Gdzie i dlaczego powstają firmy?

- **W Polsce aż 96 proc. mikroprzedsiębiorców jest przeciążonych pracą. Polacy nadal chcą otwierać firmy, choć od 2017 roku liczba chętnych stale maleje. Główną motywacją jest chęć niezależności (zarówno finansowej, jak i decyzyjnej), a także poprawa swojej sytuacji materialnej. Jednak to poczucie niezależności jest najważniejszym powodem.**
- **Aż 86 proc. przedsiębiorców w Polsce wskazało na koszty pracy jako kluczową barierę w rozwoju swojej działalności. Niskopłatna praca w Polsce jest obciążona zbyt wysokimi składkami.**
- **Wśród powszechnych problemów dla powstawania działalności gospodarczych wymienia się również składki przedsiębiorców na rzecz ZUS oraz występowanie nierzetelnych kontrahentów.**
- **W Stanach Zjednoczonych powstaje wiele nowych firm ze względu na rozwinięty sposób ich finansowania za pomocą Venture Capital. Szacuje się, że w USA tego typu fundusze zainwestowały 209 mld dolarów (846,45 mld zł) w samym 2024 roku, z czego 46.4 proc. stanowiły inwestycje w firmy związane z rozwojem sztucznej inteligencji.**
- **Izrael przyjął politykę dotowania środkami publicznymi nowych firm, zwłaszcza tych związanych z wojskowością. Posiada również przejrzysty system podatkowy, a także szereg ulg podatkowych dla niewielkiego biznesu.**
- **Polska powinna zrewidować, a także usprawnić możliwość komercjalizacji projektów badawczych, które otrzymały granty w ramach pomocy publicznej.**
- **Estonia stworzyła jeden z najlepszych systemów podatkowych na świecie. Ponadto jest on całkowicie cyfrowy, co usprawnia komunikację między administracją publiczną a przedsiębiorcami. Powstające tam firmy mają idealne warunki administracyjne do powstawania i rozwoju.**

Nie ma jednej i spójnej koncepcji w kwestii tego, w jaki sposób budować firmy, które odnoszą duże sukcesy. Zupełnie inaczej wygląda to w Chinach, Stanach Zjednoczonych, krajach azjatyckich czy w Europie. Biorąc pod uwagę chińsko-amerykański wyścig cyfrowy, można odnieść prawdopodobnie słuszne wrażenie, że kraje Unii Europejskiej odstają w tym wyścigu. Podobnie jest w kwestii powstawania nowych firm. Problematykę odstawiania Europy pod względem technologicznym, a także tworzenia się europejskich przedsiębiorstw i ich wpływu na świecie zaczyna poruszać coraz więcej komentatorów świata gospodarczego, a sama wspólnota przedstawiła pod koniec stycznia 2025 roku „Kompas Konkurencyjności", w którym duże znaczenie ma mieć deregulacja rynku, powołując się przy okazji na słynny „Raport Draghiego" z 2024 roku, który wskazuje na problem przeregulowania europejskiego rynku. Kluczowe pozostaje pytanie, w jaki sposób zbudować dobre środowisko regulacyjne do rozwoju przedsiębiorstw, aby powstawało w Polsce coraz więcej firm, które mogą mieć międzynarodowe znaczenie i urosnąć z niewielkich podmiotów gospodarczych. Ostatnie lata przyniosły kilka przedsiębiorstw zwanych „jednorożcami". Powszechnie nazywa się tak start-upy, które są wyceniane na minimum miliard dolarów. W poniżej analizie zastanowimy się, w jaki sposób stworzyć odpowiednie środowisko regulacyjno-rozwojowe, aby polskie firmy mogły powstawać i mieć coraz większe znaczenie. Weźmiemy także pod uwagę systemy i rozwiązania z takich krajów jak: Estonia, Stany Zjednoczone czy Izrael, gdzie powszechnie mówi się o środowisku przyjaznym powstawaniu nowych przedsiębiorstw.

Motywacja Polaków do zakładania przedsiębiorstw

Bardzo ciekawe badanie dotyczące przedsiębiorczości zaprezentował Nest Bank. W swoim raporcie „Przedsiębiorcy w stanie zagrożenia" poruszył on kwestie kondycji psychicznej mikroprzedsiębiorców, zagadnienia, które nie było dotychczas badane na

szeroką skalę. Według tej analizy aż 96 proc. mikroprzedsiębiorców jest przeciążonych pracą, co trzeci ma objawy depresji, a co czwarty nie pamięta uczucia radości[1]. Ponadto aż 84 proc. przedsiębiorców uważa, że w Polsce nie szanuje się osób prowadzących małe firmy. Co ciekawe, podobnego zdania jest 74 proc. pracowników etatowych. Powyższe dane prezentują kontrast do przyjętej ogólnie wizji przedsiębiorcy jako człowieka sukcesu. Pomimo to Polacy nadal chcą zakładać firmy. Według analizy GEM Polska: „Raport z badania przedsiębiorczości" głównymi motywacjami jest chęć niezależności (zarówno finansowej, jak i decyzyjnej), a także poprawa sytuacji materialnej[2]. Potwierdza to również analiza „inFakt Indeks 2024". Głównym powodem, dla którego przedsiębiorcy w Polsce zakładają własne firmy jest poczucie niezależności i wskazało je aż 48 proc. respondentów[3]. Właśnie ta chęć wolności determinuje najczęściej decyzję o założeniu firmy przez Polaków. Pomimo dosyć nieciekawego obrazu przedstawionego w badaniu Nest Banku i późniejszych problemów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, Polacy są w stanie je przezwyciężyć (a nawet się do nich przyzwyczaić), dla poczucia bycia swoim własnym szefem. Stanowi to istotny czynnik twórczy, który należałoby wykorzystać przy tworzeniu prawa i zmniejszania barier wejścia na rynek.

Bariery wejścia dla nowych firm w Polsce

Według analizy Grant Thornton „Bariery w biznesie" w 2024 roku aż 86 proc. respondentów wskazało na koszty pracy jako kluczową barierę w rozwoju swojej działalności[4]. Wysokie koszty pozapłacowe stanowią naturalną granicę, którą utrudnia osiągnięcie wystarczającej skali poprzez zwiększenie zatrudnienia. Zupełnie inaczej rozkładają się koszty pracy przy osiągnięciu skali, a zupełnie inaczej, gdy firma zatrudnia jedną czy trzy osoby. Przedsiębiorcy mają wtedy dylemat polegający na tym, ile są w stanie zrobić samodzielnie, a także jakie obowiązki mogą delegować. Brak możliwości

[1] https://a.storyblok.com/f/129853/x/1a34e91621/przedsiebiorcy_w_stanie_zagrozenia_raport.pdf
[2] https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/gem-polska-2024-raport-z-badania-przedsiebiorczosci
[3] https://wiadomosci.radiozet.pl/Biznes/zus-straszy-najbardziejjest-najwiekszym-utrudnieniem
[4] https://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2024/06/Bariery-w-biznesie-RAPORT-Grant-Thornton-edycja-2024.pdf

delegowania pracy oznacza ryzyko znalezienia się w pułapce samozatrudnienia. Niskopłatna praca w Polsce jest obciążona zbyt dużymi składkami, co obrazuje poniższa tabela.

Poglądowy narzut składek i podatku dochodowego na niskopłatną pracę

	Wielka Brytania	Dania	Polska
Wysokość wynagrodzenia brutto	10 074,22 zł	11 446,22 zł	4 666,00 zł
Pracownik otrzymuje	8 729,31 zł	8 472,26 zł	3 510,92 zł
Całkowity koszt pracodawcy	10 935,57 zł	12 661,12 zł	5 621,60 zł
Narzut na wynagrodzenie netto	25%	49%	60%

Obliczenia wykonane na podstawie średniego kursu funta z 7 lutego 2025 roku, oraz duńskiej korony z 9 lutego 2025 roku. W Danii nie ma minimalnego wynagrodzenia, zostało przyjęte najniższe proponowane w przetwórstwie przemysłowym. Wielka Brytania - przyjęto wynagrodzenie w okolicy minimalnego.

Powyższa tabela udowadnia, że koszty ponoszone przez przedsiębiorców w przypadku zatrudnienia pracownika w oparciu o umowę o pracę na niskopłatnym stanowisku są stosunkowo wysokie na tle innych krajów. Wysokie koszty pozapłacowe są znaczącą barierą w powstawaniu nowych działalności gospodarczych, ale nie stanowią aż tak wielkiego wyzwania dla dużych firm, które poprzez efekt skali mniej odczuwają wzrost wynagrodzeń, a także ich opodatkowanie.

Na drugim miejscu w badaniu Grant Thornton znajdują się wysokie koszty energii i wskazało je aż 83 proc. respondentów, natomiast dopiero na czwartym miejscu bariery biurokratyczne (56 proc. respondentów). Co ciekawe, według raportu *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Polska 2024*, aż 83 proc. dorosłych Polaków uznało założenie firmy w Polsce za proste[5]. W tym samym badaniu można również znaleźć informację, że w 2023 roku jedynie 2.6 proc. osób, które nie prowadzi działalności gospodarczej, zadeklarowało zamiar założenia firmy w ciągu najbliższych trzech lat. Wskaźnik ten nieustanie spada od 2017 roku (poza jednym wyjątkiem w 2023 roku), nadal pozostaje znacząco poniżej europejskiej średniej wynoszącej 12 proc. Według badania UCE RESEARCH: „Bieżące obawy i lęki mikrofirm oraz małych przedsiębiorstw w Polsce" wśród powszechnych problemów dla niewielkich działalności gospodarczych wymienia

[5] https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/RAPORT-z-badania-GEM---Polski_WCAG-11_10_2024.pdf

się również podnoszenie składek przedsiębiorców na rzecz ZUS i występowanie nierzetelnych kontrahentów[6].

Kwestia dostępu do kapitału na rozwój

Przedsiębiorstwa to nie tylko zakłady produkcyjne, punkty handlowe czy usługowe, lecz także te działające w sektorze technologicznym, który co do zasady jest wysokomarżowy. Znaczącym problemem jest to, że w Polsce nie ma kultury inwestycji w start-upy. Ponadto widać tendencję coraz mniejszych inwestycji na zasadzie Venture Capital (VC). W pierwszym kwartale 2024 roku odnotowano spadek tego typu inwestycji w ujęciu rocznym o 61 proc[7]. Natomiast sama wartość rynku w całym 2024 roku spadła o 10 proc[8]. Fundusze na zasadach Venture Capital pozyskuje się na rozwój firm będących we wczesnej fazie swojego funkcjonowania. Całkowita wartość tego typu inwestycji w Polsce wyniosła 2.1 mld zł w 2024 roku. Dla porównania w Stanach Zjednoczonych było to 209 mld dolarów (846,45 mld zł), z czego 46.4 proc. stanowiły inwestycje w firmy związane z rozwojem sztucznej inteligencji[9]. Dla porównania, twórcy polskiego odpowiednika ChatGPT (czyli Bielika), zbierają środki w zbiórkach internetowych od osób prywatnych w serwisie Patronite[10]. Powyższe zjawisko idealnie obrazuje przepaść, jaka panuje w pozyskiwaniu kapitału pomiędzy polskimi a amerykańskimi firmami.

Poza możliwością zdobycia kapitału od osób prywatnych, istnieje także możliwość uzyskania publicznych środków na badania i rozwój, a także współpraca pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym w zdobywaniu kontraktów. Między innymi w ten sposób funkcjonuje to w Izraelu. Jednym z głównych mechanizmów wsparcia jest Izraelska Agencja Innowacji, która oferuje różnorodne programy finansowania, granty oraz

[6] https://businessinsider.com.pl/praca/male-firmy-obawiaja-sie-utraty-plynnosci-finansowej/3kc29cw
[7] https://crn.pl/aktualnosci/spadek-o-60-proc-inwestycji-vc-w-polsce/
[8] https://biznes.pap.pl/wiadomosci/firmy/w-24-wartosc-inwestycji-venture-capital-w-polsce-wyniosla-21-mld-zl-raport
[9] https://www.reuters.com/technology/artificial-intelligence/ai-startups-drive-vc-funding-resurgence-capturing-record-us-investment-2024-2025-01-07/
[10] https://wyborcza.biz/biznes/7,177150,31655068,na-polski-chatgpt-zbieraja-na-patronite.html

ulgi podatkowe dla start-upów na różnych etapach rozwoju. Celem tych inicjatyw jest promowanie badań i rozwoju, a także przede wszystkim wspieranie komercjalizacji nowych technologii. Warto też zwrócić uwagę na ścisłe powiązanie izraelskich start-upów z kontraktami realizowanymi dla wojska. W 2024 roku około 300 izraelskich start-upów z branży bezpieczeństwa otrzymało zamówienia o łącznej wartości około 331.5 milionów dolarów od Ministerstwa Obrony[11]. Od dekad w Izraelu funkcjonują programy rządowe wspierające firmy, a w samym 2024 roku poza kontraktami wojskowymi, przeznaczono kolejne 140 milionów dolarów na fundusz start-upowy[12]. Zupełnie inaczej wygląda to w Polsce. Dotychczasowe dotacje z Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (od początku jej funkcjonowania) wyniosły ok. 2 mld zł[13]. W porównaniu do Izraela jest to niewielka kwota.

Jednakże coraz bardziej istotną rolę w kreowaniu start-upów z potencjałem na zasięg globalny będą miały Chiny, które tworzą fundusze celowe do inwestycji w europejskie firmy, jak np. CEE Financial Corporation. Chińska polityka jest mocno ukierunkowana na dotowanie sektora prywatnego publicznymi pieniędzmi na niewyobrażalne kwoty. Chociażby wsparcie dla rodzimych producentów chipów ma wynosić 47.5 mld dolarów[14]. Chiny dotują znaczącymi kwotami branże, które mają potencjał do wzrostu i budowania wpływów w innych krajach. Same dotacje nie są jednak jednym działaniem. W 2023 roku wprowadzono reformy mające na celu ułatwienie dostępu prywatnych przedsiębiorstw do finansowania. Zmiany te obejmowały uproszczenie procedur kredytowych, obniżenie stóp procentowych oraz zwiększenie dostępności funduszy Venture Capital dla start-upów[15].

Na podstawie tego można rozróżnić trzy modele kreacji i finansowania start-upów na świecie. Pierwszym z nich jest amerykański, który jest nastawiony na pozyskiwanie pieniędzy z sektora prywatnego, a także ma podstawę w rozbudowanym rynku

[11] https://unitedwithisrael.org/the-startups-arming-the-idf-inside-israels-wartime-tech-boom
[12] https://innovationisrael.org.il/en/press_release/stimulus-to-boost-israeli-high-tech
[13] [13] https://www.parp.gov.pl/component/content/article/86654:parp-wspiera-rozwoj-startupow-dotychczas-otrzymaly-ponad-2-mld-zl-z-funduszy-europejskich
[14] https://obserwatorgospodarczy.pl/2024/05/28/chinski-sektor-czipow-otrzyma-najwieksze-wsparcie-w-historii/
[15] https://www.ft.com/content/1f358db3-293f-4a53-a58a-fd70b9cee065

kapitałowym. Drugim jest model chiński, który zakłada duże inwestycje publiczne w rozwijające się firmy. Natomiast trzecim jest izraelski, który stanowi połączenie pozyskiwania kapitału z sektora prywatnego, a także inwestycji publicznych. W przypadku Polski trudno o wskazanie motywu przewodniego, bo go po prostu nie ma.

Problem niewystarczającej ochrony wartości intelektualnej w Polsce

Polskie regulacje prawne dotyczące działalności naukowej finansowanej ze środków instytucji publicznych stawiają badaczy przed dylematem. Z jednej strony, aby uzyskać ochronę patentową, wynalazek musi spełniać kryterium nowości, co oznacza, że nie może zostać wcześniej publicznie ujawniony. Z drugiej strony, publikacja wyników badań jest kluczowa zarówno dla oceny dorobku naukowca, jak i rozliczenia finansowania przyznanego w ramach grantów badawczych. O ile publikacja wyników badań z zakresu nauk humanistycznych nie jest większym problemem, tak w przypadku nauk ścisłych stanowi to ogromną barierę regulacyjną i ryzyko kradzieży innowacji. W efekcie naukowcy muszą wybierać pomiędzy szybkim udostępnieniem wyników badań, co ułatwia im karierę akademicką a wstrzymaniem publikacji do czasu zabezpieczenia patentu, co z kolei może negatywnie wpłynąć na ich pozycję zawodową i proces rozliczania projektów naukowych.

Sytuację tę dodatkowo komplikuje również fakt, że instytucje takie jak Narodowe Centrum Nauki (NCN) oraz Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR) często wymagają, aby rezultaty badań były udostępniane w renomowanych czasopismach naukowych. Choć zapewnia to szeroką dostępność wyników badań i zwiększa ich wpływ na rozwój nauki, to jednocześnie otwiera pole do ich potencjalnego wykorzystania przez podmioty komercyjne, jeszcze przed uzyskaniem ochrony patentowej. Duże firmy technologiczne śledzą najnowsze publikacje naukowe, analizując doniesienia o innowacyjnych rozwiązaniach. W okresie oczekiwania na przyznanie patentu udostępnione publicznie wyniki mogą zostać wykorzystane przez przedsiębiorstwa bez

konieczności uzyskania zgody wynalazcy. Co więcej, sam fakt publikacji rezultatów nie gwarantuje ich autorowi praw do ewentualnego wynalazku, co dodatkowo zwiększa ryzyko utraty potencjalnych korzyści płynących z jego komercjalizacji. Dochodzi wtedy do absurdu badań finansowanych ze środków publicznych, w których to naukowcy są zmuszani do publicznego udostępniania wyników, zanim uzyskają możliwość ich formalnej ochrony. W praktyce oznacza to, że współczesny system regulacji nie tylko nie chroni innowatorów, ale wręcz może sprzyjać przejmowaniu ich osiągnięć przez podmioty zewnętrzne o większym kapitale.

Ponadto samo działanie Urzędu Patentowego pozostawia wiele do życzenia. W przypadku zwyczajnych znaków handlowych proces przyznawania wyłączności może trwać około 6 miesięcy[16]. Natomiast w kontekście rozwiązań technologicznych nawet kilka lat. Kilka lat w zakresie rozwoju technologii to bardzo długi okres, w którym nierzadko wnoszony patent staje się przestarzały, a sam pomysł skradziony. Według danych z 2019 roku, średni czas trwania postępowania zgłoszeniowego w Urzędzie Patentowym wynosił około dwa lata i dziewięć miesięcy[17].

Stworzenie środowiska przyjaznego nowym firmom na przykładzie Estonii

Powszechnie uważa się Estonię za kraj, który jest jednym z najbardziej przyjaznych rozwojowi firm w Unii Europejskiej. Ogromną zasługę ma w tym rozwój publicznych usług cyfrowych, który zaczął się już w latach dziewięćdziesiątych. Powstała wtedy strategia „Tiger Leap", której celem było rozwinięcie infrastruktury internetowej[18]. Już w 2000 roku Estonia jako pierwsza na świecie uznała podpis elektroniczny na równi z podpisem odręcznym. Rozwój cyfrowy był tak szybki, że w 2014 roku przez internet nie można było jedynie zawrzeć małżeństwa, rozwodu oraz załatwić spraw notarialnych[19]. Stworzono także szereg rozwiązań przyjaznych przedsiębiorcom, zarówno na płaszczyźnie podatkowej, jak i znoszenia barier biurokratycznych.

[16] https://wzoryprzemyslowe-blog.pl/ile-trwa-rejestracja-znaku-towarowego/
[17] https://fjw.pl/dlaczego-udzielenie-patentu-trwa-tak-dlugo
[18] https://www.educationestonia.org/tiger-leap/
[19] https://www.rp.pl/swiat/art12583191-e-estonia-wszystko-przechodzi-przez-siec

Estońska administracja działa według zasady wzajemnego zaufania, przedsiębiorcy nie są obciążani zbędnymi kontrolami, chyba że istnieje realne podejrzenie naruszenia przepisów. Wprowadzono również program e-Residency, w którym obcokrajowcy mogą założyć i prowadzić estońską firmę z dowolnego miejsca na świecie. Estonia stała się wzorem do naśladowania w kwestiach podatkowych, firmy nie płacą tam podatku dochodowego, jeśli zatrzymują zyski w przedsiębiorstwie i je reinwestują. Podatek w wysokości 20 proc. naliczany jest dopiero przy wypłacie dywidend. Samo rozwiązanie podatkowe powszechnie nazywa się „CITem Estońskim", który został następnie zaimplementowany w nieco zmienionej formie w Polsce. Estonia od wielu lat zajmuje wysokie miejsca w rankingach dotyczących prowadzenia biznesu. Chociażby w „International Tax Competitiveness Index" z 2023 roku znajduje się na pierwszym miejscu wśród krajów OECD pod względem przejrzystości i działania systemu podatkowego[20]. W latach 2003–2020 Bank Światowy publikował wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej *Ease of Doing Business,* w którym Estonia regularnie zajmowała wysokie miejsca dzięki nieskomplikowanym regulacjom i biurokracji.

Między innymi dzięki takiemu środowisku Estonia może pochwalić się kilkoma firmami o znaczeniu globalnym. Można tutaj wymienić np. komunikator Skype, który w 2011 roku został sprzedany firmie Microsoft za 8,5 mld dolarów[21]. Ponadto z tego kraju wywodzą się takie firmy jak Bolt, Wise czy Pipedrive (platforma CRM dla firm). W 2022 roku Estonia miała 9 firm o statusie jednorożców, czyli o wycenie przekraczającej 1 mld dolarów[22]. Należy jednak zaznaczyć, że podobnie jak w przypadku polskich firm, które obecnie mają taki status, pozyskiwały one finansowanie na swój rozwój w Stanach Zjednoczonych.

[20] https://taxfoundation.org/research/all/global/2023-international-tax-competitiveness-index/
[21] https://www.cnet.com/culture/microsoft-closes-8-5-billion-skype-acquisition/
[22] https://investinestonia.com/veriff-raises-100-million-and-becomes-estonian-ninth-unicorn/

Podsumowanie

Na świecie istnieje kilka krajów z bardzo dobrym środowiskiem do powstawania nowych firm. Szczególnie jest to widoczne w Stanach Zjednoczonych, Estonii i Izraelu. Różni je natomiast sposób, w jaki następuje tworzenie się firm. W Stanach Zjednoczonych ogromne znaczenie mają fundusze Venture Capital, które inwestują znaczące kwoty w młode firmy, a te mające zatwierdzone finansowanie mają warunki do tego, aby się rozwijać. Sam system podatkowy nie jest tam również najłatwiejszy ze względu na federalną strukturę funkcjonowania Ameryki, świadczy o tym między innymi „Tax Competitiveness Index 2023", w którym Stany Zjednoczone zajmują 21 miejsce na 38 badanych krajów[23]. Zupełnie inaczej wygląda to w Estonii, gdzie założenie firmy jest bardzo proste, a sama procedura odbywa się całkowicie cyfrowo. Estoński system jest także uznawany za jeden z najbardziej przyjaznych do tworzenia firm na świecie, przez co wyróżnia się niską biurokracją i znaczącą cyfryzacją usług publicznych. Jeżeli natomiast jakaś estońska firma chciałaby spróbować uzyskać znaczenie globalne, to zazwyczaj szuka ona zagranicznego finansowania Venture Capital w Stanach Zjednoczonych. Firmy w Izraelu powstają między innymi dzięki rozwiniętemu systemowi dotacji publicznych do start-upów, a także niskiej złożoności systemu prawnego i podatkowego. W Polsce istnieje szereg barier ograniczających rozwój przedsiębiorczości, zwłaszcza w zakresie tworzenia innowacyjnych produktów lub usług, które uzyskały finansowanie publiczne. Należałoby stworzyć warunki ułatwiające szybszą komercjalizację projektów realizowanych w ramach grantów, a także spróbować uprościć system podatkowy i postawić na cyfryzacją wzorem Estonii.

[23] https://taxfoundation.org/research/all/global/2023-international-tax-competitiveness-index/