**Zakładać, czy nie zakładać? Pandemia nie wpłynęła na entuzjazm młodych start-upów**

*Autor: Łukasz Blichewicz - współzałożyciel i prezes zarządu Grupy Assay, ekspert w zakresie rozwoju i finansowania spółek technologicznych*

**Na pierwszy rzut oka lockdown nie jest wymarzonym anturażem w chwili zakładania nowego biznesu. Czy koronawirus faktycznie przekreślił plany młodych przedsiębiorców? I tak, i nie. Tegoroczna statystyka diametralnie nie odbiega od wyników za rok 2019, a tylko ten jeden rodzaj działalności odnotował znaczące spadki. Zapał nie ominął również inwestorów.**

**Nic osobistego**

Według Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej (COIG) koronawirus wyraźnie odbił się na kondycji indywidualnych działalności gospodarczych. W 2020 roku na funkcjonowanie w modelu jednoosobowego przedsiębiorstwa postawiło 263,6 tys. osób, czyli prawie 14 proc. mniej niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Ile takich form zadebiutowało w 2019 roku? Dokładnie 305,9 tys., więc rynek mógł znacząco odczuć braki najczęściej wśród specjalistów na tzw. B2B. Co więcej, pokłosie pandemii to nie tylko rekordy na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy. Wskaźnik za rok 2020 to także spadek rzędu 18,4 proc. w stosunku do roku 2018, kiedy to na jednoosobową działalność zdecydowało się 323,1 tys. osób. Czy na tym koniec tendencji spadkowej? Niekoniecznie. Koronawirus zaserwował rynkowi najniższy wskaźnik indywidualnej formy działalności od ponad dekady.

Kto rejestrował jednoosobową działalność w dobie pandemii? Na coraz popularniejszy model B2B decydowali się przede wszystkim pracownicy “wypychani” z innych form zatrudnienia. Specjaliści, którzy cieszyli się umową o pracę i relatywnie dużym popytem na ich usługi z reguły przekładali plany o działalności na własny rachunek. Co jednak z młodymi spółkami? Diametralnie inne nastroje panowały wśród startupowców.

**Dobry moment na start?**

Jak wynika ze sprawozdań Krajowego Rejestru Sądowego, koronawirus znacząco nie wpłynął na plany spółek. W 2020 roku zarejestrowano 47,2 tys. podmiotów, a więc niewiele mniej, niż w poprzednim sezonie (w roku 2019 — 48,1 tys.). Co więcej, okres pandemii nie przekreślił dotychczasowego trendu na zakładanie nowych biznesów. Ostatnie wyniki zdetronizowały m.in. wskaźnik za rok 2018 (45,1 tys. spółek), czy 2017 (46,5 tys. spółek). Rekord z kolei padł 5 lat temu. W 2016 roku przedsiębiorcy przyczynili się do rejestracji 51,1 tys. podmiotów, czyli o około 3 tys. spółek więcej, niż w okresie lockdownu i obostrzeń sanitarnych. Według analityków dużym zainteresowaniem w dobie koronawirusa cieszyły się tzw. spółki specjalnego przeznaczenia, znane również jako spółki celowe. Tytułowy cel? Głównie usługi doradcze i profesjonalne.

Jeśli chodzi o konkretne nisze, które zagospodarowywały młode spółki, wyróżniają się przede wszystkim działalności profesjonalne, naukowe oraz techniczne. Z tego segmentu łącznie zarejestrowano 7,7 tys. nowych podmiotów. Do tej pory pierwszym miejscem na podium cieszył się handel, który w okresie koronawirusa zajął drugą pozycję z wynikiem 7,6 tys. spółek. Stawkę zamyka budownictwo — 6,7 tys. zarejestrowanych działalności.

**Działać pomimo kryzysu**

Co ciekawe, nisze, które najbardziej straciły na lockdownie i wciąż znaczących obostrzeniach, całkowicie nie zrezygnowały z nowych projektów. Takim przykładem jest chociażby branża transportowa, która w roku 2020 zyskała około 3 tys. całkowicie nowych spółek. Podobne ruchy odnotowano w przypadku hotelarstwa i gastronomii — w sektorze przedsiębiorcy zainaugurowali działalność blisko 2 tys. podmiotów. Główne ośrodki krajowego biznesu? Wciąż silna Warszawa z wynikiem 12,1 tys. nowych spółek, a następnie… długo nic. Drugie miejsce z wynikiem 2,7 tys. podmiotów zajął Wrocław. Trzecia lokata należy do Krakowa z bardzo zbliżonym wynikiem na poziomie 2,6 tys.

Młode spółki pomimo kryzysu nadal próbują swoich sił na wciąż niepewnym rynku. Czy słusznie? O ile branże dotknięte największą liczbą obostrzeń muszą się mierzyć ze sporym wyzwaniem, to sporo nadziei dają nastroje giełdowe. Szczególnie start-upy opierające swoją działalność na venture capital nawet w dobie pandemii mogą spać spokojnie.

**Giełda z umiarkowanym optymizmem**

Według raportu “Barometr branży Private Equity i Venture Capital” aż 90 proc. krajowych funduszy aktywnych pozytywnie ocenia swoją kondycję. Badania pod patronatem Polskiego Stowarzyszenia Inwestorów Kapitałowych wskazują, że 21 proc. funduszy spodziewa się zwrotów z inwestycji realizowanych w najbardziej ryzykownych momentach pandemii. Pozytywnie nastraja również prognoza blisko 50 proc. funduszy, które liczą na zwroty porównywalne z rokiem 2019. Nieco gorzej sytuację ocenia około 30 proc. podmiotów mówiących o mniejszych zyskach niż w poprzednim sezonie. Czy koniec końców pandemia wpłynęła na decyzje samych inwestorów? W dużej części przypadków — nie. Relatywnie duża liczba funduszy, bo 46 proc. deklaruje, że koronawirus nie zmienił dotychczasowych strategii.

Jakie branże dominowały w poszczególnych grupach kapitałowych? Obecnie fundusze private equity stawiają na IT, retail, e-commerce i healthcare, co stanowi przedłużenie strategii z roku 2020. W przypadku venture capital również brak zaskoczeń — inwestorzy wciąż interesują się start-upami gamingowymi, sztuczną inteligencją, a także rozwiązaniami PII, czyli sektorem personal data.

**Zarówno inwestorzy, jak i start-upy (szczególnie z branży technologicznej) wydają się wychodzić z pandemii obronną ręką. Ciekawym zjawiskiem jest także zakładanie działalności w branżach najciężej dotkniętych obostrzeniami, czyli hotelarstwie i gastronomii. Takie ruchy nie zawsze oznaczają realną obsługę klientów, a stopniową rozbudowę infrastruktury z myślą o kolejnym sezonie. Odwaga? Raczej nie. W tym sektorze prawdopodobnie w grę wchodzi staranne przygotowanie gruntu pod rynek postpandemiczny. Co wtedy? Szybka nauka ze szkoły start-upów, czyli jak najszybsze wdrażanie innowacji.**