



Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2020–2024

Selected entrepreneurship indicators in 2020–2024



Wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w latach 2020–2024

Selected entrepreneurship indicators in 2020–2024

Główny Urząd Statystyczny Statistics Poland

Warszawa Warsaw 2026

Opracowanie merytoryczne

Content-related works

Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw
Statistics Poland, Enterprise Statistics Department

pod kierunkiem

supervised by

Katarzyny Walkowskiej-Macias

Zespół autorski:

Editorial team

Justyna Dąbrowska-Ładno, Iwona Gostyńska-Filak, Bogusława Olszówka, Anna Piotrowska, Mirosław Stępień

Skład i opracowanie graficzne

Typesetting and graphics

Marek Bartosz, Paweł Luty, Aleksandra Paprocka, Mariusz Milewski

e-ISSN 2720-6378

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

Od 2011 r. Główny Urząd Statystyczny prowadzi badania dotyczące zjawiska przedsiębiorczości. Ich wyniki umożliwiają obserwację procesów związanych z powstawaniem, rozwojem oraz likwidacją przedsiębiorstw. Dostarczają również cennych informacji na temat wybranych efektów finansowych osiągniętych przez firmy na poszczególnych etapach ich funkcjonowania.

Niniejsza publikacja jest kolejną edycją opracowania, w którym co roku prezentujemy wybrane wskaźniki przedsiębiorczości w przekrojach według rodzajów działalności zgodnie z klasyfikacją PKD 2007, klas wielkości oraz województw. Bieżące wydanie obejmuje informacje za lata 2020–2024 i stanowi przegląd najważniejszych danych obrazujących rozwój przedsiębiorczości w Polsce w badanym okresie.

W pierwszej części publikacji przedstawiono wybrane zmienne z zakresu demografii przedsiębiorstw, dotyczące zbiorowości podmiotów aktywnych, nowych i zlikwidowanych. Analizie poddano wszystkie przedsiębiorstwa niefinansowe, niezależnie od liczby pracujących oraz prowadzonej ewidencji księgowej. W drugiej części skupiono się na szczegółowej analizie zjawiska przedsiębiorczości w oparciu o dane przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób, prowadzących księgi rachunkowe. Z tej populacji wyodrębniono pięć typów podmiotów charakteryzujących się określonym tempem wzrostu gospodarczego: przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu, wzrostowe, stabilne, schyłkowe i szybkiego spadku. Dodatkowo, w ramach tych zbiorowości, wyszczególniono przedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych, eksporterów oraz energochłonne. Dla wszystkich wyodrębnionych zbiorowości przedstawiono wybrane informacje dotyczące wyników ekonomicznych, w tym dane o przychodach, kosztach, wynikach finansowych, wartości brutto środków trwałych, inwestycjach, pracujących oraz wynagrodzeniach. Pełny zakres danych jest dostępny w postaci elektronicznych tablic, które są integralną częścią opracowania.

Będziemy wdzięczni za wszelkie uwagi i sugestie dotyczące zawartości lub formy niniejszego opracowania, które pozwolą lepiej dostosować kolejne edycje do potrzeb odbiorców. Zachęcamy także Państwa do korzystania z szerokiej oferty informacji na temat przedsiębiorstw niefinansowych, w tym dotyczących pełnej ich zbiorowości, która jest dostępna na stronie [Głównego Urzędu Statystycznego](#).

Dyrektor
Departamentu Przedsiębiorstw



Katarzyna Walkowska-Macias

Prezes
Głównego Urzędu Statystycznego



dr hab. Marek Cierpiat-Wolan

Preface

Since 2011, Statistics Poland has conducted surveys dedicated to analysing the phenomenon of entrepreneurship. Its results make it possible to observe the processes related to the establishment, development and liquidation of enterprises. They also provide valuable insights into the selected financial effects of companies at various stages of their activity.

This publication is the latest edition of the annual report presenting selected entrepreneurship indicators by kind of activity according to the NACE Rev. 2 classification, size class and voivodship. This edition includes information for the years 2020–2024 and provides an overview of the most important data illustrating the development of entrepreneurship in Poland during the period under review.

The first part of the publication features selected business demography variables referring to active, newly-born and liquidated entities. The analysis covers all non-financial enterprises, regardless of the number of persons employed or kind of accounting records kept. In the second part, the focus is on a detailed analysis of the entrepreneurship phenomenon based on data from non-financial enterprises employing 10 or more persons and keeping accounting books. This population has been divided into five types of enterprises, each characterised by a distinct rate of economic growth. These are high-growth, growth, stable, declining and rapidly declining enterprises. Additionally, among these groups, enterprises conducting activity in area of information and communication technologies, exporters, and energy-intensive enterprises have been identified. For all the distinguished populations, selected information on the economic performance is presented, including data on revenues, costs, financial results, gross value of fixed assets, investments, persons employed, as well as wages and salaries. The full range of data is available in the form of electronic tables, which are an integral part of the publication.

We would be grateful for any comments and suggestions regarding the content or form of this publication, which will help us to better tailor future editions to the needs of the users. We would like to encourage you to explore a wide range of information on non-financial enterprises, including data on their full population, available on the [Statistics Poland](https://stat.gov.pl) website.

Director
Enterprise Statistics Department



Katarzyna Walkowska-Macias

President
Statistics Poland



Marek Cierpiel-Wolan, Assoc. Prof.

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	11
Symbols	
Ważniejsze skróty	11
Main abbreviations	
Synteza	12
Executive summary	14
Część I	
Part I	
Rozdział 1. Wskaźniki dotyczące zbiorowości przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych wyznaczonych zgodnie z europejską statystyką demografii przedsiębiorstw.....	16
Chapter 1. Rates about the population of newly-born and liquidated enterprises designated according to the European statistics of business demography	
Część II	
Part II	
Rozdział 1. Przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości na tle przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe ...	23
Chapter 1. Enterprises covered by the entrepreneurship study against the background of non-financial enterprises with 10 or more persons employed keeping accounting books	
Rozdział 2. Analiza przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości.....	28
Chapter 2. Analysis of enterprises covered by the entrepreneurship survey	
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.....	54
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	
2.9. Przedsiębiorstwa energochłonne.....	70
2.9. Energy-intensive enterprises	
Uwagi metodologiczne.....	76
Methodological notes	83
1. Zakres podmiotowy i przedmiotowy badania.....	77
1. Subject and scope of the survey	84
2. Objasnienia podstawowych pojęć.....	80
2. Main definitions	87

Spis tablic

List of tables

Tablica 1.	Wskaźniki powstania i likwidacji przedsiębiorstw	17
Table 1.	Enterprise birth and liquidation rates	
Tablica 2.	Wskaźniki liczby przedsiębiorstw aktywnych, nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 ludności	22
Table 2.	Rates of the number of active, newly-born and liquidated enterprises per 1000 population	
Tablica 3.	Udział liczby przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+	25
Table 3.	Share of the number of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises	
Tablica 4.	Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem w przychodach ogółem przedsiębiorstw aktywnych 10+	25
Table 4.	Share of total revenues of surveyed enterprises in total revenues of 10+ active enterprises population	
Tablica 5.	Podstawowe zmienne ekonomiczne przedsiębiorstw objętych badaniem na tle przedsiębiorstw aktywnych 10+	26
Table 5.	Basic economic variables of surveyed enterprises against the background of 10+ active enterprises	
Tablica 6.	Liczba przedsiębiorstw aktywnych 10+ na 1000 ludności według województw	27
Table 6.	Number of 10+ active enterprises per 1000 population by voivodships	
Tablica 7.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu	36
Table 7.	Selected data on high-growth enterprises	
Tablica 8.	Wybrane dane o gazelach	43
Table 8.	Selected data on gazelles	
Tablica 9.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych	47
Table 9.	Selected data on growth enterprises	
Tablica 10.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych	51
Table 10.	Selected data on stable enterprises	
Tablica 11.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych	55
Table 11.	Selected data on declining enterprises	
Tablica 12.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku	58
Table 12.	Selected data on rapidly declining enterprises	
Tablica 13.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach ICT	61
Table 13.	Selected data on ICT enterprises	
Tablica 14.	Udział liczby przedsiębiorstw ICT w zbiorowościach objętych badaniem	62
Table 14.	Share of the number of ICT enterprises in surveyed populations	
Tablica 15.	Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT w przychodach ogółem zbiorowości objętych badaniem	63
Table 15.	Share of total revenues of ICT enterprises in total revenues of surveyed populations	
Tablica 16.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach-eksporterach	66
Table 16.	Selected data on exporters	
Tablica 17.	Udział liczby przedsiębiorstw-eksporterów w zbiorowościach objętych badaniem	67
Table 17.	Share of the number of exporters in surveyed populations	
Tablica 18.	Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów w przychodach ogółem zbiorowości objętych badaniem	68
Table 18.	Share of total revenues of exporters in total revenues of surveyed populations	
Tablica 19.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach energochłonnych	71
Table 19.	Selected data on energy-intensive enterprises	
Tablica 20.	Udział liczby przedsiębiorstw energochłonnych w zbiorowościach objętych badaniem	72
Table 20.	Share of the number of energy-intensive enterprises in surveyed populations	
Tablica 21.	Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw energochłonnych w przychodach ogółem zbiorowości objętych badaniem	73
Table 21.	Share of total revenues of energy-intensive enterprises in total revenues of surveyed populations	

Spis wykresów

List of charts

Wykres 1.	Wskaźniki powstania i likwidacji przedsiębiorstw	12
Chart 1.	Enterprise birth and liquidation rates	14
Wykres 2.	Struktura liczby przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości	13
Chart 2.	Structure of the number of enterprises covered by the entrepreneurship survey	15
Wykres 3.	Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących	17
Chart 3.	Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed	
Wykres 4.	Wskaźniki powstania i likwidacji przedsiębiorstw według sekcji PKD	18
Chart 4.	Enterprise birth and liquidation rates by NACE sections	
Wykres 5.	Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących 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 selected NACE sections	
Wykres 6.	Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw według województw	20
Chart 6.	Rate of change in the number of enterprises by voivodships	
Wykres 7.	Wskaźnik zmiany liczby pracujących według województw	21
Chart 7.	Rate of change in the number of persons employed by voivodships	
Wykres 8.	Udział podstawowych zmiennych ekonomicznych przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w 2024 r.	24
Chart 8.	Share of basic economic variables of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises in 2024	
Wykres 9.	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo	28
Chart 9.	Total revenues per 1 enterprise	
Wykres 10.	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo	29
Chart 10.	Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	
Wykres 11.	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo	30
Chart 11.	Gross financial result per 1 enterprise	
Wykres 12.	Struktura liczby przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości w 2024 r.	30
Chart 12.	Structure of the number of surveyed enterprises by size classes in 2024	
Wykres 13.	Odsetek przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w badanych zbiorowościach	31
Chart 13.	Share of enterprises with the majority share of foreign capital in the surveyed populations	
Wykres 14.	Struktura liczby przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	32
Chart 14.	Structure of the number of surveyed enterprises by NACE sections in 2024	
Wykres 15.	Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	32
Chart 15.	Structure of total revenues of surveyed enterprises by NACE sections in 2024	
Wykres 16.	Udział przychodów netto ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem	33
Chart 16.	Share of net revenues from sale for export in total revenues of surveyed enterprises	
Wykres 17.	Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	33
Chart 17.	Structure of outlays on tangible fixed assets of surveyed enterprises by NACE sections in 2024	
Wykres 18.	Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem	34
Chart 18.	Number of surveyed enterprises	
Wykres 19.	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia przedsiębiorstw objętych badaniem	34
Chart 19.	First degree financial liquidity indicator of surveyed enterprises	
Wykres 20.	Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw objętych badaniem	35
Chart 20.	Gross turnover profitability indicator of surveyed enterprises	
Wykres 21.	Struktura liczby przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.	36
Chart 21.	Structure of the number of high-growth enterprises by NACE sections in 2024	

Wykres 22. Chart 22.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r..... Selected data on high-growth enterprises by NACE sections in 2024	37
Wykres 23. Chart 23.	Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r. Structure of total revenues of high-growth enterprises by NACE sections in 2024	37
Wykres 24. Chart 24.	Struktura przychodów netto ze sprzedaży na eksport przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r. Structure of net revenues from sale for export of high-growth enterprises by NACE sections in 2024	38
Wykres 25. Chart 25.	Struktura liczby pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r. Structure of the number of persons employed in high-growth enterprises by NACE sections in 2024	39
Wykres 26. Chart 26.	Struktura wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r. Structure of gross financial result of high-growth enterprises by NACE sections in 2024	39
Wykres 27. Chart 27.	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu Outlays on tangible fixed assets and total revenues of high-growth enterprises	40
Wykres 28. Chart 28.	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of high-growth enterprises	40
Wykres 29. Chart 29.	Wybrane dane o gazelach według sekcji PKD w 2024 r. Selected data on gazelles by NACE sections in 2024	44
Wykres 30. Chart 30.	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem gazeli Outlays on tangible fixed assets and total revenues of gazelles	44
Wykres 31. Chart 31.	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto gazeli First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of gazelles	45
Wykres 32. Chart 32.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych według sekcji PKD w 2024 r. Selected data on growth enterprises by NACE sections in 2024	48
Wykres 33. Chart 33.	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw wzrostowych.... Outlays on tangible fixed assets and total revenues of growth enterprises	49
Wykres 34. Chart 34.	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw wzrostowych First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of growth enterprises	50
Wykres 35. Chart 35.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych według sekcji PKD w 2024 r. Selected data on stable enterprises by NACE sections in 2024	52
Wykres 36. Chart 36.	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw stabilnych..... Outlays on tangible fixed assets and total revenues of stable enterprises	53
Wykres 37. Chart 37.	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw stabilnych First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of stable enterprises	53
Wykres 38. Chart 38.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych według sekcji PKD w 2024 r. Selected data on declining enterprises by NACE sections in 2024	55
Wykres 39. Chart 39.	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych Outlays on tangible fixed assets and total revenues of declining enterprises	56
Wykres 40. Chart 40.	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw schyłkowych First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of declining enterprises	56
Wykres 41. Chart 41.	Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku według sekcji PKD w 2024 r. Selected data on rapidly declining enterprises by NACE sections in 2024	58
Wykres 42. Chart 42.	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku Outlays on tangible fixed assets and total revenues of rapidly declining enterprises	59

Wykres 43.	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw szybkiego spadku.....	59
Chart 43.	First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of rapidly declining enterprises	
Wykres 44.	Liczba przedsiębiorstw ICT objętych badaniem	61
Chart 44.	Number of surveyed ICT enterprises	
Wykres 45.	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo ICT objęte badaniem	62
Chart 45.	Total revenues per 1 surveyed ICT enterprise	
Wykres 46.	Struktura liczby przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	63
Chart 46.	Structure of the number of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2024	
Wykres 47.	Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	64
Chart 47.	Structure of total revenues of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2024	
Wykres 48.	Liczba przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem	66
Chart 48.	Number of surveyed exporters	
Wykres 49.	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo eksportujące objęte badaniem	67
Chart 49.	Total revenues per 1 surveyed exporter	
Wykres 50.	Struktura liczby przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	68
Chart 50.	Structure of the number of surveyed exporters by NACE sections in 2024	
Wykres 51.	Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	69
Chart 51.	Structure of total revenues of surveyed exporters by NACE sections in 2024	
Wykres 52.	Liczba przedsiębiorstw energochłonnych objętych badaniem	71
Chart 52.	Number of surveyed energy-intensive enterprises	
Wykres 53.	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo energochłonne objęte badaniem.....	72
Chart 53.	Total revenues per 1 surveyed energy-intensive enterprise	
Wykres 54.	Struktura liczby przedsiębiorstw energochłonnych objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	73
Chart 54.	Structure of the number of surveyed energy-intensive enterprises by NACE sections in 2024	
Wykres 55.	Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw energochłonnych objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.	74
Chart 55.	Structure of total revenues of surveyed energy-intensive enterprises by NACE sections in 2024	

Spis map

List of maps

Mapa 1.	Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.	41
Map 1.	Number of high-growth enterprises by NACE sections in 2024	
Mapa 2.	Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2024 r.	42
Map 2.	High-growth enterprises in 2024	
Mapa 3.	Liczba gazeli według sekcji PKD w 2024 r.	46
Map 3.	Number of gazelles by NACE sections in 2024	
Mapa 4.	Gazele w 2024 r.	47
Map 4.	Gazelles in 2024	
Mapa 5.	Przedsiębiorstwa wzrostowe w 2024 r.	50
Map 5.	Growth enterprises in 2024	
Mapa 6.	Przedsiębiorstwa stabilne w 2024 r.	54
Map 6.	Stable enterprises in 2024	
Mapa 7.	Przedsiębiorstwa schyłkowe w 2024 r.	57
Map 7.	Declining enterprises in 2024	
Mapa 8.	Przedsiębiorstwa szybkiego spadku w 2024 r.	60
Map 8.	Rapidly declining enterprises in 2024	
Mapa 9.	Przedsiębiorstwa ICT objęte badaniem w 2024 r.	65
Map 9.	Surveyed ICT enterprises in 2024	
Mapa 10.	Przedsiębiorstwa-eksporterzy objęte badaniem w 2024 r.	70
Map 10.	Surveyed exporters in 2024	
Mapa 11.	Przedsiębiorstwa energochłonne objęte badaniem w 2024 r.	75
Map 11.	Surveyed energy-intensive enterprises in 2024	

Spis schematów

List of figures

Schemat 1.	Kategorie wskaźników przedsiębiorczości	76
Figure 1.	Categories of entrepreneurship indicators	83

Objaśnienia znaków umownych

Symbols

Symbol Symbol	Opis Description
Kreska (-)	oznacza, że zjawisko nie wystąpiło magnitude zero
Zero (0)	zjawisko istniało w wielkości mniejszej od 0,5 magnitude not zero, but less than 0.5 of a unit
(0,0)	zjawisko istniało w wielkości mniejszej od 0,05 magnitude not zero, but less than 0.05 of a unit
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 then not all elements of the sum are given
Znak (*)	oznacza, że dane zostały zmienione w stosunku do wcześniej opublikowanych revised data

Ważniejsze skróty

Main abbreviations

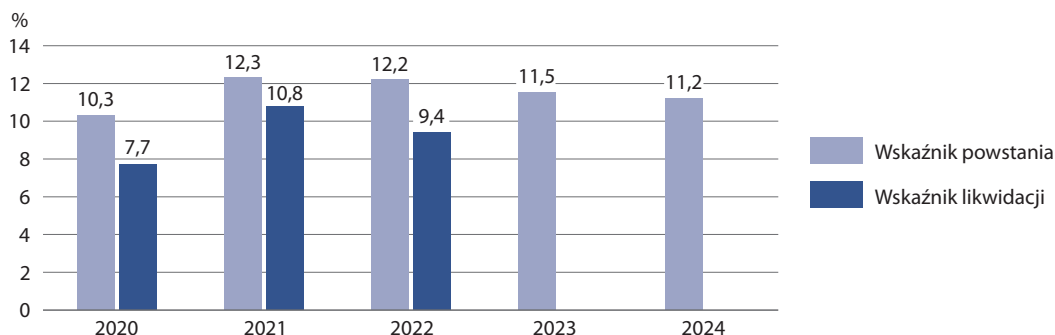
Skrót Abbreviation	Pełna nazwa Complete name
tys. thousand	tysiąc thousand
mln million	milion million
mld bn	miliard billion
zł PLN	złoty zloty
p.proc. pp	punkt procentowy percentage point
PKD	Polska Klasyfikacja Działalności Polish Classification of Activity
NACE	Statistical Classification of Economic Activities in the European Community

Synteza

W pierwszej części publikacji zaprezentowano mierniki przedsiębiorczości oparte o liczbę przedsiębiorstw nowych i zlikwidowanych w odniesieniu do zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych wyznaczonej według metodologii przyjętej w europejskiej statystyce demografii przedsiębiorstw, 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. Wskaźniki powstania i likwidacji przedsiębiorstw



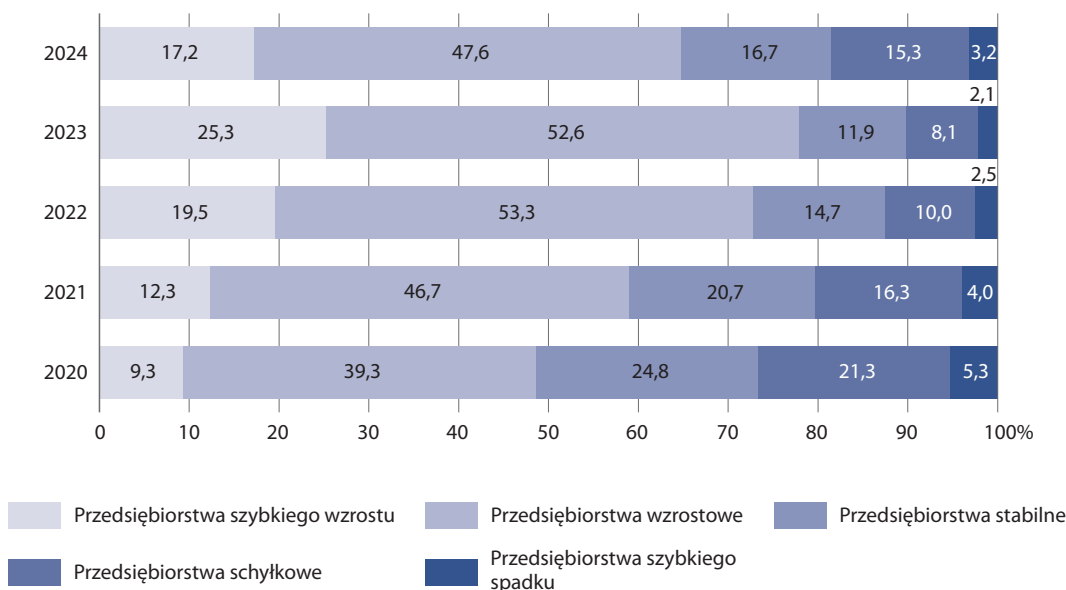
W latach 2020–2024 najniższy wskaźnik powstania (10%) zanotowano w roku 2020. W pozostałych latach wynosił on 11–12%. Wskaźnik likwidacji w latach 2020–2022 kształtował się na poziomie 8–11%.

Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw w 2020 r. wyniósł 34%, a w 2021 r. przyjął najniższą wartość na poziomie 14%. Wskaźnik zmiany liczby pracujących zmieniał się podobnie w analizowanych latach i był niższy od wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw w 2020 r. o 8 p.proc., natomiast w 2021 r. i w 2022 r. przewyższył wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw o 1–3 p.proc.

W drugiej części publikacji przedstawiono informacje dotyczące pięciu typów jednostek o różnym tempie rozwoju. Analiza obejmuje zbiorowość aktywnych przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe, które wypełniły roczną ankietę przedsiębiorstwa.

W 2024 r. badaniem przedsiębiorczości objęto łącznie 37 540 przedsiębiorstw, w tym 6446 jednostek szybkiego wzrostu (spadek o 33% w porównaniu z rokiem poprzednim), 17 853 wzrostowych (spadek o 11%), 6269 stabilnych (wzrost o 38%), 5766 schyłkowych (wzrost o 88%) oraz 1206 szybkiego spadku (wzrost o 51%). Przedsiębiorstwa objęte badaniem uzyskały łącznie przychody ogółem w wysokości 5491 mld zł, z czego 24% stanowiły przychody przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 51% wzrostowych, 14% stabilnych, a 10% i 1% odpowiednio przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku.

Rozpatrując zbiorowość objętą badaniem przedsiębiorczości, tj. łącznie pięć typów przedsiębiorstw, zaobserwowano, że przedsiębiorstwa osiągające dodatnie tempo wzrostu przychodów (szybkiego wzrostu i wzrostowe) przeważały nad tymi, które notowały spadek wartości przychodów (schyłkowe i szybkiego spadku) we wszystkich analizowanych latach 2020–2024, zarówno w zakresie liczby przedsiębiorstw, jak i przychodów ogółem. Łączny odsetek jednostek zaliczonych do podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych był najwyższy w 2023 r. (78%), najniższy zaś w 2020 r. (49%), a w 2024 r. stanowił 65% badanej zbiorowości. Łączny udział przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku był najwyższy w 2020 r. (27%), a najniższy w 2023 r. (10%), natomiast w 2024 r. stanowił 19% badanej zbiorowości.

Wykres 2. Struktura liczby przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości

Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu, dla których tempo wzrostu przychodów było najwyższe, stanowiły w analizowanym okresie od 9% do 25% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach ogółem wahał się od 11% do 42%. Przedsiębiorstwa zaliczane do przedsiębiorstw wzrostowych stanowiły w latach 2020–2024 od 39% do 53% całej populacji i były najliczniejszą grupą spośród pięciu typów wyodrębnionych jednostek. Podmioty te wypracowały najwyższy udział przychodów ogółem w analizowanym okresie – od 43% do 54% przychodów ogółem badanej zbiorowości.

Podmioty, dla których w kolejnych latach każdego trzyletniego okresu wartości przychodów pozostawały na zbliżonym poziomie – przedsiębiorstwa stabilne – stanowiły w analizowanym okresie od 12% do 25% badanej zbiorowości, a ich udział w przychodach ogółem wynosił od 6% do 30%.

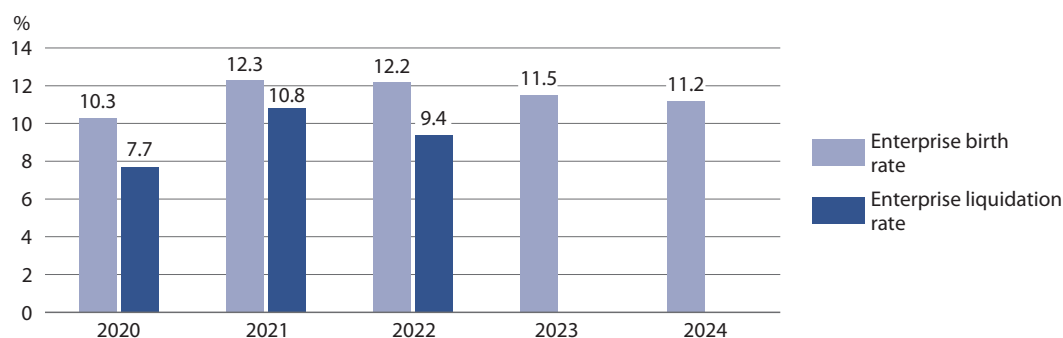
Przedsiębiorstwa schyłkowe, dla których uzyskiwane w kolejnych trzech latach przychody zmniejszały się, stanowiły w analizowanym okresie 2020–2024 od 8% do 21% całej zbiorowości objętej badaniem, a ich udział w przychodach ogółem kształtował się od 2% do 14%. Odsetek przedsiębiorstw szybkiego spadku, w których tempo spadku przychodów było największe wyniósł od 2% do 5%, a ich udział w przychodach badanej zbiorowości ogółem od 0,4% do 2%.

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, 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 rates



In 2020–2024 the lowest birth rate (10%) was recorded in 2020. In the remaining years, it ranged from 11% to 12%. In 2020–2022 the liquidation rate was recorded at the level of 8–11%.

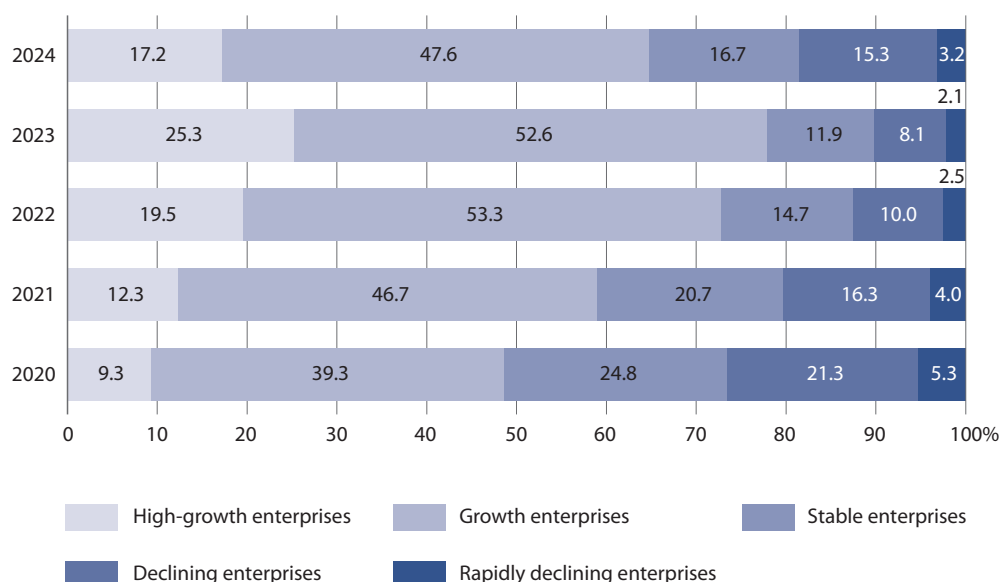
The rate of change in the number of enterprises in 2020 amounted to 34% and in 2021 was the lowest at level 14%. The rate of change in the number of persons employed also changed analogously in the analysed years and was lower than the rate of change in the number of enterprises in 2020 by 8 pp, while in 2021 and 2022 it was higher than the rate of change in the number of enterprises by 1–3 pp.

In the second part of the publication information related to five types of entities with different rate of development was presented. The analysis covers the population of active non-financial enterprises with 10 or more persons employed keeping accounting books that filled in the annual enterprise survey.

In 2024, the entrepreneurship survey covered a total of 37 540 enterprises, including 6446 high-growth enterprises (a decrease by 33% compared to the previous year), 17 853 growth enterprises (a decrease by 11%), 6269 stable enterprises (an increase by 38%), 5766 declining enterprises (an increase by 88%), and 1206 rapidly declining enterprises (an increase by 51%). The enterprises covered by the study achieved total revenues of PLN 5491 bn, of which 24% were revenues of high-growth enterprises, 51% of growth enterprises, 14% of stable enterprises, and 10% and 1% of declining and rapidly declining enterprises, respectively.

Studying the population of entities covered by the entrepreneurship survey, i.e. a total of five types of enterprises, it was observed that enterprises having positive rate of revenues growth (high-growth and growth enterprises) predominated over those which recorded a decrease in the value of revenues (declining and rapidly declining enterprises) in all years of the analysed period 2020–2024, both in range of number of enterprises and total revenues. The total share of entities classified into high-growth and grow enterprises was the highest in 2023 (78%), the lowest in 2020 (49%), and in 2024 it constituted 65% of the surveyed population. The total share of declining and rapidly declining enterprises was the highest in 2020 (27%) and the lowest in 2023 (10%), while in 2024 it constituted 19% of the surveyed population.

Chart 2. Structure of the number of enterprises covered by the entrepreneurship survey



The high-growth enterprises, in which revenues growth rate was the highest, constituted in the analysed period from 9% to 25% of the surveyed population of enterprises and their share in total revenues fluctuated from 11% to 42%. Enterprises classified to the group of grow enterprises, constituted in 2020–2024 from 39% to 53% of the whole population of entities covered by the survey and were the largest group among the five types of extracted entities. These entities earned the highest share of total revenues in the analysed period – from 43% to 54% of total revenues of the surveyed population.

Entities for which the value of revenues remained at a similar level in the subsequent years of each three-year period – stable enterprises – constituted in the analysed period from 12% to 25% of the studied population and their share in total revenues constituted from 6% to 30%.

In the analysed period 2020–2024 the declining enterprises where the value of obtained revenues in subsequent three years of the survey decreased constituted from 8% to 21% of the whole population covered by the survey and their share in total revenues reached the level from 2% to 14%. The percentage of the rapidly declining enterprises in which the pace of decrease in revenues was the highest amounted from 2% to 5% and their share in revenues of all surveyed population from 0.4% to 2%.

Rozdział 1. Wskaźniki dotyczące zbiorowości przedsiębiorstw nowo powstałych i zlikwidowanych wyznaczonych zgodnie z europejską statystyką demografii przedsiębiorstw

Chapter 1. Rates about the population of newly-born and liquidated enterprises 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 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. Wskaźniki powstania i likwidacji przedsiębiorstw
Table 1. Enterprise birth and liquidation rates

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 %
2020	255 269	190 622	10,3	7,7
2021	321 857	281 246	12,3	10,8
2022	322 323	247 057	12,2	9,4
2023	310 827	.	11,5	.
2024	312 639	.	11,2	.

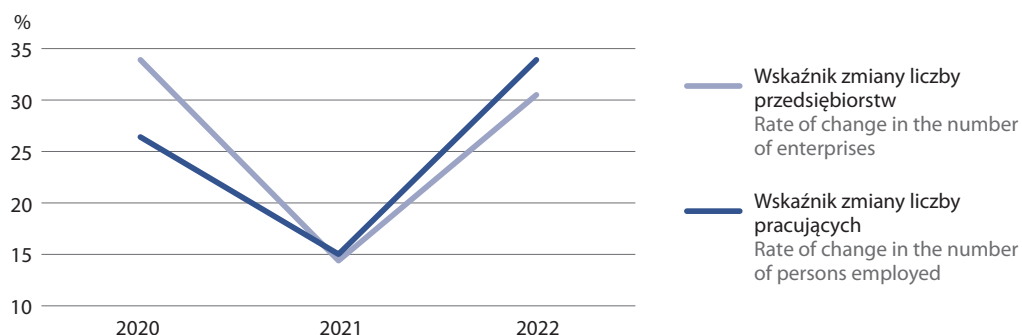
a Likwidacja przedsiębiorstw zgodnie z metodologią demografii przedsiębiorstw musi być potwierdzona po dwóch latach, dlatego dane dla tej zbiorowości jednostek obejmują tylko lata 2020–2022.

a Liquidation of enterprises according to the business demography methodology has to be confirmed after two years, therefore the data for this population cover only the years 2020–2022.

W latach 2020–2024 wskaźnik powstania przedsiębiorstw we wszystkich klasach wielkości kształtował się na poziomie 10–12%, przyjmując najniższą wartość (10%) w roku 2020.

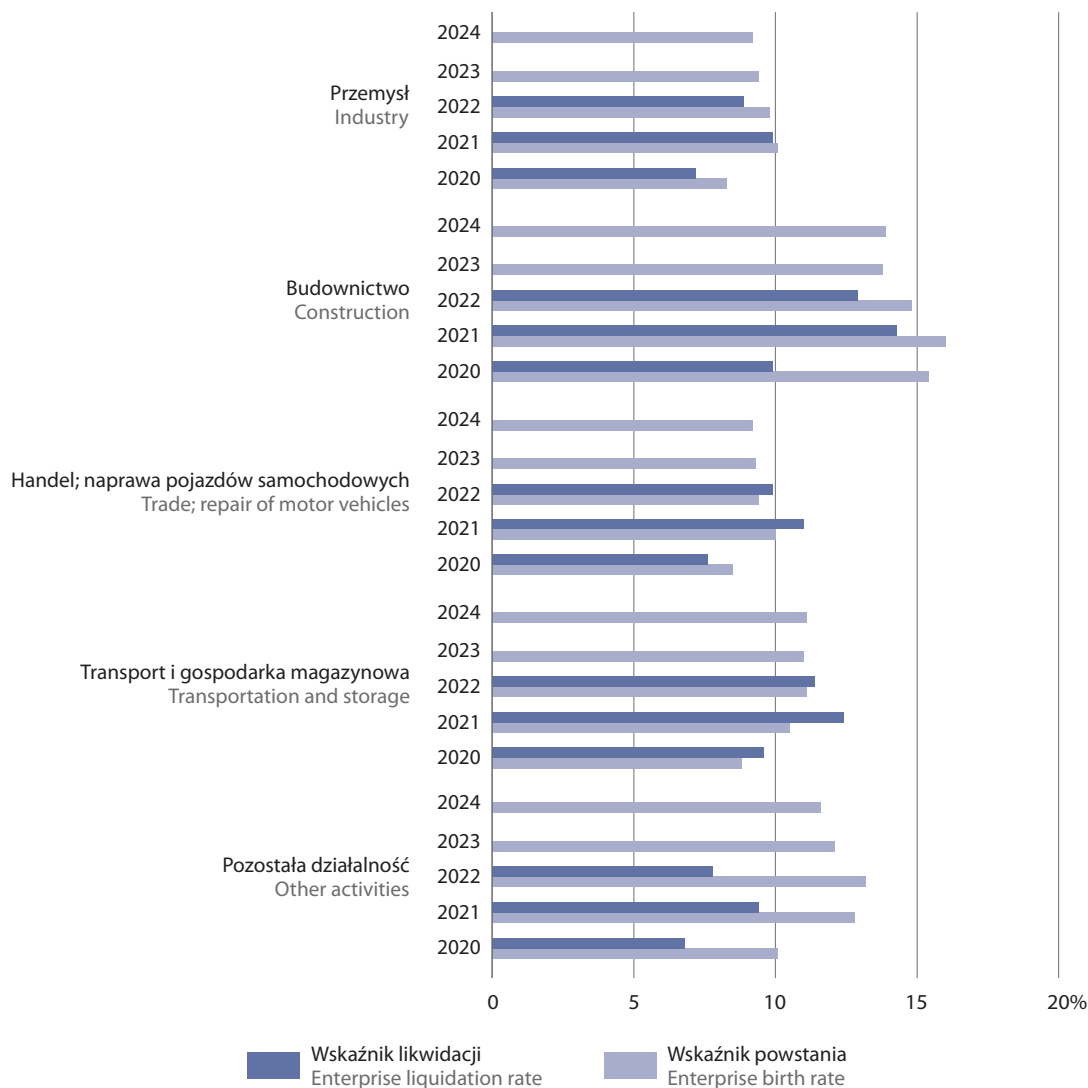
Udział przedsiębiorstw nowych w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych był większy niż udział przedsiębiorstw kończących swoją działalność. Przedsiębiorstwa zlikwidowane w badanym okresie stanowiły 8–11% wszystkich przedsiębiorstw aktywnych.

Wykres 3. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących
Chart 3. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed



Przewagę liczby nowych przedsiębiorstw nad zlikwidowanymi potwierdza wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw, który najwyższą wartość osiągnął w 2020 r. – 34%, następnie w 2021 r. ukształtował się na poziomie 14% i ponownie wzrósł w 2022 r. do 31%. Natomiast wskaźnik zmiany liczby pracujących w 2020 r. wyniósł 26%, w 2021 r. spadł do 15%, po czym w 2022 r. osiągnął najwyższy poziom w analizowanym okresie – 34%. W badanym okresie wskaźnik zmiany liczby pracujących był niższy w 2020 r. od wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw o 8 p.proc., natomiast w 2021 r. i 2022 r. przewyższył wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw o 1–3 p.proc.

Wykres 4. Wskaźniki powstania i likwidacji^a przedsiębiorstw według sekcji PKD
 Chart 4. Enterprise birth and liquidation^a rates by NACE sections



a Dane dla lat 2023–2024 nie są dostępne, ponieważ zgodnie z metodologią badania likwidacja musi być potwierdzona po 2 latach.

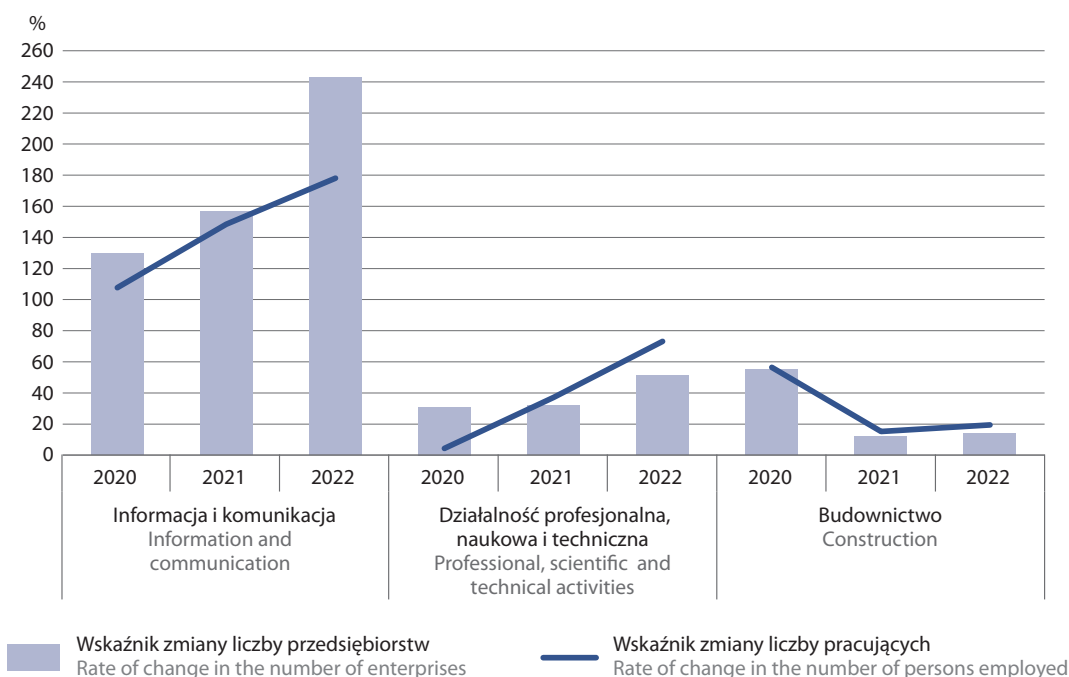
a Data for 2023 and 2024 are not available, because according to methodology of the survey, the liquidation must be confirmed after 2 years.

Według rodzaju prowadzonej działalności najwyższy wskaźnik powstania przedsiębiorstw w analizowanym okresie zanotowano w sekcji informacja i komunikacja (wskaźnik kształtował się od 12% do 20%) oraz w budownictwie (osiągał wartości od 14% do 16%). W 2021 r. we wszystkich sekcjach prezentowanych w publikacji odnotowano wzrost wskaźnika powstania w stosunku do poprzedniego roku. W kolejnym roku wzrost wskaźnika powstania w stosunku do poprzedniego roku wystąpił w sekcji informacja i komunikacja, nieznaczny spadek w sekcjach: handel; naprawa pojazdów samochodowych, budownictwo i działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, natomiast w pozostałych sekcjach utrzymał się na tym samym poziomie.

Największy wskaźnik likwidacji przedsiębiorstw zaobserwowano dla podmiotów związanych z działalnością budowlaną (14% w 2021 r. oraz 13% w 2022 r.), a także w sekcji transport i gospodarka magazynowa (12% w 2021 r. i 11% w 2022 r.) oraz handel; naprawa pojazdów samochodowych (11% w 2021 r.). W badanym okresie najniższy wskaźnik likwidacji odnotowano w sekcji informacja i komunikacja – 5% w 2020 r.

Wykres 5. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnik zmiany liczby pracujących w wybranych sekcjach PKD

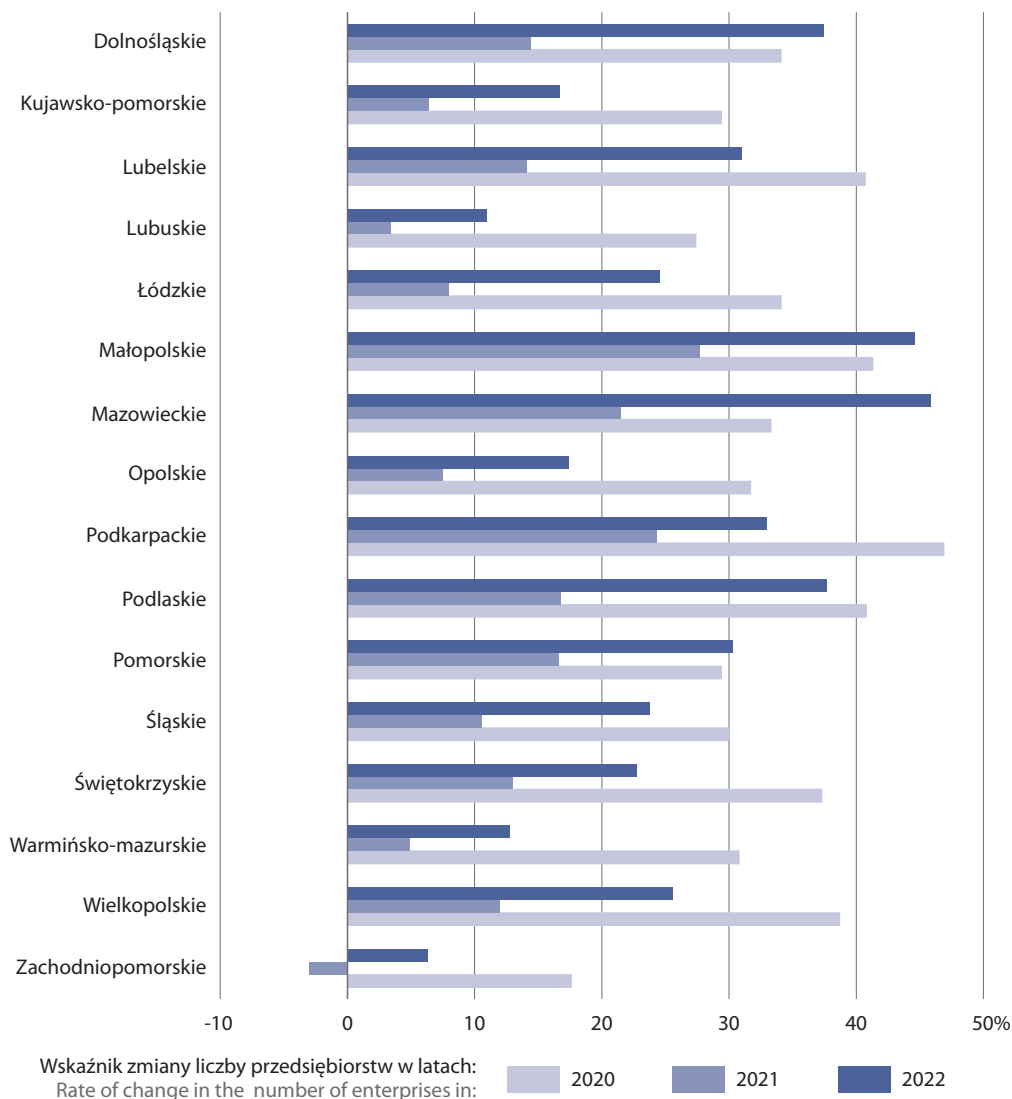
Chart 5. Rate of change in the number of enterprises and rate of change in the number of persons employed in selected NACE sections



Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności zaobserwowano, że zarówno wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw, jak i wskaźnik zmiany liczby pracujących był najwyższy w sekcji informacja i komunikacja (gdzie wystąpił najniższy wskaźnik likwidacji). Wysokie wartości obu wskaźników wystąpiły także w sekcji działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

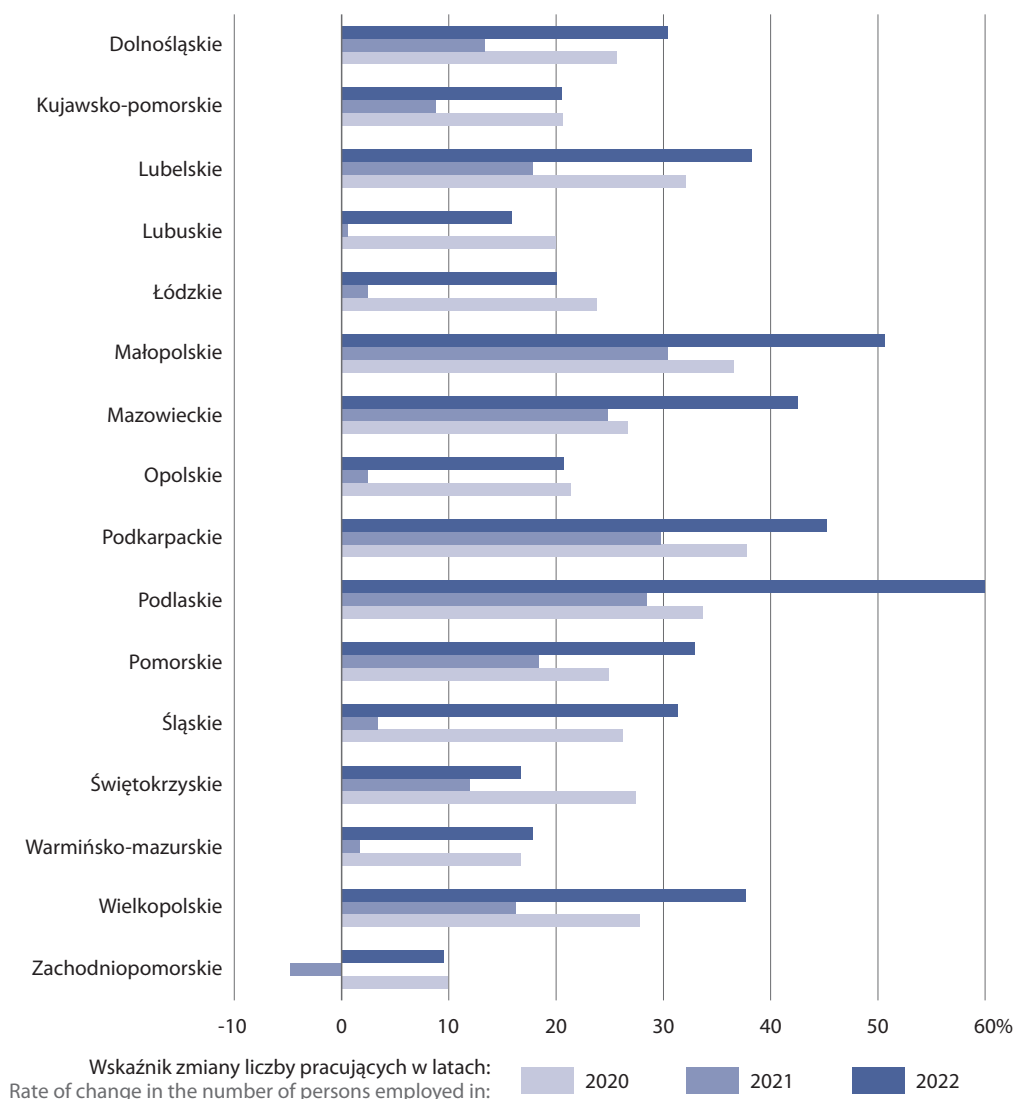
Analizując kierunki zmian obu wskaźników (tj. wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw oraz wskaźnika zmiany liczby pracujących) odnotowano, że w handlu; naprawie pojazdów samochodowych (w 2021 r.) oraz w transporcie i gospodarce magazynowej (w 2020 r. i 2021 r.) przyjęły one najniższe wartości (ujemne).

Wykres 6. Wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw według województw
 Chart 6. Rate of change in the number of enterprises by voivodships



W latach 2020–2022 wskaźnik zmiany liczby przedsiębiorstw był zróżnicowany w zależności od województwa, w którym przedsiębiorstwo miało siedzibę. Omawiany wskaźnik miał najwyższą wartość w 2020 r. w województwach podkarpackim (47%) oraz lubelskim, małopolskim i podlaskim (po 41%). Ponadto wskaźnik ten osiągnął wysokie wartości w 2022 r. w województwach mazowieckim (46%) i małopolskim (45%). Najniższą wartość wskaźnika zaobserwowano w 2021 r. w województwie zachodniopomorskim (ujemną). We wszystkich trzech analizowanych latach powyżej średniej dla kraju wskaźniki ukształtowały się w czterech województwach: dolnośląskim, małopolskim, podkarpackim, podlaskim. Niższe wskaźniki we wszystkich trzech badanych latach wystąpiły natomiast w województwach: kujawsko-pomorskim, lubuskim, opolskim, śląskim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim.

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



W latach 2020–2022 wskaźnik zmiany liczby pracujących nie przekraczał średniej krajowej w województwach dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, lubuskim, łódzkim, opolskim, śląskim, warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim. Wskaźniki zmiany liczby pracujących w analizowanym trzyletnim okresie powyżej średniej dla kraju zanotowano dla przedsiębiorstw mających siedzibę w województwie lubelskim, małopolskim, mazowieckim, podkarpackim, podlaskim i wielkopolskim. Najwyższą wartość omawianego wskaźnika zaobserwowano w województwie podlaskim w 2022 r. (60%), a najniższą w województwie zachodniopomorskim (ujemną) w 2021 r., analogicznie do wskaźnika zmiany liczby przedsiębiorstw.

Tablica 2. Wskaźniki liczby przedsiębiorstw aktywnych, nowo powstałych i zlikwidowanych na 1000 ludności^a
 Table 2. Rates of the number of active, newly-born and liquidated enterprises per 1000 population^a

Lata Years	Wskaźnik liczby aktywnych przedsiębiorstw Rate of active enterprises	Wskaźnik liczby nowo powsta- łych przedsiębiorstw Rate of newly-born enterprises	Wskaźnik liczby zlikwidowa- nych przedsiębiorstw Rate of liquidated enterprises
	na 1000 ludności per 1000 population		
2020	64,7	6,7	5,0
2021	68,8	8,5	7,4
2022	69,6	8,5	6,5
2023	71,8	8,2	.
2024	74,0	8,3	.

a Dla roku 2020 wskaźniki liczby przedsiębiorstw na 1000 ludności zostały skorygowane w oparciu o wyniki NSP 2021 i mogą różnić się od danych wcześniej opublikowanych.

a For 2020, rates of number of enterprises per 1000 population have been updated in accordance with the National Census 2021 and may differ from previously published data.

W latach 2020–2024 wskaźnik liczby przedsiębiorstw aktywnych na 1000 ludności kształtował się od 65 do 74. Omawiany wskaźnik dla przedsiębiorstw nowo powstałych w badanym okresie utrzymywał się na poziomie 7–9 podmiotów. Wskaźnik przedsiębiorstw zlikwidowanych na 1000 ludności w analizowanych latach był najwyższy 2021 r. i w 2022 r., kiedy wyniósł 7. W 2020 r. odnotowano nieznaczne zmniejszenie tego wskaźnika do poziomu 5 podmiotów zlikwidowanych na 1000 ludności. Liczba przedsiębiorstw nowo powstałych na 1000 ludności przekraczających średnią krajową w 2024 r. wystąpiła w województwach dolnośląskim, małopolskim, mazowieckim, pomorskim i wielkopolskim.

Rozdział 1. Przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości na tle przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe

Chapter 1. Enterprises covered by the entrepreneurship study against the background of non-financial enterprises with 10 or more persons employed keeping accounting books

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, szybkiego spadku. W niniejszej publikacji pięć typów przedsiębiorstw łącznie zostało określone jako **przedsiębiorstwa objęte badaniem**.

Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu to jednostki, w których 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.

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

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.

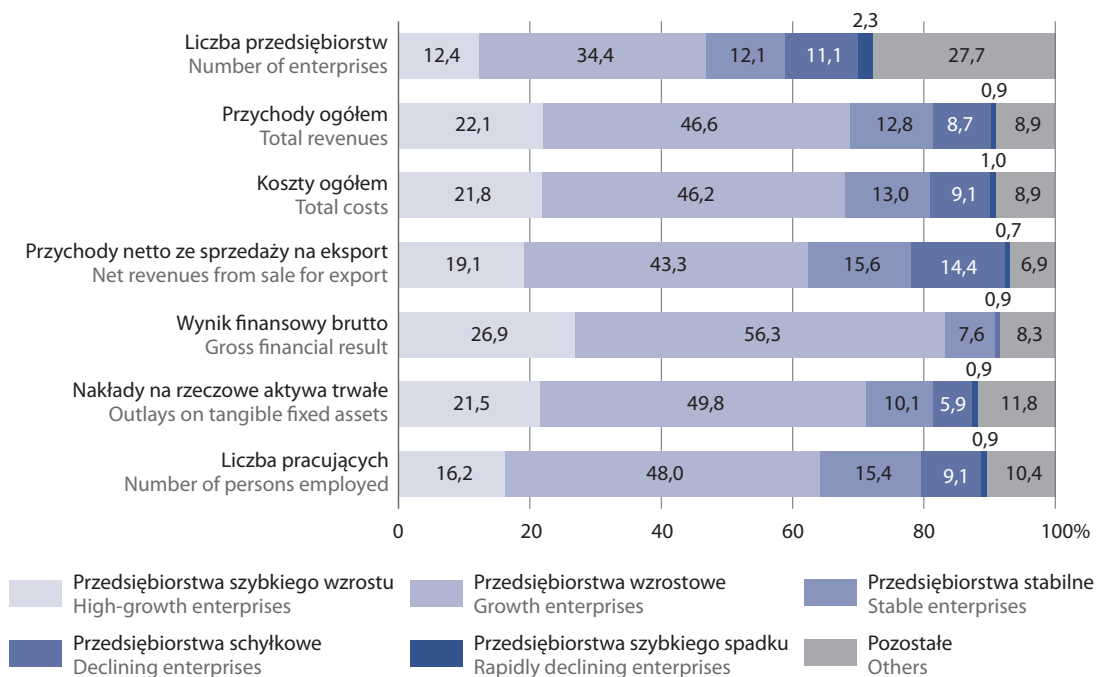
Zgodnie z założeniami przyjętymi w badaniu wskaźników przedsiębiorczości, z ogólnej zbiorowości przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe, które złożyły sprawozdanie SP – Roczna ankieta przedsiębiorstwa, wyodrębniono pięć typów podmiotów o różnym tempie rozwoju. Ich klasyfikacji dokonano na podstawie 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 2024 r. badaniem objęto łącznie 37 540 przedsiębiorstw, w tym 6446 jednostek szybkiego wzrostu, 17 853 wzrostowych, 6269 stabilnych, 5766 schyłkowych oraz 1206 szybkiego spadku.

W celu oceny kierunku oraz dynamiki rozwoju krajowej przedsiębiorczości, podstawowe dane dla wyodrębnionych pięciu typów przedsiębiorstw porównano z wynikami ogółu przedsiębiorstw niefinansowych o liczbie pracujących 10 i więcej osób prowadzących księgi rachunkowe. Zbiorowość tę łącznie z przedsiębiorstwami, które złożyły sprawozdanie SP – Roczna ankieta przedsiębiorstwa na koniec badanego trzyletniego okresu, ale mogły nie działać w pierwszym lub drugim roku danego trzyletniego okresu, określono jako **przedsiębiorstwa aktywne 10+**.

Wykres 8. Udział podstawowych zmiennych ekonomicznych przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w 2024 r.

Chart 8. Share of basic economic variables of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises in 2024



Tablica 3. Udział liczby przedsiębiorstw objętych badaniem w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+
 Table 3. Share of the number of surveyed enterprises in population of 10+ active enterprises

Lata Years	Przedsiębiorstwa objęte badaniem 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 %					
2020	77,0	7,1	30,3	19,1	16,4	4,1
2021	78,3	9,6	36,6	16,2	12,8	3,1
2022	76,4	14,9	40,7	11,3	7,6	1,9
2023	74,3	18,8	39,1	8,8	6,0	1,6
2024	72,3	12,4	34,4	12,1	11,1	2,3

W okresie 2020–2024, w zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ podmioty osiągające dodatnie tempo przyrostu przychodów netto ze sprzedaży (jednostki szybkiego wzrostu i wzrostowe) przeważały nad jednostkami, dla których wartość przychodów zmniejszała się (schyłkowymi i szybkiego spadku), zarówno pod względem liczebności, jak i wartości przychodów ogółem. Łączny udział podmiotów szybkiego wzrostu i wzrostowych w liczebności przedsiębiorstw aktywnych 10+ kształtował się między 37% w 2020 r. a 58% w 2023 r., zaś ich udział w przychodach ogółem wyniósł od 50% w 2020 r. do 84% w 2023 r.

Podmioty stabilne, tj. zbiorowość osiągająca w badanym trzyletnim okresie wartości przychodów netto ze sprzedaży na zbliżonym poziomie, odnotowały najwyższy udział w przychodach ogółem zbiorowości przedsiębiorstw aktywnych 10+ w 2020 r. (27%) przy 19% udziale liczby tych jednostek, zaś najniższy – w 2023 r. (6%) przy 9% udziale w liczebności.

Tablica 4. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem w przychodach ogółem przedsiębiorstw aktywnych 10+
 Table 4. Share of total revenues of surveyed enterprises in total revenues of 10+ active enterprises population

Lata Years	Przedsiębiorstwa objęte badaniem 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 %					
2020	91,5	10,4	39,3	27,3	13,0	1,4
2021	92,7	15,6	50,3	19,4	6,6	0,8
2022	90,8	34,9	45,3	7,3	2,9	0,4
2023	91,9	39,0	44,7	5,6	2,1	0,5
2024	91,1	22,1	46,6	12,8	8,7	0,9

Przedsiębiorstwa schyłkowe i szybkiego spadku stanowiły w analizowanym okresie średnio 13% liczebności przedsiębiorstw 10+, przy czym najwyższy ich łączny udział zanotowano w 2020 r. (21%) a najniższy w 2023 r. (8%). Przychody ogółem analizowanych zbiorowości stanowiły przeciętnie 7% przychodów przedsiębiorstw 10+, najwięcej w 2020 r. – 14%, a najmniej w 2022 r. i 2023 r. – po 3%.

Tablica 5. Podstawowe zmienne ekonomiczne przedsiębiorstw objętych badaniem na tle przedsiębiorstw aktywnych 10+

Table 5. Basic economic variables of surveyed enterprises against the background of 10+ active enterprises

Lata Years	Przedsiębior- stwa objęte badaniem 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 declin- ing enterprises
Udział w kosztach ogółem (w %) Share in total costs (in %)						
2020	91,5	10,2	38,6	27,4	13,6	1,6
2021	92,6	15,5	50,2	19,2	6,9	0,8
2022	91,0	34,7	45,4	7,5	3,0	0,4
2023	92,1	38,9	44,8	5,7	2,2	0,5
2024	91,1	21,8	46,2	13,0	9,1	1,0
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 %)						
2020	91,7	9,6	36,7	26,5	17,7	1,2
2021	91,7	15,0	48,1	20,1	8,0	0,5
2022	93,9	37,0	46,4	6,7	3,6	0,2
2023	93,8	35,3	50,5	5,7	2,1	0,2
2024	93,1	19,1	43,3	15,6	14,4	0,7
Udział w wyniku finansowym brutto ^a (w %) Share in gross financial result ^a (in %)						
2020	93,7	13,9	54,6	23,9	1,3	.
2021	94,0	16,5	52,2	22,1	2,8	0,4
2022	88,6	38,4	43,6	5,0	1,6	.
2023	90,8	41,3	44,3	4,0	1,2	.
2024	91,7	26,9	56,3	7,6	0,9	.
Udział w nakładach na rzeczowe aktywa trwałe (w %) Share in outlays on tangible fixed assets (in %)						
2020	87,1	9,9	38,9	27,9	9,7	0,7
2021	88,9	13,1	52,3	18,2	4,6	0,7
2022	88,4	29,3	48,8	7,5	1,8	1,0
2023	89,3	35,2	47,6	4,7	1,5	0,3
2024	88,2	21,5	49,8	10,1	5,9	0,9
Udział w liczbie pracujących (w %) Share in the number of persons employed (in %)						
2020	89,9	8,9	38,7	25,7	14,3	2,3
2021	91,2	11,6	48,7	19,7	9,7	1,5
2022	91,4	19,9	54,1	11,9	4,7	0,8
2023	90,6	26,7	50,9	9,1	3,2	0,7
2024	89,6	16,2	48,0	15,4	9,1	0,9

a Ze względu na przyjętą metodologię, nie prezentuje się danych dla ujemnego wyniku finansowego.

a Due to the adopted methodology, data for the negative financial result are not presented.

W badanym okresie zbiorowość przedsiębiorstw najszybciej rozwijających się odnotowała najwyższe udziały dla większości analizowanych zmiennych w 2023 r. Ponadto, ich udział w przychodach netto ze sprzedaży na eksport oraz w nakładach na rzeczowe aktywa trwałe był blisko 2-krotnie wyższy niż udział w liczbie przedsiębiorstw aktywnych 10+, a udział w przychodach i kosztach ogółem oraz wyniku finansowym ponad 2-krotnie wyższy.

W celu oceny zjawiska przedsiębiorczości w ujęciu przestrzennym wykorzystano wskaźnik prezentujący liczbę przedsiębiorstw aktywnych 10+ w przeliczeniu na 1000 ludności – na poziomie Polski ogółem i w poszczególnych województwach.

W 2024 r. omawiany wskaźnik dla Polski ogółem wyniósł 1,38 i był najwyższy w całym analizowanym okresie 2020–2024. Wyższą niż średnia dla kraju wartość wskaźnika odnotowano w pięciu województwach (dolnośląskim, mazowieckim, pomorskim, śląskim i wielkopolskim). Najwyższe jego wartości w 2024 r. zanotowano w województwach mazowieckim (1,90) i wielkopolskim (1,56), a najniższe w warmińsko-mazurskim (0,92), lubelskim (0,94) i świętokrzyskim (0,96).

Tablica 6. Liczba przedsiębiorstw aktywnych 10+ na 1000 ludności według województw^a
Table 6. Number of 10+ active enterprises per 1000 population by voivodships^a

Województwa Voivodships	2020	2021	2022	2023	2024
Polska Poland	1,28	1,26	1,30	1,36	1,38
Dolnośląskie	1,30	1,28	1,33	1,39	1,39
Kujawsko-pomorskie	1,15	1,12	1,15	1,19	1,22
Lubelskie	0,85	0,85	0,88	0,91	0,94
Lubuskie	1,14	1,12	1,14	1,18	1,23
Łódzkie	1,17	1,13	1,18	1,22	1,28
Małopolskie	1,26	1,24	1,29	1,36	1,38
Mazowieckie	1,71	1,70	1,76	1,85	1,90
Opolskie	1,08	1,05	1,13	1,17	1,17
Podkarpackie	0,98	0,98	1,02	1,06	1,08
Podlaskie	0,98	1,00	1,01	1,08	1,09
Pomorskie	1,36	1,34	1,38	1,43	1,43
Śląskie	1,43	1,41	1,44	1,51	1,53
Świętokrzyskie	0,88	0,88	0,91	0,93	0,96
Warmińsko-mazurskie	0,88	0,86	0,90	0,92	0,92
Wielkopolskie	1,48	1,46	1,51	1,56	1,56
Zachodniopomorskie	1,10	1,06	1,09	1,15	1,14

^a Wskaźniki zostały opracowane zgodnie z bilansem przygotowanym w oparciu o wyniki NSP 2021.

^a Indicators have been developed in accordance with the balance sheet prepared on the basis of the results of the National Census 2021.

Rozdział 2. Analiza przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości

Chapter 2. Analysis of enterprises covered by the entrepreneurship survey

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.

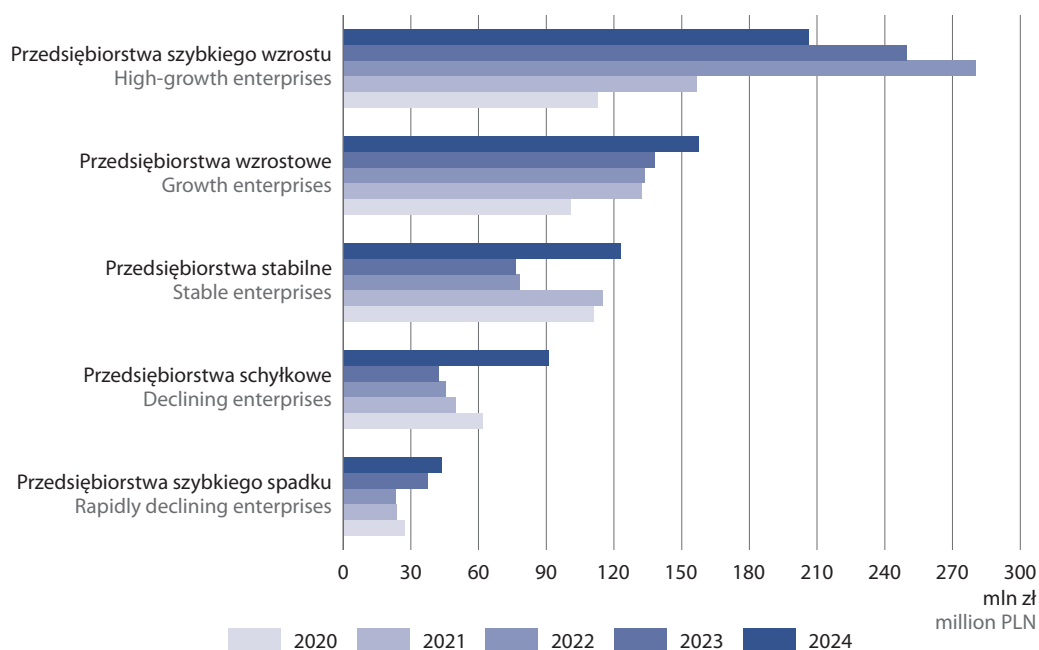
Wskaźnik rentowności obrotu brutto to relacja wyniku finansowego brutto do przychodów ogółem.

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

W 2024 r. liczebność pięciu badanych zbiorowości wyniosła ogółem 37 540 przedsiębiorstw, z tego przedsiębiorstw szybkiego wzrostu i wzrostowych było łącznie 24 299 (spadek o 18% w porównaniu z rokiem poprzednim), stabilnych 6269 (wzrost o 38%), natomiast schyłkowych i szybkiego spadku 6972 (wzrost o 80%).

W 2024 r. przedsiębiorstwa objęte badaniem uzyskały łącznie przychody ogółem w wysokości 5 490 686 mln zł, z czego 24% stanowiły przychody przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 51% wzrostowych, 14% stabilnych, a 10% i 1% odpowiednio przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku.

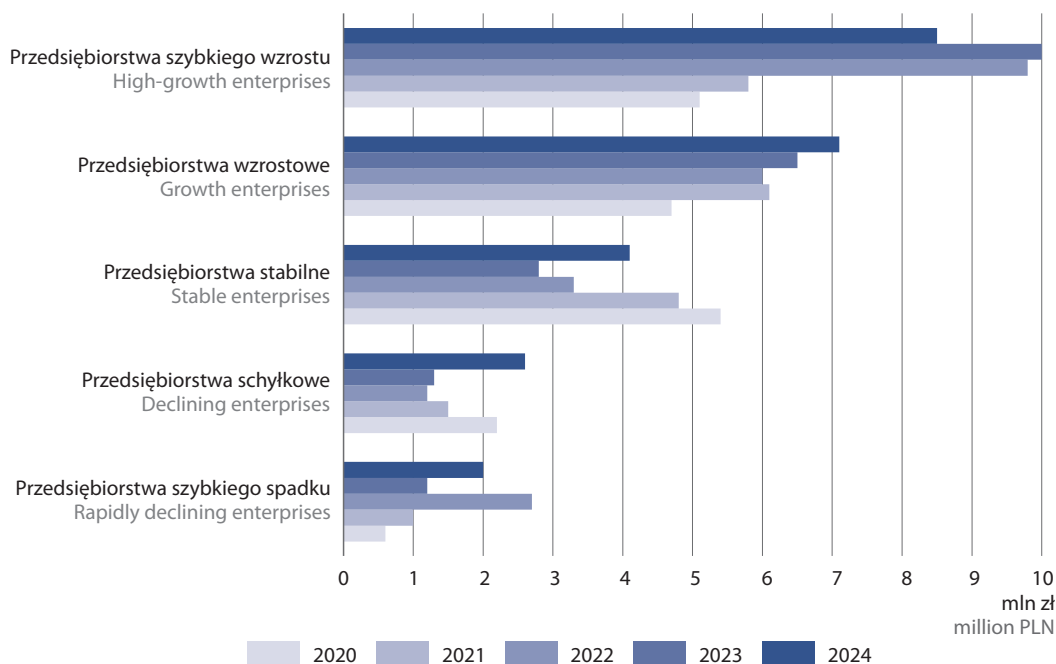
Wykres 9. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo
Chart 9. Total revenues per 1 enterprise



Przychody ogółem na 1 podmiot uzyskane przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2024 r. były blisko 5-krotnie wyższe niż dla podmiotów szybkiego spadku.

Wartość nakładów poniesionych na rzeczowe aktywa trwałe w 2024 r. przez przedsiębiorstwa objęte badaniem wyniosła 225 796 mln zł, z czego 24% stanowiły nakłady przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 56% wzrostowych, 11% stabilnych, a 7% i 1% odpowiednio przedsiębiorstw schyłkowych i szybkiego spadku.

Wykres 10. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo
Chart 10. Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise

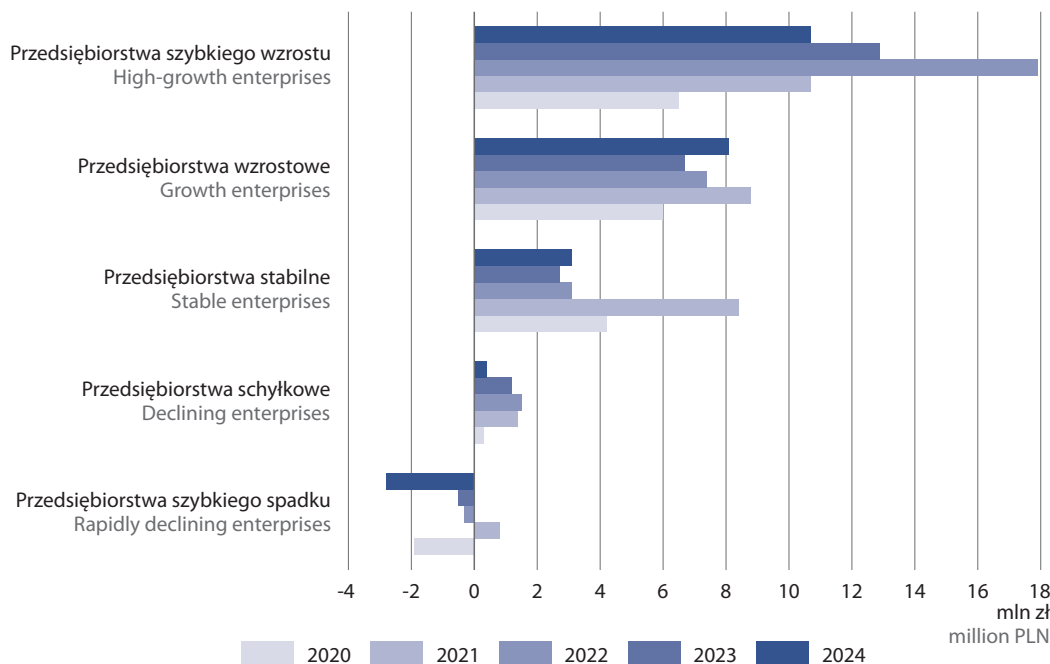


Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe poniesione przeciętnie przez 1 przedsiębiorstwo szybkiego wzrostu w 2024 r. były 4-krotnie wyższe w porównaniu z nakładami przedsiębiorstw szybkiego spadku.

W 2024 r. przedsiębiorstwa objęte badaniem uzyskały łącznie dodatni wynik finansowy brutto w wysokości 231 311 mln zł, z czego 30% stanowił wynik przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, 62% wzrostowych, 8% stabilnych i 1% przedsiębiorstw schyłkowych. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku uzyskały łącznie ujemny wynik finansowy brutto w wysokości -3403 mln zł.

Wykres 11. Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo

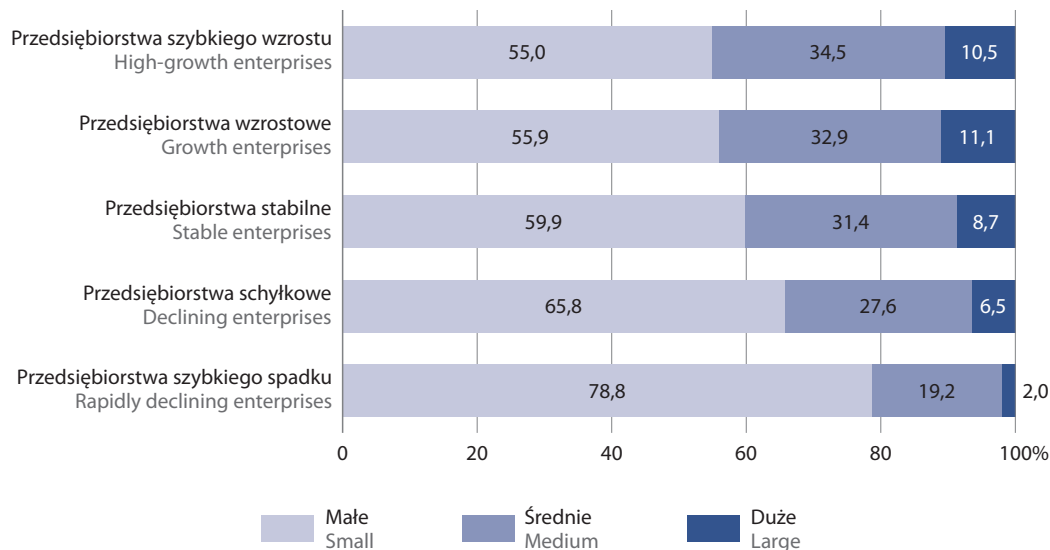
Chart 11. Gross financial result per 1 enterprise



Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo uzyskany przez jednostki szybkiego wzrostu w 2024 r. był 27-krotnie wyższy w porównaniu z wynikiem przedsiębiorstw schyłkowych.

Wykres 12. Struktura liczby przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości w 2024 r.

Chart 12. Structure of the number of surveyed enterprises by size classes in 2024

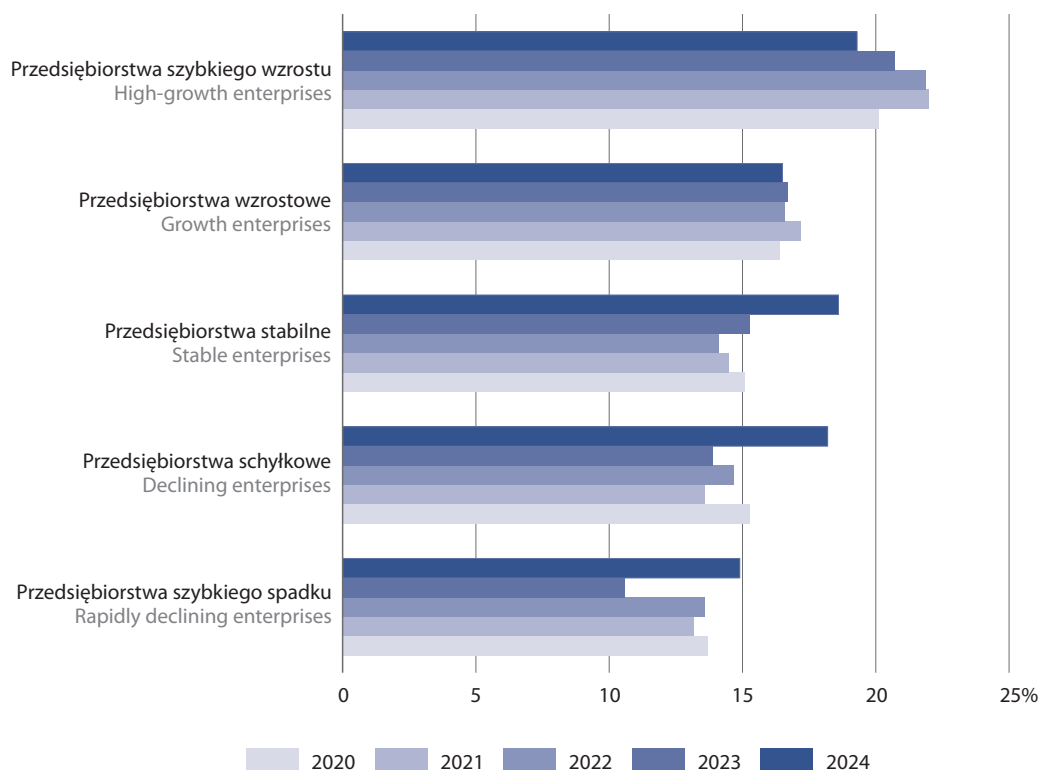


Udział podmiotów z poszczególnych klas wielkości mierzonych liczbą pracujących w liczebności pięciu badanych zbiorowości był powiązany z kondycją ekonomiczną przedsiębiorstw i zmieniał się wraz ze wzrostem dynamiki ich rozwoju.

W 2024 r. podmioty małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) stanowiły od 55% w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu do 79% w przedsiębiorstwach szybkiego spadku, natomiast podmioty duże (o liczbie pracujących 250 i więcej osób) od 2% w przedsiębiorstwach szybkiego spadku do 11% w przedsiębiorstwach wzrostowych i szybkiego wzrostu.

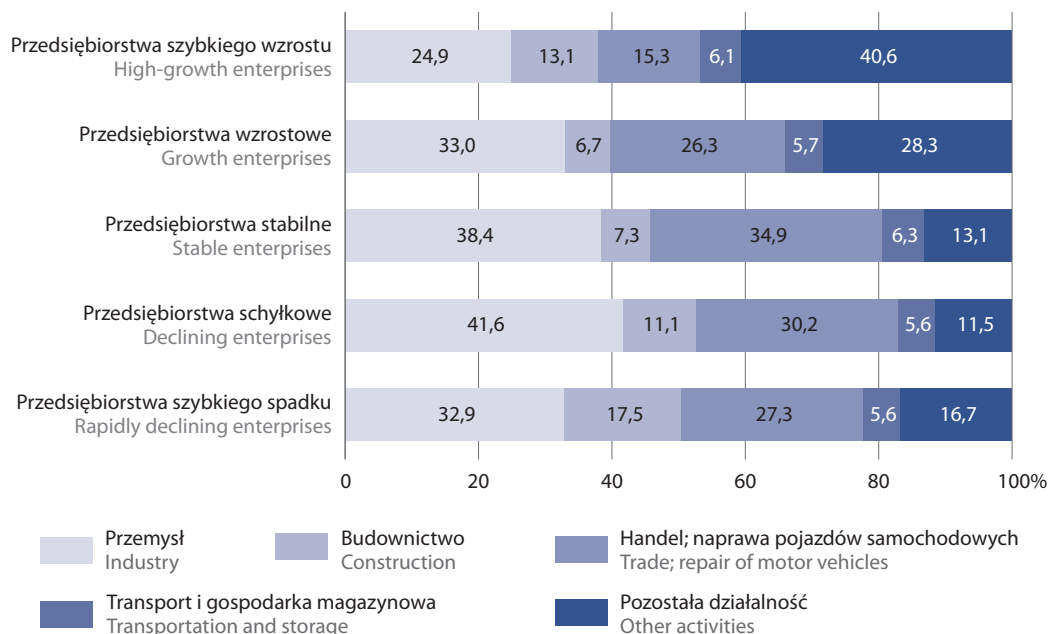
Wykres 13. Odsetek przedsiębiorstw z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w badanych zbiorowościach

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



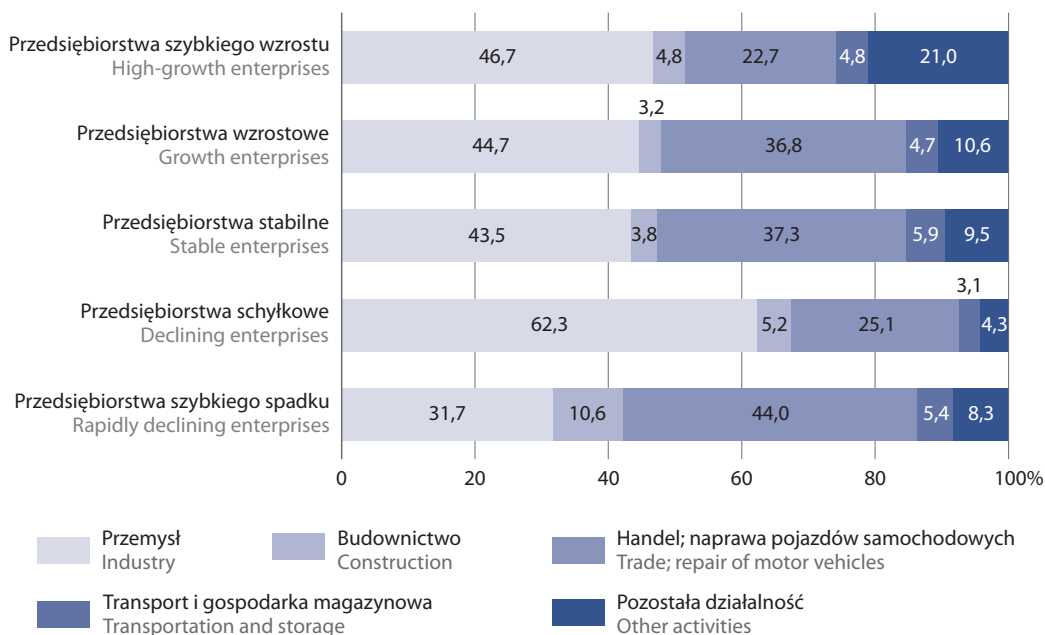
W 2024 r. ze zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem wyodrębniono 6574 podmioty z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego, co stanowiło 18% ogółu badanych przedsiębiorstw. Największy udział podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego zaobserwowano wśród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu (19%).

Wykres 14. Struktura liczby przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 14. Structure of the number of surveyed enterprises by NACE sections in 2024



W populacjach przedsiębiorstw wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku najwyższy odsetek stanowiły podmioty prowadzące działalność przemysłową (odpowiednio 33%, 38%, 42% i 33%). Znaczący udział miały też podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych (odpowiednio 26%, 35%, 30% i 27%). W populacji przedsiębiorstw szybkiego wzrostu w 2024 r. najwyższy odsetek stanowiły podmioty z zakresu pozostała działalność (41%), a podmioty prowadzące działalność przemysłową i handlową – odpowiednio 25% i 15%.

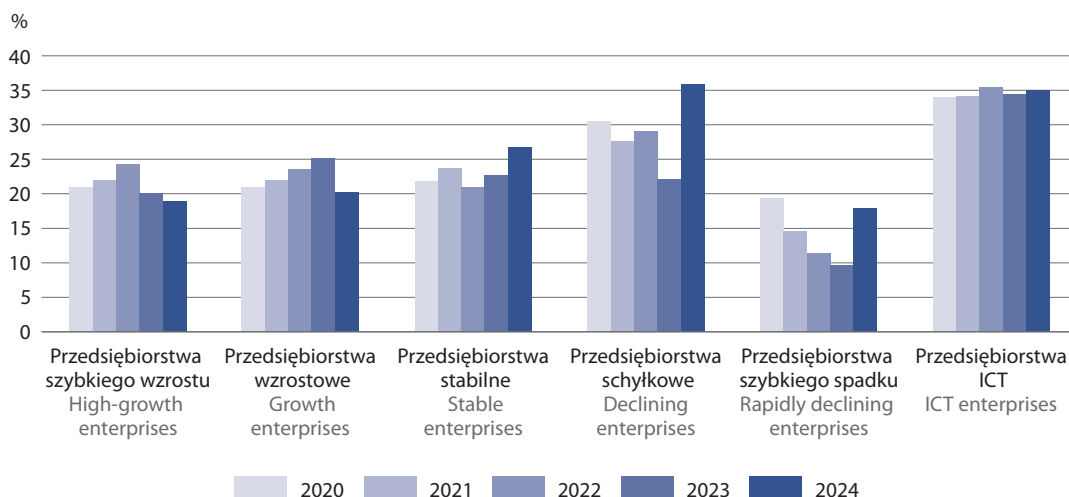
Wykres 15. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 15. Structure of total revenues of surveyed enterprises by NACE sections in 2024



W populacjach przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych i schyłkowych największy odsetek przychodów ogółem wygenerowały podmioty prowadzące działalność przemysłową (odpowiednio 47%, 45%, 43% i 62%). Kolejny znaczący udział miały podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych (odpowiednio 23%, 37%, 37% i 25%). Wśród przedsiębiorstw szybkiego spadku największy odsetek przychodów wygenerowały podmioty prowadzące działalność handlową (44%), a podmioty prowadzące działalność przemysłową – 32%.

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

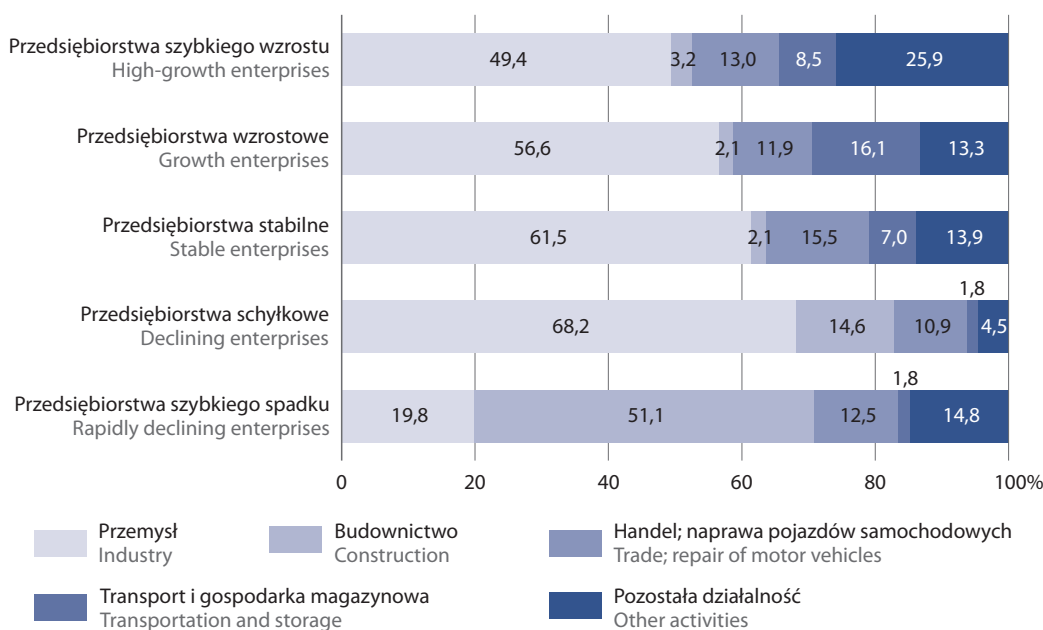
Chart 16. Share of net revenues from sale for export in total revenues of surveyed enterprises



W latach 2020–2024 udział przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w przychodach ogółem wahał się w przedziale 19–24% dla podmiotów szybkiego wzrostu, 20–25% dla podmiotów wzrostowych i 21–27% dla podmiotów stabilnych. Przedsiębiorstwa schyłkowe charakteryzowały się w większości lat analizowanego okresu najwyższym poziomem tego wskaźnika spośród pięciu badanych zbiorowości (w 2024 r. stanowił 36%), a przedsiębiorstwa szybkiego spadku najniższym.

Wykres 17. Struktura nakładów na rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.

Chart 17. Structure of outlays on tangible fixed assets of surveyed enterprises by NACE sections in 2024

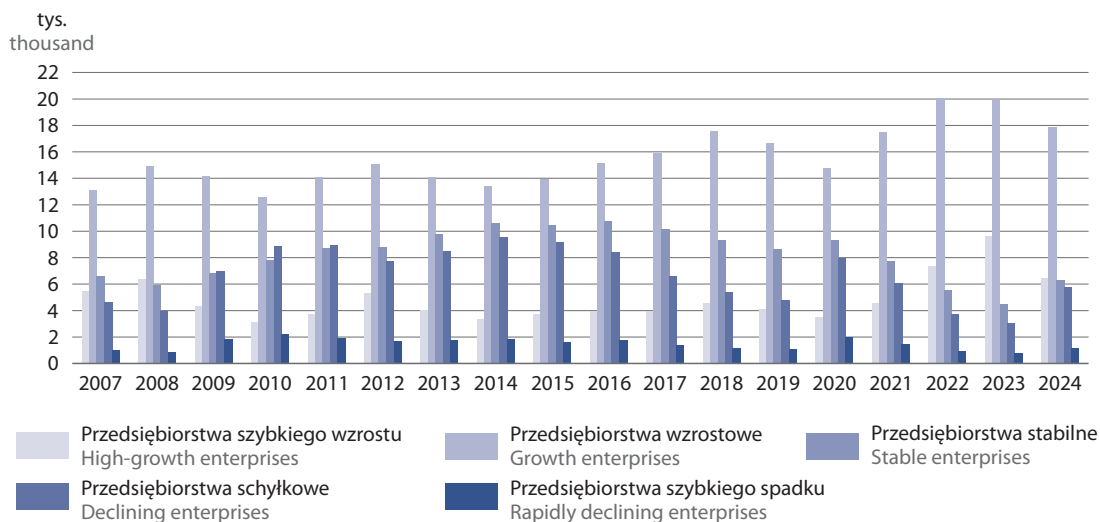


Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniesionych w 2024 r. przez przedsiębiorstwa objęte badaniem wyniosła 225 796 mln zł. W populacjach przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych i schyłkowych największy odsetek stanowiły nakłady poniesione przez przedsiębiorstwa przemysłowe (udział ten wahał się od 49% dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu do 68% dla przedsiębiorstw schyłkowych).

W celu oceny zjawiska przedsiębiorczości, w tym kondycji finansowej przedsiębiorstw, w poniższej analizie okres obserwacji wydłużono do 2007 r., czyli początku prowadzenia badania przedsiębiorczości.

Wykres 18. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem

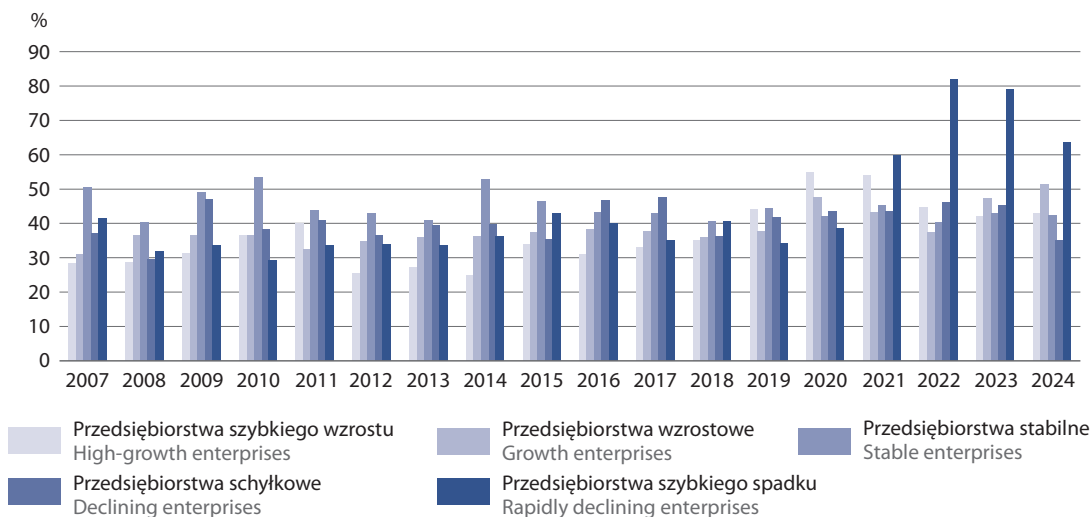
Chart 18. Number of surveyed enterprises



W analizowanym okresie liczebność ogółem przedsiębiorstw objętych obserwacją zmieniała się. W latach 2007–2016 liczba podmiotów wzrosła z poziomu 30 891 w 2007 r. do 40 138 w 2016 r. W latach 2017–2019 nastąpił spadek liczby badanych przedsiębiorstw do 35 375 podmiotów. Od 2020 r. badana zbiorowość ponownie zwiększyła się i w kolejnych latach utrzymywała się na zbliżonym poziomie. We wszystkich analizowanych latach najliczniejszą zbiorowością były przedsiębiorstwa wzrostowe, które stanowiły od 35% do 53% badanej populacji, natomiast najmniej liczne były przedsiębiorstwa szybkiego spadku, których udział w populacji wyniósł od 2% do 6%.

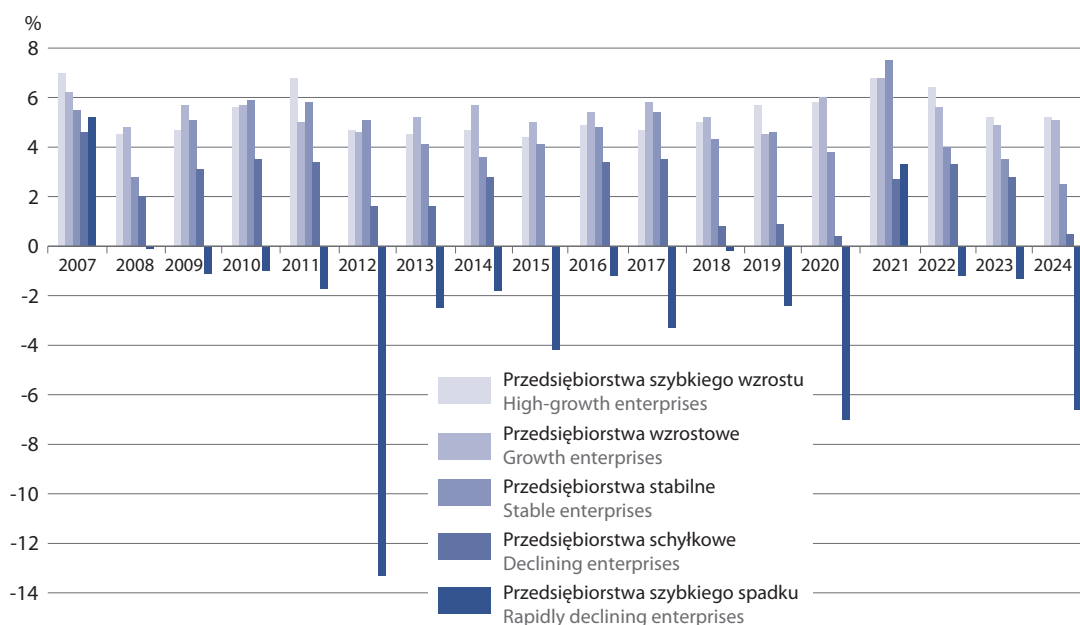
Wykres 19. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia przedsiębiorstw objętych badaniem

Chart 19. First degree financial liquidity indicator of surveyed enterprises



W większości lat z okresu 2007–2019 najwyższą wartością wskaźnika płynności finansowej I stopnia spośród przedsiębiorstw objętych badaniem charakteryzowały się przedsiębiorstwa stabilne (od 40% do 53%), a najniższą przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu (od 25% do 40%). W ostatnich pięciu latach obserwowana jest zmiana tej tendencji. W 2020 r. najwyższą wartość wskaźnika płynności I stopnia zanotowały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu (55%), a w latach 2021–2024 przedsiębiorstwa szybkiego spadku (od 60% do 82%).

Wykres 20. Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw objętych badaniem
Chart 20. Gross turnover profitability indicator of surveyed enterprises



W latach 2007–2024 najbardziej rentownymi spośród przedsiębiorstw objętych badaniem były przedsiębiorstwa wzrostowe, osiągające wskaźnik rentowności od 5% do 7%, oraz przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu – wskaźnik od 4% do 7%. Ujemny wskaźnik rentowności wykazywały przedsiębiorstwa szybkiego spadku, które w badanym okresie (z wyjątkiem lat 2007 i 2021) funkcjonowały ze stratą brutto.

2.1. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu

2.1. High-growth enterprises

Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu to jednostki, w których 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
Table 7. Selected data on high-growth enterprises

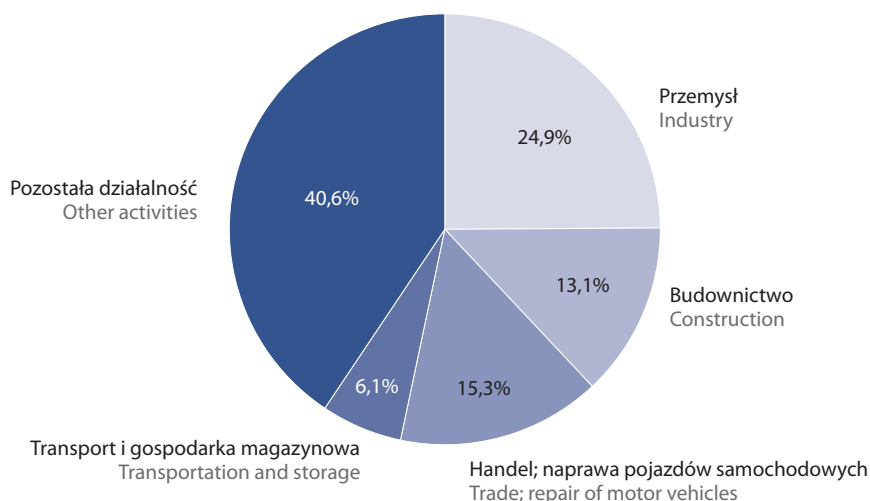
Lata Years	Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu Number of high-growth enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays 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		w %	in %	
2020	3 481	112,9	6,5	5,1	5,8	54,7	94,2
2021	4 591	156,6	10,7	5,8	6,8	53,9	93,2
2022	7 364	280,5	17,9	9,8	6,4	44,7	93,6
2023	9 639	249,7	12,9	10,0	5,2	42,0	94,8
2024	6 446	206,3	10,7	8,5	5,2	42,9	94,8

W badanym okresie 2020–2024 najszybciej rozwijające się przedsiębiorstwa stanowiły od 9% do 25% wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. W 2024 r. ich udział wyniósł 17% i był o 8 p.proc. mniejszy w porównaniu z rokiem poprzednim.

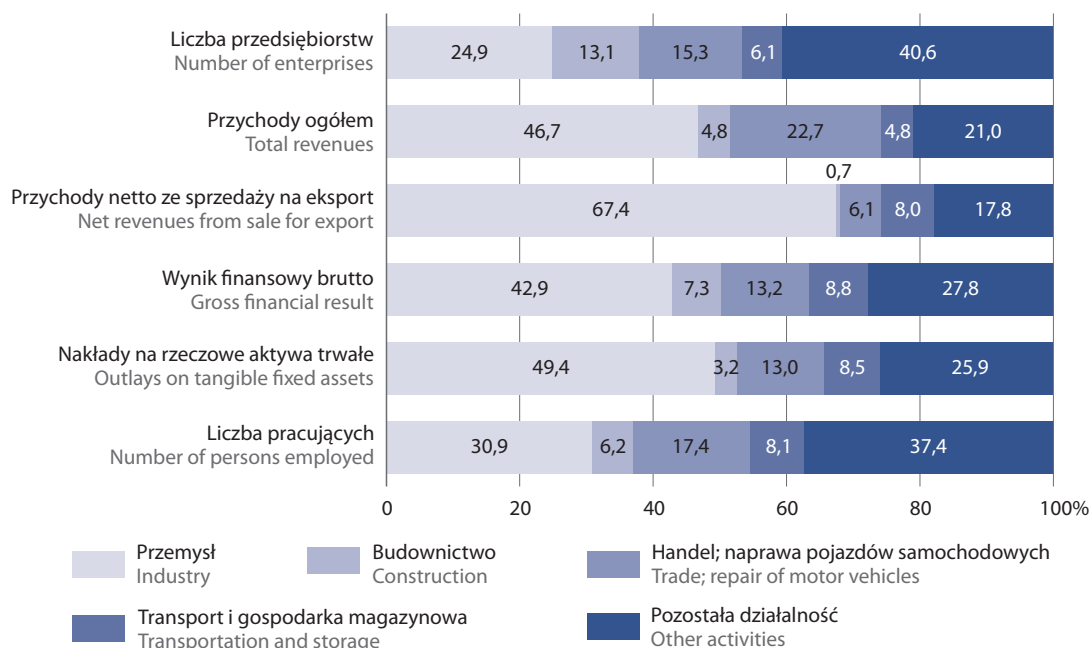
Struktura przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według klas wielkości nie zmieniała się istotnie w analizowanych latach. W 2024 r. w zbiorowości tej największy udział (55%) miały podmioty małe (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób), 34% – średnie (od 50 do 249 osób), a 11% – duże (250 i więcej osób).

W 2024 r. przeważający kapitał zagraniczny posiadało 19% wszystkich przedsiębiorstw szybkiego wzrostu.

Wykres 21. Struktura liczby przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 21. Structure of the number of high-growth enterprises by NACE sections in 2024

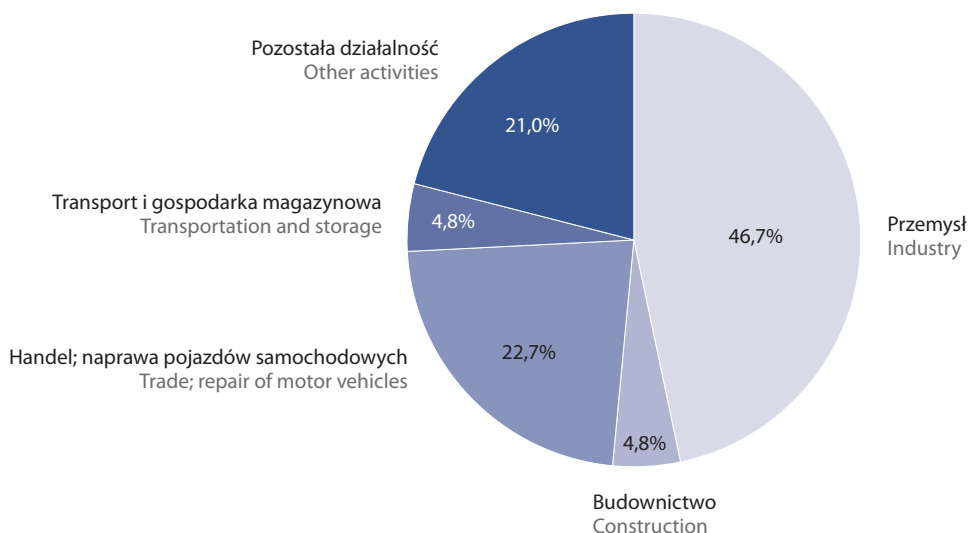


Wykres 22. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 22. Selected data on high-growth enterprises by NACE sections in 2024



Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, w 2024 r. 25% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu stanowiły jednostki przemysłowe, 41% podmioty z zakresu pozostała działalność, a kolejne 15% podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 47%, 21% i 23% przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, a poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 49%, 26% i 13%. Odsetek pracujących we wspomnianych rodzajach działalności wyniósł odpowiednio 31%, 37% i 17% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu.

Wykres 23. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 23. Structure of total revenues of high-growth enterprises by NACE sections in 2024

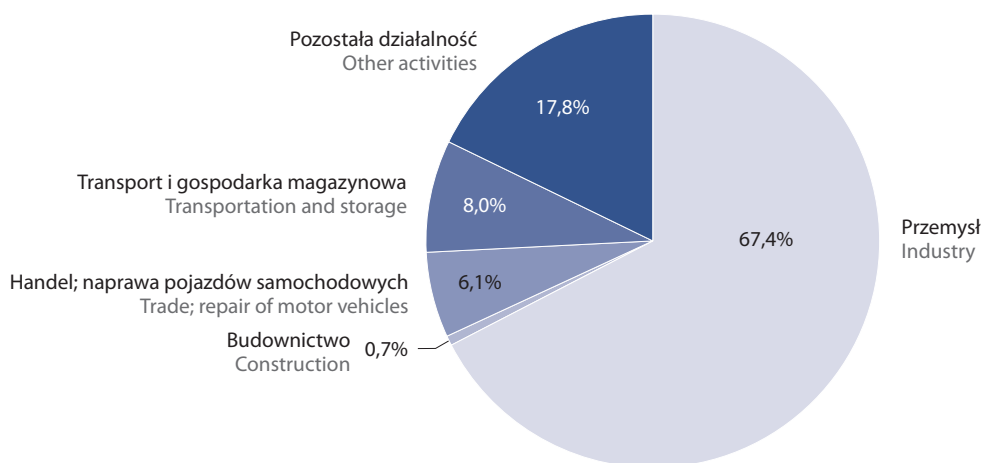


Przychody ogółem uzyskiwane w latach 2020–2024 przez analizowane podmioty zmieniały się w tym samym kierunku co ich liczebność. W 2020 r., przy 16% spadku liczby przedsiębiorstw, wartość przychodów ogółem zmniejszyła się o 3%. W latach 2021–2023 wzrost liczby przedsiębiorstw w skali roku wyniósł odpowiednio 32%, 60% i 31%, natomiast wartości przychodów ogółem – o 83%, 187% i 16%. W 2024 r., przy 33% spadku liczby przedsiębiorstw, wartość przychodów ogółem zmniejszyła się o 45% i w przeliczeniu na 1 podmiot szybkiego wzrostu wyniosła 206 mln zł.

Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności w 2024 r., w przemyśle, sekcjach budownictwo, handel; naprawa pojazdów samochodowych oraz transport i gospodarka magazynowa, przy odpowiednio 49%, 21%, 46% oraz 32% spadku liczby przedsiębiorstw w skali roku, przychody ogółem zmniejszyły się o odpowiednio 56%, 23%, 45% oraz 19%. Najwyższe przychody poniesione średnio przez 1 podmiot zanotowano dla jednostek przemysłowych (386 mln zł).

Wykres 24. Struktura przychodów netto ze sprzedaży na eksport przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.

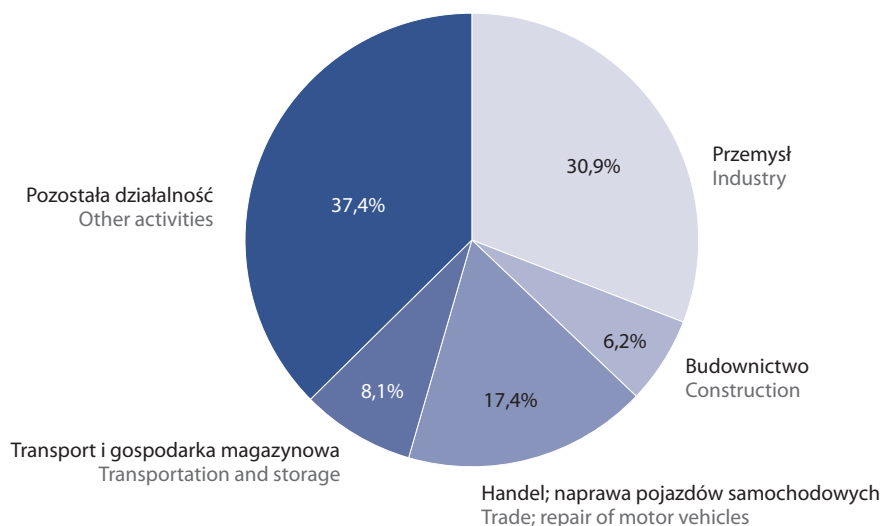
Chart 24. Structure of net revenues from sale for export of high-growth enterprises by NACE sections in 2024



Przychody netto ze sprzedaży na eksport osiągnięte przez zbiorowość podmiotów szybkiego wzrostu w 2024 r. stanowiły 19% ich przychodów ogółem i wyniosły przeciętnie 39 mln zł na 1 podmiot. Rok wcześniej udział przychodów ze sprzedaży na eksport stanowił 20% przychodów ogółem, a wartość przychodów netto ze sprzedaży na eksport na 1 podmiot wyniosła 50 mln zł.

Koszty ogółem poniesione przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2024 r. stanowiły 24% kosztów ogółem wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. W porównaniu z 2023 r. koszty te zmniejszyły się o 45% (przy 33% spadku liczby jednostek analizowanego typu). W 2024 r. koszty ogółem w przeliczeniu na 1 podmiot szybkiego wzrostu wyniosły 196 mln zł. Najwyższe koszty poniesione przez 1 podmiot zanotowano, podobnie jak w przypadku przychodów, dla jednostek przemysłowych (368 mln zł na 1 podmiot).

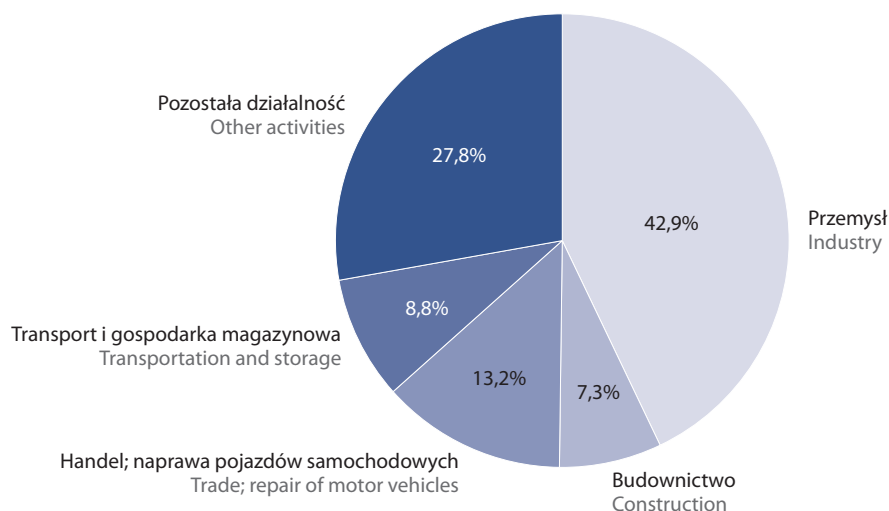
Wykres 25. Struktura liczby pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.
 Chart 25. Structure of the number of persons employed in high-growth enterprises by NACE sections in 2024



W 2024 r. przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu były miejscem pracy dla 18% ogółu osób pracujących w pięciu wyodrębnionych zbiorowościach (o 12 p.proc. mniej niż przed rokiem).

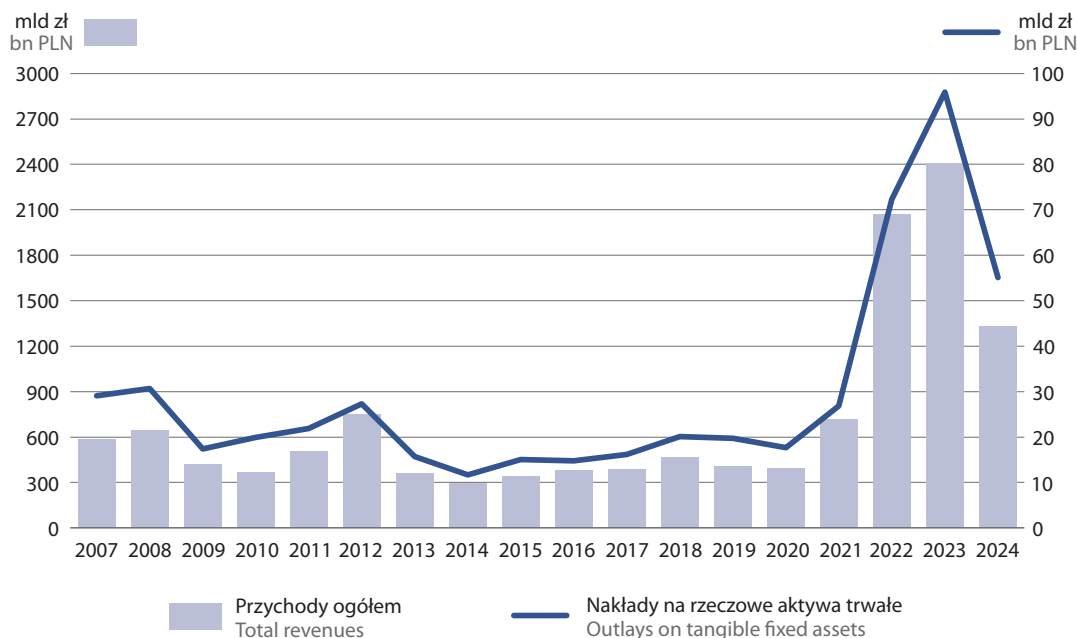
Wartość brutto środków trwałych posiadanych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2024 r. stanowiła 16% środków trwałych należących do badanych przedsiębiorstw ogółem (o 18 p.proc. mniej niż w roku poprzednim).

Wykres 26. Struktura wyniku finansowego brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.
 Chart 26. Structure of gross financial result of high-growth enterprises by NACE sections in 2024



W 2024 r. wynik finansowy brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu wyniósł 68 785 mln zł i stanowił 30% wyniku finansowego osiągniętego łącznie przez przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości (o 16 p.proc. mniej niż przed rokiem).

Wykres 27. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu
Chart 27. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of high-growth enterprises

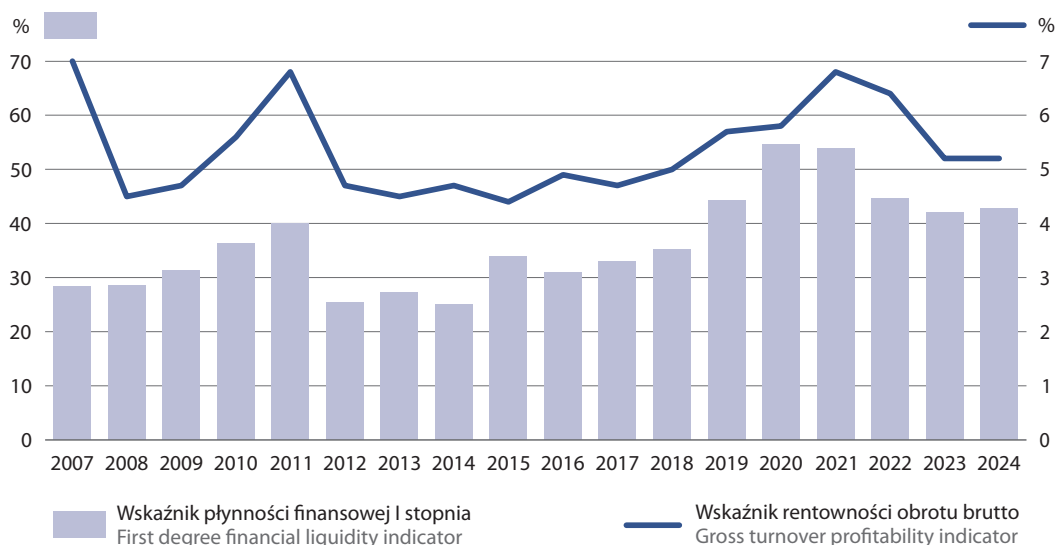


Przychody ogółem uzyskane przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2024 r. wyniosły 1 330 095 mln zł i stanowiły 24% przychodów ogółem wygenerowanych łącznie przez pięć badanych zbiorowości przedsiębiorstw (przy 17% udziale w liczebności ogółem).

Poniesione przez te podmioty nakłady na rzeczowe aktywa trwałe wyniosły 55 070 mln zł (tj. 9 mln zł na 1 podmiot) i stanowiły 24% ogółu nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem (rok wcześniej 39%).

Wykres 28. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu
Chart 28. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of high-growth enterprises

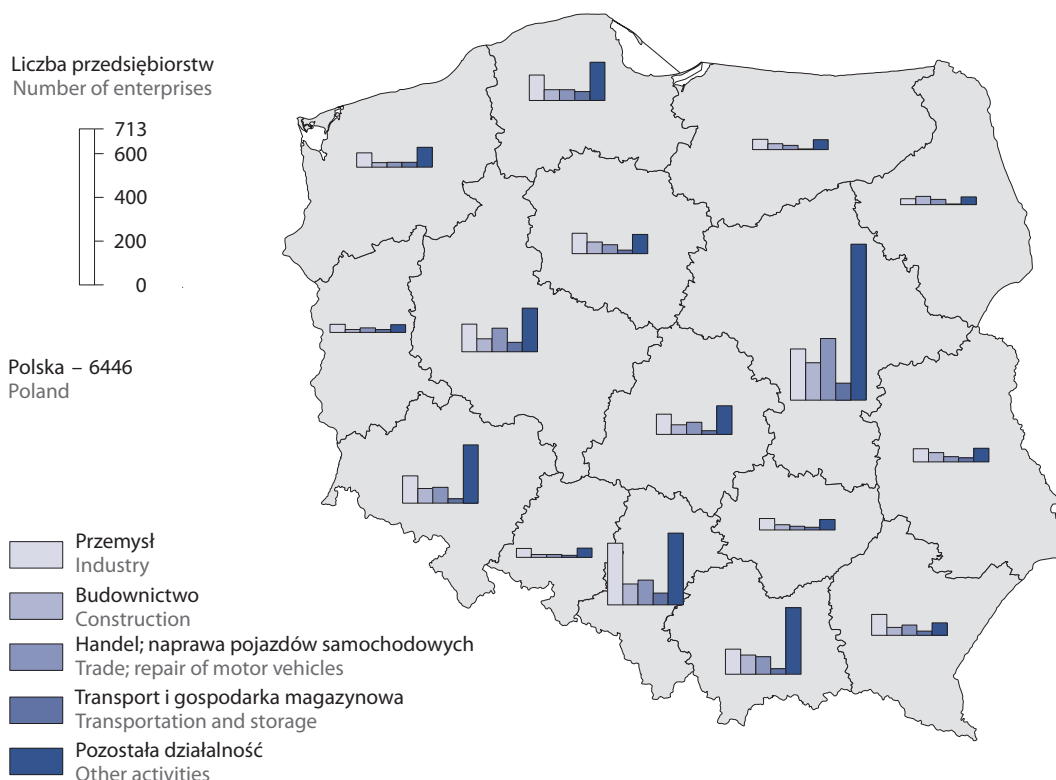
Chart 28. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of high-growth enterprises



W 2024 r. wskaźnik płynności finansowej I stopnia w zbiorowości jednostek szybkiego wzrostu wyniósł 43% (rok wcześniej 42%), a wskaźnik rentowności obrotu brutto 5% (utrzymał się na podobnym poziomie co przed rokiem).

Relacja poniesionych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu kosztów ogółem do wypracowanych przychodów ogółem w 2024 r. wyniosła 95% (podobnie jak w roku poprzednim). Wartość wskaźnika poziomu kosztów dla podmiotów z sekcji informacja i komunikacja wyniosła 89%, z sekcji transport i gospodarka magazynowa oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna – po 91%, związanych z działalnością budowlaną oraz przemysłową – odpowiednio 92% i 95%, zaś dla jednostek z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych – 97%.

Mapa 1. Liczba przedsiębiorstw szybkiego wzrostu według sekcji PKD w 2024 r.
Map 1. Number of high-growth enterprises by NACE sections in 2024

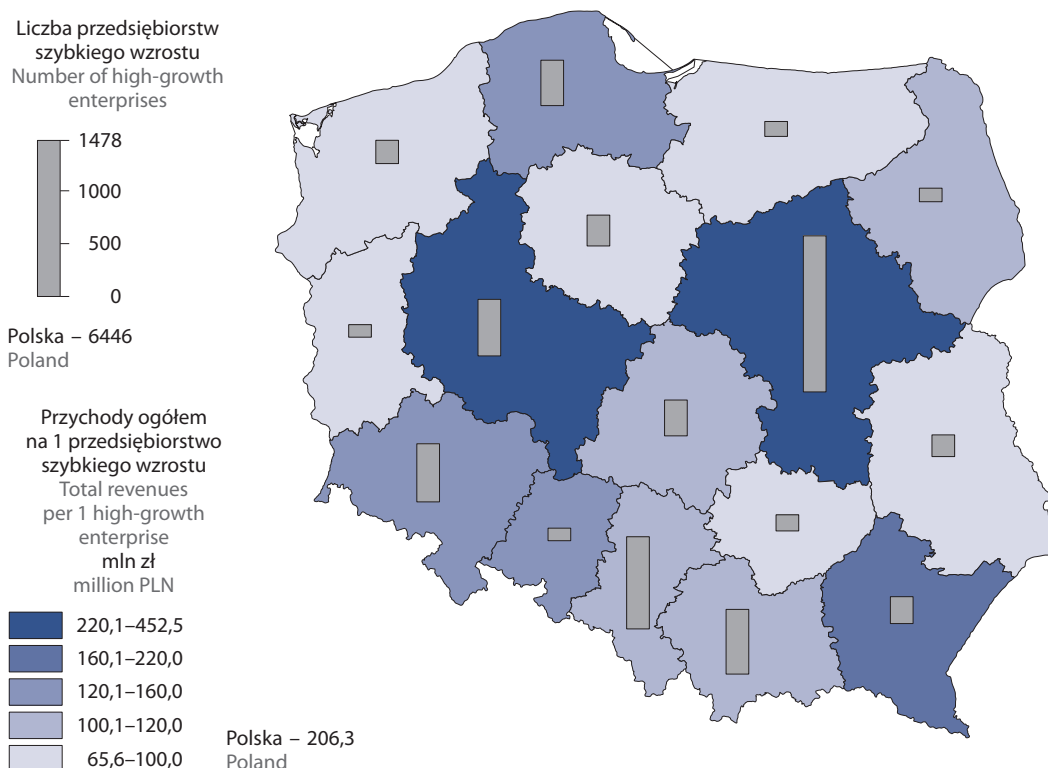


W 2024 r. ponad połowa przedsiębiorstw szybkiego wzrostu miała siedzibę na terenie jednego z czterech województw: mazowieckiego (23% podmiotów), śląskiego (14%), małopolskiego i dolnośląskiego (po 9%). Najmniej przedsiębiorstw szybkiego wzrostu było zlokalizowanych w województwach lubuskim, opolskim, podlaskim, warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim (po 2% podmiotów).

Blisko połowa przedsiębiorstw szybkiego wzrostu prowadząca działalność w zakresie przemysłu zlokalizowana była w województwach śląskim (282 podmioty), mazowieckim (234), wielkopolskim (126) i dolnośląskim (125). Wśród przedsiębiorstw szybkiego wzrostu z sekcji budownictwo, 50% miało siedzibę na terenie jednego z czterech województw: mazowieckiego (171 podmiotów), śląskiego (95), małopolskiego (88), dolnośląskiego (67). Najwięcej przedsiębiorstw handlowych (51%) zlokalizowanych było w województwie mazowieckim – 282, śląskim – 113 i wielkopolskim – 108 przedsiębiorstw. Spośród 393 podmiotów szybkiego wzrostu z sekcji transport i gospodarka magazynowa, 78 miało siedzibę w woje-

wództwie mazowieckim, 54 w śląskim, 43 w wielkopolskim, a 41 w pomorskim, stanowiąc łącznie 55% podmiotów w tej sekcji.

Mapa 2. Przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu w 2024 r.
Map 2. High-growth enterprises in 2024



Najwyższe przychody ogółem w przeliczeniu na 1 podmiot w 2024 r. uzyskały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu zlokalizowane w województwach mazowieckim, wielkopolskim i podkarpackim (odpowiednio 453 mln zł, 297 mln zł i 218 mln zł). Najniższe przychody ogółem na 1 podmiot wykazały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu mające siedzibę w województwie warmińsko-mazurskim (66 mln zł).

Najwyższy wskaźnik poziomu kosztów w 2024 r. odnotowano dla podmiotów szybkiego wzrostu z województw mazowieckiego, pomorskiego i warmińsko-mazurskiego (po 96%). W pozostałych województwach wskaźnik ten osiągał wartość od 89% do 95%.

Największą wartość brutto środków trwałych na 1 podmiot wykazały przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu z województwa mazowieckiego (147 mln zł na 1 podmiot), najmniejszą – z województwa podlaskiego (22 mln zł na 1 podmiot).

Najwyższe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo szybkiego wzrostu poniosły podmioty z województwa mazowieckiego (20 mln zł na 1 podmiot), a najniższe z województwa warmińsko-mazurskiego (2 mln zł na 1 podmiot).

Inwestycje krótkoterminowe na 1 przedsiębiorstwo szybkiego wzrostu były zróżnicowane w poszczególnych województwach i wyniosły od 6 mln zł w województwie zachodniopomorskim do 35 mln zł w województwie mazowieckim.

Najwyższy odsetek przychodów ze sprzedaży na eksport w przychodach ogółem wykazały podmioty z województwa dolnośląskiego (35%), najniższy – z województwa podlaskiego i wielkopolskiego (po 7%).

Wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw szybkiego wzrostu był zróżnicowany w zależności od lokalizacji siedziby podmiotu. Najwyższy poziom tego wskaźnika w 2024 r. zanotowano dla przedsiębiorstw mających siedzibę w województwie świętokrzyskim (11%).

2.2. Gazele

2.2. Gazelles

Gazele to jednostki stanowiące część zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, funkcjonujące na rynku nie dłużej niż 5 lat.

Tablica 8. Wybrane dane o gazelach
Table 8. Selected data on gazelles

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 %	
2020	286	91,6	6,1	8,4	6,6	37,7	93,4
2021	285	83,7	-2,8	3,3	-3,3	34,6	103,3
2022	360	142,0	7,4	8,2	5,2	28,6	94,8
2023	395	92,6	5,4	12,2	5,9	21,5	94,1
2024	257	66,8	0,9	2,9	1,3	38,4	98,7

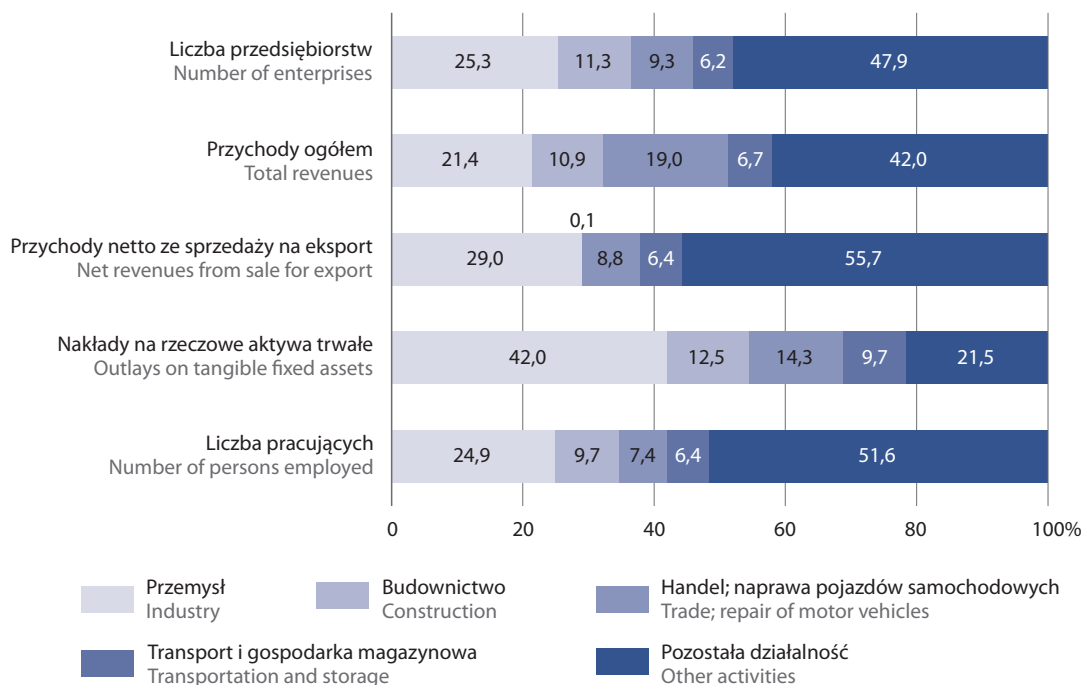
W 2024 r. gazele stanowiły 1% podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości i 4% przedsiębiorstw szybkiego wzrostu. Ponad połowa (56%) gazel to przedsiębiorstwa małe, 37% – jednostki średnie, a 7% – duże. Jednostki z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego stanowiły w 2024 r. 32% gazel i były to największy odsetek tego typu podmiotów spośród wszystkich badanych zbiorowości przedsiębiorstw.

W 2024 r. gazele wytworzyły 0,3% przychodów ogółem wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. Średnie przychody osiągnięte przez 1 podmiot wyniosły 67 mln zł (w 2023 r. 93 mln zł), a w działalności związanej z handlem – 136 mln zł.

Biorąc pod uwagę rodzaj prowadzonej działalności, w 2024 r. 48% gazel stanowiły jednostki z zakresu pozostała działalność, a 25% jednostki przemysłowe. Wypracowane przez te podmioty przychody ogółem stanowiły odpowiednio 42% i 21% przychodów gazel, a poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 21% i 42%. Odsetek liczby pracujących w analizowanych rodzajach działalności wyniósł odpowiednio 52% i 25% ogółu pracujących w zbiorowości gazel.

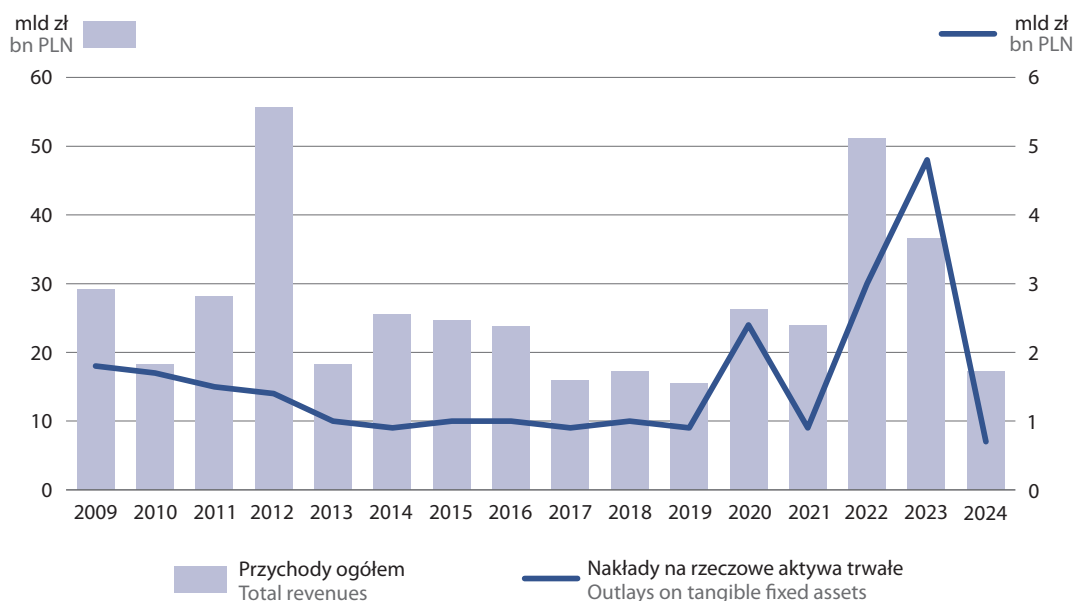
W 2024 r. przychody netto ze sprzedaży na eksport gazel stanowiły 33% przychodów ogółem osiągniętych przez te podmioty (wobec 19% dla przedsiębiorstw szybkiego wzrostu) i wyniosły przeciętnie 22 mln zł na 1 podmiot. Rok wcześniej, przy 26% udziale, wskaźnik ten wyniósł 24 mln zł na 1 podmiot.

Wykres 29. Wybrane dane o gazelach według sekcji PKD w 2024 r.^a
Chart 29. Selected data on gazelles by NACE sections in 2024^a



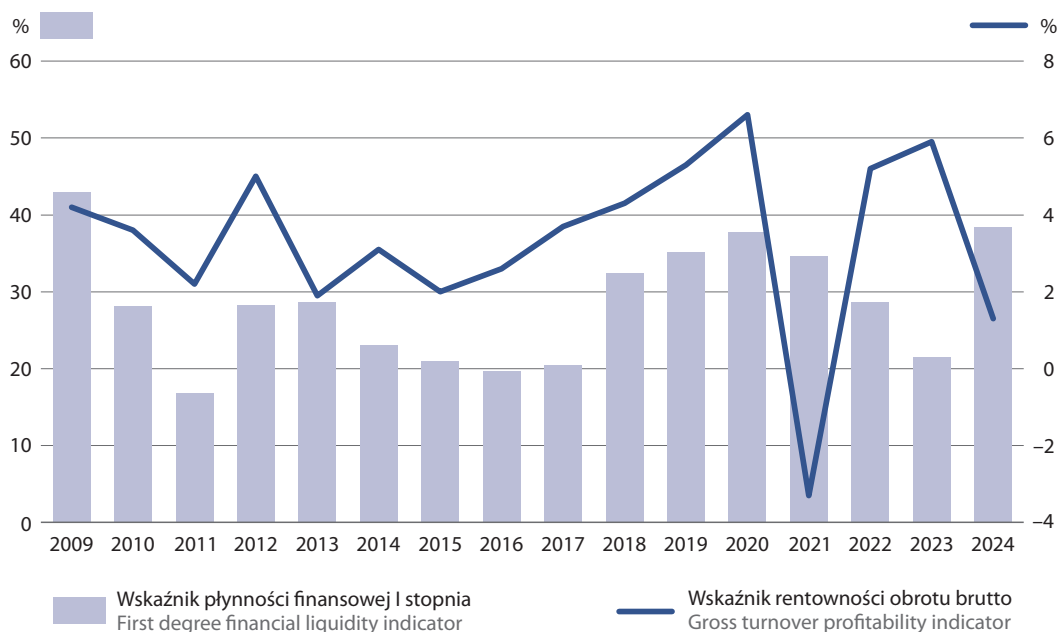
^a Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla ujemnego wyniku finansowego
^a Due to the adopted methodology, data for the negative gross financial result are not presented

Wykres 30. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem gazeli
Chart 30. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of gazelles



W 2024 r. nakłady gazeli na rzeczowe aktywa trwałe w przeliczeniu na 1 podmiot wyniosły 3 mln zł (rok wcześniej 12 mln zł) i stanowiły 1% nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu. Wygenerowały one także 1% przychodów ogółem przedsiębiorstw szybkiego wzrostu.

Wykres 31. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto gazeli
Chart 31. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of gazelles



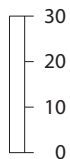
Wskaźnik rentowności obrotu brutto w 2024 r. w zbiorowości gazeli wyniósł 1% (przed rokiem 6%). Najwyższą rentowność osiągnęły podmioty z sekcji transport i gospodarka magazynowa oraz jednostki z zakresu pozostała działalność (po 5%). Wskaźnik płynności finansowej I stopnia gazeli w 2024 r. wyniósł 38% (przed rokiem 22%).

W 2024 r. relacja poniesionych przez gajele kosztów ogółem do wypracowanych przez nie przychodów ogółem ukształtowała się na poziomie 99% (przed rokiem 94%). Dla gazeli z sekcji transport i gospodarka magazynowa oraz z zakresu pozostała działalność wskaźnik poziomu kosztów wyniósł 95%.

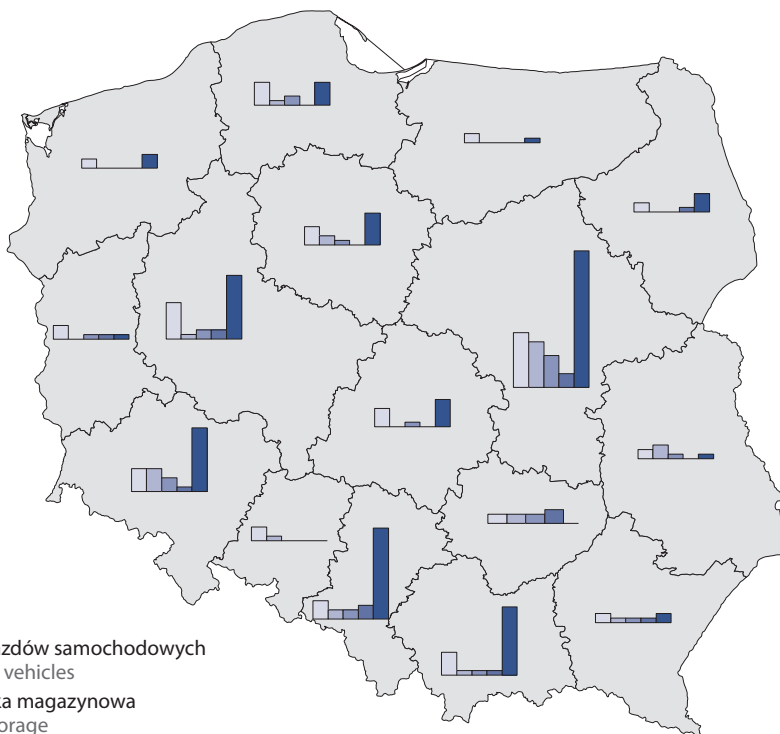
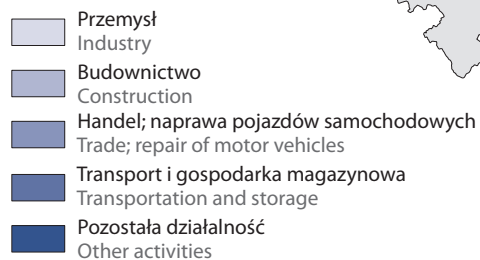
Gazele wykazały mniej korzystne wskaźniki rentowności obrotu brutto i poziomu kosztów w porównaniu z przedsiębiorstwami szybkiego wzrostu.

Mapa 3. Liczba gazeli według sekcji PKD w 2024 r.
 Map 3. Number of gazelles by NACE sections in 2024

Liczba przedsiębiorstw
 Number of enterprises

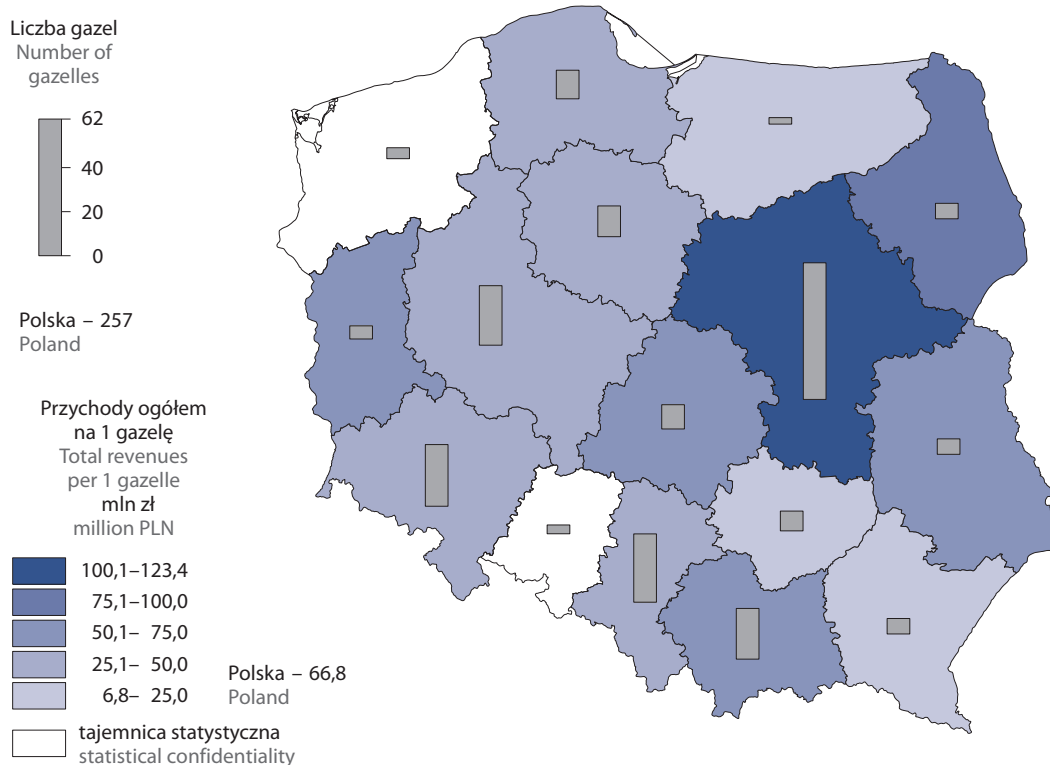


Polska – 257
 Poland



Najwięcej gazeli w 2024 r. miało swoją siedzibę w województwie mazowieckim (62 jednostki), najmniej w województwie warmińsko-mazurskim (3 jednostki).

Mapa 4. Gazele w 2024 r.
Map 4. Gazelles in 2024



2.3. Przedsiębiorstwa wzrostowe

2.3. Growth enterprises

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

Tablica 9. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych
Table 9. Selected data on growth enterprises

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
		w mln zł in million PLN		w % in %			
2020	14 768	100,9	6,0	4,7	6,0	47,7	94,0
2021	17 494	132,5	8,8	6,1	6,8	43,1	93,3
2022	20 084	133,5	7,4	6,0	5,6	37,5	94,4
2023	20 013	138,0	6,7	6,5	4,9	47,3	95,2
2024	17 853	157,5	8,1	7,1	5,1	51,3	94,9

Zbiorowość podmiotów wzrostowych była najliczniejszą populacją spośród wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości.

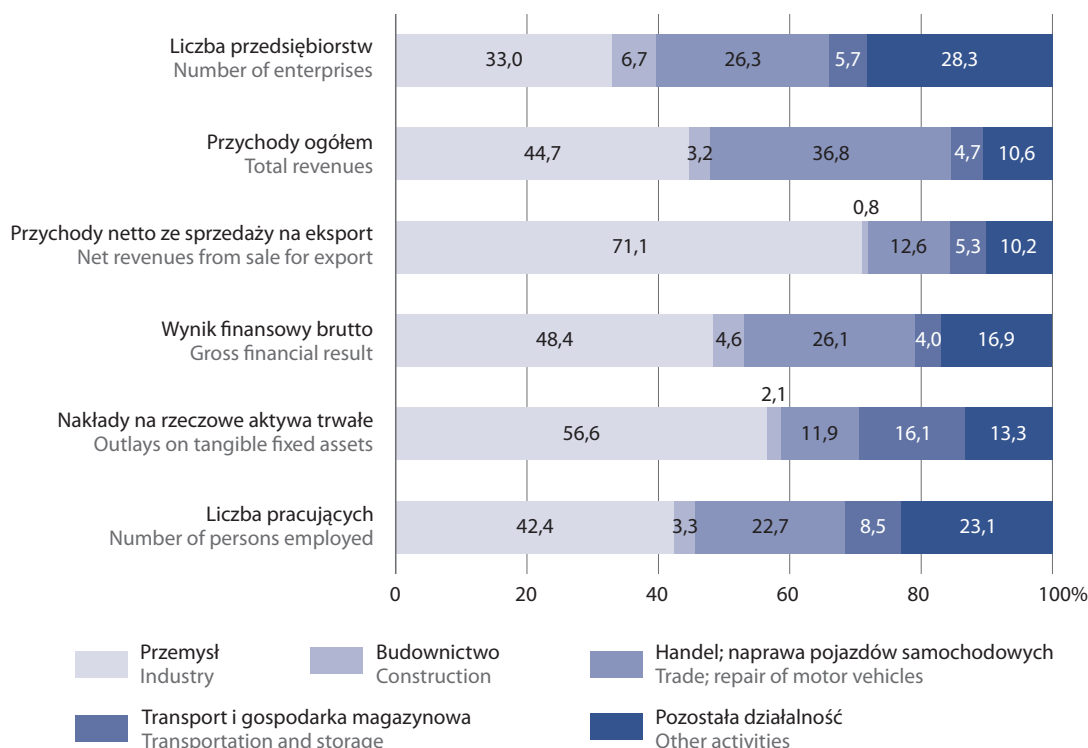
W analizowanym okresie 2020–2024 ich liczebność ulegała nieznacznym zmianom. W 2020 r. była o 12% mniejsza niż w 2019 r. W latach 2021–2022 odnotowano wzrost liczby analizowanych przedsiębiorstw o odpowiednio 18% i 15% w skali roku. W 2024 r. zbiorowość przedsiębiorstw wzrostowych ponownie zmniejszyła się o 11% w porównaniu z 2023 r. i stanowiła 48% wszystkich podmiotów objętych badaniem.

Uzyskane przez jednostki wzrostowe przychody ogółem w 2020 r., wraz ze spadkiem liczebności, zmniejszyły się o 29% w stosunku do roku poprzedniego. W latach 2021–2024 odnotowano wzrost przychodów ogółem o odpowiednio 56%, 16%, 3% i 2% w skali roku.

W 2024 r. wśród przedsiębiorstw wzrostowych dominowały jednostki małe (56%), a udział podmiotów średnich kształtował się na poziomie 33%. Odsetek podmiotów dużych wyniósł 11%.

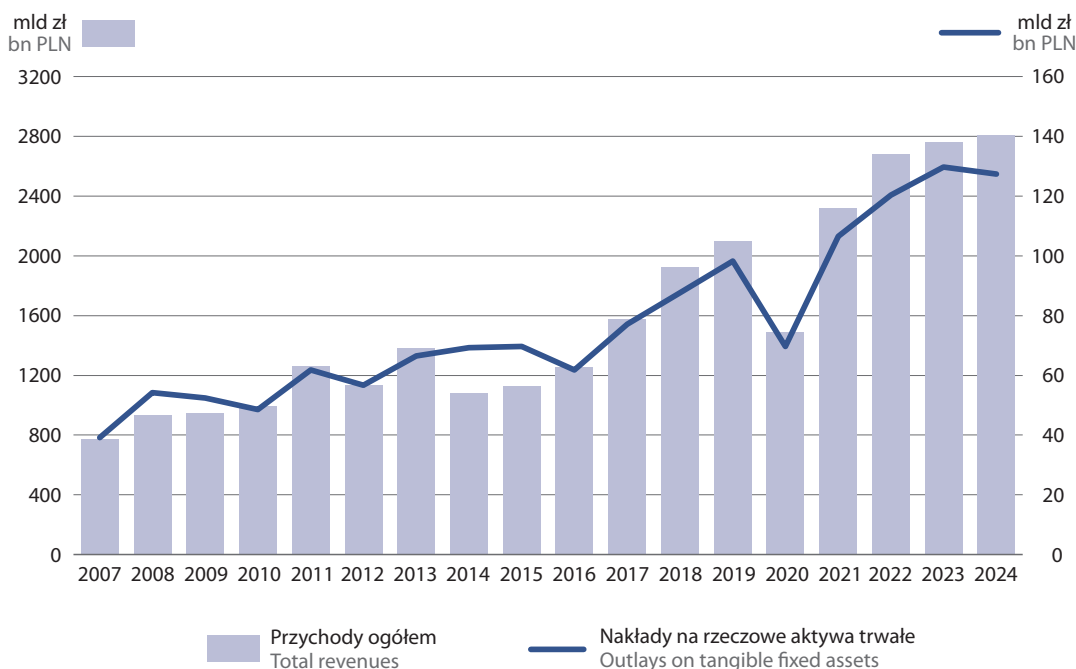
W 2024 r. odsetek podmiotów z przeważającym udziałem kapitału zagranicznego w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych był niższy niż dla zbiorowości przedsiębiorstw najszybciej rozwijających się i wyniósł 16% (przed rokiem 17%).

Wykres 32. Wybrane dane o przedsiębiorstwach wzrostowych według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 32. Selected data on growth enterprises by NACE sections in 2024



Spośród 17 853 przedsiębiorstw wzrostowych, najwięcej prowadziło działalność związaną z przemysłem (33%), handlem; naprawą pojazdów samochodowych (26%) oraz z zakresu pozostała działalność (28%). Wygenerowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 45%, 37% i 11% przychodów ogółem podmiotów wzrostowych, a poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 57%, 12% i 13%. Odsetek liczby pracujących w analizowanych sekcjach wyniósł odpowiednio 42%, 23% i 23% ogółu pracujących w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych.

Wykres 33. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw wzrostowych
Chart 33. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of growth enterprises



W 2024 r. podmioty wzrostowe wypracowały 51% przychodów ogółem uzyskanych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem przedsiębiorczości (przy 48% udziale w liczebności badanej zbiorowości).

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport w przeliczeniu na 1 podmiot dla przedsiębiorstw wzrostowych były niższe niż dla jednostek szybkiego wzrostu i w 2024 r. wyniosły 32 mln zł (przed rokiem 35 mln zł).

Koszty ogółem przedsiębiorstw wzrostowych stanowiły w 2024 r., podobnie jak przychody, 51% kosztów ogółem wszystkich pięciu analizowanych grup podmiotów (przy 48% udziale w liczebności badanej zbiorowości). Koszty ogółem na 1 podmiot wyniosły 149 mln zł. Najwyższe przeciętne koszty ogółem poniosły – podobnie jak w przypadku przychodów – przedsiębiorstwa handlowe (212 mln zł na 1 podmiot) oraz przemysłowe (202 mln zł na 1 podmiot).

Poniesione przez przedsiębiorstwa wzrostowe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły 56% ogółu nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem (przed rokiem 53%).

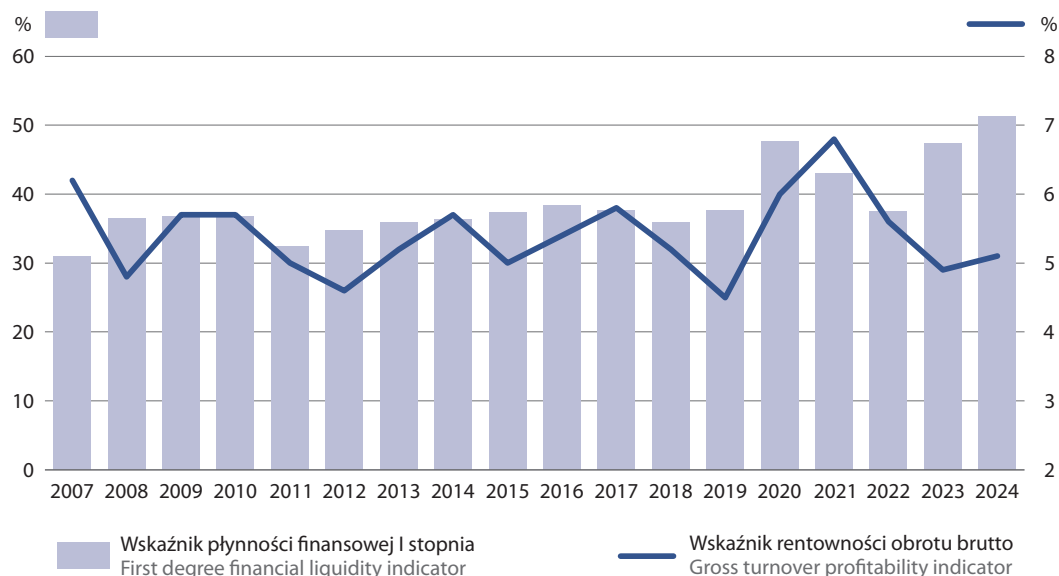
Wskaźnik rentowności obrotu brutto podmiotów wzrostowych w 2024 r. wyniósł 5% (podobnie jak w roku poprzednim), a wskaźnik płynności finansowej I stopnia 51% (przed rokiem 47%).

W 2024 r. wskaźnik poziomu kosztów podmiotów wzrostowych ukształtował się na poziomie 95% (podobnie jak w roku poprzednim). Dla podmiotów z sekcji informacja i komunikacja wskaźnik ten wyniósł 90%.

Najwięcej przedsiębiorstw wzrostowych w 2024 r. zlokalizowanych było w województwach mazowieckim (3414 jednostek), śląskim (2391) i wielkopolskim (1827), a najmniej w województwach lubuskim (390 jednostek), świętokrzyskim (392), opolskim (393), podlaskim (426) i warmińsko-mazurskim (442).

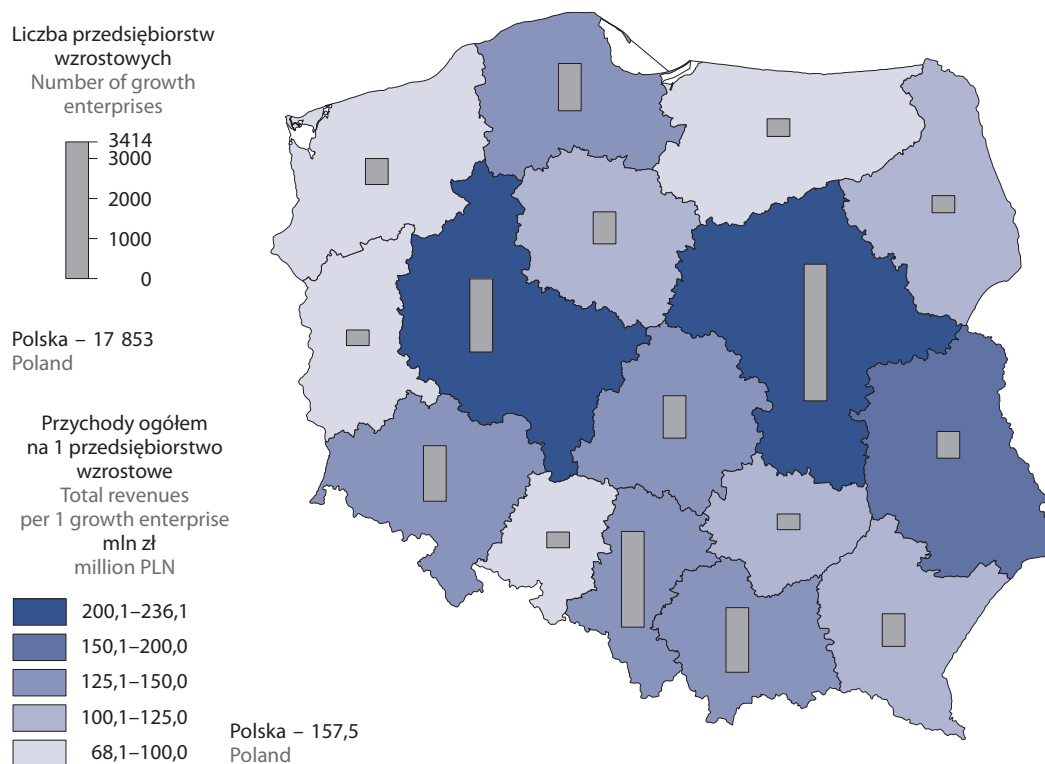
Wykres 34. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw wzrostowych

Chart 34. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of growth enterprises



Mapa 5. Przedsiębiorstwa wzrostowe w 2024 r.

Map 5. Growth enterprises in 2024



2.4. Przedsiębiorstwa stabilne

2.4. Stable enterprises

Przedsiębiorstwa stabilne to takie, które uzyskują zbliżone wartości przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na początku i na końcu badanego trzyletniego okresu.

Tablica 10. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych

Table 10. Selected data on stable enterprises

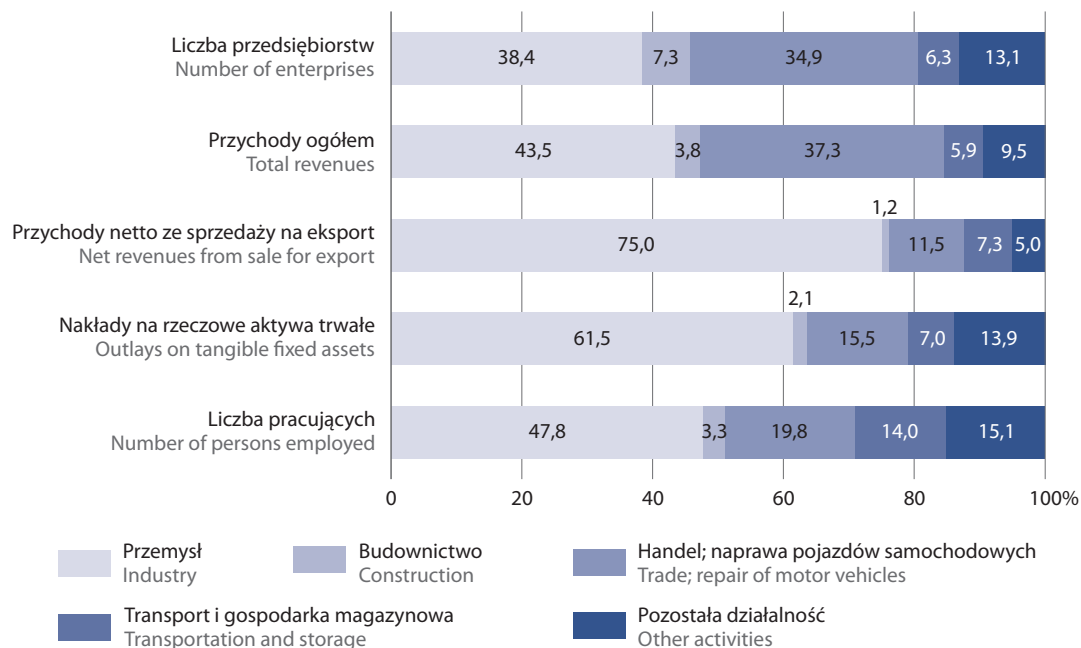
Lata Years	Liczba przedsiębiorstw stabilnych Number of stable enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
		w mln zł	in million PLN		w %	in %	
2020	9 302	111,1	4,2	5,4	3,8	42,1	96,2
2021	7 751	115,2	8,4	4,8	7,5	45,2	92,7
2022	5 550	78,2	3,1	3,3	4,0	40,4	96,1
2023	4 527	76,6	2,7	2,8	3,5	42,8	96,5
2024	6 269	122,9	3,1	4,1	2,5	42,5	97,5

W 2020 r. przedsiębiorstw stabilnych było o 8% więcej niż w roku poprzednim. W latach 2021–2023 ich liczebność systematycznie zmniejszała się o odpowiednio 17%, 28% i 18% w skali roku. W 2024 r. zbiorowość przedsiębiorstw stabilnych ponownie wzrosła o 38% w porównaniu z 2023 r. i stanowiła 17% wszystkich podmiotów objętych badaniem (przed rokiem 12%).

Wartość przychodów ogółem osiągniętych przez przedsiębiorstwa stabilne w 2020 r. zwiększyła się o 54% w stosunku do roku poprzedniego. W latach 2021–2023 zanotowano spadek ich wartości o odpowiednio 14%, 51% i 20% w skali roku, podczas gdy w 2024 r. nastąpił wzrost o 122% w porównaniu z rokiem poprzednim. W 2024 r. przychody ogółem przypadające na 1 podmiot wyniosły 123 mln zł.

W 2024 r. wśród przedsiębiorstw stabilnych dominujący udział (60%) miały jednostki małe, a 31% podmioty średnie. Odsetek podmiotów dużych był nieco niższy niż w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych i wyniósł 9%.

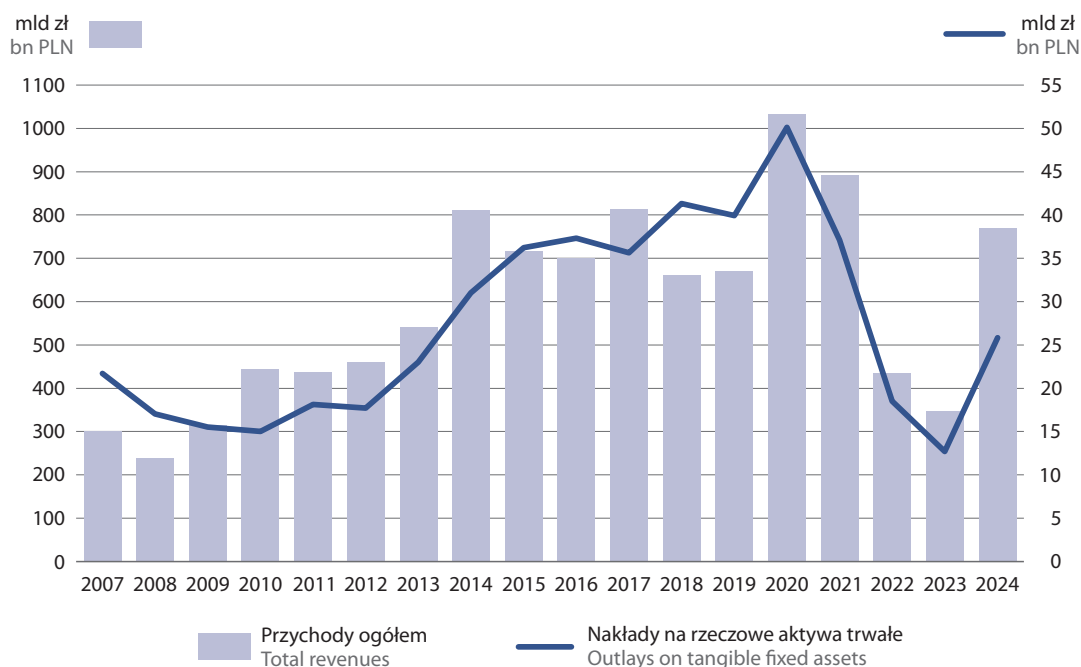
Wykres 35. Wybrane dane o przedsiębiorstwach stabilnych według sekcji PKD w 2024 r.^a
Chart 35. Selected data on stable enterprises by NACE sections in 2024^a



^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

Biorąc pod uwagę podstawowy rodzaj prowadzonej działalności, w 2024 r. 38% przedsiębiorstw stabilnych stanowiły podmioty prowadzące działalność z zakresu przemysłu, a 35% jednostki zajmujące się handlem; naprawą pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te przedsiębiorstwa przychody ogółem stanowiły odpowiednio 43% i 37% przychodów ogółem zbiorowości podmiotów stabilnych, a poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – 62% i 15%. Odsetek liczby pracujących w analizowanych działalnościach wyniósł odpowiednio 48% i 20% ogółu pracujących w zbiorowości przedsiębiorstw stabilnych.

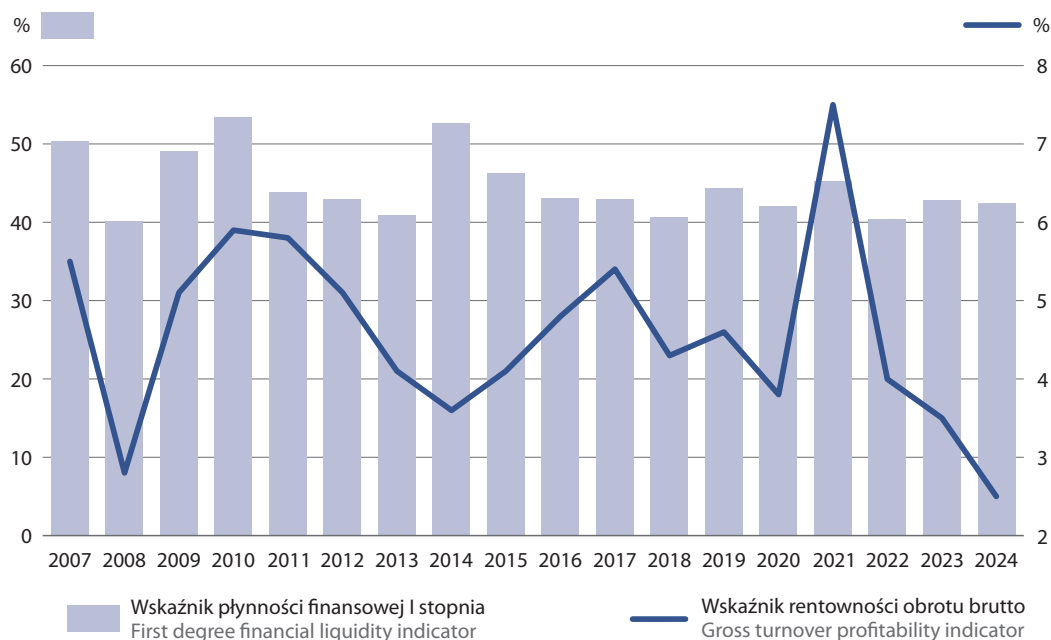
Wykres 36. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw stabilnych
Chart 36. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of stable enterprises



W 2024 r. przedsiębiorstwa stabilne wygenerowały 14% przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem (rok wcześniej 6%) i poniosły 11% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe (rok wcześniej 5%).

Wykres 37. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw stabilnych
Chart 37. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of stable enterprises

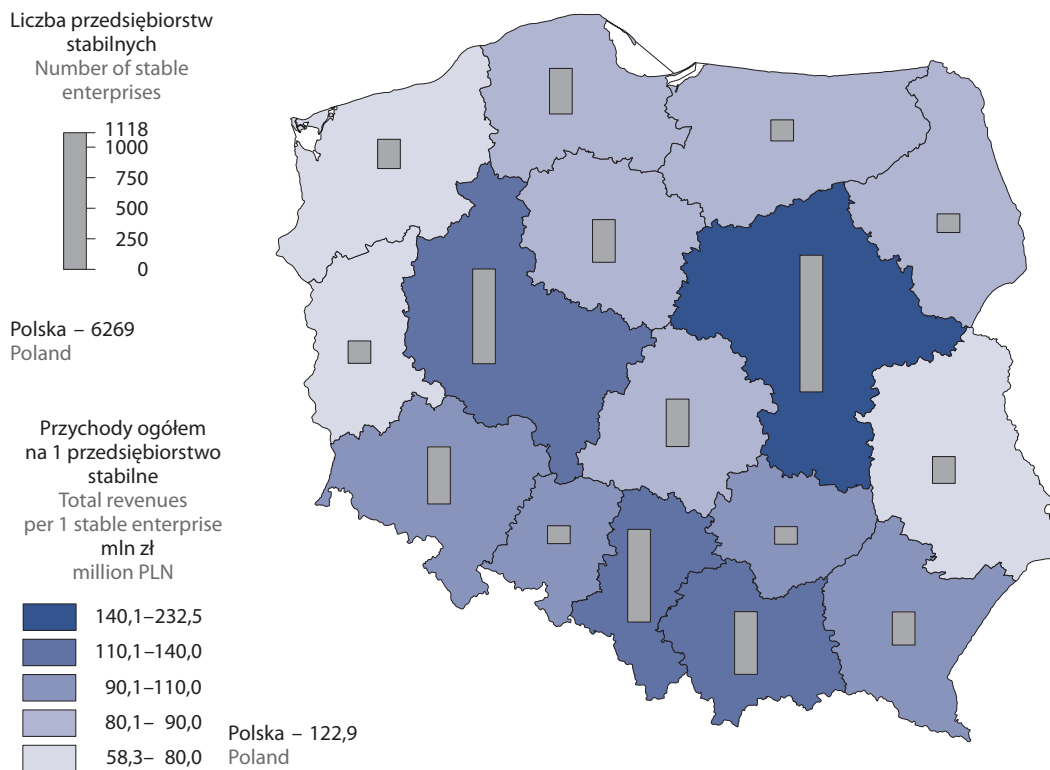
Chart 37. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of stable enterprises



Wskaźnik rentowności obrotu brutto podmiotów stabilnych w 2024 r. wyniósł 2,5% (przed rokiem 3,5%). Wskaźnik płynności finansowej I stopnia przedsiębiorstw stabilnych w latach 2007–2015 osiągał największą wartość w porównaniu z pozostałymi badanymi zbiorowościami. Wskaźnik ten dla przedsiębiorstw stabilnych w 2024 r. wyniósł 43%, podobnie jak w roku poprzednim.

W 2024 r. wskaźnik poziomu kosztów podmiotów stabilnych kształtował się na poziomie 97% (rok wcześniej 96%). Dla podmiotów z sekcji działalność profesjonalna, naukowa i techniczna wskaźnik ten wyniósł 84%.

Mapa 6. Przedsiębiorstwa stabilne w 2024 r.
Map 6. Stable enterprises in 2024



Najwięcej przedsiębiorstw stabilnych w 2024 r. miało siedzibę w województwach mazowieckim (1118 jednostek), wielkopolskim (775) i śląskim (758), a najmniej w województwach świętokrzyskim (144 jednostki), opolskim (147) i podlaskim (152).

2.5. Przedsiębiorstwa schyłkowe

2.5. Declining enterprises

Przedsiębiorstwa schyłkowe to takie, dla których przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów uzyskane w ostatnim roku badanego trzyletniego okresu wynosiły powyżej 51,2%, ale nie więcej niż 90,0% przychodów uzyskanych na początku.

Tablica 11. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych
Table 11. Selected data on declining enterprises

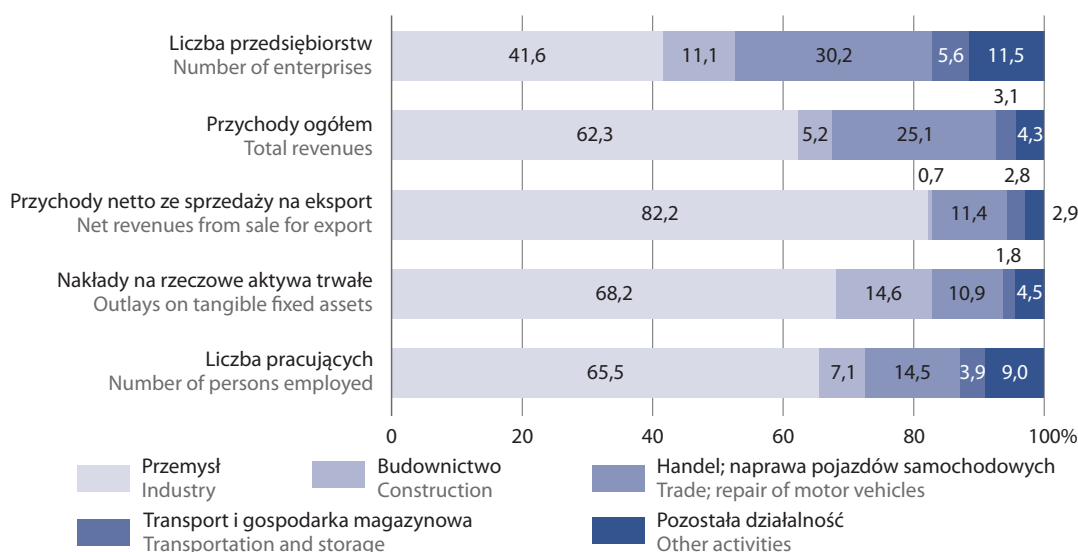
Lata Years	Liczba przed- siębiorstw schyłkowych Number of declining enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsię- biorstwo Total reve- nues per 1 enterprise	Wynik finan- sowy brutto na 1 przedsię- biorstwo Gross finan- cial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsię- biorstwo 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
		w mln zł in million PLN			w % in %		
2020	8 002	61,8	0,3	2,2	0,4	43,5	99,6
2021	6 115	50,1	1,4	1,5	2,7	43,4	97,3
2022	3 761	45,4	1,5	1,2	3,3	46,2	96,8
2023	3 069	42,4	1,2	1,3	2,8	45,2	97,2
2024	5 766	91,3	0,4	2,6	0,5	35,2	99,5

Na początku badanego okresu 2020–2024 podmioty schyłkowe stanowiły 21% przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości (rok wcześniej 14%). W latach 2021–2023 zaobserwowano spadek ich udziału do odpowiednio 16%, 10% i 8%, a w 2024 r. ponowny wzrost do 15%.

Przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych w 2020 r. stanowiły 14% przychodów ogółem uzyskanych przez przedsiębiorstwa objęte badaniem. W latach 2021–2023 przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych spadły i stanowiły odpowiednio 7%, 3% i 2% przychodów ogółem całej badanej populacji przedsiębiorstw, a w 2024 r. wzrosły do 10%.

W 2024 r. większość (66%) zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych stanowiły jednostki małe, 28% – średnie, a 6% podmioty duże.

Wykres 38. Wybrane dane o przedsiębiorstwach schyłkowych według sekcji PKD w 2024 r.^a
Chart 38. Selected data on declining enterprises by NACE sections in 2024^a

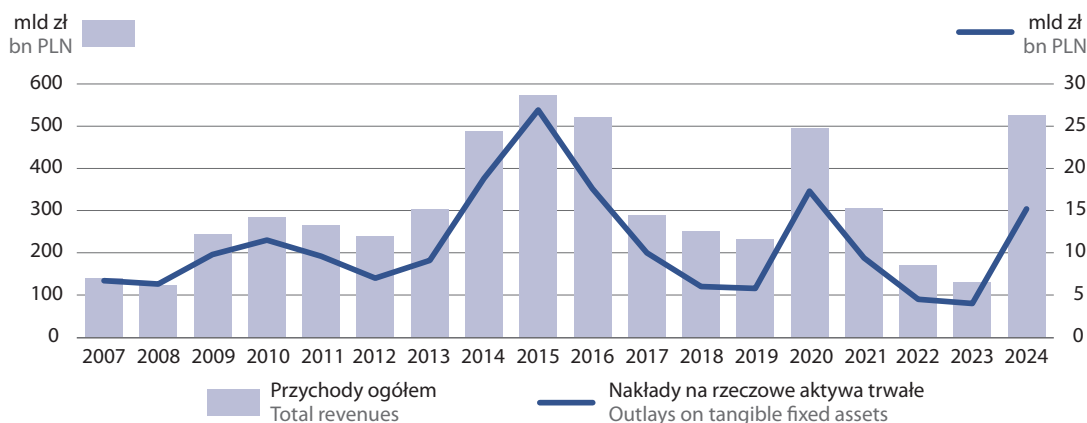


^a Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla ujemnego wyniku finansowego
a Due to the adopted methodology, data for the negative gross financial result are not presented

W 2024 r. spośród 5766 przedsiębiorstw schyłkowych najwięcej prowadziło działalność związaną z przemysłem (42%) oraz handlem; naprawą pojazdów samochodowych (30%). Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 62% i 25% przychodów ogółem podmiotów schyłkowych, a poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – odpowiednio 68% i 11%. Odsetek liczby pracujących w analizowanych działalnościach wyniósł odpowiednio 66% i 15% ogółu pracujących w zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych.

Wykres 39. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw schyłkowych

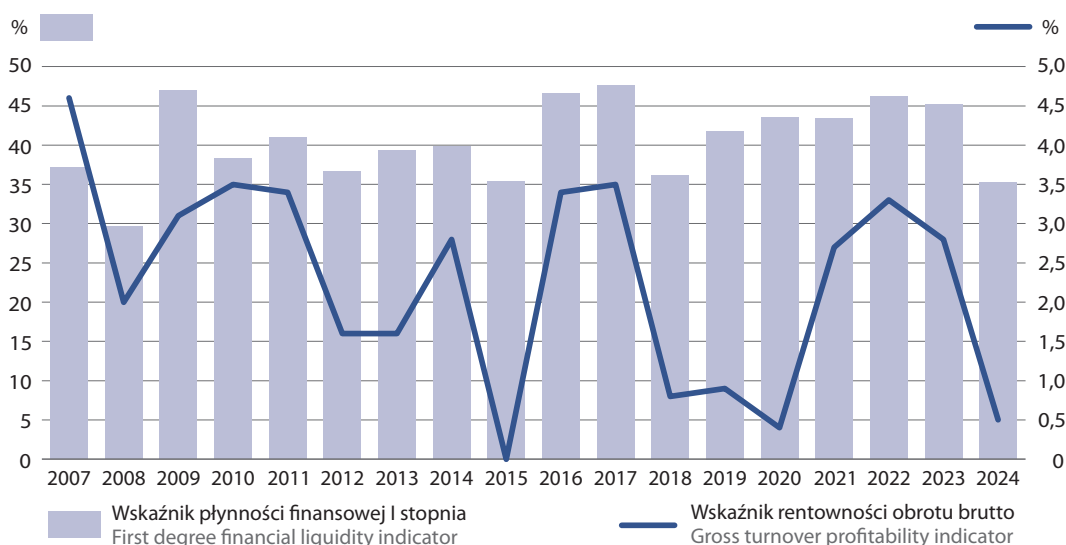
Chart 39. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of declining enterprises



W 2024 r. przedsiębiorstwa schyłkowe wygenerowały 10% przychodów ogółem przedsiębiorstw objętych badaniem i poniosły 7% nakładów na rzeczowe aktywa trwałe.

Wykres 40. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw schyłkowych

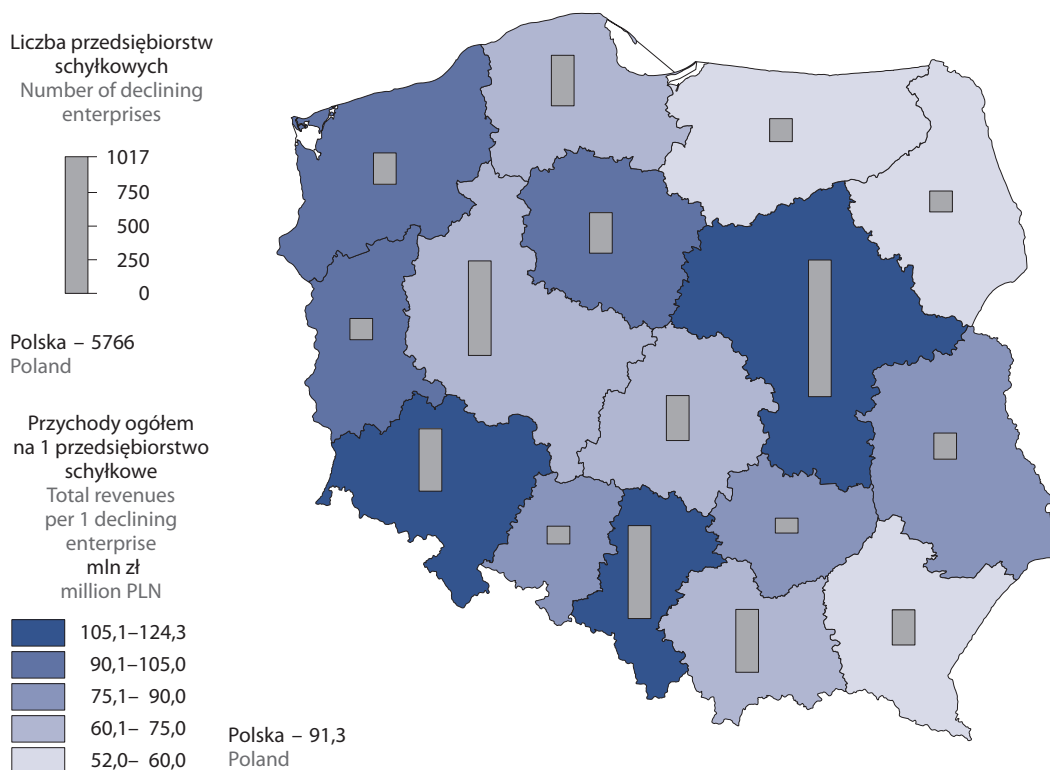
Chart 40. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of declining enterprises



Wskaźnik rentowności obrotu brutto zbiorowości podmiotów schyłkowych w 2024 r. wyniósł 0,5% (rok wcześniej 3%), a wskaźnik płynności finansowej I stopnia 35% (rok wcześniej 45%).

W 2024 r. relacja poniesionych przez podmioty schyłkowe kosztów ogółem do wypracowanych przychodów ogółem ukształtowała się na poziomie 100% (rok wcześniej 97%).

Mapa 7. Przedsiębiorstwa schyłkowe w 2024 r.
Map 7. Declining enterprises in 2024



Najwięcej podmiotów ze zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych w 2024 r. miało swoją siedzibę w województwach mazowieckim (1017 podmiotów), wielkopolskim (703) i śląskim (691), a najmniej w województwach świętokrzyskim (110 podmiotów) i opolskim (132).

2.6. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku

2.6. Rapidly declining enterprises

Przedsiębiorstwa szybkiego spadku to jednostki charakteryzujące się spadkiem przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów do poziomu 51,2% i mniej przychodów uzyskanych na początku rozpatrywanego trzyletniego okresu.

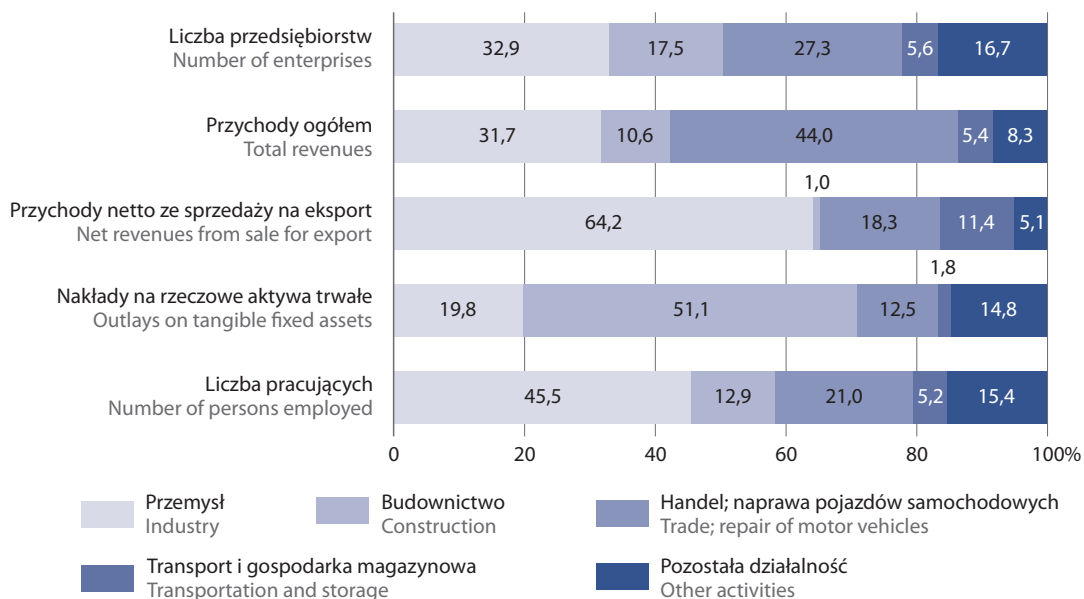
Tablica 12. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku
Table 12. Selected data on rapidly declining enterprises

Lata Years	Liczba przed- siębiorstw szybkiego spadku Number of rapidly 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
		w mln zł	in million PLN		w %	in %	
2020	1 993	27,1	-1,9	0,6	-7,0	38,7	107,0
2021	1 497	23,6	0,8	1,0	3,3	59,8	96,7
2022	925	23,4	-0,3	2,7	-1,2	82,0	101,2
2023	799	37,3	-0,5	1,2	-1,3	79,0	101,2
2024	1 206	43,5	-2,8	2,0	-6,6	63,6	106,5

W analizowanych latach przedsiębiorstwa szybkiego spadku stanowiły od 2% do 5% zbiorowości objętej badaniem, a ich udział w przychodach ogółem wyniósł od 0,4% do 2%. Najwięcej tego typu przedsiębiorstw zaobserwowano w roku 2020.

W 2024 r., podobnie jak w roku poprzednim, największy udział (79%) w zbiorowości przedsiębiorstw szybkiego spadku stanowiły jednostki małe, a 19% podmioty średnie. Odsetek podmiotów dużych wyniósł 2% i był to najniższy udział jednostek dużych spośród wszystkich pięciu badanych typów przedsiębiorstw.

Wykres 41. Wybrane dane o przedsiębiorstwach szybkiego spadku według sekcji PKD w 2024 r.^a
Chart 41. Selected data on rapidly declining enterprises by NACE sections in 2024^a

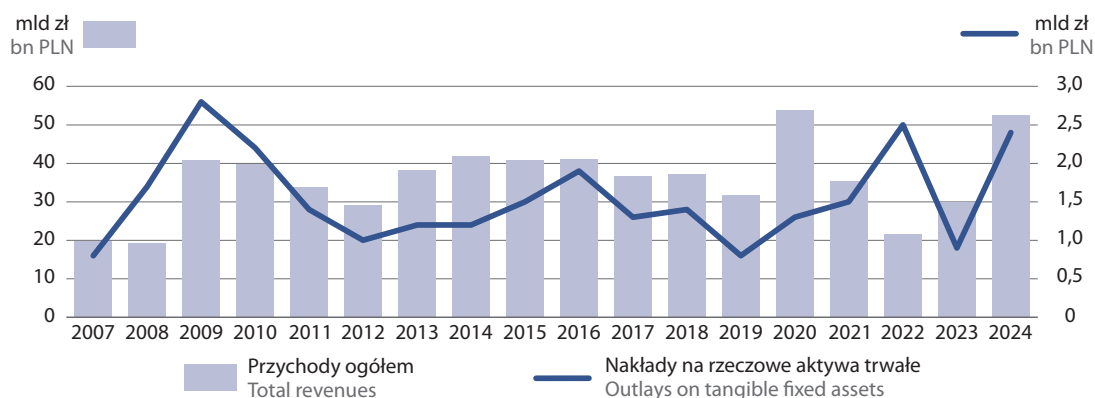


^a Ze względu na przyjętą metodologię nie prezentuje się danych dla ujemnego wyniku finansowego
^a Due to the adopted methodology, data for the negative gross financial result are not presented

Ze względu na przeważający rodzaj prowadzonej działalności, w 2024 r. 33% przedsiębiorstw szybkiego spadku stanowiły jednostki przemysłowe, a 27% podmioty z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych. Wypracowane przez te jednostki przychody ogółem stanowiły odpowiednio 32% i 44% przychodów

ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku, a poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe – odpowiednio 20% i 13%. Odsetek pracujących w analizowanych działalnościach wyniósł odpowiednio 46% i 21% ogółu pracujących w przedsiębiorstwach szybkiego spadku. W 2024 r. ponad połowa nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniesionych przez przedsiębiorstwa szybkiego spadku przypadała na podmioty z sekcji budownictwo. Tak duży udział związany był z przesunięciem w 2024 r. części podmiotów ze zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych do szybkiego spadku.

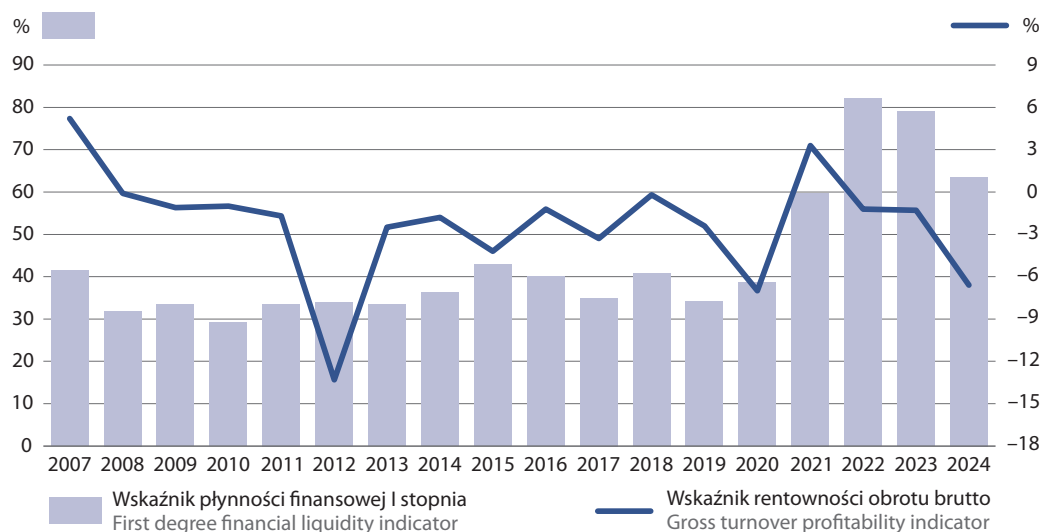
Wykres 42. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe i przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku
Chart 42. Outlays on tangible fixed assets and total revenues of rapidly declining enterprises



W 2024 r. przychody ogółem przedsiębiorstw szybkiego spadku i poniesione przez nie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe stanowiły po 1% przychodów i nakładów przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości.

Wykres 43. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia i wskaźnik rentowności obrotu brutto przedsiębiorstw szybkiego spadku

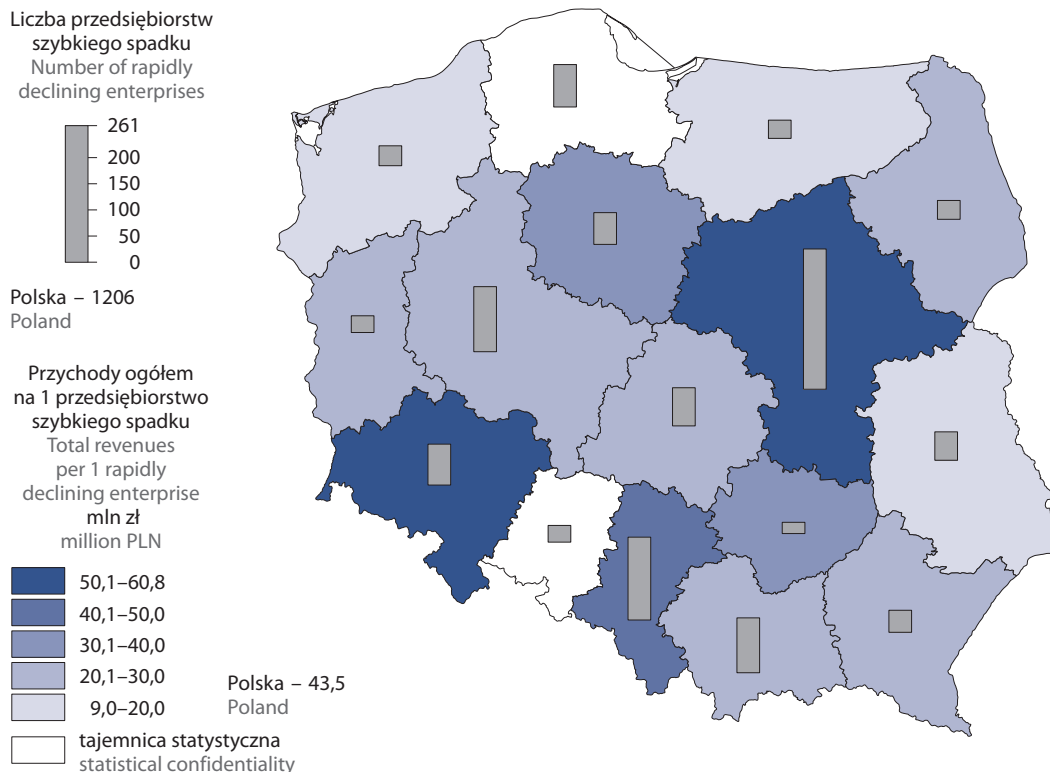
Chart 43. First degree financial liquidity indicator and gross turnover profitability indicator of rapidly declining enterprises



Wskaźnik rentowności obrotu brutto zbiorowości podmiotów szybkiego spadku w 2024 r. wyniósł -7% (przed rokiem -1%), zaś wskaźnik płynności finansowej I stopnia 64% (przed rokiem 79%).

W 2024 r. relacja poniesionych przez podmioty szybkiego spadku kosztów ogółem do wypracowanych przychodów ogółem ukształtowała się na poziomie 106% (przed rokiem – 101%).

Mapa 8. Przedsiębiorstwa szybkiego spadku w 2024 r.
Map 8. Rapidly declining enterprises in 2024



W 2024 r. najwięcej podmiotów ze zbiorowości szybkiego spadku miało siedzibę w województwach mazowieckim (261 jednostek) i śląskim (154), a najmniej w województwie świętokrzyskim (21 jednostek).

2.7. Przedsiębiorstwa sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT)

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

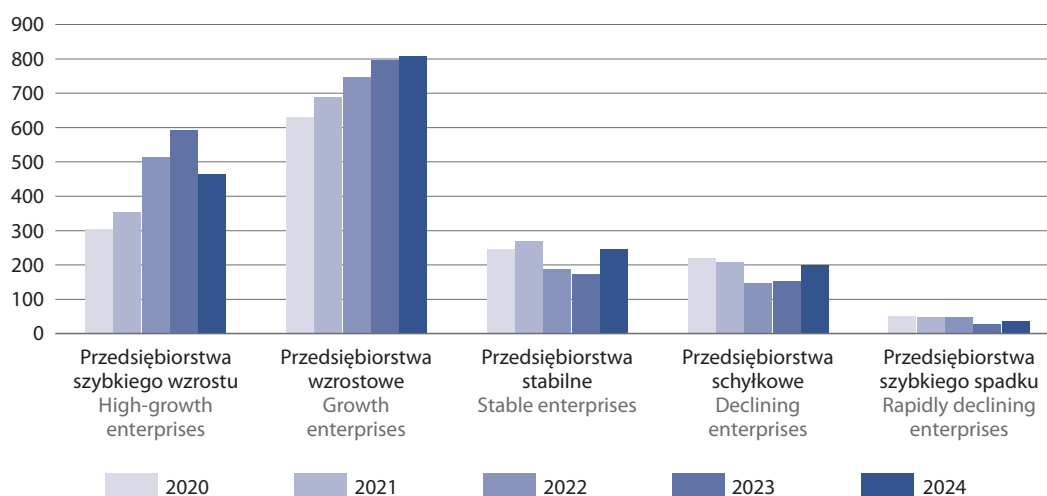
Analizowana poniżej **zbiorowość przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT)** została wyodrębniona w każdym z pięciu typów podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości, czyli przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych 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
Table 13. Selected data on ICT enterprises

Lata Years	Liczba przed- siębiorstw ICT Number of ICT enter- prises	Przychody ogółem na 1 przedsię- biorstwo Total reve- nues per 1 enterprise	Wynik finansowy 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 %		
2020	1 453	117,9	8,4	4,3	7,1	47,4	92,9
2021	1 569	130,3	14,6	5,3	11,2	56,3	88,8
2022	1 646	142,5	9,2	5,8	6,5	43,1	93,5
2023	1 746	143,2	9,5	4,5	6,6	52,1	93,4
2024	1 756	151,8	11,5	4,5	7,6	56,1	92,4

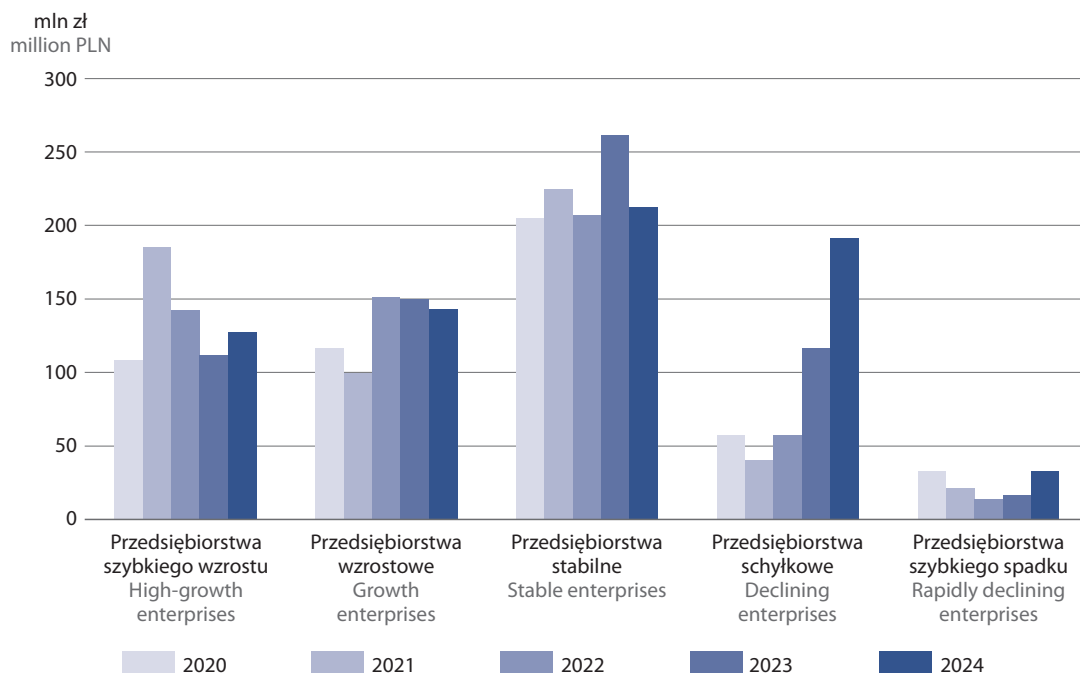
Wykres 44. Liczba przedsiębiorstw ICT objętych badaniem
Chart 44. Number of surveyed ICT enterprises



Spośród analizowanych przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości, do sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) należało od 4% podmiotów w latach 2020–2022 do 5% w latach 2023–2024.

Liczba przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie ICT objętych badaniem systematycznie wzrosła od 2007 r. z wyjątkiem nieznacznego spowolnienia w latach 2017–2019, w których zaobserwowano wahania w liczbie badanych przedsiębiorstw ICT. W 2024 r. liczebność tego sektora była najwyższa i wyniosła 1756 podmiotów, z czego 72% stanowiły łącznie przedsiębiorstwa szybkiego wzrostu i wzrostowe, 14% przedsiębiorstwa stabilne i 14% przedsiębiorstwa schyłkowe i szybkiego spadku.

Wykres 45. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo ICT objęte badaniem
Chart 45. Total revenues per 1 surveyed ICT enterprise



Przychody ogółem wypracowane przez analizowane podmioty ICT stanowiły w latach 2020–2024 od 4% do 5% przychodów wszystkich przedsiębiorstw objętych badaniem przedsiębiorczości. W przeliczeniu na 1 podmiot przychody wyniosły od 118 mln zł w 2020 r. do 152 mln zł w 2024 r. Dla porównania, średnia wartość przychodów na 1 podmiot liczona dla wszystkich pięciu badanych zbiorowości w latach 2020, 2021 i 2024 kształtowała się na niższym poziomie, tj. odpowiednio 92 mln zł, 114 mln zł i 146 mln zł, w 2022 r. na podobnym poziomie – 143 mln zł, a w 2023 r. na wyższym – 149 mln zł na 1 podmiot.

Tablica 14. Udział liczby przedsiębiorstw ICT w zbiorowościach objętych badaniem
Table 14. Share of the number of ICT enterprises in surveyed populations

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
2020	8,7	4,3	2,7	2,7	2,6
2021	7,7	3,9	3,5	3,4	3,1
2022	7,0	3,7	3,4	3,9	5,3
2023	6,1	4,0	3,8	5,0	3,6
2024	7,2	4,5	3,9	3,5	3,1

W 2024 r. dla wyodrębnionych przedsiębiorstw należących do sektora ICT zaobserwowano 2-krotnie wyższą niż łącznie dla wszystkich podmiotów objętych badaniem wartość wyniku finansowego brutto osiągniętą przez 1 podmiot. Wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport uzyskana w 2024 r. przez 1 podmiot ICT wyniosła 53 mln zł, a wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe 4 mln zł (wobec odpowiednio 33 mln zł i 6 mln zł na 1 podmiot dla ogółu badanych jednostek).

Tablica 15. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT w przychodach ogółem zbiorowości objętych badaniem

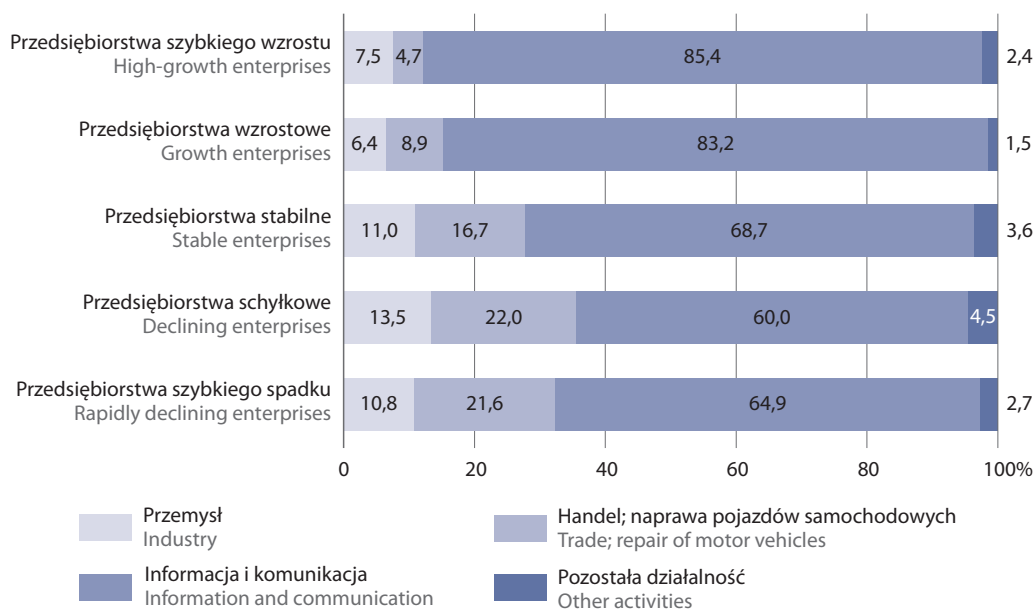
Table 15. Share of total revenues of ICT enterprises in total revenues of surveyed populations

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 schyłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises
2020	8,4	4,9	4,9	2,5	3,2
2021	9,1	3,0	6,8	2,8	2,9
2022	3,5	4,2	9,0	4,9	3,1
2023	2,8	4,3	13,1	13,8	1,6
2024	4,4	4,1	6,8	7,3	2,3

W 2024 r. wskaźnik rentowności obrotu brutto analizowanych przedsiębiorstw ICT wyniósł 8% i był korzystniejszy niż analogiczny wskaźnik zanotowany dla ogółu badanych typów podmiotów, który wyniósł 4%. Wskaźnik płynności finansowej I stopnia zbiorowości pięciu rodzajów podmiotów wyniósł 46%, a dla wyodrębnionych spośród nich podmiotów ICT – 56%. Wskaźnik poziomu kosztów podmiotów objętych badaniem wyniósł 96%, a dla przedsiębiorstw ICT – 92%.

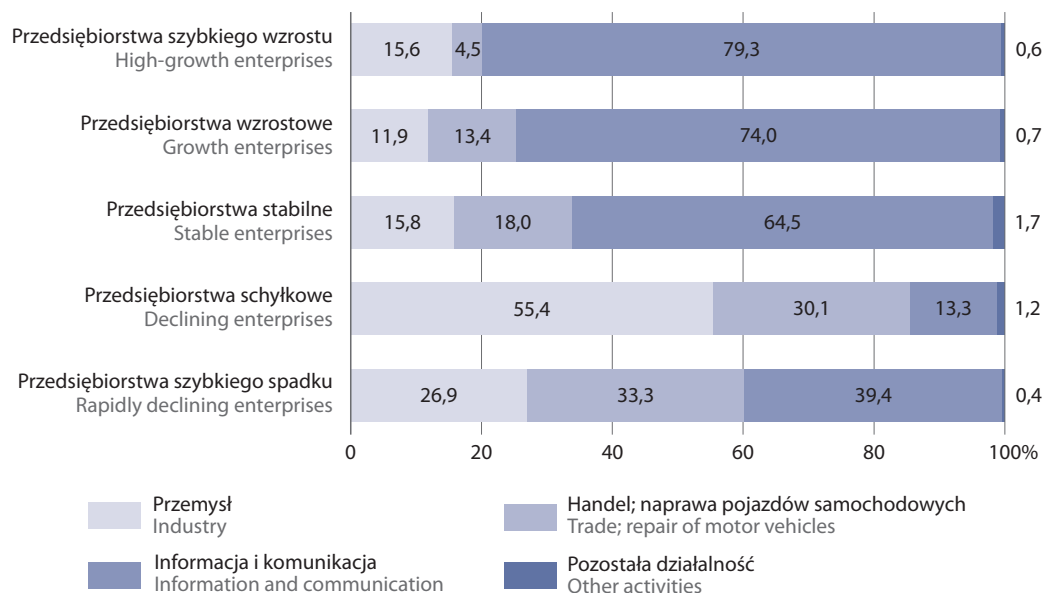
Wykres 46. Struktura liczby przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.

Chart 46. Structure of the number of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2024



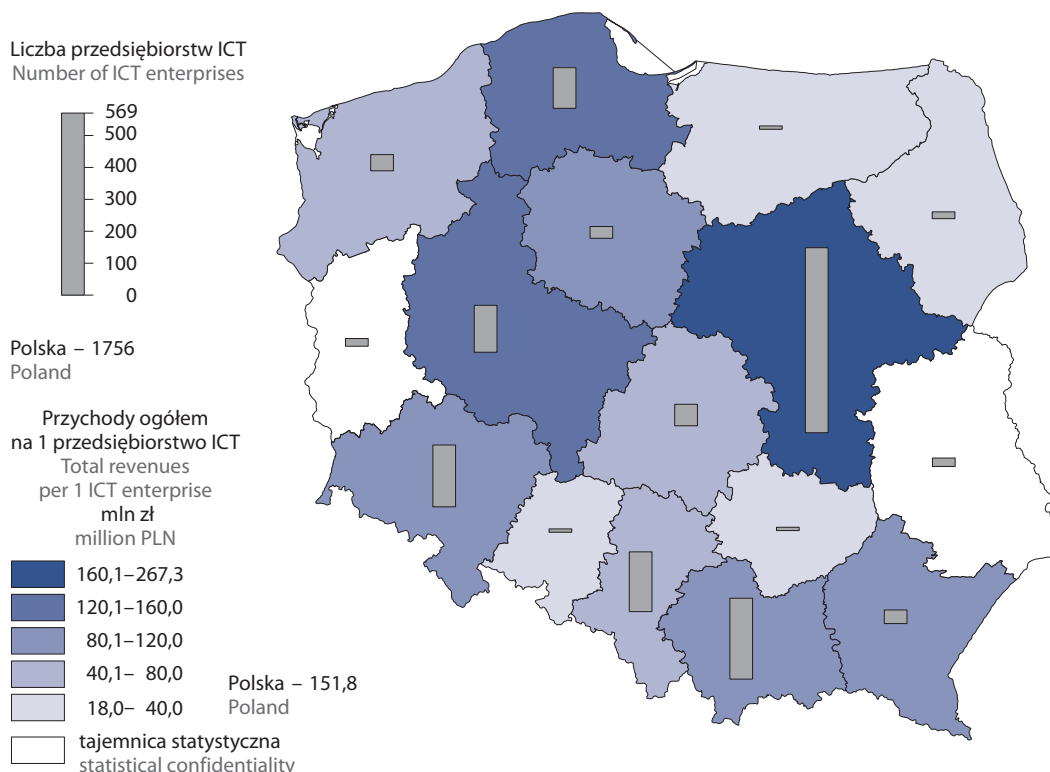
Ze względu na rodzaj działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa ICT należące do pięciu typów populacji objętych badaniem, dominującą zbiorowość w 2024 r. (podobnie jak w latach poprzednich) stanowiły podmioty z sekcji informacja i komunikacja, przy czym największy udział sekcja ta miała wśród przedsiębiorstw ICT szybkiego wzrostu (85%) i wzrostowych (83%), a najmniejszy – przedsiębiorstw ICT schyłkowych (60%).

Wykres 47. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw ICT objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 47. Structure of total revenues of surveyed ICT enterprises by NACE sections in 2024



Spośród przedsiębiorstw ICT szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych i szybkiego spadku, największy odsetek przychodów ogółem w 2024 r. wygenerowały podmioty prowadzące działalność w sekcji informacja i komunikacja (odpowiednio 79%, 74%, 65% i 39%). W zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych, czyli przedsiębiorstw ICT, w których uzyskiwane w kolejnych trzech latach przychody zmniejszały się, przeważały przychody podmiotów prowadzących działalność przemysłową – 55%.

Mapa 9. Przedsiębiorstwa ICT objęte badaniem w 2024 r.
Map 9. Surveyed ICT enterprises in 2024



W 2024 r. najwięcej podmiotów należących do sektora ICT zlokalizowanych było w województwach mazowieckim (569 jednostek), małopolskim (249), dolnośląskim (190) i śląskim (184), a najmniej w województwach opolskim, świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim (po 10 jednostek).

2.8. Przedsiębiorstwa-eksporterzy

2.8. Exporter enterprises

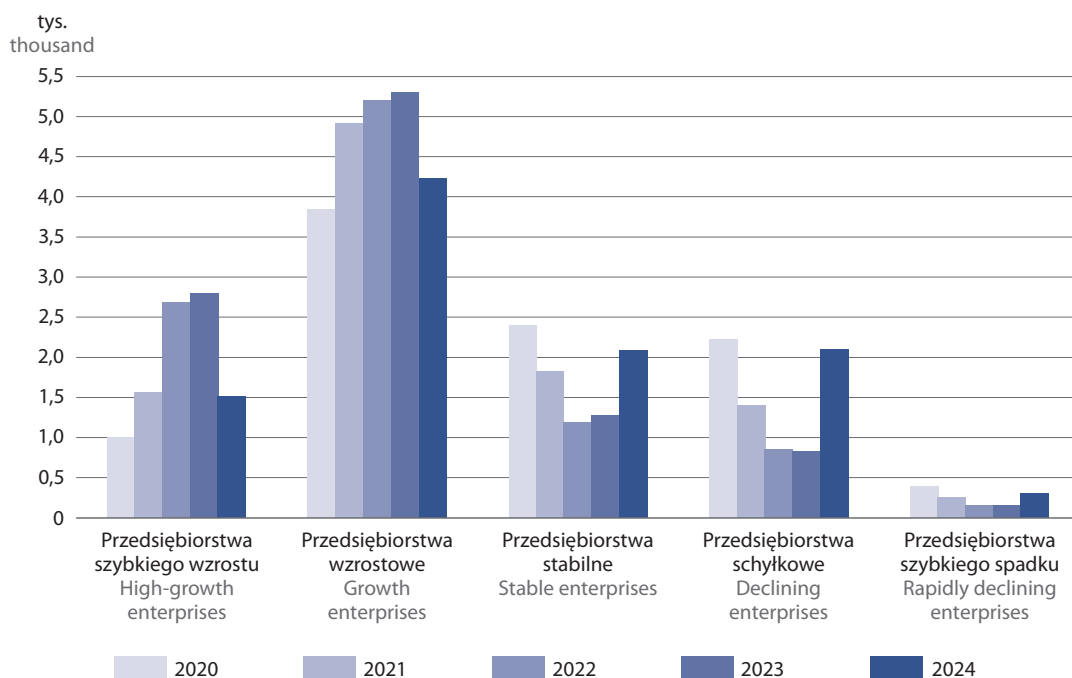
Analizowana poniżej **zbiorowość przedsiębiorstw eksportujących** została wyodrębniona w każdym z pięciu typów podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości, czyli w przedsiębiorstwach szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku.

Przedsiębiorstwa-eksporterzy to przedsiębiorstwa, 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.

Tablica 16. Wybrane dane o przedsiębiorstwach-eksporterach
Table 16. Selected data on exporters

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw-eksporterów Number of exporters	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 %	
2020	9 848	148,4	6,9	6,0	4,6	39,0	95,4
2021	9 961	186,9	12,7	6,9	6,8	36,8	93,2
2022	10 085	239,5	16,2	9,0	6,7	31,4	93,3
2023	10 355	238,6	12,9	9,7	5,4	40,0	94,6
2024	10 235	229,8	9,0	8,7	3,9	41,2	96,1

Wykres 48. Liczba przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem
Chart 48. Number of surveyed exporters



Od początku prowadzenia badania przedsiębiorczości liczba przedsiębiorstw eksportujących systematycznie wzrastała, z poziomu 5881 podmiotów w 2007 r. do 10 235 podmiotów w 2024 r. Jedynie w latach 2017–2019 i w 2024 r. obserwowany był nieznaczny spadek ich liczebności rok do roku.

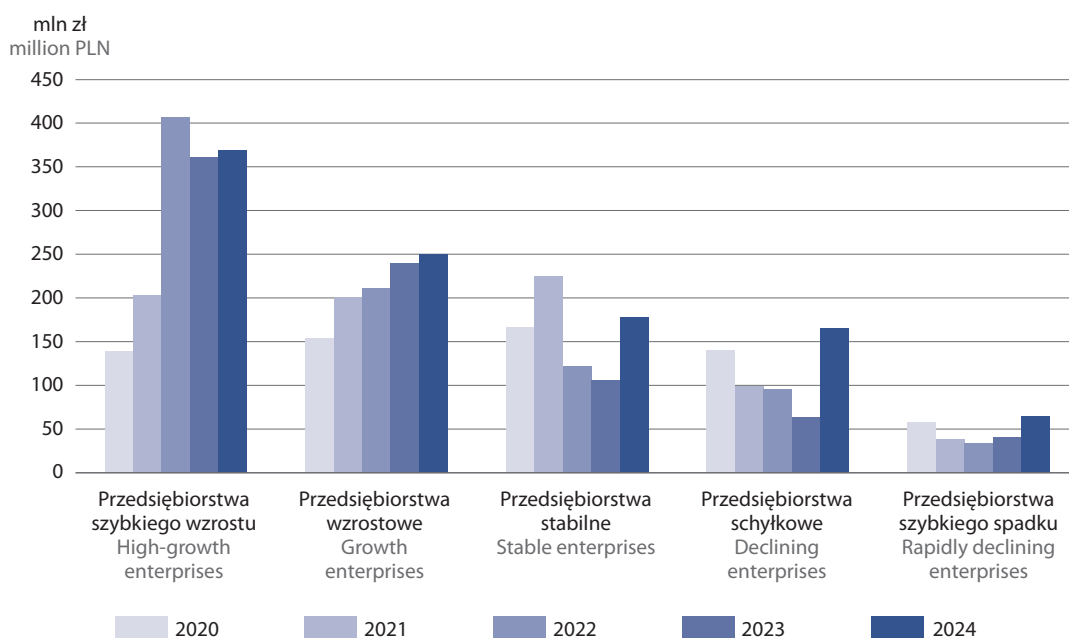
W latach 2020–2024 udział przedsiębiorstw-eksporterów w zbiorowości objętej badaniem przedsiębiorczości stanowił od 26% w 2020 r. do 27% w latach 2021–2024.

Tablica 17. Udział liczby przedsiębiorstw-eksporterów w zbiorowościach objętych badaniem
Table 17. Share of the number of exporters in surveyed populations

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
2020	28,9	26,0	25,7	27,7	19,4
2021	34,2	28,1	23,5	22,9	17,2
2022	36,4	25,9	21,5	22,7	17,2
2023	29,0	26,5	28,1	27,1	19,9
2024	23,5	23,7	33,3	36,4	25,4

W latach 2020–2023 odsetek jednostek eksportujących był najwyższy w zbiorowości podmiotów szybkiego wzrostu i wyniósł od 29% w 2020 r. do 36% w 2022 r. W 2024 r. najwyższy odsetek eksporterów zanotowano w zbiorowości przedsiębiorstw schyłkowych (36%). W pozostałych typach przedsiębiorstw udział podmiotów eksportujących z reguły zmniejszał się wraz ze spadkiem tempa uzyskiwanych przychodów i w zbiorowości jednostek szybkiego spadku odsetek ten nie przekroczył 25% w żadnym z analizowanych lat.

Wykres 49. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo eksportujące objęte badaniem
Chart 49. Total revenues per 1 surveyed exporter



W latach 2020–2024 przychody ogółem osiągnęły przez podmioty eksportujące stanowiły od 42% do 45% przychodów wszystkich podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości i wyniosły w 2020 r. przeciętnie 148 mln zł na 1 podmiot (wobec 92 mln zł na 1 podmiot w zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem), a w 2024 r. 230 mln zł na 1 podmiot (wobec 146 mln zł na 1 podmiot w zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem). W badanym okresie najwyższe przychody ogółem jednostki eksportujące osiągnęły w 2022 r. – 240 mln zł na 1 podmiot i w 2023 r. – 239 mln zł na 1 podmiot.

Tablica 18. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów w przychodach ogółem zbiorowości objętych badaniem

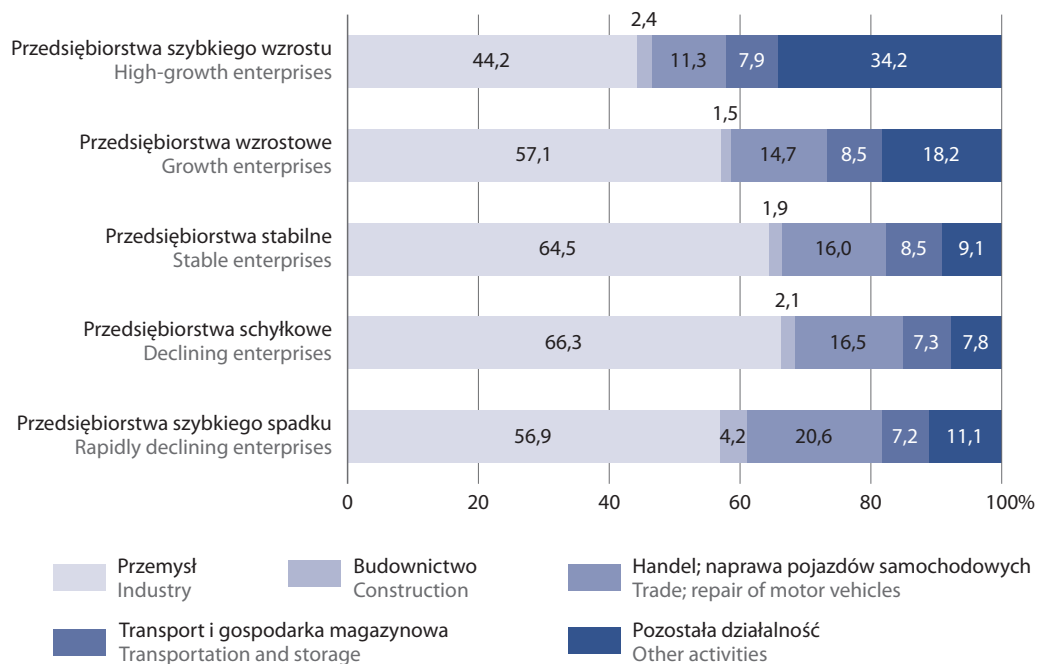
Table 18. Share of total revenues of exporters in total revenues of surveyed populations

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 schyłkowe declining enterprises	przedsiębiorstwa szybkiego spadku rapidly declining enterprises
2020	35,6	39,6	38,5	63,0	41,7
2021	44,1	42,6	45,8	45,0	28,1
2022	52,7	40,8	33,6	47,5	24,8
2023	41,9	46,0	38,6	40,4	21,5
2024	42,0	37,5	48,4	66,0	37,6

W 2024 r. dla przedsiębiorstw eksporterów zaobserwowano 3,6-krotnie wyższą niż łącznie dla wszystkich podmiotów objętych badaniem wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport uzyskaną przez 1 podmiot. Jednostki eksportujące wykazały blisko 1,5-krotnie wyższą wartość wyniku finansowego na 1 przedsiębiorstwo w porównaniu z wynikiem finansowym osiągniętym przez ogół podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości. Wartość nakładów na rzeczowe aktywa trwałe poniesionych przez eksporterów wyniosła 9 mln zł na 1 podmiot (wobec 6 mln zł na 1 podmiot w zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem). Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 podmiot eksportujący wyniosła 106 mln zł wobec 75 mln zł na 1 podmiot dla ogółu badanych jednostek.

Wykres 50. Struktura liczby przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.

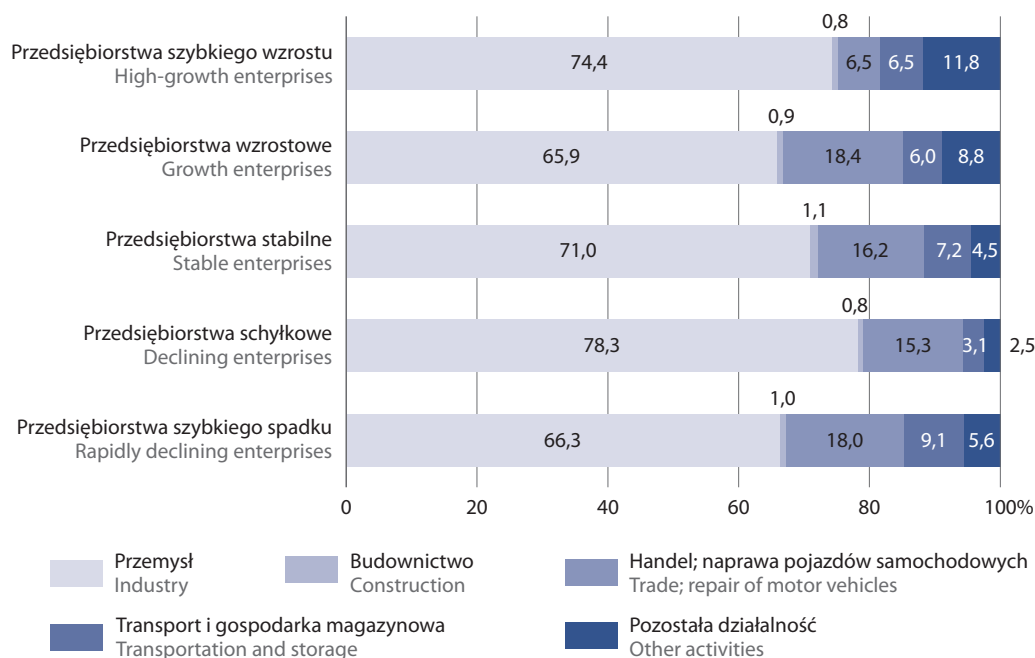
Chart 50. Structure of the number of surveyed exporters by NACE sections in 2024



Wśród eksporterów wyodrębnionych z pięciu analizowanych zbiorowości dominowały podmioty prowadzące działalność przemysłową. W 2024 r. jednostki przemysłowe stanowiły 44% przedsiębiorstw eksportujących szybkiego wzrostu, po 57% wzrostowych i szybkiego spadku, 64% stabilnych i 66% schyłkowych.

Wykres 51. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw-eksporterów objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.

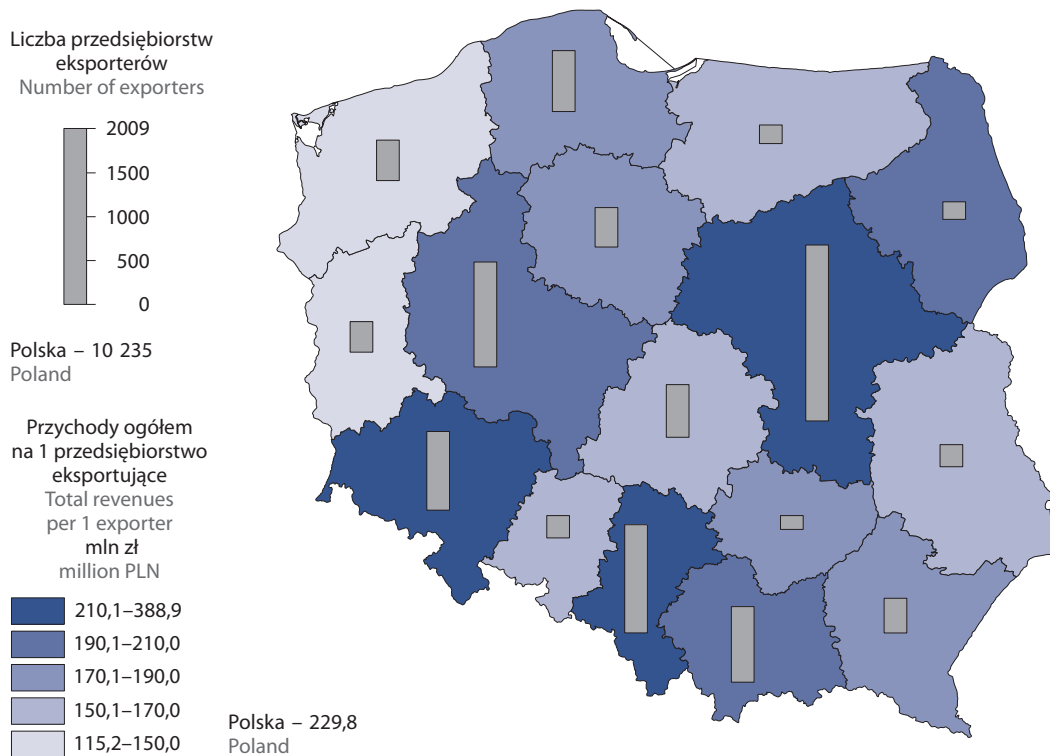
Chart 51. Structure of total revenues of surveyed exporters by NACE sections in 2024



Wypracowane przez analizowane jednostki przemysłowe przychody ogółem stanowiły odpowiednio 74% przychodów przedsiębiorstw eksportujących szybkiego wzrostu, po 66% wzrostowych i szybkiego spadku, 71% stabilnych i 78% schyłkowych.

Relacja kosztów ogółem przedsiębiorstw eksportujących do ich przychodów ogółem była na podobnym poziomie co wartość tego wskaźnika uzyskana przez wszystkie podmioty objęte badaniem. W 2024 r. wskaźnik poziomu kosztów eksporterów wyniósł 96%. Wskaźniki rentowności obrotu brutto i płynności finansowej I stopnia jednostek eksportujących wyniosły odpowiednio 4% i 41% (dla ogółu badanych przedsiębiorstw odpowiednio 4% i 46%).

Mapa 10. Przedsiębiorstwa-eksporterzy objęte badaniem w 2024 r.
 Map 10. Surveyed exporters in 2024



W 2024 r. najwięcej przedsiębiorstw-eksporterów zlokalizowanych było w województwach mazowieckim (2009 jednostek), śląskim (1235) i wielkopolskim (1197), a najmniej w województwach świętokrzyskim (159 jednostek), podlaskim (201) i warmińsko-mazurskim (213).

2.9. Przedsiębiorstwa energochłonne

2.9. Energy-intensive enterprises

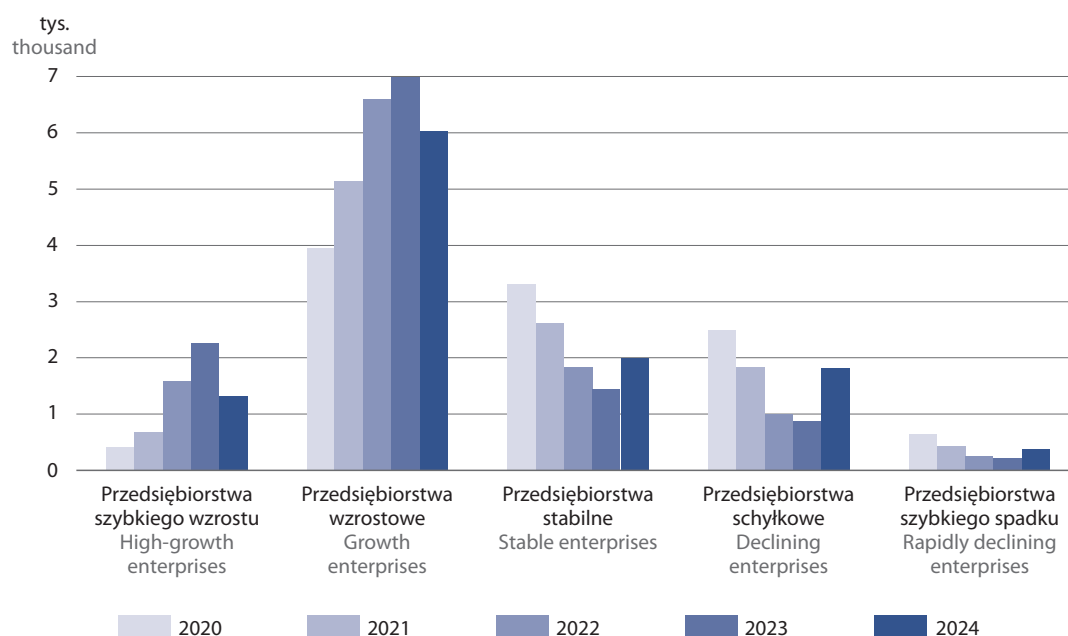
Analizowana poniżej **zbiorowość przedsiębiorstw energochłonnych** została wyodrębniona dla każdego z pięciu typów podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości, czyli przedsiębiorstw szybkiego wzrostu, wzrostowych, stabilnych, schyłkowych i szybkiego spadku.

Przedsiębiorstwa energochłonne to przedsiębiorstwa, w których udział kosztów zużycia energii w przychodach netto ze sprzedaży produktów (wyrobów i usług) przekraczał 3%.

Tablica 19. Wybrane dane o przedsiębiorstwach energochłonnych
Table 19. Selected data on energy-intensive enterprises

Lata Years	Liczba przedsiębiorstw energochłonnych Number of energy-intensive enterprises	Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo Total revenues per 1 enterprise	Wynik finansowy brutto na 1 przedsiębiorstwo Gross financial result per 1 enterprise	Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe na 1 przedsiębiorstwo Outlays on tangible fixed assets per 1 enterprise	Wskaźnik rentowności obrotu brutto Gross turnover profitability indicator	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia First degree financial liquidity indicator	Wskaźnik poziomu kosztów Cost level indicator
		w mln zł in	million PLN		w %	in %	
2020	10 820	99,0	3,5	6,2	3,5	50,7	96,5
2021	10 688	122,8	7,1	6,8	5,8	46,4	94,2
2022	11 280	160,9	8,5	8,4	5,3	39,4	94,7
2023	11 807	191,6	8,9	11,1	4,7	45,5	95,3
2024	11 527	184,0	5,4	9,9	2,9	44,5	97,1

Wykres 52. Liczba przedsiębiorstw energochłonnych objętych badaniem
Chart 52. Number of surveyed energy-intensive enterprises



W analizowanym okresie udział przedsiębiorstw energochłonnych w zbiorowości wszystkich podmiotów podlegających badaniu stanowił od 29% w latach 2020–2021 do 31% w latach 2023–2024.

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, wysoki udział przedsiębiorstw energochłonnych w populacji objętej badaniem odnotowano w działalności przemysłowej (36%), w tym w sekcjach: dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja (61%), wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę (59%), górnictwo i wydobywanie (49%). Znaczący udział przedsiębiorstwa energochłonne miały także w sekcjach handel; naprawa pojazdów samochodowych (43%), zakwaterowanie i gastronomia (58%) oraz obsługa rynku nieruchomości (73%).

W 2024 r. liczba przedsiębiorstw energochłonnych objętych badaniem przedsiębiorczości wyniosła łącznie 11 527 podmiotów, tj. o 2% mniej w stosunku do 2023 r. oraz o 7% więcej w porównaniu z 2020 r. Największą

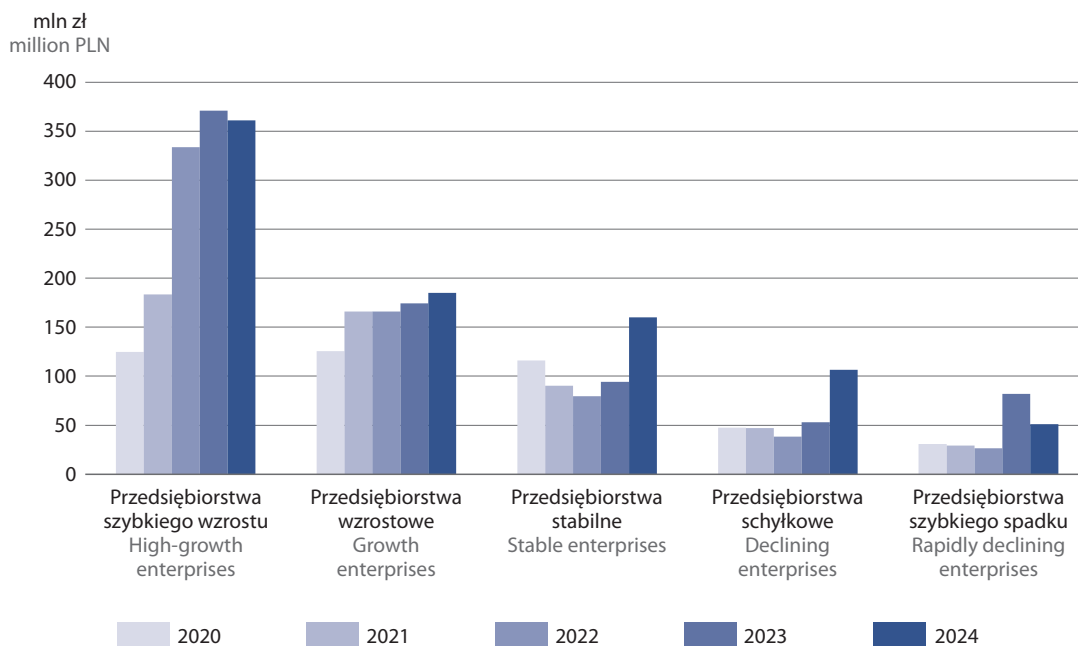
zbiorowość, podobnie jak w całej zbiorowości podmiotów objętej badaniem, stanowiły przedsiębiorstwa energochłonne wzrostowe (6030 jednostek). Ich liczebność zwiększyła się o 52% w porównaniu z 2020 r., ale spadła o 14% w stosunku do 2023 r.

Tablica 20. Udział liczby przedsiębiorstw energochłonnych w zbiorowościach objętych badaniem
Table 20. Share of the number of energy-intensive enterprises in surveyed populations

Lata Years	Przedsiębiorstwa energochłonne (w %) Energy-intensive 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
2020	11,7	26,8	35,6	31,2	32,4
2021	14,7	29,4	33,8	30,0	28,2
2022	21,6	32,8	33,3	26,4	28,1
2023	23,5	35,0	31,7	28,7	27,7
2024	20,4	33,8	31,7	31,5	30,9

W poszczególnych zbiorowościach objętych badaniem zaobserwować można znaczne zróżnicowanie udziału przedsiębiorstw energochłonnych. W latach 2020–2022 ich odsetek był najwyższy w zbiorowości podmiotów stabilnych i wynosił od 33% do 36%. W latach 2023–2024 najwyższy odsetek przedsiębiorstw energochłonnych zanotowano w zbiorowości przedsiębiorstw wzrostowych (odpowiednio 35% i 34%). Najniższym udziałem przedsiębiorstw energochłonnych w każdym z analizowanych lat charakteryzowała się zbiorowość przedsiębiorstw szybkiego wzrostu – od 12% do 24%.

Wykres 53. Przychody ogółem na 1 przedsiębiorstwo energochłonne objęte badaniem
Chart 53. Total revenues per 1 surveyed energy-intensive enterprise



Przychody ogółem osiągane przez podmioty energochłonne stanowiły w analizowanym okresie 2020–2024 od 31% do 40% przychodów ogółem wszystkich podmiotów objętych badaniem przedsiębiorczości i wyniosły w 2020 r. przeciętnie 99 mln zł na 1 podmiot, a w 2024 r. 184 mln zł na 1 podmiot. Dla

porównania, średnia wartość przychodów na 1 podmiot liczona dla pięciu zbiorowości przedsiębiorstw łącznie kształtowała się na niższym poziomie, tj. 92 mln zł na 1 podmiot na początku analizowanego okresu i 146 mln zł na 1 podmiot na końcu tego okresu. W badanym okresie najwyższe przychody ogółem jednostki energochłonne osiągnęły w 2023 r. – 192 mln zł na 1 podmiot.

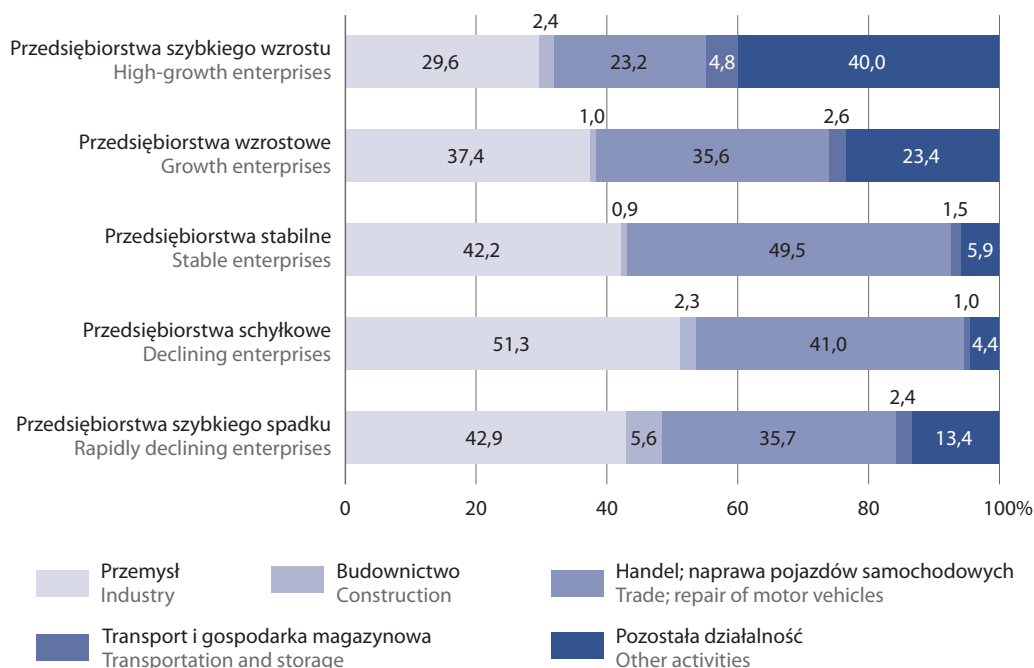
Tablica 21. Udział przychodów ogółem przedsiębiorstw energochłonnych w przychodach ogółem zbiorowości objętych badaniem

Table 21. Share of total revenues of energy-intensive enterprises in total revenues of surveyed populations

Lata Years	Przychody ogółem przedsiębiorstw energochłonnych (w %) Total revenues of energy-intensive 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
2020	12,9	33,4	37,2	24,0	36,7
2021	17,2	36,8	26,5	28,2	35,0
2022	25,6	40,8	33,9	22,4	31,6
2023	35,0	44,2	39,1	35,9	60,8
2024	35,8	39,7	41,3	36,8	36,4

W 2024 r. dla przedsiębiorstw energochłonnych należących do pięciu analizowanych zbiorowości zaobserwowano blisko 2-krotnie wyższą niż łącznie dla wszystkich podmiotów objętych badaniem wartość brutto środków trwałych przypadającą na 1 przedsiębiorstwo. Wartość poniesionych nakładów na rzeczowe aktywa trwałe na 1 podmiot energochłonny wyniosła 10 mln zł, przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów na eksport – 35 mln zł na 1 podmiot, a wynik finansowy brutto – 5 mln zł na 1 podmiot, wobec odpowiednio 6 mln zł, 33 mln zł i 6 mln zł na 1 podmiot dla całej zbiorowości przedsiębiorstw objętych badaniem.

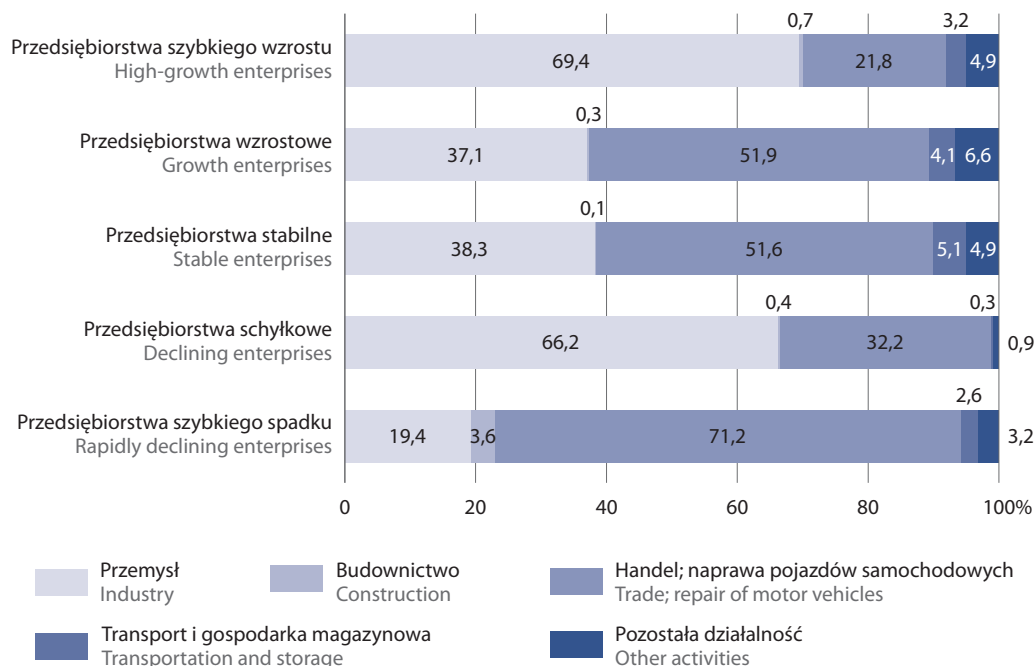
Wykres 54. Struktura liczby przedsiębiorstw energochłonnych objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.
Chart 54. Structure of the number of surveyed energy-intensive enterprises by NACE sections in 2024



W strukturze analizowanych przedsiębiorstw energochłonnych dominowały podmioty prowadzące działalność przemysłową oraz z sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych. W 2024 r. jednostki prowadzące działalność przemysłową stanowiły 30% przedsiębiorstw energochłonnych szybkiego wzrostu, 37% wzrostowych, 42% stabilnych, 51% schyłkowych i 43% szybkiego spadku. Jednostki handlowe stanowiły 23% przedsiębiorstw energochłonnych szybkiego wzrostu, 36% wzrostowych, 50% stabilnych, 41% schyłkowych i 36% szybkiego spadku.

Wykres 55. Struktura przychodów ogółem przedsiębiorstw energochłonnych objętych badaniem według sekcji PKD w 2024 r.

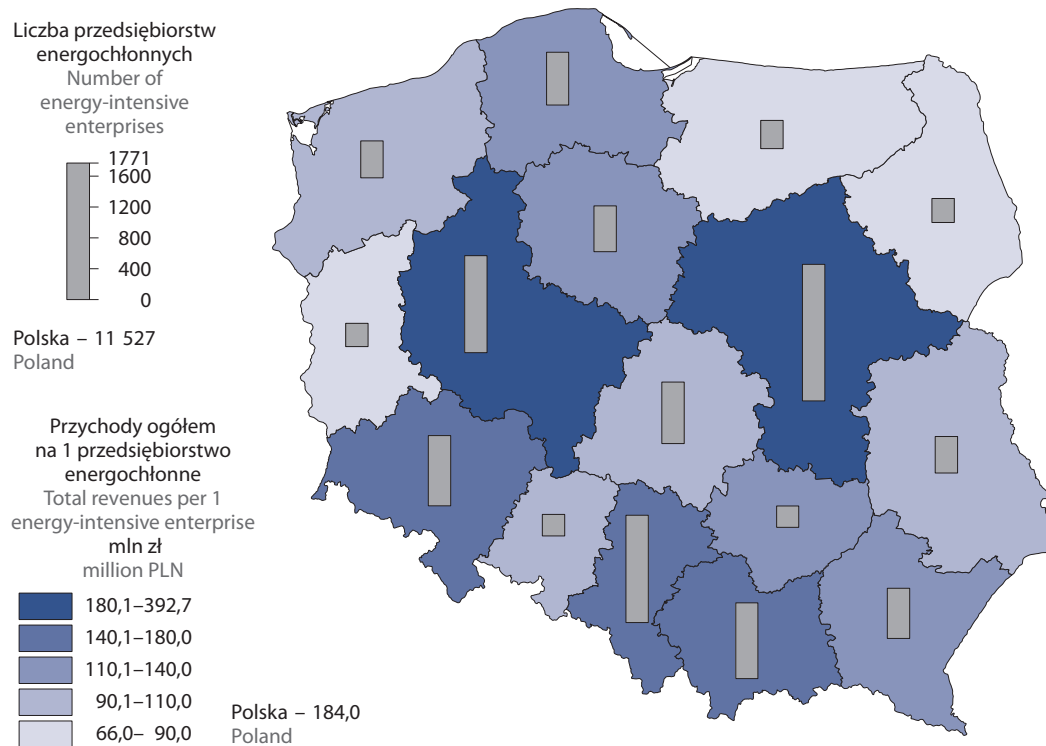
Chart 55. Structure of total revenues of surveyed energy-intensive enterprises by NACE sections in 2024



Przychody ogółem wypracowane przez analizowane jednostki prowadzące działalność przemysłową stanowiły 69% przychodów przedsiębiorstw energochłonnych szybkiego wzrostu, 37% wzrostowych, 38% stabilnych, 66% schyłkowych i 19% szybkiego spadku. Natomiast przychody ogółem jednostek handlowych stanowiły 22% przychodów przedsiębiorstw energochłonnych szybkiego wzrostu, po 52% wzrostowych i stabilnych, 32% schyłkowych i 71% szybkiego spadku.

Relacja kosztów ogółem przedsiębiorstw energochłonnych do ich przychodów ogółem kształtowała się na zbliżonym poziomie w porównaniu do wartości tego wskaźnika uzyskanej przez wszystkie podmioty objęte badaniem. W 2024 r. wskaźnik poziomu kosztów przedsiębiorstw energochłonnych wyniósł 97%, wobec 96% dla całej zbiorowości. Wskaźniki rentowności obrotu brutto i płynności finansowej I stopnia jednostek energochłonnych wyniosły odpowiednio 3% i 44% (dla ogółu badanych przedsiębiorstw odpowiednio 4% i 46%).

Mapa 11. Przedsiębiorstwa energochłonne objęte badaniem w 2024 r.
 Map 11. Surveyed energy-intensive enterprises in 2024



Najwięcej przedsiębiorstw energochłonnych zlokalizowanych było w 2024 r. w województwach mazowieckim (1771 jednostek), śląskim (1392) i wielkopolskim (1258), a najmniej w województwach świętokrzyskim (278 jednostek), opolskim (279), lubuskim (302) i podlaskim (311).

Uwagi metodologiczne

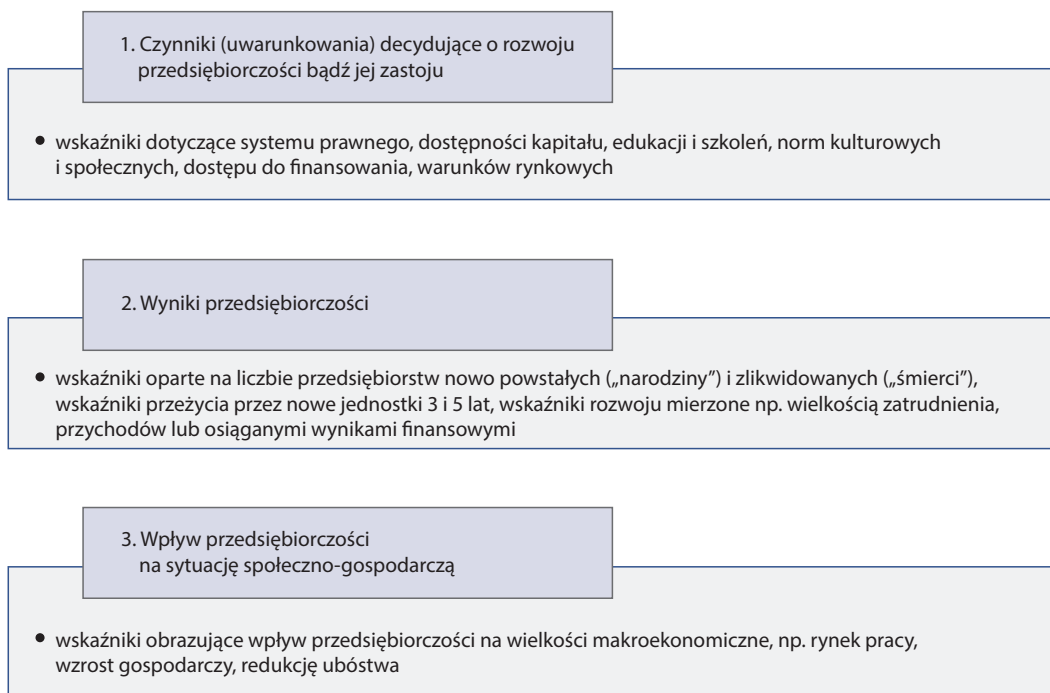
Zjawisko przedsiębiorczości jest analizowane i mierzone w różny sposób w krajach prowadzących obserwacje w tym zakresie, z wykorzystaniem zarówno podejścia jakościowego, jak i ilościowego. Część badaczy skupia się na psychologicznym wymiarze przedsiębiorczości i przedsiębiorcy, inni na wskaźnikach obrazujących 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.¹

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.

1 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 punkcie 2.

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 przedsiębiorczości obliczono 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 badania i 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. Począwszy od roku 2021 rozszerzony zakres prezentowanych rodzajów działalności jest zgodny z nowym Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2152 z dnia 27 listopada 2019 r. w sprawie europejskiej statystyki gospodarczej uchylającym 10 aktów prawnych w dziedzinie statystyki gospodarczej i Rozporządzeniem Wykonawczym Komisji (UE) 2020/1197 z dnia 30 lipca 2020 r.

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 2020–2024, z wyjątkiem przedsiębiorstw zlikwidowanych, których likwidacja zgodnie z metodologią demografii musi być potwierdzona po dwóch latach, dlatego dane dla tej grupy jednostek obejmują lata 2020–2022.

Do opracowania **drugiej części publikacji** wykorzystano informacje zgromadzone w rocznym badaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstw za lata 2007–2024, obejmujące wyłącznie **przedsiębiorstwa niefinansowe prowadzące księgi rachunkowe, w których liczba pracujących wynosiła 10 i więcej osób**, bez względu na formę powstania przedsiębiorstwa.

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 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 pięciu 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 sprawozdanie 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: 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, środki trwałe, inwestycje krótkoterminowe, 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 informacji²,

- **przedsiębiorstw energochłonnych**, tj. przedsiębiorstw, w których udział kosztów zużycia energii w przychodach netto ze sprzedaży produktów (wyrobów i usług) przekraczał 3%.

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.

² 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 technologii informacyjnej i komunikacyjnej), 58.2 (Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania), 63.1 (Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność; działalność portali internetowych), 95.1 (Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu komunikacyjnego) oraz działów 61 (Telekomunikacja) i 62 (Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana); Rozporządzenie Komisji (WE) nr 251/2009 z dnia 11 marca 2009 r. w sprawie wykonania i zmiany Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 295/2008 w odniesieniu do serii danych, które są tworzone na potrzeby statystyk strukturalnych przedsiębiorstw oraz Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2020/1197 z dnia 30 lipca 2020 r. ustanawiające specyfikacje techniczne i ustalenia na podstawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2152 w sprawie europejskiej statystyki gospodarczej uchylającego 10 aktów prawnych w dziedzinie statystyki gospodarczej.

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

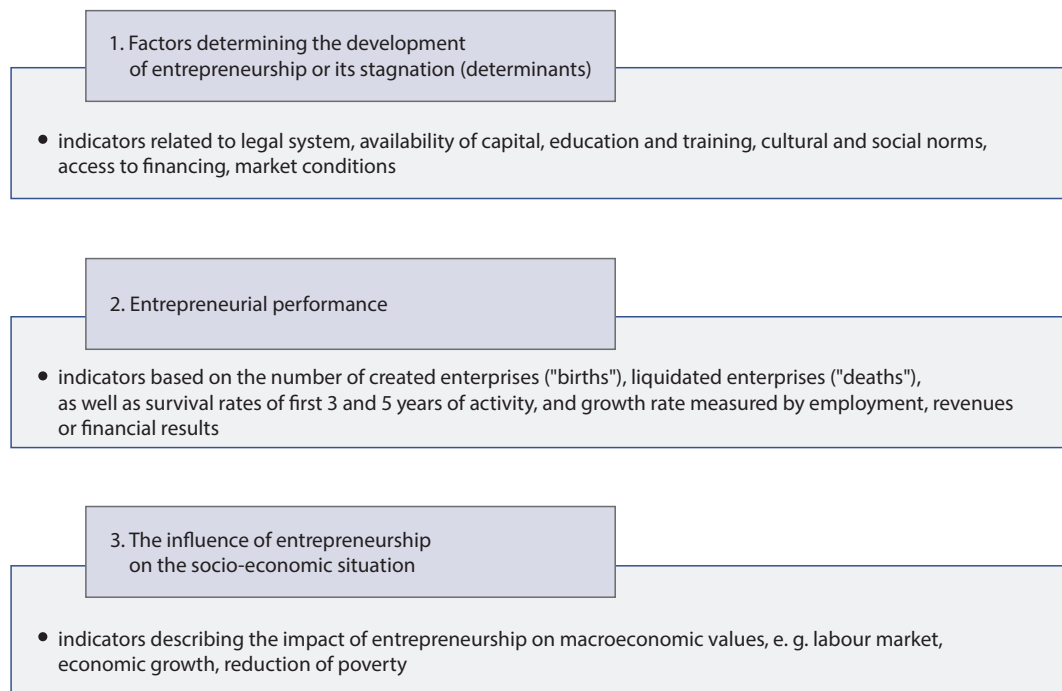
The entrepreneurship is analysed and measured in various manners in the countries conducting observations in this field, using qualitative or quantitative approach. Some researchers focus on the psychological aspect of entrepreneurship and entrepreneur, others on the indicators which show the economic 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 economic theory general basis for further analyses were created, i.e. definition of an entrepreneur, entrepreneurial activity and entrepreneurship were determined. 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.³

Due to multi-faceted nature of entrepreneurship, selecting real, significant and measurable indicators describing this phenomenon turned out to be great challenge. In the first phase of work in international forum there were created three categories of entrepreneurship indicators, which group different aspects of this phenomenon as shown 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.

³ Measuring Entrepreneurship, OECD, 2010.

Statistics Poland took methodological actions due to growing interest of entrepreneurship phenomenon. Using experience of the EIP programme and having regard to statistical data availability, in 2011 entrepreneurship survey was introduced to official statistics. Based on its results, annually publication is prepared, in which selected entrepreneurship indicators are presented, described in figure 1 in point 2.

In the survey there is data from annual economic activity survey of enterprises with 10 and more person employed reported at Annual enterprises survey – SP report. In entrepreneurship survey there were analysed changes in revenues from the sale of products, goods and materials and separated from the entire population cohorts characterized by rate of economic growth (five types of enterprises). Thereafter analysis of financial situation of these types of enterprises was made i.e. high-growth enterprises, growth, stable, declining and rapidly declining. Following editions of survey and 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 the survey

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:

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” – NACE Rev. 2 sections: 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” – NACE Rev. 2 sections: 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 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. From 2021, the extended scope of presented types of activities corresponds to the new Regulation (EU) 2019/2152 of the European Parliament and of the Council of 27 November 2019 on European business statistics, repealing 10 legal acts in the fields of business statistics and Commission Implementing Regulation (EU) 2020/1197 of 30 July 2020.

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 presents 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 headquarters location) for the years 2020–2024, 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 2020–2022.

The information presented **in the second part of this publication** is based on data collected in the annual economic activity survey of enterprises for the years 2007–2024, including only **entities keeping accounting books and which number of persons employed amounted to 10 and more** regardless of the form of establishment of the enterprise.

There were established panel populations covering subperiods: 2007–2010, 2008–2011, etc., which incorporates 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 the overall growth rate of revenues 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 revenues growth rate in the three analysed years was 10.0% and more, not exceeding 72.8%,
- **stable enterprises** are units obtaining similar revenues in the analysed three-year period (i.e. in the last year their value exceeded 90.0%, but was not higher than 110.0% of the value obtained at the beginning),
- **declining enterprises** are units which revenues in the last year of the analysed 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 analysed 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 five 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: 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, fixed assets, short-term investments, 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), size class (measured in the number of persons employed) and the voivodship (by headquarters location).

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

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

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

- **enterprises with a majority share of foreign capital**, there are enterprises in which the share of foreign capital in the share capital exceeded 50%,
- **exporters** there are enterprises which share of net revenues from sale of products, goods and materials for export was greater than 10% of net revenues from sale of products, goods and materials,
- **enterprises in the information and communication technology (ICT) sector** there are entities which main activity was production of goods and services in field of information and communication technologies, allowing to electronic recording, processing, transmission, or display of information⁴,
- **energy-intensive enterprises** there are enterprises in which the share of energy consumption costs in net revenues from sale of products (goods and services) exceeded 3%.

4 According to the scope used in the structural business statistics, the units are classified according to NACE Rev. 2: 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 and Commission Implementing Regulation (EU) 2020/1197 of 30 July 2020 laying down technical specifications and arrangements pursuant to Regulation (EU) 2019/2152 of the European Parliament and of the Council on European business statistics repealing 10 legal acts in the field of business statistics.

2. Main definitions

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

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.

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".