

DLACZEGO POLSKIE PRZEDSIĘBIORSTWA NIECHĘTNIE PODEJMUJĄ DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNĄ?

Opracowanie: dr Katarzyna Kachel

Sygn. PAB/WIB 6/2025

ISBN 978-83-975671-1-5

Raport opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego
Fundacji Warszawski Instytut Bankowości

Warszawa, maj 2025 r.



PROGRAM
ANALITYCZNO
BADAWCZY

O raporcie

Raport „**Dlaczego polskie przedsiębiorstwa niechętnie podejmują działalność inwestycyjną?**” został opracowany na zlecenie Programu Analityczno-Badawczego Fundacji Warszawski Instytut Bankowości.

Autorka

Dr Katarzyna Kachel – adiunkt w Katedrze Ekonomii na Wydziale Prawa i Ekonomii Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy. Ukończyła studia z zarządzania na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy oraz studia podyplomowe MBA w INEPAN w Warszawie. Stopień doktora nauk ekonomicznych w 2019 r. broniąc rozprawy pt. „Poziom i struktura składników bilansu gospodarstw domowych w Polsce”. Specjalizuje się w analizie dochodów, zadłużenia i konsumpcji gospodarstw domowych, budżetowaniu przedsiębiorstw, controllingu oraz analizie finansowej. Jest autorką licznych publikacji naukowych oraz promotorką prac dyplomowych na kierunkach finanse i rachunkowość oraz ekonomia. Posiada bogate doświadczenie praktyczne jako kierownik projektów współfinansowanych ze środków unijnych, realizowanych na uczelniach publicznych i niepublicznych. Obecnie pełni również funkcję Dyrektora Stowarzyszenia Księgowych w Polsce Oddział Okręgowy w Bydgoszczy, gdzie odpowiada za wspieranie rozwoju zawodowego księgowych.

O programie

Program Analityczno-Badawczy przy Fundacji WIB powstał w 2019 r. jako odpowiedź na potrzeby sektora bankowego w zakresie wysokiej jakości analiz i badań z obszaru cyberbezpieczeństwa i nowych technologii, a także szeroko rozumianego otoczenia sektora bankowego, kształtującego warunki działania banków w Polsce. Prace analityczno-badawcze w ramach programu realizowane są pod kątem możliwości praktycznego wykorzystania wyników w celu rozwoju sektora bankowego, podnoszenia poziomu bezpieczeństwa usług oraz – w ostateczności – kreowania wartości dla klientów – końcowych użytkowników bankowości.

W ramach programu realizowane są analizy i badania w następujących obszarach:

-  Nowe technologie w sektorze bankowym, cyberbezpieczeństwo banków i systemy płatnicze
-  Ekonomiczna analiza rozwoju sektora bankowego, stabilności banków, otoczenia makroekonomicznego
-  Prawno-regulacyjne i legislacyjne uwarunkowania działalności sektora bankowego oraz wyzwania wynikające z orzecznictwa sądów krajowych i europejskich
-  ESG i sustainable finance
-  Prace analityczno-badawcze w zakresie poszczególnych obszarów funkcjonowania banków oraz w zakresie funkcjonowania wskaźników referencyjnych

Więcej na temat działalności programu na stronie www.pabwib.pl

Kontakt

dr Tomasz Pawlonka
Dyrektor Programu
m: 505 917 778
e: tpawlonka@wib.org.pl

Warszawski Instytut Bankowości
00-380 Warszawa, ul. Kruczkowskiego 8
t: (22) 182 31 70
e: pab@wib.org.pl

Agnieszka Nierodka
m: 607 484 391
e: anierodka@wib.org.pl

dr Agnieszka Wicha
m: 661 646 474
e: agnieszka.wicha@zbp.pl

Bartosz Przyborowski
m: 795 933 104
e: bartosz.przyborowski@zbp.pl

Spis treści

1.	Wprowadzenie	6
1.1.	Cel i znaczenie badania	7
1.2.	Zakres badania	7
1.3.	Metodologia badawcza	7
1.4.	Struktura raportu	8
2.	Przegląd literatury i teoretyczne podstawy badania nad działalnością inwestycyjną polskich przedsiębiorstw	9
2.1.	Znaczenie inwestycji prywatnych dla wzrostu gospodarczego	10
2.2.	Wpływ inwestycji na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw	14
2.3.	Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw (makroekonomiczne, finansowe, regulacyjne)	16
3.	Analiza obecnych trendów inwestycyjnych w polskich przedsiębiorstwach	18
3.1.	Dynamika i struktura inwestycji w Polsce na tle Unii Europejskiej	19
3.2.	Zmiany w poziomie prywatnych inwestycji w ostatnich latach	20
3.3.	Sektory najbardziej dotknięte spadkiem inwestycji	22
4.	Główne bariery działalności inwestycyjnej w polskich przedsiębiorstwach	24
4.1.	Bariery finansowe (dostęp do kapitału, koszt finansowania, poziom oszczędności przedsiębiorstw)	25
4.2.	Bariery regulacyjne (stabilność prawna, podatki, przepisy związane z ochroną środowiska)	27
4.3.	Niepewność makroekonomiczna i polityczna	28
4.4.	Wyzwania związane z rynkiem pracy i dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej	29
4.5.	Bariery technologiczne i dostęp do innowacji	31

5.	Wyniki badań empirycznych	34
5.1.	Wyniki ankiet i wywiadów z przedsiębiorcami na temat inwestycji	35
5.2.	Analiza danych statystycznych dotyczących inwestycji	80
5.2.1.	Charakterystyka działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza	81
5.2.2.	Charakterystyka działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza	84
5.2.3.	Charakterystyka innowacyjności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza	85
5.2.4.	Charakterystyka współpracy polskich przedsiębiorstw z uczelniami wyższymi. Analiza porównawcza według wielkości przedsiębiorstw	88
5.2.5.	Charakterystyka finansowania i barier inwestycyjnych polskich przedsiębiorstw według wielkości według wielkości – analiza porównawcza	90
5.2.6.	Charakterystyka roli państwa i otoczenia regulacyjnego w działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza	92
6.	Dyskusja i interpretacja wyników, rekomendacje	97
6.1.	Analiza kluczowych czynników hamujących inwestycje	98
6.2.	Wpływ braku inwestycji na konkurencyjność i rozwój polskiej gospodarki	99
6.3.	Identyfikacja trendów i prognoza na przyszłość	100
6.4.	Rekomendacje dla przedsiębiorstw w zakresie zwiększenia poziomu inwestycji	100
7.	Podsumowanie i wnioski	103
	Bibliografia	106
	Załączniki	109

1. Wprowadzenie





1.1. Cel i znaczenie badania

Celem niniejszego badania jest identyfikacja kluczowych barier inwestycyjnych, z jakimi borykają się polskie przedsiębiorstwa oraz określenie czynników, które mogłyby zwiększyć poziom aktywności inwestycyjnej w sektorze prywatnym. Inwestycje stanowią istotny element wzrostu gospodarczego, zwiększając konkurencyjność firm oraz wpływając na ich rozwój technologiczny i ekspansję rynkową. Jednak pomimo znaczenia inwestycji dla rozwoju przedsiębiorstw, wiele firm w Polsce wykazuje ograniczoną skłonność do podejmowania nowych inicjatyw inwestycyjnych.

Badanie koncentruje się na identyfikacji czynników wewnętrznych i zewnętrznych wpływających na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. Kluczowe obszary analizy obejmują stabilność regulacyjną, dostępność finansowania, sytuację makroekonomiczną oraz kwestie związane z dostępem do wykwalifikowanej kadry. Ponadto, uwzględnione zostaną również czynniki branżowe oraz technologiczne, które mogą warunkować aktywność inwestycyjną w różnych sektorach gospodarki.

W raporcie postawiono następujące pytania badawcze:

- 1) Jakie są główne bariery inwestycyjne, z którymi mierzą się polskie przedsiębiorstwa?
- 2) Jakie sektory gospodarki szczególnie odczuły spadek inwestycji prywatnych i z jakich powodów?
- 3) Jaki wpływ na poziom inwestycji prywatnych mają czynniki finansowe, regulacyjne oraz zmiany na rynku pracy?
- 4) Czy polskie przedsiębiorstwa dysponują nadwyżkami gotówki, które nie są wykorzystywane inwestycyjnie, i jeśli tak, to dlaczego?

1.2. Zakres badania

Zakres badania obejmuje analizę determinant inwestycyjnych w polskich przedsiębiorstwach, ze szczególnym uwzględnieniem następujących aspektów:

- 1) Główne bariery inwestycyjne, w tym regulacyjne, finansowe, makroekonomiczne oraz technologiczne.

- 2) Wpływ niepewności gospodarczej i politycznej na decyzje inwestycyjne.
- 3) Wyzwania związane z rynkiem pracy i dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej.
- 4) Rola dostępu do kapitału i instrumentów wsparcia finansowego.
- 5) Współpraca przedsiębiorstw z instytucjami badawczo-rozwojowymi i uczelniami.
- 6) Wpływ transformacji cyfrowej na skłonność do inwestowania.
- 7) Poziom i struktura nakładów inwestycyjnych w różnych sektorach gospodarki.
- 8) Specyfika inwestycji w zależności od wielkości przedsiębiorstw (mikro, małe, średnie, duże).
- 9) Czynniki branżowe determinujące skłonność do inwestowania, takie jak intensywność konkurencji i tempo zmian technologicznych.
- 10) Formy finansowania inwestycji stosowane przez przedsiębiorstwa oraz ich dostępność.
- 11) Bariery administracyjne i biurokratyczne w procesie inwestycyjnym.
- 12) Ocena efektywności mechanizmów wsparcia inwestycji ze strony instytucji publicznych.

1.3. Metodologia badawcza

Badanie opiera się na trzech głównych źródłach informacji:

- 1) Analiza literatury i danych statystycznych – przegląd raportów i publikacji dotyczących inwestycji prywatnych w Polsce, w tym danych makroekonomicznych oraz wyników wcześniejszych badań na temat barier inwestycyjnych.
- 2) Badanie ankietowe – kwestionariusz przeprowadzony wśród 150 przedstawicieli przedsiębiorstw różnej wielkości, obejmujący pytania dotyczące poziomu inwestycji, barier inwestycyjnych oraz czynników wpływających na decyzje inwestycyjne. Badanie to pozwoli na uzyskanie ilościowego obrazu kluczowych wyzwań inwestycyjnych w sektorze prywatnym.



- 3) Wywiady pogłębione – rozmowy przeprowadzone z przedstawicielami 10 wybranych firm, reprezentujących różne branże i wielkości przedsiębiorstw. Celem tych wywiadów jest zebranie bardziej szczegółowych informacji na temat specyficznych wyzwań oraz strategii adaptacyjnych stosowanych przez przedsiębiorstwa w kontekście barier inwestycyjnych.

Zastosowanie tych metod pozwoliło na uzyskanie kompleksowego obrazu sytuacji inwestycyjnej w polskich przedsiębiorstwach oraz określenie kluczowych barier ograniczających ich aktywność inwestycyjną. Dzięki połączeniu metod ilościowych (ankieta) i jakościowych (wywiady), analiza ta dostarczy pogłębionych wniosków oraz rekomendacji dostosowanych do realnych potrzeb przedsiębiorstw.

1.4. Struktura raportu

Raport został podzielony na sześć części. Pierwsza część wprowadza czytelnika w tematykę inwestycji oraz opisuje metodykę badawczą. Następnie przedstawiono wyniki badań empirycznych, analizując kluczowe bariery działalności inwestycyjnej, takie jak bariery finansowe, regulacyjne, makroekonomiczne i technologiczne. Kolejna sekcja raportu koncentruje się na wynikach badań ankietowych oraz wywiadów z przedsiębiorcami, ukazując ich perspektywę na temat wyzwań inwestycyjnych. Ostatnia część zawiera wnioski oraz rekomendacje mające na celu poprawę klimatu inwestycyjnego w Polsce. Raport kończy się omówieniem przyszłych kierunków badań oraz możliwości wykorzystania wyników w kształtowaniu polityki gospodarczej i strategii wspierania inwestycji w Polsce.

2. Przegląd literatury i teoretyczne podstawy badania nad działalnością inwestycyjną polskich przedsiębiorstw





2.1. Znaczenie inwestycji prywatnych dla wzrostu gospodarczego

Inwestycje prywatne odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu wzrostu gospodarczego, stanowiąc jedno z głównych źródeł finansowania rozwoju przedsiębiorstw oraz całych sektorów gospodarki. W przeciwieństwie do wydatków konsumpcyjnych, które przynoszą krótkoterminowe korzyści, inwestycje przyczyniają się do długofalowego wzrostu produktywności, zatrudnienia oraz innowacyjności.

Jednym z najważniejszych efektów inwestycji prywatnych jest zwiększenie zdolności produkcyjnych gospodarki. Firmy, inwestując w nowoczesne technologie, infrastrukturę czy szkolenia pracowników, podnoszą swoją efektywność i konkurencyjność. Nowe miejsca pracy generowane dzięki inwestycjom prowadzą do wzrostu dochodów ludności, co z kolei stymuluje popyt na rynku i napędza dalszy rozwój gospodarczy.

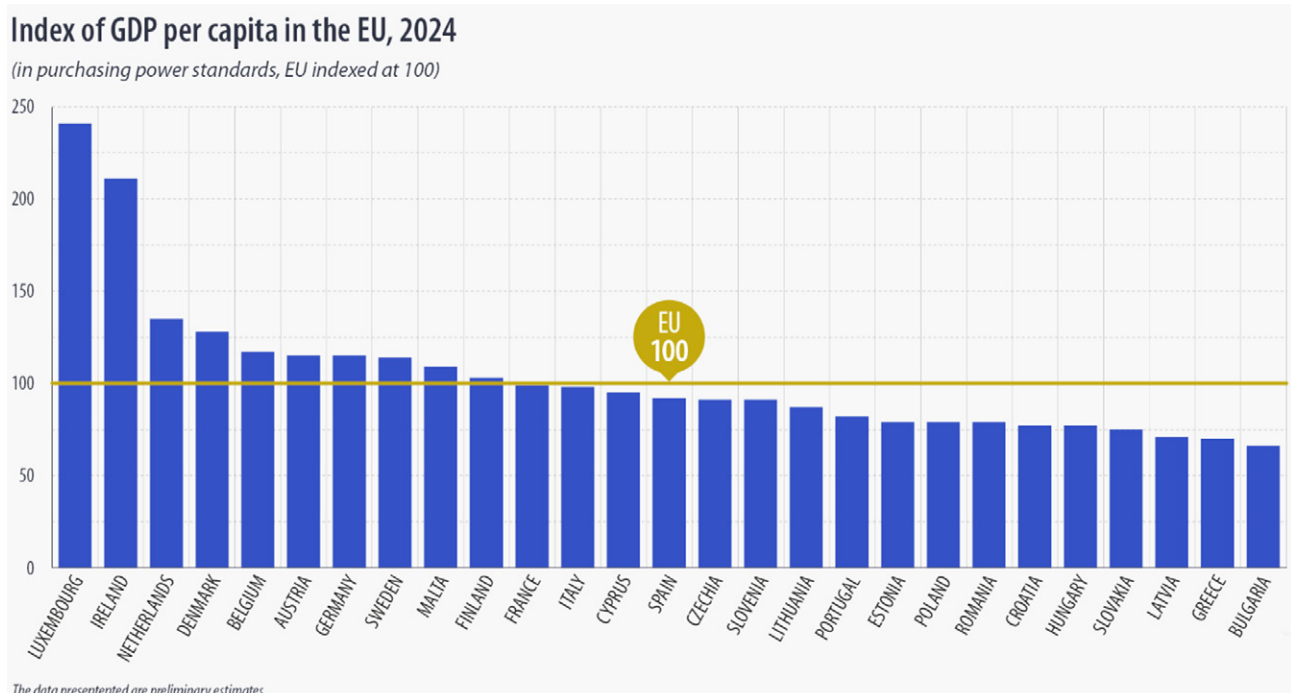
W kontekście makroekonomicznym inwestycje prywatne są istotnym czynnikiem determinującym tempo wzrostu PKB. Kraje, które charakteryzują się wysokim poziomem inwestycji w sektorze prywatnym, zazwyczaj osiągają wyższe wskaźniki wzro-

stu gospodarczego. Inwestycje wpływają również na stabilność gospodarczą, ponieważ dobrze rozwinięty sektor prywatny jest mniej podatny na wahania koniunkturalne i może stanowić bufor w okresach recesji.

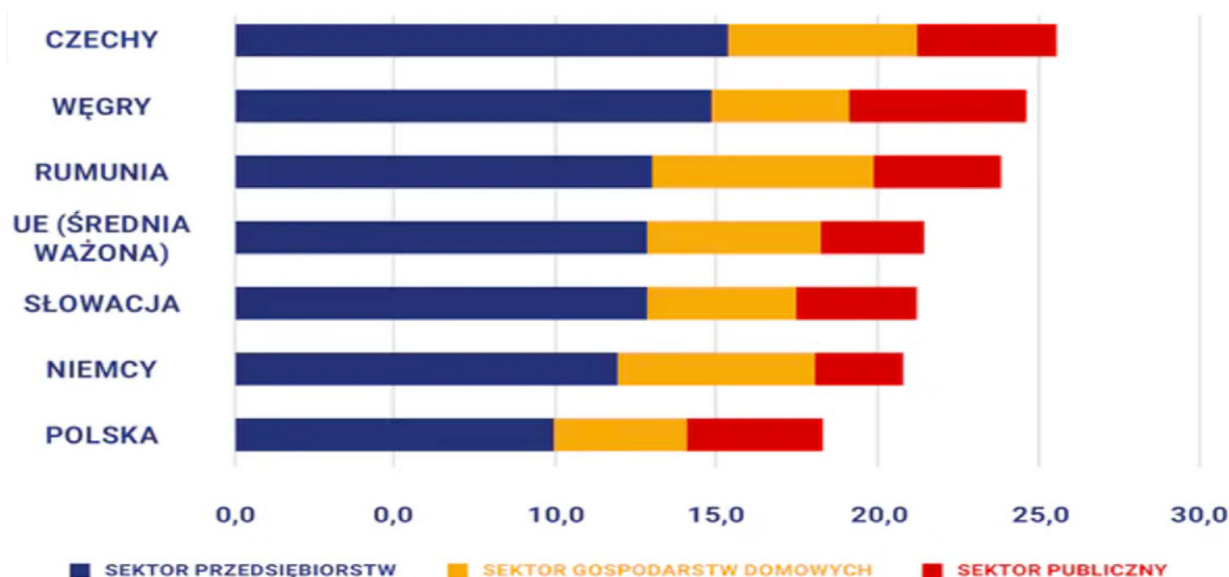
Nie można także pominąć wpływu inwestycji prywatnych na innowacyjność. Firmy, które przeznaczają środki na badania i rozwój, przyczyniają się do powstawania nowych technologii, które z kolei prowadzą do zwiększenia konkurencyjności zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. W dłuższej perspektywie innowacyjne inwestycje pozwalają na transformację strukturalną gospodarki, przesuując ją w kierunku bardziej zaawansowanych technologicznie sektorów.

Jednakże skuteczność inwestycji prywatnych w stymulowaniu wzrostu gospodarczego zależy od szeregu czynników. Stabilność polityczna i ekonomiczna, dostęp do kapitału, poziom regulacji prawnych oraz efektywność administracji publicznej mają istotny wpływ na decyzje inwestycyjne przedsiębiorców. W krajach o przewidywalnym otoczeniu biznesowym i sprzyjających warunkach do prowadzenia działalności gospodarczej inwestycje prywatne rozwijają się dynamicznie, przyczyniając się do długoterminowego wzrostu gospodarczego.

Wykres 1. PKB na mieszkańca (%)



Źródło: Eurostat.

**Wykres 2.** Stopa inwestycji w wybranych krajach UE wg. Sektarów (% PKB średnio w latach 2014-2023)

Źródło: Eurostat.

Według raportu „Inwestycje i ich determinanty a wzrost gospodarczy Polski w długim okresie” (J. Hagemeyer, G. Poniatowski, A. Pechcińska, M. Burak Turgut, A. Śmietanka, 2021, s. 12-25), w 1990 roku PKB na mieszkańca w Polsce stanowiło około 35% poziomu tego wskaźnika w krajach UE-14. W 2024 r. produkt krajowy brutto (PKB) na mieszkańca wyrażony w standardach siły nabywczej (PPS) wahał się od 66 proc. średniej UE w Bułgarii do 241 proc. w Luksemburgu. Według Eurostatu 10 krajów, reprezentujących około 34 proc. populacji UE, przekroczyło średnią UE pod względem PKB na mieszkańca. Luksemburg i Irlandia miały najwyższe poziomy (odpowiednio 141 proc. i 111 proc. powyżej średniej UE), znacznie wyprzedzając Holandię (35 proc. powyżej średniej UE), Danię (+28 proc.) i Belgię (+17 proc.). Najniższy poziom PKB na mieszkańca odnotowano w Bułgarii, 34 proc. poniżej średniej UE. Grecja i Łotwa również znalazły się poniżej średniej, odpowiednio o 30 proc. i 29 proc.

Ostatnie trzy dekady wzrostu gospodarczego były napędzane głównie przez akumulację kapitału i wzrost wydajności produkcji. Oba te elementy mają ścisły związek z inwestycjami, które przyczyniają się do rozwoju kapitału materialnego, obejmującego maszyny, urządzenia oraz infrastrukturę produkcyjną i usługową, w tym transportową i energetyczną. Modernizacja zasobów produkcyjnych oraz wdrażanie innowacji technologicznych zwiększa efektywność gospodarki.

Stopa inwestycji w sektorze prywatnym wynosiła w Polsce w ostatniej dekadzie przeciętnie 14,1 proc.

PKB, o 4 pkt proc. mniej niż średnio w UE. Źródła tej różnicy zmieniały się na przestrzeni lat, ale ostatnio wynikała ona w połowie z niskiej stopy inwestycji przedsiębiorstw (z uwzględnieniem spółek z udziałem Skarbu Państwa) i niskiej stopy inwestycji gospodarstw domowych.

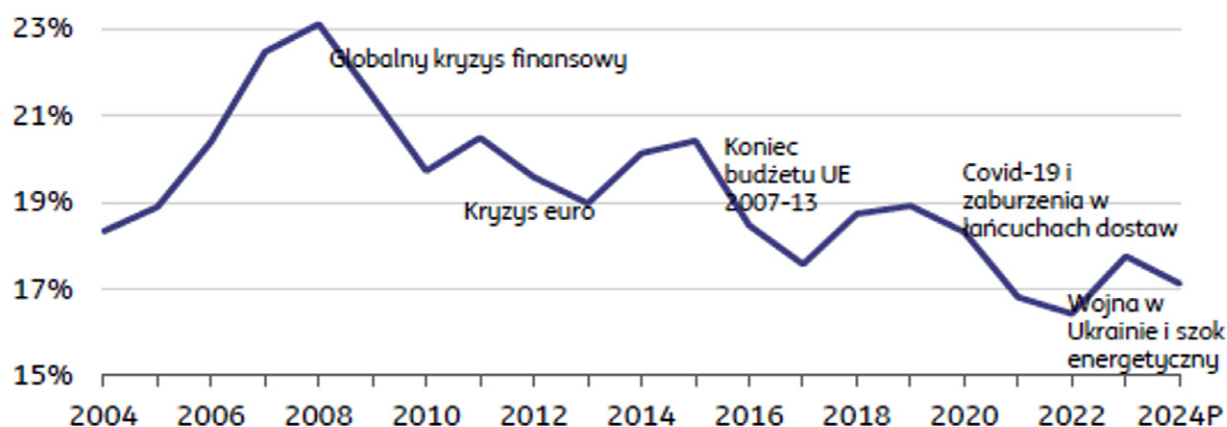
Struktura inwestycji i kapitału również ma istotny wpływ na wzrost gospodarczy. Koncentracja nakładów na nowoczesne technologie i aktywa niematerialne, takie jak patenty, prawa własności intelektualnej oraz oprogramowanie, jest kluczowa dla długoterminowego rozwoju. W Polsce dominującą część inwestycji – 70% – stanowiły wydatki na infrastrukturę i budynki, podczas gdy średnia unijna wynosiła 43%. W porównaniu z krajami o podobnym poziomie rozwoju Polska przeznaczała stosunkowo niewielkie środki na aktywa niematerialne. Dodatkowo niski poziom inwestycji w sprzęt telekomunikacyjny i informacyjny wskazuje na ograniczone tempo adaptacji nowoczesnych technologii.

Eksperti ING podkreślają (Raport ING, 2024, s. 10-22), że kluczowym czynnikiem wpływającym na trwałość wzrostu gospodarczego w Polsce jest ożywienie inwestycji prywatnych oraz zatrzymanie długoterminowego trendu spadku stopy inwestycji.

W ostatnich latach głównym motorem napędowym polskiej gospodarki była konsumpcja, natomiast inwestycje osłabły z powodu barier regulacyjno-podat-



Wykres 3. Stopa inwestycji w Polsce (% PKB)



Źródło: Dane GUS. Raport ING.

kowych oraz spadku zaufania do instytucji gospodarki rynkowej. Dodatkowo sytuację skomplikowały globalne kryzysy, takie jak pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie. Mimo tych trudności, obecny kontekst międzynarodowy stwarza szanse na przyciągnięcie nowych inwestorów zagranicznych, co w połączeniu z poprawą warunków inwestycyjnych może pobudzić także inwestycje krajowe.

W ramach wspólnej inicjatywy ING Banku Śląskiego oraz Europejskiego Kongresu Gospodarczego (EEC) przeprowadzono już trzecią edycję badania jakościowego. Opierało się ono na szczegółowych wywiadach z przedstawicielami ponad 20 firm działających na polskim rynku oraz liderami trzech izb handlowych (niemieckiej, francuskiej i włoskiej). Wywiady zostały zrealizowane w pierwszym kwartale 2024 roku. Zebrane opinie przedsiębiorców zostały skonfrontowane z danymi oraz analizami ekspertów ING Banku Śląskiego, tworząc kompleksowy raport na temat sytuacji inwestycyjnej w Polsce.

Przedstawiciele biznesu wskazali szereg czynników utrudniających inwestowanie w Polsce. Do najczęściej wymienianych należą:

- brak stabilności i jakość regulacji prawnych,
- niepewność podatkowa,
- wysokie koszty inwestycji oraz inflacja,
- niedobór wykwalifikowanych pracowników,
- wysokie stopy procentowe i koszt finansowania.

Pomimo tych trudności przedsiębiorcy dostrzegają potencjał w sektorach przyszłości, takich jak transformacja energetyczna i cyfrowa, automatyzacja, robotyzacja oraz rozwój sztucznej inteligencji. Istotne znaczenie mają także inwestycje w produkcję półprzewodników, modernizację kolei oraz rozwój sieci elektroenergetycznych.

Wielu przedsiębiorców wiąże nadzieje z uruchomieniem funduszy unijnych, w tym środków z Krajowego Planu Odbudowy. Kluczowe znaczenie ma również poprawa wizerunku Polski na arenie międzynarodowej, co mogłoby przyczynić się do wzrostu zainteresowania inwestycjami zagranicznymi. Dodatkowo, procesy nearshoringu i friendshoringu, polegające na przenoszeniu działalności globalnych firm do krajów bliżej docelowych rynków zbytu lub tych uznawanych za stabilnych partnerów, mogą sprzyjać napływowi kapitału do Polski.

Przedsiębiorcy z umiarkowanym optymizmem patrzą na przyszłość inwestycji w Polsce. Gospodarka przechodzi obecnie transformację – model oparty na taniej sile roboczej dobiega końca, ale jednocześnie pojawiają się nowe możliwości rozwoju w strategicznych sektorach. Szczególnie istotne są amerykańskie inwestycje związane z produkcją półprzewodników, które mogą znacząco wzmocnić pozycję Polski w globalnym łańcuchu dostaw.

Z perspektywy dostępnych źródeł finansowania, zarówno unijnych, jak i prywatnych, Polska ma wyjątkową okazję na przyspieszenie transformacji energetycznej. Technologie bezemisyjne w energetyce są coraz bardziej rozwinięte i dostępne w konkurencyjnych cenach, ale kluczowym wyzwaniem po-



zostaje modernizacja i zwiększenie przepustowości krajowej sieci energetycznej.

Mimo pozytywnych perspektyw, wciąż istnieją znaczące ryzyka. Do krajowych zagrożeń zalicza się wzrost kosztów pracy, braki kadrowe oraz ograniczony czas na wykorzystanie środków z KPO. Niepewność geopolityczna i wojna w Ukrainie również wpływają na nastroje inwestorów. Przedsiębiorcy deklarują jednak gotowość do elastycznego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe i kontynuowania rozwoju swoich firm pomimo wyzwań.

Odblokowanie funduszy unijnych z nowej perspektywy finansowej na lata 2021-2027 oraz środków z Krajowego Planu Odbudowy (KPO) stanowi istotne wsparcie dla rozwoju gospodarczego Polski oraz jej pozycji na rynkach finansowych. Agencje ratingowe wielokrotnie podkreślają, że stabilny dostęp do unijnych środków ma kluczowe znaczenie dla oceny wiarygodności kredytowej kraju. W przypadku braku porozumienia z Unią Europejską Polska mogłaby zmierzyć się z wyraźnym ograniczeniem napływu funduszy, szczególnie w obecnym okresie przejściowym pomiędzy zakończeniem poprzedniej perspektywy finansowej a rozpoczęciem nowej.

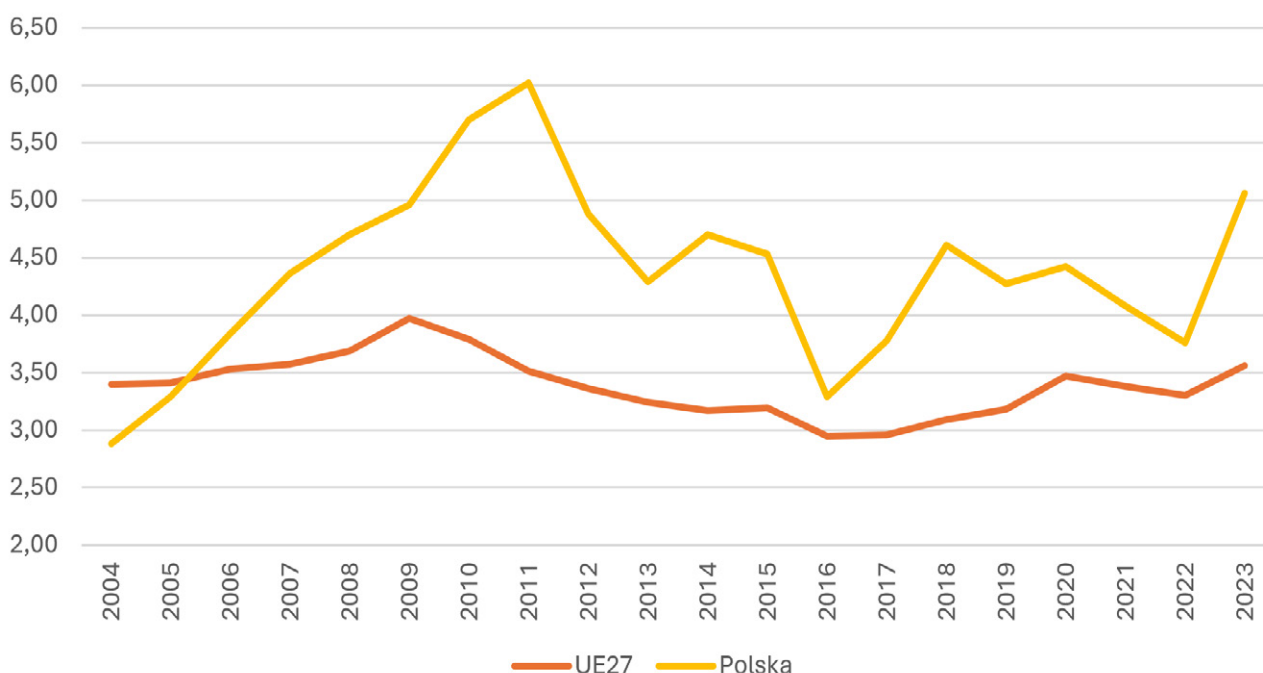
Szacuje się, że w 2025 roku napływ netto środków unijnych, w tym pożyczek, może wynieść około

2,7% PKB. W pesymistycznym scenariuszu, w którym dostęp do tych funduszy zostałby zablokowany, napływ kapitału mógłby spaść niemal do zera. W strukturze środków szczególne znaczenie odgrywają pożyczki z KPO, przy czym proporcja dotacji do pożyczek wynosi 42:58. Wśród przedsiębiorców i instytucji publicznych większą popularnością cieszą się bezzwrotne dotacje unijne, które są postrzegane jako bardziej korzystne źródło finansowania (zobacz wykres 4).

Już w 2024 roku fundusze z KPO odegrały istotną rolę w pokrywaniu potrzeb budżetowych i zarządzaniu płynnością finansową państwa. Znaczne wypłaty były stopniowo przeznaczane na realizację projektów inwestycyjnych. Jednakże realny wpływ środków unijnych na wzrost gospodarczy, zwłaszcza w zakresie inwestycji, zacznie być odczuwalny dopiero w latach 2025-2026. Opóźnienie to wynika z dwuletnich przesunięć w realizacji KPO, konieczności renegotjacji jego założeń przez nowy rząd oraz aktualizacji polityki inwestycyjnej w ramach tego programu.

Przy obecnych trendach rozwojowych zapotrzebowanie na energię elektryczną będzie rosło w szybkim tempie, więc zapewnienie zielonej energii w stabilnej oraz konkurencyjnej cenie, przy jednoczesnej modernizacji sieci dystrybucyjnych i przesyłowych,

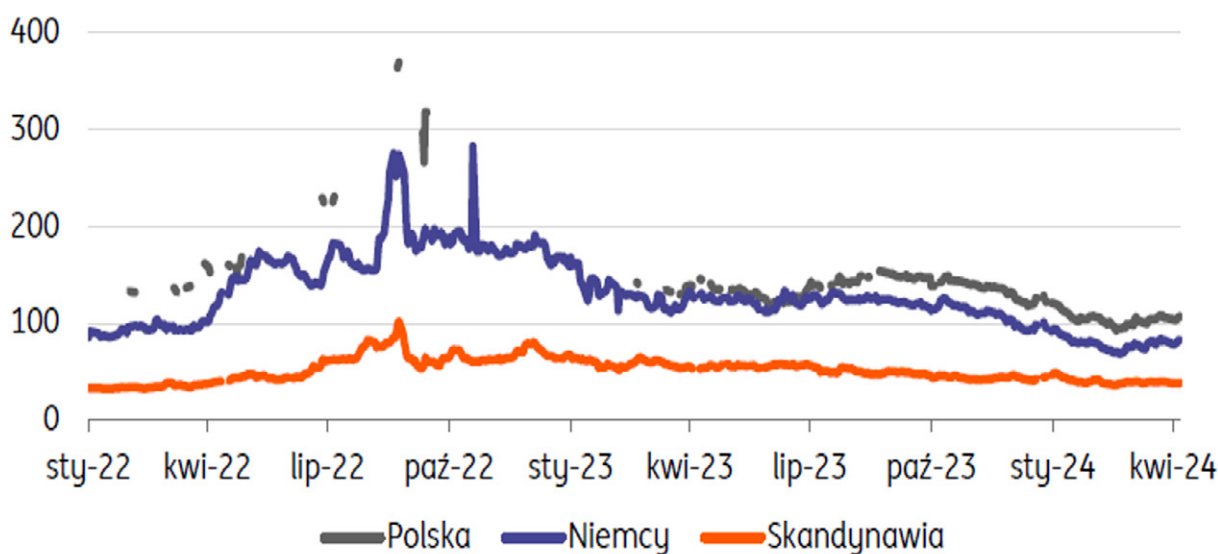
Wykres 4. Inwestycje publiczne w Polsce i UE, w % PKB



Źródło: Eurostat.



Wykres 5. Ceny kontraktów 1Yforward na dostawę energii elektrycznej w 2025 roku (baseload), w euro/MWh



Źródło: Bloomberg.

powinno być naszym absolutnym priorytetem. Zielone inwestycje, wspierające osiąganie ambitnych celów klimatycznych, na czele z neutralnością emisyjną w 2050 roku w Europie, mają szansę pozyskiwać finansowanie dla kapitałochłonnych nakładów inwestycyjnych w postaci środków prywatnych i publicznych. (zobacz wykres 5).

Kluczowym elementem transformacji są inwestycje w bezemisyjne źródła energii, takie jak odnawialne źródła energii (OZE) oraz energetyka jądrowa. W sektorach transportu, budownictwa i przemysłu elektryfikacja odgrywa istotną rolę w redukcji emisji dwutlenku węgla. Co istotne, technologie zero-emisyjne w energetyce są już na zaawansowanym poziomie rozwoju, sprawdzone w praktyce i obecnie dostępne w relatywnie przystępnych cenach.

2.2. Wpływ inwestycji na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw

Inwestycje w innowacje są kluczowym czynnikiem wpływającym na konkurencyjność przedsiębiorstw. Wdrażanie nowoczesnych technologii oraz rozwijanie nowych produktów i usług pozwala firmom na lepsze dostosowanie się do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych, co w efekcie prowadzi do zwiększenia ich udziału w rynku oraz poprawy wyników finansowych. Inwestycje w innowacje są niezbędne dla budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. Pomimo wyzwań związanych z ich

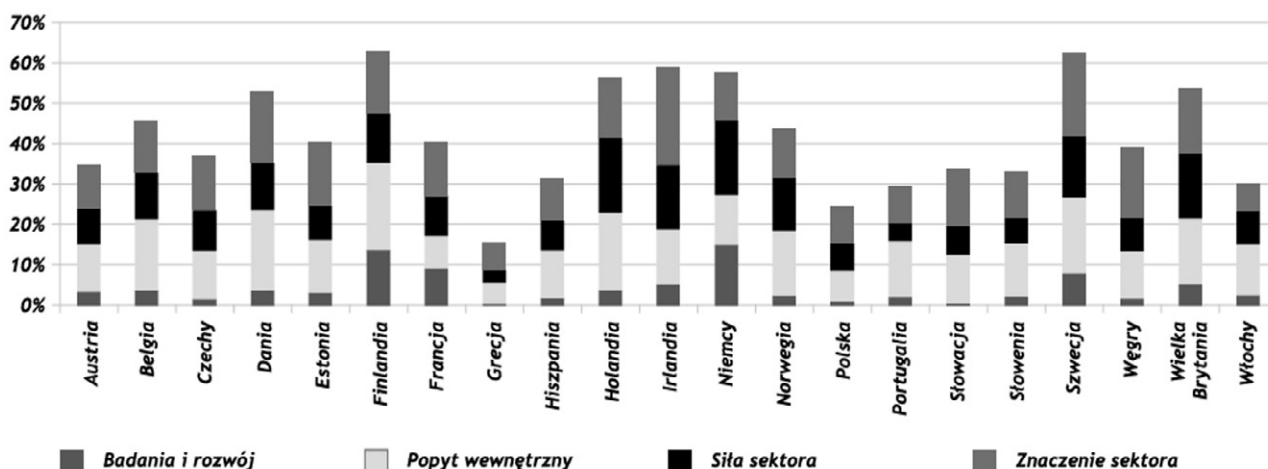
wdrażaniem, korzyści płynące z innowacyjności, takie jak zwiększenie efektywności operacyjnej, poprawa jakości oferowanych produktów i usług oraz lepsze dostosowanie do potrzeb klientów, przewyższają potencjalne trudności.

Badania wskazują, że przedsiębiorstwa inwestujące w działalność badawczo-rozwojową (B+R) osiągają wyższy poziom innowacyjności, co przekłada się na ich konkurencyjność. Na przykład, J. Szwacha w raporcie „Innowacje i konkurencyjność przedsiębiorstw polskiego sektora technologii informacyjnych na tle europejskich liderów” (2016) podkreśla, że firmy z sektora IT, które angażują się w projekty B+R, osiągają lepsze wyniki na tle konkurencji (zobacz wykres 6).

Jednak wdrażanie innowacji wiąże się z pewnymi wyzwaniami. Przedsiębiorstwa często napotykają bariery administracyjne oraz wysokie koszty związane z realizacją innowacyjnych projektów. R. Kozłowski w artykule „Innowacje i ich wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstwa” zwraca uwagę na konieczność inwestowania w rozwój i szkolenia pracowników oraz współpracę z instytucjami badawczymi i startupami w celu skutecznego wdrażania innowacji. Dodatkowo, absorpcja funduszy unijnych odgrywa istotną rolę w poprawie innowacyjności przedsiębiorstw. Badania wykazują, że małe przedsiębiorstwa, które skorzystały z dofinansowania w ramach programów unijnych, odnotowały znaczący wzrost konkurencyjności dzięki przeprowadzonym inwestycjom.



Wykres 6. Ocena ogólna innowacyjności i konkurencyjności sektora IT



Źródło: J. Szwacha. (2016). Innowacje i konkurencyjność przedsiębiorstw polskiego sektora technologii informacyjnych na tle europejskich liderów. Przegląd Organizacji, Nr 1 (912). TNOiK.

A. Świątek i M. Płonka w artykule pt. „Wpływ współpracy na poziom konkurencyjności i aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw” zauważają kilka kluczowych aspektów wpływu inwestycji na konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw. Po pierwsze, konkurencyjność przedsiębiorstw jest jednym z kluczowych czynników warunkujących ich sukces rynkowy. Jak wskazują autorzy, można ją rozpatrywać na różnych poziomach – mikro (indywidualne firmy), mezo (sektory, regiony) i makro (państwa, organizacje międzynarodowe). W kontekście pojedynczego przedsiębiorstwa konkurencyjność oznacza zdolność do trwałego funkcjonowania na rynku i uzyskiwania przewagi nad konkurentami poprzez czynniki takie jak efektywność kosztowa, jakość produktów, innowacyjność czy umiejętność dostosowywania się do zmian rynkowych. Inwestycje, zwłaszcza w badania i rozwój (B+R), infrastrukturę oraz kapitał ludzki, mają kluczowe znaczenie dla poprawy pozycji konkurencyjnej firm. Autorzy podkreślają, że organizacje, które systematycznie angażują się w działania innowacyjne, są w stanie lepiej dostosować się do zmian rynkowych i uzyskiwać przewagę konkurencyjną.

Ponadto działalność innowacyjna jest ściśle związana z inwestycjami i obejmuje zarówno wprowadzanie nowych produktów i technologii, jak i usprawnienia organizacyjne oraz procesowe. Przedsiębiorstwa innowacyjne charakteryzują się m.in.:

- a) prowadzeniem prac badawczo-rozwojowych,
- b) wdrażaniem nowoczesnych technologii,

- c) ponoszeniem wysokich nakładów na innowacje,
- d) posiadaniem zespołów zajmujących się rozwojem nowych rozwiązań.

Zgodnie z definicją OECD, działalność innowacyjna obejmuje szeroki zakres działań – od badań naukowych, przez zakup nowoczesnych technologii, po szkolenia pracowników i modernizację infrastruktury. Wszystkie te elementy wymagają inwestycji, które decydują o potencjale rozwojowym firm.

Autorzy zwracają szczególną uwagę na rolę współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami oraz między firmami a instytucjami otoczenia biznesu. Badania pokazują, że firmy, które aktywnie uczestniczą w klastrach i sieciach współpracy, mają wyższą zdolność do wdrażania innowacji oraz uzyskiwania lepszych wyników finansowych.

Korzyści wynikające ze współpracy obejmują m.in.:

- a) Redukcję ryzyka i kosztów – firmy mogą dzielić się zasobami, co zmniejsza koszty inwestycji w nowe technologie.
- b) Szybszy przepływ wiedzy – współpraca z jednostkami badawczo-rozwojowymi i uczelniami przyspiesza proces wdrażania innowacji.
- c) Zwiększenie elastyczności rynkowej – przedsiębiorstwa funkcjonujące w sieciach kooperacyjnych łatwiej dostosowują się do zmian rynkowych.



Również kultura organizacyjna oraz styl przywództwa odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu innowacyjności przedsiębiorstwa. Organizacje promujące otwartość, współpracę i eksperymentowanie tworzą środowisko sprzyjające generowaniu nowych pomysłów. Liderzy, którzy wspierają innowacyjne podejście i zachęcają pracowników do dzielenia się pomysłami, przyczyniają się do zwiększenia konkurencyjności firmy. Dostęp do odpowiednich źródeł finansowania pozwala na realizację projektów innowacyjnych oraz inwestycje w rozwój pracowników. Szkolenia i podnoszenie kwalifikacji zespołu zwiększają zdolność firmy do tworzenia i wdrażania innowacji, co ma bezpośredni wpływ na jej konkurencyjność.

2.3. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw (makroekonomiczne, finansowe, regulacyjne)

Decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw są kształtowane przez szereg czynników, które można podzielić na trzy główne kategorie: makroekonomiczne, finansowe oraz regulacyjne. Otoczenie makroekonomiczne odgrywa kluczową rolę w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa. Do najważniejszych czynników w tej kategorii należą (A. Zajac, M. Wielechowski, K. Smoleń, D. Karaś. 2024, s. 76):

- a) Produkt Krajowy Brutto (PKB): Wzrost PKB wskazuje na rozwijającą się gospodarkę, co może zachęcać firmy do inwestowania w rozszerzenie działalności. Z kolei spadek PKB może skłaniać do ostrożności i wstrzymania się z inwestycjami.
- b) Inflacja: Wysoki poziom inflacji może prowadzić do wzrostu kosztów operacyjnych i niepewności co do przyszłych cen, co z kolei wpływa na opłacalność planowanych inwestycji.
- c) Stopy procentowe: Wysokie stopy procentowe zwiększają koszt kapitału, co może zniechęcać do zaciągania kredytów na cele inwestycyjne. Niskie stopy procentowe sprzyjają natomiast finansowaniu inwestycji zewnętrznymi źródłami.
- d) Sytuacja polityczna i stabilność: Stabilność polityczna i przewidywalność polityki gospodarczej wpływają na poziom zaufania przedsiębiorstw do rynku, co ma bezpośredni wpływ na ich skłonność do inwestowania.

Badania wskazują, że fluktuacje wskaźników makroekonomicznych mają istotny wpływ na skłonności inwestycyjne przedsiębiorstw, mierzone wskaźnikiem intensywności inwestycji, czyli stosunkiem wydatków inwestycyjnych do całkowitych przychodów.

Do czynników, które wpływają na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw należą również czynniki finansowe. Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa determinuje jego zdolność do realizacji planów inwestycyjnych. Kluczowe aspekty to (M. Wasilewski, M. Juszczak. 2015, s. 204-205):

- a) Płynność finansowa: Dostępność środków pieniężnych pozwala na finansowanie inwestycji bez konieczności zaciągania dodatkowego długu.
- b) Dostęp do źródeł finansowania: Możliwość pozyskania kapitału zewnętrznego, zarówno w formie kredytów bankowych, jak i emisji obligacji czy akcji, wpływa na decyzje inwestycyjne.
- c) Koszt kapitału: Oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji musi przewyższać koszt pozyskania kapitału, aby inwestycja była opłacalna.
- d) Rentowność operacyjna: Przedsiębiorstwa o wyższej rentowności mają większe możliwości reinwestowania zysków w nowe projekty.

Analiza czynników wpływających na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw wskazuje, że zarówno czynniki zewnętrzne, takie jak koniunktura na światowych giełdach oraz dane makroekonomiczne, jak i wewnętrzne, takie jak sytuacja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw, istotnie wpływają na te decyzje.

Wnioski z badań nad uwarunkowaniami decyzji inwestycyjnych wskazują, że zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne mają istotne znaczenie w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa. Otoczenie prawne i regulacyjne może znacząco wpływać na decyzje inwestycyjne poprzez:

- a) Politykę podatkową: Ulgi podatkowe, amortyzacja czy inne instrumenty fiskalne mogą zachęcać lub zniechęcać do inwestowania w określone sektory.
- b) Regulacje branżowe: Przepisy dotyczące ochrony środowiska, norm bezpieczeństwa czy stan-



dardów jakości mogą wymuszać dodatkowe inwestycje w dostosowanie się do wymogów prawnych.

- c) Politykę monetarną: Decyzje banku centralnego dotyczące podaży pieniądza i stóp procentowych wpływają na dostępność i koszt kapitału.
- d) Stabilność regulacyjną: Częste zmiany przepisów mogą wprowadzać niepewność i zwiększać ryzyko inwestycyjne, co może zniechęcać przedsiębiorstwa do realizacji nowych projektów.

Zrozumienie i analiza powyższych czynników są kluczowe dla przedsiębiorstw planujących inwestycje, ponieważ pozwalają na ocenę ryzyka oraz potencjalnych korzyści związanych z realizacją konkretnych projektów. Każda decyzja inwestycyjna wiąże się z ryzykiem, dlatego jego właściwa ocena jest niezbędna do uniknięcia strat finansowych. Przedsiębiorstwa muszą analizować m.in.: zmiany w polityce

monetarnej i fiskalnej, stabilność gospodarczą, regulacje prawne i podatkowe, ponieważ częste zmiany mogą wpłynąć na rentowność projektów. Według informacji zawartych w raporcie OECD na temat klimatu inwestycyjnego (2023) nieprzewidywalność otoczenia gospodarczego jest jednym z głównych czynników hamujących inwestycje.

Według raportu „Global Investment Trends” (2025) firmy, które przed inwestycją przeprowadzają szczegółową analizę ryzyka finansowego, mają o 35% większe szanse na osiągnięcie zakładanych zwrotów z inwestycji. Przedsiębiorstwa, które analizują otoczenie regulacyjne i rynkowe, mogą lepiej dostosować swoje strategie inwestycyjne, co daje im przewagę konkurencyjną. Zrozumienie czynników wpływających na inwestycje pozwala firmom unikać zagrożeń, podejmować świadome decyzje i efektywnie zarządzać kapitałem. W obecnym dynamicznym otoczeniu gospodarczym dobrze przeprowadzona analiza jest fundamentem sukcesu każdej inwestycji.

3. Analiza obecnych trendów inwestycyjnych w polskich przedsiębiorstwach





3.1. Dynamika i struktura inwestycji w Polsce na tle Unii Europejskiej

Analiza dynamiki i struktury inwestycji w Polsce na tle Unii Europejskiej (UE) dostarcza cennych informacji na temat rozwoju gospodarczego kraju oraz jego pozycji w europejskim systemie ekonomicznym.

Po przystąpieniu do UE w 2004 roku, Polska doświadczyła znaczącego wzrostu inwestycji, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. W latach 2004–2007 napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) osiągnął rekordowe poziomy, co było wynikiem zaufania inwestorów do stabilności gospodarczej kraju oraz dostępu do unijnego rynku. Jednak globalny kryzys finansowy w 2008 roku spowodował spadek dynamiki inwestycji, a w latach 2015–2016 zaobserwowano ponowne osłabienie napływu BIZ do Polski (T. Sporek, 2017, s. 96-99).

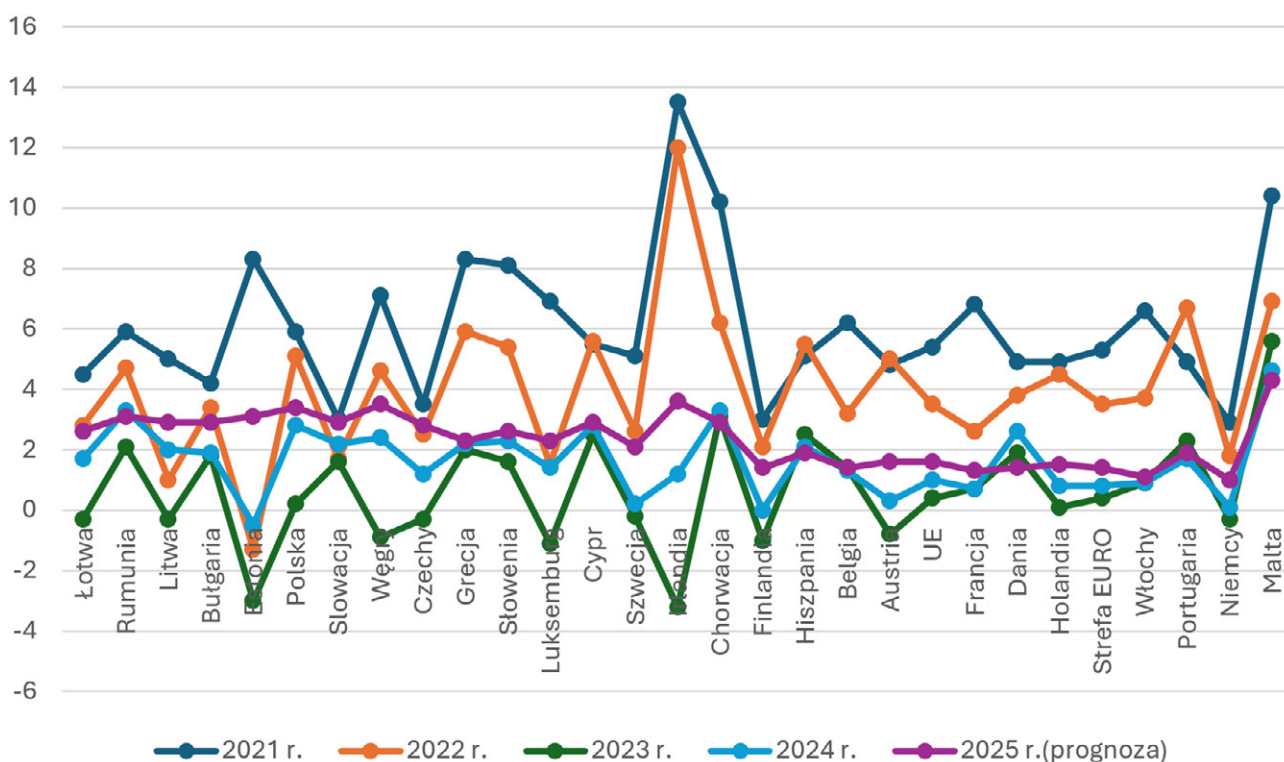
Według danych zawartych w raporcie „Polska i Europa 2024” (Związek Banków Polskich, 2024, s. 9) W ostatnich latach Polska utrzymuje stabilny wzrost gospodarczy, przewyższający średnią unijną. Prognozy zawarte w raporcie na lata 2024–2025 wska-

zywały na dalszy rozwój, z dynamiką PKB na poziomie 3,1% w 2024 roku i 3,4% w 2025 roku, podczas gdy dla całej UE przewiduje się wzrost odpowiednio o 1,0% i 1,6% (zobacz wykres 7)

Analizując strukturę inwestycji, warto zwrócić uwagę na relację między inwestycjami publicznymi a prywatnymi. W latach 2010–2020 nakłady inwestycyjne w Polsce wzrosły z 217 mld zł do 309 mld zł. W 2010 roku inwestycje publiczne stanowiły 43% (94 mld zł) całości, podczas gdy w 2020 roku ich udział spadł do 36% (112 mld zł), co wskazuje na rosnącą rolę sektora prywatnego w inwestycjach krajowych.

Warto również zauważyć, że Polska stała się liderem w zakresie wartości należności z tytułu BIZ wśród nowych krajów członkowskich UE, co świadczy o rosnącej aktywności polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Według raportu Związku Banków Polskich „Polska i Europa. Nowe rozdział gospodarcze” (2020) na tle innych krajów UE, Polska wyróżnia się dynamicznym wzrostem gospodarczym. W latach 2014–2019 była piątym najszybciej rozwijającym się krajem UE, ze średniorocznym wzrostem PKB na poziomie 4,1%.

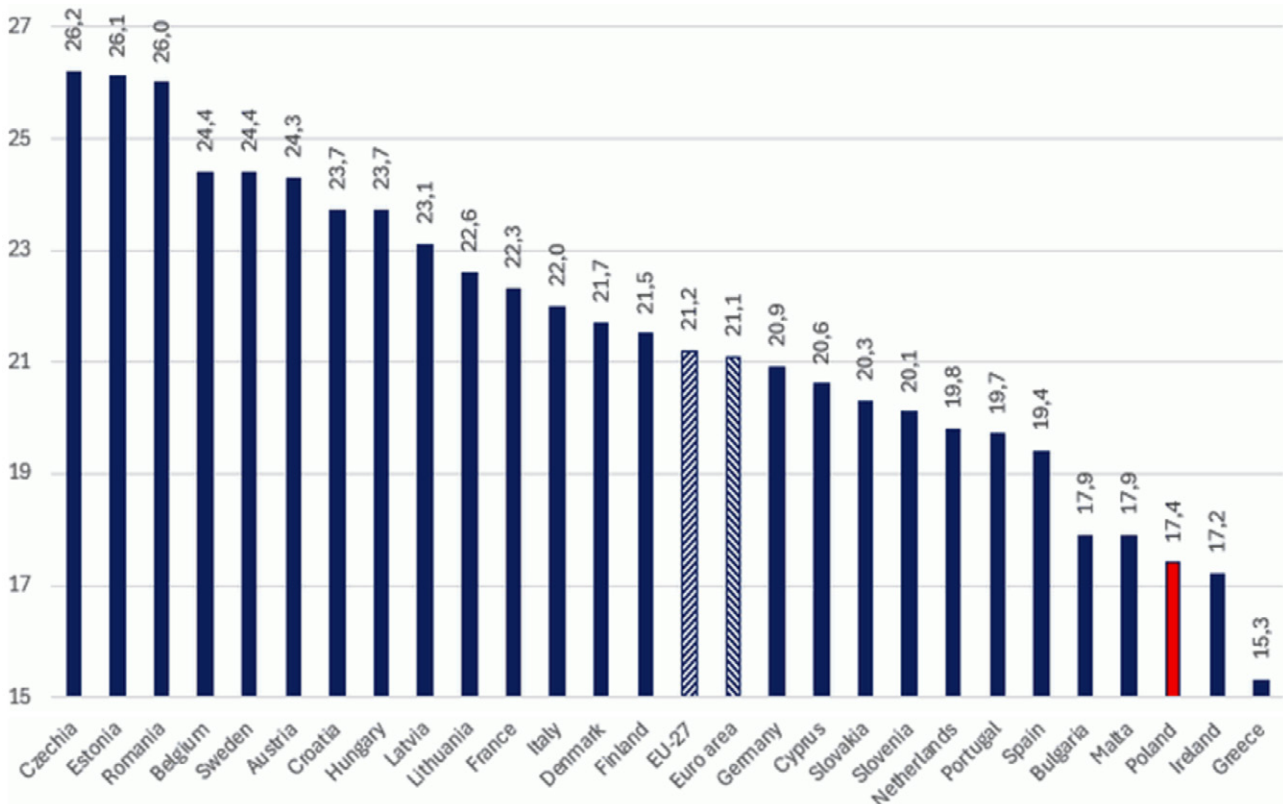
Wykres 7. Produkt krajowy brutto w latach 2004, 2021–2025 (w proc.)



Źródło: Komisja Europejska, European Economic Forecast, Spring 2024; Eurostat Statistics Explained, Real GDP growth, 2003–13.



Wykres 8. Wartość inwestycji w relacji do PKB w roku 2024 (dane w %)



Źródło: <https://bank.pl/inwestycje-w-2024-roku-w-polsce-ponownie-spadly/#:~:text=Jak%20wynika%20z%20ostatnich%20danych%20Eurostat%2C%20poziom%20inwestycji,Zespo%C5%82u%20Bada%C5%84%20i%20Analiz%20w%20wi%C4%85zku%20Bank%C3%B3w%20Polskich> (z dnia 01.05.2025).

Jak wynika z najświeższych danych poziom inwestycji w 2024 roku w Polsce zmniejszył się z poziomu 17,7% w 2023 roku do 17,4% w 2024 roku. Spadek poziomu inwestycji odnotowano aż w 23 spośród 27 państw UE-27. Również na poziomie samej UE-27 nastąpił spadek inwestycji w relacji do PKB z poziomu 22,1% w 2023 roku do 21,2% w 2024 roku (zobacz wykres 5).

O ile w przypadku UE-27, poziom inwestycji w ostatnich latach utrzymywał się na stabilnym poziomie – ok. 22% rocznego PKB, o tyle poziom inwestycji w Polsce kontynuuje spadki zgodnie z długookresowym trendem. Początek lat 2000 związany z wejściem Polski do Unii Europejskiej był czasem znaczącego wzrostu poziomu inwestycji, który swój szczyt osiągnął w 2008 roku (23% PKB). W kolejnych latach można zauważyć pogorszenie poziomu inwestycji w Polsce. Inwestycje w relacji do PKB systematycznie osiągały coraz niższe wartości (z minimum w 2022 roku wynoszącym 16,4%). Do osiągnięcia poziomu europejskiego (nawet tego odnotowanego po spadku w 2024 roku) Polsce brakuje około 190 mld zł dodatkowych inwestycji.

3.2. Zmiany w poziomie prywatnych inwestycji w ostatnich latach

Analiza zmian w poziomie prywatnych inwestycji w Polsce w ostatnich latach ujawnia istotne trendy i wyzwania, które mają kluczowe znaczenie dla przyszłego rozwoju gospodarczego kraju. W ostatnich latach obserwuje się w Polsce niepokojący trend spadkowy w zakresie stopy inwestycji prywatnych. Według raportu „Inwestycje w Polsce oczami biznesu. Regres i nadzieje” (2024) opracowanego przez ekonomistów ING, ożywienie inwestycji prywatnych oraz odwrócenie tego długoletniego trendu spadkowego są kluczowe dla zapewnienia trwałego wzrostu gospodarczego w kraju. W ostatnich latach polska gospodarka opierała się głównie na konsumpcji, co może nie być wystarczające do utrzymania długoterminowego rozwoju.

Według raportu „Inwestycje i ich determinanty a wzrost gospodarczy Polski w długim okresie” (2021), w 1990 roku PKB per capita w Polsce wynosiło około 35% średniego poziomu tego wskaźnika w krajach UE-14. Do 2020 roku wskaźnik ten wzrósł



do 71,8% w porównaniu z UE-14 oraz 77% w stosunku do średniej dla UE-27. Tak dynamiczny rozwój był możliwy dzięki wdrożeniu modelu gospodarczego opartego na liberalizacji, demonopolizacji, prywatyzacji i deregulacji rynku. Polska otworzyła się również na handel międzynarodowy oraz swobodny przepływ kapitału, siły roboczej i usług, co pozwoliło jej na integrację z globalną gospodarką. Transformacja ta zbiegła się z okresem intensywnej globalizacji, która przyczyniła się do ulokowania w Polsce segmentów międzynarodowych łańcuchów produkcji.

W ciągu ostatnich trzech dekad kluczowymi czynnikami wzrostu gospodarczego były rosnące zasoby kapitału oraz wzrost wydajności produkcji. Oba te elementy są bezpośrednio związane z inwestycjami, które przyczyniają się do powiększania kapitału fizycznego, takiego jak maszyny, urządzenia czy budynki wykorzystywane w procesach produkcyjnych i świadczeniu usług. Inwestycje obejmują również rozwój infrastruktury, w tym sieci transportowej i energetycznej, które stanowią fundament funkcjonowania nowoczesnej gospodarki. Wpływają one na efektywność produkcji poprzez modernizację istniejącego kapitału oraz wdrażanie nowoczesnych technologii.

Struktura inwestycji i kapitału także odgrywa istotną rolę w tempie wzrostu gospodarczego. Skierowanie środków na nowoczesne technologie oraz wartości niematerialne, takie jak prawa własności intelektualnej, patenty czy oprogramowanie, sprzyja długoterminowemu rozwojowi. Jednak w Polsce główną część inwestycji stanowiły nakłady na budynki i infrastrukturę, które łącznie odpowiadały za 70% całości inwestycji – podczas gdy średnia dla krajów UE wynosiła 43%. W porównaniu z państwami o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego relatywnie niski był natomiast udział inwestycji w wartości niematerialne. Struktura kapitału ujawnia także niedostateczne inwestycje w nowoczesne technologie, zwłaszcza w obszarze sprzętu informatycznego i telekomunikacyjnego, co może ograniczać potencjał rozwoju w przyszłości.

Przyczyny spadku inwestycji prywatnych w Polsce są złożone i wieloaspektowe. Wśród głównych czynników wymienia się:

a) Niepewność regulacyjna: Częste zmiany przepisów prawnych oraz brak stabilności w otoczeniu prawnym zniechęcają przedsiębiorców do podejmowania długoterminowych zobowiązań inwestycyjnych.

b) Bariery administracyjne: Skomplikowane procedury administracyjne oraz biurokracja stanowią istotne utrudnienie dla realizacji nowych projektów inwestycyjnych.

c) Ograniczony dostęp do finansowania: Nie wszystkie przedsiębiorstwa, zwłaszcza te z sektora MŚP, mają łatwy dostęp do kapitału niezbędnego do realizacji inwestycji.

d) Niedobór wykwalifikowanej siły roboczej: Brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników w niektórych branżach ogranicza możliwości rozwoju i inwestycji przedsiębiorstw.

Prognozy na 2025 rok wskazują na możliwość odbicia w poziomie inwestycji. Według raportu ING Banku Śląskiego (ING, 2025), oczekuje się, że w 2025 roku nastąpi wzrost inwestycji w Polsce, początkowo napędzany przez sektor publiczny, a następnie przez sektor prywatny. Kluczowym czynnikiem mającym wpływ na tę poprawę jest planowane uruchomienie środków z unijnego Funduszu Odbudowy oraz funduszy spójności na lata 2021-2027, które mają wspierać projekty inwestycyjne w różnych sektorach gospodarki. Według ING w 2025 roku PKB wzrośnie o 3,2 proc. (lub wyżej) z 2,9 proc. w 2024 roku, za sprawą ożywienia popytu krajowego, Polska z silnymi wewnętrznymi czynnikami wzrostu gospodarczego będzie pozytywnie wyróżniać się na tle innych krajów. Drugim motorem ożywienia ma być odbicie inwestycji. W 2025 roku ING oczekuje wzrostu inwestycji w Polsce o 9,5 proc, głównie pod wpływem ożywienia inwestycji publicznych, a z czasem także prywatnych. Bank ING szacuje, że w 2025 roku beneficjenci otrzymają ok. 50 mld zł z części dotacyjnej KPO oraz blisko 40 mld zł z części pożyczkowej.

Inwestycje prywatne odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu potencjału wzrostu gospodarczego. Przyczyniają się do zwiększenia zdolności produkcyjnych, wprowadzania innowacji oraz poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych. Jak wskazują analitycy ING Banku Śląskiego, odbudowa inwestycji prywatnych jest niezbędna dla zapewnienia trwałego wzrostu PKB w Polsce.

Analiza zmian w poziomie prywatnych inwestycji w Polsce w ostatnich latach wskazuje na potrzebę podjęcia działań mających na celu stymulację aktywności inwestycyjnej sektora prywatnego. Kluczowe znaczenie mają tutaj stabilność polityczna i go-



spodarcza, dostęp do finansowania oraz tworzenie warunków sprzyjających innowacjom. Odbudowa i wzrost inwestycji prywatnych są niezbędne dla zapewnienia trwałego i zrównoważonego rozwoju gospodarczego kraju.

3.3. Sektory najbardziej dotknięte spadkiem inwestycji

W ostatnich latach polska gospodarka doświadczyła znaczącego spadku poziomu inwestycji, co wywarło istotny wpływ na różne sektory. Analiza dostępnych danych pozwala na zidentyfikowanie branż najbardziej dotkniętych tym zjawiskiem oraz zrozumienie jego przyczyn i potencjalnych konsekwencji.

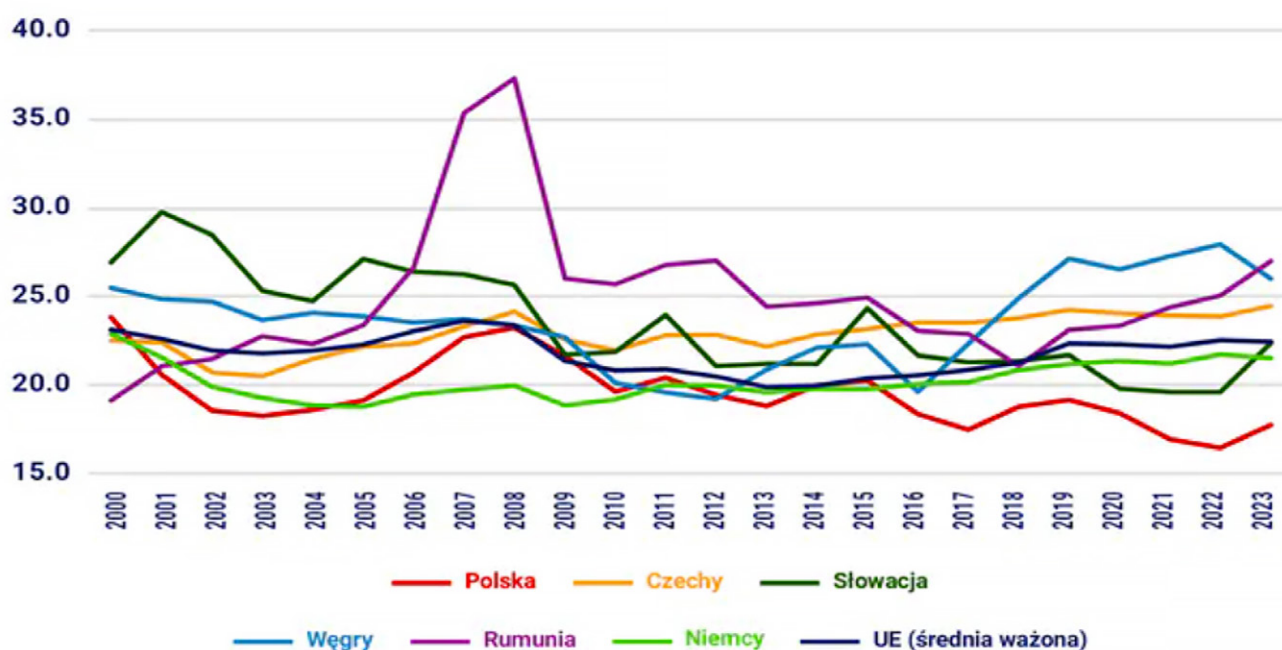
Do 2020 r. stopa inwestycji ani razu nie przebiła 20 proc. PKB. Utrzymywała się w łagodnym trendzie spadkowym i tak jest do dziś. W 2024 r., jak wynika ze zaktualizowanych kilka dni temu danych GUS, wyniosła 16,9 proc. PKB, zamiast 17,4 proc., jak wskazywały wcześniejsze szacunki. We współczesnej historii Polski minimalnie niższa była tylko raz, w 2022 r.

Pełnych danych dotyczących stopy inwestycji w innych krajach UE w 2024 r. jeszcze nie ma, ale jest pewne, że Polska pozostaje pod tym względem na

tle innych krajów UE w tzw. unijnym ogonie – tak jak nieprzerwanie od ponad dekady. W 2023 r., gdy wartość inwestycji wyniosła w Polsce 17,9 proc. PKB, za nią była tylko Grecja. Średnio w UE stopa inwestycji wynosiła wtedy 22,4 proc.

Według informacji zawartych na stronie www.bankier.pl przemysł przetwórczy, będący kluczowym segmentem polskiej gospodarki, odczuł w ostatnich latach znaczący spadek inwestycji. W latach 2019-2020 stopa inwestycji w tym sektorze była o prawie 1/3 niższa niż w krajach sąsiednich. Niedostateczne nakłady na modernizację i innowacje mogły prowadzić do utraty konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Według danych Narodowego Banku Polskiego (Dziennik Ekonomiczny, 2024), w II kwartale 2024 roku dynamika inwestycji w dużych przedsiębiorstwach (zatrudniających powyżej 49 pracowników) spadła o 8,8% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Spadek ten objął wszystkie główne kategorie, w tym budynki, maszyny i urządzenia oraz środki transportu. Szczególnie dotkliwe były spadki w przetwórstwie, zwłaszcza w branży motoryzacyjnej. Dodatkowo, badania PMI przeprowadzone przez S&P Global (2024) wskazują, że polski sektor wytwórczy skurczył się w samym 2024 roku dwudziesty dziewiąty miesiąc z rzędu, co świadczy o długotrwałych problemach w tej branży.

Wykres 9. Stopa inwestycji w wybranych krajach UE (% PKB)



Źródło: Eurostat.



Według tego samego raportu sektory związane z nowymi technologiami również doświadczyły spadku inwestycji. Brak odpowiednich nakładów na rozwój innowacji i badań może ograniczać potencjał wzrostu gospodarczego oraz zdolność do konkutowania w globalnej gospodarce opartej na wiedzy.

Według raportu Krajowej Izby Gospodarczej (KIG, 2024) sektor budowlany, mimo że odnotował pewne wzrosty w niektórych regionach, w innych doświadczył znaczących spadków. Na przykład w województwie kujawsko-pomorskim zanotowano spadek inwestycji o 25,2%. W pierwszym kwartale 2024 roku oba główne segmenty branży – budownictwo kubaturowe oraz inżynieryjne – znalazły się w trendzie spadkowym. W 2022 roku dynamika produkcji budownictwa kubaturowego zaczęła spowalniać pod wpływem podwyżek stóp procentowych, co negatywnie wpłynęło na zdolność finansowania nowych projektów. Ponadto, w trzecim kwartale 2024 roku odnotowano rekordową liczbę niewypłacalności dużych przedsiębiorstw na świecie, z czego znacząca część dotyczyła firm z sektora budowlanego w Europie Zachodniej. To zjawisko może mieć pośredni wpływ na polski rynek budowlany, zwłaszcza w kontekście współpracy z zagranicznymi kontrahentami.

Branża energetyczna również odczuła spadek inwestycji. W II kwartale 2024 roku odnotowano istotne redukcje nakładów inwestycyjnych w tym sektorze.

Ograniczenie inwestycji w infrastrukturę energetyczną oraz odnawialne źródła energii może wpłynąć na przyszłą stabilność dostaw oraz zdolność do realizacji celów związanych z transformacją energetyczną (PKO Bank Polski S.A. 2024).

Sektor handlu detalicznego, mimo pewnych oznak ożywienia, również zmagał się z wyzwaniami inwestycyjnymi. W trzecim kwartale 2024 roku odnotowano wzrost wolumenu transakcji inwestycyjnych w Polsce o 51% rok do roku, osiągając niemal 2,5 mld euro. Jednakże, pomimo tego wzrostu, sektor ten nadal borykał się z niepewnością związaną z dynamiką konsumpcji oraz zmianami preferencji konsumentów.

Tradycyjne gałęzie przemysłu, takie jak hutnictwo czy górnictwo, również odczuły spadek inwestycji. Brak modernizacji i inwestycji w nowe technologie może prowadzić do obniżenia efektywności produkcji oraz wzrostu kosztów operacyjnych.

Spadek inwestycji w kluczowych sektorach polskiej gospodarki stanowi poważne wyzwanie dla dalszego rozwoju kraju. Identyfikacja najbardziej dotkniętych branż oraz zrozumienie przyczyn tego zjawiska są niezbędne do opracowania skutecznych strategii naprawczych. Stymulowanie inwestycji, zwłaszcza w obszarach o największym potencjale wzrostu, takich jak technologie innowacyjne, jest kluczowe dla zapewnienia długoterminowej konkurencyjności.

4. Główne bariery działalności inwestycyjnej w polskich przedsiębiorstwach





4.1. Bariery finansowe (dostęp do kapitału, koszt finansowania, poziom oszczędności przedsiębiorstw)

Polskie przedsiębiorstwa napotykają na szereg barier finansowych, które znacząco utrudniają ich działalność inwestycyjną. Do najważniejszych z nich należą:

1) Dostęp do kapitału.

Ograniczony dostęp do kapitału stanowi istotną przeszkodę dla wielu polskich firm, zwłaszcza mikro- i małych przedsiębiorstw. Zgodnie z raportem Związku Przedsiębiorców i Pracodawców z 2024 roku, 28% mikro- i małych firm wskazało trudności w dostępie do finansowania jako istotną barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej. Natomiast według raportu „Impulsy i bariery finansowe w rozwoju MŚP” przygotowanego przez Krajowy

Rejestr Długów i firmę faktoringową NFG (2022), przedsiębiorcy wskazują na problemy z płynnością finansową oraz opóźnienia w płatnościach od kontrahentów jako główne przeszkody w dostępie do kapitału.

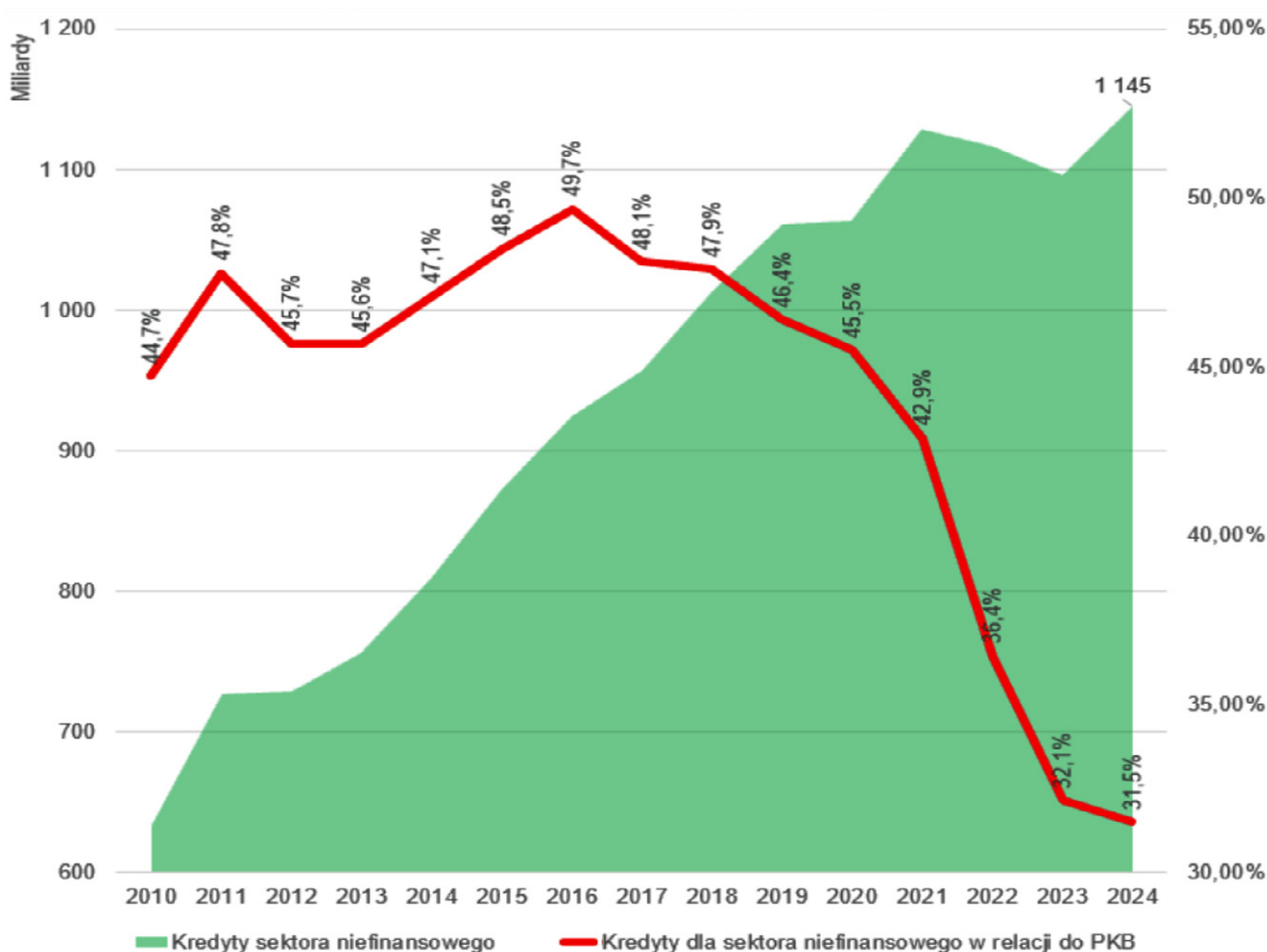
2) Koszt finansowania.

Wysokie koszty związane z pozyskaniem kapitału stanowią istotną barierę dla inwestycji. W raporcie „Co nęka polski biznes? – bariery w biznesie w 2024 r.” opracowanym przez Grant Thornton, aż 86% ankietowanych przedsiębiorców wskazało na wysokie koszty pracy jako kluczową barierę hamującą rozwój biznesu w Polsce.

3) Poziom oszczędności przedsiębiorstw

Niski poziom wewnętrznych oszczędności ogranicza zdolność firm do samofinansowania inwestycji.

Wykres 10. Kredyty dla sektora niefinansowego w relacji do PKB



Źródło: <https://bank.pl/inwestycje-w-2024-roku-w-polsce-ponownie-spady/>. Stan z dnia 01.05.2025.



Wiele polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza z sektora MŚP, operuje na niskich marżach zysku, co utrudnia akumulację kapitału niezbędnego do realizacji nowych projektów inwestycyjnych. Brak wystarczających rezerw finansowych zmusza firmy do poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania, co, jak wcześniej wspomniano, wiąże się z dodatkowymi wyzwaniami.

Bariery finansowe, takie jak ograniczony dostęp do kapitału, wysokie koszty finansowania oraz niski poziom oszczędności wewnętrznych, znacząco wpływają na działalność inwestycyjną polskich przedsiębiorstw. Przewyciężenie tych przeszkód wymaga zarówno działań ze strony samych firm, jak i wsparcia systemowego, na przykład poprzez programy rządowe wspierające inwestycje czy inicjatywy mające na celu poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw.

Należy dodać również, że o ile w latach 2010-2016 realne wielkość aktywnego portfela kredytowego systematycznie wzrastała, osiągając swoje maksimum w 2016 roku, o tyle od momentu wprowadzenia podatku bankowego, wielkość portfela kredytów dla sektora niefinansowego systematycznie spada (patrz wykres 10).

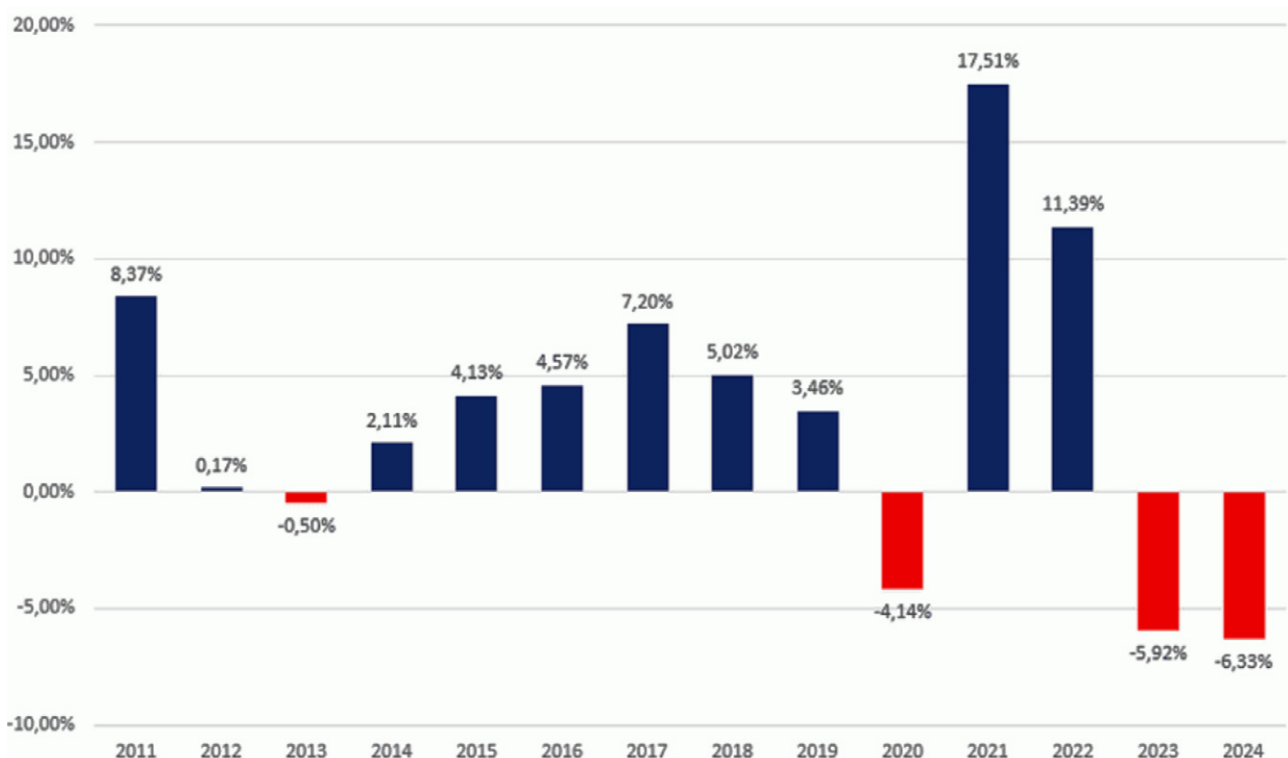
Podatek bankowy, ukierunkowany stricte na cele fiskalne, z jednej strony przyczynił się do wpływów budżetowych w latach 2016-2024 na poziomie ok 41 mld zł (w części płaconej przez banki), z drugiej zaś, poprzez obniżenie aktywności gospodarczej, przyczynił się do nieosiągnięcia możliwych wpływów z tytułu podatku CIT i VAT. Mianowicie podatek bankowy w Polsce penalizuje działalność kredytową i sprawia, że koszty kredytu są wyższe (średnio + 0,44% kosztu kredytu - zgodnie ze stawką podatku).

2024 rok nie był dobry dla polskich przedsiębiorstw. Według danych GUS, przychody ogółem przedsiębiorstw niefinansowych osiągnęły w 2024 roku poziom 5 133,03 mld zł, co oznacza, że r/r były one niższe o 2,95%.

Oznacza to również, że 2024 rok był drugim rokiem z rzędu, kiedy realny poziom przychodów przedsiębiorstw obniżał się.

W 2023 roku, pomimo nominalnego wzrostu przychodów ogółem 4,8% r/r osiągniętego w warunkach średniorocznej inflacji na poziomie 11,4%, realna dynamika zmian przychodów ogółem przedsiębiorstw zmniejszyła się o 5,9%. W konsekwencji realna dy-

Wykres 11. Dynamika zmian realnej wartości przychodów ze sprzedaży w cenach netto z 2010 r.



Źródło: <https://bank.pl/inwestycje-w-2024-roku-w-polsce-ponownie-spady/>. Stan z dnia 01.05.2025.



namika wzrostu (a w zasadzie spadku) osiągnęła w 2024 roku poziom -6,33%.

Wraz ze spadkiem przychodów ogółem przedsiębiorstw, co było efektem gorszej koniunktury i niższej aktywności gospodarczej, spadły również koszty ogółem.

Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności osiągnęły poziom 4.914,66 mld zł, co oznacza, że r/r zmniejszyły się one o 90,46 mld zł (-1,81%). Oznacza to, że choć koszty obniżyły się, ich redukcja nastąpiła w tempie wolniejszym niż spadek przychodów ogółem.

4.2. Bariery regulacyjne (stabilność prawna, podatki, przepisy związane z ochroną środowiska)

Polskie przedsiębiorstwa napotykają na szereg barier regulacyjnych, które utrudniają ich działalność inwestycyjną. Do najważniejszych z nich należą:

1) Niestabilność prawa

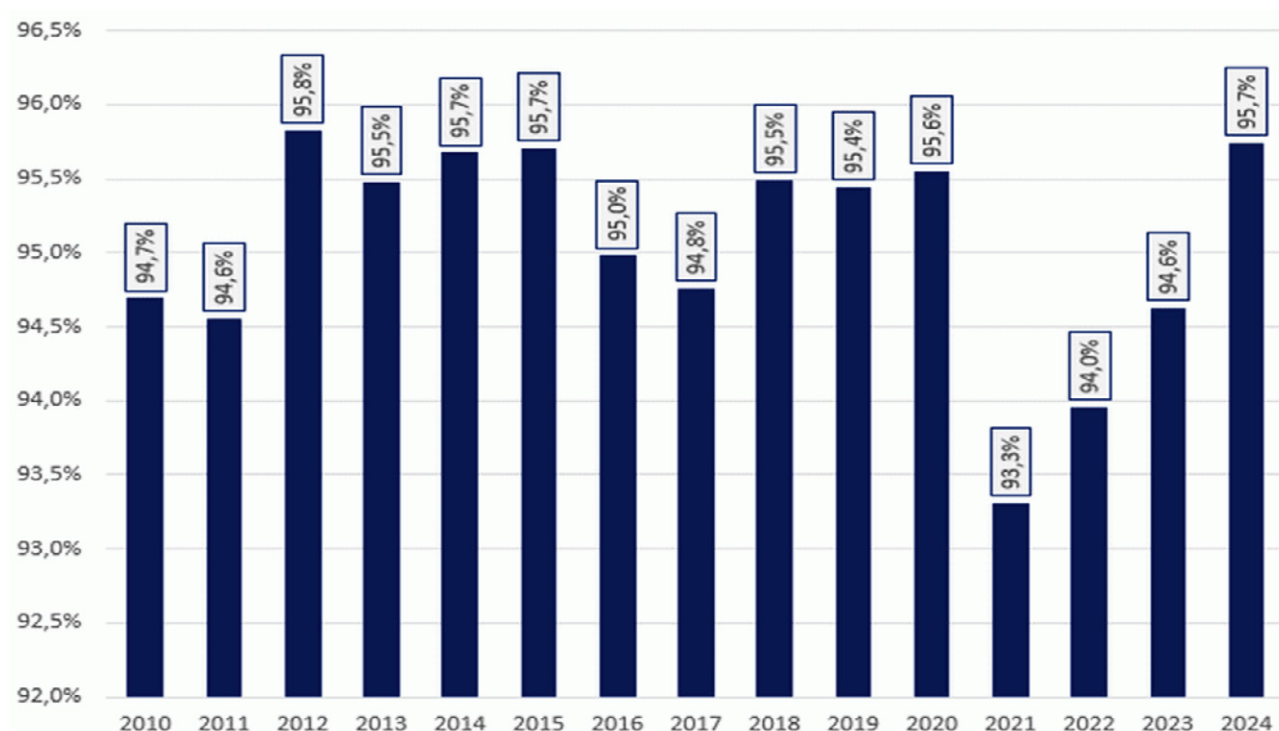
Częste zmiany przepisów prawnych w Polsce powodują niepewność wśród przedsiębiorców,

co utrudnia planowanie długoterminowych inwestycji. Według raportu Związku Przedsiębiorców i Pracodawców z 2024 roku, 46% mikro- i małych przedsiębiorstw wskazało niestabilność prawa jako istotną przeszkodę w prowadzeniu działalności gospodarczej.

2) Obciążenia podatkowe i ich skomplikowana formuła

Wysokie i skomplikowane obciążenia podatkowe stanowią kolejną barierę dla inwestorów. Ekspert PwC Polska w raporcie „Jak znieść bariery inwestycyjne: trzy konkrety podatkowe dla inwestorów kapitałowych” (2023) zidentyfikowali trzy regulacje podatkowe, które tworzą bariery dla inwestorów kapitałowych, wskazując na ich niezgodność z regulacjami unijnymi lub praktyczne trudności w ich stosowaniu. W 2022 r. wprowadzono przepisy o polskiej spółce holdingowej, które miały zachęcać zagraniczne fundusze do tworzenia struktur inwestycyjnych w Polsce. Jedną z istotnych zachęt dla takich struktur, miała być możliwość stosowania zwolnienia z podatku przy wyjściu z inwestycji przez spółkę holdingową. Zastosowanie zwolnienia przy sprzedaży udziałów spółki zależnej przez spółkę holdingową wymaga znajomości rezydencji wszystkich pośrednich udziałowców w okresie

Wykres 12. Koszty ogółem do przychodów ogółem przedsiębiorstwach sektora niefinansowego



Źródło: <https://bank.pl/inwestycje-w-2024-roku-w-polsce-ponownie-spady/>. Stan z dnia 01.05.2025.



2 lat przed sprzedażą udziałów spółki zależnej. Przy spółkach giełdowych czy spółkach inwestycyjnych, jest to obiektywnie niemożliwe do sprawdzenia. W tym samym roku wprowadzono regulacje ograniczające maksymalną amortyzację podatkową nieruchomości komercyjnych (przez spółki nieruchomościowe) do wysokości amortyzacji księgowej. Celem tego przepisu miało być przeciwdziałanie praktykom zmierzającym do nadmiernego obniżania zobowiązań podatkowych przez spółki nieruchomościowe. Wprowadzone ograniczenie obiektywnie nie powinno obejmować nieruchomości inwestycyjnych, gdyż one nie są amortyzowane księgowo. W innym przypadku, spółki posiadające nieruchomości inwestycyjne nie będą miały prawa do jakiegokolwiek amortyzacji i będą w sytuacji gorszej niż reszta rynku. Również w 2022 r. wprowadzono regulacje ograniczające możliwość dokonywania neutralnych podatkowo restrukturyzacji, tylko do pierwszej takiej operacji. Celem tych regulacji było przeciwdziałanie nadużyciom i uszczelnienie systemu podatkowego. Regulacje ograniczają możliwość działań restrukturyzacyjnych w ramach grup kapitałowych, nawet jeśli nie kreują one żadnych korzyści podatkowych. W tym zakresie naruszają przepisy unijne, umożliwiające wielokrotne restrukturyzacje, jeśli nie mają one charakteru abuzywnego.

3) Przepisy związane z ochroną środowiska

Przedsiębiorstwa muszą spełniać liczne wymogi środowiskowe, co wiąże się z dodatkowymi kosztami i procedurami administracyjnymi. Choć ochrona środowiska jest kluczowa, zbyt restrykcyjne lub niejasne przepisy mogą zniechęcać do inwestycji. Skomplikowane prawo podatkowe i nieelastyczne prawo pracy są głównymi barierami inwestycyjnymi w Polsce, co może obejmować również przepisy środowiskowe.

Bariera regulacyjna, takie jak niestabilność prawa, skomplikowane obciążenia podatkowe oraz restrykcyjne przepisy środowiskowe, znacząco wpływają na decyzje inwestycyjne polskich przedsiębiorstw. Przewyciężenie tych przeszkód wymaga działań legislacyjnych mających na celu uproszczenie i stabilizację przepisów oraz dostosowanie regulacji do realiów rynkowych.

4.3. Niepewność makroekonomiczna i polityczna

Wśród tych barier szczególne znaczenie mają niepewność makroekonomiczna i polityczna, które

w istotny sposób wpływają na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. Niepewność makroekonomiczna odnosi się do trudności w przewidywaniu przyszłych warunków gospodarczych, takich jak inflacja, stopy procentowe czy kursy walut. Wysoka niepewność oraz pogorszenie nastrojów przedsiębiorców, a także wyższe koszty kapitału, doprowadziły do słabszego wzrostu inwestycji prywatnych w 2024 roku. Niektóre firmy niechętnie podejmowały inwestycje ze względu na bliskość wojny i niepewność co do stabilności przepisów krajowych oraz funduszy unijnych. W ocenie OECD spadek inwestycji w Polsce w roku 2024 był tymczasowy, ponieważ napływ funduszy UE w 2025 roku doprowadzi do wzrostu inwestycji. Barierą wzrostu poziomu inwestycji będzie nadal dostępność siły roboczej, ponieważ napięty rynek pracy utrudnia znalezienie pracowników (raport Bankier, 2025).

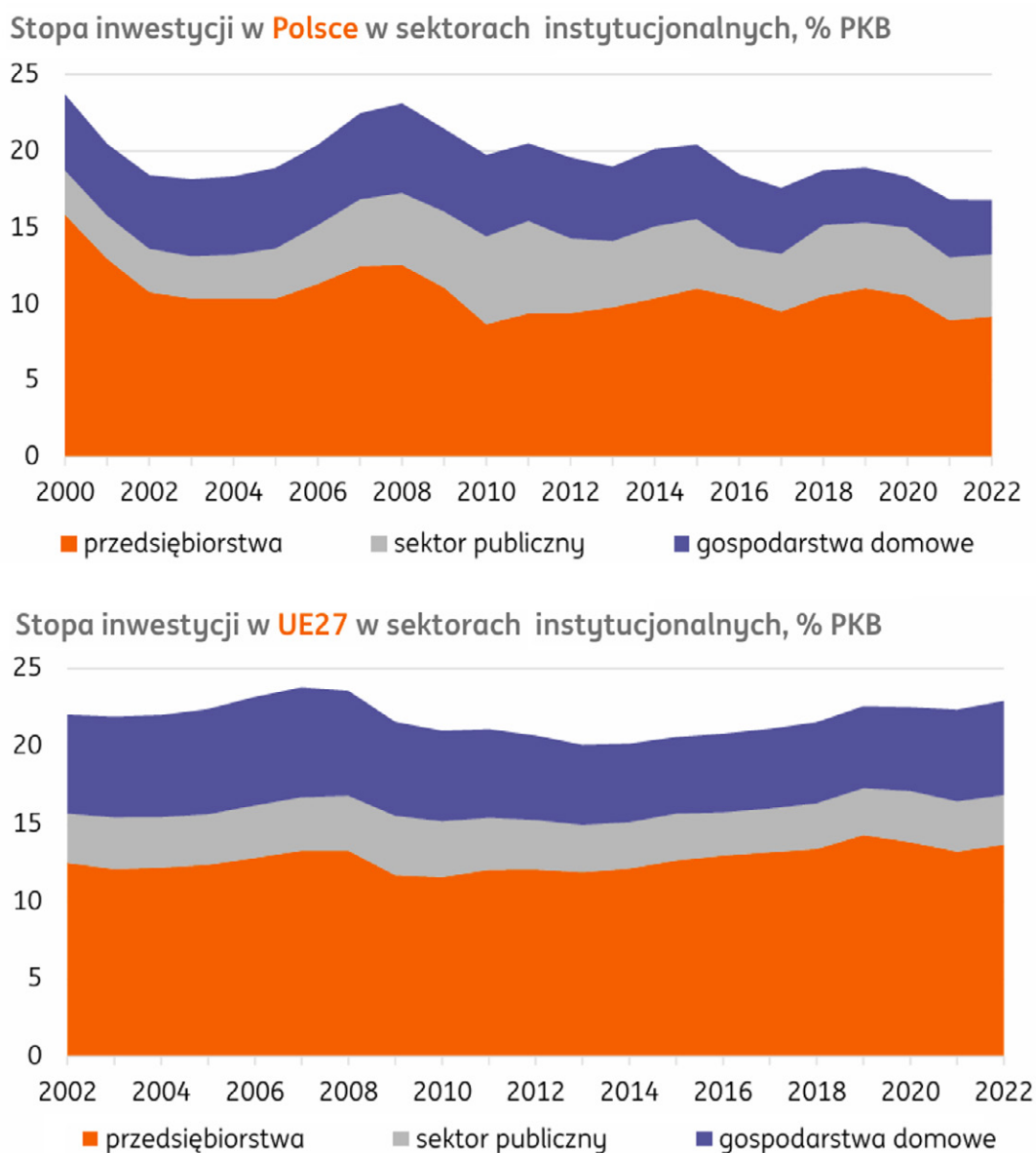
Niepewność polityczna obejmuje ryzyko związane ze zmianami w polityce rządu, konfliktami międzynarodowymi czy napięciami geopolitycznymi. Przykładem jest wpływ działań administracji USA na globalne łańcuchy dostaw, co już odbija się na polskiej gospodarce. Przedstawiciele Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (raport Gazety Prawnej, 2025) wskazują, że sytuacja jest wymagająca, a niepewność handlowa i inwestycyjna związana z działaniami nowej administracji USA wpływa na decyzje inwestorów. Jak podał PAIH, w 2024 r. Agencja obsłużyła 53 inwestycje o wartości 2,4 mld euro. To mniej niż w latach poprzednich. Rok temu PAIH sprowadził bezpośrednie inwestycje zagraniczne o wartości 3,2 mld euro, a rok wcześniej – 3,7 mld euro. Głównymi inwestorami w Polsce w 2024 roku w projektach obsługiwanych przez PAIH - były USA, Szwecja, Wielka Brytania, a także kraje azjatyckie – Korea Południowa, Chiny i Tajwan.

Dodatkowo, niepewność geopolityczna, w tym wojna w Ukrainie, stanowi istotne ryzyko dla polskich przedsiębiorstw. Ryzyka związane z wojną w Ukrainie i niepewność geopolityczna kładą się cieniem na nastroje przedsiębiorców, co wpływa na ich decyzje inwestycyjne (Raport ING Banku Śląskiego i Europejskiego Kongresu Gospodarczego, 2024).

W porównaniu ze średnią unijną niższa stopa inwestycji w Polsce w ostatniej dekadzie wynikała głównie z niższych inwestycji przedsiębiorstw w relacji do PKB. Inwestycje publiczne, które częściowo kompensowały lukę w inwestycjach firm, kształtowały się na wyższym poziomie w relacji do PKB niż średnia unijna, inwestycje gospodarstw domowych natomiast – z reguły na niższym. W obliczu tych nie-



Wykres 13. Stopa inwestycji w Polsce i w UE w sektorach instytucjonalnych, % PKB



Źródło: <https://ekonomiczny.ing.pl/publikacja/833492?utm> (z dnia 14.02.2025 r.)

pewności, przedsiębiorstwa często wstrzymują się z realizacją planów inwestycyjnych, oczekując na stabilizację sytuacji gospodarczej i politycznej. Taka postawa może prowadzić do spowolnienia rozwoju firm oraz całej gospodarki.

4.4. Wyzwania związane z rynkiem pracy i dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej

Polskie przedsiębiorstwa napotykają na istotne wyzwania związane z rynkiem pracy i dostępem do wy-

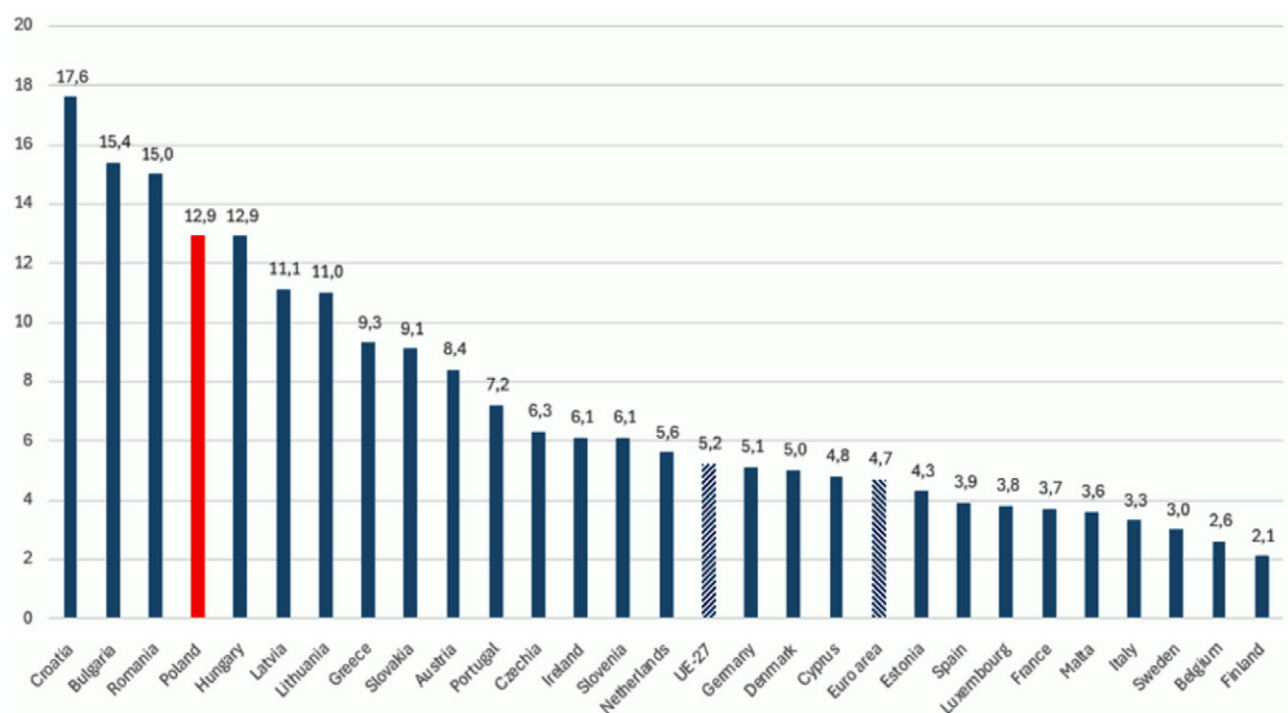
kwalfikowanej siły roboczej, co stanowi znaczącą barierę dla ich działalności inwestycyjnej. Poniżej przedstawiono szczegółową analizę tych problemów, opartą na aktualnych raportach i publikacjach.

1) Wysokie koszty pracy

W wielu badaniach, m.in. EKF, czy Szybki Monitoring NBP przedsiębiorcy w Polsce wskazują, że jedną z ważniejszych barier ich rozwoju są rosnące koszty pracy wynikające przede wszystkim ze wzrostu wynagrodzeń. Co gorsze, wzrost wynagrodzeń często nie wynika ze wzrostu efektywności pracy - a z decy-



Wykres14. Wzrost kosztów wynagrodzeń r/r w krajach UE-27



Źródło: <https://bank.pl/koszty-wynagrodzen-i-koszty-pracy-w-polsce-rosna-wyraznie-szybciej-niz-w-calej-ue/>. Stan z dnia 01.05.2025

zji administracyjnych, dotyczących minimalnego wynagrodzenia. W drugim kwartale 2024 r. godzinowe koszty pracy wzrosły o 4,7% w strefie euro i o 5,2% w UE w porównaniu z tym samym kwartałem poprzedniego roku.

2) Niedopasowanie kompetencji do potrzeb rynku

Pomimo niskiego poziomu bezrobocia, przedsiębiorstwa często mają trudności ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach. Raport Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) z maja 2024 roku podkreśla, że istnieje znacząca luka między kompetencjami poszukiwanymi przez pracodawców a tymi oferowanymi przez kandydatów.

3) Demograficzne wyzwania rynku pracy

Starzenie się społeczeństwa nie jest jednak tylko polskim problemem. Starzeje się cała Unia Europejska, choć w zróżnicowanym tempie. W latach 2001-2024 mediana wieku przeciętnego Europejczyka zwiększyła się o 6,3 lat.

W tym samym okresie mediana wieku w Polsce wzrosła o 7,6 lat – wyraźnie powyżej średniej europejskiej. W gronie najszybciej starzejących

się społeczeństw znajdują się przede wszystkim kraje, które pod względem ekonomicznym nadganiają dystans do najbogatszych europejskich gospodarek (Rumunia, Słowacja, Litwa, Bułgaria i właśnie Polska) oraz kraje w których długość życia jest najwyższa – Portugalia, Włochy, Grecja, Hiszpania.

4) Wpływ polityki migracyjnej na rynek pracy

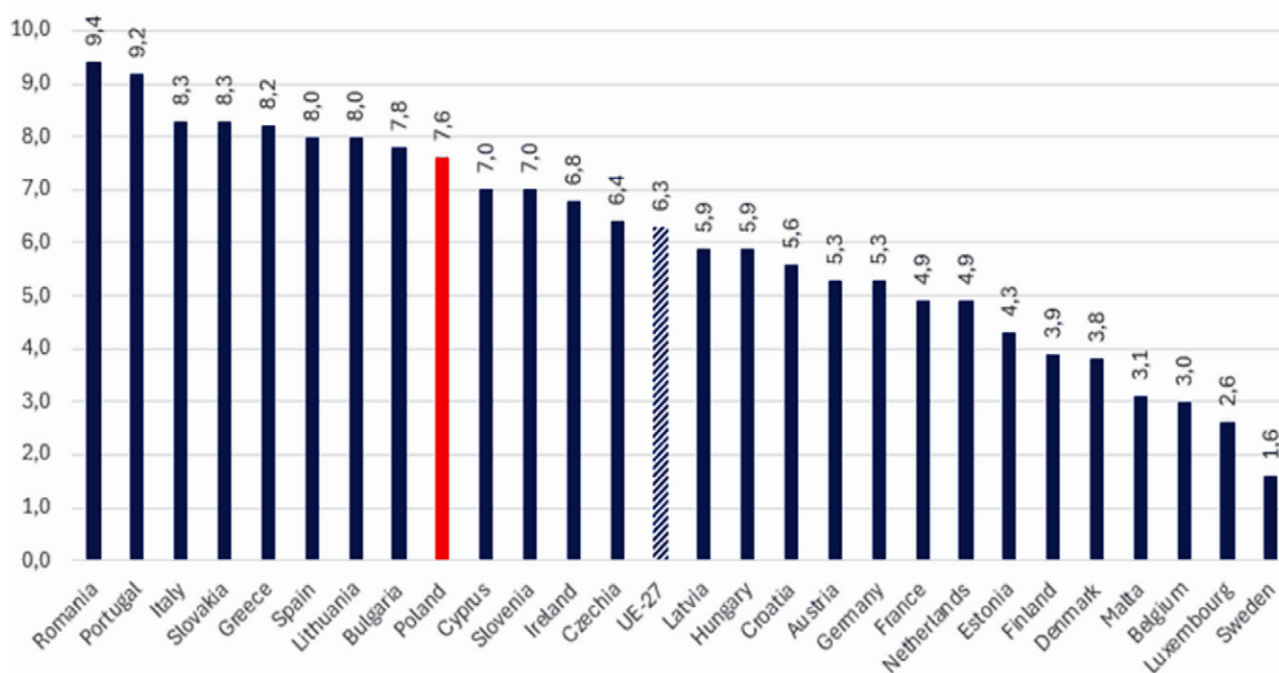
Ograniczenia w polityce migracyjnej mogą pogłębiać niedobory siły roboczej. Przykładowo, według artykułu Financial Times z listopada 2024 roku, zaostrożenie stanowiska wobec migracji przez polski rząd może negatywnie wpłynąć na gospodarkę, zwłaszcza w sektorach takich jak transport i budownictwo, które już teraz borykają się z niedoborem pracowników.

5) Niestabilność prawa i nadmiar biurokracji

Przedsiębiorcy zwracają uwagę na niestabilność przepisów prawnych oraz nadmiar obowiązków biurokratycznych jako istotne bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej. W tym samym badaniu ZPP, 46% respondentów wskazało na niestabilność prawa, a 40% na nadmiar biurokracji jako przeszkody w prowadzeniu biznesu.



Wykres 15. Wzrost mediany wieku w poszczególnych krajach w latach 2001-2024



Źródło: <https://bank.pl/polska-dogania-unie-europejska-pod-wzgledem-starzenia-sie-spolesczenstwa/>. Stan z dnia 01.05.2025.

6) Inicjatywy na rzecz poprawy sytuacji

W odpowiedzi na te wyzwania, wiele firm inwestuje w szkolenia i rozwój kompetencji swoich pracowników, starając się sprostać rosnącym wymaganiom rynku. Dodatkowo, organizacje takie jak PARP prowadzą programy mające na celu wsparcie przedsiębiorstw w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków rynkowych.

Podsumowując, polskie przedsiębiorstwa stoją przed wieloma wyzwaniami związanymi z rynkiem pracy i dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej. Aby sprostać tym trudnościom, konieczne są skoordynowane działania zarówno ze strony firm, jak i instytucji publicznych, mające na celu poprawę dopasowania kompetencji pracowników do potrzeb rynku oraz stworzenie sprzyjających warunków dla inwestycji.

4.5. Bariery technologiczne i dostęp do innowacji

Polskie przedsiębiorstwa napotykają na szereg barier technologicznych i utrudnień w dostępie do innowacji, które znacząco wpływają na ich działalność inwestycyjną. Poniżej przedstawiono szczegółową analizę tych wyzwań, opartą na aktualnych raportach i publikacjach.

1) Bariery finansowe

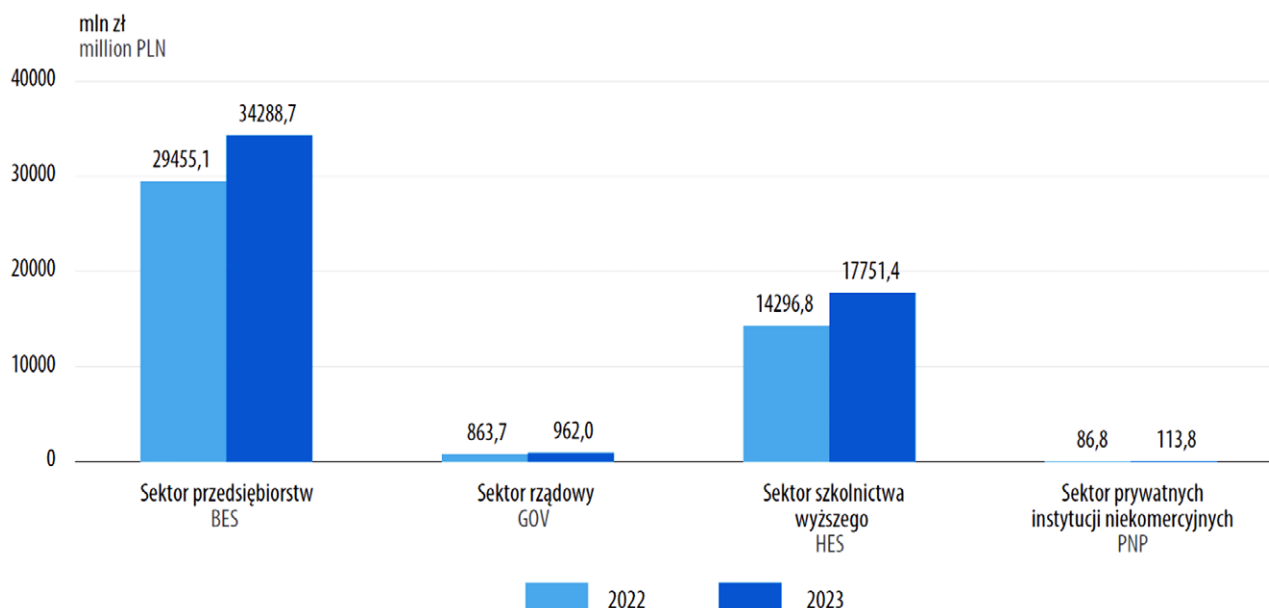
Jak wskazuje D. Głuszczyk (2018) jedną z kluczowych przeszkód w implementacji innowacji są ograniczenia finansowe. Wysokie koszty związane z badaniami, rozwojem oraz wdrażaniem nowych technologii często przewyższają możliwości budżetowe przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich. Niewystarczający dostęp do odpowiednich źródeł finansowania, takich jak kredyty czy dotacje, dodatkowo hamuje procesy innowacyjne.

2) Niedostateczna infrastruktura badawczo-rozwojowa

Jak wskazuje R. Panek (2009) wiele firm boryka się z brakiem odpowiedniej infrastruktury badawczo-rozwojowej. Niedostatek nowoczesnych laboratoriów, sprzętu czy oprogramowania ogranicza możliwości prowadzenia zaawansowanych prac badawczych i rozwojowych. Ponadto, współpraca między przedsiębiorstwami a jednostkami naukowymi jest często niewystarczająca, co utrudnia transfer wiedzy i technologii. W 2023 r. 64,5% nakładów na badania w Polsce poniosły przedsiębiorstwa, zaś szkolnictwo wyższe 33,4%. To pokazuje jak istotna można być kooperacja tych dwóch sektorów



Wykres 16. Nakłady wewnętrzne na działalność B+R wg. sektorów wykonawczych (ceny bieżące)



Źródło: GUS

3) Brak wykwalifikowanej kadry

Według A. Wasiluk (2003) niedobór specjalistów w dziedzinach kluczowych dla rozwoju innowacji, takich jak inżynieria, informatyka czy biotechnologia, stanowi istotną barierę. Brak dostępu do wysoko wykwalifikowanej siły roboczej ogranicza zdolność firm do tworzenia i wdrażania nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Większość pracodawców uważa, że nie ma potrzeby szkolenia pracowników z uwagi na posiadane przez nich wystarczające umiejętności.

4) Bariery informacyjne

Jak wskazuje A. Linowska w swoim artykule „Czynniki i bariery rozwoju innowacyjności w Polsce” (2011) przedsiębiorstwa często napotykają na trudności w dostępie do aktualnych informacji na temat nowych technologii, trendów rynkowych czy możliwości finansowania innowacji. Brak odpowiednich źródeł informacji oraz niewystarczające kompetencje w zakresie analizy danych mogą prowadzić do opóźnień w adaptacji nowoczesnych rozwiązań.

5) Bariery prawne i administracyjne

P. Frankowski i B. Skubiak w swoim artykule „Barierę innowacyjności w Polsce” (2012) wskazują, że skomplikowane procedury administracyjne, niestabilność przepisów prawnych oraz nadmierna biurokracja stanowią istotne przeszkody w procesie

wdrażania innowacji. Przedłużające się procesy uzyskiwania pozwoleń, certyfikacji czy ochrony własności intelektualnej mogą zniechęcać przedsiębiorstwa do podejmowania działań innowacyjnych.

6) Niska kultura innowacyjna

W niektórych przedsiębiorstwach brak jest kultury sprzyjającej innowacyjności. Koncentracja na bieżących wynikach finansowych, awersja do ryzyka oraz brak wsparcia dla kreatywnych inicjatyw pracowników mogą hamować rozwój innowacji. Kultura organizacyjna odgrywa kluczową rolę w procesie innowacji, gdyż wpływa na sposób podejmowania decyzji, komunikacji czy współpracy między pracownikami. W firmach, w których panuje kultura strachu przed porażką, ryzykiem czy otwartości na nowe pomysły, trudniej jest wprowadzać innowacje. Ponadto, opór przed zmianami ze strony zarówno pracowników, jak i kierownictwa, może utrudniać wprowadzanie innowacji, gdyż zmiany te mogą być postrzegane jako zagrożenie dla istniejącego porządku czy stabilności firmy. Dlatego ważne jest, aby kształtować kulturę organizacyjną, która sprzyja innowacyjności, oraz wprowadzać zmiany w sposób przemyślany i skonsultowany z zaangażowanymi stronami.

7) Ograniczony dostęp do rynków zagranicznych

M. Bukowski, A. Szpor, A. Śniegocki w raporcie „Potencjał i bariery polskiej innowacyjności” (2012)



Wykres 17. Przedsiębiorcy nierealizujący szkoleń dla pracowników wg. przyczyn braku szkoleń (w %).



Źródło: GUS, 2024.

wskazują, że brak doświadczenia w ekspansji na rynki międzynarodowe oraz ograniczone kontakty z partnerami zagranicznymi mogą utrudniać przedsiębiorstwom dostęp do globalnych źródeł innowacji i nowoczesnych technologii. To z kolei ogranicza możliwości rozwoju i konkurencyjności na arenie międzynarodowej.

Pokonanie powyższych barier wymaga skoordynowanych działań zarówno ze strony przedsiębiorstw, jak i instytucji publicznych. Inwestycje w rozwój infrastruktury badawczo-rozwojowej, edukację i szkolenia, uproszczenie procedur administracyjnych oraz promocja kultury innowacyjnej mogą znacząco przyczynić się do zwiększenia poziomu innowacyjności polskich firm.

5. Wyniki badań empirycznych





5.1. Wyniki ankiet i wywiadów z przedsiębiorcami na temat inwestycji

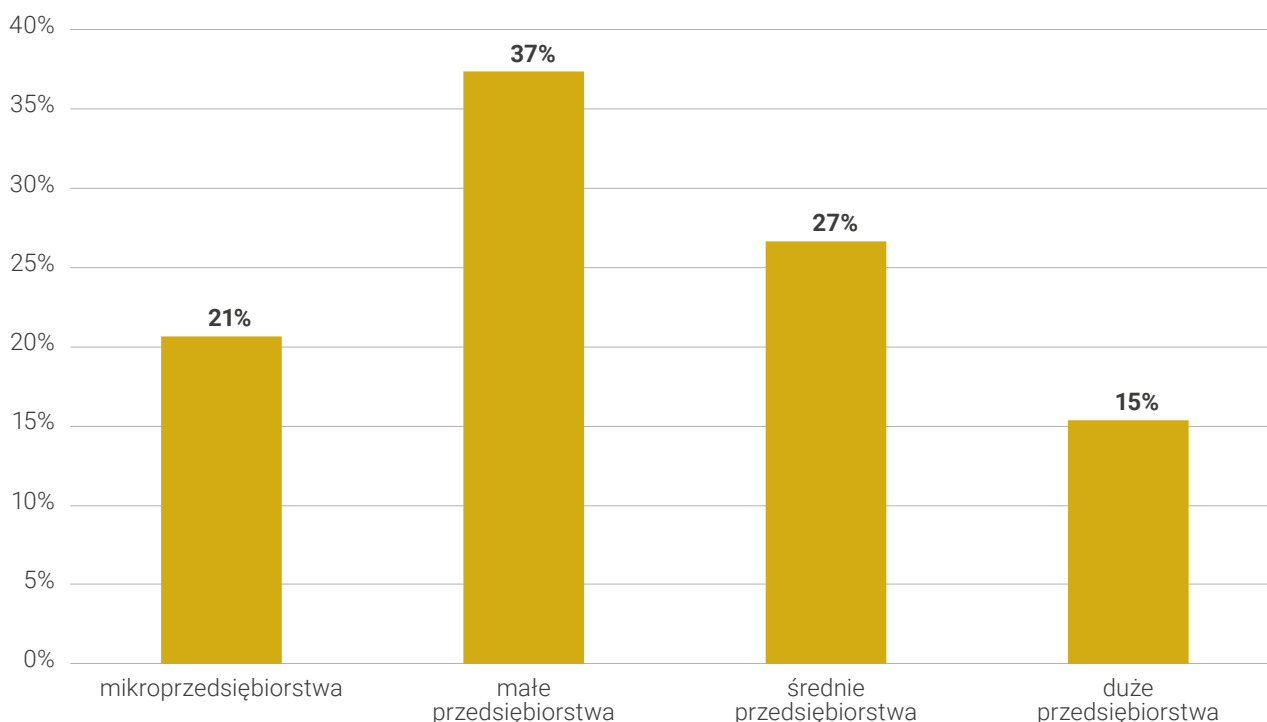
Analiza barier inwestycyjnych w polskich przedsiębiorstwach wskazuje na wieloaspektowy charakter wyzwań, z jakimi borykają się firmy planujące rozwój i modernizację. Dotychczasowe rozdziały raportu przedstawiły kluczowe czynniki hamujące inwestycje, takie jak ograniczenia finansowe, regulacyjne, makroekonomiczne oraz związane z rynkiem pracy. Celem niniejszego rozdziału jest dostarczenie kompleksowej diagnozy obecnej sytuacji oraz wskazanie praktycznych rozwiązań, które mogą przyczynić się do zwiększenia aktywności inwestycyjnej polskich firm. W tym rozdziale skoncentrowano się na szczegółowej analizie wpływu tych barier na różne sektory gospodarki oraz strategii stosowanych przez przedsiębiorstwa w celu ich przezwyciężenia.

Polska gospodarka, mimo dynamicznego rozwoju w ostatnich dekadach, nadal mierzy się z istotnymi problemami w obszarze inwestycji prywatnych. Poziom inwestycji w relacji do PKB wciąż pozostaje niższy niż średnia unijna, co negatywnie wpływa na konkurencyjność i innowacyjność rodzimych przedsiębiorstw. W kontekście globalnych zmian gospodarczych, takich jak cyfryzacja, transformacja energetyczna oraz zmiany w łańcuchach dostaw,

umiejętność skutecznego pokonywania barier inwestycyjnych staje się kluczowym czynnikiem rozwoju.

Rozdział ten omawia także wyniki przeprowadzonych badań ankietowych oraz wywiadów pogłębionych, które dostarczają empirycznych dowodów na istnienie oraz znaczenie poszczególnych barier. Szczególną uwagę poświęcono analizie strategii adaptacyjnych stosowanych przez przedsiębiorstwa oraz rekomendacjom dotyczącym usprawnienia klimatu inwestycyjnego w Polsce. Badanie zostało przeprowadzone w okresie od stycznia do marca 2025 roku na grupie 150 polskich przedsiębiorstw, reprezentujących różne sektory gospodarki oraz zróżnicowanych pod względem wielkości. W analizie uwzględniono zarówno małe i średnie firmy, jak i duże przedsiębiorstwa, co pozwoliło na uzyskanie szerokiej perspektywy na występujące bariery inwestycyjne. Dzięki zróżnicowanej próbie badawczej możliwe było uchwycenie specyfiki wyzwań, z jakimi mierzą się przedsiębiorstwa działające w odmiennych warunkach rynkowych i organizacyjnych. Dodatkowo badanie zostało uzupełnione o wywiady pogłębione przeprowadzone wśród przedstawicieli 10 wybranych przedsiębiorstw, również pochodzących z różnych branż. Ta część badania umożliwiła bardziej szczegółowe zrozumienie kluczowych czynników ograniczających inwestycje oraz mechanizmów decyzyjnych stosowanych w polskich firmach.

Wykres 18. Struktura przedsiębiorstw biorących udział w badaniu



Źródło: opracowanie własne



Badanie ankietowe miało charakter ilościowy i zostało przeprowadzone w formie standaryzowanego kwestionariusza skierowanego do 150 polskich przedsiębiorstw. Pozwoliło to na zebranie porównywalnych danych dotyczących barier inwestycyjnych w różnych branżach i wśród firm o różnej wielkości. Natomiast wywiady pogłębione miały charakter jakościowy, co umożliwiło dogłębne zrozumienie czynników wpływających na decyzje inwestycyjne oraz ich kontekstu w poszczególnych przedsiębiorstwach. Dzięki połączeniu obu metod badawczych uzyskano kompleksowy obraz wyzwań stojących przed polskimi firmami w zakresie inwestycji.

Struktura przedsiębiorstw biorących udział w badaniu została zaprezentowana na wykresie 18. W badaniu udział wzięło 37% małych przedsiębiorstw, 27% średnich przedsiębiorstw, 21% mikroprzedsiębiorstw i 15% dużych przedsiębiorstw. Taka struktura przedsiębiorstw, które wzięły udział w badaniu wynika z faktu, że w populacji 50 239 przedsiębiorstw najmniej liczną grupę stanowią właśnie duże przedsiębiorstwa – 7,8% (dane GUS, 2023).

Wyniki badania dotyczącego ponoszenia nakładów inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa w ostatnim roku wskazują, że 76% firm zadeklarowało dokona-

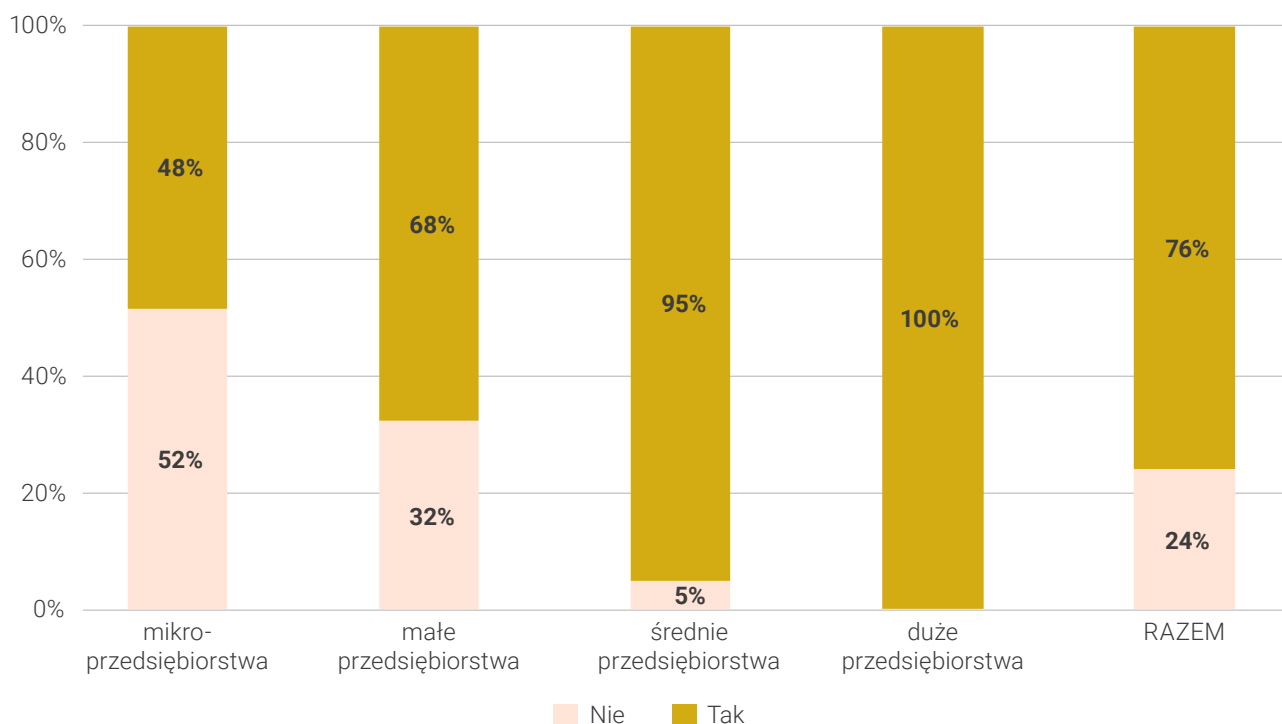
nie inwestycji, podczas gdy 24% nie poniosło żadnych nakładów inwestycyjnych.

Analizując odpowiedzi w podziale na wielkość przedsiębiorstw:

- 1) Małe i średnie przedsiębiorstwa wykazały największą aktywność inwestycyjną – po 25% firm w każdej z tych grup potwierdziło poniesienie nakładów inwestycyjnych. Ta grupa przedsiębiorstw stanowiła również największą grupę przedsiębiorstw biorących udział w badaniu.
- 2) Duże przedsiębiorstwa również realizowały inwestycje – 15% z nich zadeklarowało wydatki inwestycyjne i grupa ta stanowiła wszystkie duże przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu.
- 3) Mikroprzedsiębiorstwa były najmniej skłonne do inwestowania – tylko 10% z nich zadeklarowało poniesienie nakładów inwestycyjnych, przy czym niemal taki sam odsetek (11%) odpowiedział przecząco.

Łącznie wyniki sugerują, że skłonność do inwestowania wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa. Małe i średnie firmy wykazują największą dynamikę w tym zakresie, co może wynikać z potrzeby rozwoju

Wykres 19. Czy w ostatnim roku przedsiębiorstwo poniosło nakłady inwestycyjne?



Źródło: opracowanie własne



i dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych. Z kolei mikroprzedsiębiorstwa, często dysponujące ograniczonymi zasobami finansowymi, inwestują znacznie rzadziej.

Analiza danych wskazuje na silną dodatnią zależność między wielkością przedsiębiorstwa a skłonnością do podejmowania nakładów inwestycyjnych. Odsetek firm deklarujących poniesienie wydatków inwestycyjnych rośnie wraz ze wzrostem skali działalności, co znajduje potwierdzenie zarówno w teorii ekonomii przedsiębiorstw, jak i w wynikach wcześniejszych badań empirycznych.

Wśród mikroprzedsiębiorstw, jedynie 48% zadeklarowało inwestycje w ostatnim roku, podczas gdy 52% ich nie realizowało. Relatywnie niski poziom aktywności inwestycyjnej w tej grupie może być związany z ograniczonym dostępem do kapitału, niską zdolnością kredytową, większą niechęcią do ryzyka oraz krótkoterminową perspektywą zarządzania, co jest charakterystyczne dla najmniejszych podmiotów gospodarczych.

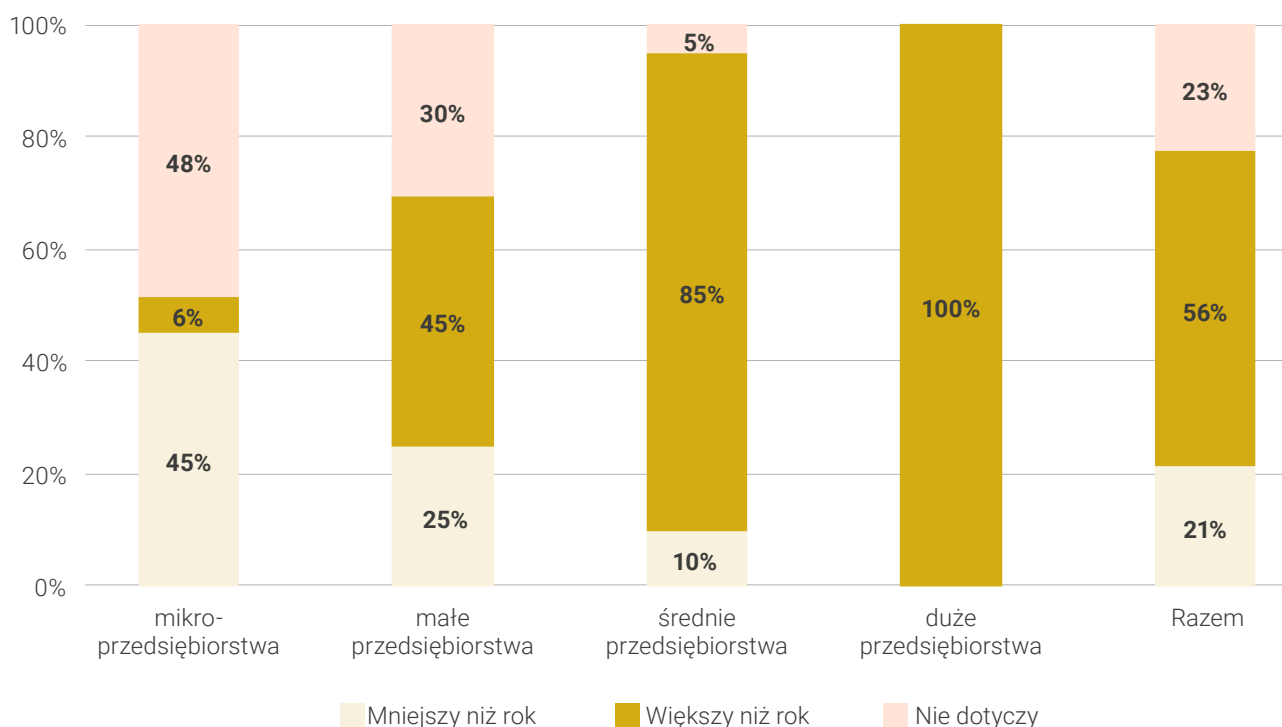
W przypadku małych przedsiębiorstw, udział inwestujących jednostek wzrósł do 68%, co może świadczyć o lepszych możliwościach finansowych,

bardziej rozwiniętych strukturach zarządzania oraz większej potrzebie modernizacji lub rozwoju działalności.

Najwyższy poziom aktywności inwestycyjnej odnotowano wśród średnich (95%) i dużych przedsiębiorstw (100%). Tak wysoka skłonność do inwestowania może być wynikiem większego zaplecza kapitałowego, strategicznego podejścia do rozwoju, a także konieczności utrzymywania konkurencyjności w skali krajowej lub międzynarodowej. W przypadku dużych firm inwestycje są często elementem długoterminowego planowania oraz niezbędnym środkiem adaptacyjnym do zmieniającego się otoczenia rynkowego i technologicznego.

Łącznie, 76% wszystkich badanych przedsiębiorstw poniosło nakłady inwestycyjne w analizowanym okresie. Może to świadczyć o generalnie pozytywnym klimacie inwestycyjnym w gospodarce, przy czym warto zauważyć, że zdecydowaną większość firm, które nie inwestowały (24%), stanowią mikroprzedsiębiorstwa. Wskazuje to na istniejące nierówności w zdolności inwestycyjnej między segmentami rynku, co może mieć istotne konsekwencje dla polityki wsparcia sektora MŚP, w szczególności jego najmniejszych jednostek (patrz wykres 19).

Wykres 20. Jeśli przedsiębiorstwo poniosło nakłady inwestycyjne, to proszę określić ich poziom (mniejszy niż rok temu, większy niż rok temu lub nie dotyczy).



Źródło: opracowanie własne



Wnioski te pozostają spójne z teorią cyklu życia przedsiębiorstwa oraz koncepcją zasobów i kompetencji (resource-based view), według której możliwości rozwojowe i inwestycyjne przedsiębiorstw zależą bezpośrednio od posiadanych zasobów, skali działalności oraz zdolności do ich efektywnego wykorzystania.

Wśród mikroprzedsiębiorstw, aż 45% zadeklarowało spadek poziomu nakładów inwestycyjnych, natomiast jedynie 6% wykazało ich wzrost. Co więcej, prawie połowa (48%) firm w tej grupie wskazała odpowiedź „nie dotyczy”, co oznacza brak inwestycji w ostatnim roku. Dane te mogą świadczyć o niskim poziomie akumulacji kapitału w tej grupie oraz o silnych barierach rozwojowych, takich jak ograniczony dostęp do zewnętrznego finansowania, niepewność rynkowa czy brak zdolności absorpcyjnych w zakresie innowacji.

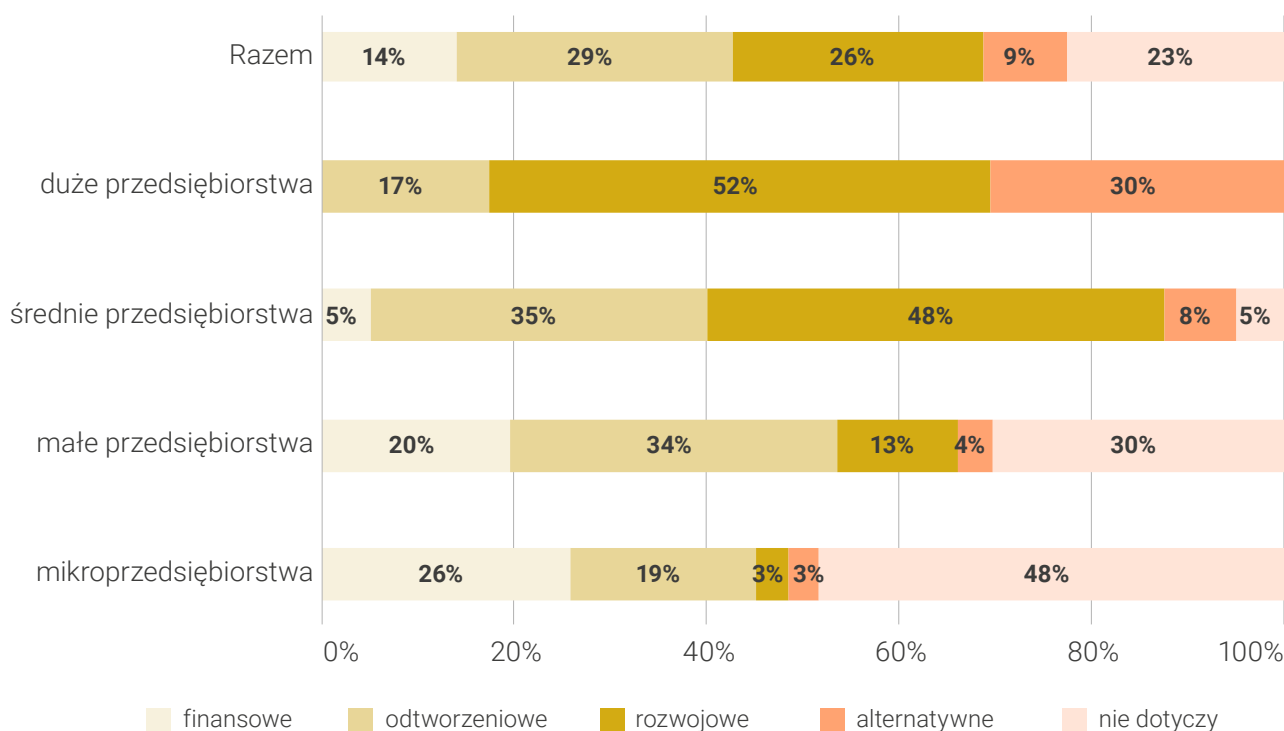
W przypadku małych przedsiębiorstw, rozkład odpowiedzi jest bardziej zróżnicowany – 45% firm wskazało na wzrost nakładów inwestycyjnych, a 25% na ich spadek. Pozostałe 30% nie realizowało inwestycji. Wyniki te sugerują większą elastyczność i zdolność do inwestowania w odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe, jednak nadal widoczna jest

istotna grupa podmiotów pozostających poza procesami inwestycyjnymi.

Najwyższa dynamika wzrostu inwestycji została odnotowana wśród średnich (85%) oraz dużych przedsiębiorstw (100%), co jednoznacznie potwierdza, że większe podmioty posiadają większe możliwości inwestycyjne. Należy podkreślić, że w obu tych grupach marginalny był udział odpowiedzi wskazujących na spadek lub brak inwestycji. Tak wysoka aktywność inwestycyjna dużych i średnich firm może wynikać z większego zaplecza kapitałowego, długoterminowych strategii rozwoju, lepszej zdolności do absorpcji funduszy unijnych lub krajowych oraz efektywniejszego zarządzania ryzykiem inwestycyjnym.

W ujęciu ogólnym, 56% wszystkich badanych firm, które inwestowały, zadeklarowało zwiększenie poziomu nakładów w porównaniu do roku poprzedniego, natomiast jedynie 21% odnotowało ich spadek. Pozostałe 23% firm wskazało, że pytanie ich nie dotyczy, co najczęściej odnosi się do mikroprzedsiębiorstw. Oznacza to, że spośród podmiotów inwestujących, zdecydowana większość zwiększyła skalę swoich działań inwestycyjnych, co może być interpretowane jako pozytywny sygnał dla koniunktury gospodarczej i skłonności firm do rozwoju.

Wykres 21. Jeśli przedsiębiorstwo poniosło nakłady inwestycyjne, proszę o wskazanie typu inwestycji



Źródło: opracowanie własne



Wyniki te wpisują się w literaturę wskazującą, że wielkość przedsiębiorstwa koreluje dodatnio z poziomem i dynamiką inwestycji (np. Hall & Lerner, 2010; Beck, Demirgüç-Kunt, 2006). Sugerują one również, że polityki publiczne wspierające działalność inwestycyjną powinny być w większym stopniu ukierunkowane na sektor mikro- i małych przedsiębiorstw, które – mimo liczebnej dominacji – wykazują największe ograniczenia w zakresie zwiększania nakładów inwestycyjnych (patrz wykres 20).

Wyniki badania ukazują wyraźną zależność pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a strukturą ponoszonych nakładów inwestycyjnych. Mikroprzedsiębiorstwa najczęściej wskazywały na inwestycje o charakterze finansowym (26%) oraz odtworzeniowym (19%), przy jednocześnie bardzo niskim udziale inwestycji rozwojowych (3%) i alternatywnych (3%). Co szczególnie istotne, aż 48% mikrofirm zadeklarowało, że pytanie ich nie dotyczyło, co oznacza, że prawie połowa przedsiębiorstw z tej grupy w ogóle nie uczestniczyła w procesach inwestycyjnych. Wyniki te mogą być odzwierciedleniem strukturalnych barier ograniczających działalność inwestycyjną najmniejszych podmiotów, takich jak ograniczony dostęp do finansowania zewnętrznego, wysokie koszty transakcyjne czy niska zdolność do absorpcji ryzyka. W kontekście teorii zasobów i kompetencji (resource-based view) mikroprzedsiębiorstwa często dysponują ograniczonymi zasobami finansowymi, ludzkimi i technologicznymi, co skutkuje ich niską aktywnością inwestycyjną, zwłaszcza w zakresie działań innowacyjnych.

W grupie małych przedsiębiorstw zauważalne jest przesunięcie struktury inwestycyjnej w stronę działań odtworzeniowych (34%) i – w większym niż w przypadku mikrofirm – udział inwestycji rozwojowych (13%). Nadal jednak istotna część tych firm (30%) pozostaje poza aktywnością inwestycyjną, co może świadczyć o trwającym procesie dojrzewania organizacyjnego i finansowego, który dopiero umożliwia bardziej strategiczne podejście do rozwoju. Małe firmy, choć bardziej zdolne do inwestowania niż mikroprzedsiębiorstwa, często działają w warunkach podwyższonej niepewności i ograniczonego dostępu do wyspecjalizowanych instrumentów wsparcia.

Zupełnie inny obraz wyłania się w przypadku średnich i dużych przedsiębiorstw. Średnie firmy w przeważającej większości deklarują inwestycje rozwojowe (48%) i odtworzeniowe (35%), przy znikomym

udziale odpowiedzi „nie dotyczy” (5%). Oznacza to, że zdecydowana większość średnich przedsiębiorstw jest aktywna inwestycyjnie, a ich działania mają wyraźnie strategiczny i prorozwojowy charakter. Jeszcze bardziej zaawansowaną strukturę inwestycyjną prezentują duże przedsiębiorstwa, spośród których ponad połowa (52%) realizowała inwestycje rozwojowe, a aż 30% podejmowało inwestycje alternatywne, związane najczęściej z nowoczesnymi technologiami, transformacją energetyczną, cyfryzacją lub wejściem na nowe rynki. Brak odpowiedzi „nie dotyczy” w tej grupie wskazuje na pełne zaangażowanie inwestycyjne wszystkich dużych podmiotów.

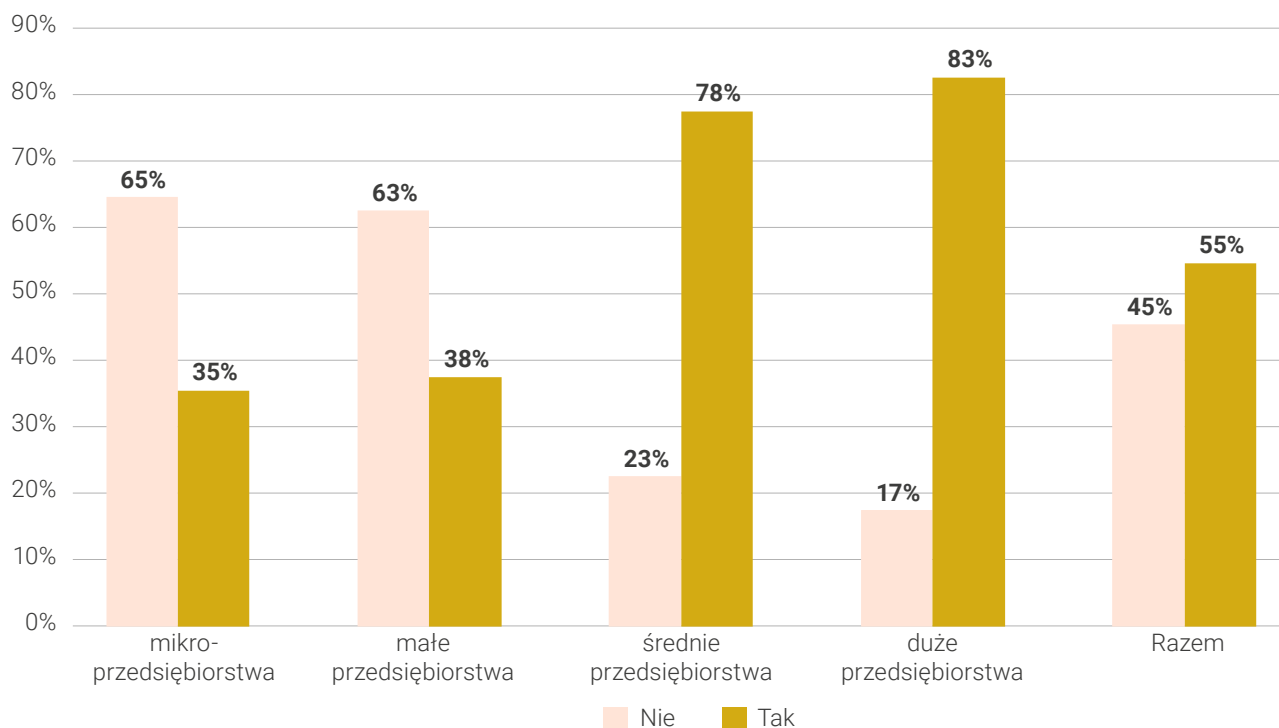
W ujęciu ogólnym najczęściej realizowanym typem inwestycji były działania odtworzeniowe (29%) i rozwojowe (26%), podczas gdy inwestycje finansowe i alternatywne miały charakter komplementarny i dotyczyły głównie najmniejszych i największych firm. Blisko jedna czwarta wszystkich przedsiębiorstw wskazała, że nie ponosiła żadnych inwestycji – niemal wyłącznie były to mikro- i małe firmy (patrz wykres 21).

Z perspektywy polityki gospodarczej i rozwoju regionalnego uzyskane wyniki powinny stanowić sygnał dla decydentów o konieczności bardziej precyzyjnego ukierunkowania instrumentów wsparcia. Mikro- i małe przedsiębiorstwa wymagają szczególnego wsparcia instytucjonalnego oraz finansowego, zwłaszcza w obszarach umożliwiających przejście od inwestycji odtworzeniowych i finansowych do inwestycji rozwojowych. Może to obejmować dedykowane fundusze na działalność badawczo-rozwojową (B+R), ułatwienia w dostępie do kapitału (np. poręczenia kredytowe, mikropożyczki), a także programy doradcze zwiększające kompetencje zarządcze i innowacyjne. Wzmacnianie zdolności inwestycyjnej mniejszych firm jest szczególnie istotne w kontekście przeciwdziałania polaryzacji rozwoju regionalnego – mniejsze podmioty są często kluczowym elementem lokalnych gospodarek, zwłaszcza w regionach peryferyjnych.

Z kolei w przypadku dużych i średnich przedsiębiorstw wsparcie powinno być ukierunkowane na kontynuację transformacji cyfrowej, zielonych inwestycji oraz internacjonalizacji działalności. Ich zaawansowana aktywność inwestycyjna może stanowić dźwignię rozwojową dla całych łańcuchów dostaw i ekosystemów gospodarczych, o ile zostanie odpowiednio powiązana z otoczeniem innowacyjnym i sektorem MŚP.



Wykres 22. Czy przedsiębiorstwo prowadzi działalność eksportową?



Źródło: opracowanie własne

Dane dotyczące pytania: „Czy przedsiębiorstwo prowadzi działalność eksportową?” wskazują na istotne zróżnicowanie aktywności eksportowej w zależności od wielkości podmiotów gospodarczych, co jest zgodne z teoriami internacjonalizacji oraz ekonomii skali. Wyniki pokazują wyraźny trend – im większe przedsiębiorstwo, tym większe prawdopodobieństwo uczestnictwa w handlu międzynarodowym.

W grupie mikroprzedsiębiorstw jedynie 35% prowadzi działalność eksportową, podczas gdy 65% działa wyłącznie na rynku krajowym. Zbliżony odsetek eksportujących podmiotów występuje wśród małych przedsiębiorstw (38%), co wskazuje, że najmniejsze firmy mają ograniczone zdolności do umiędzynarodowienia swojej działalności. Może to wynikać z barier kosztowych, braku kapitału ludzkiego o odpowiednich kompetencjach, niedoboru informacji o rynkach zagranicznych oraz ryzyka walutowego i formalno-prawnego. Zgodnie z koncepcją Johansona i Vahla (modelu Uppsala), przedsiębiorstwa rozpoczynają internacjonalizację od rynków lokalnych, a ich aktywność zagraniczna wzrasta wraz z doświadczeniem i akumulacją zasobów – co tłumaczy ograniczoną obecność najmniejszych firm na rynkach zagranicznych.

W przypadku średnich przedsiębiorstw udział firm eksportujących wzrasta znacząco i wynosi aż 78%.

Dane te potwierdzają, że średnie firmy posiadają większy potencjał organizacyjny i finansowy do obsługi rynków zagranicznych, w tym zdolność do spełniania międzynarodowych norm jakości, organizowania logistyki oraz prowadzenia działań marketingowych w skali ponadregionalnej. Eksport staje się dla tej grupy nie tylko szansą na dywersyfikację przychodów, ale również elementem strategii wzrostu i konkurencyjności.

Największy odsetek przedsiębiorstw eksportujących odnotowano w grupie dużych firm, w której aż 83% prowadzi działalność eksportową. Wysoka aktywność tej grupy jest zgodna z teorią przewagi konkurencyjnej (Porter, 1990), zgodnie z którą duże podmioty osiągają lepsze wyniki dzięki zdolności do skalowania produkcji, innowacji oraz penetracji rynków zagranicznych. Udział w handlu międzynarodowym często stanowi dla nich naturalny kierunek ekspansji rynkowej, umożliwiając obniżenie jednostkowych kosztów produkcji, zwiększenie przychodów oraz wzrost rozpoznawalności marki.

W ujęciu zagregowanym, 55% przedsiębiorstw zadeklarowało prowadzenie działalności eksportowej, co może być oceniane jako stosunkowo wysoki poziom umiędzynarodowienia całej próby. Warto jednak zauważyć, że ogólny wynik ten zawyżany jest przez



aktywność średnich i dużych firm, natomiast w sektorze mikro- i małych przedsiębiorstw umiędzynarodowienie pozostaje ograniczone.

Z punktu widzenia polityki gospodarczej i rozwoju regionalnego, wyniki te wskazują na potrzebę dalszego wspierania ekspansji zagranicznej sektora MŚP, zwłaszcza mikro- i małych firm. Konieczne jest zapewnienie im dostępu do informacji o rynkach zagranicznych, programów wsparcia eksportu (np. grantów, targów, misji gospodarczych) oraz uproszczonych procedur celnych i administracyjnych. Wzrost umiędzynarodowienia tych firm mógłby znacząco przyczynić się do poprawy ich konkurencyjności, wzrostu produktywności i integracji z globalnymi łańcuchami dostaw. W dłuższej perspektywie może to również wspierać zrównoważony rozwój regionalny poprzez pobudzanie innowacji i tworzenie nowych miejsc pracy w sektorach nastawionych na eksport (patrz wykres 22).

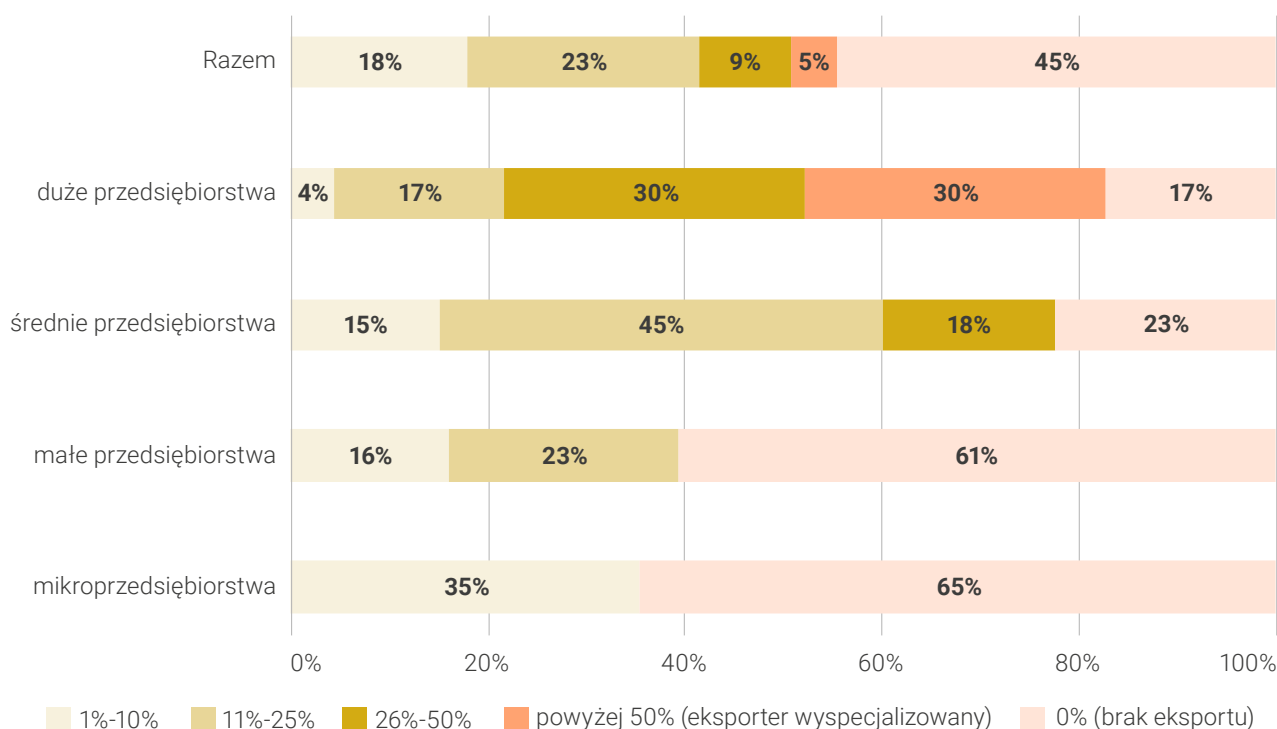
Wyniki dotyczące pytania „Jaki procent przychodów Państwa firmy pochodzi z eksportu?” pozwalają na szczegółową analizę poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw w zależności od ich wielkości. Dane te stanowią istotne uzupełnienie wcześniejszych odpowiedzi dotyczących samego faktu pro-

wadzenia działalności eksportowej, ukazując nie tylko obecność firm na rynkach zagranicznych, lecz także znaczenie eksportu dla ich przychodów, a tym samym ich realne zaangażowanie w działalność międzynarodową.

Najbardziej ograniczoną aktywność eksportową wykazują mikroprzedsiębiorstwa, spośród których 65% nie osiąga żadnych przychodów z eksportu, a pozostałe 35% generują z eksportu jedynie od 1% do 10% przychodów. Brak wyższych udziałów przychodów eksportowych w tej grupie potwierdza ograniczoną skalę umiędzynarodowienia i może świadczyć o okazjonalnym, nieregularnym charakterze sprzedaży zagranicznej. W świetle teorii kosztów transakcyjnych oraz modelu etapowej internacjonalizacji, mikroprzedsiębiorstwa często nie są w stanie ponieść kosztów stałych związanych z wejściem na rynki zagraniczne, takich jak certyfikacja produktów, dostosowanie oferty do lokalnych wymogów, czy stworzenie kanałów dystrybucji.

W grupie małych przedsiębiorstw sytuacja jest nieco bardziej zróżnicowana: 61% nie generuje przychodów z eksportu, ale 16% osiąga z tego tytułu do 10% przychodów, a 23% – od 11% do 25%. Choć nadal brak firm wyspecjalizowanych eksportowo (po-

Wykres 23. Jaki procent przychodów Państwa firmy pochodzi z eksportu?



Źródło: opracowanie własne



wyżej 50% przychodów z eksportu), pojawia się już zauważalna liczba podmiotów o umiarkowanym zaangażowaniu. Oznacza to, że w tej grupie przedsiębiorstwa zaczynają traktować eksport jako bardziej trwały komponent modelu biznesowego, co może wskazywać na przejście do bardziej zaawansowanego etapu internacjonalizacji.

Średnie przedsiębiorstwa wykazują wyraźnie wyższy stopień integracji z rynkami zagranicznymi. Tylko 23% z nich nie eksportuje, podczas gdy największa część (aż 45%) osiąga z eksportu między 11% a 25% przychodów. Co istotne, 18% generuje już od 26% do 50% przychodów z eksportu, co świadczy o strategicznym znaczeniu sprzedaży zagranicznej. Ta grupa przedsiębiorstw znajduje się najczęściej w fazie dojrzałej internacjonalizacji i może odgrywać istotną rolę w regionalnych i krajowych łańcuchach wartości. Jest to zgodne z teorią przewag komparatywnych oraz modelem zasobowym, w którym dostęp do kompetencji, innowacji i efektywnej logistyki pozwala na skalowanie działalności eksportowej.

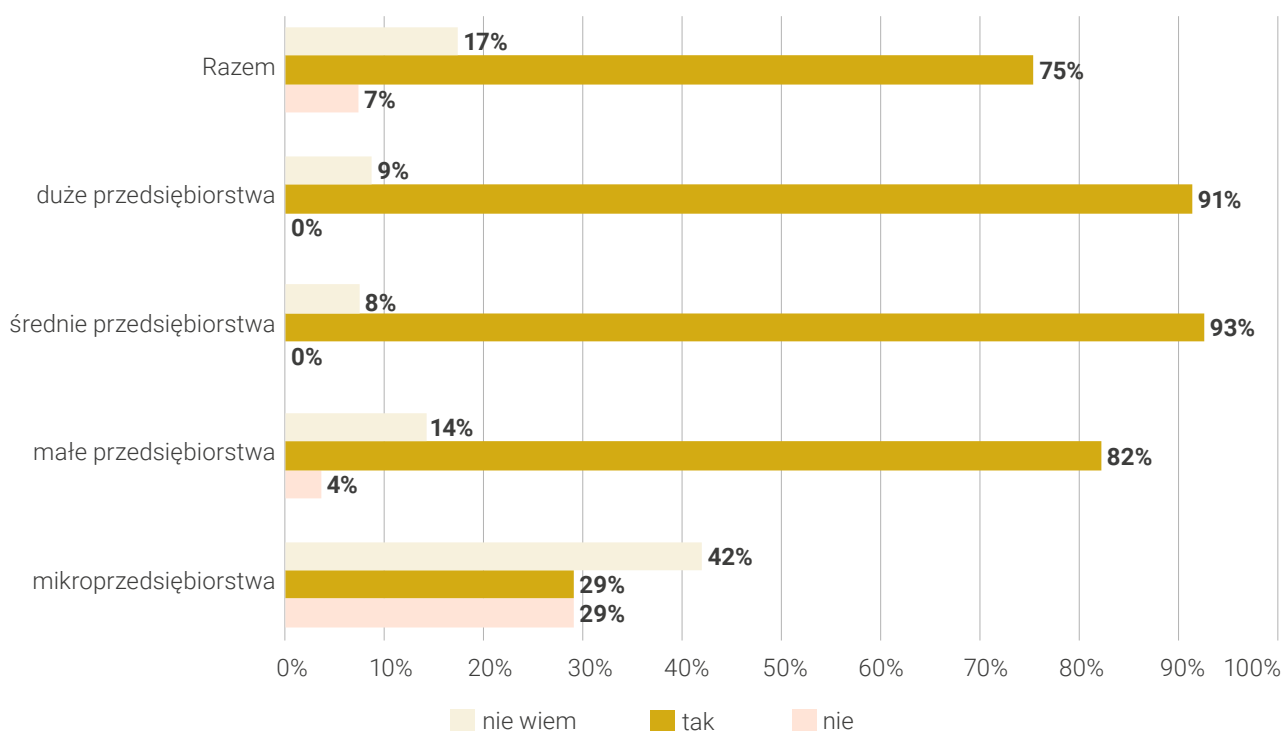
Najbardziej zaawansowany poziom eksportu dotyczy dużych przedsiębiorstw – tylko 17% z nich nie uzyskuje przychodów z eksportu, a 60% osiąga z działalności zagranicznej więcej niż 25% przychodów, w tym aż 30% przekracza próg 50%, co klasyfi-

kuje je jako eksporterów wyspecjalizowanych. Taka struktura potwierdza, że dla dużych firm eksport nie tylko stanowi integralną część strategii wzrostu, ale często też decyduje o ich pozycji konkurencyjnej w sektorze. W ich przypadku internacjonalizacja opiera się na trwałych relacjach z rynkami zagranicznymi, często z udziałem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, rozbudowanej sieci partnerstw i zdolności do adaptacji w zmiennym otoczeniu międzynarodowym.

W ujęciu zbiorczym, 45% przedsiębiorstw nie osiąga żadnych przychodów z eksportu, natomiast 55% prowadzi działalność eksportową, w tym 37% generuje z niej więcej niż 10% przychodów. Warto zauważyć, że eksport o charakterze wyspecjalizowanym (ponad 50% przychodów) występuje wyłącznie wśród największych firm, co wskazuje na wyraźną koncentrację potencjału eksportowego w tej grupie (patrz wykres 23).

Z perspektywy polityki gospodarczej, uzyskane dane potwierdzają potrzebę różnicowania instrumentów wsparcia internacjonalizacji w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Dla mikro- i małych firm kluczowe może być wsparcie w zakresie zdobywania informacji o rynkach zagranicznych, udziału w targach, usług doradczych czy tworzenia sieci

Wykres 24. Czy firma ma sprecyzowane plany inwestycyjne na najbliższe 3 lata?



Źródło: opracowanie własne



współpracy. Natomiast średnie i duże firmy mogą korzystać z bardziej zaawansowanych narzędzi, takich jak instrumenty finansowe zabezpieczające eksport, wsparcie przy inwestycjach zagranicznych czy tworzenie centrów innowacji o charakterze międzynarodowym.

Wyniki dotyczące pytania: „Czy firma ma sprecyzowane plany inwestycyjne na najbliższe 3 lata?” dostarczają ważnych informacji na temat stopnia planowania strategicznego w przedsiębiorstwach różnej wielkości. Dane te pozwalają na ocenę, w jakim zakresie firmy podejmują długoterminowe decyzje inwestycyjne, co ma kluczowe znaczenie dla ich rozwoju, innowacyjności oraz odporności na zmiany otoczenia rynkowego.

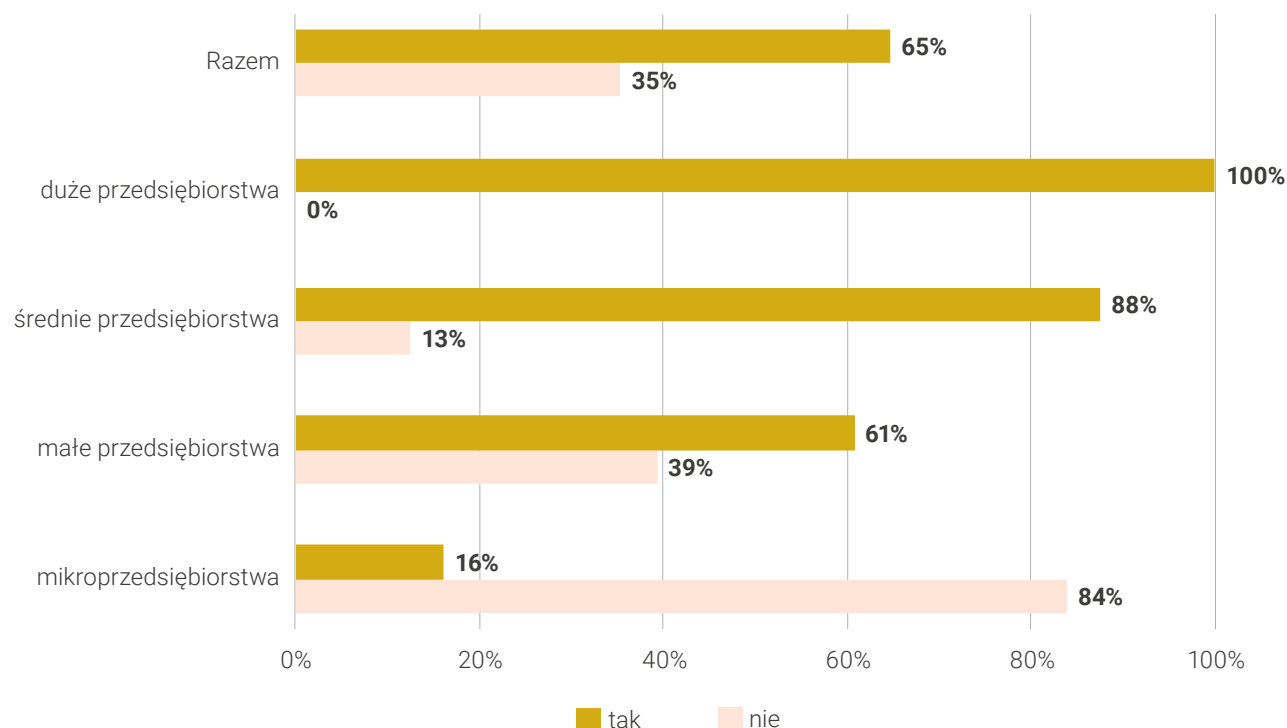
Z danych wynika, że poziom planowania inwestycyjnego jest silnie zróżnicowany ze względu na wielkość przedsiębiorstwa. Mikroprzedsiębiorstwa wykazują niski poziom sprecyzowania planów inwestycyjnych – jedynie 29% z nich deklaruje posiadanie takich planów, podczas gdy 42% nie potrafi odpowiedzieć na to pytanie. Wysoki odsetek odpowiedzi „nie wiem” może świadczyć o braku sformalizowanego procesu planowania strategicznego,

ograniczonym dostępem do informacji zarządczej lub niepewności co do przyszłości przedsiębiorstwa. Tego typu firmy często działają w sposób reaktywny, podejmując decyzje inwestycyjne ad hoc, w odpowiedzi na bieżące potrzeby lub zmiany rynkowe, co jest zgodne z literaturą dotyczącą ograniczeń strukturalnych sektora mikro.

W przypadku małych przedsiębiorstw sytuacja wygląda znacząco lepiej – aż 82% respondentów zadeklarowało posiadanie sprecyzowanych planów inwestycyjnych, co może wskazywać na wyższy stopień dojrzałości zarządczej, a także większe zasoby umożliwiające podejmowanie decyzji o charakterze długookresowym. Tylko 4% firm z tej grupy nie ma planów inwestycyjnych, co oznacza, że planowanie inwestycji zaczyna być standardem w tej kategorii podmiotów.

Najwyższy poziom strategicznego podejścia do inwestycji wykazują średnie i duże przedsiębiorstwa – odpowiednio 93% i 91% z nich posiada sprecyzowane plany inwestycyjne na najbliższe trzy lata. Brak odpowiedzi negatywnych („nie”) w tych grupach wskazuje, że planowanie inwestycyjne jest integralną częścią ich działalności operacyjnej i rozwojowej.

Wykres 25. Czy w Państwa firmie zostały podjęte konkretne działania związane z transformacją energetyczną, takie jak inwestycje w odnawialne źródła energii (np. fotowoltaika, pompy ciepła), poprawa efektywności energetycznej budynków, czy optymalizacja zużycia energii?



Źródło: opracowanie własne



Przedsiębiorstwa te najczęściej dysponują wyspecjalizowanymi działami planowania, dostosowują strategię inwestycyjną do analiz rynkowych i prognoz oraz korzystają z narzędzi wspomagających decyzje, takich jak budżetowanie kapitałowe czy analiza scenariuszowa.

W ujęciu ogólnym, 75% firm deklaruje posiadanie sprecyzowanych planów inwestycyjnych, 17% nie potrafi udzielić jednoznacznej odpowiedzi, a jedynie 7% przyznaje, że nie planuje inwestycji w perspektywie trzech lat (patrz wykres 24). Dane te mogą być interpretowane jako pozytywny sygnał świadczący o dość wysokim stopniu planowania inwestycyjnego wśród badanych przedsiębiorstw, choć zauważalna luka w grupie mikrofirm sugeruje potrzebę dalszego wsparcia w zakresie edukacji menedżerskiej, dostępu do informacji oraz narzędzi planistycznych dla najmniejszych podmiotów.

Z punktu widzenia polityki publicznej, wyniki wskazują na potrzebę różnicowania instrumentów wsparcia inwestycyjnego – w przypadku mikroprzedsiębiorstw istotne może być promowanie świadomości strategicznej oraz oferowanie prostych narzędzi planowania, natomiast dla większych firm kluczowe może być zwiększanie dostępności kapitału, stabilność regulacyjna oraz wspieranie inwestycji w innowacje i ekspansję zagraniczną.

Wyniki dotyczące pytania: „Czy w Państwa firmie zostały podjęte konkretne działania związane z transformacją energetyczną, takie jak inwestycje w odnawialne źródła energii, poprawa efektywności energetycznej budynków czy optymalizacja zużycia energii?” wskazują na istotne różnicowanie zaangażowania przedsiębiorstw w proces transformacji energetycznej, które silnie koreluje z ich wielkością.

Najniższy poziom aktywności w tym zakresie obserwowany jest wśród mikroprzedsiębiorstw, spośród których jedynie 16% zadeklarowało podjęcie konkretnych działań w obszarze transformacji energetycznej. Aż 84% badanych firm tej kategorii nie wdrożyło żadnych rozwiązań tego typu. Dane te można interpretować w kontekście ograniczeń charakterystycznych dla mikrofirm – w tym przede wszystkim ograniczonego dostępu do kapitału, niskiego poziomu specjalizacji zarządczej, a także braku informacji na temat możliwych technologii czy dostępnych instrumentów wsparcia. Transformacja energetyczna wymaga często nakładów inwestycyjnych o długim okresie zwrotu, co dla najmniejszych podmiotów

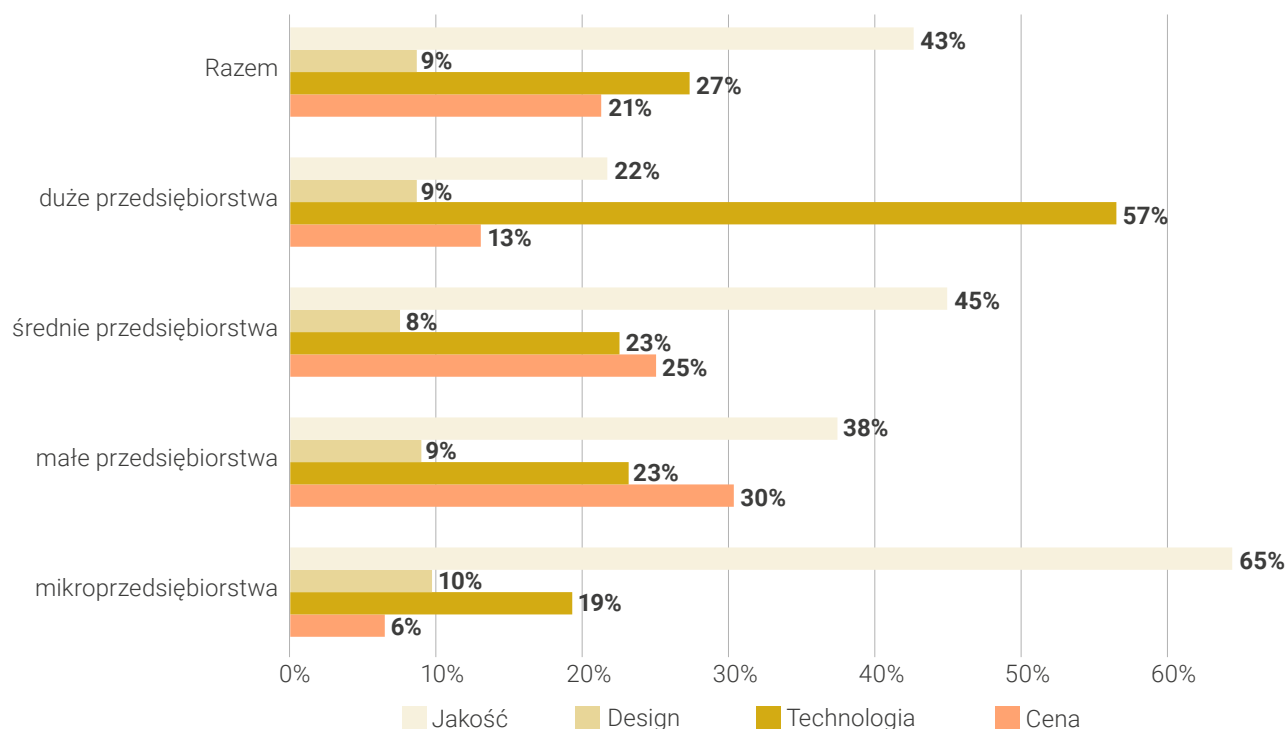
może stanowić barierę nie do pokonania bez zewnętrznego wsparcia.

Zdecydowanie bardziej zaangażowane w działania proenergetyczne są małe przedsiębiorstwa, spośród których 61% potwierdza podjęcie konkretnych inicjatyw w tym zakresie. Może to świadczyć o rosnącej świadomości ekologicznej i kosztowej w tej grupie firm, jak również o lepszym dostępie do środków finansowych (w tym np. z funduszy unijnych czy krajowych programów dotacyjnych). Przejście od pasywności do aktywności energetycznej w tej kategorii firm może również wynikać z presji otoczenia – m.in. oczekiwań klientów, partnerów biznesowych czy instytucji finansowych.

Najbardziej zaawansowane działania w zakresie transformacji energetycznej podejmują średnie i duże przedsiębiorstwa. Wśród średnich firm 88% wdrożyło konkretne rozwiązania, a w grupie dużych przedsiębiorstw odpowiedź twierdzącą udzieliło 100% respondentów. Taki wynik potwierdza, że największe podmioty postrzegają transformację energetyczną nie tylko jako wyzwanie środowiskowe, ale również jako element przewagi konkurencyjnej i narzędzie redukcji kosztów operacyjnych w długim okresie. W ich przypadku inwestycje w odnawialne źródła energii, optymalizację zużycia energii czy termomodernizację budynków wpisują się często w szersze strategie zrównoważonego rozwoju, raportowania ESG oraz dostosowania do regulacji klimatycznych.

W skali całej próby 65% przedsiębiorstw podjęło konkretne działania związane z transformacją energetyczną, podczas gdy 35% nie wykazało żadnej aktywności w tym obszarze (patrz wykres 25). Wysoki ogólny poziom zaangażowania może być interpretowany jako pozytywny sygnał, świadczący o wzrastającym znaczeniu efektywności energetycznej w strategiach firm oraz o stopniowej adaptacji sektora przedsiębiorstw do wymogów zielonej transformacji.

Z punktu widzenia polityki publicznej i programów wsparcia, wyniki sugerują konieczność intensyfikacji działań informacyjnych, doradczych i finansowych skierowanych do mikro- i małych przedsiębiorstw, które pozostają najbardziej podatne na bariery związane z kosztami i ryzykiem inwestycyjnym. Jednocześnie duże i średnie firmy mogą stanowić kluczowych liderów zmiany, wokół których warto budować regionalne ekosystemy energetyczne i klastry innowacji.

**Wykres 26.** Co w największej mierze definiuje konkurencyjność firmy?

Źródło: opracowanie własne

Wyniki dotyczące pytania „Co w największej mierze definiuje konkurencyjność firmy?” dostarczają cennych informacji na temat strategii konkurencyjnych stosowanych przez przedsiębiorstwa różnej wielkości oraz ich percepcji kluczowych czynników sukcesu na rynku. Odpowiedzi zostały pogrupowane według czterech głównych determinant: ceny, technologii, designu i jakości, co umożliwia ocenę, w jakim stopniu firmy opierają swoją przewagę konkurencyjną na elementach kosztowych versus wartościowych (jakościowych i innowacyjnych).

W ujęciu ogólnym, dominującym czynnikiem definiującym konkurencyjność firm pozostaje jakość – wskazało ją 43% respondentów. Na kolejnych miejscach uplasowały się: technologia (27%), cena (21%) oraz design (9%). Oznacza to, że większość firm postrzega swoją pozycję rynkową w kategoriach wartości dostarczanej klientowi, nie zaś wyłącznie przez pryzmat kosztów. Wynik ten można interpretować jako świadectwo rosnącej dojrzałości rynku oraz ewolucji modeli biznesowych w kierunku orientacji na klienta i trwałe relacje jakościowe.

Mikroprzedsiębiorstwa w największym stopniu bazują na jakości oferowanych produktów i usług (65%) jako głównym źródle przewagi konkurencyjnej, podczas gdy tylko 6% z nich wskazuje na cenę.

Niskie znaczenie przypisywane cenie może wynikać z ograniczonej skali działalności i braku możliwości konkurowania kosztowego z większymi podmiotami. W ich przypadku jakość pełni funkcję wyróżnika, który rekompensuje brak efektów skali. Znacząca rola technologii (19%) również świadczy o rosnącej świadomości w zakresie wdrażania nowoczesnych rozwiązań, choć ograniczone zasoby często utrudniają ich pełne wykorzystanie.

Małe przedsiębiorstwa wykazują bardziej zróżnicowaną strukturę odpowiedzi – 38% wskazuje na jakość, ale aż 30% uznaje cenę za główny czynnik konkurencyjności. Może to sugerować, że w tej grupie firm część podmiotów koncentruje się na strategiach kosztowych, podczas gdy inne – na budowaniu wartości dodanej. Warto zauważyć, że istotna jest również technologia (23%), co potwierdza, że nawet mniejsze firmy dostrzegają znaczenie innowacji dla budowania przewagi na rynku.

Średnie przedsiębiorstwa w największym stopniu wskazują na jakość (45%) jako kluczowy czynnik konkurencyjności, przy znaczącym udziale technologii (23%) i ceny (25%). Ich strategia wydaje się być hybrydowa – łączy zarówno aspekty wartościowe, jak i kosztowe, co jest typowe dla firm znajdujących się w fazie ekspansji i poszukujących stabilnej pozy-



cji na rynku. Równoważenie tych elementów może świadczyć o większej elastyczności oraz kompetencjach zarządczych.

W przypadku dużych przedsiębiorstw największy odsetek wskazań dotyczy technologii (57%), co odróżnia je od pozostałych grup. Firmy te dysponują większymi zasobami finansowymi i kadrowymi, co umożliwia im inwestowanie w badania, rozwój oraz nowoczesne rozwiązania technologiczne jako główny motor wzrostu. Mniejszy nacisk na jakość (22%) może wynikać z faktu, że jest ona traktowana jako standard, a nie wyróżnik konkurencyjny. Niewielkie znaczenie ceny (13%) sugeruje, że duże firmy rzadziej opierają swoją strategię na konkurencyjnym koszcie, a częściej na innowacyjności i skali działania (patrz wykres 26).

Podsumowując, analiza wskazuje na silną zależność między wielkością przedsiębiorstwa a postrzeganym źródłem przewagi konkurencyjnej. Małe podmioty częściej bazują na jakości lub cenie, natomiast duże przedsiębiorstwa koncentrują się na technologii. Trend ten odzwierciedla klasyczne ujęcia strategiczne (Porter, 1985), zgodnie z którymi mniejsze firmy częściej stosują strategie niszowe lub różnicowania, zaś większe dążą do przywództwa koszt-

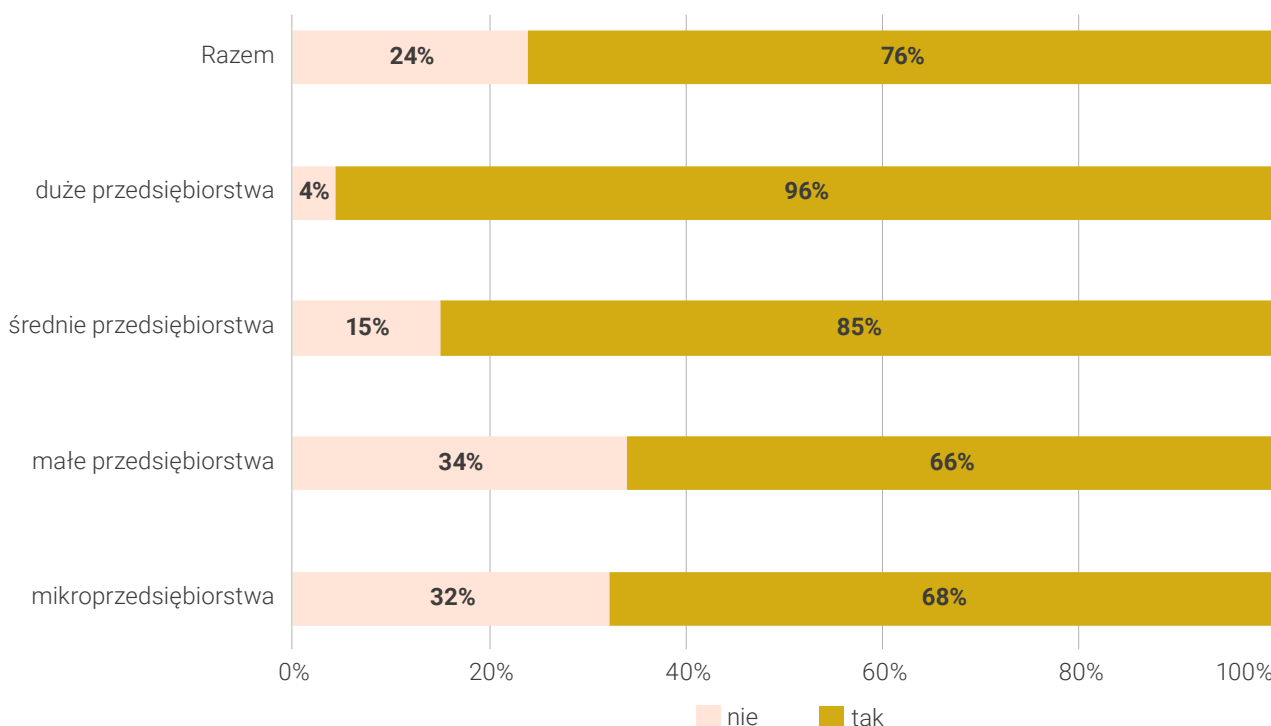
owego lub innowacyjnego. Wnioski te mogą mieć istotne znaczenie dla projektowania programów wsparcia – np. dostosowania instrumentów finansowych do specyfiki strategii konkurencyjnych firm w zależności od ich wielkości.

Wyniki dotyczące pytania: „Czy firma wprowadzała innowacje produktowe w ciągu ostatnich 3 lat?” wskazują na wyraźne zróżnicowanie aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w zależności od ich wielkości oraz ogólnie wysoki poziom zaangażowania firm w rozwój oferty produktowej.

W ujęciu ogólnym, 76% wszystkich badanych firm zadeklarowało, że w analizowanym okresie wdrożyło innowacje produktowe, natomiast 24% nie podejmowało takich działań. Dane te potwierdzają, że aktywność innowacyjna, rozumiana jako wprowadzanie nowych lub istotnie ulepszonych produktów, jest szeroko rozpowszechniona wśród polskich przedsiębiorstw, stanowiąc istotny element strategii rozwojowych i konkurencyjnych.

Analiza szczegółowa ujawnia istotną korelację między wielkością przedsiębiorstwa a prawdopodobieństwem wdrażania innowacji produktowych. Najniższy poziom aktywności innowacyjnej odnotowano

Wykres 27. Czy firma wprowadzała innowacje produktowe w ciągu ostatnich 3 lat?



Źródło: opracowanie własne



wśród małych (66%) i mikroprzedsiębiorstw (68%), gdzie około jedna trzecia firm nie wprowadziła żadnych nowości produktowych w badanym okresie. Wynik ten może odzwierciedlać ograniczone zasoby finansowe i kadrowe, niższy poziom sformalizowania procesów badawczo-rozwojowych oraz mniejszy dostęp do instrumentów wsparcia innowacyjności, co znacząco wpływa na zdolność do generowania i wdrażania nowych rozwiązań produktowych.

Z kolei średnie i duże przedsiębiorstwa wykazują znacznie wyższy poziom zaangażowania w innowacje – odpowiednio 85% i 96% firm tych kategorii potwierdziło wdrożenie innowacji produktowych. Można to tłumaczyć większą skalą działalności, większymi możliwościami inwestycyjnymi, dostępem do działów badawczo-rozwojowych, a także presją rynkową i konkurencyjną, która zmusza większe organizacje do nieustannego doskonalenia swojej oferty (patrz wykres 27).

Wyniki te potwierdzają, że wielkość przedsiębiorstwa jest jednym z kluczowych determinantów zdolności innowacyjnych, co pozostaje w zgodzie z wynikami wcześniejszych badań empirycznych w tym zakresie (por. Oslo Manual, OECD; Schumpeterian theory of innovation). Jednocześnie dane wskazu-

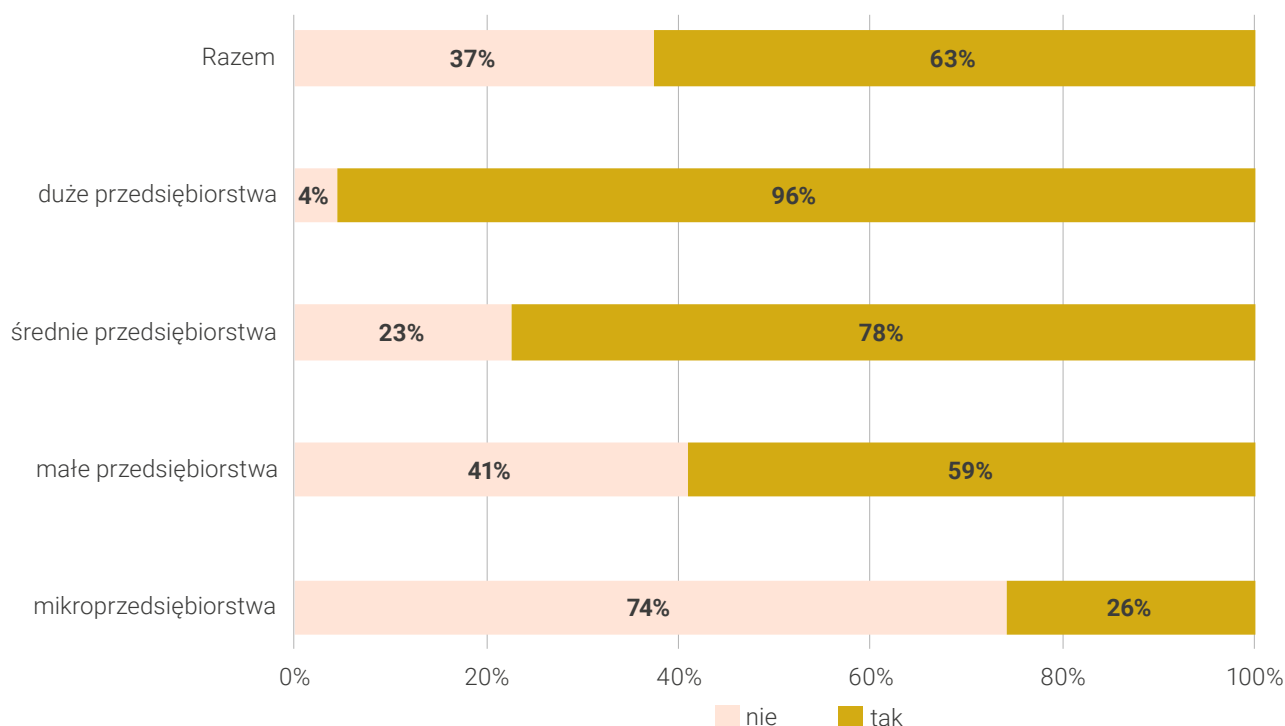
ją na potrzebę większego wsparcia innowacyjności mikro- i małych firm, zwłaszcza w zakresie dostępu do finansowania, usług doradczych oraz partnerstw z instytucjami naukowymi.

Podsumowując, większość przedsiębiorstw wykazuje wysoką aktywność w zakresie innowacji produktowych, co świadczy o ich orientacji na rozwój i zdolności do adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych. Wyniki sugerują również konieczność zróżnicowania polityk wsparcia innowacji w zależności od wielkości firm, aby skutecznie wzmacniać potencjał innowacyjny całej gospodarki.

Wyniki badania dotyczącego pytania: „Czy firma wprowadzała innowacje procesowe w ciągu ostatnich 3 lat?” ukazują istotne różnice w aktywności innowacyjnej firm w zależności od ich wielkości oraz ogólną tendencję do modernizacji procesów w polskich przedsiębiorstwach.

W skali ogólnej, 63% badanych firm zadeklarowało wdrożenie innowacji procesowych, natomiast 37% nie podejmowało takich działań w analizowanym okresie. Dane te wskazują, że większość przedsiębiorstw dostrzega potrzebę doskonalenia wewnętrznych procedur, technologii produkcji, metod orga-

Wykres 28. Czy firma wprowadzała innowacje procesowe w ciągu ostatnich 3 lat?



Źródło: opracowanie własne



nizacji pracy czy logistyki, traktując to jako istotny element zwiększania efektywności operacyjnej i przewagi konkurencyjnej.

Szczegółowa analiza pokazuje wyraźną korelację między skalą działalności a skłonnością do wdrażania innowacji procesowych. Mikroprzedsiębiorstwa charakteryzują się zdecydowanie najniższym poziomem aktywności w tym zakresie – jedynie 26% z nich zrealizowało innowacje procesowe, podczas gdy aż 74% nie podejmowało takich działań. Ograniczone zasoby finansowe, kadrowe oraz technologiczne, a także często brak sformalizowanej struktury organizacyjnej mogą znacząco utrudniać tego rodzaju modernizacje w najmniejszych firmach.

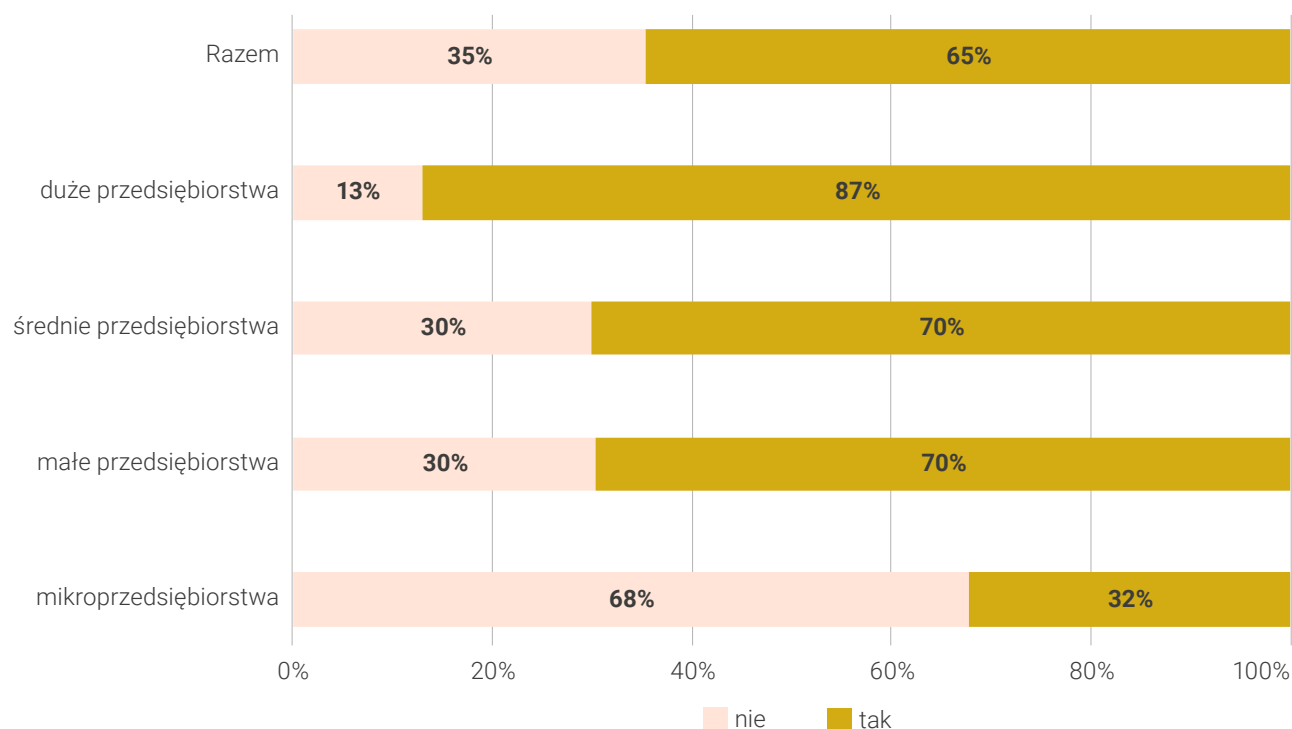
W przypadku małych przedsiębiorstw, udział podmiotów wprowadzających innowacje procesowe wzrasta do 59%, co wskazuje na wyraźnie większą skłonność do modyfikacji procesów produkcyjnych lub organizacyjnych. Jeszcze wyższy poziom innowacyjności procesowej występuje w przedsiębiorstwach średnich (78%) i dużych (96%). Te grupy firm dysponują z reguły większym potencjałem organizacyjnym, wykwalifikowaną kadrą oraz dostępem do środków inwestycyjnych, co pozwala im na sys-

tematyczne wdrażanie nowoczesnych technologii, automatyzację, cyfryzację procesów oraz usprawnienia strukturalne (patrz wykres 28).

Podsumowując, wyniki badania wskazują, że innowacje procesowe stanowią ważny obszar aktywności innowacyjnej polskich przedsiębiorstw, szczególnie w przypadku podmiotów średnich i dużych. Z drugiej strony, bardzo niski poziom wdrażania tego typu innowacji w mikrofirmach sugeruje potrzebę zwiększenia wsparcia systemowego dla najmniejszych podmiotów, m.in. poprzez doradztwo technologiczne, instrumenty finansowe oraz tworzenie sieci współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi. Rozwój innowacyjności procesowej w tym segmencie może przyczynić się do poprawy konkurencyjności całej gospodarki, zwłaszcza w kontekście wyzwań związanych z transformacją cyfrową i energetyczną.

Wyniki dotyczące pytania: „Czy firma wprowadzała innowacje organizacyjne w ciągu ostatnich 3 lat?” ukazują, że aktywność innowacyjna w zakresie zmian organizacyjnych jest stosunkowo szeroko rozpowszechniona wśród polskich przedsiębiorstw, jednak jej natężenie jest silnie zróżnicowane ze względu na wielkość firmy.

Wykres 29. Czy firma wprowadzała innowacje organizacyjne w ciągu ostatnich 3 lat?



Źródło: opracowanie własne



W ujęciu ogólnym, 65% badanych firm deklaruje wdrażanie innowacji organizacyjnych, natomiast 35% nie podejmowało takich działań w analizowanym okresie. Oznacza to, że blisko dwie trzecie przedsiębiorstw podejmowało zmiany w zakresie struktury organizacyjnej, zarządzania zasobami ludzkimi, systemów zarządzania informacją, czy sposobów współpracy z partnerami zewnętrznymi. Dane te świadczą o rosnącej świadomości znaczenia sprawności organizacyjnej jako źródła przewagi konkurencyjnej oraz odpowiedzi na dynamiczne zmiany rynkowe i technologiczne.

Szczegółowa analiza wyników wskazuje, że mikroprzedsiębiorstwa wykazują najniższą skłonność do wdrażania innowacji organizacyjnych – jedynie 32% z nich wprowadziło tego rodzaju zmiany. Może to wynikać z uproszczonych struktur zarządzania, małej liczby pracowników oraz ograniczonych zasobów, które w niewielkim stopniu stymulują potrzebę formalnych modyfikacji organizacyjnych.

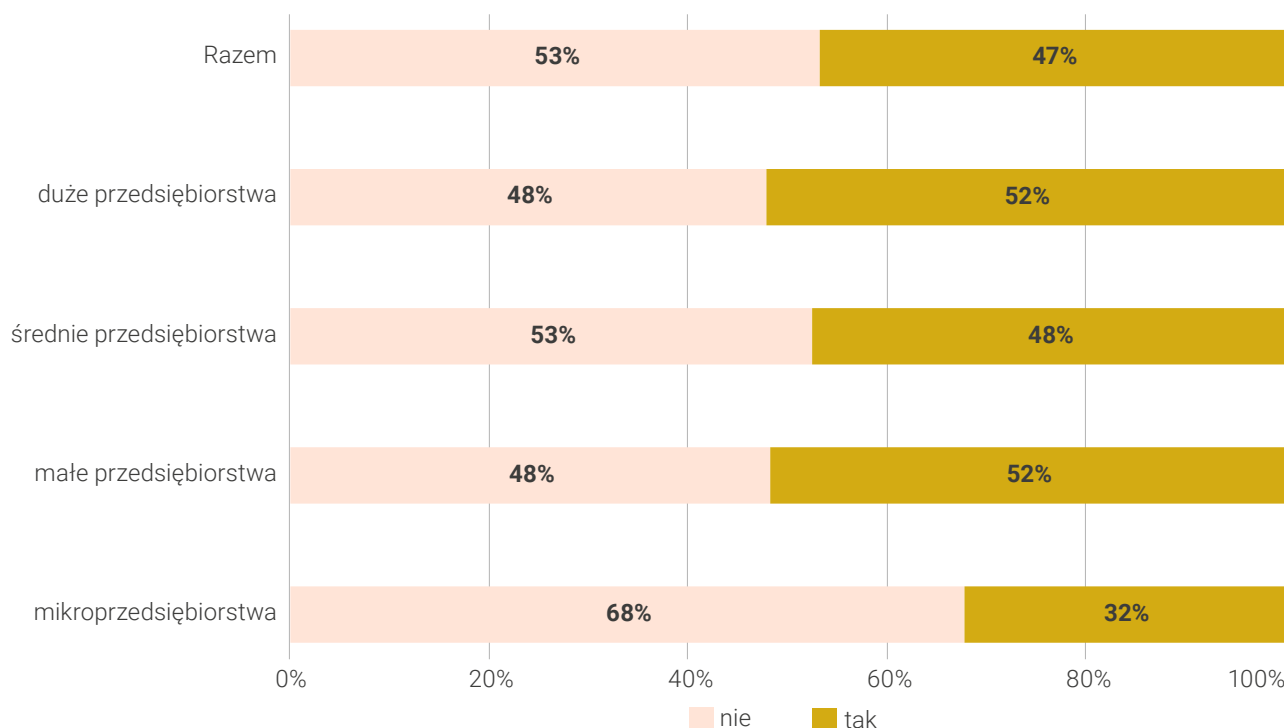
Zdecydowanie wyższą aktywność w tym obszarze przejawiają małe i średnie przedsiębiorstwa, spośród których 70% zadeklarowało wdrożenie innowacji organizacyjnych. Podmioty te, znajdujące się często w fazie dynamicznego rozwoju, wykazują

większą otwartość na zmiany w sposobie zarządzania, komunikacji wewnętrznej, czy modelach pracy, co może stanowić odpowiedź na zwiększające się wymagania rynku oraz konieczność zwiększenia efektywności.

Najwyższą aktywność odnotowano wśród dużych przedsiębiorstw, z których aż 87% wprowadziło zmiany organizacyjne w ostatnich trzech latach. Duże organizacje, charakteryzujące się bardziej złożoną strukturą i większą liczbą procesów zarządczych, są szczególnie podatne na potrzebę stałego doskonalenia systemów organizacyjnych w celu zachowania elastyczności i efektywności operacyjnej. Ich zdolność do wdrażania innowacji organizacyjnych wspierana jest także przez lepszy dostęp do wiedzy zarządczej, technologii informatycznych oraz zewnętrznych źródeł doradztwa (patrz wykres 29).

Zgodnie z literaturą przedmiotu (OECD, Eurostat), innowacje organizacyjne są niezbędnym uzupełnieniem innowacji technologicznych i często stanowią warunek skutecznego wdrożenia zmian w produktach, procesach czy strategiach. Wyniki niniejszego badania wskazują, że choć tego rodzaju innowacje są wdrażane w większości firm, to ich intensywność

Wykres 30. Czy firma wprowadzała innowacje marketingowe w ciągu ostatnich 3 lat?



Źródło: opracowanie własne



wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa, co sugeruje potrzebę wsparcia mniejszych podmiotów w zakresie nowoczesnych metod zarządzania i organizacji pracy.

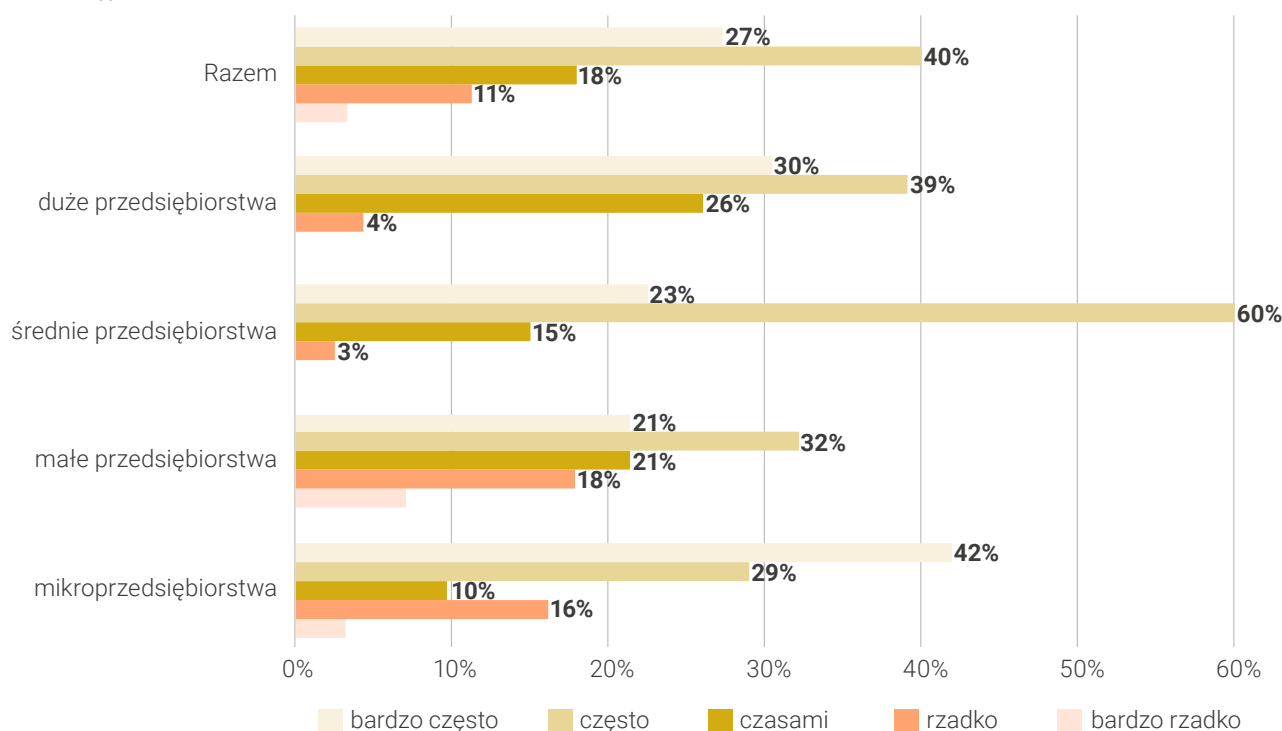
Wyniki badania dotyczące pytania: „Czy firma wprowadzała innowacje marketingowe w ciągu ostatnich 3 lat?” ukazują umiarkowany poziom aktywności przedsiębiorstw w zakresie innowacji w obszarze działań marketingowych. W skali ogólnej, 47% respondentów zadeklarowało wdrażanie innowacji marketingowych, podczas gdy 53% nie podejmowało takich działań w analizowanym okresie.

Wskazuje to na relatywnie niski poziom wykorzystania nowoczesnych narzędzi i strategii marketingowych wśród badanych firm, szczególnie w kontekście rosnącej roli digitalizacji, personalizacji komunikacji z klientem, wykorzystania danych konsumenckich oraz budowania marek w środowisku wielokanałowym. Innowacje marketingowe, rozumiane zgodnie z definicją OECD jako wdrażanie nowych lub istotnie ulepszonych metod promocji, dystrybucji, ustalania cen lub projektowania produktów, są istotnym czynnikiem zwiększającym konkurencyjność i zdolność firm do adaptacji w dynamicznym otoczeniu rynkowym.

Analiza wyników według wielkości przedsiębiorstw ujawnia istotne różnice w aktywności marketingowej. Mikroprzedsiębiorstwa cechują się najniższym poziomem innowacyjności w tym obszarze – tylko 32% z nich wprowadziło innowacje marketingowe w ostatnich trzech latach. Może to być związane z ograniczonymi zasobami finansowymi i kadrowymi, brakiem dostępu do wyspecjalizowanej wiedzy marketingowej oraz niskim stopniem profesjonalizacji działań promocyjnych w tym segmencie.

Małe przedsiębiorstwa wykazują wyraźnie większą aktywność – 52% z nich wdrożyło innowacje marketingowe, co wskazuje na rosnącą świadomość znaczenia nowoczesnych metod komunikacji i promocji. Zbliżony poziom aktywności odnotowano także wśród średnich i dużych firm (odpowiednio 48% i 52%), co sugeruje, że nawet w tych grupach potencjał innowacji marketingowych nie jest w pełni wykorzystywany. Można przypuszczać, że większe firmy częściej bazują na ustalonych, tradycyjnych strategiach marketingowych, które nie zawsze podlegają dynamicznym zmianom, mimo zachodzących przekształceń w zachowaniach konsumentów i technologii komunikacyjnych (patrz wykres 30).

Wykres 31. Jak często dostęp do zróżnicowanych źródeł finansowania działalności jest czynnikiem stymulującym innowacyjność?



Źródło: opracowanie własne



Podsumowując, wyniki badania wskazują na niedostateczny poziom aktywności innowacyjnej w obszarze marketingu, zwłaszcza wśród mikroprzedsiębiorstw, ale również wśród średnich i dużych firm, gdzie oczekiwano wyższej dynamiki zmian. Sugeruje to potrzebę zwiększenia wsparcia w zakresie kompetencji marketingowych, w szczególności w odniesieniu do wykorzystania nowoczesnych narzędzi cyfrowych, strategii e-commerce oraz metod analitycznych. Rozwój innowacji marketingowych może przyczynić się do zwiększenia rozpoznawalności firm, skuteczniejszego docierania do nowych segmentów klientów oraz wzrostu sprzedaży, co ma szczególne znaczenie w warunkach rosnącej konkurencji i zmienności rynku.

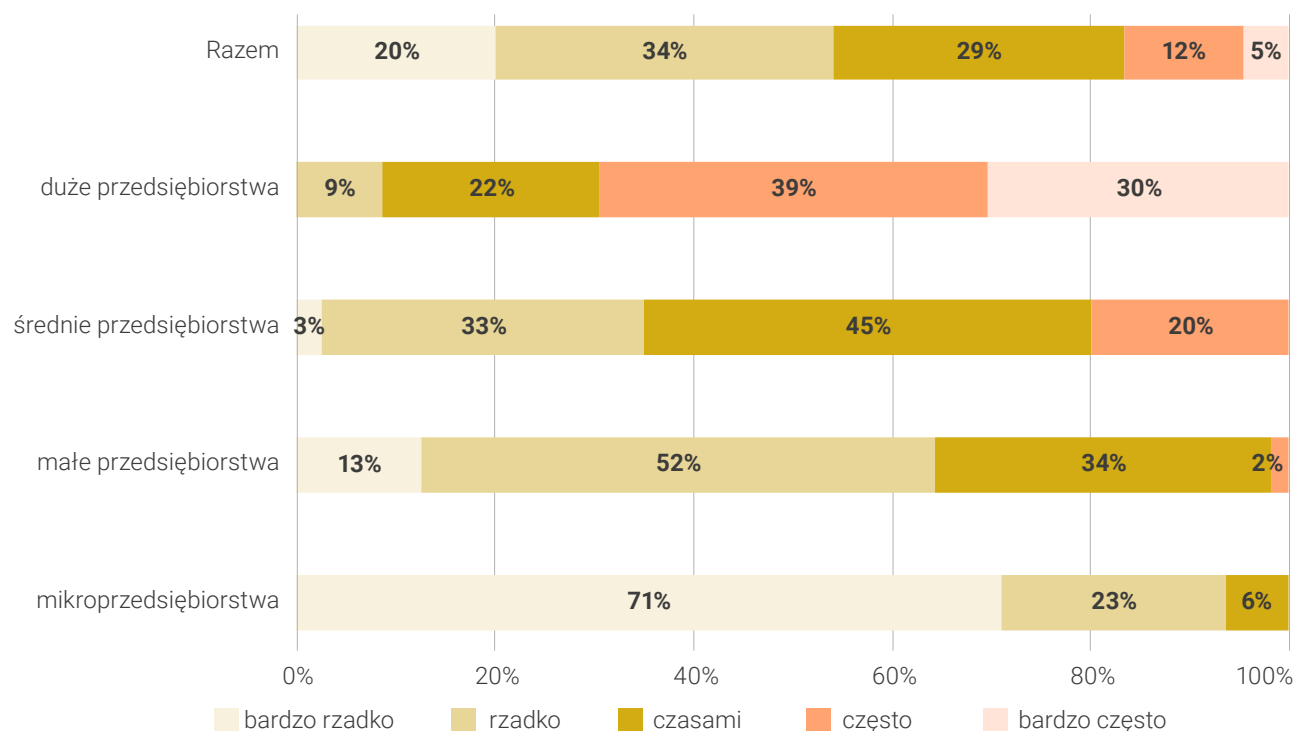
Wyniki badania dotyczące pytania: „Jak często dostęp do zróżnicowanych źródeł finansowania działalności jest czynnikiem stymulującym innowacyjność?” wskazują, że większość przedsiębiorstw dostrzega istotny związek pomiędzy dostępnością finansowania a aktywnością innowacyjną. W ujęciu zbiorczym, 67% firm (40% – „często”, 27% – „bardzo często”) uznaje różnorodność źródeł finansowania za ważny lub bardzo ważny czynnik sprzyjający wdrażaniu innowacji. Jedynie 14% firm wskazało, że dostęp do finansowania rzadko lub bardzo rzad-

ko stymuluje innowacyjność, co może świadczyć o specyfice ich modelu biznesowego lub ograniczonym zapotrzebowaniu na innowacje finansowane zewnętrznie.

Analiza szczegółowa pozwala zauważyć istotne różnice między grupami przedsiębiorstw w zależności od ich wielkości. Mikroprzedsiębiorstwa w największym stopniu utożsamiają dostęp do zróżnicowanych źródeł finansowania z bodźcem do podejmowania działań innowacyjnych – aż 71% z nich oceniło ten czynnik jako często lub bardzo często stymulujący. Może to wynikać z ograniczonego kapitału własnego i dużego uzależnienia mikrofirm od środków zewnętrznych (np. dotacji, funduszy UE, kredytów). Dla takich podmiotów dostęp do finansowania jest często warunkiem koniecznym do rozpoczęcia lub kontynuacji działań innowacyjnych.

Średnie i duże przedsiębiorstwa również wykazują wysoką wrażliwość na dostępność finansowania – odpowiednio 83% i 69% z nich wskazało, że różnorodne źródła finansowania „często” lub „bardzo często” sprzyjają innowacjom. W ich przypadku, oprócz funduszy własnych, dużą rolę mogą odgrywać instrumenty rynku kapitałowego, leasing, czy finansowanie projektowe. Jednocześnie, większe firmy

Wykres 32. Jak często firma podejmuje współpracę z Uczelniami, by rozwijać innowacje?



Źródło: opracowanie własne



mają zwykle lepszy dostęp do zewnętrznych źródeł kapitału, ale ich projekty innowacyjne są bardziej kapitałochłonne i złożone, co czyni temat dostępności finansowania nadal istotnym.

Małe przedsiębiorstwa prezentują nieco niższy poziom zgodności – łącznie 53% uznało dostęp do finansowania za częsty lub bardzo częsty czynnik stymulujący innowacje. Można przypuszczać, że część z tych firm korzysta z bardziej stabilnych lub już wypracowanych źródeł finansowania i w mniejszym stopniu polega na ich dywersyfikacji, bądź też ocenia bariery finansowe jako jedną z wielu przeszkód, obok np. kadrowych czy organizacyjnych (patrz wykres 31).

Podsumowując, uzyskane wyniki jednoznacznie potwierdzają tezę, że zróżnicowany i łatwy dostęp do źródeł finansowania stanowi istotny bodziec dla działalności innowacyjnej, zwłaszcza dla najmniejszych firm. Dla polityki innowacyjnej oznacza to konieczność wspierania szerokiego wachlarza instrumentów finansowych – zarówno bezzwrotnych (dotacje, subsydia), jak i rynkowych (pożyczki, inwestycje kapitałowe) – oraz ułatwiania ich dostępności dla firm o różnym profilu i potencjale rozwojowym.

Wyniki badania dotyczące pytania: „Jak często firma podejmuje współpracę z uczelniami, by rozwijać innowacje?” wskazują na ograniczoną skalę współpracy sektora przedsiębiorstw z instytucjami naukowymi w obszarze działalności innowacyjnej. W skali ogólnej zaledwie 17% badanych firm (12% – „często”, 5% – „bardzo często”) deklaruje regularną współpracę z uczelniami w celu rozwijania innowacji. Z kolei aż 54% respondentów wskazuje, że taka współpraca występuje rzadko lub bardzo rzadko, co sugeruje, że potencjał synergii pomiędzy nauką a biznesem pozostaje w dużej mierze niewykorzystany.

Zróżnicowanie odpowiedzi w zależności od wielkości przedsiębiorstwa ukazuje wyraźne zależności strukturalne. Mikroprzedsiębiorstwa niemal całkowicie nie uczestniczą w procesach współpracy z uczelniami – aż 94% z nich ocenia taką współpracę jako bardzo rzadką lub rzadką, a żadna z firm w tej kategorii nie zadeklarowała, że podejmuje ją często lub bardzo często. Taki stan rzeczy można tłumaczyć ograniczonymi zasobami (finansowymi, organizacyjnymi, kadrowymi), brakiem dostępu do informacji o możliwościach współpracy oraz niższą świadomością korzyści płynących z transferu wiedzy.

Małe przedsiębiorstwa wykazują nieco większą aktywność, ale wciąż ponad 65% z nich wskazuje niski

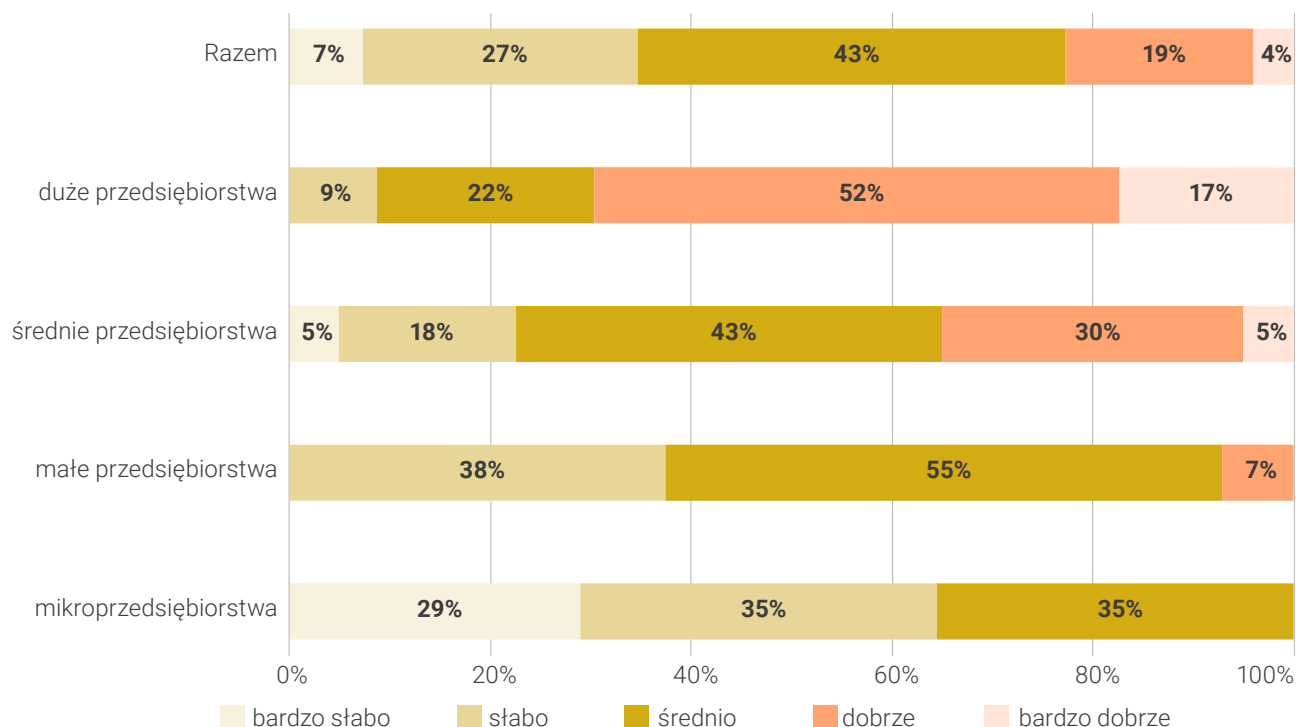
poziom współpracy z sektorem akademickim. Około 34% firm tej kategorii deklaruje, że podejmowało taką współpracę przynajmniej „czasami”, co może sugerować rosnące zainteresowanie współdziałaniem z nauką, szczególnie w kontekście projektów współfinansowanych ze środków publicznych.

Wyraźna poprawa widoczna jest wśród średnich i dużych firm. W przypadku średnich przedsiębiorstw 65% respondentów deklaruje przynajmniej okazjonalne podejmowanie współpracy z uczelniami (45% – „czasami”, 20% – „często”), co może być efektem lepszego przygotowania organizacyjnego i większej otwartości na zewnętrzne źródła wiedzy i technologii. Duże przedsiębiorstwa wyróżniają się najwyższym poziomem współpracy – niemal 70% z nich zadeklarowało podejmowanie współdziałania z uczelniami co najmniej „czasami”, w tym aż 30% – „bardzo często”. Taki wynik odzwierciedla silniejsze zaplecze badawczo-rozwojowe, większą skalę projektów innowacyjnych oraz strategiczne podejście do transferu technologii i komercjalizacji wyników badań (patrz wykres 32).

Podsumowując, wyniki wskazują na niski poziom integracji nauki i biznesu w Polsce, szczególnie w sektorze mikro i małych przedsiębiorstw, co ogranicza efektywność krajowego systemu innowacji. Aby zwiększyć skalę współpracy uczelni z przedsiębiorstwami, niezbędne są działania wspierające budowę partnerstw, rozwój brokerów innowacji oraz mechanizmy ułatwiające wspólne projekty badawczo-rozwojowe, zwłaszcza dla mniejszych podmiotów gospodarczych. W długim okresie może to przełożyć się na zwiększenie innowacyjności gospodarki i lepsze wykorzystanie potencjału wiedzy akademickiej.

Wyniki dotyczące pytania „Jak oceniają Państwo jakość współpracy z uczelniami?” wskazują, że postrzeganie tej współpracy przez przedsiębiorstwa jest umiarkowanie pozytywne, ale wyraźnie zróżnicowane ze względu na wielkość firmy. Ogółem 47% respondentów oceniło jakość współpracy jako „średnią”, co sugeruje, że choć kontakty z uczelniami są podejmowane, to ich efektywność i wartość dodana nie są jednoznacznie wysoko oceniane. Tylko 23% firm wyraziło pozytywną opinię („dobrze” lub „bardzo dobrze”), natomiast 34% oceniło współpracę negatywnie („słabo” lub „bardzo słabo”).

Mikroprzedsiębiorstwa charakteryzują się najbardziej krytyczną oceną – aż 64% z nich postrzega współpracę jako „słabą” lub „bardzo słabą”, a żad-

**Wykres 33.** Jak oceniają Państwo jakość współpracy z uczelniami?

Źródło: opracowanie własne

na firma z tej grupy nie oceniła jej pozytywnie. Jest to sygnał, że wśród najmniejszych firm istnieje zarówno niedosyt jakości kontaktów z sektorem naukowym, jak i prawdopodobnie niewystarczające wsparcie w zakresie budowy relacji z uczelniami. Brak dostępu do wyspecjalizowanych form współpracy oraz trudność w zrozumieniu języka akademickiego może skutkować poczuciem niespełnionych oczekiwań.

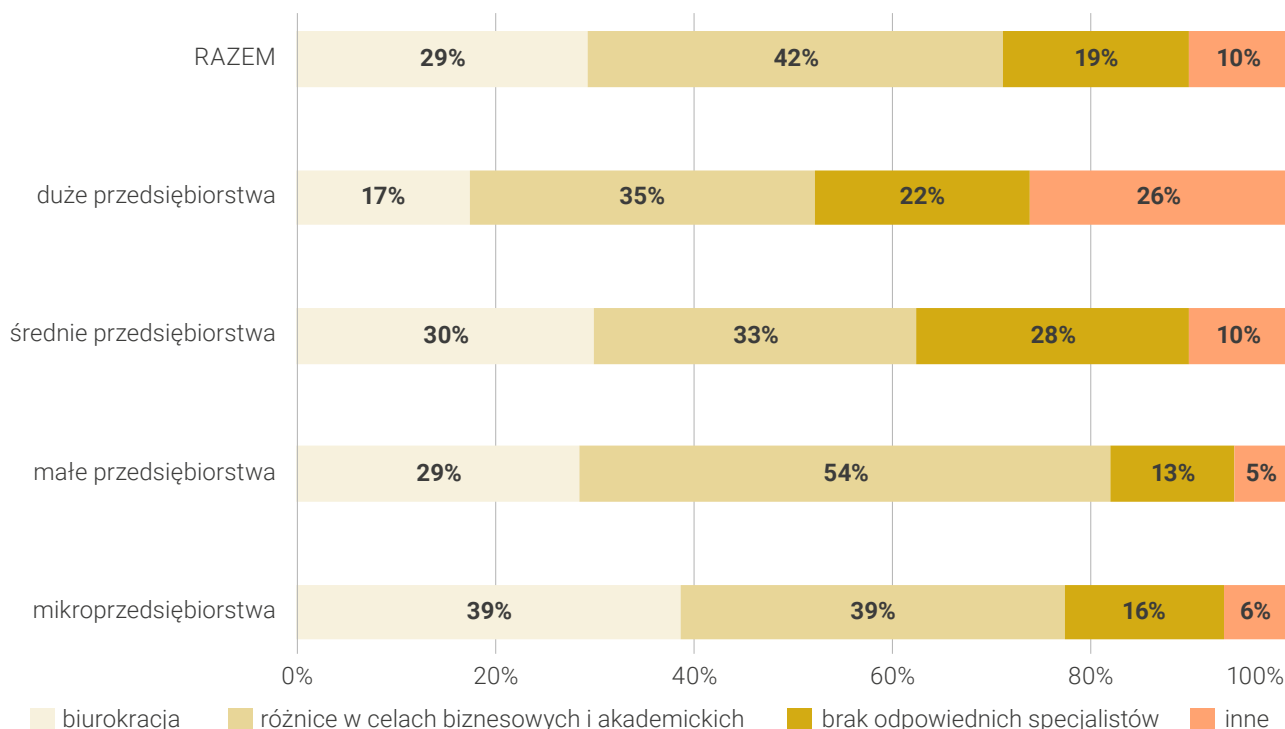
W przypadku małych firm, dominują opinie neutralne – 55% wskazało na jakość „średnią”, a 38% jako „słabą”. Pozytywne oceny są marginalne. Taki rozkład odpowiedzi może świadczyć o tym, że choć kontakty z uczelniami są bardziej dostępne niż w mikrofirmach, to nadal nie przekładają się one w sposób istotny na wzrost innowacyjności czy wymierne korzyści biznesowe.

Średnie przedsiębiorstwa wykazują bardziej zróżnicowaną ocenę – 43% oceniło współpracę jako „średnią”, ale już 35% wskazało na dobrą lub bardzo dobrą jakość relacji z uczelniami. Taki wynik może świadczyć o większym doświadczeniu w realizacji wspólnych projektów, lepszym zrozumieniu specyfiki środowiska naukowego oraz korzystaniu z bardziej zaawansowanych form współpracy, jak np. konsorcja B+R czy projekty z funduszy europejskich.

Najbardziej pozytywne oceny występują wśród dużych przedsiębiorstw – 69% z nich wskazało współpracę jako „dobrą” lub „bardzo dobrą”. To potwierdza tezę, że duże firmy dysponują odpowiednimi zasobami, by skutecznie zarządzać relacjami z sektorem nauki, a także częściej posiadają własne działy badawczo-rozwojowe, które mogą efektywnie współpracować z uczelniami w trybie partnerskim (patrz wykres 33).

Podsumowując, jakość współpracy firm z uczelniami oceniana jest z umiarkowanym optymizmem, z wyraźną przewagą ocen neutralnych i negatywnych w sektorze mikro i małych przedsiębiorstw. Wyniki te wskazują na potrzebę zwiększenia efektywności mechanizmów transferu wiedzy, poprawy komunikacji między nauką a biznesem, a także lepszego dopasowania oferty badawczej uczelni do realnych potrzeb gospodarki, zwłaszcza w odniesieniu do mniejszych podmiotów.

Wyniki dotyczące pytania „Jakie bariery utrudniają współpracę z uczelniami?” wskazują, że przedsiębiorstwa najczęściej identyfikują trudności wynikające z rozbieżności między celami biznesowymi a akademickimi (42% odpowiedzi ogółem). Jest to bariera systemowa, która odzwierciedla odmienne logiki działania obu sektorów – uczelnie koncentrują

**Wykres 34. Jakie bariery utrudniają współpracę z uczelniami?**

Źródło: opracowanie własne

się na celach naukowych, publikacjach czy projektach badawczych o długim horyzoncie, podczas gdy firmy oczekują szybkich, praktycznych i mierzalnych rezultatów, dopasowanych do warunków rynkowych.

Drugą najczęściej wskazywaną barierą jest nadmierna biurokracja (29% ogółem), co sugeruje, że procesy formalne związane z podejmowaniem współpracy, zawieraniem umów czy rozliczaniem projektów są postrzegane jako skomplikowane i czasochłonne, szczególnie w kontekście współpracy ze stroną akademicką.

Kolejną przeszkodą jest brak odpowiednich specjalistów (19%), co może wskazywać na niedopasowanie kompetencyjne pracowników naukowych do aktualnych potrzeb technologicznych i innowacyjnych sektora biznesowego. Jest to szczególnie istotne w kontekście dynamicznie zmieniających się oczekiwań rynku pracy i rozwoju nowoczesnych technologii.

Co interesujące, różnice w postrzeganiu barier widoczne są także w podziale na wielkość przedsiębiorstw:

- 1) Mikroprzedsiębiorstwa najczęściej wskazują zarówno biurokrację, jak i różnice w celach

jako główne przeszkody (po 39%), przy czym relatywnie rzadko dostrzegają problem braku specjalistów. Może to wynikać z ograniczonych prób podejmowania współpracy – bariery proceduralne i niezrozumiałość uczelnianych realiów są często wystarczającym czynnikiem zniechęcającym.

- 2) Małe przedsiębiorstwa szczególnie silnie akcentują problem różnic w celach (54%), co sugeruje większe doświadczenie w kontaktach z uczelniami, ale też rozczarowanie efektywnością współpracy.
- 3) Średnie przedsiębiorstwa wskazują bardziej zrównoważony rozkład barier – zarówno różnice celów (33%), jak i brak specjalistów (28%) oraz biurokracja (30%) są postrzegane jako istotne utrudnienia. Może to oznaczać, że firmy te są już bardziej aktywne we współpracy z nauką i mają świadomość wieloaspektowości problemu.
- 4) Duże przedsiębiorstwa w najmniejszym stopniu dostrzegają biurokrację (17%), co może wynikać z ich większego doświadczenia, zasobów kadrowych i organizacyjnych, umożliwiających sprawniejsze poruszanie się w ramach procedur. Zwraca



cają natomiast uwagę na „inne” bariery (26%), co może oznaczać bardziej złożone i specyficzne wyzwania, jak np. brak elastyczności uczelni, trudności w komercjalizacji badań czy ograniczona dostępność ekspertów w niszowych dziedzinach (patrz wykres 34).

Podsumowując, wyniki jednoznacznie wskazują, że dla efektywnej współpracy uczelni z biznesem niezbędne są działania na rzecz zmniejszenia biurokratyzacji procesów, lepszego dopasowania celów akademickich do potrzeb rynkowych oraz aktywniejszego wsparcia w budowaniu zespołów o kompetencjach interdyscyplinarnych. Szczególnie istotne wydaje się wzmacnianie mechanizmów pośredniczących – takich jak centra transferu technologii czy brokerzy innowacji – które mogą niwelować wskazane bariery.

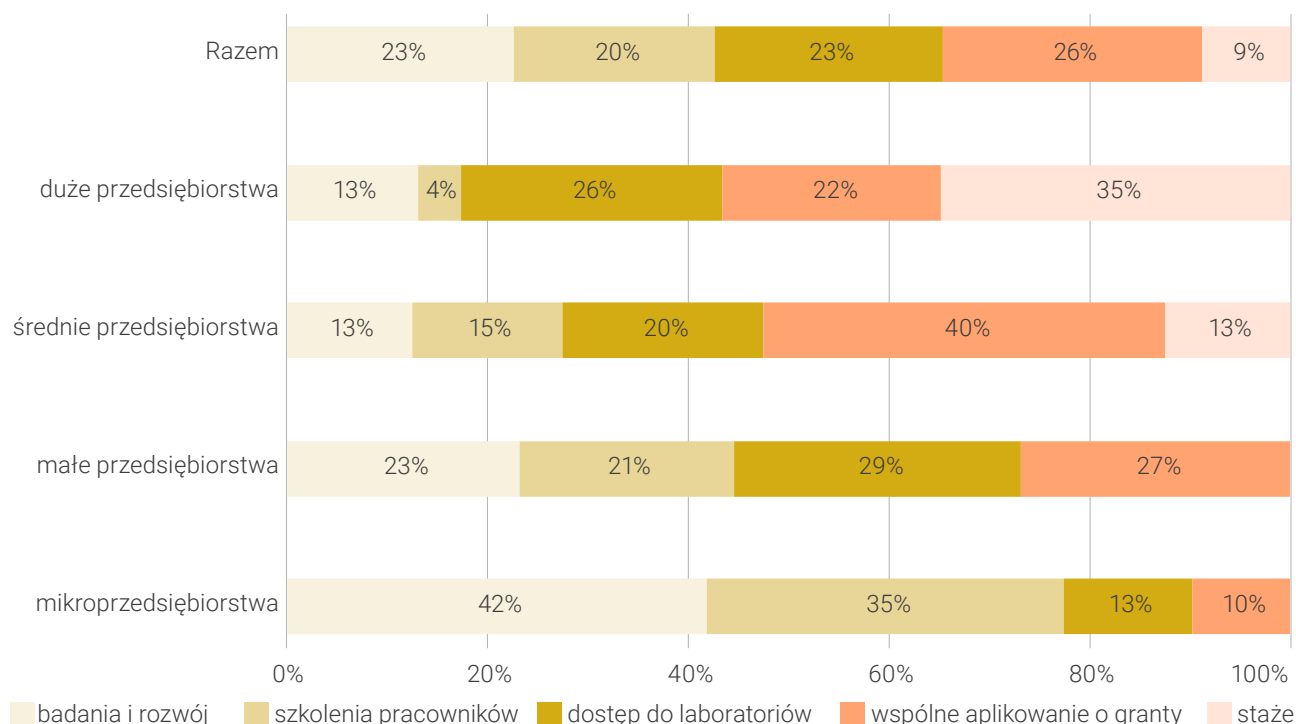
Wyniki dotyczące form współpracy przedsiębiorstw z uczelniami wskazują na zróżnicowane podejścia firm w zależności od ich wielkości oraz celów strategicznych. W skali ogólnej najczęściej wskazywaną formą współpracy jest wspólne aplikowanie o granty (26%), a tuż za nią plasują się badania i rozwój (23%) oraz dostęp do laboratoriów (23%). Mniej popularne są szkolenia pracowników (20%) oraz staże (9%).

Mikroprzedsiębiorstwa koncentrują się przede wszystkim na współpracy w obszarze badań i rozwoju (42%) oraz szkoleniach pracowników (35%). Z uwagi na ograniczone zasoby finansowe i organizacyjne, mikrofirmy rzadziej korzystają z bardziej złożonych form współpracy, takich jak aplikowanie o granty (10%) czy dostęp do laboratoriów (13%). Brak wskazań na staże może sugerować, że firmy te nie dysponują wystarczającymi strukturami do prowadzenia programów praktyk studenckich.

Małe przedsiębiorstwa najczęściej współpracują z uczelniami poprzez dostęp do laboratoriów (29%) i wspólne aplikowanie o granty (27%). Wskazuje to na większe zainteresowanie wykorzystywaniem infrastruktury badawczej uczelni oraz uczestnictwem w projektach finansowanych ze źródeł zewnętrznych. Nadal istotne znaczenie mają także szkolenia (21%) i badania (23%), natomiast – podobnie jak mikrofirmy – nie wskazują one na realizację staży.

Średnie przedsiębiorstwa dominują w zakresie wspólnego aplikowania o granty (40%), co wskazuje na rozwinięte kompetencje w zakresie pozyskiwania środków z programów badawczo-rozwojowych (np. z funduszy UE lub krajowych). Firmy tej wielkości korzystają również z dostępu do laboratoriów (20%)

Wykres 35. W jakiej formie Państwa firma najczęściej współpracuje z uczelniami?



Źródło: opracowanie własne



i badań (13%), a także coraz częściej organizują staże (13%), co sugeruje bardziej rozwinięte struktury HR i większą otwartość na współpracę z uczelniami w zakresie rozwoju kadr.

Duże przedsiębiorstwa wyróżniają się na tle pozostałych grup znacznym zaangażowaniem w organizację staży (35%) oraz korzystaniem z uczelnianych laboratoriów (26%). Są to firmy o rozbudowanej infrastrukturze, które traktują uczelnie jako strategicznych partnerów – zarówno w zakresie badań (13%), jak i wspólnych projektów grantowych (22%). Relatywnie niskie wskazania na szkolenia (4%) mogą świadczyć o tym, że firmy te posiadają własne programy rozwoju kompetencji (patrz wykres 35).

Ogólnie rzecz biorąc, im większe przedsiębiorstwo, tym bardziej złożone i wieloaspektowe formy współpracy z uczelniami są przez nie podejmowane. Mniejsze firmy koncentrują się na prostszych, bezpośrednich formach współpracy (np. szkolenia, konsultacje), natomiast średnie i duże przedsiębiorstwa częściej uczestniczą we wspólnych projektach badawczo-rozwojowych i inwestycyjnych oraz angażują się w rozwój kadr poprzez programy stażowe. Wyniki te potwierdzają potrzebę dalszego wspierania mikro i małych firm w zakresie budowania po-

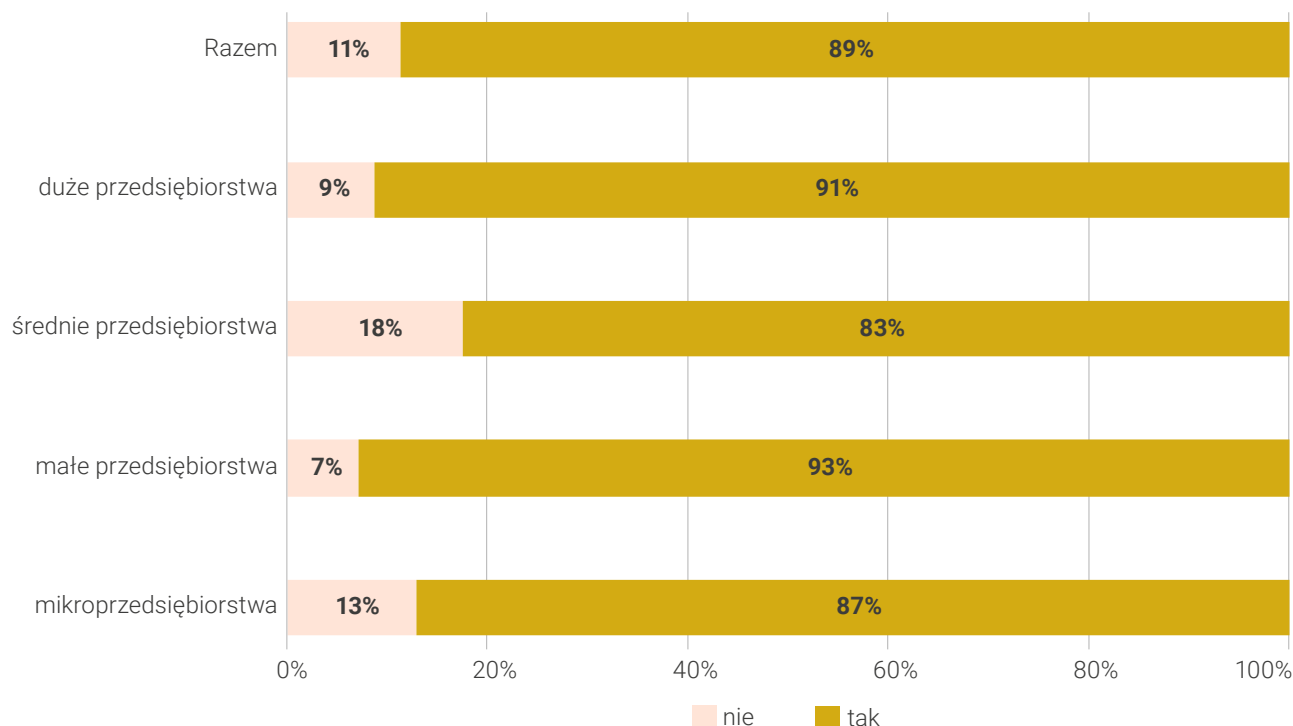
tencjału do efektywnej współpracy z sektorem nauki – zarówno poprzez uproszczenie procedur, jak i rozwój instytucji pośredniczących.

Wyniki badania dotyczące planów rozszerzenia współpracy z uczelniami w przyszłości ukazują zdecydowanie pozytywne nastawienie przedsiębiorstw wobec dalszego rozwijania relacji z sektorem nauki. Aż 89% wszystkich badanych firm deklaruje chęć intensyfikacji tej współpracy, co może świadczyć o rosnącym znaczeniu wiedzy, innowacji i transferu technologii jako czynników wzmacniających konkurencyjność przedsiębiorstw.

Największą otwartość na współpracę wykazują małe przedsiębiorstwa, spośród których 93% planuje jej rozszerzenie. Wysoki poziom deklaracji występuje również wśród dużych firm (91%) oraz mikroprzedsiębiorstw (87%), co wskazuje na coraz powszechniejszą świadomość korzyści płynących z dostępu do zasobów akademickich – takich jak wiedza ekspercka, infrastruktura badawcza czy potencjał kadrowy.

Nieco niższy odsetek odpowiedzi pozytywnych (83%) obserwujemy wśród średnich przedsiębiorstw, co może być związane z większą ostrożno-

Wykres 36. Czy firma planuje rozszerzenie współpracy z uczelniami w przyszłości?



Źródło: opracowanie własne



ścią w planowaniu inwestycji B+R, wynikającą np. z doświadczeń operacyjnych lub specyfiki branżowej. Niemniej jednak, również w tej grupie dominują deklaracje proinnowacyjne.

Niski ogólny odsetek odpowiedzi negatywnych (11%) może wskazywać, że bariery współpracy z uczelniami – takie jak biurokracja, różnice w celach czy brak odpowiednich specjalistów – są postrzegane jako możliwe do przezwyciężenia, szczególnie jeśli towarzyszy temu wsparcie instytucjonalne i dostęp do programów finansowania projektów badawczo-rozwojowych (patrz wykres 36).

Wnioski z tego pytania są istotnym sygnałem dla środowisk akademickich i instytucji wspierających innowacyjność: konieczne jest budowanie trwałych i efektywnych modeli współpracy z przedsiębiorstwami, które będą odpowiadały na ich realne potrzeby i oczekiwania.

Wyniki badania dotyczące wdrożenia technologii będącej efektem współpracy z uczelnią w ciągu ostatnich pięciu lat wskazują na rosnące znaczenie transferu wiedzy i innowacji z sektora nauki do gospodarki. Ponad połowa badanych przedsiębiorstw (55%) zadeklarowała, że dokonała takiego wdroże-

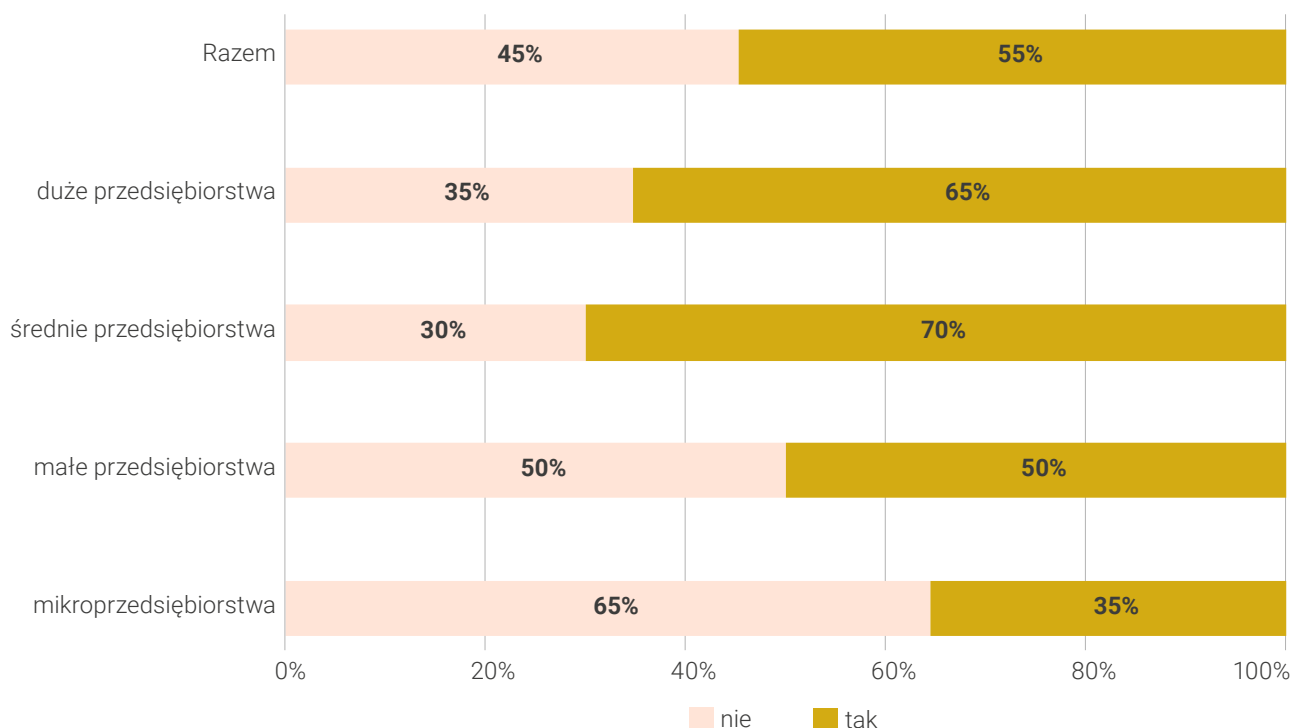
nia, co potwierdza, że współpraca z uczelniami wyższymi może realnie przekładać się na podnoszenie poziomu technologicznego firm oraz ich konkurencyjności.

Najwyższy poziom implementacji efektów współpracy uczelnianej obserwowany jest wśród średnich przedsiębiorstw (70%). Taki wynik może wynikać z faktu, że firmy tej wielkości często dysponują już odpowiednim zapleczem organizacyjnym i finansowym, by skutecznie korzystać z efektów wspólnych projektów badawczo-rozwojowych, a jednocześnie są na tyle elastyczne, by podejmować ryzyko technologiczne.

Równie wysoki odsetek firm, które wdrożyły technologię pochodzącą ze współpracy z nauką, występuje wśród dużych przedsiębiorstw (65%), które zazwyczaj posiadają własne działy B+R i mogą bardziej systemowo angażować się w relacje z uczelniami. Z kolei wśród małych przedsiębiorstw, dokładnie połowa (50%) skorzystała z rezultatów współpracy naukowej, co potwierdza coraz większe zainteresowanie innowacjami również w tym segmencie rynku.

Najniższy odsetek wdrożeń występuje wśród mikroprzedsiębiorstw (35%), co jest zgodne z ogólnymi

Wykres 37. Czy w ciągu ostatnich 5 lat firma wdrożyła technologię będącą efektem współpracy z uczelnią?



Źródło: opracowanie własne



trendami wskazującymi na ograniczone zasoby (kapitałowe, kadrowe, infrastrukturalne) tej grupy firm w zakresie absorpcji nowych technologii. Niemniej jednak, fakt że ponad jedna trzecia z nich deklaruje takie wdrożenia, stanowi pozytywny sygnał o rosnącej otwartości na współpracę z nauką, nawet w najmniejszych jednostkach gospodarczych (patrz wykres 37).

Podsumowując, wyniki wskazują na efektywność współpracy uczelni z biznesem, szczególnie w kontekście transferu technologii. Wysoki odsetek wdrożeń stanowi istotny argument za dalszym wspieraniem takich relacji, m.in. poprzez instrumenty polityki innowacyjnej i programy wspomagające komercjalizację wyników badań naukowych.

Wyniki badania dotyczącego postrzeganego potencjału dalszej współpracy z uczelniami w zakresie innowacji technologicznych wskazują, że ponad połowa przedsiębiorstw (57%) dostrzega możliwości kontynuacji lub rozwoju takiej współpracy. Jest to pozytywny sygnał, świadczący o rosnącym znaczeniu środowiska naukowego jako partnera w procesach innowacyjnych w gospodarce.

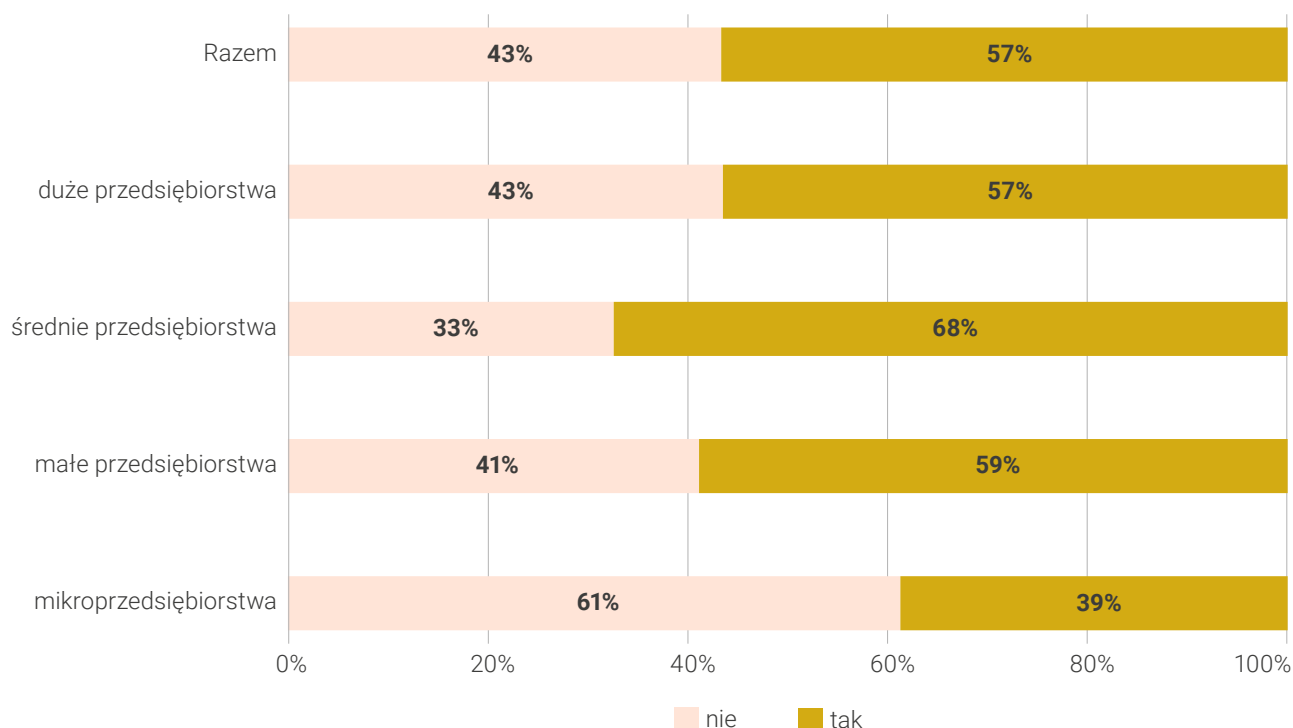
Największy odsetek przedsiębiorstw deklarujących potencjał dalszej współpracy z uczelniami odnoto-

wano wśród średnich firm (68%), które często znajdują się w najbardziej dynamicznej fazie rozwoju – posiadają już wystarczające zasoby organizacyjne i technologiczne, ale wciąż wykazują potrzebę zewnętrznego wsparcia w zakresie innowacyjności. Wysoki poziom pozytywnych odpowiedzi pojawia się również wśród małych przedsiębiorstw (59%) oraz dużych firm (57%), co świadczy o szerokim uznaniu wartości dodanej wynikającej z kooperacji z sektorem nauki niezależnie od skali działalności.

Najmniejszy poziom optymizmu w tym zakresie występuje wśród mikroprzedsiębiorstw, z których jedynie 39% dostrzega potencjał takiej współpracy. Może to wynikać z ograniczonej świadomości korzyści płynących z innowacji, braku wiedzy o możliwościach współpracy z uczelniami lub też z niedostatecznych zasobów umożliwiających angażowanie się w złożone projekty technologiczne (patrz wykres 38).

Podsumowując, deklaracje respondentów potwierdzają ogólny trend zacieśniania relacji między nauką a biznesem, przy czym skala tej otwartości zależy w dużej mierze od wielkości firmy i jej zdolności do absorpcji innowacji. Wyniki te mogą stanowić przesłankę do dalszego rozwijania programów wspiera-

Wykres 38. Czy Państwa firma widzi potencjał dalszej współpracy z uczelniami w zakresie innowacji technologicznych?



Źródło: opracowanie własne



jących współpracę uczelni z sektorem prywatnym, szczególnie z myślą o mikro- i małych przedsiębiorstwach, które wykazują największy dystans wobec tej formy współdziałania.

Wyniki badania dotyczącego najbardziej poszukiwanych technologii i rozwiązań przez przedsiębiorstwa w kontekście współpracy z uczelniami wskazują na wyraźne zainteresowanie nowoczesnymi i zaawansowanymi technologiami cyfrowymi, które mogą stanowić istotne źródło przewagi konkurencyjnej. Najczęściej wskazywanymi obszarami są: sztuczna inteligencja (19%), cyberbezpieczeństwo (17%), automatyzacja procesów (15%) oraz zielone technologie (16%).

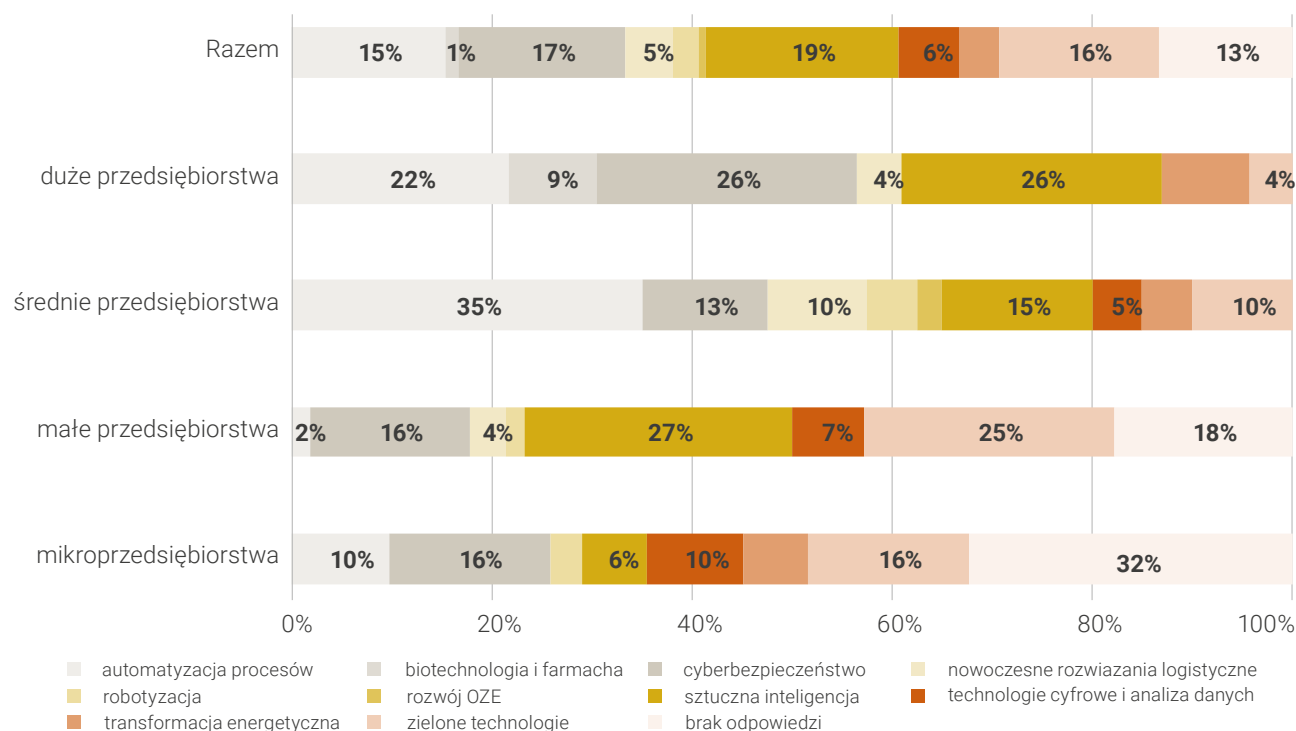
Na poziomie przekrojowym, mikroprzedsiębiorstwa najczęściej deklarowały zainteresowanie cyberbezpieczeństwem i zielonymi technologiami (po 16%), choć aż 32% z nich nie wskazało żadnej konkretnej potrzeby, co może świadczyć o braku strategicznego podejścia do innowacji technologicznych w tej grupie. Małe przedsiębiorstwa wykazują największe zapotrzebowanie na sztuczną inteligencję (27%) oraz zielone technologie (25%), co sugeruje, że są one coraz bardziej świadome znaczenia transformacji cyfrowej i środowiskowej.

Średnie przedsiębiorstwa najczęściej wskazywały automatyzację procesów (35%), co wpisuje się w ich dążenie do zwiększania efektywności operacyjnej i ograniczania kosztów pracy. Natomiast duże przedsiębiorstwa charakteryzowały się najbardziej zróżnicowanym profilem zapotrzebowania, z dominującym zainteresowaniem sztuczną inteligencją i cyberbezpieczeństwem (po 26%), a także z istotnym udziałem biotechnologii i farmacji (9%) oraz transformacji energetycznej (9%).

Niska liczba wskazań na technologie takie jak biotechnologia, farmacja, rozwój OZE czy robotyzacja może wynikać z ich wysokiego progu wejścia technologicznego i kapitałowego, jak również z ograniczonej liczby firm działających w tych obszarach. Co istotne, aż 13% wszystkich respondentów nie udzieliło odpowiedzi, co może świadczyć o braku rozeznania w możliwościach współpracy technologicznej lub niskim poziomie zaawansowania innowacyjnego (patrz wykres 39).

Wnioski płynące z danych sugerują, że przedsiębiorstwa – zwłaszcza średnie i duże – coraz częściej poszukują współpracy z uczelniami w obszarach, które mogą przyczynić się do poprawy konkurencyjności w warunkach dynamicznych zmian technologicznych.

Wykres 39. Jakie technologie lub rozwiązania są obecnie najbardziej poszukiwane przez Państwa firmę w kontekście współpracy z uczelniami?



Źródło: opracowanie własne



nych i regulacyjnych. Obszary takie jak sztuczna inteligencja, cyfryzacja czy zielone technologie jawią się jako kluczowe kierunki potencjalnych wspólnych działań badawczo-rozwojowych.

Wyniki badania dotyczące źródeł finansowania wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa przy rozwijaniu innowacji pokazują, że środki własne oraz kredyty i pożyczki są najczęściej stosowanymi formami finansowania innowacji we wszystkich grupach przedsiębiorstw. Środki własne są najczęściej wykorzystywane przez mikroprzedsiębiorstwa (19%) oraz małe przedsiębiorstwa (20%), co może świadczyć o ograniczonej dostępności innych form finansowania oraz większej zależności od wewnętrznych zasobów w mniejszych firmach. Kredyty i pożyczki są równie popularne, szczególnie wśród mikroprzedsiębiorstw (35%) i małych przedsiębiorstw (38%), co wskazuje na ich kluczową rolę w dostępie do kapitału zewnętrznego dla firm o mniejszej skali działalności.

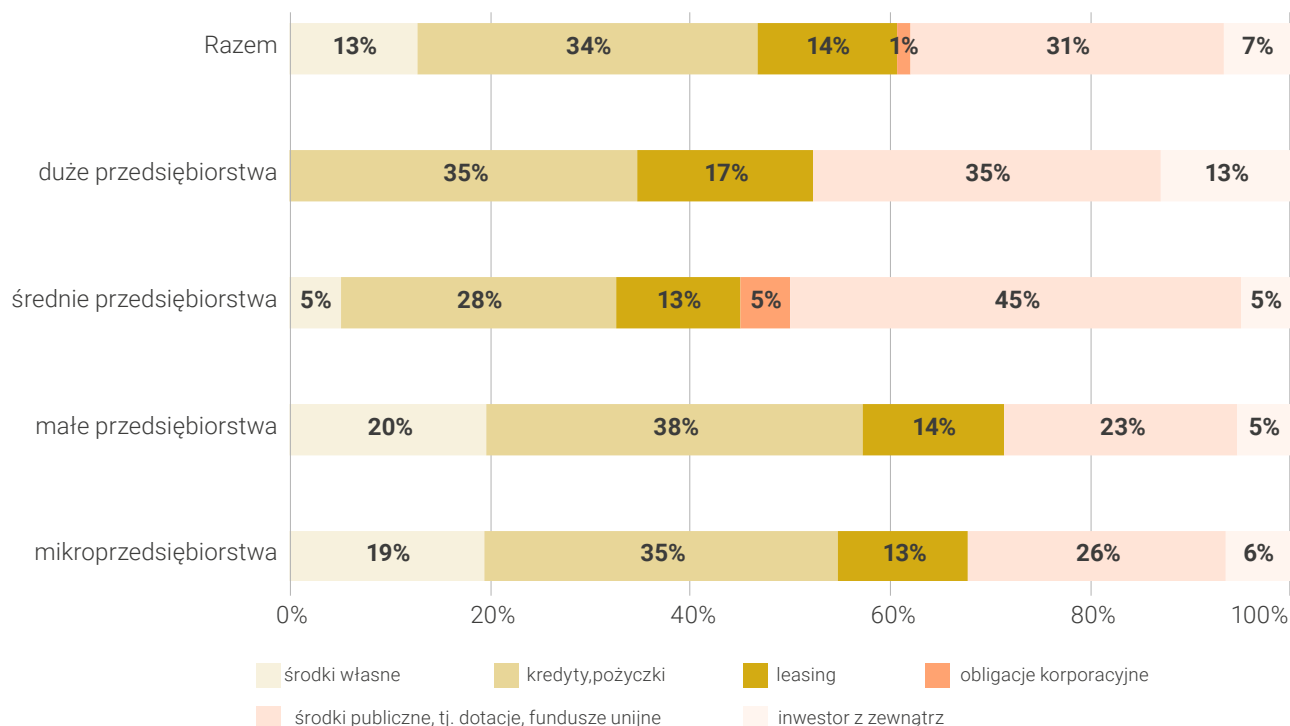
W przypadku średnich przedsiębiorstw, zauważalny jest wyższy odsetek korzystania z środków publicznych, takich jak dotacje i fundusze unijne (45%), co wskazuje na ich większą skłonność do pozyskiwania zewnętrznych funduszy wspierających innowacje.

Duże przedsiębiorstwa również korzystają z środków publicznych (35%), ale w ich przypadku zauważalny jest również udział inwestorów zewnętrznych (13%), co może wskazywać na chęć pozyskania kapitału zewnętrznego w ramach rozwoju strategicznych projektów innowacyjnych.

Wszystkie przedsiębiorstwa rzadziej sięgają po leasing (14%) i obligacje korporacyjne (1%), co może świadczyć o mniejszym zainteresowaniu tymi formami finansowania, szczególnie w kontekście innowacji, które wymagają dużych nakładów kapitałowych lub specyficznych form finansowania dostosowanych do długoterminowych projektów badawczo-rozwojowych (patrz wykres 40).

Podsumowując, wyniki wskazują na dużą zależność przedsiębiorstw od tradycyjnych form finansowania, takich jak środki własne oraz kredyty i pożyczki, z jednoczesnym wzrostem zainteresowania funduszami publicznymi, szczególnie w przypadku średnich i dużych przedsiębiorstw. Ograniczony udział inwestorów zewnętrznych oraz obligacji korporacyjnych sugeruje, że przedsiębiorstwa wciąż preferują bardziej tradycyjne źródła kapitału, a formy takie jak inwestycje zewnętrzne czy rynek kapitałowy pozostają mniej popularne. Warto zaznaczyć, że wiele

Wykres 40. Z jakich źródeł finansowania korzysta najczęściej firma przy rozwijaniu innowacji?



Źródło: opracowanie własne



analiz wskazuje na dominującą rolę kapitału własnego w finansowaniu inwestycji, co znajduje odzwierciedlenie w wynikach badania. Przedsiębiorstwa, szczególnie mikro i małe, w dużej mierze opierają się na własnych zasobach finansowych, traktując je jako podstawowe źródło finansowania innowacji. Takie podejście może wynikać z ograniczonego dostępu do zewnętrznych źródeł kapitału oraz z preferencji do zachowania kontroli nad procesami inwestycyjnymi.

Wyniki badania dotyczącego głównych motywów podejmowania inwestycji przez przedsiębiorstwa wskazują na różnorodność celów, które kierują firmami przy decyzjach inwestycyjnych, w zależności od ich wielkości.

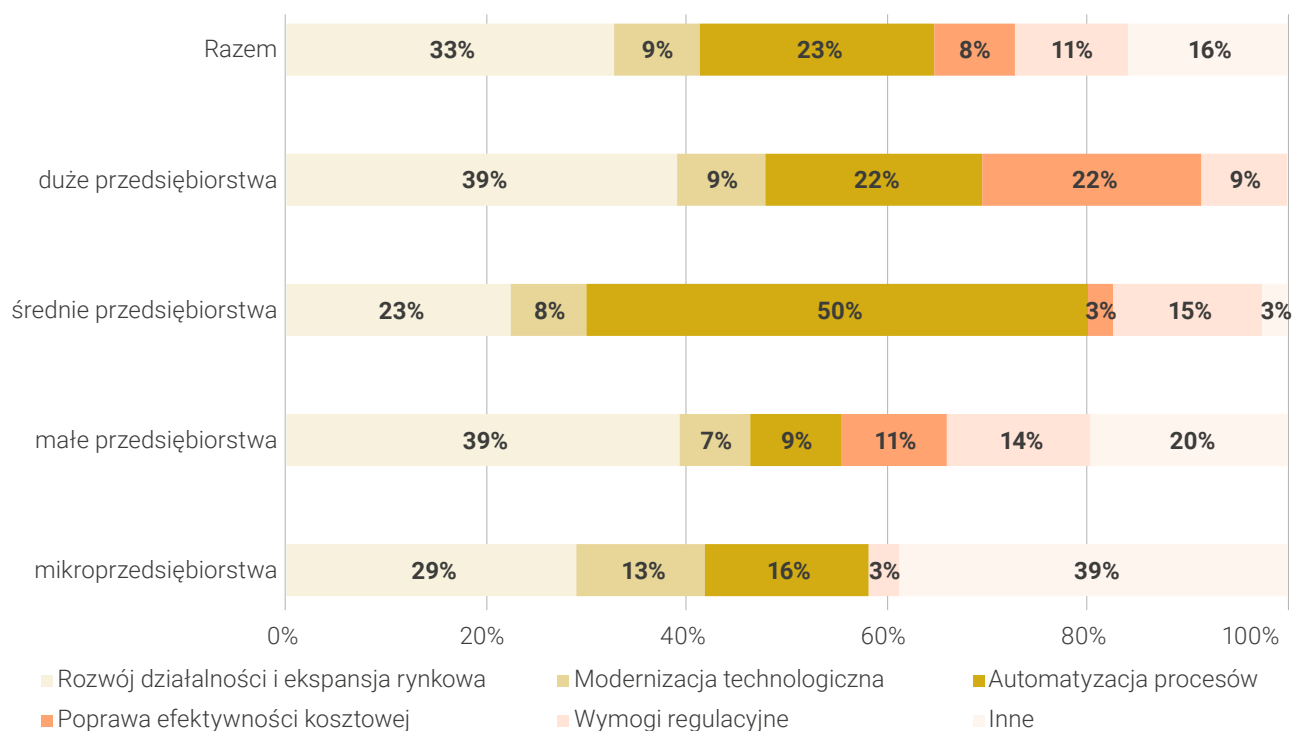
W przypadku mikroprzedsiębiorstw najważniejszym motywem inwestycji jest rozwój działalności i ekspansji rynkowej (29%), co może wynikać z potrzeby zdobywania nowych rynków oraz zwiększenia konkurencyjności. Mikrofirmy często podejmują inwestycje w celu rozszerzenia swojego zasięgu, co pozwala im na zwiększenie przychodów i umocnienie pozycji na rynku. Ponadto, zauważalny jest dość wysoki odsetek odpowiedzi wskazujących na kategorię „inne” (39%), co może sugerować, że mikroprzedsię-

biorstwa podejmują inwestycje z powodów specyficznych dla ich branży lub sytuacji, a nie zawsze kierują się standardowymi motywami rozwoju. Modernizacja technologiczna (13%) oraz automatyzacja procesów (16%) to również ważne czynniki, choć w mniejszym stopniu.

Małe przedsiębiorstwa wykazują zróżnicowane motywy inwestycyjne, z naciskiem na rozwój działalności i ekspansję rynkową (39%). Dla tych firm, podobnie jak dla mikroprzedsiębiorstw, kluczowe jest zdobycie nowych rynków, a także zwiększenie rentowności działalności. Ponadto, wymogi regulacyjne (14%) stają się istotnym czynnikiem wpływającym na decyzje inwestycyjne, co może wynikać z potrzeby dostosowania się do zmieniających się przepisów. Warto również zauważyć, że modernizacja technologiczna (7%) i automatyzacja procesów (9%) są mniej istotne w porównaniu do rozwoju działalności.

W średnich przedsiębiorstwach najważniejszym motywem inwestycji jest automatyzacja procesów (50%), co świadczy o dążeniu do zwiększenia efektywności operacyjnej i obniżenia kosztów. Średnie firmy, posiadając bardziej rozbudowaną strukturę, mają większą potrzebę wprowadzenia automatyza-

Wykres 41. Jakie są główne motywy podejmowania inwestycji?



Źródło: opracowanie własne



cji w celu zwiększenia produktywności. Drugim istotnym motywem jest rozwój działalności i ekspansja rynkowa (23%), choć na nieco niższym poziomie niż w przypadku mniejszych firm.

W dużych przedsiębiorstwach równorzędnie ważnymi motywami inwestycji są rozwój działalności i ekspansja rynkowa (39%) oraz automatyzacja procesów (22%), co wskazuje na ich większą skłonność do realizacji inwestycji związanych z poszerzaniem działalności oraz wdrażaniem rozwiązań technologicznych umożliwiających poprawę efektywności. Z kolei wymogi regulacyjne (9%) są istotnym, lecz mniej dominującym motywem inwestycyjnym (patrz wykres 41).

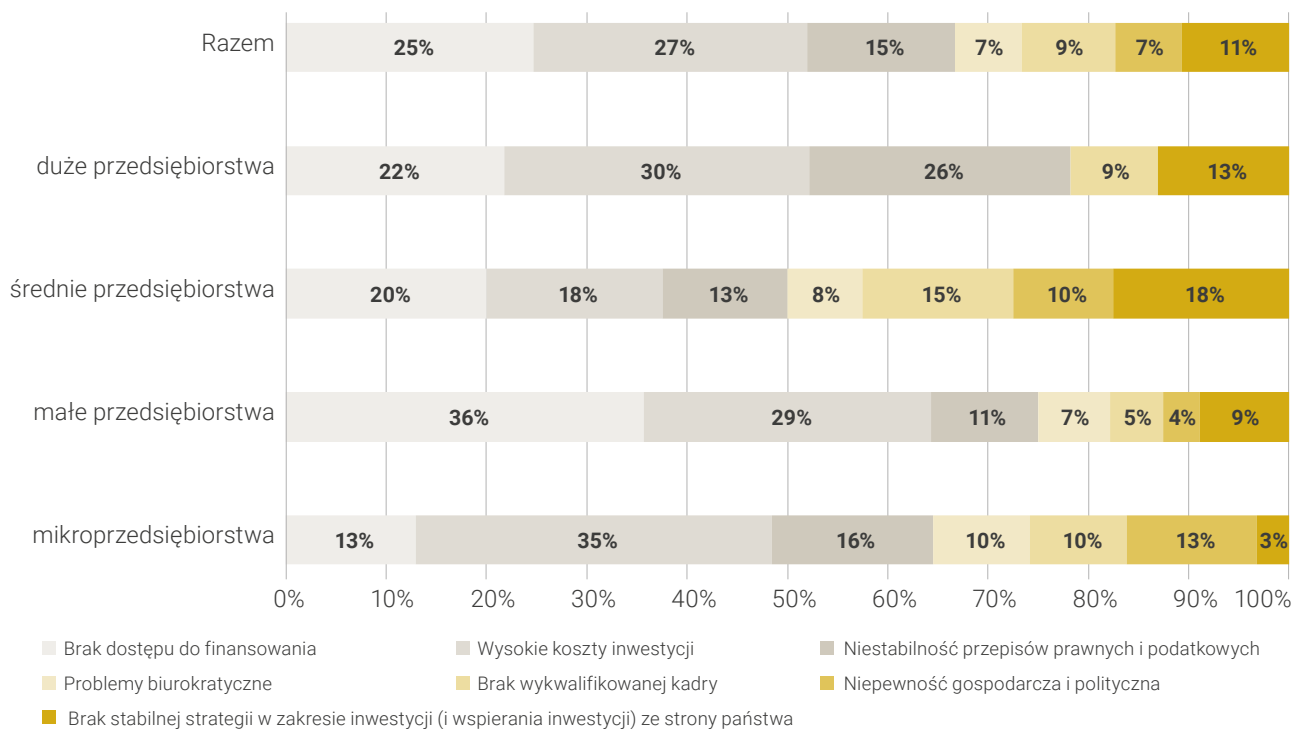
Podsumowując, wyniki pokazują, że niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa, rozwój działalności i ekspansja rynkowa stanowią główny motyw inwestycyjny, szczególnie w mikro- i małych przedsiębiorstwach. W większych firmach natomiast kluczowe stają się inwestycje w automatyzację procesów, co pozwala na poprawę efektywności i redukcję kosztów operacyjnych. Wymogi regulacyjne oraz inne czynniki zewnętrzne również mają znaczenie, ale w mniejszym stopniu. Zatem, w zależności od wielkości firmy, priorytety inwestycyjne mogą się różnić,

jednak w większości przypadków celem pozostaje dążenie do wzrostu efektywności oraz ekspansji na rynku.

Wyniki badania dotyczącego barier inwestycyjnych, które mają największy wpływ na działalność przedsiębiorstw, wskazują na istotne różnice w zależności od wielkości firm. Analiza tych wyników umożliwia zrozumienie, które czynniki utrudniają podejmowanie inwestycji w różnych segmentach przedsiębiorstw.

W mikroprzedsiębiorstwach największym problemem inwestycyjnym są wysokie koszty inwestycji (35%), co jest typowe dla małych firm, które często nie dysponują wystarczającymi zasobami finansowymi na realizację dużych projektów inwestycyjnych. Dodatkowo, brak dostępu do finansowania (13%) również stanowi poważną barierę, co może wynikać z trudności w uzyskaniu kredytów lub pozyskiwaniu innych form zewnętrznego wsparcia finansowego. Mikroprzedsiębiorstwa wskazują również na niestabilność przepisów prawnych i podatkowych (16%), co może stwarzać dodatkowe ryzyko związane z podejmowaniem inwestycji, zwłaszcza w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu prawnym. Inne bariery, takie jak problemy biurokratyczne (10%) czy niepew-

Wykres 42. Jakie bariery inwestycyjne mają największy wpływ na działalność Państwa przedsiębiorstwa?



Źródło: opracowanie własne



ność gospodarcza i polityczna (13%), również są istotne, choć w mniejszym stopniu.

W małych przedsiębiorstwach na pierwszym miejscu wśród barier inwestycyjnych znajdują się brak dostępu do finansowania (36%) oraz wysokie koszty inwestycji (29%). Małe firmy, podobnie jak mikroprzedsiębiorstwa, borykają się z problemami finansowymi, ale w ich przypadku bariera związana z dostępem do finansowania wydaje się być bardziej wyraźna. Dodatkowo, niestabilność przepisów prawnych i podatkowych (11%) oraz brak stabilnej strategii inwestycyjnej ze strony państwa (9%) również stanowią poważne trudności w realizacji inwestycji. Małe przedsiębiorstwa dostrzegają również pewne ograniczenia związane z brakiem wykwalifikowanej kadry (7%), chociaż ten problem jest mniej istotny w porównaniu do kwestii finansowych.

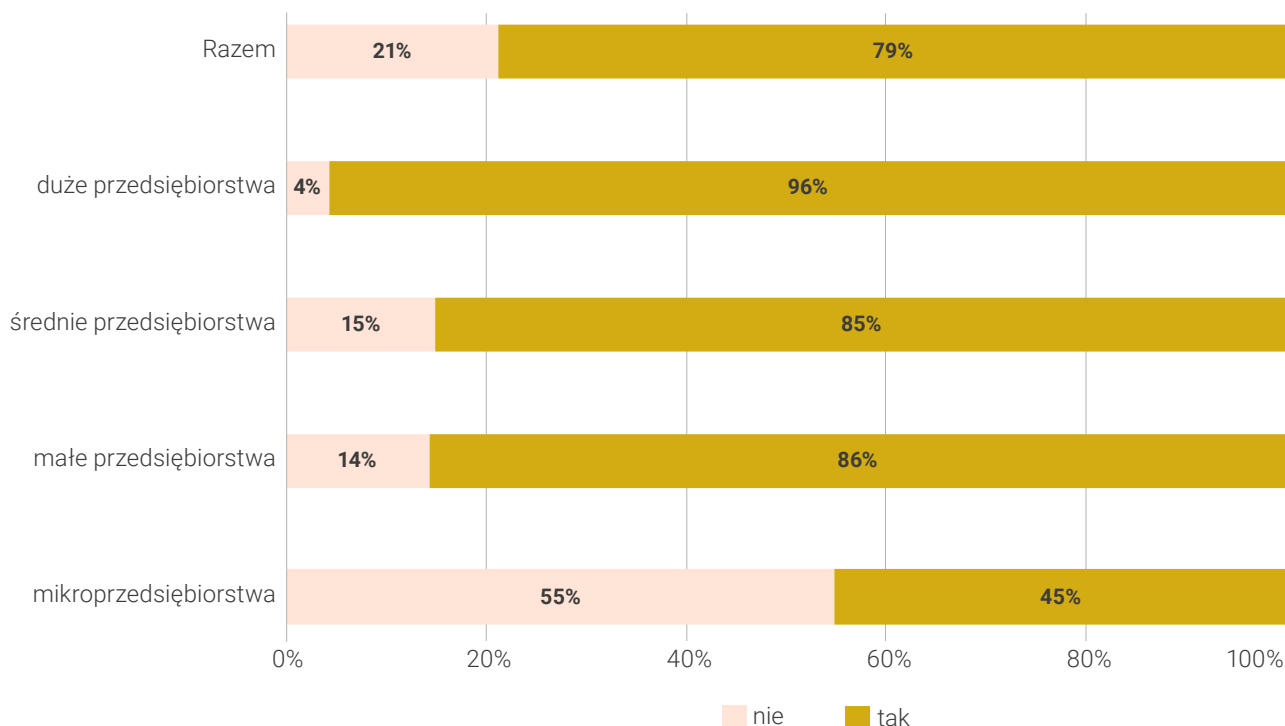
Średnie przedsiębiorstwa borykają się z różnorodnymi barierami inwestycyjnymi, z których niestabilność przepisów prawnych i podatkowych (13%) oraz brak stabilnej strategii inwestycyjnej ze strony państwa (18%) mają szczególne znaczenie. Ponadto, wysokie koszty inwestycji (18%) i problemy biurokratyczne (15%) również utrudniają proces inwestycyjny. W tym przypadku, podobnie jak w mikro- i małych fir-

mach, bariera związana z dostępem do finansowania (20%) jest nadal istotna, chociaż średnie przedsiębiorstwa mają zazwyczaj lepszy dostęp do źródeł zewnętrznego finansowania. Warto również zwrócić uwagę na znaczenie braku wykwalifikowanej kadry (8%), który może ograniczać możliwości realizacji bardziej zaawansowanych projektów inwestycyjnych.

W dużych przedsiębiorstwach największą barierą inwestycyjną jest wysokie koszty inwestycji (30%), co jest charakterystyczne dla dużych firm, które często realizują kosztowne projekty technologiczne i infrastrukturalne. Równie istotnym problemem jest niestabilność przepisów prawnych i podatkowych (26%), co sugeruje, że zmienność regulacji prawnych ma duży wpływ na decyzje inwestycyjne dużych przedsiębiorstw. Brak stabilnej strategii inwestycyjnej ze strony państwa (13%) również stanowi problem, jednakże w przypadku dużych firm, które często działają na rynkach międzynarodowych, ten czynnik ma mniejsze znaczenie niż w przypadku mniejszych firm (patrz wykres 42).

Podsumowując, główną barierą inwestycyjną w mikro i małych przedsiębiorstwach są wysokie koszty inwestycji oraz brak dostępu do finansowania, pod-

Wykres 43. Czy w najbliższych 2-3 latach Państwa firma planuje zwiększenie nakładów na inwestycje?



Źródło: opracowanie własne



czas gdy w średnich i dużych firmach bariera związana z niestabilnością przepisów prawnych i podatkowych staje się bardziej istotna. Warto także zauważyć, że problemy biurokratyczne oraz niepewność gospodarcza i polityczna wpływają na decyzje inwestycyjne w każdym z typów przedsiębiorstw, chociaż w mniejszym stopniu.

Wyniki badania dotyczącego planów inwestycyjnych przedsiębiorstw na najbliższe 2-3 lata wskazują na wyraźną tendencję wzrostu nakładów na inwestycje, zwłaszcza w większych firmach. W mikroprzedsiębiorstwach, prawie połowa respondentów (45%) planuje zwiększenie nakładów inwestycyjnych, podczas gdy 55% nie przewiduje takich działań. To wskazuje, że mimo trudności finansowych i ograniczonej zdolności do podejmowania dużych inwestycji, część mikroprzedsiębiorstw dostrzega potrzebę rozwoju i jest gotowa zainwestować w przyszłość, chociaż często w mniejszym zakresie niż większe firmy.

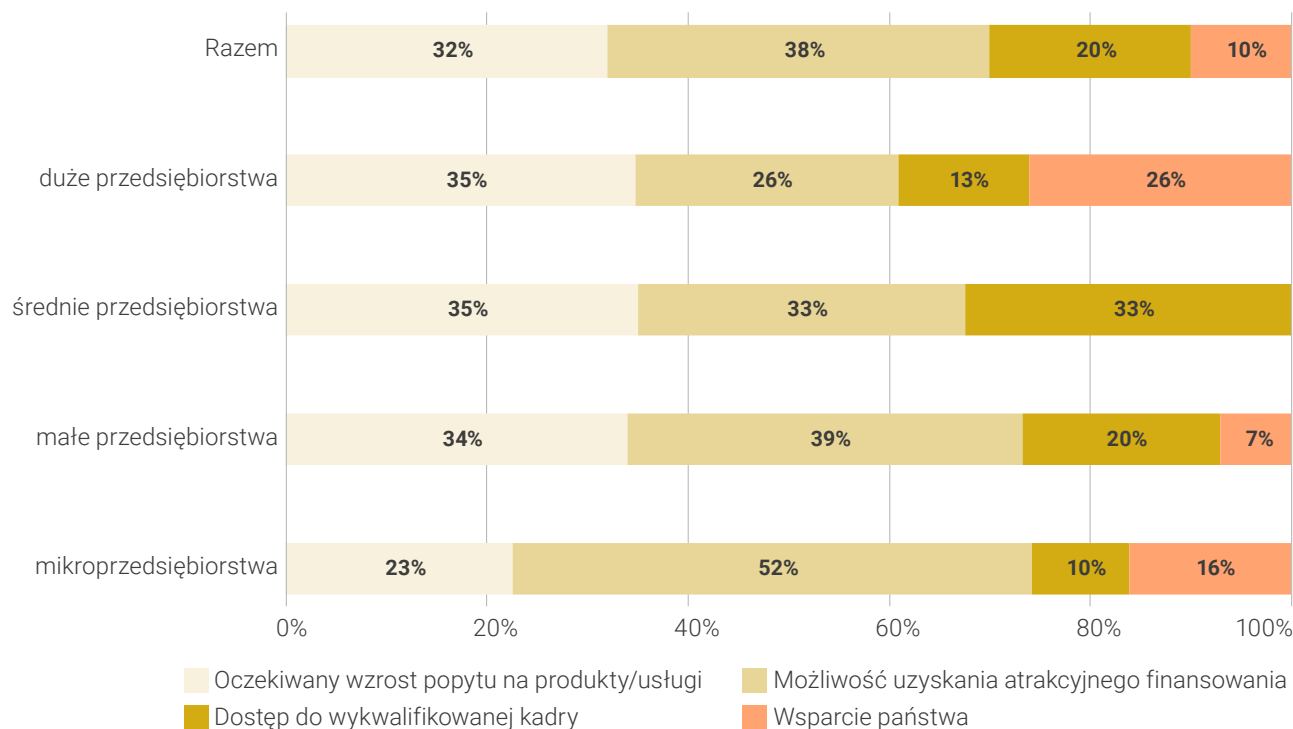
W małych przedsiębiorstwach obserwujemy zdecydowaną większość (86%) planującą zwiększenie inwestycji w nadchodzących latach, co świadczy o ich optymizmie oraz chęci rozwoju i modernizacji. Mniejsza część, bo tylko 14%, nie przewiduje wzrostu nakładów inwestycyjnych. Tak pozytywne nastawienie małych firm może wynikać z ich większej elastyczności w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków rynkowych oraz z coraz lepszego dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, takich jak dotacje czy kredyty.

W średnich przedsiębiorstwach również widać wysoki odsetek firm planujących zwiększenie nakładów inwestycyjnych (85%), zaledwie 15% nie zamierza podjąć takich działań. Średnie firmy, podobnie jak małe, znajdują się w fazie intensywnego rozwoju, co zwiększa ich skłonność do inwestowania w nowe technologie, infrastrukturę czy modernizację procesów produkcyjnych.

W dużych przedsiębiorstwach prawie wszystkie firmy (96%) planują zwiększenie nakładów inwestycyjnych w najbliższych 2-3 latach. Duże firmy, dzięki stabilniejszej sytuacji finansowej oraz większym możliwościom dostępu do zewnętrznego finansowania, częściej podejmują decyzje inwestycyjne o dużym zasięgu, co pozwala im utrzymać konkurencyjność na rynku globalnym (patrz wykres 43).

Podsumowując, wyniki badania wskazują na znaczną różnicę w planach inwestycyjnych w zależności od wielkości firmy. Firmy większe, zarówno średnie,

Wykres 44. Co jest głównym czynnikiem determinującym decyzję o inwestycjach?



Źródło: opracowanie własne



jak i duże, wykazują znacznie większą skłonność do zwiększania nakładów na inwestycje, co może wynikać z ich lepszej sytuacji finansowej oraz większych możliwości rozwoju. Natomiast wśród mikroprzedsiębiorstw, mimo pewnych planów inwestycyjnych, wciąż dominują przedsiębiorstwa, które nie przewidują zwiększenia nakładów na inwestycje, co może wskazywać na ich większe problemy finansowe oraz ryzyko związane z niewielkimi zasobami.

Wyniki badania dotyczącego głównych czynników determinujących decyzje inwestycyjne w przedsiębiorstwach wskazują na zróżnicowane podejście do wyboru priorytetów inwestycyjnych w zależności od wielkości firmy.

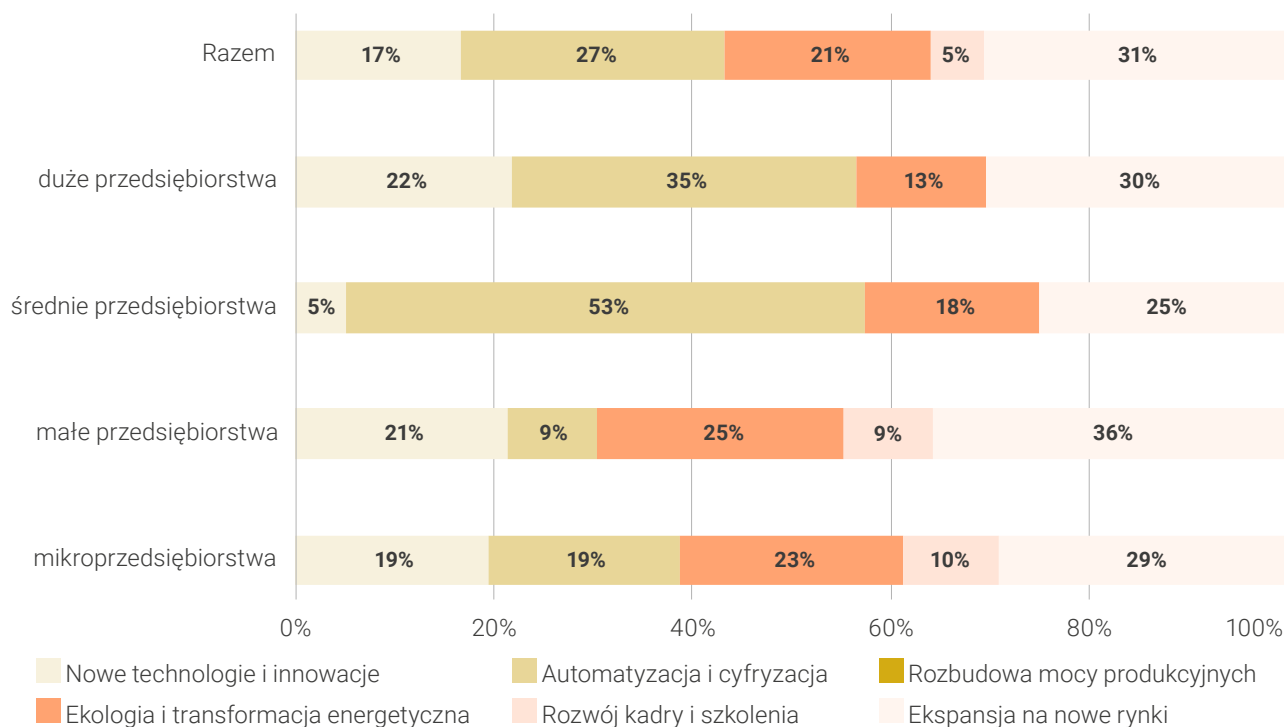
W mikroprzedsiębiorstwach najistotniejszym czynnikiem decydującym o inwestycjach jest możliwość uzyskania atrakcyjnego finansowania, który wskazało aż 52% respondentów. Wskazuje to na duże zależności mikroprzedsiębiorstw od zewnętrznych źródeł finansowania, co może wynikać z ich ograniczonej zdolności do samodzielnego finansowania większych inwestycji. Inne czynniki, takie jak oczekiwany wzrost popytu (23%) oraz wsparcie państwa (16%), są mniej istotne w tym przypadku, co może sugerować, że mikroprzedsiębiorcy koncentrują się głów-

nie na pozyskiwaniu kapitału z zewnątrz, by utrzymać płynność finansową i umożliwić dalszy rozwój.

W małych przedsiębiorstwach dominującym czynnikiem determinującym inwestycje jest również oczekiwany wzrost popytu na produkty i usługi (34%), co wskazuje na większe nastawienie na rozwój i ekspansję rynkową. W przypadku małych firm, które często operują w bardziej dynamicznych branżach, rosnący popyt może stanowić kluczowy impuls do inwestycji, szczególnie w rozwój produktów i usług. Możliwość uzyskania atrakcyjnego finansowania (39%) pozostaje istotnym czynnikiem, choć nieco mniej niż w mikroprzedsiębiorstwach, co może świadczyć o większej elastyczności finansowej małych firm. Dostęp do wykwalifikowanej kadry (20%) oraz wsparcie państwa (7%) są mniej istotne, choć dostęp do talentów może stawać się coraz ważniejszy w kontekście technologicznych inwestycji.

W średnich przedsiębiorstwach najważniejszym czynnikiem jest równomierny podział między oczekiwany wzrost popytu (35%) i dostęp do wykwalifikowanej kadry (33%), co wskazuje na dużą wagę, jaką te firmy przykładają do rozwoju technologii oraz umiejętności pracowników. Średnie przedsiębiorstwa, dysponujące większymi zasobami, mogą

Wykres 45. Jakie są główne kierunki inwestycji w Państwa firmie?



Źródło: opracowanie własne



inwestować w rozwój zasobów ludzkich, co pozwala im podnieść efektywność operacyjną. Możliwość uzyskania atrakcyjnego finansowania (33%) pozostaje istotna, jednak mniejsza w porównaniu do innych czynników. Wsparcie państwa nie stanowi istotnego czynnika dla średnich firm.

W dużych przedsiębiorstwach głównymi czynnikami determinującymi decyzje inwestycyjne są oczekiwany wzrost popytu (35%) oraz możliwość uzyskania atrakcyjnego finansowania (26%).

Duże firmy, dysponujące szerokimi zasobami, nadal zwracają uwagę na dostępność finansowania, ale także na zmieniające się potrzeby rynku, które mogą wymagać dostosowania produktów i usług. Wsparcie państwa (26%) jest również istotnym czynnikiem, co może wskazywać na znaczenie regulacji i dotacji rządowych w kontekście dużych inwestycji oraz współpracy z instytucjami państwowymi w zakresie rozwoju (wykres 44).

Podsumowując, najważniejszym czynnikiem determinującym decyzje inwestycyjne w przedsiębiorstwach jest oczekiwany wzrost popytu na produkty i usługi, który dominuje w średnich i dużych firmach. Możliwość uzyskania atrakcyjnego finansowania jest również istotna, zwłaszcza dla mikro- i małych przedsiębiorstw, które są bardziej uzależnione od zewnętrznych źródeł kapitału. Dostęp do wykwalifikowanej kadry zyskuje na znaczeniu w średnich firmach, które są bardziej skłonne inwestować w rozwój zasobów ludzkich. Wsparcie państwa jest natomiast istotnym czynnikiem w dużych przedsiębiorstwach, które są bardziej zainteresowane regulacjami oraz możliwością korzystania z państwowych dotacji i programów wsparcia.

Wyniki badania dotyczącego głównych kierunków inwestycji w przedsiębiorstwach wskazują na różnorodność priorytetów inwestycyjnych w zależności od wielkości firmy.

W mikroprzedsiębiorstwach najwięcej uwagi przykładają się do ekspansji na nowe rynki (29%), co sugeruje, że mikroprzedsiębiorcy skupiają się na zwiększeniu swojej obecności na rynku, co jest naturalne w przypadku firm poszukujących dalszego rozwoju. Nowe technologie i innowacje (19%) oraz automatyzacja i cyfryzacja (19%) również stanowią istotny kierunek inwestycji, jednak w mniejszym stopniu. Z kolei ekologia i transformacja energetyczna (23%) wskazuje na rosnącą świadomość środowiskową, szczególnie w kontekście małych firm, które mogą być bardziej

wrażliwe na regulacje środowiskowe. Inwestycje w rozwój kadry i szkolenia (10%) są mniej istotne, co może wynikać z mniejszych zasobów finansowych i ograniczonych możliwości w tym zakresie.

W małych przedsiębiorstwach głównym celem inwestycji jest również ekspansja na nowe rynki (36%), co podkreśla ich ambicje związane z rozwojem i poszerzeniem bazy klientów. Nowe technologie i innowacje (21%) oraz ekologia i transformacja energetyczna (25%) są także ważnymi kierunkami, co sugeruje, że małe firmy są zainteresowane zarówno rozwojem technologicznym, jak i dostosowaniem się do wymagań rynku ekologicznego. Inwestycje w automatyzację i cyfryzację (9%) oraz rozwój kadry i szkolenia (9%) są na niższym poziomie, co może świadczyć o braku wystarczających zasobów na zaawansowane inwestycje w te obszary.

W średnich przedsiębiorstwach dominującym kierunkiem inwestycji jest automatyzacja i cyfryzacja (53%), co wskazuje na ich znaczną koncentrację na poprawie efektywności operacyjnej oraz modernizacji procesów. Jest to typowe dla firm, które dysponują większymi zasobami i mogą inwestować w zaawansowane technologie. Inwestycje w nowe technologie i innowacje (5%) oraz ekologia i transformacja energetyczna (18%) są również obecne, ale w mniejszym stopniu. Ekspansja na nowe rynki (25%) i rozwój kadry i szkolenia (0%) są mniej istotne, co może sugerować, że średnie przedsiębiorstwa bardziej koncentrują się na optymalizacji istniejących procesów i technologii.

W dużych przedsiębiorstwach inwestycje w nowe technologie i innowacje (22%) oraz automatyzację i cyfryzację (35%) są kluczowe, co świadczy o ich dużym nacisku na innowacje technologiczne, automatyzację procesów i poprawę efektywności operacyjnej. Ekspansja na nowe rynki (30%) i ekologia i transformacja energetyczna (13%) są również istotnymi kierunkami, ale na mniejszym poziomie w porównaniu do małych firm, ponieważ duże przedsiębiorstwa zwykle mają już ugruntowaną pozycję na rynku. Inwestycje w rozwój kadry i szkolenia (0%) są mniej istotne, co może wynikać z posiadania już doświadczonego personelu i większej zdolności do zatrudniania specjalistów (patrz wykres 45).

Podsumowując, ekspansja na nowe rynki i nowe technologie i innowacje dominują w inwestycjach mikro- i małych przedsiębiorstw, natomiast w średnich i dużych firmach większy nacisk kładziony jest na automatyzację i cyfryzację. Inwestycje w eko-



logię i transformację energetyczną są zauważalne w mniejszych przedsiębiorstwach, a ich znaczenie rośnie wraz z większymi firmami, które mogą inwestować w bardziej złożone rozwiązania.

Wyniki badania dotyczące oczekiwań firm wobec banków przy finansowaniu inwestycji wskazują na kilka kluczowych preferencji, które różnią się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

W mikroprzedsiębiorstwach głównym oczekiwaniem jest niższy koszt kredytu (35%), co wynika z ich ograniczonych zasobów finansowych i potrzeby minimalizacji kosztów związanych z pozyskiwaniem kapitału. Kolejnym istotnym aspektem jest elastyczność warunków spłaty (26%) oraz szybsza decyzja kredytowa (32%), co podkreśla konieczność szybkiego i sprawnego dostępu do finansowania. Oczekiwanie na dodatkowe doradztwo inwestycyjne (6%) jest zdecydowanie mniej istotne, co może sugerować, że mikroprzedsiębiorcy, mimo potrzeby wsparcia, wolą skupić się na podstawowych aspektach kredytowania.

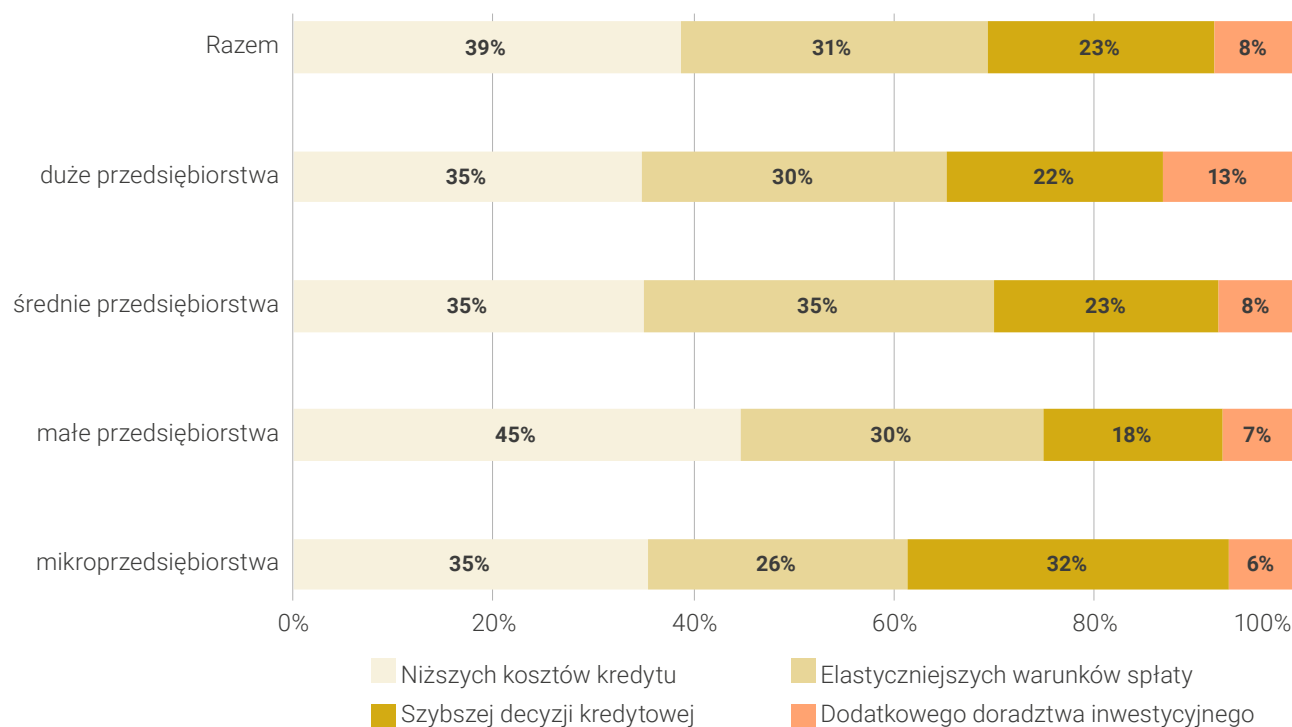
W małych przedsiębiorstwach podobnie jak w mikrofirmach, największym oczekiwaniem jest niższy koszt kredytu (45%), ale również w tym przypadku znaczącą wagę przykładają do elastyczności wa-

runków spłaty (30%). Szybsza decyzja kredytowa (18%) staje się mniej istotna, co może wskazywać na większą zdolność małych firm do planowania i negocjowania warunków kredytowych. Oczekiwania dotyczące dodatkowego doradztwa inwestycyjnego (7%) są również na niższym poziomie, co może wynikać z wyższej samodzielności tych przedsiębiorstw w zakresie podejmowania decyzji inwestycyjnych.

W średnich przedsiębiorstwach również dominuje potrzeba niższych kosztów kredytu (35%) oraz elastycznych warunków spłaty (35%), co wskazuje na dużą wagę kosztów i wygodnych warunków finansowania. W tym przypadku szybsza decyzja kredytowa (23%) ma większe znaczenie niż w małych firmach, ale nadal nie jest to dominujący czynnik. W porównaniu do mniejszych przedsiębiorstw, średnie firmy wykazują również nieco większe zainteresowanie dodatkowym doradztwem inwestycyjnym (8%), co może wynikać z potrzeby bardziej zaawansowanego wsparcia w zakresie decyzji inwestycyjnych.

W dużych przedsiębiorstwach oczekiwania są bardziej zróżnicowane. Niższe koszty kredytu (35%) oraz elastyczne warunki spłaty (30%) pozostają głównymi preferencjami, podobnie jak w przypadku

Wykres 46. Czego Państwa firma oczekuje od banków przy finansowaniu inwestycji?



Źródło: opracowanie własne



średnich firm. Jednak w tym przypadku zauważalny jest również stosunkowo większy nacisk na szybszą decyzję kredytową (22%) oraz dodatkowe doradztwo inwestycyjne (13%), co może wynikać z większej skali inwestycji oraz potrzeby wsparcia w zakresie strategii inwestycyjnych (patrz wykres 46).

Podsumowując, głównym oczekiwaniem firm wszystkich wielkości jest niższy koszt kredytu, który jest szczególnie istotny dla mikro- i małych przedsiębiorstw, które mają ograniczone zasoby finansowe. Elastyczność warunków spłaty jest kolejnym kluczowym czynnikiem, a szybsza decyzja kredytowa zyskuje na znaczeniu w większych firmach. Z kolei dodatkowe doradztwo inwestycyjne jest oczekiwane w mniejszym stopniu, aczkolwiek w dużych firmach może mieć ono większe znaczenie, związane z bardziej skomplikowanymi decyzjami inwestycyjnymi.

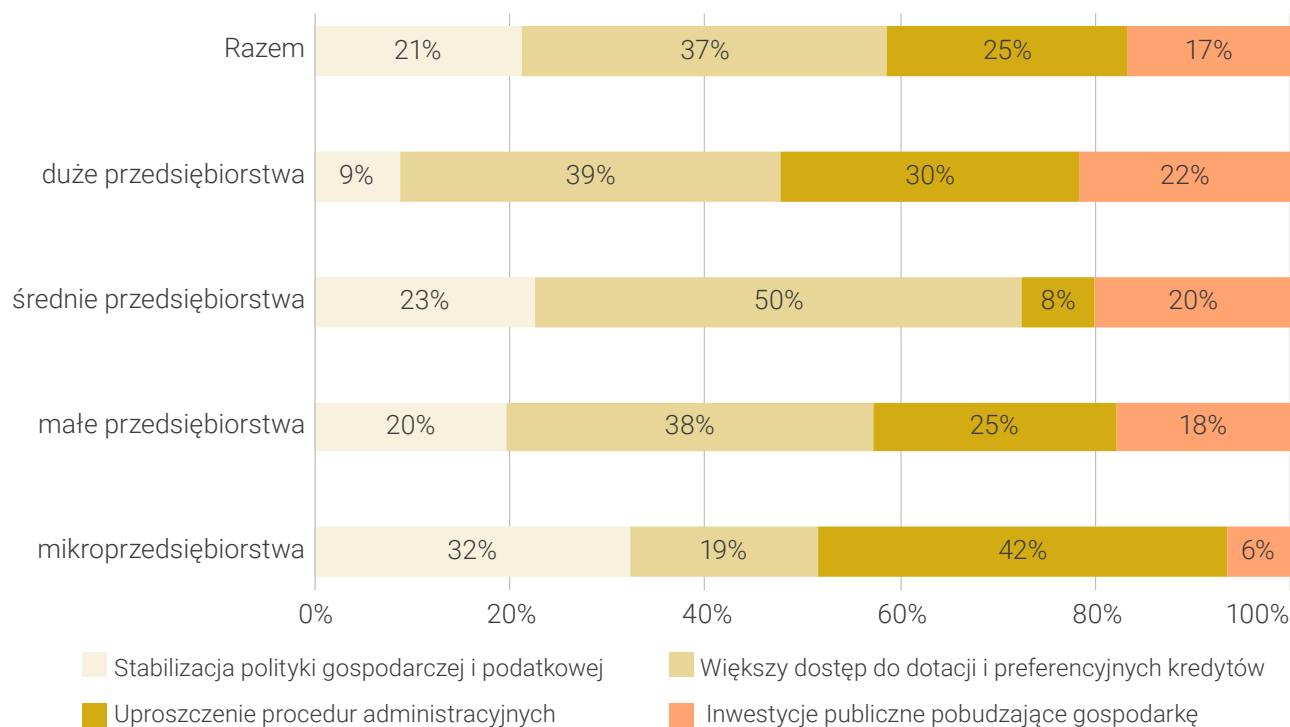
Wyniki badania dotyczącego działań, które państwo mogłoby podjąć w celu wzrostu inwestycji przedsiębiorstw, wskazują na kilka kluczowych obszarów, które różnią się w zależności od wielkości firmy.

W mikroprzedsiębiorstwach najistotniejszym działaniem, które mogłoby przyczynić się do wzrostu

inwestycji, jest uproszczenie procedur administracyjnych (42%). Mikroprzedsiębiorcy, z uwagi na ograniczone zasoby, często napotykają trudności w poruszaniu się po skomplikowanych procedurach administracyjnych, co może stanowić istotną barierę w procesie inwestycyjnym. Z kolei stabilizacja polityki gospodarczej i podatkowej (32%) również jest postrzegana jako ważny element, ponieważ zapewnia przewidywalność, która jest kluczowa dla podejmowania decyzji inwestycyjnych. Mniejsze znaczenie ma natomiast większy dostęp do dotacji i preferencyjnych kredytów (19%) oraz inwestycje publiczne pobudzające gospodarkę (6%).

W małych przedsiębiorstwach największą rolę odgrywa większy dostęp do dotacji i preferencyjnych kredytów (38%), co może wynikać z ich potrzeby pozyskiwania kapitału na rozwój. Istotnym elementem, choć nieco mniej ważnym, jest także stabilizacja polityki gospodarczej i podatkowej (20%), która wpływa na długoterminową stabilność i przewidywalność działalności. Uproszczenie procedur administracyjnych (25%) wciąż pozostaje kluczowe, ale nie w takim stopniu jak w przypadku mikroprzedsiębiorstw. Z kolei inwestycje publiczne pobudzające gospodarkę (18%) są dostrzegane, ale mają mniejsze znaczenie dla rozwoju inwestycji w małych firmach.

Wykres 47. Jakie działania państwa mogłyby najbardziej przyczynić się do wzrostu inwestycji przedsiębiorstw?



Źródło: opracowanie własne



W średnich przedsiębiorstwach również dominującym oczekiwaniem jest większy dostęp do dotacji i preferencyjnych kredytów (50%), co sugeruje większą potrzebę zewnętrznego finansowania na rozwój. Inwestycje publiczne pobudzające gospodarkę (20%) oraz stabilizacja polityki gospodarczej i podatkowej (23%) pozostają istotnymi czynnikami, ale są one mniej kluczowe niż w mniejszych firmach. Uproszczenie procedur administracyjnych (8%) staje się mniej istotne, ponieważ średnie przedsiębiorstwa są bardziej zdolne do radzenia sobie z administracją w porównaniu do mikro- i małych firm.

W dużych przedsiębiorstwach również widoczna jest silna potrzeba większego dostępu do dotacji i preferencyjnych kredytów (39%), jednak w tym przypadku znaczenie ma także uproszczenie procedur administracyjnych (30%) oraz stabilizacja polityki gospodarczej i podatkowej (9%). Inwestycje publiczne pobudzające gospodarkę (22%) są mniej priorytetowe, ponieważ duże firmy mają już szerokie możliwości finansowania inwestycji i często są mniej zależne od wsparcia publicznego (patrz wykres 47).

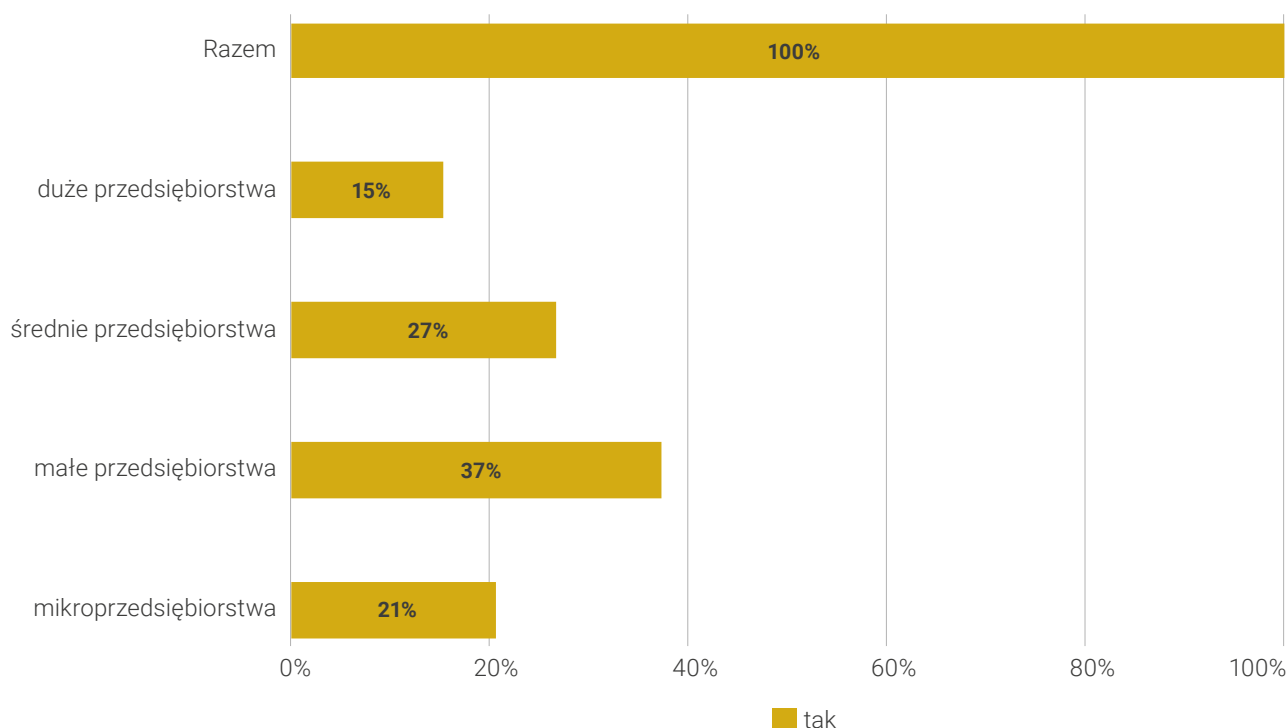
Podsumowując, dla przedsiębiorstw wszystkich wielkości, uproszczenie procedur administracyjnych jest jednym z kluczowych działań, które mogłyby

wspierać wzrost inwestycji, zwłaszcza w przypadku mikro- i małych firm. Większy dostęp do dotacji i preferencyjnych kredytów stanowi istotny element wsparcia, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Stabilizacja polityki gospodarczej i podatkowej jest również postrzegana jako ważna, zapewniając przedsiębiorstwom przewidywalność, natomiast inwestycje publiczne pobudzające gospodarkę mają mniejsze znaczenie, zwłaszcza w większych firmach, które dysponują bardziej zróżnicowanymi źródłami finansowania.

Wyniki pytania „Czy Państwa firma uważa inwestowanie za kluczowy element rozwoju?” pokazują, że wszystkie firmy biorące udział w badaniu (100%) uznają inwestowanie za kluczowy element rozwoju. Taki wynik wskazuje na powszechne przekonanie, że proces inwestycyjny jest niezbędny do zapewnienia długoterminowego wzrostu i konkurencyjności przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości.

W kontekście analiz, takie jednolite podejście do inwestycji sugeruje, że firmy, zarówno mikro-, małe, średnie, jak i duże, traktują inwestycje jako fundament rozwoju działalności, który obejmuje zarówno rozwój technologii, jak i rozbudowę infrastruktury, zatrudnienia czy ekspansję na nowe rynki. Może to również

Wykres 48. Czy Państwa firma uważa inwestowanie za kluczowy element rozwoju?



Źródło: opracowanie własne



oznaczają, że przedsiębiorstwa dostrzegają znaczenie dbałości o innowacje, automatyzację procesów, a także optymalizację kosztów i zasobów, które są kluczowe dla utrzymania konkurencyjności na rynku.

Największy odsetek firm deklarujących znaczenie inwestycji stanowią małe przedsiębiorstwa (37%), co sugeruje, że właśnie w tej grupie inwestycje są postrzegane jako niezbędne do dalszego skalowania działalności oraz zdobywania nowych rynków. Również średnie firmy (27%) dostrzegają w inwestycjach istotny czynnik umożliwiający rozwój i modernizację.

Mikroprzedsiębiorstwa, mimo że często dysponują ograniczonymi zasobami finansowymi, także w pełni podzielają tę opinię – 21% z nich uznało inwestycje za fundamentalne dla przyszłości swojej działalności. Natomiast wśród dużych firm, które z reguły mają bardziej stabilną pozycję rynkową, odsetek ten wyniósł 15%, co sugeruje, że inwestycje traktowane są jako element utrzymania przewagi konkurencyjnej i dostosowania się do zmieniających się warunków gospodarczych (patrz wykres 48).

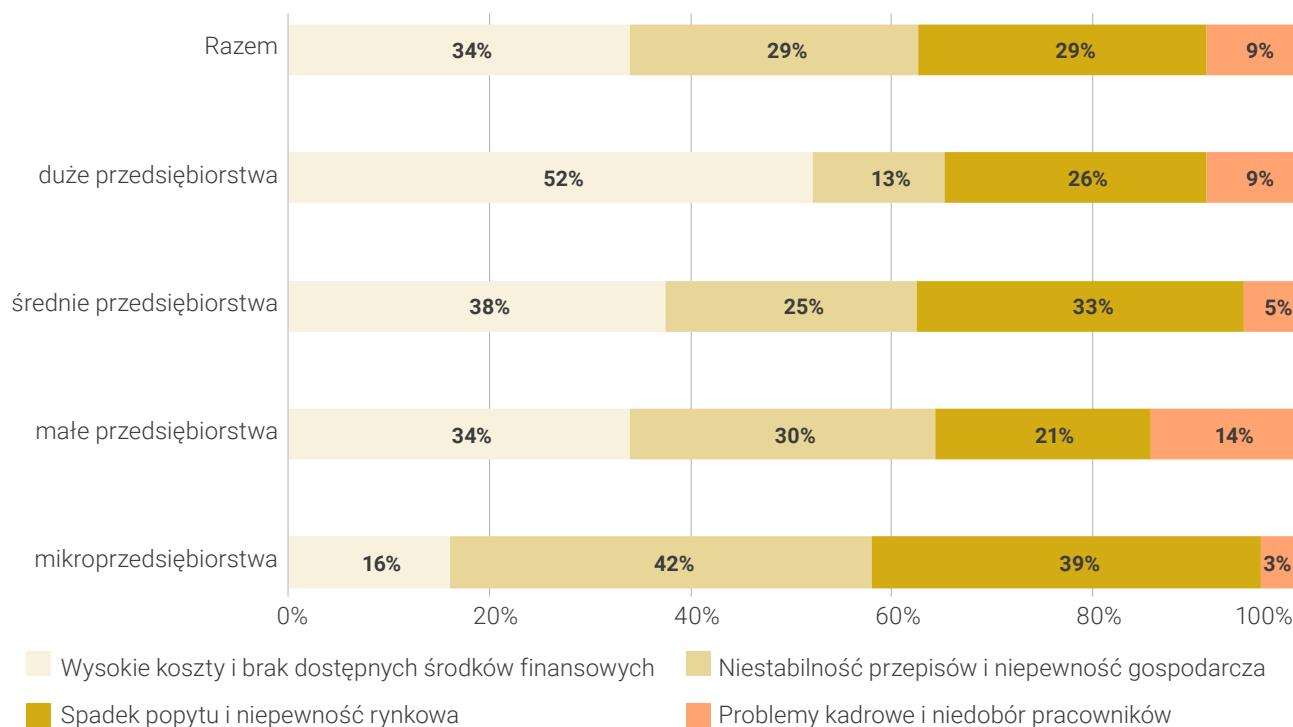
Wyniki pytania dotyczącego głównych powodów spadku poziomu inwestycji w Polsce wskazują na kilka istotnych barier, które przedsiębiorstwa do-

strzegają jako kluczowe czynniki ograniczające ich działalność inwestycyjną.

Największy wpływ na spadek inwestycji w Polsce, według respondentów, ma niestabilność przepisów i niepewność gospodarcza, z tym czynnikiem wskazanym przez 29% wszystkich respondentów. Niestabilne otoczenie regulacyjne oraz zmieniająca się sytuacja makroekonomiczna mogą prowadzić do większej ostrożności przedsiębiorstw w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Firmy obawiają się inwestować w warunkach, które mogą się szybko zmienić, co zwiększa ryzyko związane z długoterminowymi projektami.

Wysokie koszty i brak dostępnych środków finansowych stanowią również poważną przeszkodę w inwestycjach. Odpowiedź ta została wskazana przez 34% ogółu badanych, z większym natężeniem wśród mikroprzedsiębiorstw (16%) i małych firm (34%). Wysokie koszty inwestycyjne, które mogą obejmować zarówno wydatki na nowe technologie, jak i wynagrodzenia dla wykwalifikowanych pracowników, oraz trudności w pozyskiwaniu finansowania, ograniczają zdolność firm do angażowania się w długoterminowe inwestycje, szczególnie w sytuacji wzrastających wymagań kapitałowych.

Wykres 49. Jakie są według Państwa główne powody spadku poziomu inwestycji w Polsce?



Źródło: opracowanie własne



Spadek popytu i niepewność rynkowa to kolejny istotny powód wskazany przez 29% wszystkich respondentów, co sugeruje, że obawy o popyt na produkty i usługi w kontekście zmieniającej się sytuacji rynkowej również mają duży wpływ na decyzje inwestycyjne firm. W obliczu nieprzewidywalnych zmian popytu przedsiębiorstwa mogą preferować podejście bardziej konserwatywne, ograniczając wydatki inwestycyjne, aby zminimalizować ryzyko związane z nadmiernym rozwojem w okresach ekonomicznej niepewności.

Problemy kadrowe i niedobór pracowników zostały wskazane jako bariera przez 9% ogółu badanych, co sugeruje, że brak wykwalifikowanej siły roboczej może ograniczać zdolność firm do wdrażania nowych technologii czy rozwijania działalności na większą skalę. Niedobór pracowników, zwłaszcza w obszarach wymagających specjalistycznych umiejętności, stanowi wyzwanie szczególnie dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

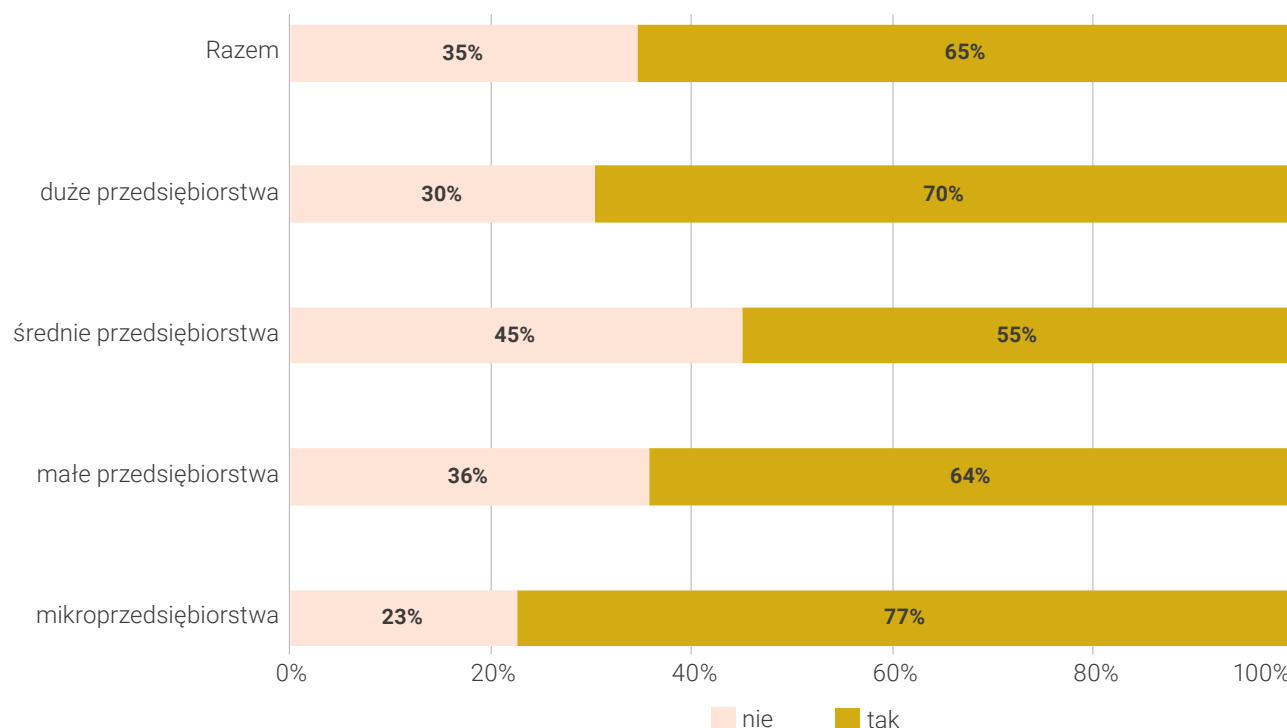
Warto zauważyć, że duże przedsiębiorstwa szczególnie mocno wskazują na wysokie koszty i brak dostępnych środków finansowych (52%), co może być związane z ich większymi wymaganiami inwestycyjnymi oraz trudnościami w po-

zyskiwaniu finansowania na większą skalę. Z kolei mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy bardziej akcentują niestabilność przepisów i niepewność gospodarczą, co może wynikać z ich mniejszej zdolności do adaptacji w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu prawnym i ekonomicznym (patrz wykres 49).

Wysokie stopy procentowe stanowią dodatkowy istotny czynnik, który może nasilać wpływ wysokich kosztów i braku dostępnych środków finansowych na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. Wysokie stopy procentowe, będące odpowiedzią na politykę monetarną mającą na celu walkę z inflacją, prowadzą do wyższych kosztów kredytów, co ogranicza dostępność kapitału dla firm, szczególnie tych, które planują inwestycje oparte na finansowaniu zewnętrznym.

Podsumowując, najważniejszymi barierami inwestycyjnymi w Polsce są czynniki związane z niepewnością gospodarczą i niestabilnością przepisów, a także trudności w pozyskiwaniu odpowiednich środków finansowych. Te czynniki mają szczególne znaczenie w kontekście mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, które w większym stopniu odczuwają te problemy w porównaniu do dużych firm.

Wykres 50. Czy banki oferują wystarczające wsparcie doradcze przy realizacji inwestycji?



Źródło: opracowanie własne



Wyniki badania dotyczącego oceny wsparcia doradczego banków przy realizacji inwestycji wskazują na zróżnicowaną percepcję tego wsparcia w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Ogólnie rzecz biorąc, 65% wszystkich respondentów uważa, że banki oferują wystarczające wsparcie doradcze, podczas gdy 35% twierdzi, że jest ono niewystarczające.

Dla mikroprzedsiębiorstw, które w 77% oceniły wsparcie doradcze jako wystarczające, wyniki te wskazują na pozytywne postrzeganie roli banków w pomaganiu w realizacji inwestycji. Może to sugerować, że mikroprzedsiębiorstwa są bardziej zadowolone z doradztwa bankowego, które w wielu przypadkach może obejmować pomoc przy wyborze odpowiednich źródeł finansowania, doradztwo w zakresie struktury inwestycji oraz pomoc w przygotowaniu wniosków kredytowych.

W małych przedsiębiorstwach wsparcie doradcze banków uznaje za wystarczające 64% respondentów, co wskazuje na nieco mniejsze zadowolenie w porównaniu do mikroprzedsiębiorstw, ale nadal na stosunkowo pozytywną ocenę. Może to oznaczać, że małe firmy oczekują bardziej zaawansowanego wsparcia, np. w zakresie optymalizacji struk-

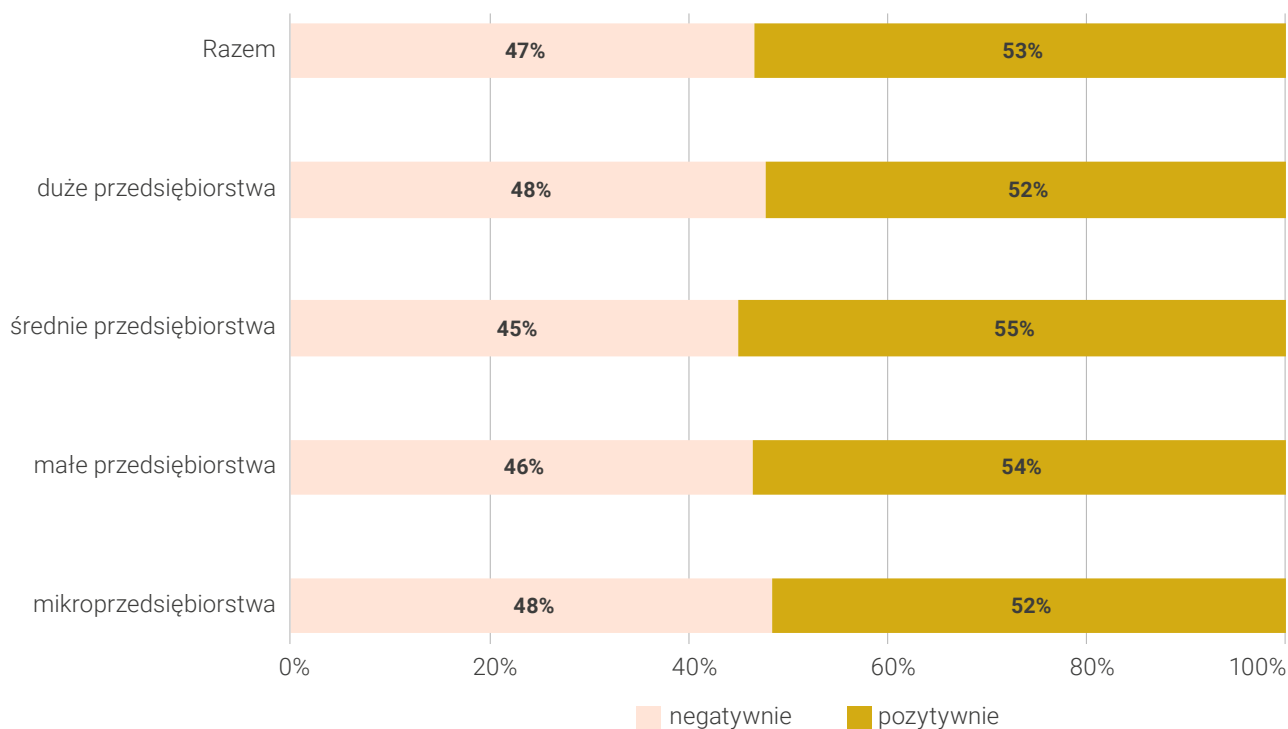
tur finansowych czy doradztwa w zakresie bardziej skomplikowanych produktów inwestycyjnych.

Średnie przedsiębiorstwa oceniają wsparcie banków jako niewystarczające w 45% przypadków, co może wskazywać na większe potrzeby w zakresie specjalistycznego doradztwa, które wykracza poza podstawową pomoc w finansowaniu inwestycji. Średnie firmy, które często angażują się w bardziej złożone projekty inwestycyjne, mogą oczekiwać bardziej zindywidualizowanej pomocy, obejmującej m.in. wsparcie w zakresie planowania finansowego i strategii długoterminowych.

W dużych przedsiębiorstwach 30% respondentów uznaje doradztwo bankowe za niewystarczające, co może sugerować, że tego typu firmy często oczekują bardziej kompleksowych usług doradczych, takich jak doradztwo strategiczne w zakresie dużych inwestycji czy planowania finansowego na poziomie korporacyjnym, które mogą wykraczać poza ofertę banków skierowaną do mniejszych firm (patrz wykres 50).

Podsumowując, wyniki wskazują, że banki generalnie są postrzegane jako dostarczające wystarczają-

Wykres 51. Czy zmiany regulacyjne w ostatnich latach wpłynęły pozytywnie czy negatywnie na Państwa decyzje inwestycyjne?



Źródło: opracowanie własne



ce wsparcie doradcze, jednak istnieją różnice w ocenie tego wsparcia w zależności od wielkości firmy. Mikroprzedsiębiorstwa są bardziej zadowolone z doradztwa bankowego, podczas gdy większe firmy – szczególnie średnie i duże – wyrażają większe oczekiwania i sugerują, że banki mogą zaoferować im bardziej specjalistyczne usługi doradcze, dopasowane do ich bardziej złożonych potrzeb inwestycyjnych.

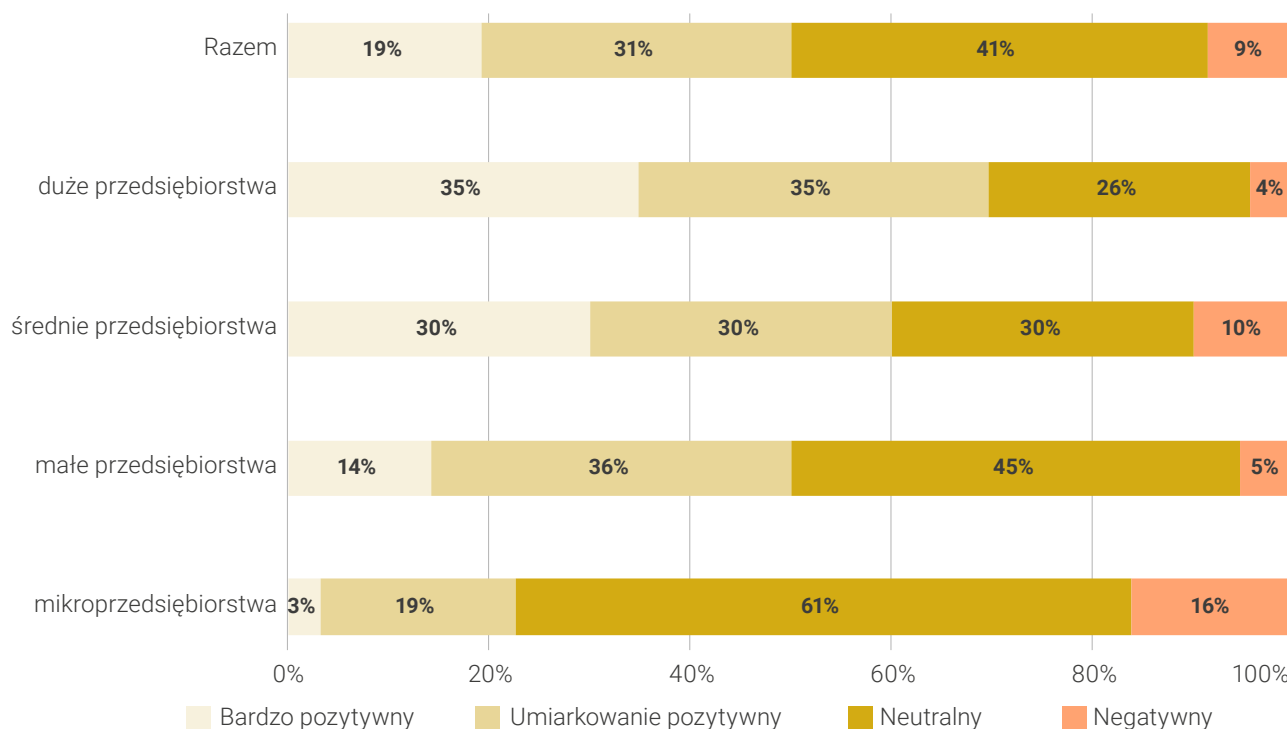
Wyniki badania dotyczącego wpływu zmian regulacyjnych na decyzje inwestycyjne firm wskazują na zbliżoną równowagę między oceną pozytywną a negatywną, zarówno w przypadku różnych grup przedsiębiorstw, jak i ogółem. W skali ogólnej, 53% respondentów oceniło zmiany regulacyjne jako pozytywne, a 47% jako negatywne, co wskazuje na stosunkowo równomierne rozłożenie opinii na temat wpływu regulacji na inwestycje.

Mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa wykazują zbliżony podział ocen, z nieznaczną przewagą opinii pozytywnych. W przypadku mikroprzedsiębiorstw, 52% respondentów uznało zmiany regulacyjne za pozytywne, a 48% za negatywne, co wskazuje na stosunkowo zróżnicowaną opinię, ale z lekkim naciskiem na korzyści. Małe przedsiębior-

stwa wykazały nieco większą tendencję do oceny zmian regulacyjnych pozytywnie (54% pozytywnie, 46% negatywnie). Takie wyniki mogą sugerować, że mniejsze firmy zauważają pewne udogodnienia wynikające z nowych regulacji, takie jak większa przejrzystość przepisów czy ułatwienia w zakresie dostępu do różnych form wsparcia, choć nadal mogą one napotykać trudności związane z biurokracją lub zmiennością przepisów.

Średnie przedsiębiorstwa oraz duże przedsiębiorstwa mają niemal identyczne rozkłady ocen, z przewagą odpowiedzi pozytywnych (55% dla średnich i 52% dla dużych firm), co wskazuje na stosunkowo korzystne postrzeganie zmian regulacyjnych wśród większych podmiotów gospodarczych. W przypadku średnich firm pozytywna ocena zmian regulacyjnych może wynikać z lepszego dostosowania do zmieniającego się otoczenia prawnego, w którym często pojawiają się nowe regulacje dotyczące np. ochrony danych, zarządzania środowiskiem czy optymalizacji procesów produkcyjnych. Duże przedsiębiorstwa mogą z kolei korzystać z bardziej zaawansowanych mechanizmów dostosowywania się do nowych regulacji i są w stanie lepiej zarządzać ryzykiem związanym z nieprzewidywalnością przepisów (patrz wykres 51).

Wykres 52. Jak oceniają Państwo wpływ dotychczasowych inwestycji na rozwój firmy?



Źródło: opracowanie własne



Ogólnie, wyniki badania sugerują, że zmiany regulacyjne w ostatnich latach mają przewagę pozytywnego wpływu na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw, szczególnie w przypadku małych, średnich i dużych firm, które dostrzegają korzyści w zakresie dostosowywania do nowych regulacji. Mikroprzedsiębiorstwa, choć również w większości pozytywnie oceniają zmiany, wykazują większą ostrożność, co może wynikać z większych trudności w adaptacji do zmieniających się regulacji oraz z mniejszych zasobów umożliwiających sprostanie wymaganiom prawnym. Zatem przedsiębiorstwa w Polsce, szczególnie te mniejsze, powinny oczekiwać dalszych działań ze strony państwa na rzecz uproszczenia regulacji oraz dostosowania ich do specyficznych potrzeb różnych sektorów gospodarki.

Wyniki badania dotyczącego oceny wpływu dotychczasowych inwestycji na rozwój firm wskazują na stosunkowo pozytywną percepcję tego wpływu, szczególnie w przypadku większych przedsiębiorstw. W skali ogólnej, 19% respondentów uznało wpływ inwestycji na rozwój swojej firmy za bardzo pozytywny, 31% za umiarkowanie pozytywny, 41% oceniło ten wpływ jako neutralny, a tylko 9% respondentów wskazało na negatywny wpływ inwestycji.

Mikroprzedsiębiorstwa prezentują najbardziej zróżnicowane odpowiedzi, z 61% osób oceniających wpływ inwestycji na rozwój firmy jako neutralny, co może wskazywać na pewne trudności w mierzeniu efektywności dotychczasowych inwestycji w tej grupie. Jednocześnie 19% respondentów oceniło wpływ inwestycji jako umiarkowanie pozytywny, co sugeruje, że mikroprzedsiębiorstwa zauważają pewne korzyści wynikające z inwestycji, ale niekoniecznie są one wystarczające do osiągnięcia znaczącego wzrostu. Zaledwie 16% respondentów z tej grupy ocenia wpływ inwestycji jako negatywny, co może wynikać z trudności w pozyskiwaniu odpowiednich zasobów finansowych i braku skalowalności inwestycji w mniejszych firmach.

Małe przedsiębiorstwa w dużej mierze oceniają wpływ inwestycji jako umiarkowanie pozytywny (36%), co sugeruje, że inwestycje te przynoszą wymierne korzyści, ale wciąż mogą być ograniczone w skali. Ponadto 14% respondentów oceniło wpływ jako bardzo pozytywny, a tylko 5% jako negatywny, co wskazuje na raczej korzystne postrzeganie inwestycji, choć możliwe są pewne trudności w zakresie ich efektywności w pełni zrealizowanego potencjału.

Średnie przedsiębiorstwa wykazują jedną z wyższych ocen wpływu inwestycji na rozwój firmy, z 30%

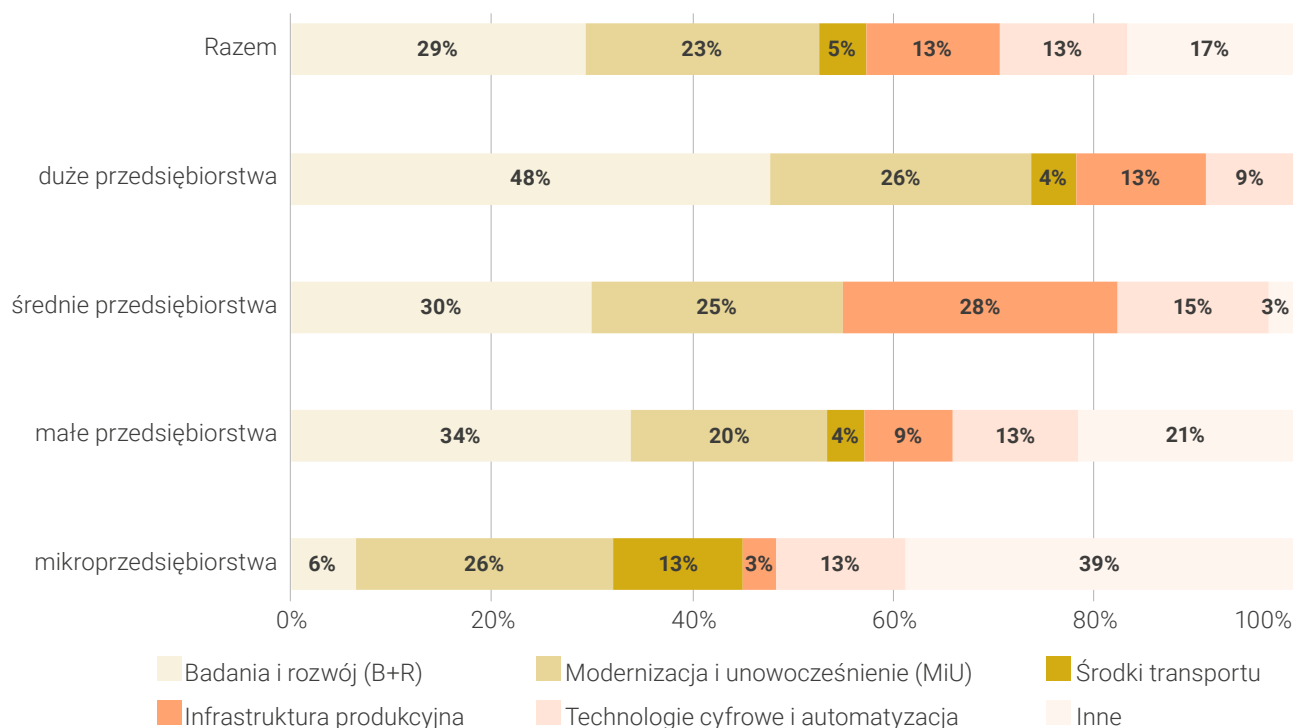
respondentów oceniających wpływ jako bardzo pozytywny oraz kolejnym 30% oceniających go jako umiarkowanie pozytywny. Tylko 10% uznało wpływ za negatywny, co sugeruje, że inwestycje w tej grupie przynoszą widoczny i pozytywny wpływ na rozwój, a przedsiębiorstwa te mają większą możliwość wykorzystania kapitału i zasobów do realizacji strategii inwestycyjnych.

Duże przedsiębiorstwa w większości oceniają wpływ inwestycji jako bardzo pozytywny (35%) lub umiarkowanie pozytywny (35%), co świadczy o tym, że większe firmy zauważają znaczną korzyść z inwestycji, które przyczyniają się do ich dalszego rozwoju i ekspansji rynkowej. Zaledwie 4% odpowiedzi wskazało na negatywny wpływ inwestycji, co wskazuje na wysoki poziom zadowolenia z wyników inwestycyjnych w tej grupie (patrz wykres 52).

Podsumowując, wśród wszystkich badanych grup przedsiębiorstw, większe firmy oceniają wpływ inwestycji na rozwój jako bardziej pozytywny niż mniejsze firmy. Z kolei mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa w większym stopniu wykazują neutralną ocenę wpływu inwestycji, co może wynikać z trudności w uzyskaniu wystarczających zasobów finansowych, a także z wyzwań związanych z bardziej ograniczoną skalą działalności. Mimo to, ogólny wynik badania wskazuje na pozytywne nastawienie do inwestycji, zwłaszcza w kontekście większych firm, które zauważają ich bezpośredni wpływ na rozwój działalności.

Wyniki badania dotyczącego obszarów, w które inwestują firmy, pokazują różnorodność strategii inwestycyjnych w zależności od wielkości przedsiębiorstwa.

Mikroprzedsiębiorstwa skupiają swoje inwestycje w wielu różnych obszarach, z największym naciskiem na inne (39%), co może wskazywać na różnorodność strategii inwestycyjnych, które nie zawsze mieszczą się w klasycznych kategoriach. Mimo tego, inwestycje w modernizację i unowocześnienie (26%) oraz technologie cyfrowe i automatyzację (13%) są także istotnym obszarem dla mikroprzedsiębiorstw, choć na mniejszą skalę. Inwestycje w badania i rozwój stanowią tylko 6%, co może wynikać z ograniczonych zasobów finansowych, które utrudniają realizację bardziej zaawansowanych projektów badawczo-rozwojowych w tej grupie. Zaledwie 3% mikroprzedsiębiorstw inwestuje w infrastrukturę produkcyjną, co może wynikać z mniejszej skali produkcji i niższych potrzeb w tym zakresie.

**Wykres 53. W jakie obszary inwestuje Państwa firma?**

Źródło: opracowanie własne

Małe przedsiębiorstwa również inwestują w badania i rozwój (34%), co wskazuje na większe zaangażowanie w innowacje w porównaniu do mikroprzedsiębiorstw. Inwestycje te mogą być nakierowane na rozwój nowych produktów lub technologii. Kolejnymi istotnymi obszarami są modernizacja i unowocześnienie (20%) oraz inne (21%). Zaskakująco, tylko 4% małych przedsiębiorstw inwestuje w środki transportu, co może wynikać z mniejszej skali działalności lub specyfiki branży, w której te firmy funkcjonują.

Średnie przedsiębiorstwa wykazują znaczną koncentrację inwestycji w modernizację i unowocześnienie (25%) oraz infrastrukturę produkcyjną (28%). Inwestycje w badania i rozwój (30%) są również istotnym elementem strategii inwestycyjnych, co może świadczyć o chęci innowacji i dostosowywania oferty do zmieniających się warunków rynkowych. Inwestycje w technologie cyfrowe i automatyzację stanowią tylko 15%, co może wynikać z większej potrzeby modernizacji samej infrastruktury produkcyjnej, zanim możliwe będzie wprowadzenie bardziej zaawansowanych technologii.

Duże przedsiębiorstwa inwestują głównie w badania i rozwój (48%) oraz modernizację i unowocześnienie (26%). To świadczy o dużym nacisku na innowacje

oraz na utrzymywanie konkurencyjności w szybko zmieniającym się otoczeniu. Tylko 9% dużych firm inwestuje w technologie cyfrowe i automatyzację, co może być wynikiem już zaawansowanej infrastruktury, która nie wymaga dużych nakładów na modernizację w tej dziedzinie. Dodatkowo, inwestycje w środki transportu oraz infrastrukturę produkcyjną są na stosunkowo niskim poziomie (4% i 13%), co może sugerować, że duże firmy są już dobrze zaopatrzone w te zasoby, a ich głównym celem jest dalszy rozwój technologiczny i innowacyjność.

W skali całego badania, inwestycje w badania i rozwój (29%) oraz modernizację i unowocześnienie (23%) są głównymi kierunkami inwestycyjnymi przedsiębiorstw, co wskazuje na ogólny trend innowacji i dostosowywania się do zmieniającego się rynku. Firmy inwestują także w technologie cyfrowe i automatyzację (13%), co może świadczyć o rosnącej roli automatyzacji procesów i digitalizacji (patrz wykres 53). Z kolei inwestycje w infrastrukturę produkcyjną i środki transportu są mniej popularne, co może sugerować, że przedsiębiorstwa w większości już posiadają odpowiednie zasoby w tych obszarach. Ostatecznie, bardziej zaawansowane inwestycje, takie jak badania i rozwój, są częściej obecne w strategiach większych firm, co wynika z ich większych zasobów i możliwości.



Wyniki badania dotyczącego postrzegania innowacyjności przedsiębiorstw w porównaniu do konkurencji pokazują, że różne grupy firm oceniają swoją innowacyjność na podstawie różnych kryteriów, z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa.

Mikroprzedsiębiorstwa w większości (55%) oceniają swoją innowacyjność na poziomie średniej branżowej, co może wskazywać na dość standardowe podejście do innowacji, często wynikające z ograniczonych zasobów oraz mniejszych możliwości inwestycyjnych w badania i rozwój. Tylko 23% mikroprzedsiębiorstw uważa się za bardziej innowacyjne niż średnia branżowa, a 16% nie przywiązuje dużej wagi do innowacji, co sugeruje pewną stagnację lub brak potrzeby inwestowania w innowacje. Brak obecności odpowiedzi wskazujących na bycie liderem innowacji w branży może świadczyć o niskiej zdolności mikroprzedsiębiorstw do przeprowadzania przełomowych innowacji na szerszą skalę.

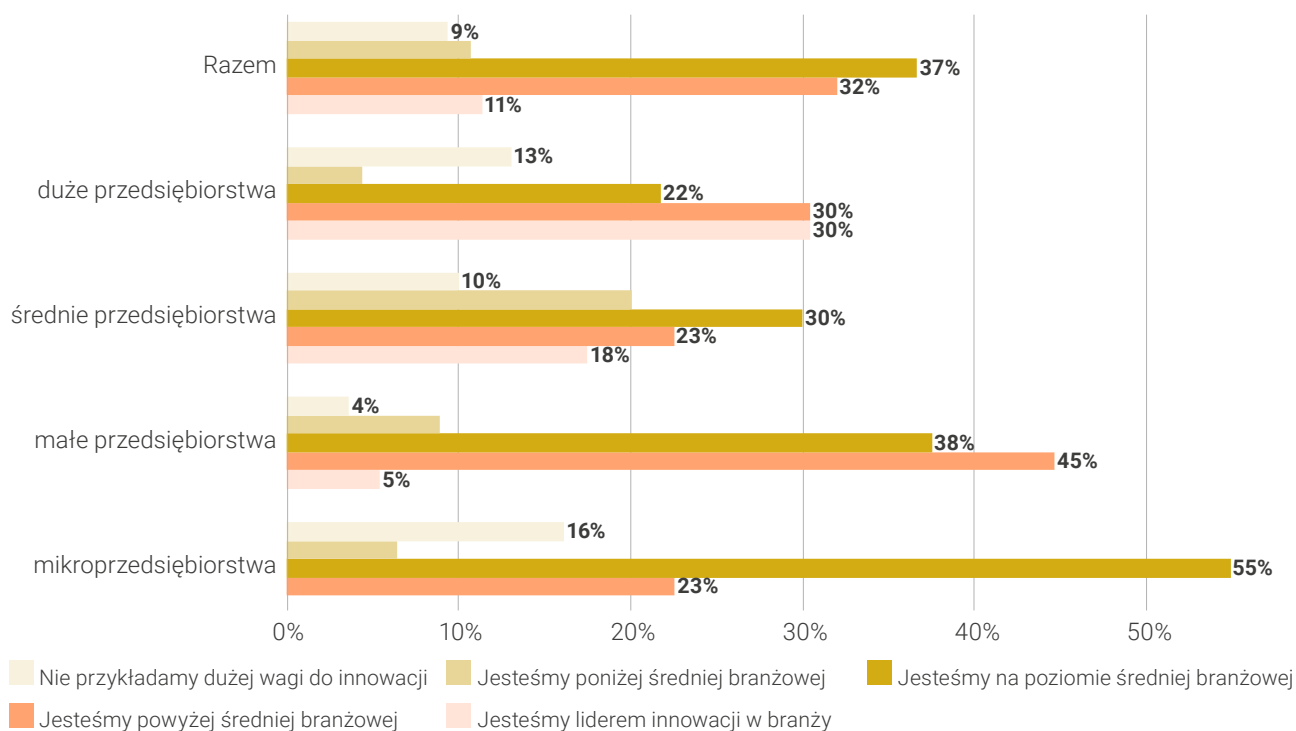
Małe przedsiębiorstwa w dużej mierze (45%) oceniają swoją innowacyjność jako powyżej średniej branżowej, co może wskazywać na większą elastyczność oraz gotowość do wprowadzania innowacji, mimo ograniczeń w zakresie zasobów finansowych i ludzkich. Tylko 9% małych firm ocenia się poniżej średniej branżowej, co sugeruje, że większość z nich

stara się utrzymać konkurencyjność poprzez inwestycje w innowacyjne rozwiązania. Zaledwie 4% małych przedsiębiorstw przyznaje, że nie przykładają dużej wagi do innowacji, co może wskazywać na stosunkowo wysoką świadomość rynkową w tej grupie firm.

Średnie przedsiębiorstwa wykazują większą różnorodność w postrzeganiu swojej innowacyjności. 18% z nich uważa się za liderów innowacji w branży, co sugeruje ich większe możliwości w zakresie inwestycji w badania i rozwój oraz wdrażania innowacyjnych rozwiązań. Z kolei 30% średnich przedsiębiorstw ocenia się na poziomie średniej branżowej, a 20% uważa swoją innowacyjność za poniżej średniej branżowej. Jest to wynik zróżnicowanej strategii innowacyjnej, która może być częściowo związana z różnorodnością branż, w których średnie przedsiębiorstwa działają.

Duże przedsiębiorstwa w większości (30%) oceniają się jako liderzy innowacji w branży, co odzwierciedla ich większe zasoby finansowe i technologiczne, które pozwalają na prowadzenie zaawansowanych działań innowacyjnych. Z kolei 30% dużych firm ocenia swoją innowacyjność jako powyżej średniej branżowej, co potwierdza dominację tych przedsiębiorstw na rynku w zakresie innowacji. Zaledwie 4% dużych

Wykres 54. Jak oceniają Państwo innowacyjność swojej firmy w porównaniu do konkurencji?



Źródło: opracowanie własne



przedsiębiorstw uznaje siebie za firmy poniżej średniej innowacyjnej, a 13% twierdzi, że nie przykładają dużej wagi do innowacji, co może wynikać z ich silnej pozycji rynkowej, która pozwala im na funkcjonowanie bez konieczności ciągłego innowowania (patrz wykres 54).

Ogólnie, łączna analiza wyników wskazuje, że większość firm, niezależnie od wielkości, uważa się za co najmniej średnio innowacyjne w porównaniu do konkurencji. 32% wszystkich respondentów ocenia swoją innowacyjność jako powyżej średniej branżowej, a 11% jako liderów innowacji w swojej branży. Jednak nadal istnieje pewna liczba firm, zwłaszcza mikroprzedsiębiorstw (16%) oraz średnich przedsiębiorstw (10%), które nie przykładają dużej wagi do innowacji, co może wynikać z ograniczonych zasobów lub strategii operacyjnych, które nie koncentrują się na innowacyjności jako głównym czynnikiem rozwoju.

Wyniki badania jakościowego – wywiad z wybranymi przedsiębiorstwami

W ramach badania dotyczącego barier inwestycyjnych w polskich przedsiębiorstwach przeprowadzono wywiady pogłębione z przedstawicielami 10 firm

o różnej wielkości i profilu działalności. W wywiadzie udział wzięli przedstawiciele przedsiębiorstwa należący do kadry zarządzającej różnego szczebla. Wśród badanych podmiotów znalazły się:

- 1) 3 mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniające do 9 pracowników),
- 2) 3 małe przedsiębiorstwa (10 - 49 pracowników),
- 3) 2 średnie przedsiębiorstwa (50 - 249 pracowników),
- 4) 2 duże przedsiębiorstwa (powyżej 250 pracowników).

Celem badania było uzyskanie pogłębionego obrazu czynników wpływających na decyzje inwestycyjne w polskich firmach, identyfikacja głównych barier oraz wskazanie potencjalnych działań, które mogłyby wspierać rozwój inwestycji. Respondenci reprezentowali różne branże, w tym przemysł produkcyjny, handel, IT, budownictwo oraz usługi profesjonalne.

Poniżej przedstawiono przykładowe odpowiedzi uzyskane w trakcie wywiadów, podzielone na kluczowe obszary tematyczne.

Tabela 1. Wybrane odpowiedzi respondentów zebrane podczas wywiadu nt. barier i czynników wpływających na decyzje inwestycyjne w polskich przedsiębiorstwach

Obszary badania	Specyfika branży i dynamika inwestycji	Bariera inwestycyjne	Wyzwania i rekomendacje	Makroekonomia i polityka gospodarcza
1.	„Nasza branża jest bardzo konkurencyjna, a zmiany zachowań konsumenckich wymagają od nas ciągłego dostosowywania się. Jednak inwestowanie w nowe technologie, takie jak e-commerce, wiąże się z dużymi kosztami i niepewnością, czy przyniesie oczekiwane rezultaty.” (handel)	„Zbyt wysokie koszty wynajmu lokali i opłaty związane z działalnością sprawiają, że trudno nam myśleć o rozwoju. Wolelibyśmy inwestować w lepszy sprzęt i jakość obsługi, ale większość środków idzie na pokrycie bieżących kosztów.” (usługi)	„Rząd powinien wspierać inwestycje w nowe technologie poprzez ulgi podatkowe i dofinansowania. W krajach zachodnich takie mechanizmy funkcjonują i zachęcają firmy do większego ryzyka inwestycyjnego.” (branża IT)	„Wysoka inflacja i niepewność co do przyszłych kosztów surowców powodują, że wolimy poczekać z inwestycjami. Jeśli ceny będą nadal rosły, trudno będzie nam utrzymać rentowność.” (produkcja)



Obszary badania	Specyfika branży i dynamika inwestycji	Bariera inwestycyjne	Wyzwania i rekomendacje	Makroekonomia i polityka gospodarcza
2.	„Widzimy spadek inwestycji w naszej branży, głównie z powodu rosnących kosztów energii i surowców. Firmy wolą wstrzymać duże projekty i czekać na poprawę warunków gospodarczych.” (produkcja)	„Dostęp do kredytów i leasingu na korzystnych warunkach jest ograniczony, a banki traktują małe firmy jako ryzykowne. Mimo że mamy stabilne dochody, trudno uzyskać finansowanie na nowe maszyny.” (produkcja)	„Potrzebujemy bardziej elastycznych form finansowania. Fundusze unijne są dostępne, ale ich uzyskanie wymaga dużych nakładów czasu i środków, na które nas po prostu nie stać.” (budownictwo)	„Stabilność przepisów prawnych jest kluczowa dla długoterminowych inwestycji. Jeśli polityka wobec OZE będzie się zmieniać co kilka lat, to firmy nie będą skłonne do angażowania się w wieloletnie projekty.” (budownictwo)
3.	„Nasza branża wymaga nieustannych inwestycji w badania i rozwój, ale rosnąca biurokracja i długie procedury zatwierdzania innowacji znacznie utrudniają wdrażanie nowych rozwiązań.” (farmacja)	„Zmieniające się przepisy dotyczące znakowania produktów oraz norm jakości sprawiają, że co chwilę musimy dostosowywać procesy produkcyjne. Każda zmiana oznacza dodatkowe koszty i zmniejsza naszą gotowość do inwestowania w długoterminowe projekty.” (produkcja)	„Dotacje publiczne mogłyby pomóc, ale ich uzyskanie jest bardzo skomplikowane. Proces aplikacyjny wymaga zaawansowanej wiedzy i środków na przygotowanie dokumentacji.” (budownictwo)	„Inflacja i rosnące koszty operacyjne sprawiają, że firmy takie jak nasza bardziej skupiają się na przetrwaniu niż na inwestowaniu w rozwój.” (usługi)

Źródło: Opracowanie własne

Analiza informacji uzyskanych w wyniku przeprowadzonych wywiadów prezentuje się następująco:

1) Specyfika branży i dynamika inwestycji

Decyzje inwestycyjne w polskich przedsiębiorstwach są silnie determinowane przez charakterystykę branży, w której działają. Sektory o wysokiej dynamice technologicznej, takie jak IT, fintech, biotechnologia czy automatyka przemysłowa, wymagają stałych nakładów kapitałowych, aby utrzymać konkurencyjność i dostosować się do szybko zmieniających się standardów rynkowych. Firmy działające w tych branżach często inwestują w innowacje, nowe technologie oraz rozwój infrastruktury IT, co pozwala im na zwiększenie efektywności operacyjnej i wdrażanie nowych produktów czy usług.

W przeciwieństwie do nich, sektory bardziej tradycyjne, np. budownictwo, przemysł ciężki, transport,

charakteryzują się większymi barierami wejścia na rynek i dłuższym okresem zwrotu z inwestycji. W tych branżach przedsiębiorcy często podchodzą do inwestycji z większą ostrożnością, szczególnie jeśli prognozy gospodarcze są niestabilne. Wysokie koszty początkowe, długie procedury administracyjne związane z uzyskaniem zezwoleń oraz uzależnienie od polityki rządu (np. w sektorze energetycznym) dodatkowo hamują podejmowanie decyzji o nowych przedsięwzięciach.

W badaniu zauważono, że spadek inwestycji jest szczególnie widoczny wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Głównymi powodami takiej sytuacji są trudności w dostępie do kapitału, niepewność co do przyszłych regulacji oraz rosnąca konkurencja, która ogranicza marże i zmniejsza skłonność do podejmowania ryzyka inwestycyjnego. Firmy często wybierają strategię optymalizacji kosztów i utrzymania bieżącej działalności na sta-



bilnym poziomie zamiast angażowania się w kosztowne przedsięwzięcia rozwojowe.

2) Bariery inwestycyjne

Przedsiębiorcy wskazali szereg czynników wewnętrznych, które utrudniają realizację inwestycji. Do najczęściej wymienianych należą:

1. Niestabilność przepisów i częste zmiany regulacyjne – przedsiębiorcy podkreślają, że ciągłe zmiany w przepisach podatkowych, prawa pracy czy regulacji branżowych powodują niepewność i utrudniają planowanie długoterminowych inwestycji. Wiele firm obawia się, że nowe regulacje mogą znacząco wpłynąć na rentowność projektów, a konieczność dostosowania się do nowych wymogów generuje dodatkowe koszty.
2. Polityka podatkowa i koszty pracy – wysokie obciążenia podatkowe oraz rosnące koszty zatrudnienia sprawiają, że przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości reinwestowania wypracowanego kapitału. Wprowadzenie ulg podatkowych dla inwestorów mogłoby zwiększyć skłonność firm do podejmowania nowych inicjatyw rozwojowych.
3. Trudny dostęp do kapitału – mniejsze firmy często napotykają trudności w pozyskaniu finansowania zewnętrznego. Banki wymagają wysokich zabezpieczeń i skomplikowanej dokumentacji, co sprawia, że kredyty inwestycyjne nie są łatwo dostępne. Alternatywne źródła, takie jak fundusze unijne czy inwestorzy prywatni, wymagają spełnienia licznych formalności, co może zniechęcać przedsiębiorców do ubiegania się o tego rodzaju wsparcie.
4. Biurokracja i długi czas realizacji inwestycji – przedsiębiorcy zwracają uwagę na skomplikowane procedury administracyjne związane z uzyskaniem zezwoleń na budowę, wdrożenie nowych technologii czy dostęp do programów dotacyjnych. Długi czas oczekiwania na decyzje urzędowe sprawia, że część firm rezygnuje z inwestycji lub przesuwa je na dalszy plan.

3) Wyzwania i rekomendacje:

Aby zwiększyć poziom inwestycji w polskich przedsiębiorstwach, konieczne jest podjęcie działań wspierających rozwój firm zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym.

1. Stabilność regulacyjna – przedsiębiorcy zgodnie wskazują, że kluczowe jest wprowadzenie bardziej przewidywalnego systemu prawnego i podatkowego. Przejrzyste zasady i długoterminowa polityka gospodarcza mogłyby zwiększyć zaufanie inwestorów i zachęcić firmy do podejmowania odważniejszych decyzji inwestycyjnych.
2. Ulgi podatkowe i dotacje inwestycyjne – wprowadzenie ulg podatkowych dla firm inwestujących w rozwój technologiczny, innowacje oraz infrastrukturę mogłoby stanowić skuteczne narzędzie wsparcia. Jednocześnie przedsiębiorcy wskazują, że system dotacji powinien być uproszczony, aby zmniejszyć biurokrację i ułatwić dostęp do finansowania.
3. Lepszy dostęp do finansowania – warto rozważyć rozwój instrumentów wsparcia dla firm, takich jak gwarancje kredytowe, fundusze inwestycyjne czy programy współpracy z inwestorami zagranicznymi. Ułatwienie dostępu do kapitału mogłoby zwiększyć liczbę realizowanych inwestycji, szczególnie wśród małych i średnich przedsiębiorstw.
- 4) Makroekonomia i polityka gospodarcza

Niepewność gospodarcza stanowi jeden z najważniejszych czynników ograniczających inwestycje. Przedsiębiorcy podkreślają, że:

1. Wzrost stóp procentowych – wysokie koszty kredytów, będące pochodną funkcjonowania w warunkach wysokich stóp procentowych NBP, ograniczają zdolność firm do finansowania inwestycji długoterminowych. Wiele przedsiębiorstw wstrzymuje się z decyzjami o zakupie nowych technologii czy rozbudowie infrastruktury, obawiając się rosnących kosztów obsługi długu.
2. Inflacja i rosnące koszty operacyjne – wysoka inflacja zwiększa koszty prowadzenia działalności, co sprawia, że firmy muszą przeznaczać większe środki na bieżącą działalność zamiast na rozwój.
3. Brak stabilności prawa i regulacji – przedsiębiorcy zwracają uwagę, że nieprzewidywalność polityki gospodarczej zniechęca do podejmowania inwestycji. Firmy, które działają na rynku międzynarodowym, często przenoszą swoje inwestycje do krajów o bardziej stabilnym otoczeniu prawnym.



Badanie wykazało, że polskie przedsiębiorstwa borykają się z wieloma wyzwaniami w zakresie podejmowania decyzji inwestycyjnych. Główne bariery to niestabilność przepisów, wysokie koszty prowadzenia działalności, trudny dostęp do finansowania oraz niepewność gospodarcza. Aby zwiększyć poziom inwestycji, konieczne jest stworzenie bardziej przyjaznego środowiska regulacyjnego, uproszczenie procedur administracyjnych oraz wprowadzenie skutecznych mechanizmów wsparcia, takich jak ulgi podatkowe i dotacje. Przedsiębiorcy oczekują stabilnych warunków do prowadzenia działalności, co mogłoby przyczynić się do wzrostu inwestycji i dalszego rozwoju polskich firm.

5.2. Analiza danych statystycznych dotyczących inwestycji

Analiza i grupowanie danych

Badanie opiera się na danych zebranych od 150 polskich przedsiębiorstw, reprezentujących różne wielkości: mikro ($N = 31$), małe ($N = 56$), średnie ($N = 40$) oraz duże ($N = 23$). Charakterystyka została przedstawiona dla próby ogółem oraz z rozbiciem na grupy wielkości przedsiębiorstw, a następnie dokonano dalszego scalenia grup *mikro + małe* i *średnie + duże* w celu uproszczenia analizy i zwiększenia mocy statystycznej. Początkowy podział na cztery kategorie umożliwił szczegółową ocenę różnic w aktywności inwestycyjnej i barierach pomiędzy przedsiębiorstwami o różnej skali działalności, co było zgodne z celem identyfikacji specyficznych czynników ograniczających inwestycje.

Decyzja o scaleniu grup z czterech do dwóch została uzasadniona statystycznie i merytorycznie. Po pierwsze, analiza testem χ^2 dla zmiennej *Nakłady inwestycyjne ostatni rok* w podziale na cztery grupy wykazała istotną zależność między wielkością przedsiębiorstwa a skłonnością do inwestycji ($\chi^2 (3) = 8,91, p = 0,030$). Jednakże porównania parowe (post-hoc) ujawniły, że różnice między grupami mikro (46% nakładów) i małymi (60% nakładów) nie były statystycznie istotne ($\chi^2 (1) = 2,34, p = 0,130$), podobnie jak między średnimi (75% nakładów) a dużymi (83% nakładów) ($\chi^2 (1) = 0,45, p = 0,500$). W przeciwieństwie do tego, różnice między mniejszymi (mikro + małe) a większymi (średnie + duże) przedsiębiorstwami były istotne ($\chi^2 (1) = 7,12, p = 0,008$), co wskazuje, że podział na dwie grupy lepiej odzwierciedla kluczowe wzorce w danych.

Po drugie, mała liczebność grupy dużych przedsiębiorstw ($N=12$) ograniczała stabilność statystyczną analiz inferencyjnych, takich jak testy χ^2 czy regresja logistyczna, gdzie minimalna oczekiwana liczba obserwacji w komórce powinna wynosić co najmniej 5 (Agresti, 2007). Scalenie grup średnich ($N=28$) i dużych ($N=12$) do jednej kategorii ($N=40$) zwiększyło niezawodność wyników, zgodnie z zaleceniami dotyczącymi minimalnej wielkości próby w analizach kategoriowych (Field, 2018). Analogicznie, połączenie mikro ($N=41$) i małych ($N=67$) przedsiębiorstw w grupę o łącznej liczebności $N=108$ zapewniło większą moc statystyczną przy jednoczesnym zachowaniu spójności merytorycznej, wynikającej z podobieństwa barier inwestycyjnych (np. brak dostępu do finansowania) w tych kategoriach.

Dodatkowo, scalenie grup miało na celu uproszczenie interpretacji wyników i dostosowanie ich do praktycznych implikacji dla polityki gospodarczej, gdzie często stosuje się podział na mniejsze podmioty sektora MŚP (mikro i małe) oraz większe przedsiębiorstwa (średnie i duże) (OECD, 2023). Takie podejście pozwoliło na zachowanie równowagi między szczegółowością a uogólnieniem, co jest zgodne z zasadami raportowania naukowego (Hair et al., 2019).

Metody statystyczne

Zmienne kategoriowe (np. nakłady inwestycyjne, typy inwestycji, działalność eksportowa) analizowano za pomocą testu χ^2 Pearsona, a w przypadku komórek o oczekiwanej liczbie obserwacji poniżej 5,0 stosowano dokładny test Fishera, zgodnie z wytycznymi Agrestiego (2007). Dla zmiennych ciągłych, takich jak częstotliwość finansowania innowacji czy ocena współpracy z uczelniami, wykorzystano nieparametryczny test sumy rang Wilcoxona, uwzględniając niespełnienie założeń normalności rozkładu (sprawdzone testem Shapiro-Wilka, $p < 0,05$ dla wszystkich zmiennych ciągłych).

Wszystkie testy statystyczne przeprowadzono na poziomie istotności $\alpha = 0,05$. Dla zmiennych kategoriowych podano odsetki ($n, \%$) w każdej kategorii, a dla zmiennych ciągłych średnie (M) i odchylenia standardowe (SD)¹.

1 Dla zmiennych na skali Likerta charakterystyka w oparciu o mediany (IQR) nie będzie zbyt informacyjna



Narzędzie statystyczne

Analizy przeprowadzono przy użyciu języka statystycznego R (wersja 4.3.3; R Core Team, 2024) w systemie Windows 11 pro 64 bit (kompilacja 26100), przy użyciu pakietów *report* (wersja 0.5.8; Makowski D i in., 2023), *gtsummary* (wersja 1.7.2; Sjoberg D i in., 2021), *ggplot2* (wersja 3.5.0; Wickham H, 2016), *stringr* (wersja 1.5.1; Wickham H, 2023), i *dplyr* (wersja 1.1.4; Wickham H i in., 2023).

Poniższe analizy prezentują wyniki badania przeprowadzonego na próbie 150 polskich przedsiębiorstw, podzielonych na dwie grupy: mikro i małe ($N=87$) oraz średnie i duże ($N=63$).

5.2.1. Charakterystyka działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza

Działalność inwestycyjna przedsiębiorstw odgrywa kluczową rolę w ich rozwoju, konkurencyjności oraz adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych. W kontekście polskich firm, wielkość przedsiębiorstwa może istotnie wpływać na poziom, typ oraz kierunki podejmowanych inwestycji. Wyniki analizy przedstawiono w tabeli 1.

(Poglądowo wyniki z rozbiciem na 4 grupy przedsiębiorstw pokazano w tabeli A.1 w sekcji załączników)

Nakłady inwestycyjne w ostatnim roku

Spośród 150 badanych przedsiębiorstw, 76,0% ($n = 114$) zadeklarowało poniesienie nakładów inwestycyjnych w ostatnim roku. Istotne różnice między grupami wskazują na wyraźną dysproporcję: w grupie mikro i małych firm odsetek ten wyniósł 60,9% ($n = 53$), podczas gdy w grupie średnich i dużych aż 96,8% ($n = 61$), co potwierdzono wysoką istotnością statystyczną ($p < 0,001$). W odniesieniu do poziomu nakładów w porównaniu do roku poprzedniego, 56,0% ogółu firm ($n = 84$) zwiększyło inwestycje, przy czym w grupie średnich i dużych odsetek ten osiągnął 90,5% ($n = 57$), w porównaniu do zaledwie 31,0% ($n = 27$) w grupie mikro i małych ($p < 0,001$). Z kolei zmniejszenie nakładów odnotowano u 21,3% ogółu ($n = 32$), głównie w mikro i małych firmach (32,2%, $n = 28$) wobec jedynie 6,3% ($n = 4$) w większych podmiotach ($p < 0,001$). Wyniki te pozwalają wywnioskować, że średnie i duże przedsiębiorstwa wykazują większą skłonność do intensyfikacji dzia-

łań inwestycyjnych, co może wynikać z lepszego dostępu do kapitału i większej stabilności finansowej.

Typy inwestycji

Analiza typów realizowanych inwestycji ujawnia dalsze zróżnicowanie. Inwestycje odtworzeniowe, mające na celu utrzymanie istniejącego potencjału, deklarowało 28,7% ogółu firm ($n = 43$), z brakiem istotnych różnic między grupami ($p = 0,983$). Inwestycje finansowe, skoncentrowane na optymalizacji kapitału, odnotowano u 14,0% ogółu ($n = 21$), głównie w mikro i małych firmach (21,8%, $n = 19$) wobec zaledwie 3,2% ($n = 2$) w większych przedsiębiorstwach ($p = 0,001$). Z kolei inwestycje rozwojowe, ukierunkowane na wzrost, realizowało 26,0% ogółu ($n = 39$), z wyraźną przewagą średnich i dużych firm (49,2%, $n = 31$) nad mikro i małymi (9,2%, $n = 8$; $p < 0,001$). Inwestycje alternatywne (np. w nowe obszary działalności) deklarowało 8,7% ogółu ($n = 13$), częściej w większych firmach (15,9%, $n = 10$) niż w mniejszych (3,4%, $n = 3$; $p = 0,008$). Brak aktywności inwestycyjnej zgłosiło 22,7% ogółu ($n = 34$), niemal wyłącznie w grupie mikro i małych (36,8%, $n = 32$; $p < 0,001$). Wyniki demonstrują, że średnie i duże przedsiębiorstwa preferują inwestycje o charakterze strategicznym i rozwojowym, podczas gdy mikro i małe koncentrują się na działaniach finansowych lub wstrzymują inwestycje.

Plany inwestycyjne

Plany inwestycyjne na najbliższe 3 lata zgłosiło 75,3% ogółu firm ($n = 113$), z wyraźną różnicą: 92,1% średnich i dużych ($n = 58$) wobec 63,2% mikro i małych ($n = 55$; $p < 0,001$). Dodatkowo, 78,7% ogółu ($n = 118$) planuje zwiększenie nakładów w perspektywie 2-3 lat, przy czym odsetek ten jest wyższy w grupie większych firm (88,9%, $n = 56$) niż mniejszych (71,3%, $n = 62$; $p = 0,009$). Dane te wskazują większą proaktywność i optymizm inwestycyjny wśród średnich i dużych przedsiębiorstw.

Kierunki i obszary inwestycji

Wśród kierunków inwestycji dominuje ekspansja na nowe rynki (30,7%, $n = 46$), bez istotnych różnic między grupami ($p = 0,405$). Automatyzacja i cyfryzacja są priorytetem dla 26,7% ogółu ($n = 40$), znacznie częściej w średnich i dużych firmach (46,0%, $n = 29$) niż w mikro i małych (12,6%, $n = 11$;

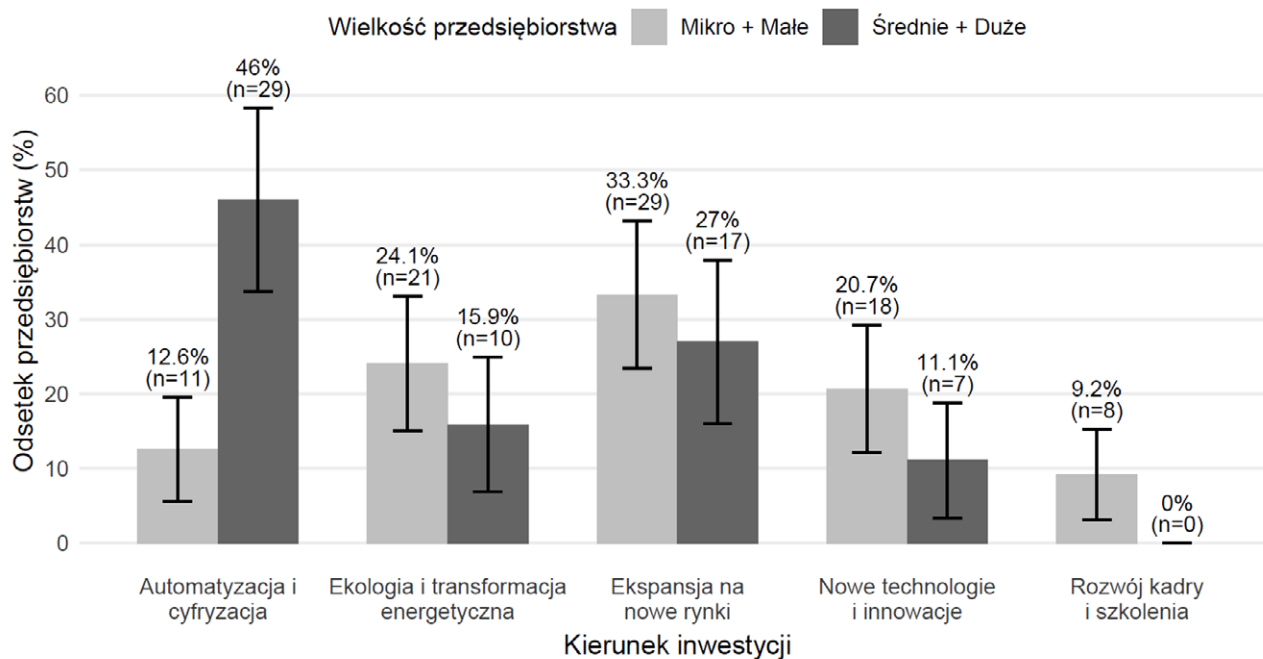


$p < 0,001$). Ekologia i transformacja energetyczna dotyczą 20,7% ogółu ($n = 31$), z tendencją wyższą w mniejszych firmach (24,1%, $n = 21$) niż większych (15,9%, $n = 10$; $p = 0,217$). Nowe technologie i innowacje wskazało 16,7% ($n = 25$), a rozwój kadry

i szkolenia jedynie 5,3% ($n = 8$), wyłącznie w mikro i małych firmach ($p = 0,021$).

W obszarach inwestycji badania i rozwój (B+R) deklarowało 29,3% ogółu ($n = 44$), modernizację 23,3%

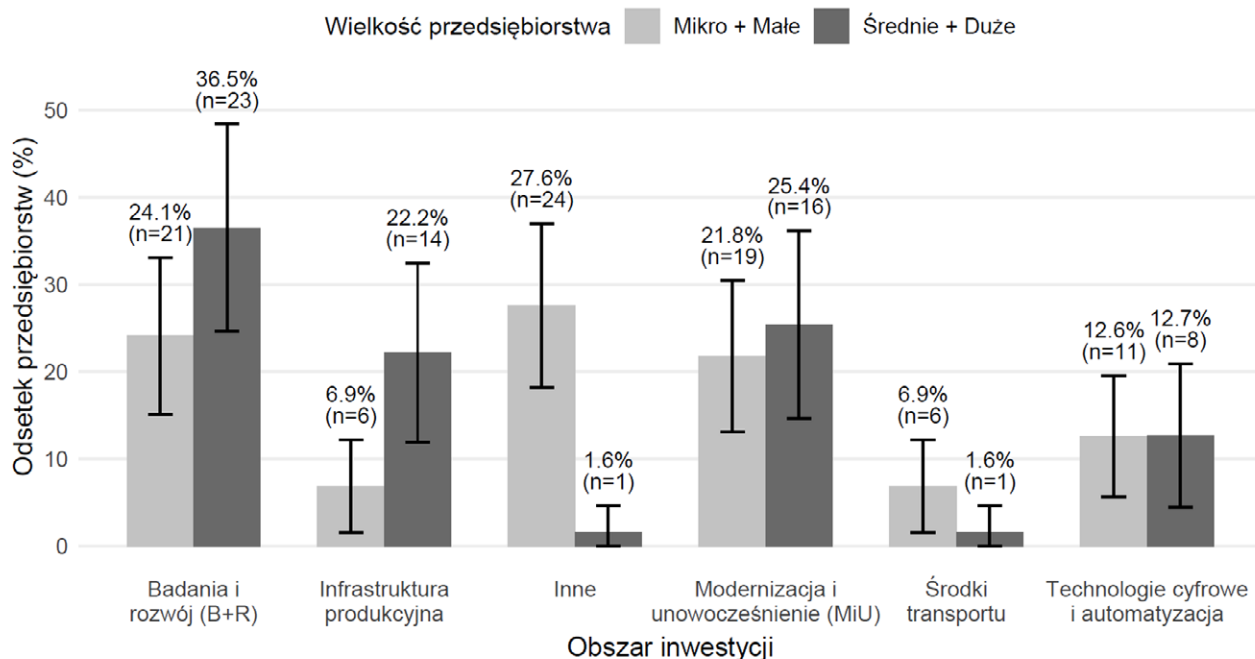
Wykres. 55. Kierunki inwestycji polskich przedsiębiorstw według wielkości



Adnotacja: Paski błędów reprezentują 95% przedziały ufności dla proporcji.

Źródło: Opracowanie własne

Wykres. 56. Obszary inwestycji polskich przedsiębiorstw według wielkości



Paski błędów reprezentują 95% przedziały ufności dla proporcji.

Źródło: Opracowanie własne

**Tabela 2.** Charakterystyka działalności inwestycyjnej Polskich przedsiębiorstw według wielkości (N=150)

Zmienna	Ogółem (N=150)	Mikro + Małe (N=87)	Średnie + Duże (N=63)	p
Nakłady inwestycyjne (ostatni rok)	114 (76,0)	53 (60,9)	61 (96,8)	< 0,001
Poziom nakładów inwestycyjnych				< 0,001
Większe niż rok wcześniej	84 (56,0)	27 (31,0)	57 (90,5)	< 0,001
Mniejsze niż rok wcześniej	32 (21,3)	28 (32,2)	4 (6,3)	< 0,001
Nie dotyczy	34 (22,7)	32 (36,8)	2 (3,2)	< 0,001
Typ inwestycji				< 0,001
Odtworzeniowe	43 (28,7)	25 (28,7)	18 (28,6)	0,983
Finansowe	21 (14,0)	19 (21,8)	2 (3,2)	0,001
Rozwojowe	39 (26,0)	8 (9,2)	31 (49,2)	< 0,001
Alternatywne	13 (8,7)	3 (3,4)	10 (15,9)	0,008
Nie dotyczy	34 (22,7)	32 (36,8)	2 (3,2)	< 0,001
Plany inwestycyjne (3 lata)	113 (75,3)	55 (63,2)	58 (92,1)	< 0,001
Plany zwiększenia inwestycji (2-3 lata)	118 (78,7)	62 (71,3)	56 (88,9)	0,009
Kierunki inwestycji				< 0,001
Automatyzacja i cyfryzacja	40 (26,7)	11 (12,6)	29 (46,0)	< 0,001
Ekologia i transformacja energetyczna	31 (20,7)	21 (24,1)	10 (15,9)	0,217
Ekspansja na nowe rynki	46 (30,7)	29 (33,3)	17 (27,0)	0,405
Nowe technologie i innowacje	25 (16,7)	18 (20,7)	7 (11,1)	0,120
Rozwój kadry i szkolenia	8 (5,3)	8 (9,2)	0 (0,0)	0,021
Obszary inwestycji				< 0,001
Badania i rozwój (B+R)	44 (29,3)	21 (24,1)	23 (36,5)	0,101
Modernizacja i unowocześnienie (MiU)	35 (23,3)	19 (21,8)	16 (25,4)	0,611
Infrastruktura produkcyjna	20 (13,3)	6 (6,9)	14 (22,2)	0,006
Technologie cyfrowe i automatyzacja	19 (12,7)	11 (12,6)	8 (12,7)	0,992
Środki transportu	7 (4,7)	6 (6,9)	1 (1,6)	0,239
Inne	25 (16,7)	24 (27,6)	1 (1,6)	< 0,001
Transformacja energetyczna	97 (64,7)	39 (44,8)	58 (92,1)	< 0,001

Adnotacja: Wartości podano jako n (%) dla zmiennych kategorycznych. Wartości p obliczono za pomocą testu χ^2 Pearsona lub testu Fishera (dla komórek <5).



($n = 35$), a infrastrukturę produkcyjną 13,3% ($n = 20$), z istotną przewagą większych firm w tym ostatnim (22,2%, $n = 14$ vs. 6,9%, $n = 6$; $p = 0,006$).

Transformacja energetyczna jest kluczowa dla 64,7% ogółu ($n = 97$), zwłaszcza w średnich i dużych firmach (92,1%, $n = 58$) wobec 44,8% w mniejszych ($n = 39$; $p < 0,001$).

5.2.2 Charakterystyka działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza

Działalność eksportowa stanowi istotny element strategii przedsiębiorstw, odzwierciedlając ich zdolność do konkutowania na rynkach międzynarodowych. Wyniki analizy przedstawiono w tabeli 2.

(Poglądowo wyniki z rozbiciem na 4 grupy przedsiębiorstw pokazano w tabeli A.2 w sekcji załączników).

Działalność eksportowa

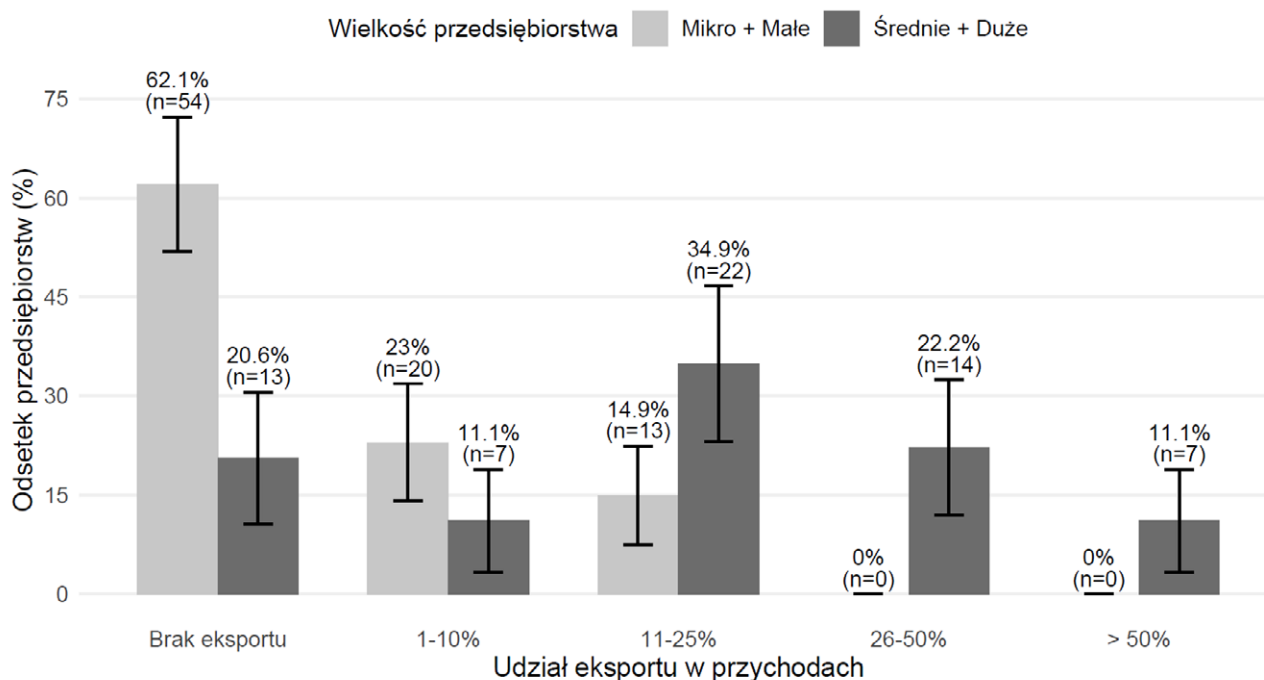
Wśród 150 badanych przedsiębiorstw 54,7% ($n = 82$) zadeklarowało prowadzenie działalności eksporto-

wej. Występują jednak znaczące różnice między grupami: w przypadku mikro i małych firm odsetek ten wynosi jedynie 36,8% ($n = 32$), podczas gdy w grupie średnich i dużych osiąga 79,4% ($n = 50$). Różnica ta jest wysoce istotna statystycznie ($p < 0,001$), co wskazuje na wyraźną tendencję większych przedsiębiorstw do angażowania się w eksport. Wynik ten demonstruje, że skala działalności może być kluczowym czynnikiem determinującym zdolność firm do wejścia na rynki zagraniczne, prawdopodobnie ze względu na większe zasoby finansowe, organizacyjne i technologiczne średnich i dużych podmiotów.

Udział eksportu w przychodach

Analiza udziału eksportu w przychodach przedsiębiorstw dodatkowo uwypukla różnice między grupami ($p < 0,001$ dla ogólnego rozkładu). Brak eksportu zadeklarowało 44,7% ogółu firm ($n = 67$), przy czym w mikro i małych przedsiębiorstwach odsetek ten wynosi 62,1% ($n = 54$), a w średnich i dużych jedynie 20,6% ($n = 13$; $p < 0,001$). Niski udział eksportu (1-10% przychodów) odnotowano u 18,0% ogółu ($n = 27$), z tendencją wyższą w mikro i małych firmach (23,0%, $n = 20$) niż w większych (11,1%, $n = 7$), choć różnica ta nie osiąga poziomu istotności ($p = 0,062$). Średni udział eksportu (11-25%) deklaruje 23,3%

Wykres. 57. Udział eksportu w przychodach polskich przedsiębiorstw według wielkości



Paski błędów reprezentują 95% przedziały ufności dla proporcji.

Źródło: Opracowanie własne

**Tabela 3.** Działalność eksportowa Polskich przedsiębiorstw według wielkości (N=150)

Zmienna	Ogółem (N=150)	Mikro + Małe (N=87)	Średnie + Duże (N=63)	p
Działalność eksportowa	82 (54,7)	32 (36,8)	50 (79,4)	< 0,001
Udział eksportu w przychodach				< 0,001
Brak eksportu	67 (44,7)	54 (62,1)	13 (20,6)	< 0,001
1-10%	27 (18,0)	20 (23,0)	7 (11,1)	0,062
11-25%	35 (23,3)	13 (14,9)	22 (34,9)	0,004
26-50%	14 (9,3)	0 (0,0)	14 (22,2)	< 0,001
>50%	7 (4,7)	0 (0,0)	7 (11,1)	0,002

Adnotacja: Wartości podano jako n (%) dla zmiennych kategoriycznych. Wartości p obliczono za pomocą testu χ^2 Pearsona lub testu Fishera (dla komórek <5).

ogółu ($n = 35$), z wyraźną przewagą średnich i dużych firm (34,9%, $n = 22$) nad mikro i małymi (14,9%, $n=13$; $p = 0,004$). Wyższe udziały eksportu (26-50% i >50%) występują wyłącznie w średnich i dużych przedsiębiorstwach: odpowiednio 22,2% ($n = 14$; $p < 0,001$) i 11,1% ($n = 7$; $p=0,002$), podczas gdy w mikro i małych firmach wartości te wynoszą 0,0%. Te wyniki wskazują na wyraźną polaryzację: większe przedsiębiorstwa nie tylko częściej prowadzą eksport, ale również osiągają z niego istotnie wyższy udział w przychodach.

5.2.3. Charakterystyka innowacyjności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza

Wyniki tabeli 3 obejmują ocenę czterech typów innowacji (produktowych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych) w okresie ostatnich trzech lat, dominujących czynników konkurencyjności, samooceny innowacyjności w porównaniu do konkurencji oraz częstotliwości finansowania innowacji.

(Poglądowo wyniki z rozbiem na 4 grupy przedsiębiorstw pokazano w tabeli A.3 w sekcji załączników).

Innowacje w okresie ostatnich trzech lat

Wśród 150 badanych przedsiębiorstw 76,0% ($n = 114$) wprowadziło innowacje produktowe, z wyraź-

ną różnicą między grupami: 66,7% ($n = 58$) w mikro i małych firmach wobec 88,9% ($n = 56$) w średnich i dużych ($p = 0,002$). Innowacje procesowe zadeklarowało 62,7% ogółu ($n = 94$), przy czym odsetek ten wynosi 47,1% ($n = 41$) w mniejszych firmach i 84,1% ($n = 53$) w większych ($p < 0,001$). Innowacje organizacyjne wprowadziło 64,7% ogółu ($n = 97$), z wartościami 56,3% ($n = 49$) dla mikro i małych oraz 76,2% ($n = 48$) dla średnich i dużych ($p = 0,012$). Innowacje marketingowe odnotowano u 46,7% ogółu ($n = 70$), bez istotnych różnic między grupami: 44,8% ($n = 39$) w mikro i małych oraz 49,2% ($n = 31$) w średnich i dużych ($p = 0,596$). Wyniki wskazują, że średnie i duże przedsiębiorstwa wykazują wyższy poziom aktywności innowacyjnej w zakresie innowacji produktowych, procesowych i organizacyjnych, podczas gdy innowacje marketingowe są równie powszechne w obu grupach.

Czynniki konkurencyjności

Dominującym czynnikiem konkurencyjności w całej próbie jest jakość, wskazana przez 42,7% firm ($n = 64$), z wartościami 47,1% ($n = 41$) dla mikro i małych oraz 36,5% ($n = 23$) dla średnich i dużych. Technologia została wybrana przez 27,3% ogółu ($n = 41$), z przewagą w większych firmach (34,9%, $n = 22$) nad mniejszymi (21,8%, $n = 19$). Cena jest istotna dla 21,3% ogółu ($n = 32$), z podobnym rozkładem w obu grupach (21,8%, $n = 19$ vs. 20,6%, $n = 13$). Design wskazało 8,7% ogółu ($n = 13$), bez wyraźnych różnic (9,2%, $n = 8$ vs. 7,9%, $n = 5$). Ogólny rozkład czynni-



ków nie wykazuje istotnych różnic między grupami ($p = 0,341$), co wskazuje na zbliżone priorytety konkurencyjne niezależnie od wielkości.

Samoocena innowacyjności w porównaniu do konkurencji

Ocena innowacyjności względem konkurencji różni się między grupami ($p=0,002$). Powyżej średniej branżowej plasuje się 32,0% ogółu ($n = 48$), z wyższym odsetkiem w mikro i małych firmach (36,8%, $n = 32$) niż w średnich i dużych (25,4%, $n = 16$). Na poziomie średniej branżowej znajduje się 36,7% ogółu ($n = 55$), z wartościami 43,7% ($n = 38$) dla mniejszych i 27,0% ($n = 17$) dla większych firm. Liderami w branży jest 11,3% ogółu ($n = 17$), z wyraźną przewagą średnich i dużych (22,2%, $n = 14$) nad mikro i małymi (3,4%, $n = 3$). Poniżej średniej branżowej plasuje się 10,7% ($n = 16$), a niski priorytet innowacji deklaruje 9,3% ($n = 14$), bez istotnych różnic w tych kategoriach. Wyniki wskazują, że średnie i duże firmy częściej postrzegają się jako liderzy innowacyjności, podczas gdy mikro i małe oceniają się bardziej konserwatywnie, mimo podobnego poziomu wdrożeń w niektórych typach innowacji.

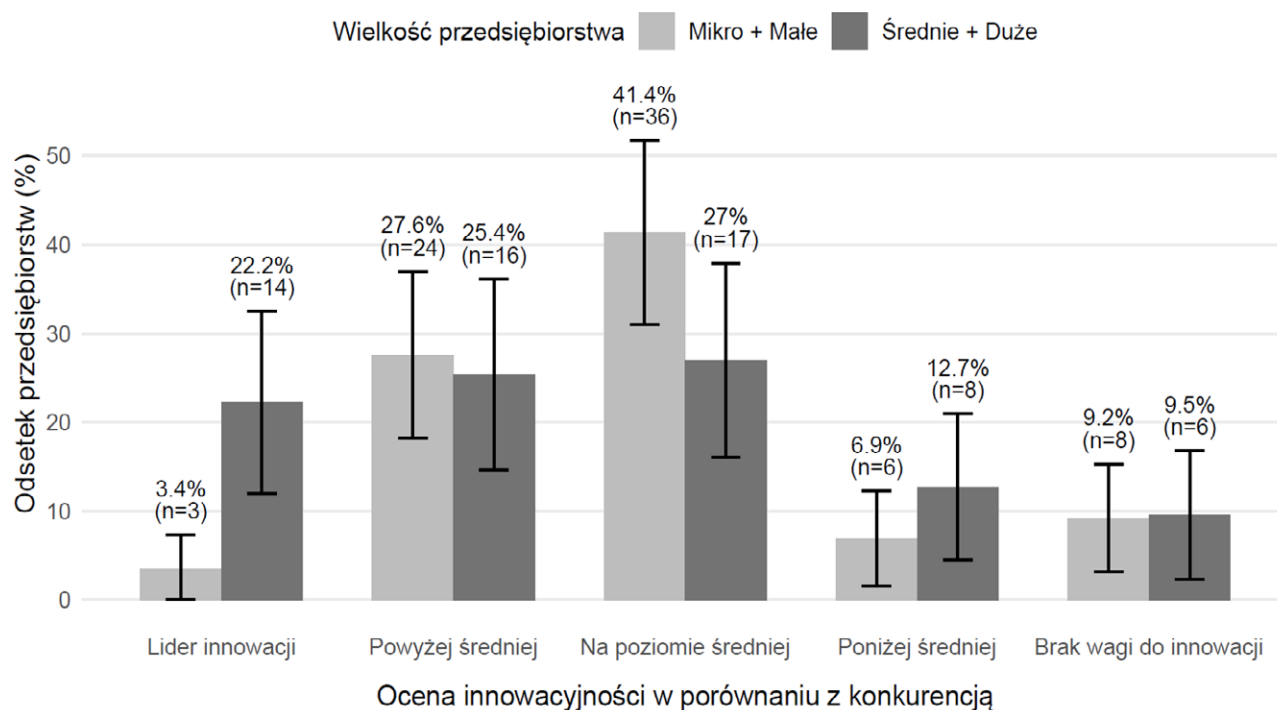
Częstotliwość finansowania innowacji

Średnia częstotliwość finansowania innowacji w całej próbie wynosi 3,77 ($SD = 1,08$), z wartością 3,60 ($SD = 1,23$) dla mikro i małych oraz 4,00 ($SD = 0,76$) dla średnich i dużych. Różnica nie osiąga poziomu istotności statystycznej ($p = 0,104$), co może wynikać z większej zmienności w mniejszych firmach (wyższe SD) i bardziej stabilnego finansowania w większych.

Wnioski

Profile innowacyjności polskich przedsiębiorstw różnią się w zależności od ich wielkości. Średnie i duże firmy wykazują wyższy poziom aktywności w zakresie innowacji produktowych ($p = 0,002$), procesowych ($p < 0,001$) i organizacyjnych ($p = 0,012$), a także częściej postrzegają się jako liderzy w branży (22,2% vs. 3,4%, $p < 0,001$). Mikro i małe przedsiębiorstwa osiągają niższe wartości w tych kategoriach i częściej postrzegają się na poziomie średniej branżowej ($p = 0,036$), ale nie różnią się istotnie w innowacjach marketingowych ($p = 0,596$) ani w priorytetach konkurencyjnych ($p = 0,341$).

Wykres. 58. Ocena innowacyjności polskich przedsiębiorstw według wielkości



Źródło: Opracowanie własne



Wyższy poziom innowacyjności w średnich i dużych firmach jest prawdopodobnie związany z większymi zasobami finansowymi, technologicznymi i ludzkimi, co pozwala na częstsze wdrażanie złożonych innowacji procesowych i produktowych. Brak różnic w innowacjach marketingowych może wskazywać na ich niższą barierę wejścia, dostępną także dla mniejszych podmiotów.

Brak istotnych różnic w czynnikach konkurencyjności ($p = 0,341$) kontrastuje z wyraźnym różnicowaniem samooceny innowacyjności ($p = 0,002$). Średnie i duże firmy, mimo podobnych priorytetów

(jakość, technologia), częściej uznają się za liderów, co może odzwierciedlać ich zdolność do przekuwania innowacji w przewagę rynkową.

Niski odsetek liderów wśród mikro i małych firm (3,4%) oraz ich niższa aktywność innowacyjna w kluczowych obszarach wskazują na potrzebę ukierunkowanego wsparcia, np. w postaci dotacji na badania i rozwój czy programów transferu technologii. Jednocześnie brak istotnych różnic w finansowaniu innowacji ($p = 0,104$) wymaga dalszej analizy ekonometrycznej, uwzględniającej między innymi takie czynniki jak sektor działalności.

Tabela 4. Innowacyjność i konkurencyjność polskich przedsiębiorstw według wielkości (N=150)

Zmienna	Ogółem (N=150)	Mikro + Małe (N=87)	Średnie + Duże (N=63)	p
Innowacje produktowe (3 lata)	114 (76,0)	58 (66,7)	56 (88,9)	0,002
Innowacje procesowe (3 lata)	94 (62,7)	41 (47,1)	53 (84,1)	< 0,001
Innowacje organizacyjne (3 lata)	97 (64,7)	49 (56,3)	48 (76,2)	0,012
Innowacje marketingowe (3 lata)	70 (46,7)	39 (44,8)	31 (49,2)	0,596
Czynnik konkurencyjności				0,341
Jakość	64 (42,7)	41 (47,1)	23 (36,5)	0,194
Technologia	41 (27,3)	19 (21,8)	22 (34,9)	0,076
Cena	32 (21,3)	19 (21,8)	13 (20,6)	0,859
Design	13 (8,7)	8 (9,2)	5 (7,9)	0,787
Ocena innowacyjności vs. konkurencja				0,002
Powyżej średniej branżowej	48 (32,0)	32 (36,8)	16 (25,4)	0,140
Na poziomie średniej branżowej	55 (36,7)	38 (43,7)	17 (27,0)	0,036
Lider w branży	17 (11,3)	3 (3,4)	14 (22,2)	< 0,001
Poniżej średniej branżowej	16 (10,7)	7 (8,0)	9 (14,3)	0,222
Niski priorytet innowacji	14 (9,3)	7 (8,0)	7 (11,1)	0,524
Częstotliwość finansowania innowacji, średnia (SD)	3,77 (1,08)	3,60 (1,23)	4,00 (0,76)	0,104

Adnotacja: Wartości podano jako n (%) dla zmiennych katerycznych oraz M (SD) dla zmiennych ciągłych. Wartości p obliczono za pomocą testu χ^2 Pearsona (kateryczne) lub testu Wilcozona (ciągłe).



Innowacyjność i konkurencyjność polskich przedsiębiorstw wykazują wyraźne zróżnicowanie w zależności od wielkości. Średnie i duże firmy dominują w zakresie innowacji produktowych, procesowych i organizacyjnych, a także w postrzeganiu siebie jako liderów branżowych, co odzwierciedla ich większą zdolność do realizacji ambitnych strategii innowacyjnych. Mikro i małe przedsiębiorstwa, mimo pewnej aktywności innowacyjnej, pozostają w tyle w kluczowych kategoriach, co podkreśla konieczność dalszego badania barier utrudniających ich rozwój innowacyjny oraz projektowania interwencji wspierających ich konkurencyjność.

5.2.4. Charakterystyka współpracy polskich przedsiębiorstw z uczelniami wyższymi. Analiza porównawcza według wielkości przedsiębiorstw

Tabela 4 przedstawia dane dotyczące współpracy polskich przedsiębiorstw z uczelniami wyższymi, uwzględniając różnice między mikro i małymi ($N = 87$) oraz średnimi i dużymi firmami ($N = 63$). Analiza obejmuje częstotliwość i jakość współpracy, bariery, formy współpracy, plany jej rozszerzenia, wykorzystanie technologii z uczelni oraz poszukiwane obszary technologiczne. (Poglądowo wyniki z rozbić na 4 grupy przedsiębiorstw pokazano w tabeli A.4 w sekcji załączników)

Częstotliwość i jakość współpracy

Średnia częstotliwość współpracy z uczelniami wynosi 2,47 ($SD = 1,08$)² dla całej próby, z wyraźną różnicą między grupami: 1,93 ($SD = 0,79$) dla mikro i małych oraz 3,22 ($SD = 0,99$) dla średnich i dużych ($p < 0,001$). Ocena jakości współpracy również różni się istotnie: 2,47 ($SD = 0,74$) w mniejszych firmach wobec 3,37 ($SD = 0,96$) w większych ($p < 0,001$) ponownie wykazując przewagę w przypadku większych firm jednak pozostawiając przestrzeń do zwiększenia jakości.

Bariery współpracy

Najczęściej wskazywaną barierą są różnice celów (42,0%, $n = 63$), bardziej istotne dla mikro i małych firm (48,3%) niż średnich i dużych (33,3%, $p = 0,067$). Biurokracja dotyczy 29,3% ogółu, a brak specjalistów

18,7%, z wyższym odsetkiem w większych firmach (25,4% vs. 13,8%, $p = 0,072$). Ogólny rozkład barier różni się między grupami ($p = 0,031$).

Formy współpracy

Najpopularniejszymi formami współpracy są wspólne aplikowanie o granty (26,0%), badania i rozwój (22,7%) oraz dostęp do laboratoriów (22,7%). Średnie i duże firmy częściej angażują się w granty (33,3% vs. 20,7%, $p = 0,081$) i staże (20,6% vs. 0,0%, $p < 0,001$), podczas gdy mikro i małe dominują w badaniach i rozwoju (29,9% vs. 12,7%, $p = 0,004$) oraz szkoleniach (26,4% vs. 11,1%, $p = 0,021$).

Technologie i plany

Technologie z uczelni w ciągu ostatnich 5 lat wykorzystano 54,7% firm, z przewagą średnich i dużych (68,3% vs. 44,8%, $p = 0,004$). Potencjał współpracy dostrzega 56,7% ogółu, bez istotnych różnic ($p = 0,151$). Poszukiwane technologie różnią się znacząco ($p < 0,001$): średnie i duże firmy częściej szukają automatyzacji procesów (30,2% vs. 4,6%), a mikro i małe zielonych technologii (21,8% vs. 7,9%).

Wnioski

Profile współpracy polskich przedsiębiorstw z uczelniami różnią się w zależności od wielkości. Średnie i duże firmy wykazują wyższą częstotliwość ($p < 0,001$) i jakość współpracy ($p < 0,001$), częściej korzystają z technologii uczelnianych ($p = 0,004$) i angażują się w zaawansowane formy współpracy, takie jak staże ($p < 0,001$) czy wspólne granty. Mikro i małe przedsiębiorstwa, mimo niższej aktywności (1,93 vs. 3,22), koncentrują się na badaniach i rozwoju ($p = 0,004$) oraz szkoleniach ($p = 0,021$), co może odzwierciedlać ich ograniczone zasoby i potrzeby operacyjne.

Różnice w barierach ($p = 0,031$) wskazują, że mniejsze firmy częściej zmagają się z rozbieżnością celów, podczas gdy większe napotykają na brak specjalistów. Brak istotnych różnic w planach rozszerzenia współpracy ($p = 0,332$) sugeruje powszechną otwartość na pogłębienie relacji z uczelniami, niezależnie od wielkości.

Wyższa aktywność średnich i dużych firm wynika prawdopodobnie z większych zasobów organizacyj-

² Gdzie 1 – bardzo rzadko, 5 – bardzo często

**Tabela 5.** Współpraca polskich przedsiębiorstw z uczelniami według wielkości (N=150)

Zmienna	Ogółem (N=150)	Mikro + Małe (N=87)	Średnie + Duże (N=63)	p
Częstotliwość współpracy z uczelniami, średnia (SD)	2,47 (1,08)	1,93 (0,79)	3,22 (0,99)	< 0,001
Ocena jakości współpracy z uczelniami, średnia (SD)	2,85 (0,95)	2,47 (0,74)	3,37 (0,96)	< 0,001
Bariery współpracy z uczelniami				0,031
Różnice celów	63 (42,0)	42 (48,3)	21 (33,3)	0,067
Biurokracja	44 (29,3)	28 (32,2)	16 (25,4)	0,368
Brak specjalistów	28 (18,7)	12 (13,8)	16 (25,4)	0,072
Inne	15 (10,0)	5 (5,7)	10 (15,9)	0,042
Forma współpracy z uczelniami				< 0,001
Badania i rozwój	34 (22,7)	26 (29,9)	8 (12,7)	0,004
Szkolenia pracowników	30 (20,0)	23 (26,4)	7 (11,1)	0,021
Dostęp do laboratoriów	34 (22,7)	20 (23,0)	14 (22,2)	0,912
Wspólne aplikowanie o granty	39 (26,0)	18 (20,7)	21 (33,3)	0,081
Staże	13 (8,7)	0 (0,0)	13 (20,6)	< 0,001
Plany rozszerzenia współpracy	133 (88,7)	79 (90,8)	54 (85,7)	0,332
Technologia z uczelni (5 lat)	82 (54,7)	39 (44,8)	43 (68,3)	0,004
Potencjał współpracy z uczelniami	85 (56,7)	45 (51,7)	40 (63,5)	0,151
Poszukiwane technologie z uczelni				< 0,001
Sztuczna inteligencja	29 (19,3)	17 (19,5)	12 (19,0)	0,940
Zielone technologie	24 (16,0)	19 (21,8)	5 (7,9)	0,022
Cyberbezpieczeństwo	25 (16,7)	14 (16,09)	11 (17,46)	0,824
Automatyzacja procesów	23 (15,3)	4 (4,6)	19 (30,2)	< 0,001
Technologie cyfrowe i analiza danych	9 (6,0)	7 (8,0)	2 (3,2)	0,304
Rozwiązania logistyczne	6 (4,0)	2 (2,3)	4 (6,3)	0,135
Transformacja energetyczna	6 (4,0)	2 (2,3)	4 (6,3)	0,135
Robotyzacja	4 (2,7)	2 (2,3)	2 (3,2)	1,000
Biotechnologia i farmacja	2 (1,3)	0 (0,0)	2 (3,2)	0,175
Nowoczesne materiały	1 (0,7)	0 (0,0)	1 (1,6)	0,420
Rozwój OZE	1 (0,7)	0 (0,0)	1 (1,6)	0,420
Brak	20 (13,3)	20 (23,0)	0 (0,0)	< 0,001

Adnotacja: Wartości podano jako n (%) dla zmiennych kategoriycznych oraz M (SD) dla zmiennych ciągłych. Wartości p obliczono za pomocą testu χ^2 Pearsona, testu Fishera (komórki <5) lub testu Wilcoxona (ciągłe).



nych i finansowych, umożliwiających bardziej złożone formy współpracy. Mikro i małe przedsiębiorstwa, mimo pewnego zaangażowania, pozostają w tyle, szczególnie w dostępie do zaawansowanych technologii, np. automatyzacji ($p < 0,001$).

Brak współpracy w zakresie staży wśród mniejszych firm (0,0% vs. 20,6%) oraz ich większa skłonność do wskazywania braku poszukiwanych technologii (23,0% vs. 0,0%) podkreślają potrzebę wsparcia w budowaniu relacji z uczelniami. Jednocześnie przewaga średnich i dużych firm w pozyskiwaniu technologii (68,3%) kontrastuje z ich mniejszym naciskiem na badania i rozwój (12,7%), co może wskazywać na bardziej pragmatyczne podejście do współpracy.

Niski odsetek współpracy w obszarach takich jak biotechnologia czy OZE (poniżej 4%) wymaga dalszej analizy sektorowej, aby ocenić, czy wynika to z braku zainteresowania, czy niedostatecznej oferty uczelni. Wysoki potencjał współpracy (56,7%) i plany jej rozszerzenia (88,7%) wskazują na niewykorzystane możliwości, które mogą być kluczowe dla zwiększenia innowacyjności polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza w mniejszych podmiotach.

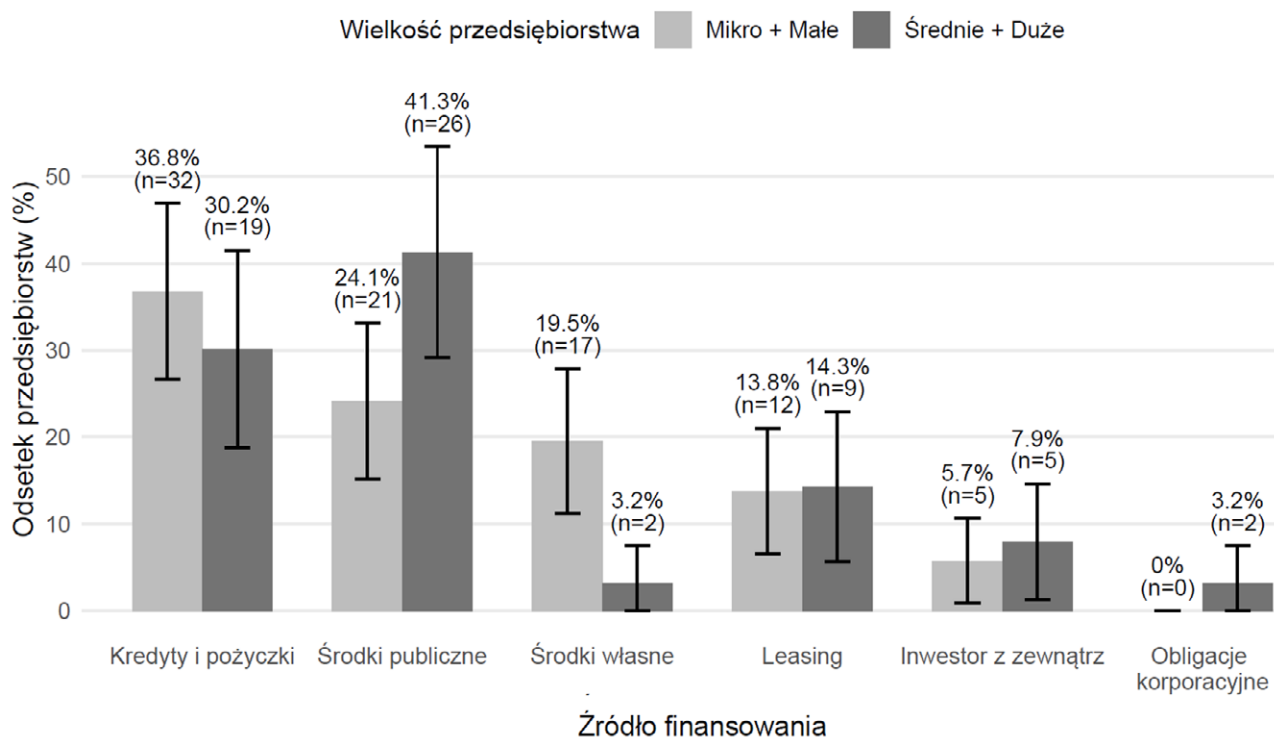
5.2.5. Charakterystyka finansowania i barier inwestycyjnych polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza

Tabela 5 przedstawia dane dotyczące źródeł finansowania innowacji, motywów i barier inwestycyjnych, czynników decyzji inwestycyjnych, zachęt oraz oczekiwań wobec banków w próbie 150 polskich przedsiębiorstw, z podziałem na mikro i małe ($N=87$) oraz średnie i duże ($N=63$). (Poglądowo wyniki z rozbiorem na 4 grupy przedsiębiorstw pokazano w tabeli A.5 w sekcji załączników)

Źródła finansowania innowacji

Najczęściej wykorzystywanym źródłem są kredyty i pożyczki (34,0%, $n = 51$), z podobnym odsetkiem w obu grupach ($p = 0,398$). Środki publiczne wskazało 31,3% ogółu, z przewagą średnich i dużych firm (41,3% vs. 24,1%, $p = 0,026$). Środki własne dominują w mikro i małych (19,5% vs. 3,2%, $p = 0,003$), a ogólny rozkład źródeł różni się między grupami ($p = 0,007$).

Wykres. 59. Źródła finansowania innowacji polskich przedsiębiorstw według wielkości

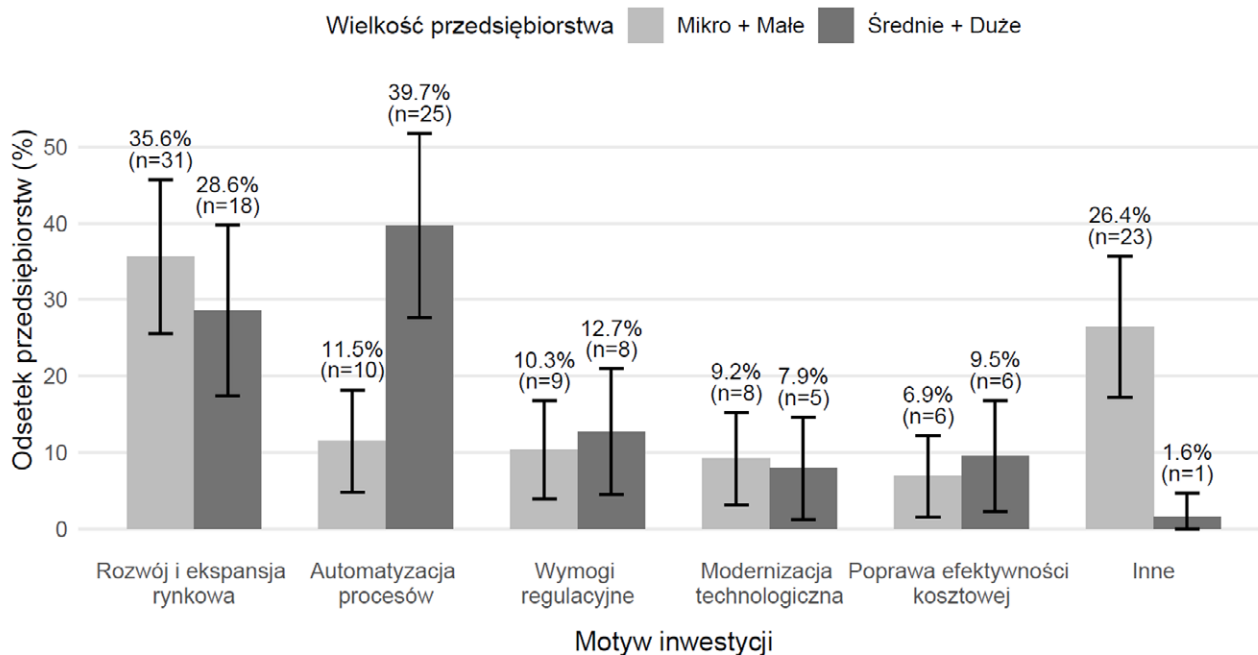


Paski błędów reprezentują 95% przedziały ufności dla proporcji

Źródło: Opracowanie własne

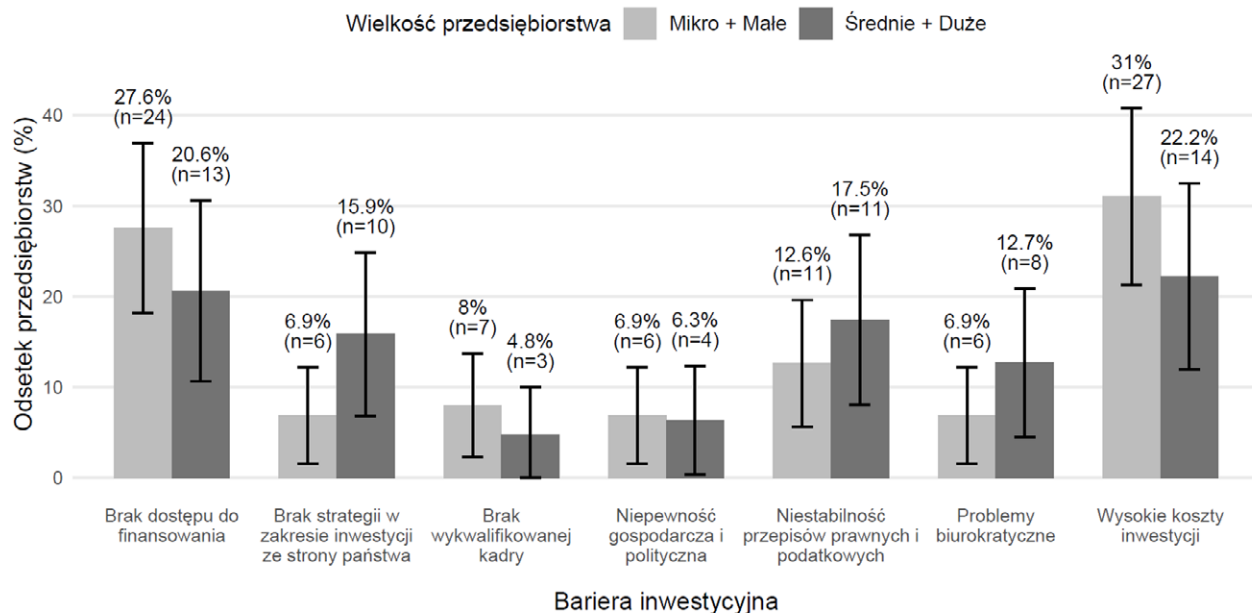


Wykres. 60. Motywy inwestycji polskich przedsiębiorstw według wielkości



Źródło: Opracowanie własne

Wykres. 61. Bariery inwestycji polskich przedsiębiorstw według wielkości



Źródło: Opracowanie własne

Motywy inwestycji

Głównym motywem jest rozwój i ekspansja rynkowa (32,7%, $n = 49$), bez istotnych różnic ($p = 0,363$). Automatyzacja procesów jest kluczowa dla

średnich i dużych firm (39,7% vs. 11,5%, $p < 0,001$), podczas gdy mikro i małe częściej wskazują inne motywy (26,4% vs. 1,6%, $p < 0,001$). Ogólny rozkład motywów różni się znacząco ($p < 0,001$).



Bariera inwestycyjne

Najczęściej wymieniane to wysokie koszty (27,3%, $n = 41$) i brak finansowania (24,7%, $n = 37$), bez istotnych różnic między grupami ($p = 0,329$). Średnie i duże firmy częściej wskazują brak stabilnej strategii państwa (15,9% vs. 6,9%, $p = 0,079$).

Czynniki decyzji inwestycyjnych

Atrakcyjne finansowanie (38,0%, $n = 57$) i wzrost popytu (32,0%, $n = 48$) dominują, z nieznaczną przewagą mikro i małych w finansowaniu (43,7% vs. 30,2%, $p = 0,092$). Rozkład czynników nie różni się istotnie ($p = 0,301$).

Czynniki zachęcające

Lepsze finansowanie (46,7%, $n = 70$) jest najważniejsze, szczególnie dla mikro i małych (55,2% vs. 34,9%, $p = 0,014$). Średnie i duże firmy częściej wskazują stabilne prawo i podatki (54,0% vs. 21,8%, $p < 0,001$). Rozkład zachęt różni się znacząco ($p < 0,001$).

Oczekiwania wobec banków

Niższe koszty kredytu (38,7%, $n = 58$) i elastyczne warunki spłaty (30,7%, $n = 46$) są kluczowe, bez istotnych różnic pomiędzy grupami ($p = 0,808$).

Wnioski

Profile finansowania i barier inwestycyjnych polskich przedsiębiorstw różnią się w zależności od wielkości. Średnie i duże firmy częściej korzystają ze środków publicznych ($p = 0,026$) i inwestują w automatyzację procesów ($p < 0,001$), co odzwierciedla ich zdolność do realizacji zaawansowanych projektów. Mikro i małe przedsiębiorstwa polegają na środkach własnych ($p = 0,003$) i wykazują większą różnorodność motywów ($p < 0,001$), co może wskazywać na ograniczone możliwości finansowe i bardziej reaktywne podejście.

Brak istotnych różnic w barierach inwestycyjnych ($p = 0,329$) kontrastuje z wyraźnym zróżnicowaniem źródeł finansowania ($p = 0,007$) i zachęt ($p < 0,001$). Wysokie koszty i brak finansowania są uniwersalnymi wyzwaniami, ale średnie i duże firmy częściej dostrzegają niestabilność strategiczną

państwa ($p = 0,079$), co może wpływać na ich długoterminowe plany.

Mikro i małe firmy wykazują większe zapotrzebowanie na lepsze finansowanie ($p = 0,014$), podczas gdy średnie i duże priorytetowo traktują stabilność prawa ($p < 0,001$), co podkreśla różne potrzeby tych grup. Niski odsetek korzystania z obligacji (1,3%) i inwestorów zewnętrznych (6,7%) wskazuje na ograniczony dostęp do alternatywnych źródeł kapitału, szczególnie w mniejszych firmach.

Wysoka zgodność oczekiwań wobec banków ($p = 0,808$) sugeruje, że obie grupy poszukują podobnych usprawnień w dostępie do kredytów, co może być punktem wyjścia dla polityki wsparcia. Jednak różnice w motywach i źródłach finansowania wskazują na potrzebę zróżnicowanego podejścia: mikro i małe firmy wymagają łatwiejszego dostępu do kapitału zewnętrznego, a średnie i duże stabilnych ram prawnych wspierających ich ambitniejsze cele inwestycyjne.

5.2.6. Charakterystyka roli państwa i otoczenia regulacyjnego w działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw według wielkości – analiza porównawcza

Tabela 6 przedstawia dane dotyczące roli państwa i otoczenia regulacyjnego w działalności 150 polskich przedsiębiorstw, z podziałem na mikro i małe ($N = 87$) oraz średnie i duże ($N = 63$). Analiza obejmuje działania państwa wspierające inwestycje, powody spadku inwestycji, wsparcie doradcze banków, wpływ zmian regulacyjnych oraz ocenę wpływu inwestycji na rozwój. (Poglądowo wyniki z rozbiciem na 4 grupy przedsiębiorstw pokazano w tabeli A.6 w sekcji załączników)

Działania państwa wspierające inwestycje

Najczęściej wskazywanym działaniem jest większy dostęp do dotacji (37,3%, $n = 56$), z wyższym odsetkiem w średnich i dużych firmach (46,0% vs. 31,0%, $p = 0,061$). Uproszczenie procedur preferują mikro i małe firmy (31,0% vs. 15,9%, $p = 0,034$). Stabilizacja polityki (21,3%) i inwestycje publiczne (16,7%) nie różnią się znacząco między grupami ($p > 0,05$). Ogólny rozkład działań nie osiąga istotności statystycznej ($p = 0,060$). Wszystkie firmy (100%) uznają inwestycje za klucz rozwoju.

**Tabela 6.** Finansowanie i bariery inwestycyjne polskich przedsiębiorstw według wielkości (N=150)

Zmienna	Ogółem (N=150)	Mikro + Małe (N=87)	Średnie + Duże (N=63)	p
Źródła finansowania innowacji				0,007
Kredyty i pożyczki	51 (34,0)	32 (36,8)	19 (30,2)	0,398
Środki publiczne	47 (31,3)	21 (24,1)	26 (41,3)	0,026
Leasing	21 (14,0)	12 (13,8)	9 (14,3)	0,932
Środki własne	19 (12,7)	17 (19,5)	2 (3,2)	0,003
Inwestor zewnętrzny	10 (6,7)	5 (5,7)	5 (7,9)	0,743
Obligacje korporacyjne	2 (1,3)	0 (0,0)	2 (3,2)	0,175
Motywy inwestycji				< 0,001
Rozwój i ekspansja rynkowa	49 (32,7)	31 (35,6)	18 (28,6)	0,363
Automatyzacja procesów	35 (23,3)	10 (11,5)	25 (39,7)	< 0,001
Wymogi regulacyjne	17 (11,3)	9 (10,3)	8 (12,7)	0,654
Modernizacja technologiczna	13 (8,7)	8 (9,2)	5 (7,9)	0,787
Poprawa efektywności kosztowej	12 (8,0)	6 (6,9)	6 (9,5)	0,558
Inne	24 (16,0)	23 (26,4)	1 (1,6)	< 0,001
Bariery inwestycyjne				0,329
Wysokie koszty	41 (27,3)	27 (31,0)	14 (22,2)	0,232
Brak finansowania	37 (24,7)	24 (27,6)	13 (20,6)	0,330
Niestabilność przepisów	22 (14,7)	11 (12,6)	11 (17,5)	0,411
Brak stabilnej strategii państwa	16 (10,7)	6 (6,9)	10 (15,9)	0,079
Problemy biurokratyczne	14 (9,3)	6 (6,9)	8 (12,7)	0,228
Brak wykwalifikowanej kadry	10 (6,7)	7 (8,0)	3 (4,8)	0,528
Niepewność gospodarcza	10 (6,7)	6 (6,9)	4 (6,3)	1,000
Czynnik decyzji inwestycyjnych				0,301
Atrakcyjne finansowanie	57 (38,0)	38 (43,7)	19 (30,2)	0,092
Wzrost popytu	48 (32,0)	26 (29,9)	22 (34,9)	0,514
Dostęp do kadry	30 (20,0)	14 (16,1)	16 (25,4)	0,160
Wsparcie państwa	15 (10,0)	9 (10,3)	6 (9,5)	0,867
Czynniki zachęcające do inwestycji				< 0,001
Lepsze finansowanie	70 (46,7)	48 (55,2)	22 (34,9)	0,014
Stabilne prawo i podatki	53 (35,3)	19 (21,8)	34 (54,0)	< 0,001
Ulgi podatkowe i wsparcie	27 (18,0)	20 (23,0)	7 (11,1)	0,061
Oczekiwania wobec banków				0,808
Niższe koszty kredytu	58 (38,7)	36 (41,4)	22 (34,9)	0,423
Elastyczne warunki spłaty	46 (30,7)	25 (28,7)	21 (33,3)	0,547
Szybsza decyzja kredytowa	34 (22,7)	20 (23,0)	14 (22,2)	0,912
Dodatkowe doradztwo	12 (8,0)	6 (6,9)	6 (9,5)	0,558

Adnotacja: Wartości podano jako n (%) dla zmiennych kategorycznych. Wartości p obliczono za pomocą testu χ^2 Pearsona lub testu Fishera (dla komórek <5).



Powody spadku inwestycji

Wysokie koszty i brak środków (34,0%, $n = 51$) dominują, szczególnie w średnich i dużych firmach (42,9% vs. 27,6%, $p = 0,051$). Niestabilność i niepewność (28,7%) są bardziej istotne dla mikro i małych (34,5% vs. 20,6%, $p = 0,064$). Spadek popytu (28,7%) i problemy kadrowe (8,7%) nie różnią się znacząco ($p = 0,731$ i $p = 0,391$). Rozkład powodów nie jest istotny statystycznie ($p = 0,127$).

Wsparcie doradcze banków

Otrzymuje je 65,3% firm ($n = 98$), z nieznaczną przewagą mikro i małych (69,0% vs. 60,3%, $p = 0,272$).

Wpływ zmian regulacyjnych

Pozytywny wpływ dostrzega 53,3% ($n = 80$), negatywny 46,7% ($n = 70$), bez różnic między grupami ($p = 0,894$).

Wpływ inwestycji na rozwój

Bardzo pozytywny wpływ wskazuje 19,3% ogółu, z wyraźną przewagą średnich i dużych firm (31,7%

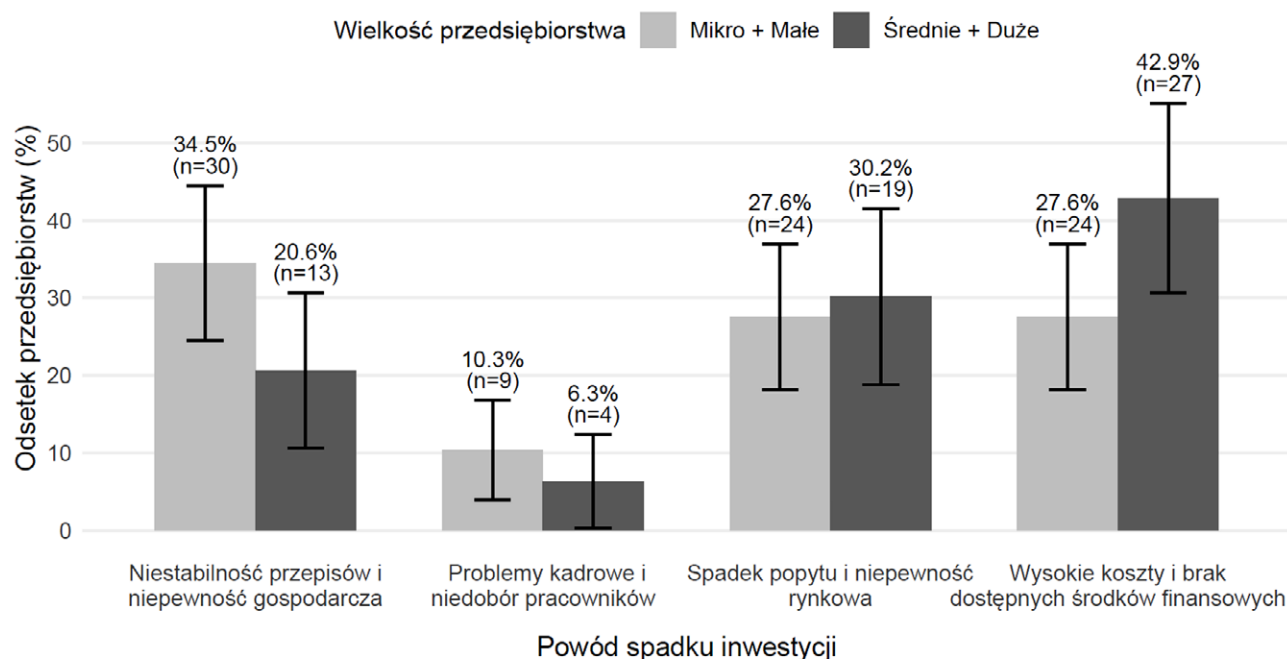
vs. 10,3%, $p = 0,001$). Neutralny wpływ dominuje w mikro i małych (50,6% vs. 28,6%, $p = 0,007$). Umiarkowanie pozytywny (30,7%) i negatywny (8,7%) nie różnią się znacząco ($p > 0,05$). Ogólny rozkład wpływu jest istotny ($p = 0,005$).

Wnioski

Rola państwa i otoczenie regulacyjne w działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw różnią się w zależności od wielkości. Średnie i duże firmy częściej oczekują większego dostępu do dotacji ($p = 0,061$) i postrzegają inwestycje jako bardzo pozytywny czynnik rozwoju ($p = 0,001$), co może odzwierciedlać ich zdolność do korzystania z zasobów publicznych i realizacji ambitnych projektów. Mikro i małe przedsiębiorstwa priorytetowo traktują uproszczenie procedur ($p = 0,034$) i częściej wskazują neutralny wpływ inwestycji ($p = 0,007$), co sugeruje ostrożniejsze podejście do ich efektów.

Brak istotnych różnic w powodach spadku inwestycji ($p = 0,127$) kontrastuje z nieznacznymi tendencjami: średnie i duże firmy akcentują wysokie koszty ($p = 0,051$), a mikro i małe niestabilność ($p = 0,064$). Powszechność wsparcia doradczego banków ($p = 0,272$) i brak zróżnicowania wpływu regulacji ($p =$

Wykres. 62. Powody spadku inwestycji w Polsce według wielkości



Źródło: Opracowanie własne

**Tabela 7.** Rola państwa i otoczenie regulacyjne w działalności polskich przedsiębiorstw według wielkości (N = 150)

Zmienna	Ogółem (N=150)	Mikro + Małe (N=87)	Średnie + Duże (N=63)	p
Działania państwa wspierające inwestycje				0,060
Większy dostęp do dotacji	56 (37,3)	27 (31,0)	29 (46,0)	0,061
Uproszczenie procedur	37 (24,7)	27 (31,0)	10 (15,9)	0,034
Stabilizacja polityki	32 (21,3)	21 (24,1)	11 (17,5)	0,325
Inwestycje publiczne	25 (16,7)	12 (13,8)	13 (20,6)	0,267
Inwestycje jako klucz rozwoju	150 (100,0)	87 (100,0)	63 (100,0)	-
Powody spadku inwestycji w Polsce				0,127
Niestabilność i niepewność	43 (28,7)	30 (34,5)	13 (20,6)	0,064
Wysokie koszty i brak środków	51 (34,0)	24 (27,6)	27 (42,9)	0,051
Spadek popytu i niepewność rynkowa	43 (28,7)	24 (27,6)	19 (30,2)	0,731
Problemy kadrowe	13 (8,7)	9 (10,3)	4 (6,3)	0,391
Wsparcie doradcze banków	98 (65,3)	60 (69,0)	38 (60,3)	0,272
Wpływ zmian regulacyjnych				0,894
Pozytywne	80 (53,3)	46 (52,9)	34 (54,0)	
Negatywne	70 (46,7)	41 (47,1)	29 (46,0)	
Wpływ inwestycji na rozwój				0,005
Bardzo pozytywny	29 (19,3)	9 (10,3)	20 (31,7)	0,001
Umiarkowanie pozytywny	46 (30,7)	26 (29,9)	20 (31,7)	0,807
Neutralny	62 (41,3)	44 (50,6)	18 (28,6)	0,007
Negatywny	13 (8,7)	8 (9,2)	5 (7,9)	0,787

Adnotacja: Wartości podano jako n (%) dla zmiennych kategorycznych. Wartości p obliczono za pomocą testu χ^2 Pearsona lub testu Fishera (dla komórek <5). Brak wartości p dla zmiennej „Inwestycje jako klucz rozwoju” z uwagi na brak zmienności (100% „Tak”).



0,894) wskazują na podobne doświadczenia w obu grupach w tych obszarach.

Różnice w ocenie wpływu inwestycji na rozwój ($p = 0,005$) podkreślają odmienne perspektywy: średnie i duże firmy dostrzegają silniejszy potencjał wzrostu, podczas gdy mikro i małe częściej pozostają obojętne, co może wynikać z ograniczonych zasobów lub mniejszej skali projektów. Jednomyslność w uznaniu inwestycji za klucz rozwoju (100%) kontrastuje z rozbieżnościami w oczekiwaniach wobec

państwa, wskazując na potrzebę zróżnicowanego wsparcia – dotacji dla większych firm i uproszczeń dla mniejszych.

Niski odsetek problemów kadrowych (8,7%) wymaga dalszej analizy sektorowej, aby ocenić, czy jest to bariera specyficzna dla określonych branż. Wysoka zgodność w ocenie regulacji ($p = 0,894$) sugeruje, że obecne zmiany prawne mają ambiwalentny wpływ, co podkreśla konieczność stabilniejszych ram polityki inwestycyjnej dla obu grup.

6. Dyskusja i interpretacja wyników, rekomendacje





6.1. Analiza kluczowych czynników hamujących inwestycje

Inwestycje są kluczowym elementem wzrostu gospodarczego, zwiększając konkurencyjność przedsiębiorstw i wspierając rozwój technologiczny. Mimo to polskie firmy coraz częściej zgłaszają trudności związane z podejmowaniem nowych projektów inwestycyjnych. W niniejszej analizie przedstawiono główne czynniki hamujące inwestycje, na podstawie wyników uzyskanych w przeprowadzonym badaniu ilościowym i jakościowym w porównaniu z innymi raportami.

Niepewność makroekonomiczna jest jedną z głównych barier inwestycyjnych. Na podstawie przeprowadzonego badania można wnioskować, że przedsiębiorstwa często powstrzymują się od inwestycji ze względu na niestabilność regulacji oraz brak przewidywalności polityki gospodarczej. Autorzy raportu „Szybki Monitoring NBP. Analiza sytuacji sektora przedsiębiorstw” (z października 2024) podkreślają, że przedsiębiorstwa obawiają się globalnych napięć geopolitycznych i ich wpływu na gospodarkę krajową. Niepewność dotycząca przyszłych regulacji podatkowych oraz polityki monetarnej dodatkowo pogłębia ostrożność inwestycyjną. Natomiast Raport „Miesięczny Indeks Konjunktury” (MIK, 2025) wskazuje, że negatywne nastroje wśród przedsiębiorców wynikają z częstych zmian w przepisach oraz braku długoterminowej strategii wspierania inwestycji w Polsce.

Na podstawie przeprowadzonego badania można wnioskować, że wzrost stóp procentowych ogranicza zdolność firm do finansowania inwestycji długoterminowych. Firmy skarżą się na wysokie wymagania banków dotyczące zabezpieczeń oraz trudności w uzyskaniu kredytów. Inne badania wykazują, że problem dostępu do kapitału szczególnie dotyka małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP). Wskaźnik akceptacji kredytów inwestycyjnych spadł w 2024 roku, co wskazuje na zaostrzenie polityki kredytowej banków. Ponadto analiza wykazuje, że firmy coraz częściej poszukują alternatywnych źródeł finansowania, takich jak fundusze unijne czy inwestorzy prywatni, ale procedury związane z ich pozyskaniem są skomplikowane i długotrwałe.

Przeprowadzona analiza danych zawartych w raportach jak i wyniki badania własnego wskazują na istotny wpływ inflacji na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa muszą przezna-

czać coraz większe środki na bieżące koszty działalności, co ogranicza możliwości inwestycyjne. Szczególnie dotkliwe są rosnące ceny energii i surowców, co sprawia, że firmy rezygnują z inwestycji w modernizację infrastruktury. Ponadto koszty pracy również stanowią istotną barierę dla przedsiębiorców, którzy muszą mierzyć się z presją płacową i rosnącymi składkami na ubezpieczenia społeczne.

Wyniki badań pokazują, że niestabilność prawa podatkowego oraz skomplikowane procedury administracyjne ograniczają skłonność przedsiębiorców do inwestowania. Zmieniające się regulacje dotyczące ochrony środowiska oraz polityka dotycząca Zielonego Ładu powodują wzrost niepewności wśród firm planujących długoterminowe inwestycje. Ponadto nadmierna biurokracja oraz długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne stanowią jedne z głównych barier inwestycyjnych w Polsce.

Analiza danych pokazuje, że jednym z głównych problemów dla przedsiębiorstw jest brak dostępu do odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. System edukacji nie dostosowuje się wystarczająco szybko do potrzeb rynku pracy, co prowadzi do niedoboru specjalistów w kluczowych sektorach. Autorzy raportu NBP dodają, że przedsiębiorstwa coraz częściej inwestują we własne programy szkoleniowe, ale ich efektywność jest ograniczona ze względu na wysokie koszty takich inicjatyw. Natomiast w raporcie MIK wskazano, że problem pogłębia się w sektorze nowoczesnych technologii, gdzie zapotrzebowanie na wykwalifikowaną kadrę przewyższa jej dostępność.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że dla wielu firm ekspansja zagraniczna jest utrudniona przez skomplikowane procedury celne oraz brak wsparcia instytucjonalnego. W raporcie NBP zwrócono szczególną uwagę na problemy związane z łańcuchami dostaw oraz wojną na Ukrainie. Sytuacje te dodatkowo utrudniają eksport, co zmniejsza motywację firm do inwestowania w rozwój produkcji. Ponadto polskie przedsiębiorstwa wciąż mają ograniczony dostęp do rynków międzynarodowych w porównaniu do konkurencji z Europy Zachodniej.

Dokonując szczegółowej analizy zebranych danych w badaniu własnych i porównując je z najświeższymi raportami można wnioskować, że do kluczowych czynników hamujących innowacje w polskich przedsiębiorstwach należą: niepewność gospodarcza



i polityczna, wysokie koszty finansowania i trudny dostęp do kapitału, rosnącą inflacją, nadmierna biurokracja, niedobór wykwalifikowanej siły roboczej. Aby pobudzić inwestycje, konieczne jest stworzenie stabilnych warunków regulacyjnych, uproszczenie procedur administracyjnych, zapewnienie wsparcia finansowego dla MŚP oraz rozwój edukacji zawodowej dostosowanej do potrzeb rynku.

6.2. Wpływ braku inwestycji na konkurencyjność i rozwój polskiej gospodarki

Inwestycje stanowią fundament rozwoju gospodarczego, wpływając na zdolność do innowacji, produktywność oraz konkurencyjność na rynkach międzynarodowych. Brak odpowiedniego poziomu inwestycji może prowadzić do stagnacji gospodarczej i utraty pozycji konkurencyjnej. Analizując wyniki przeprowadzonego badania i dostępne raporty, można zidentyfikować kluczowe obszary, w których niedostateczne inwestycje wpływają na polską gospodarkę.

Według danych zawartych w raporcie NBP (2024), udział inwestycji w polskim PKB w ostatnich latach utrzymuje się na poziomie niższym niż średnia unijna. Taka sytuacja może prowadzić do ograniczenia potencjału wzrostu gospodarczego i zmniejszenia konkurencyjności kraju na arenie międzynarodowej. Brak inwestycji w nowoczesne technologie i innowacje prowadzi do utraty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Jak wskazuje raport, polskie firmy inwestują mniej w badania i rozwój w porównaniu z przedsiębiorstwami z Europy Zachodniej, co ogranicza ich zdolność do konkurowania na rynkach zagranicznych. Dane te potwierdzone zostały również w analizie wywiadów przeprowadzonych na potrzeby niniejszego raportu.

Ograniczony dostęp do inwestycji venture capital stanowi istotną barierę dla rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć w Polsce. Udział tego rodzaju finansowania wynosi zaledwie 0,01% PKB, podczas gdy średnia unijna to 0,05% PKB. Brak wystarczających środków z funduszy wysokiego ryzyka negatywnie wpływa na rozwój nowoczesnych sektorów gospodarki.

Niedostateczny poziom inwestycji ogranicza możliwości tworzenia nowych miejsc pracy, co prowadzi do stagnacji na rynku pracy. Brak nowych inwestycji uniemożliwia rozwój przedsiębiorstw i zwiększenie

zatrudnienia, co negatywnie wpływa na dynamikę gospodarczą kraju.

Brak inwestycji w edukację i szkolenia zawodowe prowadzi do niedopasowania kompetencji pracowników do potrzeb rynku. W dłuższej perspektywie skutkuje to problemami z zatrudnieniem wykwalifikowanej kadry, co hamuje rozwój innowacyjnych sektorów gospodarki. Ponadto analiza raportów i przeprowadzone badania pokazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) są szczególnie narażone na negatywne skutki braku inwestycji. Ograniczony dostęp do finansowania oraz wysokie bariery regulacyjne utrudniają rozwój MŚP, co wpływa na ich konkurencyjność i zdolność do ekspansji na nowe rynki.

Analiza wywiadów i dostępnych raportów pokazuje, że brak inwestycji w przemysł przetwórczy prowadzi do utraty konkurencyjności tego sektora na rynkach międzynarodowych. Ograniczone nakłady na modernizację i innowacje skutkują spadkiem jakości produktów oraz wydajności produkcji. Niedostateczne inwestycje w sektor energetyczny i infrastrukturę mogą prowadzić do problemów z bezpieczeństwem energetycznym kraju oraz ograniczać możliwości rozwoju innych sektorów gospodarki zależnych od stabilnych dostaw energii.

Brak odpowiedniego poziomu inwestycji stanowi istotne zagrożenie dla konkurencyjności i rozwoju polskiej gospodarki. Aby przeciwdziałać negatywnym skutkom, konieczne jest:

- 1) Zwiększenie dostępności finansowania dla przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie innowacji i nowych technologii.
- 2) Uproszczenie przepisów regulacyjnych w celu ułatwienia prowadzenia działalności gospodarczej i przyciągnięcia inwestorów.
- 3) Wspieranie rozwoju kapitału ludzkiego poprzez inwestycje w edukację i szkolenia zawodowe, dostosowane do potrzeb rynku pracy.
- 4) Promowanie inwestycji w kluczowe sektory gospodarki, takie jak przemysł przetwórczy, energetyka czy infrastruktura, aby zapewnić ich konkurencyjność na rynkach międzynarodowych.

Implementacja powyższych działań może przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności polskiej gospodarki i zapewnienia jej zrównoważonego rozwoju w przyszłości.



6.3. Identyfikacja trendów i prognoza na przyszłość

Analiza trendów gospodarczych i prognoz na przyszłość jest kluczowa dla oceny kierunku, w jakim zmierza Polska gospodarka w obszarze innowacyjności przedsiębiorstw. Z danych zawartych w raporcie NBP wynika, że tempo wzrostu PKB w 2024 roku było umiarkowane, ale prognozy na 2025 rok wskazują na możliwe przyspieszenie. Oczekiwany wzrost na poziomie 3,4-4,1% wynika głównie z ożywienia inwestycyjnego i poprawy eksportu. Analiza przeprowadzonego badania ilościowego i jakościowego pokazuje, że już na początku 2025 r. 37% firm utrzymało lub zwiększyło nakłady inwestycyjne, co jest najwyższym poziomem od ponad roku. Sektory, które najwięcej inwestują, to budownictwo, produkcja i logistyka. Jednocześnie analizy pokazują, że istotnym problemem pozostaje niska stopa inwestycji w relacji do PKB, co może ograniczać potencjał długoterminowego wzrostu gospodarczego. Z analiz wynika, że największym impulsem dla inwestycji w 2025 roku będą fundusze unijne oraz inwestycje publiczne. Raporty wskazują, że planowane inwestycje w 2025 roku przekroczą 650 mld złotych, obejmując takie sektory jak: zielona energia – rozbudowa infrastruktury OZE, obronność, IT, transport.

Autorzy raportu MIK (2025) podkreślają, że 46% firm wciąż boryka się z niedostępnością wykwalifikowanej siły roboczej, zwłaszcza w sektorach technicznych. Problemem jest również rosnący koszt zatrudnienia oraz odpływ pracowników do krajów Europy Zachodniej. Wskaźnik zatrudnienia poprawia się, ale raporty wskazują na rosnącą presję płacową. Ponad 47% dużych firm planuje podwyżki wynagrodzeń w pierwszym kwartale 2025 roku, co może mieć wpływ na wzrost kosztów prowadzenia działalności.

Na podstawie analizy dostępnych raportów oraz przeprowadzonych badań ilościowych i jakościowych wśród wybranej grupy przedsiębiorstw można wyróżnić kilka kluczowych prognoz dla polskiej gospodarki na najbliższe lata. Mianowicie, Polski Instytut Ekonomiczny (PIE) przewiduje w 2025 roku wzrost PKB o 4,1%. Natomiast NBP wskazuje na możliwe przyspieszenie wzrostu gospodarczego po ożywieniu inwestycyjnym w polskiej gospodarce. Duże znaczenie będą mieć również fundusze unijne. Absorpcja środków z KPO może wpłynąć na zwiększenie nakładów na cyfryzację, zieloną energię i transport. Według raportu MIK firmy liczą na poprawę sytuacji inwestycyjnej, ale 12% przedsiębiorstw wciąż nie potrafi określić kierunku zmian. Z pewno-

ścią na podstawie przeprowadzonych badań można wskazać, iż w najbliższym czasie nastąpi wzrost inwestycji w energetykę odnawialną i elektromobilność. Będzie można zauważyć także wzrost znaczenia automatyzacji i sztucznej inteligencji w przemyśle i usługach.

Z pewnością przeprowadzone badanie oraz analiza dostępnych raportów pokazuje, że Polska gospodarka wchodzi w fazę ożywienia inwestycyjnego, ale wciąż istnieją istotne bariery, takie jak koszty pracy i niedobór wykwalifikowanej kadry. Kluczowe znaczenie będą miały inwestycje w strategiczne sektory oraz utrzymanie stabilnego wzrostu gospodarczego. Niemniej jednak, konieczne jest monitorowanie globalnych i lokalnych czynników mogących wpłynąć na realizację tych prognoz.

Prognozy wzrostu PKB na 2025 rok są optymistyczne, ale zależą od sytuacji międzynarodowej i skuteczności absorpcji środków unijnych. Sektor energetyczny i IT będą kluczowymi obszarami wzrostu, przy czym wzrost kosztów energii może nadal ograniczać rozwój firm. Na podstawie przeprowadzonych badań należałoby rekomendować zwiększenie wsparcia dla firm w zakresie cyfryzacji i automatyzacji, rozwój programów szkoleniowych w celu ograniczenia niedoboru pracowników oraz zastosowanie zachęt podatkowych dla inwestorów w strategicznych sektorach gospodarki. Ostatecznie, przyszłość polskiej gospodarki zależy od umiejętnego wykorzystania dostępnych zasobów i elastycznego reagowania na zmieniające się warunki globalne.

6.4. Rekomendacje dla przedsiębiorstw w zakresie zwiększenia poziomu inwestycji

Inwestycje stanowią kluczowy czynnik rozwoju przedsiębiorstw i gospodarki jako całości. Z analizy przeprowadzonego badania oraz dostępnych raportów, takich jak Szybki Monitoring NBP (październik 2024) i MIK (2025), wynika, że polskie przedsiębiorstwa napotykają liczne bariery w zwiększaniu poziomu inwestycji. Niniejsze opracowanie zawiera rekomendacje, które mogą pomóc firmom w skutecznym zwiększaniu nakładów inwestycyjnych.

Wyniki przeprowadzonego badania pokazują, że jednym z głównych problemów dla przedsiębiorstw jest ograniczona dostępność finansowania, zwłaszcza wśród małych i średnich firm. Analiza zebranych informacji pokazuje, że przedsiębiorstwa powinny sta-



rać się o wsparcie z funduszy unijnych i krajowych programów inwestycyjnych, które mogą stanowić kluczowe źródło kapitału dla firm planujących rozwój inwestycji i wdrażanie innowacji.

W raporcie wskazano, że firmy powinny unikać nadmiernej koncentracji inwestycji na jednej działalności. Zamiast tego zaleca się:

- 1) Rozwijanie działalności w sektorach o wysokim potencjale wzrostu, takich jak zielona energia, digitalizacja i nowoczesne technologie.
- 2) Współpracę z ośrodkami badawczo-rozwojowymi, co może pozwolić na wdrożenie nowych technologii i zwiększenie innowacyjności.
- 3) Inwestowanie w modernizację linii produkcyjnych i automatyzację procesów biznesowych, co poprawi wydajność i pozwoli na redukcję kosztów w dłuższej perspektywie.

Jednym z problemów wskazanych w raporcie jest wysoki poziom kosztów operacyjnych, który ogranicza możliwości inwestycyjne firm. W tym kontekście przedsiębiorstwa powinny:

- 1) Optymalizować strukturę kosztów, poprzez renowację umów z dostawcami oraz poszukiwanie tańszych alternatyw materiałów i usług.
- 2) Wdrażać nowoczesne systemy zarządzania produkcją i logistyką, które pozwolą na lepsze wykorzystanie zasobów i zmniejszenie strat.
- 3) Digitalizować procesy biznesowe, co może przyczynić się do ograniczenia kosztów administracyjnych i zwiększenia efektywności zarządzania.

Ponadto należy zachęcać przedsiębiorców do inwestowania w szkolenia oraz kursy dla swoich pracowników, aby przygotować ich do obsługi nowych technologii. Przedsiębiorstwa powinny zwiększać zakres swojej współpracy z uczelniami oraz szkołami zawodowymi, w celu kształcenia specjalistów dostosowanych do wymagań nowoczesnej gospodarki, a także zachęcać pracowników do uczestnictwa w programach edukacyjnych i certyfikacyjnych, co może przyczynić się do wzrostu innowacyjności i efektywności w firmie.

Obecna sytuacja często utrudnia inwestycje, zwłaszcza w sektorach wymagających skomplikowanych procedur administracyjnych. Zebrane raporty oraz

przeprowadzone badanie wskazują, że przedsiębiorstwa powinny:

- 1) Zwiększyć współpracę z organizacjami branżowymi, które mogą lobbować na rzecz uproszczenia regulacji i procedur administracyjnych.
- 2) Korzystać z usług doradztwa prawnego i podatkowego, aby minimalizować ryzyko związane z częstymi zmianami przepisów.
- 3) Dążyć do automatyzacji procesów związanych z raportowaniem i zgodnością z regulacjami, co pozwoli na ograniczenie biurokracji i poprawę efektywności działalności.

Ponadto na podstawie zebranych danych można wnioskować, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw wciąż napotyka bariery w dostępie do kredytów inwestycyjnych. W celu poprawy tej sytuacji zaleca się:

- 1) Lepszą współpracę z bankami i instytucjami finansowymi, np. poprzez negocjowanie bardziej elastycznych warunków kredytowych.
- 2) Wykorzystanie programów gwarancyjnych, takich jak Fundusz Gwarancji Kredytowych, który może zwiększyć zdolność kredytową firm.
- 3) Korzystanie z nowych instrumentów finansowych, takich jak private equity i venture capital, które mogą pomóc w realizacji ambitnych projektów inwestycyjnych.

Na podstawie zebranych w niniejszym opracowaniu danych można wskazać kilka kluczowych kierunków działań, które mogą pomóc przedsiębiorstwom w zwiększeniu poziomu inwestycji:

- 1) Zwiększenie dostępu do finansowania poprzez dywersyfikację źródeł kapitału i aktywne korzystanie z funduszy unijnych.
- 2) Modernizacja działalności poprzez inwestowanie w technologie, innowacje i automatyzację procesów.
- 3) Redukcja kosztów operacyjnych dzięki optymalizacji łańcucha dostaw i digitalizacji.
- 4) Wzrost inwestycji w kapitał ludzki poprzez rozwój kompetencji pracowników i dostosowanie edukacji do potrzeb rynku.



- 5) Zmniejszenie barier administracyjnych, co pozwoli firmom na szybsze podejmowanie decyzji inwestycyjnych.

Długoterminowy wzrost inwestycji w Polsce wymaga zarówno działań na poziomie przedsiębiorstw, jak i odpowiedniej polityki państwa wspierającej rozwój sektora prywatnego. Implementacja powyższych rekomendacji może znacząco poprawić sytuację inwestycyjną firm i zwiększyć ich konkurencyjność na rynku krajowym oraz międzynarodowym.

Analiza zgromadzonych w raporcie danych pozwala na sformułowanie rekomendacji dla banków w zakresie zachęcania przedsiębiorstw do zwiększania poziomu inwestycji. Przede wszystkim banki powinny dostosować swoją ofertę kredytową do specyficznych potrzeb przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich firm. Oferowanie elastycznych kredytów inwestycyjnych z dostosowanymi harmonogramami spłat oraz konkurencyjnym oprocentowaniem może zachęcić firmy do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Współpraca z pośrednikami kredytowymi może również zwiększyć dostępność finansowania dla przedsiębiorstw. W celu finansowania większych projektów inwestycyjnych, banki, zwłaszcza spółdzielcze, powinny rozważyć tworzenie konsorcjów kredytowych. Współpraca z innymi bankami pozwala na dywersyfikację ryzyka oraz zwiększenie dostępności środków dla przedsiębiorstw planujących duże inwestycje.

Ponadto banki powinny dążyć do uproszczenia i przyspieszenia procedur związanych z udzielaniem

kredytów inwestycyjnych. Szybsza ocena wniosków kredytowych oraz redukcja formalności mogą zachęcić przedsiębiorstwa do korzystania z finansowania bankowego. Jak pokazuje przeprowadzone badanie szczególnie istotne jest to w przypadku małych i średnich firm, które często napotykają bariery administracyjne.

Warto również wskazać, że banki mogą odegrać kluczową rolę w edukowaniu przedsiębiorców na temat dostępnych instrumentów finansowych oraz korzyści płynących z inwestycji. Oferowanie usług doradczych, organizowanie szkoleń i warsztatów może pomóc firmom w lepszym zrozumieniu procesów inwestycyjnych i dostępnych narzędzi finansowych.

W warunkach oczekiwanego spadku stóp procentowych banki mogą odegrać istotną rolę w ponownym zwiększeniu atrakcyjności kredytu bankowego jako źródła finansowania inwestycji – niższe oprocentowanie obniży koszt kapitału, co w połączeniu z odpowiednio dostosowaną ofertą kredytową, elastycznymi warunkami spłaty oraz skróceniem czasu podejmowania decyzji kredytowych może przyczynić się do odbudowy zaufania przedsiębiorstw do finansowania dłużnego i zwiększyć ich skłonność do podejmowania działań inwestycyjnych. Niższe koszty finansowania mogą stanowić istotny bodziec dla przedsiębiorstw do podejmowania decyzji o inwestycjach. Implementacja powyższych działań przez banki może znacząco wpłynąć na zwiększenie poziomu inwestycji przedsiębiorstw, co w konsekwencji przyczyni się do rozwoju gospodarczego kraju.

7. Podsumowanie i wnioski





W oparciu o przeprowadzone badanie ilościowe i jakościowe wśród 150 polskich przedsiębiorstw, a także analizę danych statystycznych i zestawienie ich z wynikami raportów zewnętrznych uzyskano całościowy obraz sytuacji inwestycyjnej polskich firm. Dane empiryczne wykazały znaczące różnice w poziomie aktywności inwestycyjnej pomiędzy mikro i małymi przedsiębiorstwami a podmiotami średnimi i dużymi. Przeprowadzona analiza statystyczna (testy χ^2 oraz testy Wilcoxona) potwierdziła, że to większe podmioty wykazują zdecydowanie wyższy poziom inwestycji oraz lepszy dostęp do finansowania zewnętrznego. Podczas gdy średnie i duże firmy inwestują w automatyzację procesów i transformację energetyczną, mikro i małe przedsiębiorstwa skupiają się na utrzymaniu płynności finansowej oraz ograniczaniu kosztów.

Na podstawie badań można zauważyć, że największe bariery inwestycyjne to wysokie koszty prowadzenia działalności, w tym koszty pracy, ograniczona dostępność finansowania oraz niepewność otoczenia regulacyjnego. Respondenci wskazywali również, że brak przewidywalności prawa oraz częste zmiany w przepisach wpływają demotywująco na planowanie nowych inwestycji, zwłaszcza w horyzoncie długoterminowym. Z perspektywy analizowanych danych statystycznych jasno wynika, że mikro i małe przedsiębiorstwa wykazują istotnie wyższą zależność od finansowania wewnętrznego, co ogranicza ich możliwości rozwojowe.

Dodatkowo, przedsiębiorcy wskazywali, że rosnące koszty pracy i trudności z pozyskaniem wykwalifikowanej siły roboczej stanowią kolejne ograniczenie dla wzrostu skali inwestycji. Wyniki te są zgodne z wnioskami płynącymi z raportu MIK2025, gdzie niemal połowa firm potwierdziła problemy kadrowe oraz odczuwalny wzrost kosztów operacyjnych w ostatnich kwartałach.

Dane jakościowe z wywiadów pogłębionych podkreślają, że duże i średnie firmy posiadają lepsze mechanizmy adaptacyjne – są w stanie angażować się w zaawansowaną współpracę z uczelniami, prowadzić projekty badawczo-rozwojowe i wdrażać innowacje procesowe. Tymczasem w przypadku mniejszych firm współpraca z sektorem B+R ma charakter okazjonalny, a ograniczone zasoby organizacyjne zmniejszają ich zdolność do wdrażania projektów innowacyjnych. Co istotne, zarówno wyniki badań własnych, jak i analiza

danych zewnętrznych, wskazują na brak systemowego wsparcia dla firm w zakresie transformacji cyfrowej i zielonej, co ogranicza ich gotowość do inwestowania w nowe technologie i efektywność energetyczną.

Wyniki przeprowadzonej analizy pokazują, że konieczne jest wdrożenie wielotorowych działań, które będą odpowiedzią zarówno na problemy finansowe przedsiębiorstw, jak i na bariery regulacyjne. Po stronie rządu niezbędne jest stworzenie bardziej przewidywalnego i stabilnego otoczenia prawnego. Firmy wskazują, że brak spójnej strategii rozwoju gospodarczego oraz częste zmiany przepisów skutecznie ograniczają skłonność do podejmowania nowych projektów inwestycyjnych. W odpowiedzi na te potrzeby rząd powinien skoncentrować się na uproszczeniu procedur administracyjnych, skróceniu czasu oczekiwania na decyzje urzędowe oraz wprowadzeniu długoterminowych planów inwestycyjnych w kluczowych sektorach, takich jak przemysł, budownictwo i energetyka. Co więcej, rekomenduje się wdrożenie systemu ulg podatkowych i grantów dla firm wdrażających inwestycje w innowacje i zielone technologie. Rząd powinien również wzmocnić politykę wspierającą sektor MŚP, szczególnie w zakresie dostępu do kapitału. Tworzenie funduszy poręczeniowych oraz rozszerzenie programów gwarancyjnych może istotnie zwiększyć możliwości inwestycyjne mniejszych firm.

Dla sektora bankowego kluczowe jest dostosowanie oferty kredytowej do realiów polskich przedsiębiorstw, w szczególności firm z segmentu mikro i małych przedsiębiorstw. Banki powinny wprowadzić bardziej elastyczne produkty inwestycyjne, uwzględniające zróżnicowane potrzeby i ograniczenia kapitałowe MŚP. Wskazane jest również uproszczenie procedur kredytowych oraz zwiększenie roli doradztwa inwestycyjnego, które może pomóc firmom w przygotowaniu lepszych i bezpieczniejszych planów inwestycyjnych.

Banki powinny ponadto współpracować z instytucjami publicznymi przy tworzeniu pakietów wsparcia dla przedsiębiorstw realizujących projekty proinnowacyjne i proekologiczne. Zwiększenie dostępności finansowania dla projektów w zakresie cyfryzacji, automatyzacji i efektywności energetycznej mogłoby pozytywnie wpłynąć na dynamikę inwestycji w kraju. Równocześnie sektor bankowy, zwłaszcza banki spółdzielcze i lokalne, powinny aktywnie angażować się w rozwój inwe-



stycji na poziomie regionalnym – poprzez finansowanie lokalnych projektów infrastrukturalnych i wspieranie inicjatyw rozwoju lokalnej przedsiębiorczości.

Podsumowując, wyniki badań i analiza statystyczna potwierdzają, że kluczem do zwiększenia

poziomu inwestycji w Polsce jest kompleksowe podejście – integrujące działania samych przedsiębiorstw z nowymi strategiami wsparcia ze strony rządu i sektora finansowego. Tylko taki model pozwoli na trwałe zwiększenie skłonności do inwestycji i poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki.

Bibliografia





1. Agresti, A. (2007). *An Introduction to Categorical Data Analysis*. Wiley.
2. *Aktualny stan rynku pracy w Polsce i jego kluczowe wyzwania* (2024). Raport PARP. <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/86430%3Araport-parp-aktualny-stan-ryнку-pracy-w-polsce-i-jego-kluczowe-wyzwania?utm> (z dnia 14.02.2025).
3. *Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce* (2024). Raport z badania ilościowego przygotowany przez Maisons&Partners. Związek Przedsiębiorców i Pracodawców. Warszawa.
4. Bukowski M., Szpor A., Śniegocki A. (2012). *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*. Instytut Badań Strukturalnych. Warszawa.
5. *Dziennik Ekonomiczny. Analizy Makroekonomiczne* (2024). Departament Analiz Ekonomicznych. PKO Bank Polski S.A. Warszawa.
6. *EuropeanInnovationScoreboard* (2021). EuropeanCommission. Luxembourg.
7. Field, A. (2018). *Discovering Statistics Using R*. SAGE Publications.
8. Frankowski P., Skubiak B. (2012). *Bariery innowacyjności w Polsce*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania. Nr 28/2012.
9. Global Investment Trends Monitor (2025), UN-trade&development, No. 48.
10. Głuszczyk D. (2018). *Ekonomiczne bariery działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w regionach Polski*. Prace Naukowe UE we Wrocławiu nr 517/2018. Wrocław.
11. Hagemeyer J., Poniatowski G., Pechcińska A., Turgut M., Śmietanka A. (2021). *Inwestycje i ich determinanty a wzrost gospodarczy Polski w długim okresie*. Raport CASE nr 505 (2021), Warszawa.
12. Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis*. Cengage Learning.
13. <https://ambitnyplan.pl/bariery-innowacyjnosci?utm> (z dnia 02.02.2025)
14. <https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/9728822,efekt-trumpa-uderza-w-inwestycje-w-polsce-sytuacja-jest-wymagajaca.html> (z dnia 14.02.2025).
15. <https://kig.pl/raport-mikro-i-makro/gospodarka-województw-w-pigulce-raport-ekspertow-kig/?utm> (z dnia 25.09.2024).
16. <https://kpo.parp.gov.pl/component/content/article/87963%3Arynek-pracy-2025-kto-zy-ska-kto-straci-a-kto-zdobedzie-przewage?utm> (z dnia 14.02.2025).
17. <https://www.analizy.pl/puls-rynku/35903/pmi-przemyslowy-dla-polski-za-wrzesien-2024?utm> (z dnia 01.10.2024).
18. <https://www.bankier.pl/wiadomosc/ING-oczekuje-w-25-wzrostu-inwestycji-w-Polsce-glownie-publicznych-a-z-czasem-prywatnych-8888223.html?utm> (z dnia 06.02.2025).
19. <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Inwestycje-hamuja-OECD-widzi-zagrozenie-dla-polskiej-gospodarki-8890026.html?utm> (z dnia 14.02.2025).
20. <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Potencjal-rozwoju-gospodarczego-Polski-bedzie-spadac-Winny-brak-inwestycji-w-sektorach-powiazanych-z-nowymi-technologiami-8256917.html?utm> (z dnia 10.02.2025).
21. <https://www.bizraport.pl/blog/wplyw-innowacji-na-konkurencyjnosc-przedsiębiorstwa?utm> (z dnia 01.02.2025).
22. <https://www.innowacjaiwiedza.pl/co-wplywa-na-innowacyjnosc-przedsiębiorstw/?utm> (z dnia 01.02.2025).
23. https://www.oecd.org/en/publications/government-at-a-glance-2023_3d5c5d31-en.html (z dnia 01.02.2025).
24. *Impulsy i bariery finansowe w rozwoju MŚP* (2022). Raport Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej i firmy faktoringowej NFG, przeprowadzone przez IMAS International.
25. *Inwestycje w Polsce oczami biznesu. Regres i nadzieje*. (2024). Raport ING Banku Śląskie



- go i Europejskiego Kongresu Gospodarczego. Warszawa.
26. Jak znieść bariery inwestycyjne: trzy konkrety podatkowe dla inwestorów kapitałowych (2023). Raport PwC Polska. Warszawa.
27. Linowska A. (2011). Czynniki i bariery rozwoju innowacyjności w Polsce. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Nr 168/2011.
28. Makowski D, Lüdecke D, Patil I, Thériault R, Ben-Shachar M, Wiernik B (2023). *Automated Results Reporting as a Practical Tool to Improve Reproducibility and Methodological Best Practices Adoption.* CRAN. <<https://easystats.github.io/report/>>.
29. OECD (2023). *Economic Outlook: Investment Trends in Emerging Markets*. OECD Publishing.
30. Panek R. (2009). *Stymulatory i bariery działalności innowacyjnej i transferu technologii*. Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie nr 2(13)/2009 t.2.
31. *Polska i Europa 2024. Innowacje. Inwestycje. Wzrost* (2024). Związek Banków Polskich. Warszawa.
32. *Polska i Europa w nowej rzeczywistości*. (2022). Raport Związku Banków Polskich, wydanie IX. Warszawa
33. *Polska i Europa. Nowe rozdział gospodarcze* (2020). Raport Związku Banków Polskich, wydanie VII. Warszawa.
34. R Core Team (2024). R: A Language and Environment for Statistical Computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. <<https://www.R-project.org/>>.
35. Sjöberg D, Whiting K, Curry M, Lavery J, Larmarange J (2021). *Reproducible Summary Tables with the gtsummary Package*. *The R Journal*, 13, 570-580. doi:10.32614/RJ-2021-053
36. Sporek T. (2017). *Atrakcyjność inwestycyjna Polski w latach 1990–2016 – trendy, struktura i perspektywy*. *Studia Europejskie*. 4/2017. Katowice.
37. Szwacha J. (2016). *Innowacje i konkurencyjność przedsiębiorstw polskiego sektora technologii informacyjnych na tle europejskich liderów*. *Przegląd Organizacji*, Nr 1 (912). Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK).
38. Świadek A., Płonka M. (2024). *Wpływ współpracy na poziom konkurencyjności i aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw*. Uniwersytet Zielonogórski, Uniwersytet Szczeciński.
39. Wasilewski M., Juszczyk M. (2015). *Czynniki kształtujące decyzje inwestorów na rynku kapitałowym*. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* nr 74, t. 1. Szczecin.
40. Wasilk A. (2003). *Bariery wprowadzania innowacji w przedsiębiorstwach*. Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej. *Ekonomia i Zarządzanie* (Zeszyt 8).
41. Wickham H (2016). *ggplot2: Elegant Graphics for Data Analysis*. Springer-Verlag New York. ISBN 978-3-319-24277-4, <<https://ggplot2.tidyverse.org>>.
42. Wickham H (2023). *stringr: Simple, Consistent Wrappers for Common String Operations*. *R package version 1.5.1*, <<https://CRAN.R-project.org/package=stringr>>.
43. Wickham H, François R, Henry L, Müller K, Vaughan D (2023). *dplyr: A Grammar of Data Manipulation*. *R package version 1.1.4*, <<https://CRAN.R-project.org/package=dplyr>>.
44. Zając A., Wielechowski M., Smoleń K., Karaś D. (2024). *Macroeconomic Determinants of Investment Decisions for Medium and Large Enterprises in Poland's Manufacturing Sector*. 4(320)2024. SGW. Warszawa.

Załączniki



**Tabela A.1.** Charakterystyka działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw łącznie oraz według wielkości (N=150)

Zmienna	Mikro (N=31)	Małe (N=56)	Średnie (N=40)	Duże (N=23)
Nakłady inwestycyjne (ostatni rok)	15 (48,4)	38 (67,9)	38 (95,0)	23 (100,0)
Poziom nakładów inwestycyjnych				
Większe niż rok wcześniej	2 (6,5)	25 (44,6)	34 (85,0)	23 (100,0)
Mniejsze niż rok wcześniej	14 (45,2)	14 (25,0)	4 (10,0)	0 (0,0)
Nie dotyczy	15 (48,4)	17 (30,4)	2 (5,0)	0 (0,0)
Typ inwestycji				
Odtworzeniowe	6 (19,4)	19 (33,9)	14 (35,0)	4 (17,4)
Rozwojowe	1 (3,2)	7 (12,5)	19 (47,5)	12 (52,2)
Finansowe	8 (25,8)	11 (19,6)	2 (5,0)	0 (0,0)
Alternatywne	1 (3,2)	2 (3,6)	3 (7,5)	7 (30,4)
Nie dotyczy	15 (48,4)	17 (30,4)	2 (5,0)	0 (0,0)
Plany inwestycyjne (3 lata)	9 (29,0)	46 (82,1)	37 (92,5)	21 (91,3)
Plany zwiększenia inwestycji (2-3 lata)	14 (45,2)	48 (85,7)	34 (85,0)	22 (95,7)
Kierunki inwestycji				
Ekspansja na nowe rynki	9 (29,0)	20 (35,7)	10 (25,0)	7 (30,4)
Automatyzacja i cyfryzacja	6 (19,4)	5 (8,9)	21 (52,5)	8 (34,8)
Ekologia i transformacja energetyczna	7 (22,6)	14 (25,0)	7 (17,5)	3 (13,0)
Nowe technologie i innowacje	6 (19,4)	12 (21,4)	2 (5,0)	5 (21,7)
Rozwój kadry i szkolenia	3 (9,7)	5 (8,9)	0 (0,0)	0 (0,0)
Obszary inwestycji				
Badania i rozwój (B+R)	2 (6,5)	19 (33,9)	12 (30,0)	11 (47,8)
Modernizacja i unowocześnienie (MiU)	8 (25,8)	11 (19,6)	10 (25,0)	6 (26,1)
Infrastruktura produkcyjna	1 (3,2)	5 (8,9)	11 (27,5)	3 (13,0)
Technologie cyfrowe i automatyzacja	4 (12,9)	7 (12,5)	6 (15,0)	2 (8,7)
Środki transportu	4 (12,9)	2 (3,6)	0 (0,0)	1 (4,3)
Inne	12 (38,7)	12 (21,4)	1 (2,5)	0 (0,0)
Transformacja energetyczna	5 (16,1)	34 (60,7)	35 (87,5)	23 (100,0)

**Tabela A.2.** Charakterystyka działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw łącznie oraz według wielkości (N=150)

Zmienna	Mikro (N=31)	Małe (N=56)	Średnie (N=40)	Duże (N=23)
Działalność eksportowa	11 (35,5)	21 (37,5)	31 (77,5)	19 (82,6)
Udział eksportu w przychodach				
Brak eksportu	20 (64,5)	34 (60,7)	9 (22,5)	4 (17,4)
1-10%	11 (35,5)	9 (16,1)	6 (15,0)	1 (4,3)
11-25%	0 (0,0)	13 (23,2)	18 (45,0)	4 (17,4)
26-50%	0 (0,0)	0 (0,0)	7 (17,5)	7 (30,4)
> 50%	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	7 (30,4)

Tabela A.3. Charakterystyka innowacyjności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw łącznie oraz według wielkości (N=150)

Zmienna	Mikro (N=31)	Małe (N=56)	Średnie (N=40)	Duże (N=23)
Innowacje produktowe (3 lata)	21 (67,7)	37 (66,1)	34 (85,0)	22 (95,7)
Innowacje procesowe (3 lata)	8 (25,8)	33 (58,9)	31 (77,5)	22 (95,7)
Innowacje organizacyjne (3 lata)	10 (32,3)	39 (69,6)	28 (70,0)	20 (87,0)
Innowacje marketingowe (3 lata)	10 (32,3)	29 (51,8)	19 (47,5)	12 (52,2)
Czynnik konkurencyjności				
Jakość	20 (64,5)	21 (37,5)	18 (45,0)	5 (21,7)
Technologia	6 (19,4)	13 (23,2)	9 (22,5)	13 (56,5)
Cena	2 (6,5)	17 (30,4)	10 (25,0)	3 (13,0)
Design	3 (9,7)	5 (8,9)	3 (7,5)	2 (8,7)
Ocena innowacyjności vs. konkurencja				
Na poziomie średniej branżowej	17 (54,8)	21 (37,5)	12 (30,0)	5 (21,7)
Powyżej średniej branżowej	7 (22,6)	25 (44,6)	9 (22,5)	7 (30,4)
Lider w branży	0 (0,0)	3 (5,4)	7 (17,5)	7 (30,4)
Poniżej średniej branżowej	2 (6,5)	5 (8,9)	8 (20,0)	1 (4,3)
Niski priorytet innowacji	5 (16,1)	2 (3,6)	4 (10,0)	3 (13,0)
Częstotliwość finansowania innowacji, średnia (SD)	3,90 (1,22)	3,43 (1,22)	4,03 (0,70)	3,96 (0,88)

**Tabela A.4.** Charakterystyka współpracy z uczelniami polskich przedsiębiorstw łącznie oraz według wielkości (N=150)

Zmienna	Mikro (N=31)	Małe (N=56)	Średnie (N=40)	Duże (N=23)
Częstotliwość współpracy z uczelniami, średnia (SD)	1,35 (0,61)	2,25 (0,69)	2,83 (0,78)	3,91 (0,95)
Ocena jakości współpracy z uczelniami, średnia (SD)	2,06 (0,81)	2,70 (0,60)	3,13 (0,94)	3,78 (0,85)
Barier współpracy z uczelniami				
Różnice celów	12 (38,7)	30 (53,6)	13 (32,5)	8 (34,8)
Biurokracja	12 (38,7)	16 (28,6)	12 (30,0)	4 (17,4)
Brak specjalistów	5 (16,1)	7 (12,5)	11 (27,5)	5 (21,7)
Inne	2 (6,5)	3 (5,4)	4 (10,0)	6 (26,1)
Forma współpracy z uczelniami				
Wspólne aplikowanie o granty	3 (9,7)	15 (26,8)	16 (40,0)	5 (21,7)
Badania i rozwój	13 (41,9)	13 (23,2)	5 (12,5)	3 (13,0)
Dostęp do laboratoriów	4 (12,9)	16 (28,6)	8 (20,0)	6 (26,1)
Szkolenia pracowników	11 (35,5)	12 (21,4)	6 (15,0)	1 (4,3)
Staże	0 (0,0)	0 (0,0)	5 (12,5)	8 (34,8)
Plany rozszerzenia współpracy	27 (87,1)	52 (92,9)	33 (82,5)	21 (91,3)
Technologia z uczelni (5 lat)	11 (35,5)	28 (50,0)	28 (70,0)	15 (65,2)
Potencjał współpracy z uczelniami	12 (38,7)	33 (58,9)	27 (67,5)	13 (56,5)
Poszukiwane technologie z uczelni				
Sztuczna inteligencja	2 (6,5)	15 (26,8)	6 (15,0)	6 (26,1)
Cyberbezpieczeństwo	5 (16,1)	9 (16,1)	5 (12,5)	6 (26,1)
Zielone technologie	5 (16,1)	14 (25,0)	4 (10,0)	1 (4,3)
Automatyzacja procesów	3 (9,7)	1 (1,8)	14 (35,0)	5 (21,7)
Technologie cyfrowe i analiza danych	3 (9,7)	4 (7,1)	2 (5,0)	0 (0,0)
Transformacja energetyczna	2 (6,5)	0 (0,0)	2 (5,0)	2 (8,7)
Rozwiązania logistyczne	0 (0,0)	2 (3,6)	4 (10,0)	0 (0,0)
Robotyzacja	1 (3,2)	1 (1,8)	2 (5,0)	0 (0,0)
Biotechnologia i farmacja	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	2 (8,7)
Nowoczesne materiały	0 (0,0)	0 (0,0)	0 (0,0)	1 (4,3)
Rozwój OZE	0 (0,0)	0 (0,0)	1 (2,5)	0 (0,0)
Brak	10 (32,3)	10 (17,9)	0 (0,0)	0 (0,0)

**Tabela A.5.** Charakterystyka finansowania i barier inwestycyjnych polskich przedsiębiorstw łącznie oraz według wielkości (N=150)

Zmienna	Mikro (N=31)	Małe (N=56)	Średnie (N=40)	Duże (N=23)
Źródła finansowania innowacji				
Kredyty i pożyczki	11 (35,5)	21 (37,5)	11 (27,5)	8 (34,8)
Środki publiczne	8 (25,8)	13 (23,2)	18 (45,0)	8 (34,8)
Leasing	4 (12,9)	8 (14,3)	5 (12,5)	4 (17,4)
Środki własne	6 (19,4)	11 (19,6)	2 (5,0)	0 (0,0)
Inwestor zewnętrzny	2 (6,5)	3 (5,4)	2 (5,0)	3 (13,0)
Obligacje korporacyjne	0 (0,0)	0 (0,0)	2 (5,0)	0 (0,0)
Motywy inwestycji				
Rozwój i ekspansja rynkowa	9 (29,0)	22 (39,3)	9 (22,5)	9 (39,1)
Automatyzacja procesów	5 (16,1)	5 (8,9)	20 (50,0)	5 (21,7)
Wymogi regulacyjne	1 (3,2)	8 (14,3)	6 (15,0)	2 (8,7)
Modernizacja technologiczna	4 (12,9)	4 (7,1)	3 (7,5)	2 (8,7)
Poprawa efektywności kosztowej	0 (0,0)	6 (10,7)	1 (2,5)	5 (21,7)
Inne	12 (38,7)	11 (19,6)	1 (2,5)	0 (0,0)
Barьеры inwestycyjne				
Wysokie koszty	11 (35,5)	16 (28,6)	7 (17,5)	7 (30,4)
Brak finansowania	4 (12,9)	20 (35,7)	8 (20,0)	5 (21,7)
Niestabilność przepisów	5 (16,1)	6 (10,7)	5 (12,5)	6 (26,1)
Brak stabilnej strategii państwa	1 (3,2)	5 (8,9)	7 (17,5)	3 (13,0)
Problemy biurokratyczne	3 (9,7)	3 (5,4)	6 (15,0)	2 (8,7)
Brak wykwalifikowanej kadry	3 (9,7)	4 (7,1)	3 (7,5)	0 (0,0)
Niepewność gospodarcza	4 (12,9)	2 (3,6)	4 (10,0)	0 (0,0)
Czynnik decyzji inwestycyjnych				
Atrakcyjne finansowanie	16 (51,6)	22 (39,3)	13 (32,5)	6 (26,1)
Wzrost popytu	7 (22,6)	19 (33,9)	14 (35,0)	8 (34,8)
Dostęp do kadry	3 (9,7)	11 (19,6)	13 (32,5)	3 (13,0)
Wsparcie państwa	5 (16,1)	4 (7,1)	0 (0,0)	6 (26,1)
Czynniki zachęcające do inwestycji				
Lepsze finansowanie	19 (61,3)	29 (51,8)	18 (45,0)	4 (17,4)
Stabilne prawo i podatki	5 (16,1)	14 (25,0)	20 (50,0)	14 (60,9)
Ulgi podatkowe i wsparcie	7 (22,6)	13 (23,2)	2 (5,0)	5 (21,7)
Oczekiwania wobec banków				
Niższe koszty kredytu	11 (35,5)	25 (44,6)	14 (35,0)	8 (34,8)
Elastyczne warunki spłaty	8 (25,8)	17 (30,4)	14 (35,0)	7 (30,4)
Szybsza decyzja kredytowa	10 (32,3)	10 (17,9)	9 (22,5)	5 (21,7)
Dodatkowe doradztwo	2 (6,5)	4 (7,1)	3 (7,5)	3 (13,0)



Tabela A.6. Charakterystyka roli państwa i otoczenia regulacyjnego polskich przedsiębiorstw łącznie oraz według wielkości (N=150)

Zmienna	Mikro (N=31)	Małe (N=56)	Średnie (N=40)	Duże (N=23)
Działania państwa wspierające inwestycje				
Większy dostęp do dotacji	6 (19,4)	21 (37,5)	20 (50,0)	9 (39,1)
Uproszczenie procedur	13 (41,9)	14 (25,0)	3 (7,5)	7 (30,4)
Stabilizacja polityki	10 (32,3)	11 (19,6)	9 (22,5)	2 (8,7)
Inwestycje publiczne	2 (6,5)	10 (17,9)	8 (20,0)	5 (21,7)
Inwestycje jako klucz rozwoju	31 (100,0)	56 (100,0)	40 (100,0)	23 (100,0)
Powody spadku inwestycji w Polsce				
Niestabilność i niepewność	13 (41,9)	17 (30,4)	10 (25,0)	3 (13,0)
Wysokie koszty i brak środków	5 (16,1)	19 (33,9)	15 (37,5)	12 (52,2)
Spadek popytu i niepewność rynkowa	12 (38,7)	12 (21,4)	13 (32,5)	6 (26,1)
Problemy kadrowe	1 (3,2)	8 (14,3)	2 (5,0)	2 (8,7)
Wsparcie doradcze banków	24 (77,4)	36 (64,3)	22 (55,0)	16 (69,6)
Wpływ zmian regulacyjnych				
Pozytywne	16 (51,6)	30 (53,6)	22 (55,0)	12 (52,2)
Negatywne	15 (48,4)	26 (46,4)	18 (45,0)	11 (47,8)
Wpływ inwestycji na rozwój				
Bardzo pozytywny	1 (3,2)	8 (14,3)	12 (30,0)	8 (34,8)
Umiarkowanie pozytywny	6 (19,4)	20 (35,7)	12 (30,0)	8 (34,8)
Neutralny	19 (61,3)	25 (44,6)	12 (30,0)	6 (26,1)
Negatywny	5 (16,1)	3 (5,4)	4 (10,0)	1 (4,3)



PROGRAM
ANALITYCZNO
BADAWCZY



Raport przygotowany na zlecenie
Programu Analityczno-Badawczego
Fundacji Warszawski Instytut Bankowości