludności w wieku produkcyjnym oraz niskie (choć powoli rosnące) publiczne i prywatne nakłady inwestycyjne na badania i rozwój – mówi Łukasz Błoński, starszy doradca z zespołu strategii Polskiego Instytutu Ekonomicznego.*

### **Polskie firmy zbyt rzadko rosną przez co nie wykorzystują efekt skali**

Wpływ mikrofirm na polską gospodarkę jest ogromny. W 2019 r. wytwarzały one 29 proc. krajowego PKB, zatrudniając ponad 34 proc. ogólnej liczby pracujących. Odsetek zatrudnionych w mikroprzedsiębiorstwach był w Polsce znacznie wyższy niż we Francji (25 proc.) czy Niemczech (19 proc.), nie różnił się natomiast od średniej dla Grupy Wyszehradzkiej. Zarazem mikrofirmy wpływają istotnie na funkcjonowanie polskiego rynku, na którym pojawia się i znika więcej przedsiębiorstw niż w innych krajach Unii. Przekłada się to na odsetek przeżywalności firm przez pierwsze trzy lata funkcjonowania, pozostający w Polsce poniżej unijnej średniej. Występuje jednak znacząca dysproporcja w przeżywalności między najmniejszymi przedsiębiorstwami a zatrudniającymi na starcie powyżej 9 pracowników. Wynosi ona aż 26 pkt. proc.

Z licznych badań wynika, że to najmniejsze i najmłodsze firmy najbardziej zwiększają zatrudnienie w pierwszych latach działalności. Polska odstaje na tym tle. W porównaniu do innych państw OECD, odsetek wzrostu zatrudnienia w Polsce jest na niemal najniższym poziomie ze wszystkich państw Organizacji. Przez pierwsze dwa lata działalności wynosił on zaledwie 27 proc., podczas gdy średnia dla państw Grupy Wyszehradzkiej to 53 proc. Z badań PIE wynika zarazem, że w latach 2015 tylko 18 proc. mikrofirm zdecydowało się na zwiększenie zatrudnienia. W efekcie, przeciętna polska firma kurczy się – ze średnio 4,8 zatrudnianego pracownika w 2016 r. do 4,5 w 2019r.

### **Eksport jest dla dużych**

Wysoka produktywność przekłada się na udział firm w eksporcie. Dane o eksporcie dobrze obrazują funkcjonowanie i rozwój polskich firm. Dynamika polskiego eksportu w ostatnich trzech dekadach była imponująca. W relacji do PKB jego wartość wzrosła z 15 proc. w 1996 r. do 25 proc. w 2003 r. i aż 45 proc. w 2019r. Nie jest to jednak zjawisko jednorodne, bowiem mikroprzedsiębiorstwa są zapóźnione w internacjonalizacji. Nie zmienia się to mimo upływu czasu.

W latach 2010–2018 eksport przeciętnego polskiego eksportera wzrósł dynamicznie, szczególnie w średnich i dużych firmach, o odpowiednio 245 proc. i 240 proc. Także w małych przedsiębiorstwach wzrost przeciętnej wartości obrotu był relatywnie wysoki, bo wynosił 175 proc. Tymczasem w latach 2010-2018 przeciętna wartość eksportu polskich w ogóle mikrofirm nie uległa zwiększeniu. Ich intensywność eksportu jest niska, nieznacznie przekracza 5 proc. wartości obrotów mikroprzedsiębiorstw. Zarazem wartość

eksportu polskich firm jest mniejsza niż przeciętnie w państwach OECD i innych krajach Grupy Wyszehradzkiej. Przeciętny eksport polskiego eksportera jest o ok. 70 proc. mniejszy pod względem wartości niż średnia dla firm z OECD. Różnica ta zwiększa się jeszcze bardziej w przypadku mikrofirm i wynosi 80 proc.

*Mamy do czynienia z sytuacją, w której polskie mikroprzedsiębiorstwa są mało produktywnie na tle gospodarek rozwiniętych, a jednocześnie zbyt rzadko zachodzi proces osiągania przez nie kolejnych etapów wzrostu, co pozwoliłoby im na wykorzystanie efektu skali i szybsze zwiększanie produktywności. W Polsce występują jednak uwarunkowania, sprzyjające zwiększaniu wydajności krajowych przedsiębiorstw. Na większy rozmiar firm przekładają się bowiem populacja oraz rozmiar rynku, zachodzi również korelacja między udziałem przemysłu w zaawansowanych gospodarkach a rozmiarem przedsiębiorstw – w Polsce w 2019 r. wynosił on 28,2 proc. w relacji do PKB, co stanowiło jeden z wyższych wskaźników w UE i OECD. Dodatkowym czynnikiem pozytywnie wpływającym na potencjalny wzrost rozmiarów polskich firm jest dostęp do niemieckiego i innych rynków państw UE. Dlatego warto rozważyć wdrożenie bodźców, na które wskazujemy w ostatniej części raportu, które mogłyby zachęcić i ułatwić polskim przedsiębiorcom w osiąganiu efektu skali przekładającego się na wzrost inwestycji i innowacji – konkluduje Łukasz Błoński, starszy doradca z zespołu strategii PIE.*

\*\*\*

**Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny think tank ekonomiczny z historią sięgającą 1928 roku. Obszary badawcze Polskiego Instytutu Ekonomicznego to przede wszystkim handel zagraniczny, makroekonomia, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego. w Polsce. Instytut wykonuje analizy i ekspertyzy na potrzeby realizacji Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzuje polskie badania naukowe w zakresie nauk ekonomicznych i społecznych w kraju i za granicą.**

**Kontakt dla mediów:**

**Ewa Balicka-Sawiak**

Rzecznik Prasowy

T: +48 727 427 918

E: ewa.balicka@pie.net.pl