

RAPORT Z BADAŃ
„MONITORING KONDYCJI SEKTORA MMŚP'2014”

Konferencja
„Konkurencyjność sektora MMŚP'2014”

Organizatorzy:

Komisja Nadzwyczajna ds. związanych z ograniczeniem biurokracji, Sejm RP
Konfederacja Lewiatan



**KONKURENCYJNOŚĆ MIKRO, MAŁYCH
I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW.
UWARUNKOWANIA
REGULACYJNE I FINANSOWE.**

Sejm, Warszawa, 4 listopada 2014
Małgorzata Starczewska-Krzysztozek

Partner główny

Partner wspierający



20 lat
Związek Polskiego
Leasingu



LEWIATAN

Na podstawie wyników badania „Monitoring kondycji sektora MMŚP w 2014 r.” przygotowanego przez Konfederację Lewiatan.
Realizacja wywiadów – CBOS.
Badanie przeprowadzone w okresie 6 maja - 18 lipca 2014 r.
na losowej próbie 1111 MMŚP
zatrudniających od 2 do 249 pracowników.

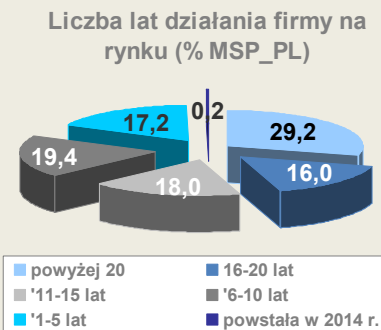
Curriculum Vitae (1)



Imię i nazwisko:

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa
(zatrudniające 2-249 pracowników)

Data urodzenia:

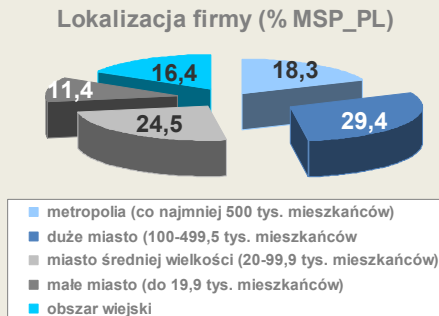


Obecna
pozycja:

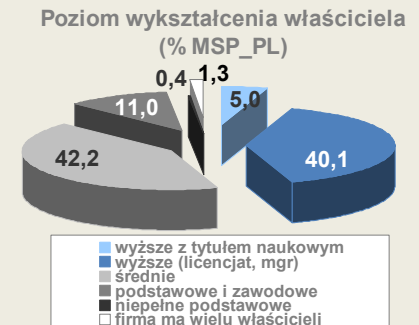
(dane dla całej populacji MMŚP,
włączając przedsiębiorstwa
nie zatrudniające pracowników)

- 66% PKB wytworzonego przez sektor przedsiębiorstw
- 60% zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw
- 70% pracujących w sektorze przedsiębiorstw
- 48% nakładów przedsiębiorstw na inwestycje

Miejsce zamieszkania:



Wykształcenie
właściciela:

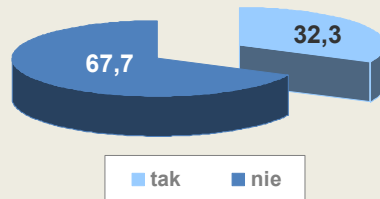


Curriculum Vitae (2)



Status rodzinny:

Czy firma jest firmą rodzinną?
(% MSP_PL)

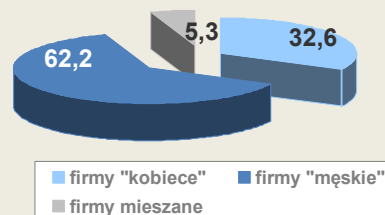


Doświadczenie zawodowe:

- 46,6% inwestuje w innowacje
- 3,4% inwestuje w B+R
- 55,2% prowadzi obsługę klientów przez Internet
- 9,1% eksportuje
- 39% korzysta z kredytów/pożyczek
- 30,8% korzysta z leasingu
- 9,6% korzysta z funduszy unijnych
- 5,1% ubezpiecza kredyt kupiecki

Płeć właściciela i osoby zarządzającej:

Firmy "kobiece", "męskie" i mieszane (% MSP_PL)



Zainteresowania:

Jak przetrwać, aby móc się rozwijać.

PL2014

Działanie	1
Porażka	10
Stara Porażka	20
Nowa Porażka	40
Wielka Porażka	80
Sukces	160

Alicja w Krainie Czarów, L.Carroll, tłum. A.Marianowicz, r. VI, s. 37

„... Czy nie mógłby pan mnie poinformować, którądy powinienam pójść? – mówiła dalej.

To zależy w dużej mierze od tego, dokąd pragnęłabyś zajść – odparł Kot-Dziwak.

Właściwie wszystko mi jedno.

W takim razie również wszystko jedno, którądy pójdziesz.

Chciałabym tylko dostać się dokądś – dodała Alicja w formie wyjaśnienia

Ach, na pewno tam się dostaniesz, jeśli tylko będziesz szła dość długo”.

AGENDA

POLSKIE MMŚP

- JAKIE SĄ? DO CZEGO DĄŻĄ?**
- CZY REGULACJE OGRANICZAJĄ ICH ROZWÓJ?**
- CZY RACZEJ BRAK KAPITAŁU OGRANICZA ICH ROZWÓJ?**

... ukształtowała je ...

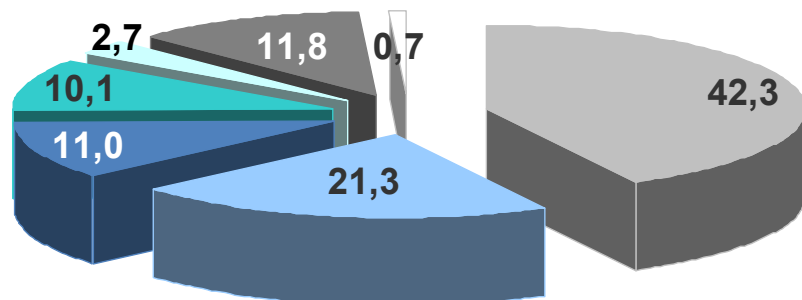


Źródło: A. Mleczko, <https://www.google.pl/search?q=obrazy+dla+wsp%C3%B3%C5%82pracy&tbn=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=a5HNUpT5NsPT7AbN-oHYCw&ved=0CCoQsAQ&biw=1280&bih=929>

...dlatego większość (prawie 55%) myśli o utrzymaniu się na rynku i zapewnieniu pracy i dochodu właścicielowi i jego rodzinie...

PL2014

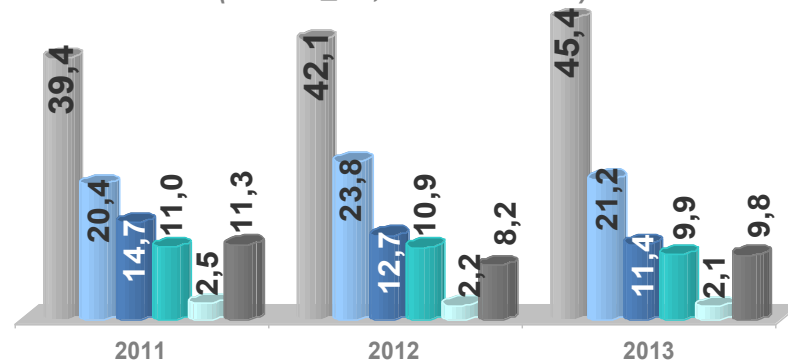
Cel strategiczny przedsiębiorstwa
(% MSP_PL; 2014 %)



- utrzymanie się na rynku
- wzrost sprzedaży
- wzrost zysku
- wzrost udziału w rynku
- wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa w długim okresie
- zapewnienie pracy i dochodów właścicielowi i jego rodzinie
- inny cel/trudno powiedzieć

PL2011-2013

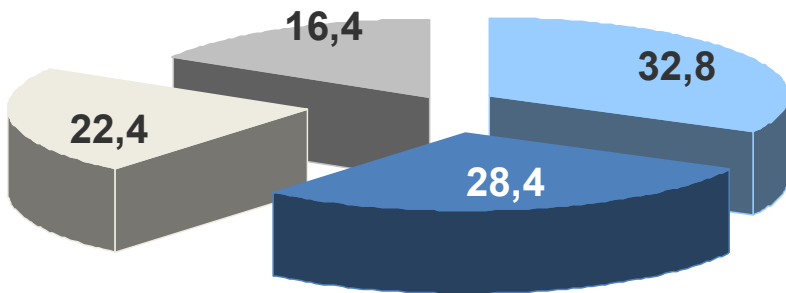
Co jest nadrzędnym celem strategicznym firmy
(% MSP_PL; lata 2011-2013)



- utrzymanie się na rynku
- wzrost sprzedaży
- wzrost zysku
- wzrost udziału w rynku
- wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa w długim okresie
- zapewnienie pracy i dochodów właścicielowi i jego rodzinie

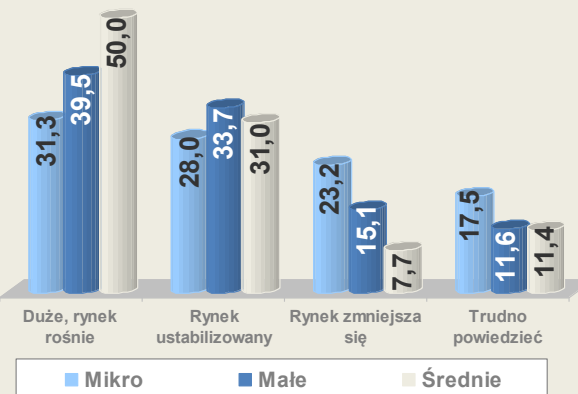
... mimo że większość (> 60%) działa na rynkach rosnących lub ustabilizowanych.

Jakie są możliwości wzrostu branży, w której działa firma? (% MMŚP_PL)

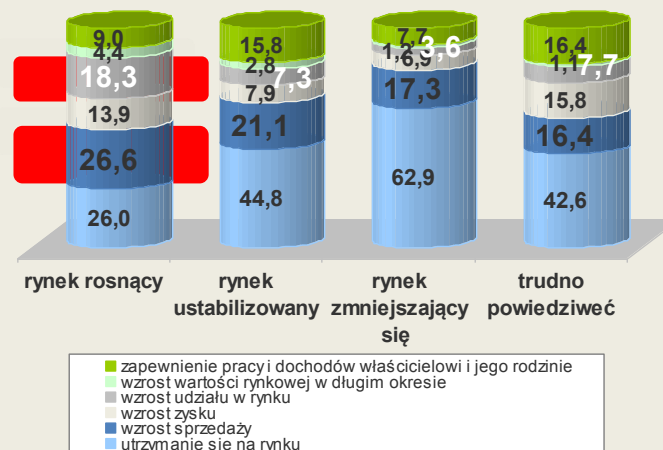


- Duże, rynek stale rośnie
- Branża osiągnęła pułap możliwości wzrostu, rynek jest ustabilizowany, popyt na nim nie rośnie
- Rynek zmniejsza się i jest to trwała, nieodwracalna tendencja
- Trudno powiedzieć

Jakie są możliwości wzrostu branży, w której działa firma? (% MSP wg klas wielkości)



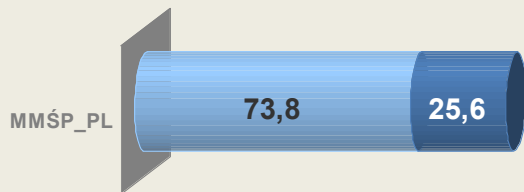
Potencjał rozwojowy rynku na którym firma działa vs. cel strategiczny jej działania (% MSP_PL)



MMŚP są walczne dopóki nie trzeba sięgać po ...

Podjęcie decyzji szybko czy czekanie na rozwój sytuacji

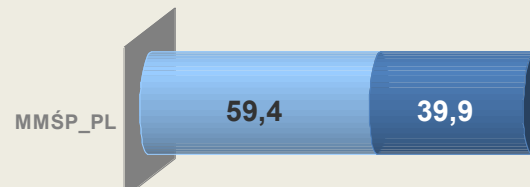
Zakładając, że na rynku zawsze pojawiają się jakieś szanse, filozofią prowadzenia biznesu powinno być... (% MMŚP_PL)



- podjęcie decyzji szybko, bo można zaprzepścić szanse
- poczekanie z podjęciem decyzji, aż sytuacja na rynku stanie się jednoznaczna

Poszukiwanie nowych rynków czy umacnianie się na dotychczasowych

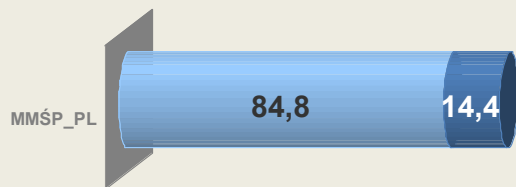
Zakładając, że każdy rynek ma jakiś potencjał rozwojowy, to aby można było mówić, że firma ma szanse na sukces... (% MMŚP_PL)



- filozofia firmy powinno być stałe poszukiwanie nowych rynków zbytu
- filozofia firmy powinno być pozostanie na tym rynku (rynkach) na którym już jest, aby się na nim (na nich) umocnić

Porażka to wyzwanie czy sygnał do wycofania się z biznesu

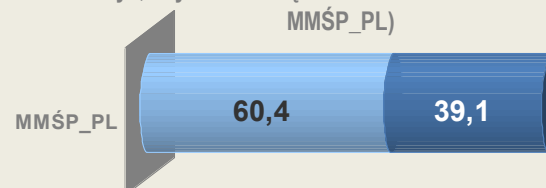
Prowadząc biznes czasami ponosi się znaczące porażki. Czy... (% MMŚP_PL)



- porażka jest wyzwaniem do szukania nowych pomysłów na biznes, rozpoczęcia wszystkiego od nowa
- porażka w biznesie to sygnał, że może powinniśmy pomyśleć o wycofaniu się z niego/zrezygnowaniu z zarządzania firmą

Hierarchiczna czy partycypacyjna struktura

Zakładając, że można dowolnie ukształtować strukturę organizacyjną w firmie, jaka powinna ona być, aby dawała większe szanse na sukces... (% MMŚP_PL)

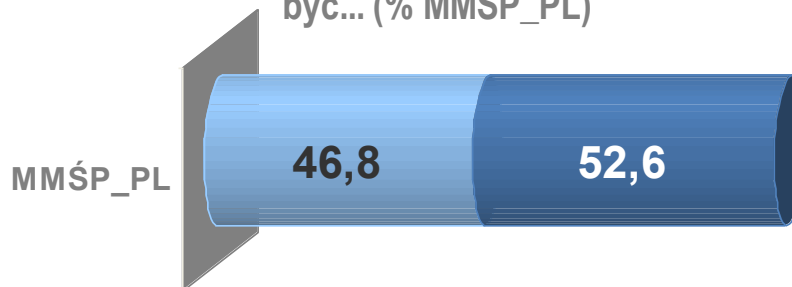


- struktura hierarchiczna jest nieefektywna, szefowie mogą się wiele nauczyć od pracowników
- efektywna jest struktura hierarchiczna, pracownicy nie powinni dyskutować z szefami nt wykonywanych zadań

... zewnętrzne finansowanie (kredyt, leasing).

Rozwijanie biznesu szybciej korzystając z zewnętrznych źródeł finansowania czy powoli, ale opierając się na środkach własnych

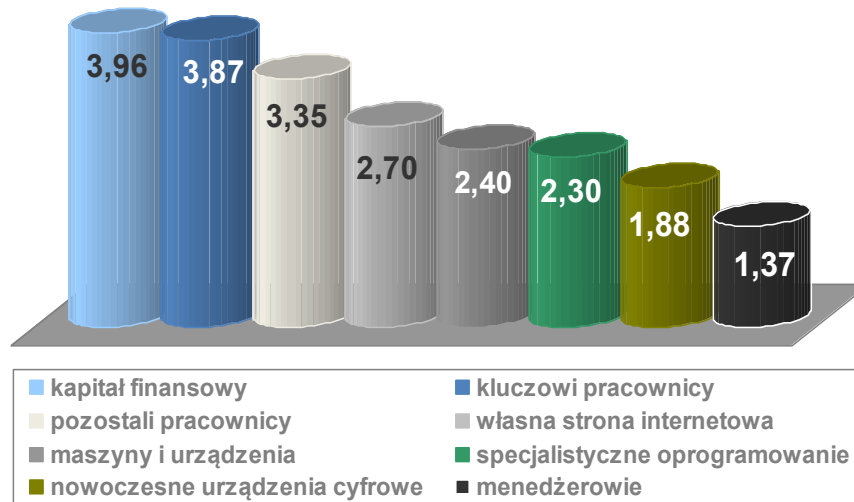
Zakładając, że dostęp do kredytu nie jest barierą, to filozofią działania właściciela/menedżera powinno być... (% MMŚP_PL)



- Rozwijanie biznesu szybciej, jeżeli rynek na to pozwala, korzystając także ze środków obcych - kredytu, leasingu
- Rozwijanie biznesu powoli, ale wyłącznie z własnych zasobów, nawet jeżeli rynek pozwala na szybszy rozwój

Jednak kapitał finansowy MMŚP ciągle uważają za zasób kluczowy. Ale kluczowi pracownicy są już zasobem równoważnym kapitałowi finansowemu!

Które z posiadanych zasobów są kluczowe dla dalszego rozwoju firmy? (% MMŚP_PL; skala 0-5: 0- nie posiada, 1- brak przydatności, 5- zasób kluczowy)



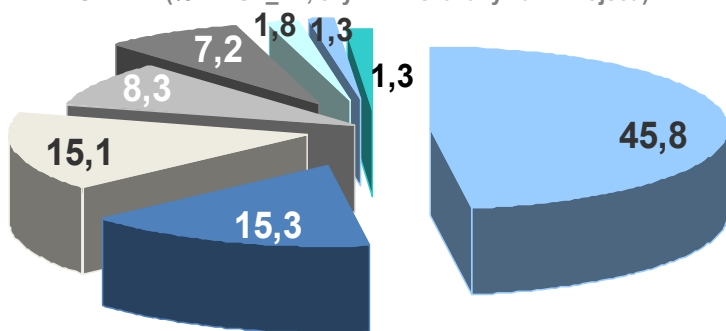
Które z posiadanych zasobów są kluczowe dla dalszego rozwoju firmy? (%MMŚP wg klas wielkość; skala 0-5: 0-nie posiada, 1-brak przydatności, 5-zasób kluczowy)



Mimo osłabienia gospodarczego konkurują jakością ...

PL2014

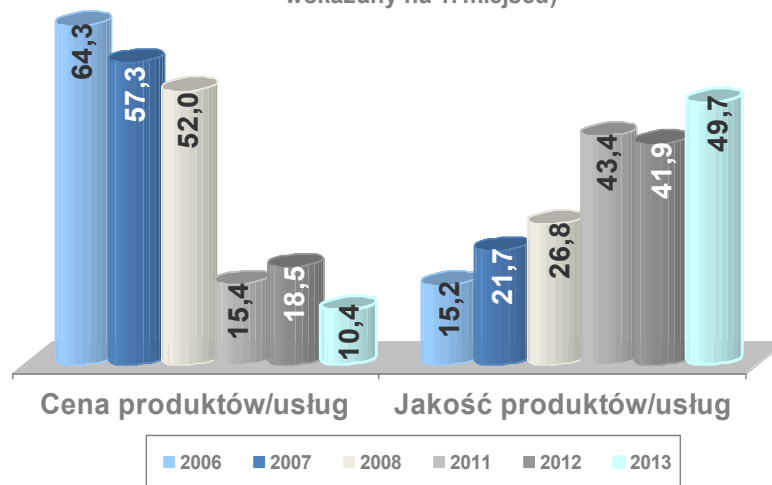
Czynniki decydujące o konkurencyjności MMŚP w 2014 r. (% MMŚP_PL; czynnik wskazany na 1. miejscu)



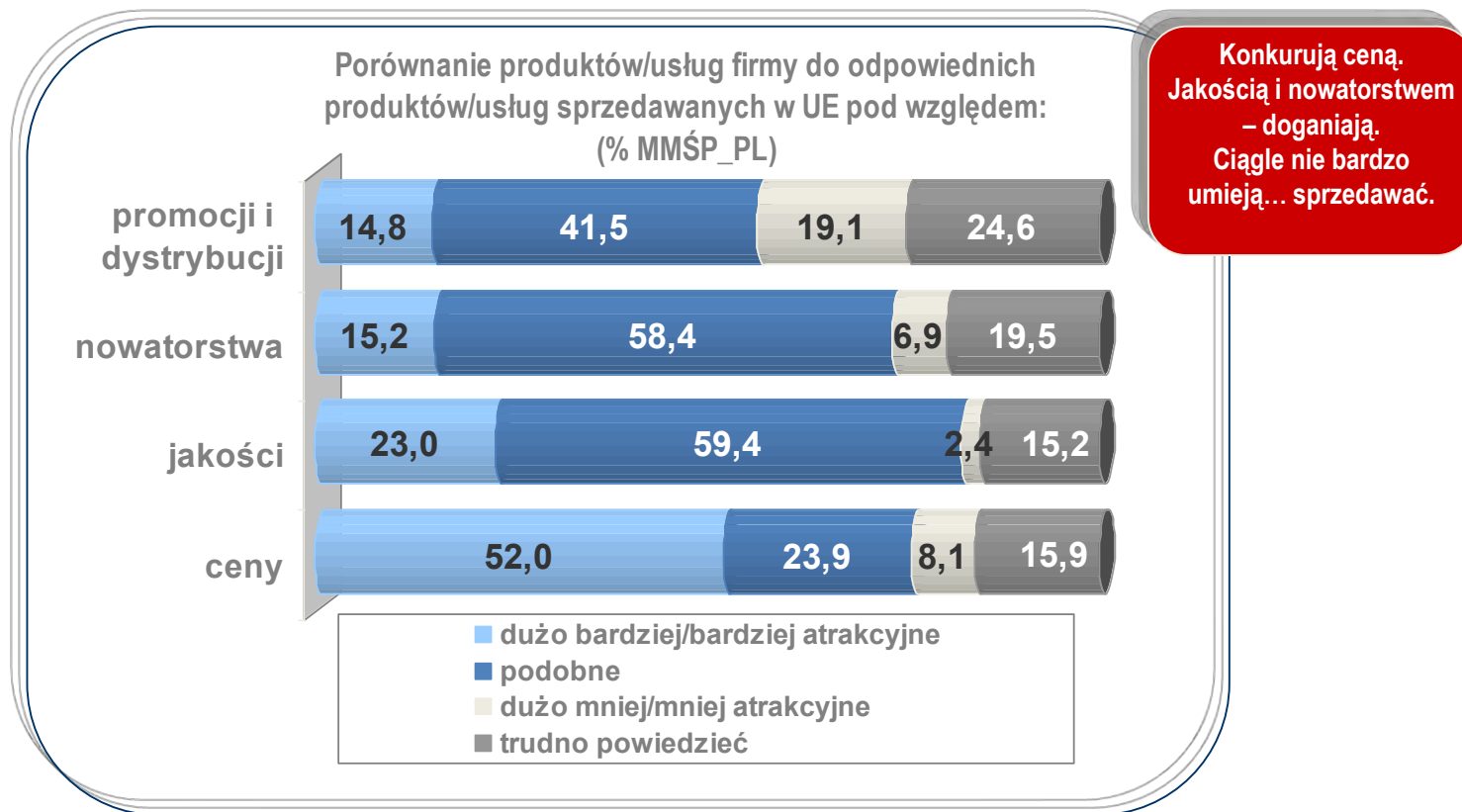
- Jakość produktów/usług
- Cena produktów/usług
- Jakość obsługi klienta
- Zdolność dostosowywania produktów do wymagań klientów
- Wąska specjalizacja
- Lokalizacja firmy
- Nowe, innowacyjne produkty
- Kompetentni, dobrze zmotywowani pracownicy

PL2006-2013

Czynniki decydujące o konkurencyjności MMŚP w latach 2006-2008 i 2011-2013 (% MMŚP_PL; czynnik wskazany na 1. miejscu)



... bo konkurencyjność cenową już sobie zapewniły. Ciągłe mają jednak kłopoty ze sprzedażą.



Strategia przekuwana w kolejnym okresie we wzrost efektywności operacyjnej.

Jakie są priorytety biznesowe firmy na najbliższe 2 lata (% MMŚP_PL)



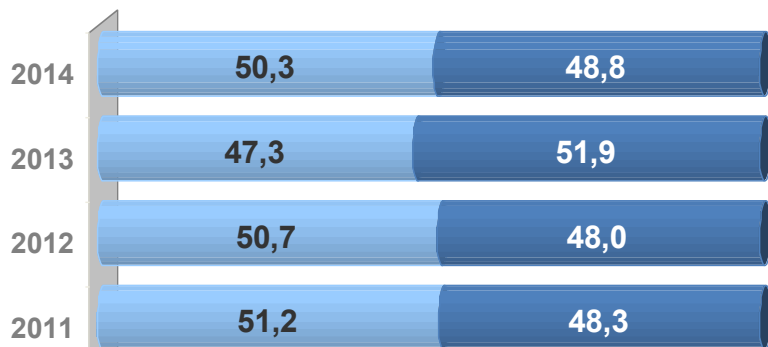
Rośnie liczba firm budujących strategię.

To oznacza pozytywne prognozy dla rynku.

Nabierają znaczenia inwestycje rozszerzające możliwości produkcyjne i ... *niestety* ... rosną oczekiwania dotyczące wzrostu rynku na dotychczas wytwarzane produkty i usługi.

... i na szanse na zwiększenie sprzedaży dotychczas produkowanych i sprzedawanych produktów/usług.

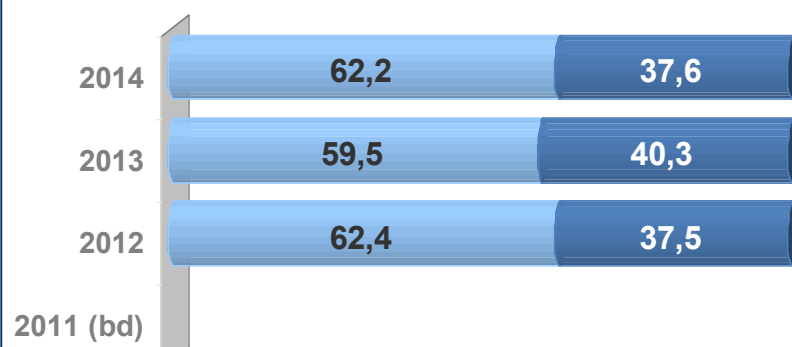
Jakie są priorytety biznesowe firmy na najbliższe 2 lata (% MMŚP_PL; lata 2011-2014)



■ inwestycje zwiększające możliwości produkcyjne
■ inwestycje modernizacyjne/innowacyjne

Pozytywne prognozy wpływają na decyzje inwestycyjne zwiększające możliwości produkcyjne...

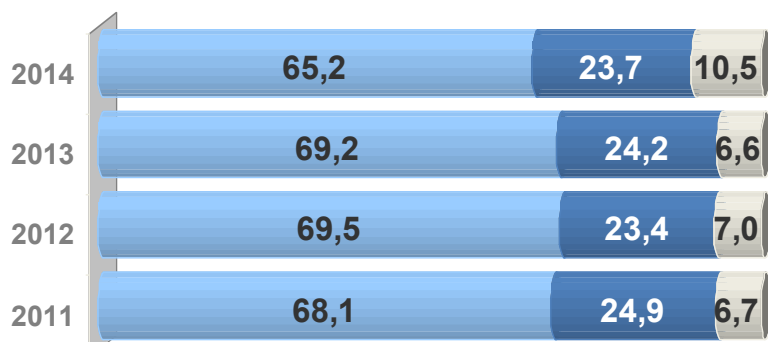
Jakie są priorytety biznesowe firmy na najbliższe 2 lata (% MMŚP_PL' lata 2012-2014)



■ utrzymanie produkcji i sprzedaży dotychczasowych produktów/usług
■ inwestowanie w innowacyjne produkty/usługi

Jednocześnie wyraźnie rośnie zainteresowanie ekspansją geograficzną i ... korzystaniem z finansowania zewnętrznego (kredytu, leasingu).

Jakie są priorytety biznesowe firmy na najbliższe 2 lata (% MMŚP_PL; lata 2011-2014)

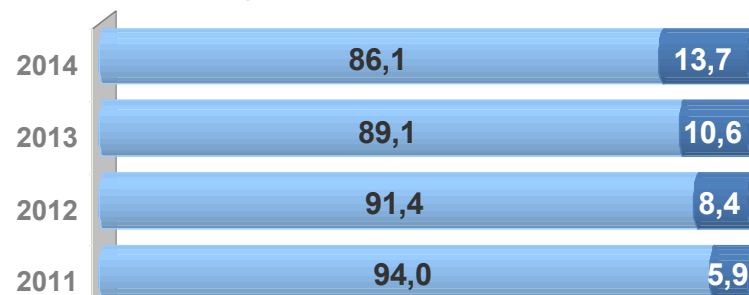


- działanie w regionie Polski
- działanie w całej Polsce
- działanie w UE i na świecie

Wzrost zainteresowania ekspansją zagraniczną wskazuje na dojrzałość biznesową coraz większej liczby MMŚP.

Na wzrost dojrzałości MMŚP wskazuje także rosnące zainteresowanie korzystaniem z zewnętrznego finansowania.

Jakie są priorytety biznesowe firmy na najbliższe 2 lata (% MMŚP_PL)



- oparcie się w działalności bieżącej i rozwojowej przede wszystkim na środkach własnych
- oparcie się w działalności bieżącej i rozwojowej przede wszystkim na środkach obcych



▶ większość MMŚP chce się po prostu utrzymać na rynku i zapewnić pracę i dochód sobie i rodzinie,

▶ mimo że także większość działa na rosnącym lub ustabilizowanym rynku,

▶ MMŚP są waleczne – chcą wykorzystywać szanse rynkowe, szukać nowych rynków zbytu, radzić sobie z porażkami, ale ...

▶ ... do czasu, gdy nie trzeba – aby to osiągnąć korzystają z zewnętrznego finansowania,

▶ mimo że kapitał finansowy uważają za swój kluczowy zasób (obok pracowników o niezbędnych firmie kompetencjach),

▶ A mają szanse na rozwój, bo pozycję konkurencyjną budują na jakości produktów i usług, a ich zdolność do konkurowania innowacyjnością rośnie.

W MMŚP jest potencjał do rozwoju!
Może warto pomóc mu się ujawnić na większą niż dotychczas skalę!



AGENDA

POLSKIE MMŚP

- JAKIE SĄ? DO CZEGO DAŻĄ?
- CZY REGULACJE OGRANICZAJĄ ICH ROZWÓJ?
- CZY RACZEJ BRAK KAPITAŁU OGRANICZA ICH ROZWÓJ?

... jeśli są tak stanowione ...



– Brawo chłopcy, malusie jak cholera!

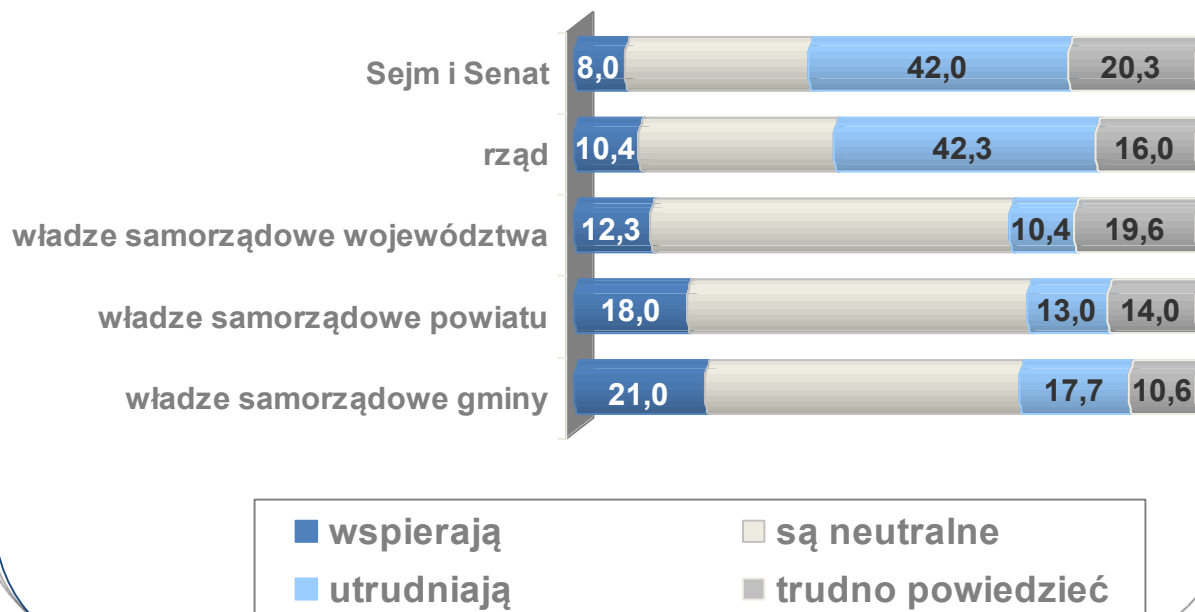
Źródło: J. Krzętowski, <http://www.parkiet.com/galeria/12,1,1275570.html>

Źródło: A. Mleczko, <https://www.google.pl/search?q=obrazy+dla+wsp%C3%B3%C5%82pracy&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=a5HNUpT5NsPT7AbN-oHYCw&ved=0CCoQsAQ&biw=1280&bih=929>

MMŚP nie widzą aktywności władz samorządowych, rządu i parlamentu na rzecz przedsiębiorczości.

Czym władze są ulokowane bliżej przedsiębiorców, tym są lepiej oceniane.

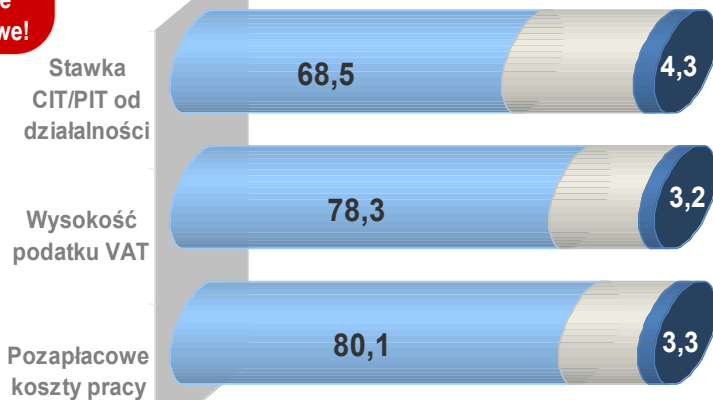
Ocena działań na rzecz rozwoju MMSP i przedsiębiorczości (MMŚP_PL)



Rząd i parlament oceniane są przez pryzmat regulacji podatkowych, które są niejasne, nieprzejrzyste i generują ryzyka dla firm.

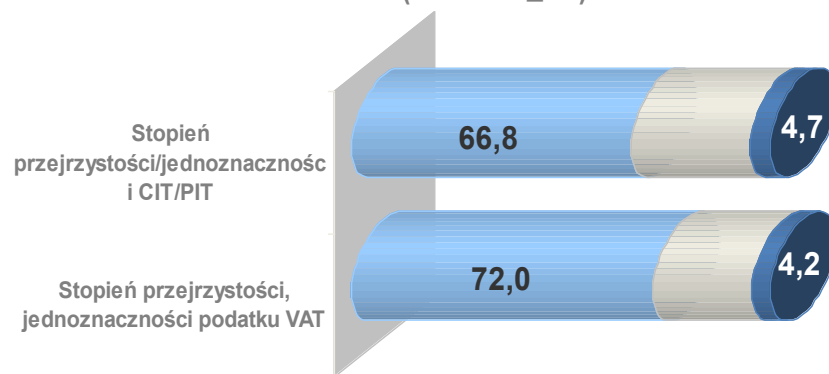
Pewne w życiu firmy jest jedno – płacenie podatków (i konkurencja). Ale dlaczego pewne jest także źle stanowione prawo podatkowe!

Czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy (% MMŚP_PL)



■ Utrudnienie w dużym stopniu/utrudnienie
■ vs.
■ Ułatwienie/ułatwienie w dużym stopniu

Czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy (% MMŚP_PL)

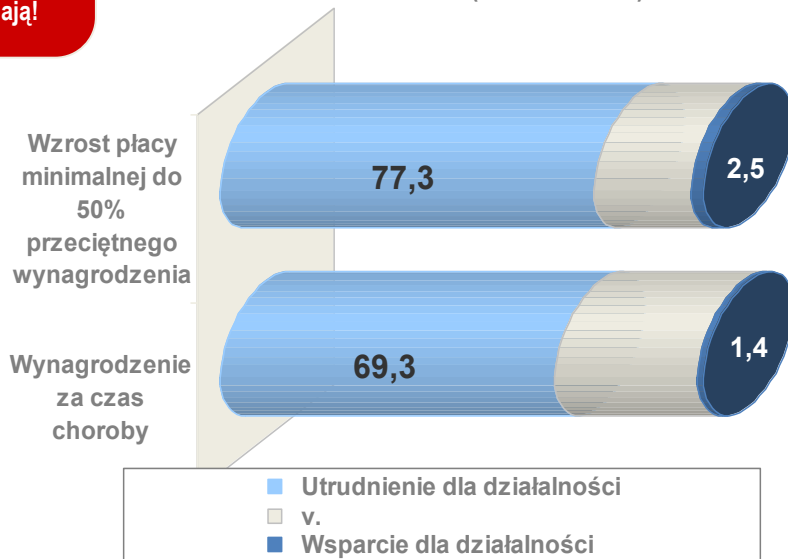


■ Utrudnienie w dużym stopniu/utrudnienie
■ vs.
■ Ułatwienie/ułatwienie w dużym stopniu

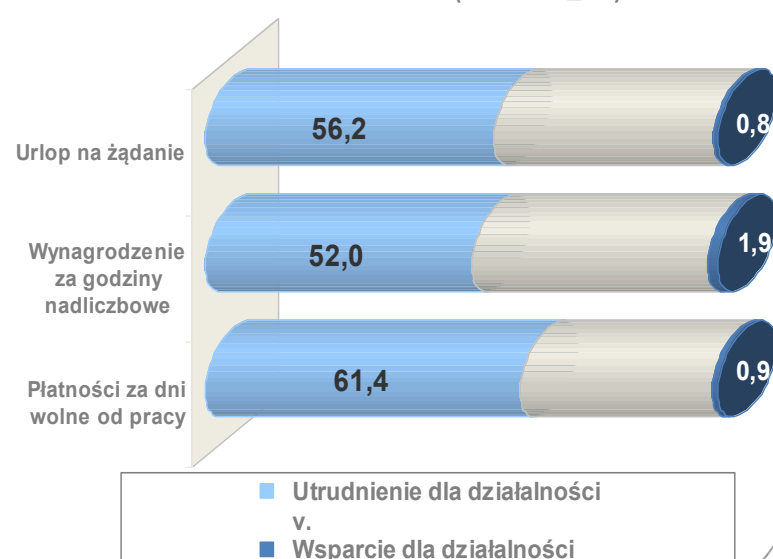
... i przez pryzmat regulacji dotyczących zatrudnienia.

Wszyscy dowodzą,
że mamy
wystarczająco
elastyczne prawo
pracy. Tylko MMŚP
jakoś tego nie
dostrzegają!

Regulacje dotyczące stosunków pracy - wpływ na działalność MMŚP (% MMŚP_PL)



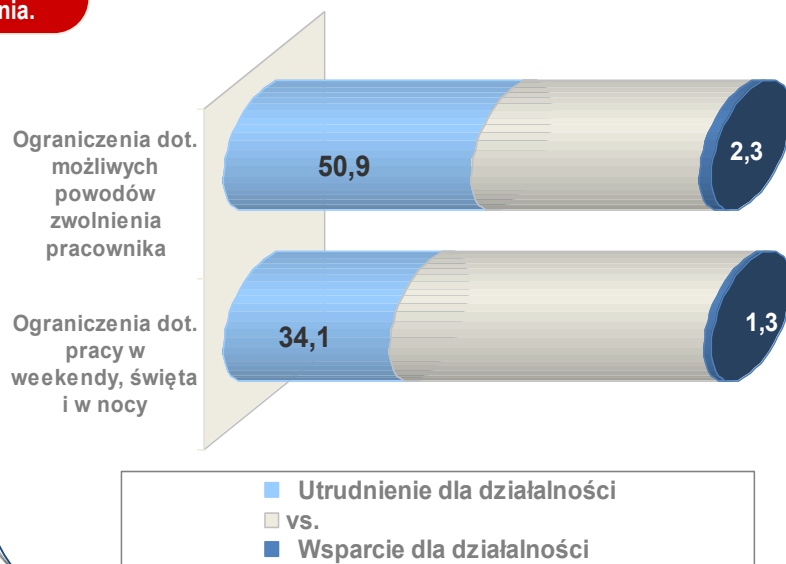
Regulacje dotyczące stosunków pracy - wpływ na działalność MMŚP (% MMŚP_PL)



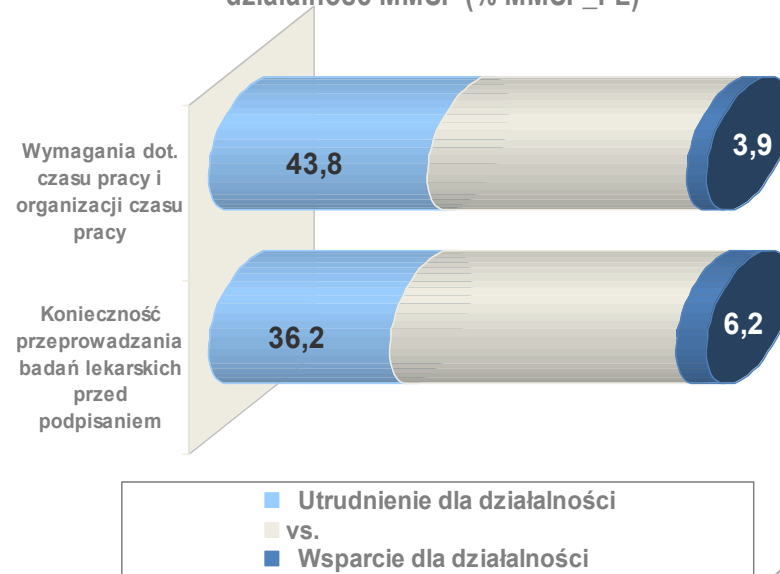
MMŚP oceniają regulacje dotyczące pracy jako barierę w zatrudnianiu. Dlatego przeciętne zatrudnienie w MMŚP nie rośnie.

Nie ma regulacji dotyczących pracy, które wspierałyby decyzje MMŚP dotyczące wzrostu zatrudnienia.

Regulacje dotyczące stosunków pracy - wpływ na działalność MMŚP (% MMŚP_PL)



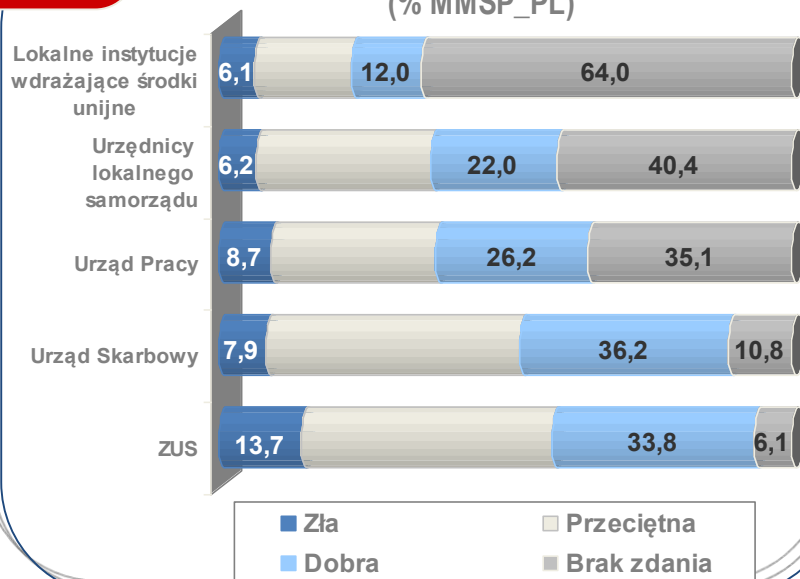
Regulacje dotyczące stosunków pracy - wpływ na działalność MMŚP (% MMŚP_PL)



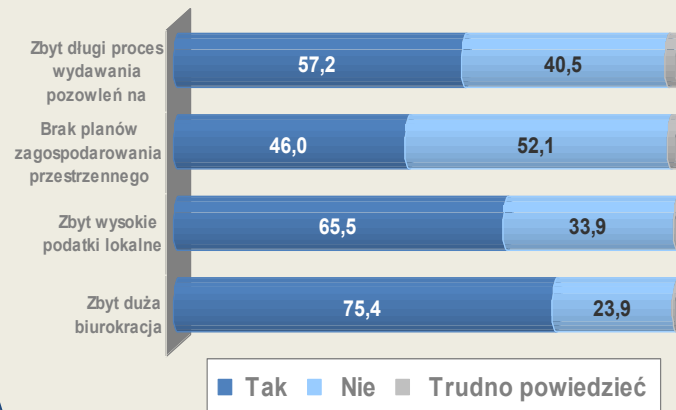
Regulacje to problem, ale ich wdrażanie w życie pokazuje kolejny problem - niesprawności administracji.

Do utrudniających działalność regulacji dochodzi nie zawsze kompetentna i przyjazna administracja.

Ocena sposobu obsługi firm przez urzędy (% MMŚP_PL)

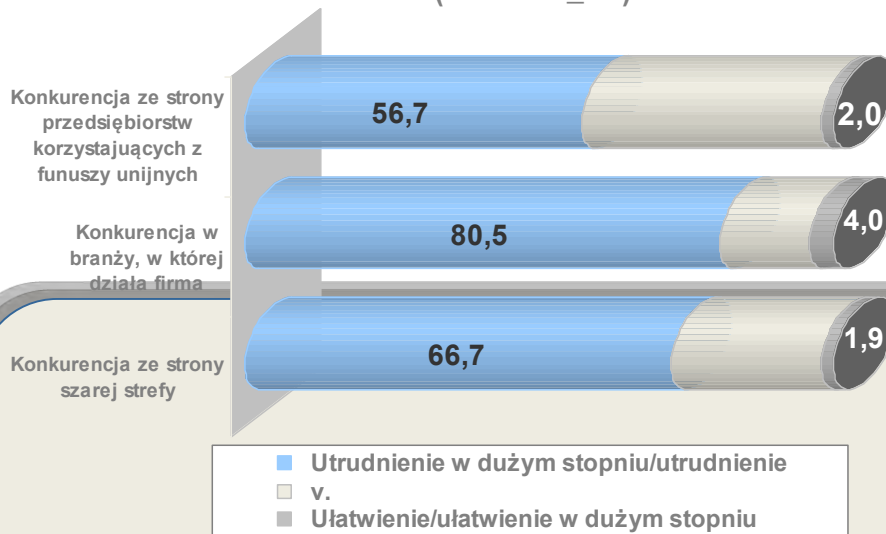


Zastrzeżenia MMSP do władz samorządowych (% MMŚP)



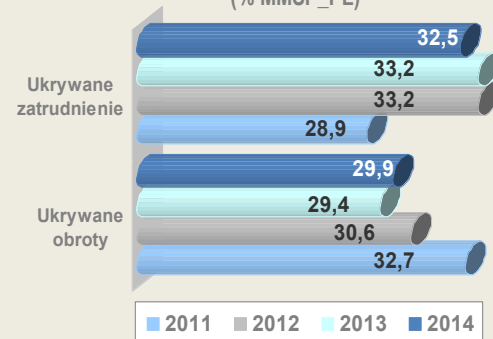
Nieprzyjazne regulacje i nieprzyjazne ich wdrażanie ma wpływ na skalę szarej strefy, która od lat pozostaje duża i utrudnia życie MŚP, które nie chcą niej funkcjonować.

Czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy
(% MŚP_PL)



Poza podatkami pewna w działalności firmy jest konkurencja. Tylko dlatego ma ona być efektem istnienia szarej strefy!

Jaki % obrotów oraz zatrudnienia firmy działające w Pana(i) branży przeciętnie ukrywają
(% MŚP_PL)





▶ **ponad 40% MMŚP negatywnie ocenia prace rządu i parlamentu na rzecz przedsiębiorczości,**

▶ **ponad 80% MMŚP uważa pozapłacowe koszty pracy za zbyt wysokie,**

▶ **ok. 70% MMŚP dokuczają zbyt wysokie podatki, ale przede wszystkim niejasne, nieprzejrzyste prawo podatkowe,**

▶ **ok. 50% MMŚP nie zwiększa zatrudnienia, bo nie radzi sobie z obowiązkami i ryzykami wynikającymi z prawa pracy,**

▶ **I jeśli administracja publiczna byłaby nastawiona na wspieranie przedsiębiorców a nie traktowała ich jak osoby podejrzane (45% MMŚP tak to odczuwa), to zapewne uciążliwość regulacji byłaby mniejsza.**

To wszystko prowadzi do utrwalania się szarej strefy, która tworzy nieuczciwą konkurencję na rynku.



AGENDA

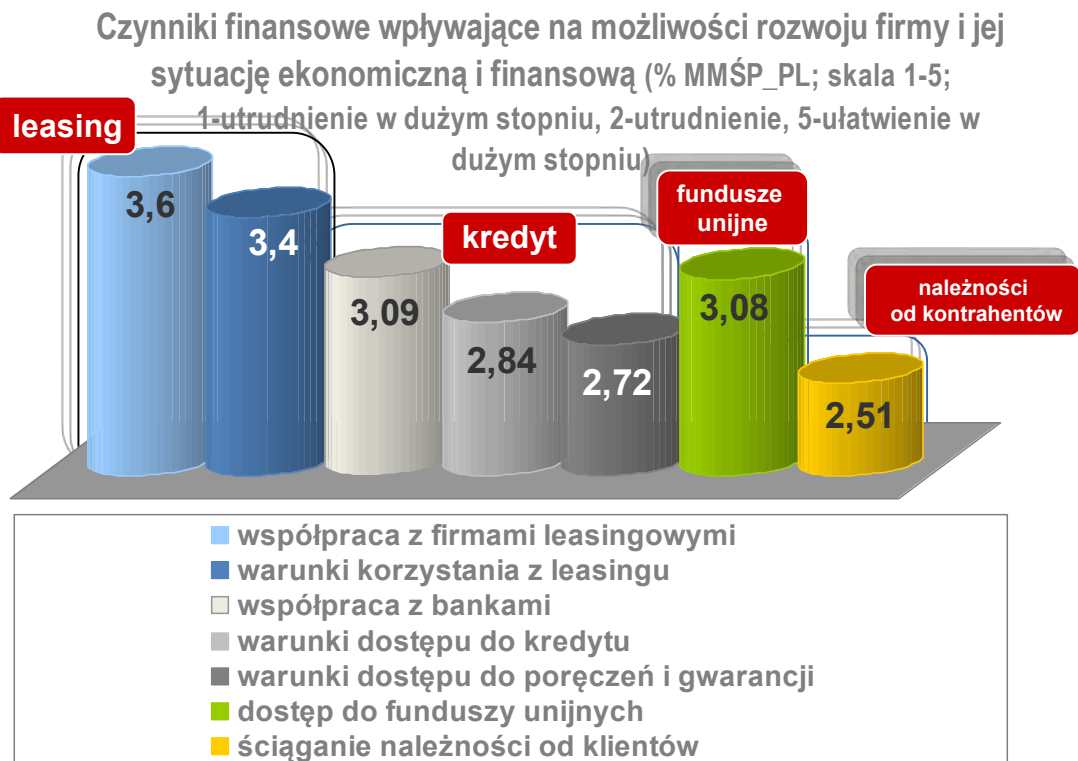
POLSKIE MMŚP

- JAKIE SĄ? DO CZEGO DAŻĄ?
- CZY REGULACJE OGRANICZAJĄ ICH ROZWÓJ?
- CZY BRAK KAPITAŁU OGRANICZA ICH ROZWÓJ?

... tak, jeśli jest efektem niechęci do ryzyka po stronie przedsiębiorcy i braku oferty ze strony instytucji finansowych...



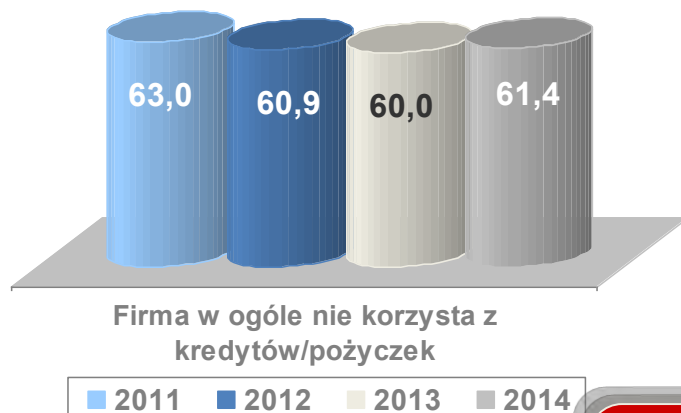
MMŚP nie oceniają źle współpracy z bankami, firmami leasingowymi, a nawet dostępu do funduszy unijnych. Największy problem widzą w ściąganiu należności od klientów.



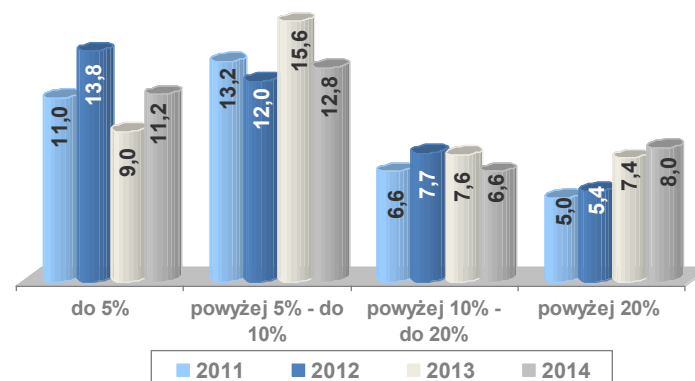
Ponad 60% MMŚP deklaruje, że nie korzysta z kredytów. A w tych, które korzystają – zadłużenie jest niewielkie.

kredyt

Jaki jest przeciętny procentowy udział kredytów (długo- i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży firmy (% MMŚP_PL; wyniki badań z lat 2011-2014)



Jaki jest przeciętny procentowy udział kredytów (długo- i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży firmy (% MMŚP_PL; wyniki badań z lat 2011-2014)

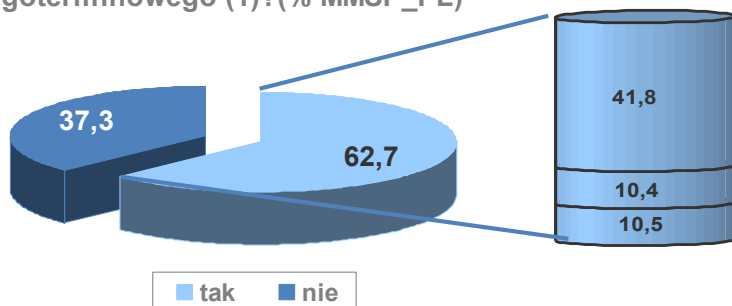


Przyczyną jest brak potrzeby, niechęć do zadłużania się, czy brak ofert ze strony banków?

2/3 MMŚP ma zdolność kredytową. Banki tworzą bariery w dostępie do kredytu wg 3% firm.

kredyt

Czy firma ma możliwość zaciągnięcia lub zwiększenia zadłużenia długoterminowego (1)? (% MMŚP_PL)



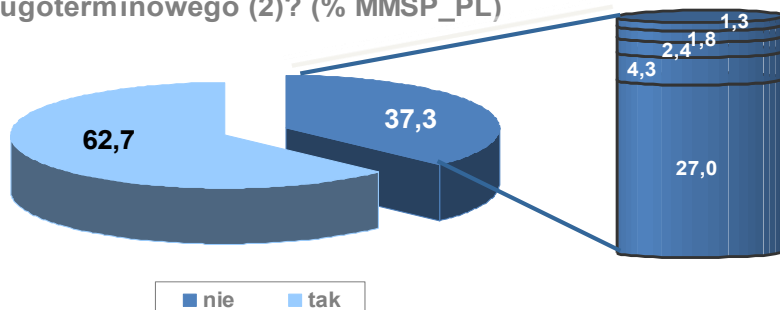
- (41,8%) ma możliwość, ale nie ma potrzeby - nie planuje inwestycji
- (10,4%) ma możliwość, ale nie ma potrzeby - mimo, że planuje inwestycje
- (10,5%) ma możliwość i planuje inwestycje

10,5% - ma możliwość i korzysta
52,5% - ma możliwość, ale nie ma potrzeby.

33,7% - nie ma możliwości_ przyczyną jest samo przedsiębiorstwo

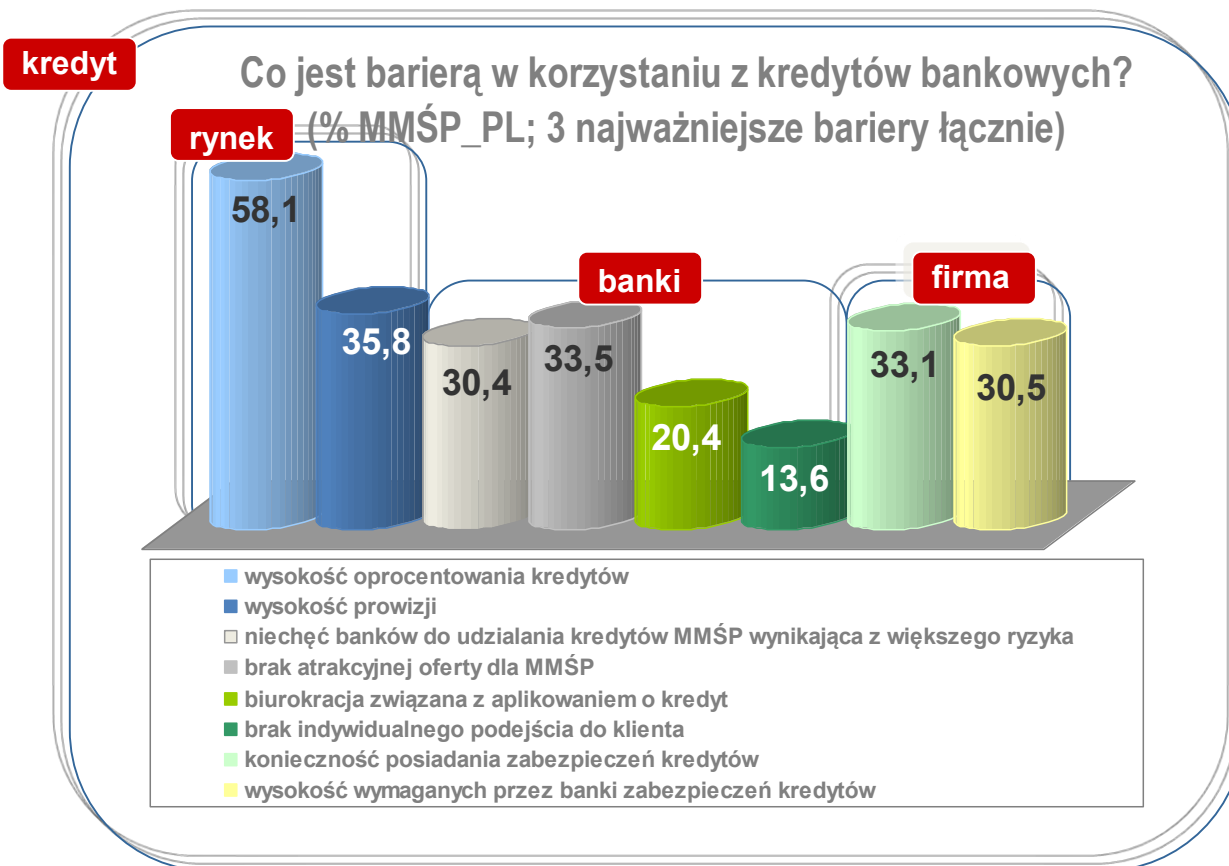
3,1% - nie ma możliwości _przyczyną są banki.

Czy firma ma możliwość zaciągnięcia lub zwiększenia zadłużenia długoterminowego (2)? (% MMŚP_PL)



- (1,3%) nie ma możliwości, ponieważ formalności w bankach są zbyt uciążliwe
- (1,8%) nie ma możliwości, bo banki nie chcą udzielać kredytów MSP
- (2,4%) nie ma możliwości bo firma nie ma odpowiednich zabezpieczeń
- (4,3%) nie ma możliwości ponieważ miałyby trudności ze spłatą
- (27%) nie ma możliwości i nie planuje

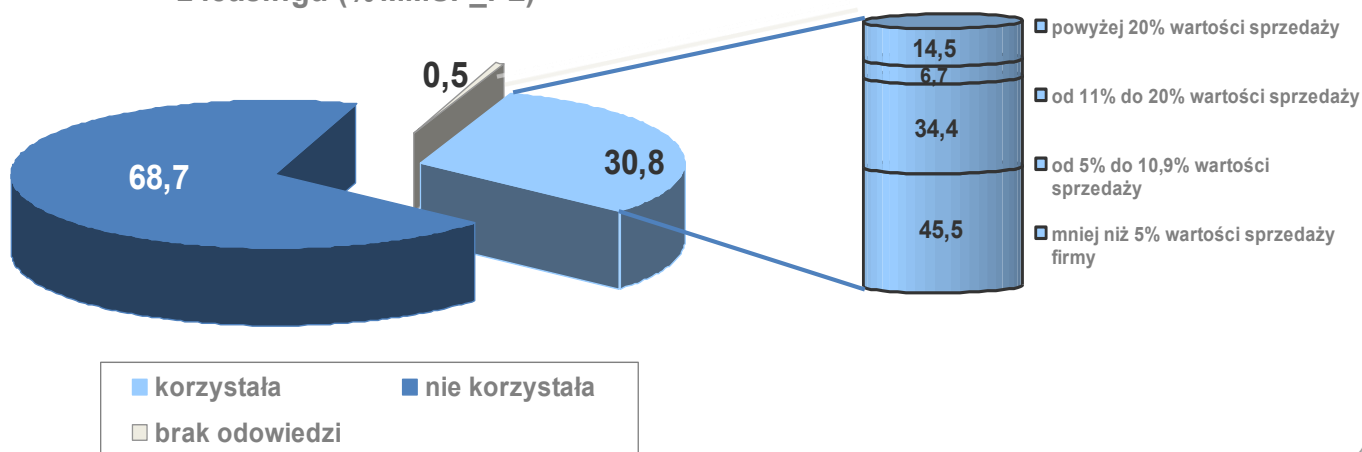
Barier w dostępie do kredytu są przede wszystkim po stronie rynkowej (koszty).



Relatywnie dużo firm korzysta z leasingu, ale dla większości są to niewielkie „transakcje”.

leasing

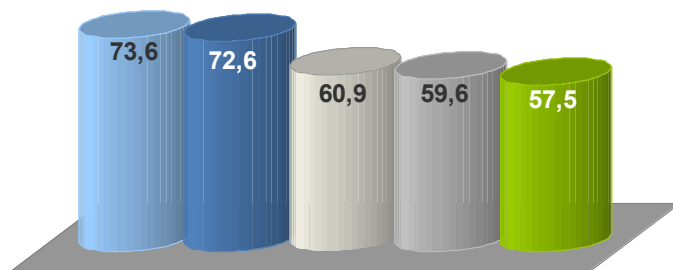
Czy w latach 2009-2013 firma korzystała z leasingu (% MMŚP_PL)



Mimo że wg MMŚP leasing to lepsze warunki finansowania, to jednak koszty są także (kredyt) zbyt wysokie.

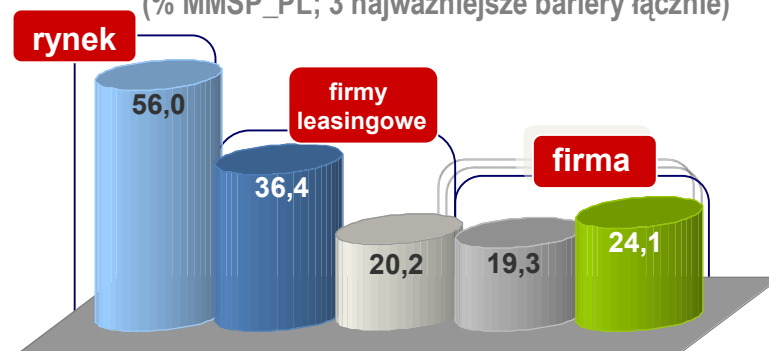
leasing

Powody korzystania z leasingu
(% MMŚP_PL; wskazanie jako ważny powód)



- lepsze warunki finansowania niż w przypadku kredytu
- przedmiot leasingu zarabia na spłatę rat
- łatwy dostęp do ofert leasingu
- pozwala na częstszą wymianę środków trwałych
- korzystne regulacje podatkowe

Co jest barierą w korzystaniu z leasingu?
(% MMŚP_PL; 3 najważniejsze bariery łącznie)

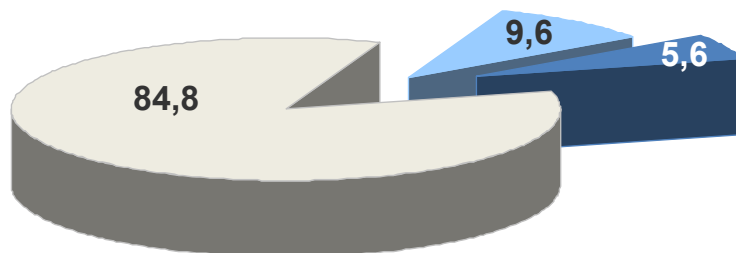


- zbyt wysokie koszty leasingu
- zbyt duża biurokracja przy korzystaniu z leasingu
- brak oferty produktowej
- prawo własności zachowuje przez okres leasingu firma leasingowa
- zbyt mała wiedza o leasingu

Fundusze unijne mają być „lekiem na całe zło”, ale ... tylko dla niewielkiej liczby firm.

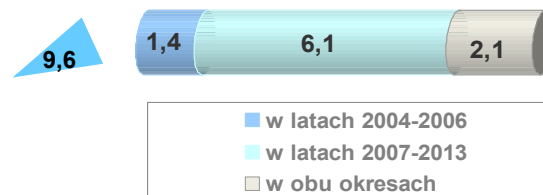
fundusze unijne

Czy w latach 2004-2006 i 2007-2013 firma składała wniosek/ki i otrzymała dofinansowanie z funduszy unijnych (% MMŚP_PL)



- składała wniosek i otrzymała dofinansowanie
- składała wniosek i nie otrzymała dofinansowania
- nie składała wniosku o dofinansowanie

Firmy, które składały wniosek/wnioski i otrzymały dofinansowanie z funduszy unijnych (% MMŚP_PL)



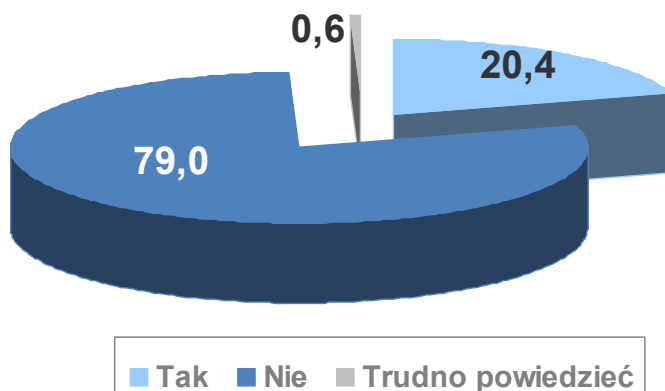
Firmy, które składały wniosek/wnioski i nie otrzymały dofinansowania z funduszy unijnych (% MMŚP_PL)



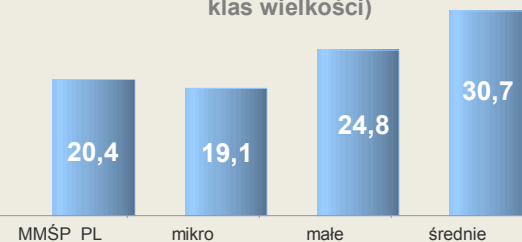
W latach 2014-2020 fundusze unijne mają zastąpić kredyt i leasing w 20% firm.

fundusze unijne

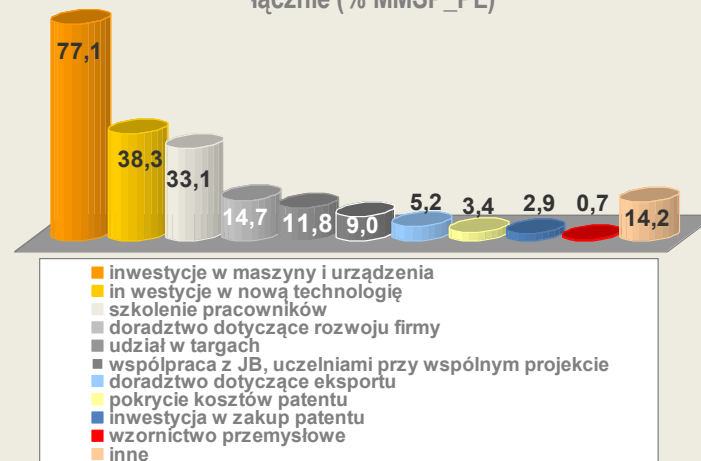
Czy firma planuje złożyć wniosek/ki o dofinansowanie z funduszy unijnych w latach 2014-2020 (% MMŚP_PL)



Odsetek przedsiębiorstw planujących złożyć wniosek/ki o dofinansowanie z funduszy unijnych w latach 2014-2020 (% MMŚP wg klas wielkości)



Cel wykorzystania funduszy unijnych - trzy wskazania łącznie (% MMŚP_PL)

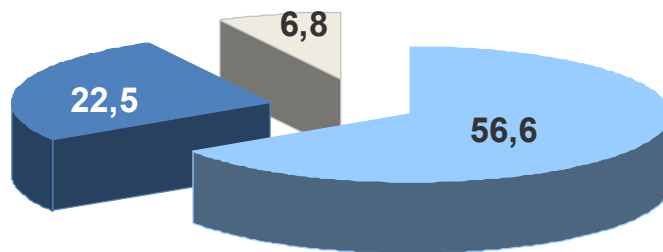


Uwaga: inne – np. budowa hali produkcyjnej, działania termomodernizacyjne, modernizacja hotelu, remont lokalu gastronomicznego, modernizacja parkingu, uruchomienie kolejnej poradni, rozszerzenie działalności firmy, inwestycje w ochronę środowiska, zakup różnych środków transportu, pozyskanie pracowników, etc.

... bo MMŚP preferują dotacje a nie instrumenty zwrotne. Na szczęście akceptują, że będą one wykorzystywane na innowacje technologiczne.

fundusze unijne

Czy fundusze unijne przeznaczone dla przedsiębiorstw powinny mieć formę dotacji czy pomocy zwrotnej? (% MMŚP_PL)



- pomoc bezzwrotna (dotacja)
- pomoc zwrotna (pożyczki, gwarancje)
- środki unijne nie powinny trafiać do przedsiębiorstw

Jakie kryteria powinny obowiązywać przy rozdysponowywaniu funduszy unijnych przeznaczonych dla firm (% MMŚP_PL)

na wspólne projekty firm i JB/uczelni



na inwestycje w innowacje technologiczne



tylko firmy z najbardziej innowacyjnych branż

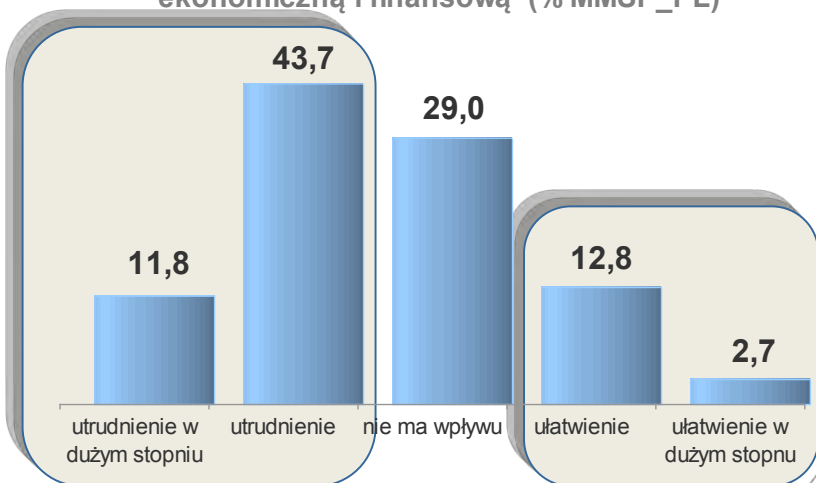


- zdecydowanie się zgadzam/raczej się zgadzam
- zdecydowanie się nie zgadzam/raczej się nie zgadzam
- trudno powiedzieć

Problemów z finansowaniem dostarczają także kredyty kupieckie. Jednak MMŚP nie umieją zarządzać ryzykiem finansowym z tym związanym, bo tylko 5% korzysta z ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

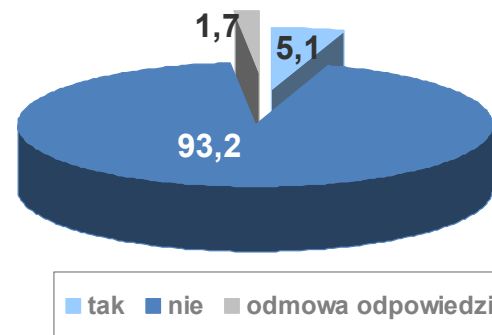
należności od kontrahentów

Czy ściąganie należności od kontrahentów wpływa na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną i finansową (% MMŚP_PL)



Uwaga: wyłączono 22,8% MMŚP, które odpowiedziały, że ich to nie dotyczy.

Czy firma korzysta z ubezpieczenia kredytu kupieckiego (% MMŚP_PL)





- tylko 40% MMŚP korzysta z kredytów,
- 31% MMŚP korzysta z leasingu,
- 10% skorzystało z funduszy unijnych (I.2006-2013), a 20% planuje aplikować w I. 2014-20120)
- 55% ma problemy z terminowym regulowaniem przez kontrahentów zobowiązań handlowych.

- nie oceniają negatywnie współpracy z bankami,
- zadowoleni są ze współpracy z rynkiem leasingowym,
- całkiem skuteczni są w pozyskiwaniu funduszy unijnych,
- nie zarządzają ryzykiem związanym z terminowym regulowaniem zobowiązań przez kontrahentów.



▶ JAK POPRAWIĆ REGULACJE I ICH STOSOWANIE PRZEZ ADMINISTRACJĘ?

▶ CZY I JAK POPRAWIĆ DOSTĘP DO KAPITAŁU?

▶ JAK WESPRZEĆ MMŚP W OSIĄGANIU SUKCESU?

PL2014

Działanie	1
Porażka	10
Stara Porażka	20
Nowa Porażka	40
Wielka Porażka	80
Sukces	160



... aby nie poszły w siną dal ...





DZIĘKUJĘ .

Małgorzata Starczewska-Krzysztosek
mkrzysztosek@konfederacjalewiatan.pl