



# POLSKIE MSP NA DRODZE KU NOWOCZESNOŚCI

*Bohdan Wyżnikiewicz*  
Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową

---



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





LEWIATAN

# POLSKIE MSP NA DRODZE KU NOWOCZESNOŚCI

*Bohdan Wyżnikiewicz*  
Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową

---

RAPORT z wyników badania przygotowanego przez Konfederację Lewiatan w ramach projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

*Badanie zrealizowało Centrum Badania Opinii Społecznej w okresie od 26 kwietnia do 1 sierpnia 2013 roku, na ogólnopolskiej próbie 1500 aktywnych przedsiębiorstw prywatnych. Badano przedsiębiorstwa we wszystkich 16 województwach, zatrudniające od 2 do 249 pracowników, w których tytułem prawnym zatrudnienia jest terminowa lub bezterminowa umowa o pracę. Uwzględniono dziewięć sekcji PKD: działalność produkcyjną, dostawy wody, gospodarkę ściekami i odpadami oraz działalność związaną z rekultywacją, budownictwo, handel hurtowy i detaliczny, transport, gospodarkę magazynową i łączność, działalność związaną z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi, informacją i komunikacją, obsługę nieruchomości, działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Wywiady z respondentami ankieterzy CBOS przeprowadzili metodą wywiadu bezpośredniego (face-to-face).*

---

<b>Wprowadzenie</b>	<b>5</b>	
<hr/>		
<b>1</b>	<b>Informacje o sektorze przedsiębiorstw w Polsce</b>	<b>6</b>
1.1.	Liczba firm	7
1.2.	Forma prawna	7
1.3.	Sposoby rozliczania się z Urzędem Skarbowym	8
1.4.	Struktura sektora przedsiębiorstw według sekcji gospodarki	8
1.5.	Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB	10
1.6.	Produktywność pracy w sektorze przedsiębiorstw	10
1.7.	Zatrudnieni i pracujący w sektorze przedsiębiorstw	11
1.8.	Inwestycje przedsiębiorstw	12
1.9.	Inwestycje przedsiębiorstw w innowacje	12
<hr/>		
<b>2</b>	<b>Metodologia badania</b>	<b>14</b>
2.1.	Opis przygotowania ogólnopolskiej kwotowej próby przedsiębiorstw MSP	15
2.1.1.	Zbiorowość badania	15
2.1.2.	Podział zbiorowości na warstwy	16
2.1.3.	Alokacja próby	16
2.1.4.	Zestawienia kwotowe	18
2.1.5.	Wybór przedsiębiorstw do badania	18
2.2.	Ważenie danych	19
<hr/>		
<b>3</b>	<b>Informacje o badanej populacji przedsiębiorstw i respondentach</b>	<b>20</b>
3.1.	Wielkość przedsiębiorstw	21
3.2.	Liczebność badanej populacji według sekcji PKD 2007	21
3.3.	Forma prawna badanych przedsiębiorstw	21
3.4.	Wartość obrotów w 2012 roku	22
3.5.	Sposób rozliczania się z Urzędem Skarbowym	23
3.6.	Poziom wykształcenia właścicieli oraz osób zarządzających	23
3.7.	Informacje o respondentach	24
3.8.	Uwagi do prezentacji wyników badania przedstawionych w raporcie	25
<hr/>		
<b>4</b>	<b>Sytuacja w gospodarce oraz sytuacja w branży i przedsiębiorstwie w opinii mikro, małych i średnich przedsiębiorstw</b>	<b>26</b>
4.1.	Sytuacja w gospodarce	27
4.2.	Ocena sytuacji w branży	28
4.3.	Ocena sytuacji w przedsiębiorstwie	30
4.4.	Tendencje zmian w sektorze MSP	34

---

<b>5</b>	<b>Cele strategiczne, inwestycje i innowacyjność mikro, małych i średnich przedsiębiorstw</b>	<b>38</b>
5.1.	Cele strategiczne przedsiębiorstw	39
5.2.	Inwestycje przedsiębiorstw	42
5.3.	Postawy wobec innowacyjności	44
5.3.1.	Inwestycje przedsiębiorstw w innowacje	44
5.3.2.	Plany przedsiębiorstw na lata 2013-2014	46
5.3.3.	Przyczyny wdrażania innowacji	47
5.3.4.	Prace badawczo-rozwojowe w przedsiębiorstwach	50

---

<b>6</b>	<b>Wykorzystanie funduszy unijnych przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa</b>	<b>52</b>
6.1.	Dostęp do finansowania zewnętrznego	53
6.2.	Składanie wniosków o fundusze unijne i ich wykorzystanie	54
6.2.1.	Składanie wniosków o środki unijne	54
6.2.2.	Sposoby wykorzystania środków unijnych	55
6.2.3.	Efekty osiągnięte dzięki środkom unijnym	56
6.2.4.	Preferencje w zakresie wykorzystywania środków unijnych	58
6.2.5.	Kryteria rozdziału środków unijnych	60
6.3.	Znajomość Small Business Act oraz inicjatyw JEREMI i JASMINE	61
6.3.1.	Small Business Act	61
6.3.2.	JEREMI	62
6.3.3.	JASMINE	63

---

<b>7</b>	<b>Ryzyka w działalności MSP i zarządzanie nimi</b>	<b>64</b>
7.1.	Rynkowe i finansowe ryzyka w działalności MSP	65
7.1.1.	Popyt na rynku polskim i na rynkach zagranicznych	65
7.1.2.	Konkurencja na rynku	67
7.1.3.	Czynniki budujące pozycję firmy na rynku	70
7.1.4.	Uwarunkowania makroekonomiczne	71
7.2.	Ryzyka operacyjne w działalności MSP	73
7.2.1.	Zewnętrzne ryzyka operacyjne w działalności MSP	73
7.2.2.	Wewnętrzne ryzyka operacyjne w działalności MSP	74
7.2.2.1.	Kapitał relacyjny zewnętrzny	74
7.2.2.2.	Kapitał relacyjny wewnętrzny	75

---

<b>Zakończenie</b>	<b>77</b>
Spis tabel	78
Spis schematów	78
Spis wykresów	78



# WPROWADZENIE

Publikacja jest poświęcona przedstawieniu wyników badania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, przeprowadzonego w 2013 roku w całym kraju, na dużej próbie przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej jednego pracownika. To jedenasta edycja badań, zainicjowanych przez Konfederację Lewiatan w 2002 roku i trzecia edycja realizowana w obrębie projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*, współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Przedsiębiorcy przedstawiali swoje opinie w trakcie bezpośrednich wywiadów przeprowadzanych przez ankieterów Centrum Badania Opinii Społecznej, a także wypełniając ankiety. Motywem przewodnim tegorocznej edycji raportu jest droga do nowoczesności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw oraz wykorzystywanie wsparcia unijnego dla osiągnięcia tego celu. Zakres badania jest nieco szerszy niż w poprzednich raportach, dzięki czemu kolejne edycje będą mogły koncentrować się na innych ważnych aspektach sytuacji MSP.

Konfederacja Lewiatan i autorzy raportu serdecznie dziękują wszystkim, którzy przyczynili się do powstania tej publikacji, a także poprzednich edycji opracowania. Podziękowania należą się zwłaszcza licznym polskim przedsiębiorcom – pracodawcom, którzy zechcieli uczestniczyć w badaniu i podzielić się swoimi przemyśleniami o polskiej przedsiębiorczości i jej problemach, o podejmowanych działaniach strategicznych i motywach decyzji w tym zakresie.

Małgorzata Starczewska-Krzysztozek

*Autorka raportów 2011 i 2012*

Bohdan Wyżnikiewicz

*Autor raportu 2013*

# 1

## INFORMACJE O SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

- 1.1. Liczba firm
- 1.2. Forma prawna
- 1.3. Sposoby rozliczania się z Urzędem Skarbowym
- 1.4. Struktura sektora przedsiębiorstw według sekcji gospodarki
- 1.5. Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB
- 1.6. Produktywność pracy w sektorze przedsiębiorstw
- 1.7. Zatrudnieni i pracujący w sektorze przedsiębiorstw
- 1.8. Inwestycje przedsiębiorstw
- 1.9. Inwestycje przedsiębiorstw w innowacje



## 1.1. Liczba firm

W 2011 roku w Polsce działało 1 784 603 przedsiębiorstwa<sup>1</sup>, czyli o 3,4% więcej niż w roku 2010 (1 726 663 aktywne firmy<sup>2</sup>). Jednocześnie w 2011 w systemie REGON zarejestrowanych było 4 071 576 przedsiębiorstw<sup>3</sup>, czyli o 0,4% mniej niż rok wcześniej. Spośród firm zarejestrowanych w systemie REGON aktywnych jest niecałe 43%.

**Tabela 1.** Struktura sektora przedsiębiorstw w latach 2010-2011 według klas wielkości

Rok	OGÓŁEM	mikro	małe	średnie	duże
2010	1 726 663	1 655 064	52 591	15 841	3 167
2011	1 784 603	1 710 598	54 999	15 817	3 189

Ze względu na klasę wielkości, spadek liczby aktywnych przedsiębiorstw odnotowano jedynie w grupie firm średnich: ubyło ich 0,2%. W pozostałych wypadkach nastąpił wzrost – największy w grupie małych przedsiębiorstw, których liczba wzrosła o 4,6%. Mikrofirmy zanotowały wzrost rzędu 3,4%, a liczba przedsiębiorstw dużych wzrosła o 0,7%.

W 2011 roku przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie stanowiły 99,8% ogólnej liczby firm aktywnych w Polsce. Ta wartość nie zmieniła się w porównaniu z rokiem poprzednim. Dużych przedsiębiorstw było 3 189<sup>4</sup>, czyli 0,2% ogólnej liczby firm aktywnych. W sektorze mikro, małych i średnich firm dominują przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 pracowników (mikro). W roku 2011 działało ich 1 710 598<sup>5</sup>, tj. 96% całej populacji MSP.

Firmy zatrudniające od 10 do 49 pracowników, czyli przedsiębiorstwa małe, w 2011 roku stanowiły 3,1% ogólnej liczby firm sektora MSP; funkcjonowało ich 54 999. Aktywnych firm średnich w 2011 było 15 817, tj. 0,9% ogólnej liczby MSP.

## 1.2. Forma prawna

W Polsce dominują przedsiębiorstwa-osoby fizyczne – w całej populacji MSP, według GUS, w roku 2011 było ich 1 641 523, czyli 92,1%<sup>6</sup>. Przedsiębiorstwa będące osobami prawnymi to 8% ogólnej liczby firm (142 968 przedsiębiorstw).

**Tabela 2.** Struktura sektora przedsiębiorstw w roku 2011 według formy prawnej (%)

Forma prawna	2010			2011		
	mikro	małe	średnie	mikro	małe	średnie
OGÓŁEM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
osoby fizyczne	94,7	46,8	14,8	94,3	47,7	14,8
osoby prawne	5,3	53,2	85,2	5,7	52,3	85,2

<sup>1</sup> Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 22.02.2013.

<sup>2</sup> Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku, GUS 09.01.2012.

<sup>3</sup> Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2010-2011, PARP 2012.

**ŹRÓDŁO:** obliczenia własne na podstawie opracowań: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 22.02.2013 oraz Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku, GUS 09.01.2012.

<sup>4</sup> Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 22.02.2013.

<sup>5</sup> Tamże.

<sup>6</sup> Tamże.

**ŹRÓDŁO:** obliczenia własne na podstawie opracowań: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 22.02.2013 oraz Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku, GUS 09.01.2012.

<sup>7</sup> Tamże; obliczenia własne.

W grupie mikrofirm przedsiębiorstwa-osoby prawne stanowiły 5,7% całej populacji (97 672 firmy), w grupie firm małych – 52,3% (28 739), a w grupie firm średnich – 85,2% (13 480 firm). W wypadku dużych firm, w roku 2011 prawie wszystkie, bo 96,5% (3 077)<sup>7</sup>, były przedsiębiorstwami-osobami prawnymi.

<sup>8</sup> Tamże; obliczenia własne.

### 1.3. Sposoby rozliczania się z Urzędem Skarbowym

Według GUS bazą rozliczeń większości mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z Urzędem Skarbowym jest księga przychodów i rozchodów: w 2011 roku wykorzystywało ją 65,8% MSP. 20,1% MSP korzystało z ewidencji przychodów, a 4,9% – z karty podatkowej. Księgi rachunkowe prowadziło 9,2% MSP (tylko 6,6% mikrofirm, ale już 65,9% firm małych i 98% firm średnich)<sup>8</sup>.

Tabela 3. Struktura sektora przedsiębiorstw w roku 2011 według sposobu rozliczania się z Urzędem Skarbowym (%)

Sposób rozliczania się z US	OGÓŁEM	mikro	małe	średnie
<b>OGÓŁEM</b>	100,0	100,0	100,0	100,0
księga rachunkowa	9,4	6,6	65,9	98,0
podatkowa księga przychodów i rozchodów	65,7	67,5	34,1	2,0
ewidencja przychodów	20,0	20,9	0,0	0,0
karta podatkowa	4,9	5,1	0,0	0,0

ŹRÓDŁO: Obliczenia własne na podstawie opracowania *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS 22.02.2013.

Tabela 4. Struktura sektora przedsiębiorstw w latach 2010-2011 według sposobów rozliczania się z Urzędem Skarbowym

Sposób rozliczania się z US	2010	2011
<b>OGÓŁEM</b>	1 726 663	1 784 603
księga rachunkowa	141 063	167 371
podatkowa księga przychodów i rozchodów	1 138 768	1 173 060
ewidencja przychodów	350 995	357 351
karta podatkowa	95 837	86 822

ŹRÓDŁO: Obliczenia własne na podstawie opracowań: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS 22.02.2013 oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku*, GUS 09.01.2012.

### 1.4. Struktura sektora przedsiębiorstw według sekcji gospodarki

W sektorze przedsiębiorstw największy udział mają przedsiębiorstwa handlowe (29,46% w roku 2011), najmniejszy – działające na obszarze kultury i rekreacji (1,09%). Firmy przemysłowe stanowią 10,65% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw.

MSP dominują we wszystkich sekcjach gospodarki; najwięcej (niemalże 100%) jest ich w edukacji, a najmniej – w przemyśle (99,11%). Oznacza to, że średnio przedsiębiorstwa przemysłowe są największe.

Tabela 5. Struktura sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011 według sekcji gospodarki

Sekcje gospodarki	2010			2011			Dynamika 2010/2011
	Liczba przedsiębiorstw	w tym: udział MSP (%)	Struktura (%)	Liczba przedsiębiorstw	w tym: udział MSP (%)	Struktura (%)	
<b>OGÓŁEM</b>	1 726 663	99,82	100,00	1 784 603	99,82	100,00	103,4
Przemysł	186 012	99,09	10,77	189 977	99,11	10,65	102,1
<i>w tym: przetwórstwo przemysłowe</i>	<i>176 390</i>	<i>99,14</i>	<i>10,22</i>	<i>179 155</i>	<i>99,16</i>	<i>10,04</i>	<i>101,6</i>
Budownictwo	233 005	99,92	13,49	239 221	99,93	13,40	102,7
Handel i naprawa pojazdów samochodowych	524 828	99,92	30,40	525 768	99,92	29,46	100,2
Transport i gospodarka magazynowa	138 642	99,86	8,03	145 942	99,87	8,18	105,3
Zakwaterowanie i gastronomia	50 000	99,92	2,90	47 879	99,92	2,68	95,8
Informacja i komunikacja	55 301	99,84	3,20	59 941	99,84	3,36	108,4
Obsługa rynku nieruchomości	36 140	99,89	2,09	40 298	99,90	2,26	111,5
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	186 141	99,89	10,78	200 537	99,93	11,24	107,7
Administrowanie i działalność wspierająca	50 379	99,48	2,92	53 457	99,53	3,00	106,1
Edukacja	42 143	99,99	2,44	44 281	100,00	2,48	105,1
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	128 656	99,95	7,45	135 450	99,93	7,59	105,3
Kultura i rekreacja	17 551	99,86	1,02	19 474	99,88	1,09	111,0
Pozostała działalność usługowa	77 864	99,98	4,51	82 378	99,99	4,62	105,8

ZRÓDŁO: obliczenia własne na podstawie opracowań: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 22.02.2013 oraz Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku, GUS 09.01.2012.

W 2011 roku najbardziej, w porównaniu z rokiem poprzednim, wzrosła liczba firm aktywnych działających w sektorze obsługi rynku nieruchomości (11,5%), związanych z kulturą i rekreacją (11%) oraz w sekcji informacja i komunikacja (8,4%).

Wzrost w sektorze informacja i komunikacja (m.in.: działalność dotycząca oprogramowania, telekomunikacja, działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki, przetwarzanie danych) to efekt zmian w gospodarce, jej modernizacji i rosnącego zapotrzebowania tak przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych na usługi tego sektora. Zmiany liczby firm w nim działających należy oceniać bardzo pozytywnie.

Jedynym sektorem, w którym liczba firm w 2011 roku zmalała w porównaniu z rokiem poprzednim, było zakwaterowanie i gastronomia (spadek o 4,2%). To prawdopodobnie efekt osłabienia koniunktury gospodarczej, mniejszego popytu, a tym samym większej konkurencji na rynku i konieczności zawieszania lub likwidacji działalności przez najmniejsze podmioty.

<sup>9</sup> Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP 2012.

<sup>10</sup> Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, obliczenia własne.

\* Produktywność mierzona wartością dodaną brutto, przypadającą na 1 godzinę pracy (założenie o 2024 godzinach pracy w roku).

ŹRÓDŁO: obliczenia własne na podstawie opracowania Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 22.02.2013.

## 1.5. Udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB

W roku 2010 MSP wytworzyły 47,6% PKB, z czego 29,6% przypada na mikroprzedsiębiorstwa, 7,7% na firmy małe, a 10,4% na firmy średnie. Przedsiębiorstwa duże wytworzyły 24% PKB. Łącznie sektor przedsiębiorstw wypracował w 2010 roku 71,6% PKB<sup>9</sup>.

## 1.6. Produktywność pracy w sektorze przedsiębiorstw

MSP są mniej efektywne niż firmy duże: jedna osoba pracująca w sektorze dużych przedsiębiorstw wytwarza ponad dwa razy więcej wartości dodanej niż jedna osoba w sektorze firm MSP<sup>10</sup>. Im mniejsza firma, tym ta relacja jest mniej korzystna.

Tabela 6. Produktywność\* w sektorze przedsiębiorstw w roku 2011 w podziale na klasy wielkości

Wyszczególnienie	OGÓŁEM	mikro	małe	średnie	duże
wartość dodana (mln zł)	862 864	214 615	94 673	147 070	406 507
liczba pracujących (mln)	9 028 536	3 508 557	1 181 565	1 646 415	2 691 999
wartość dodana na 1 pracującego (zł)	95 570,75	61 169,02	80 125,09	89 327,42	151 005,63
wartość dodana na 1 godzinę pracy 1 pracującego (zł)	47,22	30,22	39,59	44,13	74,61
wartość dodana ogółem na 1 godzinę = 100% (%)	100,0	64,0	83,8	93,5	158,0
	<b>MSP ogółem</b>				
wartość dodana (mln zł)	x	456 358			x
liczba pracujących (mln)	x	6 336 537			x
wartość dodana na 1 pracującego (zł)	x	72 020,10			x
wartość dodana na 1 godzinę pracy 1 pracującego (zł)	x	35,58			x
wartość dodana ogółem na 1 godzinę = 100% (%)	x	75,4			x

Niższa produktywność przedsiębiorstw z sektora MSP wynika m.in. ze struktury branżowej (najmniejsze firmy działają w branżach o względnie niższej produktywności, np. w handlu), z niższego poziomu wyposażenia MSP w rzeczowe aktywa trwałe, lecz i stąd, że funkcjonują one w większości na bardziej konkurencyjnych rynkach niż firmy duże. Ważnym czynnikiem podnoszącym produktywność są również tzw. efekty skali, których znaczenie rośnie wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstw.

## 1.7. Zatrudnieni i pracujący w sektorze przedsiębiorstw

W sektorze przedsiębiorstw zatrudnionych na umowę o pracę w 2011 roku było 6,6 mln pracowników, czyli o 1,5% więcej aniżeli w roku poprzednim. Wśród wszystkich zatrudnionych, 60,5% to osoby pracujące w sektorze MSP. Pracownicy firm mikro to 1,3 mln (19,8% ogółu zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw), 1,1 mln (16,6%) to pracownicy firm małych, a 1,6 mln (24,1%) to pracownicy firm średnich<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Tamże; obliczenia własne.

**Tabela 7.** Struktura zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011 według sekcji gospodarki

Sekcje gospodarki	2010				2011				Dynamika zatrudnienia ogółem 2010/2011
	Przeciętne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę	w tym: zatrudnienie w MSP (%)	Struktura (%)	Przeciętne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę na 1 podmiot	Przeciętne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę	w tym: zatrudnienie w MSP (%)	Struktura (%)	Przeciętne zatrudnienie na podstawie umowy o pracę na 1 podmiot	
<b>OGÓŁEM</b>	6 495 266	60,30	100,00	3,8	6 595 759	60,51	100,00	3,7	101,5
Przemysł	2 539 904	50,04	39,10	13,7	2 559 527	50,08	38,81	13,5	100,8
<i>w tym: przetwórstwo przemysłowe</i>	2 087 071	54,37	32,13	11,8	2 121 576	54,40	32,17	11,8	101,7
Budownictwo	605 137	81,76	9,32	2,6	627 747	81,91	9,52	2,6	103,7
Handel i naprawa pojazdów samochodowych	1 482 191	73,56	22,82	2,8	1 477 900	72,74	22,41	2,8	99,7
Transport i gospodarka magazynowa	543 642	41,88	8,37	3,9	547 574	44,14	8,30	3,8	100,7
Zakwaterowanie i gastronomia	143 007	78,97	2,20	2,9	147 022	78,66	2,23	3,1	102,8
Informacja i komunikacja	185 967	48,04	2,86	3,4	190 058	48,43	2,88	3,2	102,2
Obsługa rynku nieruchomości	115 137	86,95	1,77	3,2	120 760	85,87	1,83	3,0	104,9
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	287 813	72,09	4,43	1,5	303 246	72,16	4,60	1,5	105,4
Administrowanie i działalność wspierająca	333 816	35,91	5,14	6,6	337 919	37,20	5,12	6,3	101,2
Edukacja	25 824	95,68	0,40	0,6	30 667	97,19	0,46	0,7	118,8
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	132 358	73,58	2,04	1,0	146 989	69,30	2,23	1,1	111,1
Kultura i rekreacja	51 219	76,75	0,79	2,9	52 691	78,88	0,80	2,7	102,9
Pozostała działalność usługowa	49 249	90,54	0,76	0,6	53 657	91,38	0,81	0,7	109,0

Najwięcej osób pracuje w przemyśle: 38,8% wszystkich zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw. Również w przemyśle największe zatrudnienie przypada na jedno przedsiębiorstwo: średnio 13,5 osoby (zatrudnienie na umowę o pracę). Najmniejszy udział w zatrudnieniu ma edukacja – jedynie 0,5% ogólnej liczby zatrudnionych, a na jedno przedsiębiorstwo przypada tam 0,7 pracownika (także przy umowie o pracę). Edukacja to również ta część gospodarki, w której ponad 97% zatrudnionych pracuje w sektorze MSP.

**ŹRÓDŁO:** obliczenia własne na podstawie opracowań: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS 22.02.2013 oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku*, GUS 09.01.2012.

Właśnie w edukacji odnotowano też największy w 2011 roku wzrost zatrudnienia w porównaniu z rokiem poprzednim: 18,8%. Jest to jednak największy wzrost procentowy, który w praktyce oznacza, iż w sektorze edukacji zatrudniono dodatkowe 4 843 osoby. Natomiast największy realny wzrost zatrudnienia obserwujemy w budownictwie (22 610 nowych pracowników) oraz przemyśle (34 505 nowozatrudnionych osób w przetwórstwie przemysłowym).

W sektorze przedsiębiorstw w 2011 roku pracowało ogółem 9,03 mln osób (0,17 mln więcej niż w roku poprzednim). Na sektor MSP przypadało w tym 6,34 mln osób, czyli ogółem 70,2% pracujących w przedsiębiorstwach. Pracujących w sektorze MSP było znacznie więcej niż zatrudnionych, o 2,36 mln osób, gdyż do liczby zatrudnionych należy doliczyć m.in. pracodawców, pracujących na własny rachunek oraz członków ich rodzin (jeśli pracują).

### 1.8. Inwestycje przedsiębiorstw

W 2011 roku przedsiębiorstwa zainwestowały 161,2 mld zł, czyli o 19,3 mld zł więcej niż w roku poprzednim, z czego na inwestycje MSP przypało 50,1%<sup>12</sup>.

Tabela 8. Struktura inwestycji przedsiębiorstw w latach 2010-2011 w podziale na klasy wielkości

Wyszczególnienie	2010		2011		Dynamika 2010/2011
	w tys. zł	Struktura (%)	w tys. zł	Struktura (%)	
<b>OGÓŁEM</b>	141 938 802	100,0	161 240 144	100,0	113,6
<b>MSP</b>	71 322 986	50,2	80 823 753	50,1	113,3
mikro	24 847 777	17,5	28 281 557	17,5	113,8
małe	16 876 903	11,9	18 757 455	11,6	111,1
średnie	29 598 306	20,9	33 784 741	21,0	114,1

**ŹRÓDŁO:** obliczenia własne na podstawie opracowań: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS 22.02.2013 oraz *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku*, GUS 09.01.2012.

Mikrofirmy zainwestowały 28,3 mld zł, czyli o 13,8% więcej niż w 2010 roku (17,5% całości inwestycji firm w 2011). Inwestycje firm małych również wzrosły w porównaniu z rokiem poprzednim, gdyż wyniosły 18,8 mld zł (11,1% więcej niż w 2010), co odpowiadało 11,6% całości inwestycji firm w roku 2011. Najwięcej zainwestowały firmy średnie: 33,8 mld zł, zwiększając swoje inwestycje w porównaniu z poprzednim rokiem o 14,1%<sup>13</sup>.

### 1.9. Inwestycje przedsiębiorstw w innowacje

Innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce jest niska: w latach 2009-2011 – a zatem w czasie gdy przedsiębiorcy najbardziej w całym okresie programowania 2007-2013 korzystali ze środków europejskich (PO IG<sup>14</sup>), inwestując w innowacje – tylko 16,1% firm przemysłowych i niespełna 12% usługowych wprowadziło innowacje.

<sup>12</sup> Tamże; obliczenia własne.

<sup>13</sup> Tamże; obliczenia własne.

<sup>14</sup> Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013.

W latach 2009-2011 największą grupą przedsiębiorstw innowacyjnych były duże firmy. W innowacje inwestowało 57,8% dużych przedsiębiorstw przemysłowych i 44% usługowych. Wśród firm średnich, działalność innowacyjną podjęło 30,1% przedsiębiorstw przemysłowych i 19,6% usługowych, natomiast wśród firm małych było to, odpowiednio, 8,9% i 9,1%<sup>15</sup>.

Tylko w samym 2011 roku firmy duże zainwestowały w innowacje 24,6 mld zł, tj. 77,4% nakładów na innowacje poniesionych przez firmy małe, średnie i duże łącznie. Dla firm średnich udział ten wyniósł 16%, gdyż zainwestowały 5,1 mld zł. Wartość inwestycji firm małych, 2,1 mld zł, w roku 2011 odpowiadała 6,6% inwestycji w innowacje polskich przedsiębiorstw<sup>16</sup>.

**Tabela 9.** Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych – w przychodach ze sprzedaży ogółem w roku 2011, w podziale na klasy wielkości (%)

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa przemysłowe			Przedsiębiorstwa z sektora usług		
	małe	średnie	duże	małe	średnie	duże
nowe dla rynku	0,6	2,5	6,7	0,4	1,1	2,2
nowe tylko dla przedsiębiorstwa	1,1	3,0	4,3	0,4	1,2	3,5
<b>OGÓŁEM</b>	1,7	5,5	11,0	0,8	2,3	5,7

Także duże firmy uzyskały w roku 2011 najwyższy udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży: ogółem 11% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 5,7% usługowych. Dla średnich firm ten udział wyniósł, odpowiednio, 5,5% i 2,3%, a dla małych – jedynie 1,7% i 0,8%.

<sup>15</sup> Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS 05.12.2012.

<sup>16</sup> Tamże.

**ŹRÓDŁO:** Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS 05.12.2012.

# 2

## METODOLOGIA BADANIA

- 2.1. Opis przygotowania ogólnopolskiej kwotowej próby przedsiębiorstw MSP
  - 2.1.1. Zbiorowość badania
  - 2.1.2. Podział zbiorowości na warstwy
  - 2.1.3. Alokacja próby
  - 2.1.4. Zestawienia kwotowe
  - 2.1.5. Wybór przedsiębiorstw do badania
- 2.2. Ważenie danych



## 2.1. Opis przygotowania ogólnopolskiej kwotowej próby przedsiębiorstw MSP

### 2.1.1. Zbiorowość badania

Zbiorowość badania stanowiły aktywne przedsiębiorstwa prywatne w dziewięciu wybranych sekcjach PKD 2007:

1. **Sekcja C** - przetwórstwo przemysłowe
2. **Sekcja E** - dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją
3. **Sekcja F** - budownictwo
4. **Sekcja G** - handel hurtowy i detaliczny
5. **Sekcja H** - transport, gospodarka magazynowa i łączność
6. **Sekcja I** - działalność związana z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi
7. **Sekcja J** - informacja i komunikacja
8. **Sekcja L** - obsługa nieruchomości
9. **Sekcja M** - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna.

W zależności od liczby pracujących, podmioty podzielono na trzy grupy:

1. zatrudniające 2-9 pracowników,
2. zatrudniające 10-49 pracowników,
3. zatrudniające 50-249 pracowników.

Do opracowania próby kwotowej wykorzystano dane GUS (stan na 31 grudnia 2012 roku).

**Tabela 10.** Liczba podmiotów zbiorowości badania według GUS (na koniec roku 2012) w podziale na liczbę pracujących w wybranych sekcjach PKD 2007

Sekcja PKD 2007	Podmioty o liczbie pracujących			SUMA	%
	2-9	10-49	50-249		
C	90 658	25 956	6 319	122 933	15,48
E	3 171	839	152	4 162	0,52
F	92 861	14 519	1 807	109 187	13,75
G	310 189	26 531	3 048	339 768	42,78
H	43 170	4 276	566	48 012	6,05
I	40 721	4 591	255	45 567	5,74
J	21 649	2 406	327	24 382	3,07
L	23 537	2 375	461	26 373	3,32
M	68 336	5 057	465	73 858	9,30
<b>SUMA</b>	<b>694 292</b>	<b>86 550</b>	<b>13 400</b>	<b>794 242</b>	<b>100,00</b>
<b>%</b>	<b>87,42</b>	<b>10,90</b>	<b>1,69</b>	<b>100,00</b>	

Tabela 11. Liczba podmiotów zbiorowości badania według GUS (na koniec roku 2012) w podziale na województwa

Województwo	Liczba podmiotów	%
01. dolnośląskie	61 062	7,69
02. kujawsko-pomorskie	36 305	4,57
03. lubelskie	31 044	3,91
04. lubuskie	19 325	2,43
05. łódzkie	52 371	6,59
06. małopolskie	70 225	8,84
07. mazowieckie	150 008	18,89
08. opolskie	17 619	2,22
09. podkarpackie	28 111	3,54
10. podlaskie	15 971	2,01
11. pomorskie	47 612	5,99
12. śląskie	102 566	12,91
13. świętokrzyskie	24 077	3,03
14. warmińsko-mazurskie	19 160	2,41
15. wielkopolskie	82 129	10,34
16. zachodniopomorskie	36 657	4,62
<b>SUMA</b>	<b>794 242</b>	<b>100,00</b>

Źródło: J. Kalka,  
CBOS.

### 2.1.2. Podział zbiorowości na warstwy

W efekcie przyjętych podziałów otrzymano 432 warstwy: 3 kategorie zatrudnienia x 9 sekcji PKD x 16 województw.

### 2.1.3. Alokacja próby

Ze względu na bardzo duże dysproporcje w liczbie przedsiębiorstw w wyodrębnionych grupach (dominacja firm mikro oraz tych z sektora handlu hurtowego i detalicznego), proporcjonalna alokacja próby nie umożliwiłaby uzyskania liczebności pozwalającej na poprawne i miarodajne wnioskowanie o populacji w przekrojach założonych dla analiz. Dlatego przyjęto nieproporcjonalną alokację próby, uwzględniającą zarówno dane statystyczne, jak i możliwości analiz po badaniu. Sposób alokacji uwzględniał także minimalizację wag dla próby zrealizowanej.

Tabela 12. Zaplanowane liczebności próby według sekcji PKD 2007 oraz według liczby pracujących

Sekcja PKD 2007	Podmioty o liczbie pracujących			SUMA	%
	2-9	10-49	50-249		
C	63	132	80	275	18,33
E	16	20	16	52	3,47
F	92	102	45	239	15,93
G	141	102	39	282	18,80
H	58	54	26	138	9,20
I	58	54	20	132	8,80
J	36	35	22	93	6,20
L	38	37	26	101	6,73
M	98	64	26	188	12,53
<b>SUMA</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>300</b>	<b>1500</b>	<b>100,00</b>
<b>%</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>20</b>		

ŹRÓDŁO: J. Kalka,  
CBOS.

Tabela 13. Zaplanowane liczebności próby w podziale na województwa

Województwo	Liczba podmiotów	%
01. dolnośląskie	112	7,47
02. kujawsko-pomorskie	82	5,47
03. lubelskie	77	5,13
04. lubuskie	57	3,80
05. łódzkie	109	7,27
06. małopolskie	124	8,27
07. mazowieckie	182	12,13
08. opolskie	52	3,47
09. podkarpackie	72	4,80
10. podlaskie	52	3,47
11. pomorskie	102	6,80
12. śląskie	143	9,53
13. świętokrzyskie	62	4,13
14. warmińsko-mazurskie	59	3,93
15. wielkopolskie	132	8,80
16. zachodniopomorskie	83	5,53
<b>SUMA</b>	<b>1500</b>	<b>100,00</b>

ŹRÓDŁO: J. Kalka,  
CBOS.

### 2.1.4. Zestawienia kwotowe

Ustalone liczebności podmiotów do badania w warstwach zapisano w zestawieniach kwotowych dla poszczególnych województw.

Tabela 14. Przykładowe zestawienie kwotowe dla województwa dolnośląskiego

Sekcja PKD 2007	Liczba przedsiębiorstw do zbadania o liczbie zatrudnionych osób		
	2-9	10-49	50-249
Sekcja C - przetwórstwo przemysłowe	4	9	6
Sekcja E - dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami, rekultywacja	1	2	1
Sekcja F - budownictwo	7	9	3
Sekcja G - handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych	10	7	3
Sekcja H - transport i gospodarka magazynowa	4	4	2
Sekcja I - zakwaterowanie i gastronomia	5	4	1
Sekcja J - informacja i komunikacja	3	3	2
Sekcja L - obsługa rynku nieruchomości	2	3	2
Sekcja M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	8	5	2
<b>OGÓŁEM</b>	<b>44</b>	<b>46</b>	<b>22</b>

ŹRÓDŁO: J. Kalka,  
CBOS.

Zaplanowane do realizacji liczebności próby nie zawsze zostały osiągnięte. Różnice między liczebnościami zaplanowanymi a zrealizowanymi w warstwach były na ogół niewielkie - od jednego do kilku przypadków.

### 2.1.5. Wybór przedsiębiorstw do badania

Wyboru dokonywali ankieterzy w terenie, kierując się zapisami zestawienia kwotowego oraz zaleceniami instrukcji. Instrukcja zawierała zasady różnicowania próby w zależności od klasy miejscowości:

- ♦ nie więcej niż 60% i nie mniej niż 30% kwoty dla województwa (traktując odrębnie każdą z trzech kategorii zatrudnienia) mogło być zrealizowane w miastach liczących 100 tysięcy i więcej mieszkańców;
- ♦ co najmniej jedna ankieta powinna być zrealizowana na wsi i jedna ankieta w miastach do 20 tysięcy mieszkańców (gdy kwota dla województwa w jednej z kategorii zatrudnienia wynosi mniej niż 4, wówczas co najmniej jedna ankieta powinna być zrealizowana albo na wsi, albo w małym mieście do 20 tysięcy mieszkańców);
- ♦ pozostała część kwoty poszczególnych prób dla województwa powinna być realizowana w miastach liczących od 20 tysięcy do 100 tysięcy mieszkańców.

Przy wyborze firm ankieterzy korzystali z największej teleadresowej bazy przedsiębiorstw (*Panorama firm*).

## 2.2. Ważenie danych

Opracowano trzy wagi:

- ◆ dla poszczególnych grup pod względem liczby pracujących (według sekcji PKD i województw),
- ◆ dla poszczególnych sekcji PKD (według grup pod względem liczby pracujących i województw),
- ◆ próba ogółem (według grup liczby pracujących, sekcji PKD 2007 i województw).

Do określenia wag poszczególnych kategorii analizowanej próby i jej podprób przyjęto następujący algorytm:

$$W_{pk} = \frac{LO_{pk}}{LU_{pk}}$$

gdzie:

$W_{pk}$  - waga w p-tej próbie (podpróbie) dla podmiotów zaliczonych do kategorii k

$LO_{pk}$  - liczebność oczekiwana dla k-tej kategorii p-tej próby (podpróby)

$$LO_{pk} = \frac{L_{pk}}{\sum_{k=1}^{K_p} L_{pk}} n_p$$

$L_{pk}$  - liczba podmiotów w kategorii k w zbiorowości (podzbiorowości), z której wybrano p-tą próbę (podpróbę)

$LU_{pk}$  - liczebność próby, uzyskana po realizacji w k-tej kategorii p-tej próby (podpróby)

$k$  - numer kategorii,  $k=1,2,\dots,k_p$

$k_p$  - liczba kategorii ogółem w p-tej próbie

$n_p$  - liczebność próby zrealizowanej z p-tej próby (podpróby).

# 3

## INFORMACJE O BADANEJ POPULACJI PRZEDSIĘBIORSTW I RESPONDENTACH

- 3.1. Wielkość przedsiębiorstw
- 3.2. Liczebność badanej populacji według sekcji PKD 2007
- 3.3. Forma prawna badanych przedsiębiorstw
- 3.4. Wartość obrotów w 2012 roku
- 3.5. Sposób rozliczania się z Urzędem Skarbowym
- 3.6. Poziom wykształcenia właścicieli oraz osób zarządzających
- 3.7. Informacje o respondentach
- 3.8. Uwagi do prezentacji wyników badania przedstawionych w raporcie

### 3.1. Wielkość przedsiębiorstw

Do wyodrębniania trzech grup przedsiębiorstw - mikro, małych i średnich - wykorzystano jedno kryterium z kilku, stosowanych łącznie w Unii Europejskiej dla definiowania sektora MSP<sup>17</sup>: liczbę zatrudnionych.

Badaniu poddano z grupy mikroprzedsiębiorstw jedynie firmy, które zatrudniają przynajmniej jednego pracownika (łącznie z właścicielem pracując w firmie minimum dwie osoby). Badaniem nie objęto osób prowadzących samodzielną działalność gospodarczą, niebędących pracodawcami, dotyczyło ono zatem wyłącznie przedsiębiorców.

**Tabela 15.** Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości oraz ich udział w całej badanej populacji (dane surowe)

Ilu pracowników Pana(i) firma zatrudnia na umowę o pracę?	N	%
2-9	628	41,9%
10-49	606	40,4%
50-249	266	17,7%
<b>OGÓŁEM</b>	<b>1500</b>	<b>100,0%</b>

<sup>17</sup> Zgodnie z definicją Unii Europejskiej, podstawą zakwalifikowania przedsiębiorstwa do sektora MSP jest liczba zatrudnionych, wartość rocznych obrotów i/lub wartość aktywów oraz powiązania kapitałowe (Zalecenie Komisji Europejskiej 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 roku, dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw).

**ŹRÓDŁO:** Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.

### 3.2. Liczebność badanej populacji według sekcji PKD 2007

**Tabela 16.** Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD 2007 (dane surowe)

Liczebność i odsetek przedsiębiorstw w sekcjach	N	%
Sekcja C - przetwórstwo przemysłowe	282	18,8
Sekcja E - dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	52	3,5
Sekcja F - budownictwo	242	16,1
Sekcja G - handel hurtowy i detaliczny	280	18,7
Sekcja H - transport, gospodarka magazynowa i łączność	137	9,1
Sekcja I - działalność związana z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi	134	8,9
Sekcja J - informacja i komunikacja	87	5,8
Sekcja L - obsługa nieruchomości	98	6,5
Sekcja M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	188	12,5
<b>OGÓŁEM</b>	<b>1500</b>	<b>100,0</b>

**ŹRÓDŁO:** Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.

### 3.3. Forma prawna badanych przedsiębiorstw

W Polsce dominują przedsiębiorstwa osoby fizycznej. Według GUS<sup>18</sup> w roku 2011, w całej populacji MSP (łącznie z jednoosobową działalnością gospodarczą, której niniejsze badanie nie obejmuje) było ich 92,1%, a więc 1 641 523 firmy. Przedsiębiorstwa osób prawnych to 142 968 firm, czyli 8% całego sektora przedsiębiorstw (w porównaniu z 2010 wzrost o 0,3%). W grupie mikrofirm

<sup>18</sup> Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku, GUS 22.02.2013.

<sup>19</sup> Tamże; obliczenia własne.

przedsiębiorstwa osób prawnych odpowiadały w 2011 roku jedynie 5,7% całej populacji (97 672 firmy), w grupie firm małych – 52,3% (28 739), a w grupie firm średnich – 85,2% (13 480 przedsiębiorstw). W całym sektorze MSP w roku 2011 funkcjonowało 139 891 przedsiębiorstw osób prawnych, tj. 7,9% wszystkich mikro, małych i średnich firm<sup>19</sup>.

**Tabela 17.** Forma prawna przedsiębiorstw objętych badaniem (% udziału w badanej populacji)

Forma prawna przedsiębiorstwa	%
przedsiębiorstwo osoby fizycznej – na podstawie wpisu do rejestru	74,3
spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	11,0
spółka cywilna	8,6
spółka jawna	4,2
spółka akcyjna	0,7
spółka komandytowa	0,2
spółka partnerska	0,1
inna forma	0,7
<b>OGÓŁEM</b>	<b>100,0</b>

**ZRÓDŁO:** Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.

### 3.4. Wartość obrotów w 2012 roku

Część przedsiębiorstw sektora MSP nie chciała podać danych finansowych dotyczących ich działalności, nawet tak podstawowych jak wartość rocznych obrotów. Gdy pytano nie o konkretną wartość obrotów, ale wskazanie przedziału, w którym zawierały się w 2012 roku, ponad 22% badanych podmiotów nie udzieliło odpowiedzi. Nie można zatem wykorzystać dodatkowego kryterium wyodrębniania przedsiębiorstw według klas wielkości – wartości obrotów.

**Tabela 18.** Wartość obrotów (przedział) w 2012 roku w przedsiębiorstwach objętych badaniem

Proszę wskazać przedział, w którym w 2012 roku zawierała się wartość obrotów w Pana(i) firmie (w mln euro)	%
do 0,2 mln euro	48,9
od 0,2 mln euro do 0,5 mln euro	15,0
od 0,5 mln euro do 1 mln euro	6,1
od 1 do 2 mln euro	2,4
od 2 do 10 mln euro	3,6
od 10 do 50 mln euro	0,6
powyżej 50 mln euro	0,4
odmowa odpowiedzi	22,1
nie dotyczy (firma powstała w 2013 roku)	0,9
<b>OGÓŁEM</b>	<b>100,0</b>

**ZRÓDŁO:** Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.



### 3.5. Sposób rozliczania się z Urzędem Skarbowym

Wśród firm objętych badaniem, największa część rozliczała się z Urzędem Skarbowym przy wykorzystaniu książki przychodów i rozchodów: taką formę wybrało 64,2% firm. Nieco więcej niż połowa skorzystała z opodatkowania podatkiem liniowym, pozostała część rozliczała się według skali progresywnej. Pełną rachunkowość prowadzi nieco ponad 20% procent badanych firm. Opodatkowanie w formie ryczałtu stosuje natomiast 5,3% podmiotów objętych badaniem.

Tabela 19. Sposób rozliczania się z Urzędem Skarbowym przedsiębiorstw objętych badaniem

Sposób rozliczania się z Urzędem Skarbowym	%
książka przychodów i rozchodów – podatek progresywny (18% i 32%)	30,6
książka przychodów i rozchodów – podatek liniowy (19%)	33,6
pełna rachunkowość – podatek progresywny (18% i 32%)	6,8
pełna rachunkowość – podatek liniowy (19%)	13,5
karta podatkowa	0,8
ryczałt	5,3
pełna rachunkowość dla osób prawnych	9,4
odmowa odpowiedzi	0,1
<b>OGÓŁEM</b>	<b>100,0</b>

ŹRÓDŁO: Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.

### 3.6. Poziom wykształcenia właścicieli oraz osób zarządzających

Wśród właścicieli firm dominują osoby z wykształceniem średnim (45,7%). Wyższe wykształcenie I lub II stopnia ma prawie 39% właścicieli MSP (wzrost o 1,5% w porównaniu z rokiem 2012). Niecałe 10% przedsiębiorców ma wykształcenie podstawowe lub zawodowe (spadek o 2,5 % w porównaniu z 2012).

Tabela 20. Poziom wykształcenia właścicieli przedsiębiorstw objętych badaniem

Jaki jest poziom wykształcenia właściciela Pana(i) firmy?	%
średnie	45,7
wyższe (licencjat, mgr)	38,9
podstawowe i zawodowe	9,9
wyższe z tytułem naukowym	3,2
niepełne podstawowe	0,1
nie dotyczy – firma jest spółką i ma rozproszony akcjonariat lub większościami właścicielem firmy jest rząd	2,1
odmowa odpowiedzi	0,0
<b>OGÓŁEM</b>	<b>100,0</b>

ŹRÓDŁO: Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.

Struktura osób zarządzających przedsiębiorstwami, w ujęciu według wykształcenia, jest podobna do struktury właścicieli ocenianej wedle tego samego kryterium. Jednak wśród kadry zarządzającej jest

o 3,2% więcej osób z wykształceniem wyższym I lub II stopnia. W roku 2013, w porównaniu z 2012, udział osób zarządzających z wykształceniem wyższym wzrósł z 38,5% do 42,1%.

**Tabela 21.** Poziom wykształcenia osób zarządzających przedsiębiorstwami objętymi badaniem

Jaki jest poziom wykształcenia osoby zarządzającej (szefa/prezesa) Pana(i) firmy?	%
średnie	44,8
wyższe (licencjat, mgr)	42,1
podstawowe i zawodowe	10,2
wyższe z tytułem naukowym	2,8
niepełne podstawowe	0,2
firmą zarządza więcej niż jedna osoba	0,0
odmowa odpowiedzi	0,0
<b>OGÓŁEM</b>	<b>100,0</b>

ŹRÓDŁO: Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.

### 3.7. Informacje o respondentach

Ankieter mógł przeprowadzić wywiad w jednej firmie z kilkoma osobami, najbardziej kompetentnymi w danej tematyce. W praktyce najczęściej respondentami byli właściciele lub współwłaściciele przedsiębiorstw.

**Tabela 22.** Pozycja/stanowisko respondenta w przedsiębiorstwach objętych badaniem

Stanowisko respondenta	%
właściciel/właścicielka	67,9
współwłaściciel/współwłaścicielka	17,2
prezes/dyrektor	5,3
wiceprezes/zastępca dyrektora	1,1
dyrektor finansowy	0,6
dyrektor wykonawczy/produkcji	0,4
dyrektor handlowy	1,5
główny księgowy	3,6
ktoś inny	6,2
<b>kto inny?</b>	<b>w tym</b>
księgowy/księgowa	0,5
kadrowy/a, specjalista ds. kadr	0,0
członek zarządu, pełnomocnik firmy, prokurent itp.	1,1
dyrektorzy innych działów/doradcy zarządu	0,4
kierownicy działu handlowego	0,4
kierownicy i specjaliści z innych działów (np. kierownik apteki, zakładu, biura, hotelu, ośrodka, laboratorium itp.)	3,8
członek Rady Nadzorczej	0,0

ŹRÓDŁO: Raport z badań ilościowych „Sektor MSP w Polsce”, CBOS 2013.

### 3.8. Uwagi do prezentacji wyników badania przedstawionych w raporcie

1. Wszystkie wykresy to opracowania własne autorów raportu na podstawie badania zrealizowanego w ramach projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Konfederacja Lewiatan. Jeżeli jest inaczej, pod wykresem podano źródło.
2. Dane oznaczono następująco:
  - dla całej badanej populacji – „MSP\_PL”,
  - dla mikroprzedsiębiorstw – „mikro”,
  - dla przedsiębiorstw małych – „małe”,
  - dla firm średnich – „średnie”.
3. W badaniu wyodrębniono cztery grupy firm ze względu na kryterium płci (próba nie była dobierana według kryterium płci właściciela i menedżera):
  - a) **Właściciel firmy i osoba zarządzająca to kobieta.** Na tę grupę składają się dwie podgrupy firm: właścicielka sama zarządza firmą lub zatrudnia inną kobietę jako menedżera (udział w próbie: 27,8%);
  - b) **Właściciel firmy i osoba zarządzająca to mężczyzna.** Tę grupę tworzą dwie podgrupy firm: właściciel sam zarządza firmą lub zatrudnia innego mężczyznę jako menedżera (udział w próbie: 61,1%);
  - c) **Wariant mieszany.** Składowymi są tu dwie podgrupy: właścicielką firmy jest kobieta i zatrudnia mężczyznę jako menedżera lub właścicielem firmy jest mężczyzna i zatrudnia kobietę jako menedżera (udział w próbie: 9%);
  - d) **Firma ma rozproszony akcjonariat lub większościovym właścicielem firmy jest inna firma/instytucja** (udział w próbie: 2,1%).

# 4

## SYTUACJA W GOSPODARCE ORAZ SYTUACJA W BRANŻY I PRZEDSIĘBIORSTWIE W OPINII MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

- 4.1. Sytuacja w gospodarce
- 4.2. Ocena sytuacji w branży
- 4.3. Ocena sytuacji w przedsiębiorstwie
- 4.4. Tendencje zmian w sektorze MSP

Kondycja europejskiej gospodarki w latach 2012-2013 nie przedstawia się najlepiej. W 2012 zanotowano płytką recesję (spadek unijnego PKB o 0,4%), a na rok 2013 Komisja Europejska prognozuje stagnację PKB<sup>20</sup>. W pierwszej połowie roku spodziewano się nawet spadku PKB o 0,1%, jednak wyniki gospodarcze drugiego i trzeciego kwartału były lepsze od oczekiwań. Po spadku PKB w pierwszym kwartale - o 0,1% q/q i 0,8% r/r - w drugim i trzecim kwartale odnotowano wzrost w ujęciu kwartalnym, odpowiednio, o 0,3% i 0,2%<sup>21</sup>. Przy poprawiającej się sytuacji gospodarczej większości krajów, zwłaszcza największej w Unii gospodarki Niemiec, można nawet oczekiwać niewielkiego wzrostu PKB w całej Unii Europejskiej (UE-28) w roku 2013.

W 2013 roku polska gospodarka na tle krajów Unii prezentuje się korzystnie. Polska była w grupie siedmiu państw, w których w pierwszych trzech kwartałach nie odnotowano spadku PKB ani w ujęciu kwartalnym, ani w porównaniu z analogicznymi kwartałami roku poprzedniego. W tym okresie tylko Rumunia, Łotwa i Estonia wykazały szybszy wzrost gospodarczy niż Polska. Prognozy dla polskiej gospodarki w całym roku 2013 były umiarkowanie optymistyczne i oscylowały wokół 1,5%, przy czym słaby wzrost PKB w pierwszym kwartale (0,5%) i tylko nieco wyższy w drugim (0,8%) obniżył prognozy na cały rok do 1,2%. Dopiero ogłoszenie tempa wzrostu PKB w trzecim kwartale (1,9%)<sup>22</sup> - zapowiadające znaczącą poprawę koniunktury polskiej gospodarki - przyniosło większy optymizm i powszechne przekonanie, że wzrost gospodarczy w 2013 będzie bliski 1,5%, a oczekiwania i prognozy wzrostu na 2014 rok sięgnęły nawet 3%.

Czynnikiem, który miał wielkie znaczenie dla odwrócenia trendów w gospodarce, czyli przejścia od spowolnienia gospodarczego do ożywienia, była w 2013 znacznie niższa inflacja niż rok wcześniej. Oczekuje się, że jej poziom będzie nadal niski. W okresie styczeń-wrzesień 2013 wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych wyniósł 1,0%, a ceny produkcji sprzedanej w przemyśle spadły o 1,3%. Dla porównania, rok wcześniej ceny konsumpcyjne wzrosły o 3,9%, a ceny produkcji sprzedanej przemysłu o 4,1%. Niższa inflacja przyniosła ożywienie popytu konsumpcyjnego, co dla przedsiębiorstw stało się impulsem do wzrostu produkcji.

#### 4.1. Sytuacja w gospodarce

W roku 2013 stopniowo poprawiały się wyniki gospodarcze przedsiębiorstw, jak i nastroje przedsiębiorców. Na przełomie lat 2012/2013 ogólny klimat koniunktury oceniano w mikro, małych i średnich firmach najgorzej od przełomu lat 2008/2009. Badania GUS, obejmujące przemysł (poza mikroprzedsiębiorstwami), budownictwo i handel detaliczny<sup>23</sup>, pokazują, że oceny klimatu koniunktury w gospodarce poprawiały się przez pierwsze trzy kwartały roku 2013, a pojawiające się sezonowe obniżenia tych ocen były mniejsze niż w latach poprzednich.

Coraz lepsze z miesiąca na miesiąc nastroje przedsiębiorców potwierdzają wyniki działalności gospodarczej odnotowane w badaniach GUS dla średnich i dużych przedsiębiorstw. Jeszcze w pierwszym półroczu ich przychody były niższe o 1,7% niż przed rokiem, po trzech kwartałach zaś ten spadek wyniósł już tylko 0,3%<sup>24</sup>. Oznacza to, że przedsiębiorstwa znacząco zwiększyły sprzedaż w trzecim kwartale 2013 roku. Nieznacznie spadł też wskaźnik kosztów, z 95,4% do 95,3%. Kolejną dobrą informacją jest lepszy wynik finansowy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów: w porównaniu z trzema kwartałami roku 2012 wzrósł on o 2,4%.

<sup>20</sup> <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>

<sup>21</sup> [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_PUBLIC/2-14112013-AP/EN/2-14112013-AP-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-14112013-AP/EN/2-14112013-AP-EN.PDF)

<sup>22</sup> [http://stat.gov.pl/gus/5840\\_4403\\_PLK\\_HTML.htm](http://stat.gov.pl/gus/5840_4403_PLK_HTML.htm)

<sup>23</sup> [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/KON\\_w\\_przem\\_budow\\_handlu\\_i\\_uslugach\\_11m\\_2013.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/KON_w_przem_budow_handlu_i_uslugach_11m_2013.pdf)

<sup>24</sup> Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w okresie I-VI 2013 roku, GUS 22.08.2013; Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w okresie I-IX 2013 roku, GUS 21.11.2013.

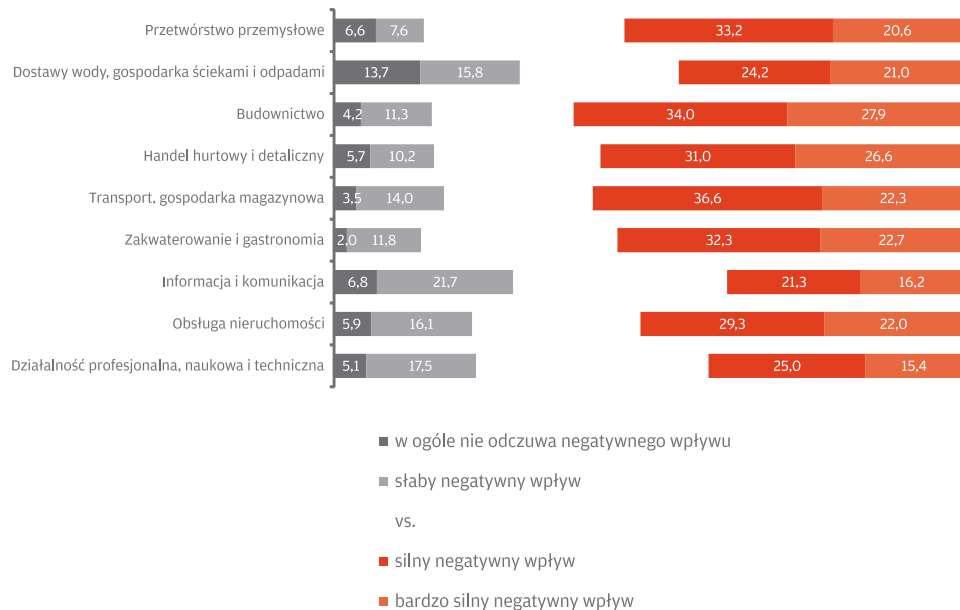
Można zatem przyjąć, że sytuacja gospodarcza polskich przedsiębiorstw zaczęła się odczuwalnie polepszać, poczynając od trzeciego kwartału roku 2013. Omawiane badanie miało miejsce w drugim i na początku trzeciego kwartału, zatem wówczas gdy oznaki ożywienia gospodarczego były jeszcze dość słabe. W niektórych wypadkach czas, w którym badanie przeprowadzono, mógł więc rzutować na mniejszy optymizm wyrażanych opinii.

## 4.2. Ocena sytuacji w branży

Bez względu na badaną sekcję gospodarki, znacząca większość respondentów deklaruje, iż branża, w której działa ich firma, odczuwa silny bądź bardzo silny negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego.

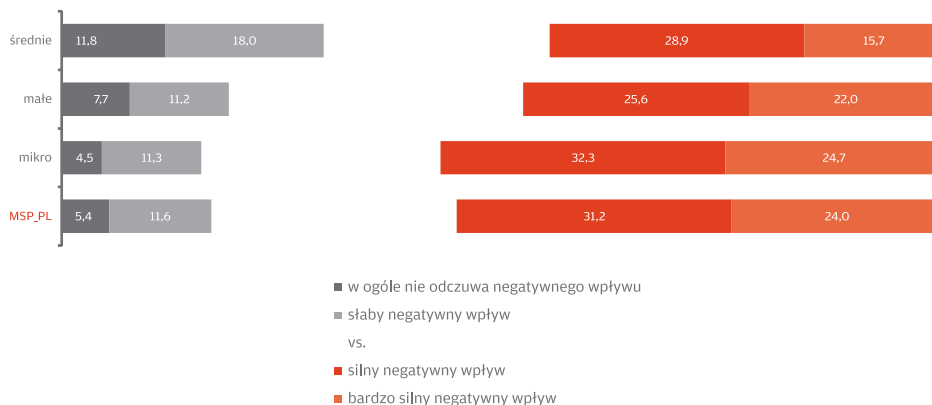
**UWAGA:** w niektórych wykresach dalej prezentowanych pojawia się część „pusta”, oznaczona skrótem „vs.” („versus”). Tym oznaczeniem autorzy raportu chcą wzmocnić przekaz, oddzielając odpowiedzi „pozytywne” od „negatywnych”. Przestrzeń „vs.” zawiera konkretne dane, dotyczące odpowiedzi sformułowanych jako: „przeciętnie”, „bez zmian”, „nie ma wpływu”, „nie dotyczy”, „trudno powiedzieć” etc.

**Wykres 1.** Czy branża, w której działa Pana(i) firma, odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według sekcji gospodarki)



Skutki spowolnienia gospodarczego są najbardziej dotkliwe dla przedsiębiorstw budowlanych: aż 61,9% firm tego sektora odczuwa jego negatywny wpływ. Najślabiej spowolnienie gospodarcze oddziaływało na przedsiębiorców zajmujących się dostawami wody, gospodarką śmieciami i odpadami oraz na firmy związane z informacją i komunikacją. W wypadku pierwszych wyjaśnieniem może być to, że odnośna sekcja w dużej części świadczy usługi użyteczności publicznej, które konsumenci nabywają niezależnie od koniunktury. Ze względu na niską elastyczność cenową usług dostarczające je firmy nie muszą się obawiać ani spadku popytu, ani zbyt silnej reakcji na zmiany cen. I tak, 13,7% przedsiębiorstw działających w tej branży deklaruje, iż nie spodziewa się, aby spowolnienie gospodarcze wywarło na nią jakikolwiek wpływ.

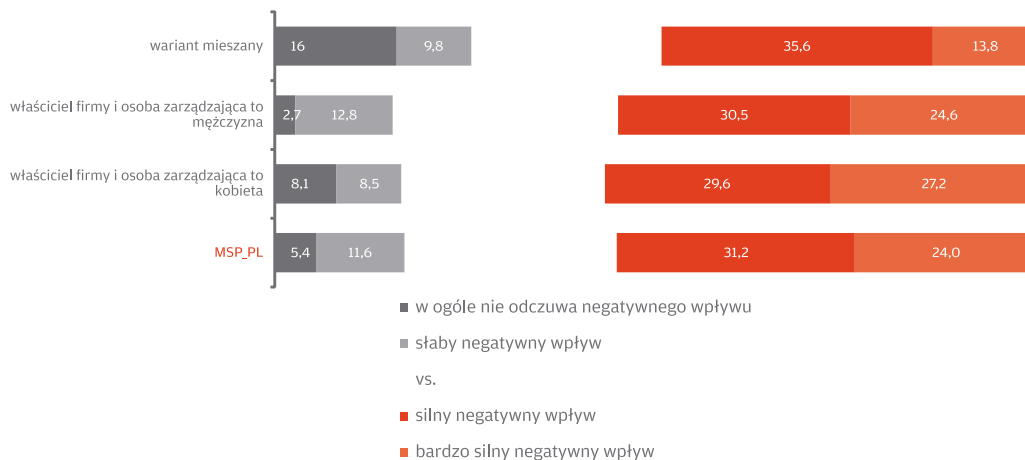
**Wykres 2.** Czy branża, w której działa Pana(i) firma, odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według klas wielkości)



Gdy przeanalizujemy, jak badane MSP oceniają wpływ spowolnienia gospodarczego na poszczególne branże, wyraźnie dostrzeżemy związek między siłą jego oddziaływania a wielkością firmy. Z najbardziej dotkliwymi skutkami spowolnienia borykają się w swojej branży firmy najmniejsze, czyli zatrudniające od 2 do 9 pracowników. Najstabilniej negatywny wpływ na funkcjonowanie w branży odczuwają średnie przedsiębiorstwa, zatrudniające od 50 do 249 pracowników. Rozbieżność jest duża: 11,8% firm średnich deklaruje, że ich branża w ogóle nie odczuwa ujemnego wpływu spowolnienia, natomiast dla firm mikro ta wartość wynosi jedynie 4,5%.

Przyczyn powyższego zjawiska należy szukać w różnicy zasobów kapitałowych posiadanych przez przedsiębiorstwa mikro, małe oraz średnie. Większe zasoby kapitałowe firmy to zazwyczaj mniejsze ryzyko utraty płynności finansowej. Dzięki temu nawet gdy przedsiębiorstwo zmniejszy skalę działania, dla rentowności sprzedaży i płynności przecież bardzo istotną, będzie mogło przetrwać na rynku gorszy okres.

**Wykres 3.** Czy branża, w której działa Pana(i) firma, odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)



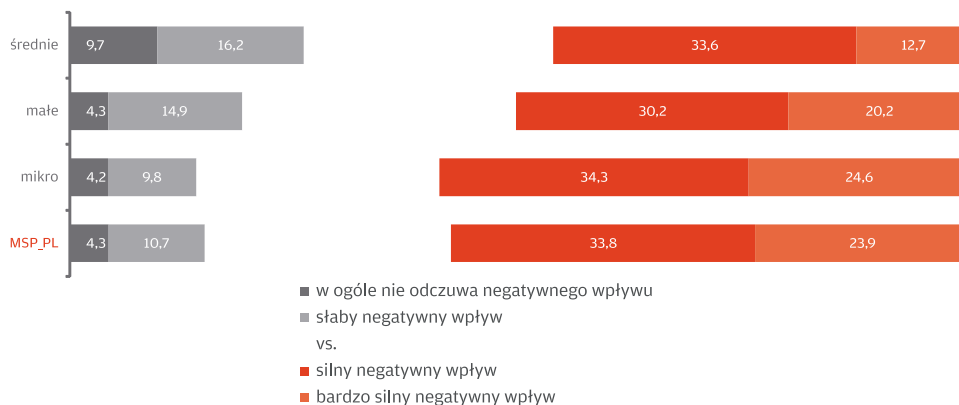
W ocenach wpływu spowolnienia gospodarczego na sytuację w branży widać także różnice związane z płcią kadry zarządzającej i właścicieli. Największy odsetek firm, które obawiają się silnego negatywnego wpływu, występuje wśród firm „kobięcych” (56,8% odczuwa silne bądź bardzo silne zagrożenie), a najmniejszy – wśród firm mieszanych (49,4% deklaruje silnie bądź bardzo silnie ujemny wpływ).

Nasuwa się więc pytanie: w jakiej mierze oceny i obawy przedsiębiorstw są zdeterminowane ich strukturą branżową (np. względnie duży udział firm „kobięcych” w sektorze handlowym), a w jakiej – jednorodnością lub różnorodnością zespołu właścicielsko- menedżerskiego.

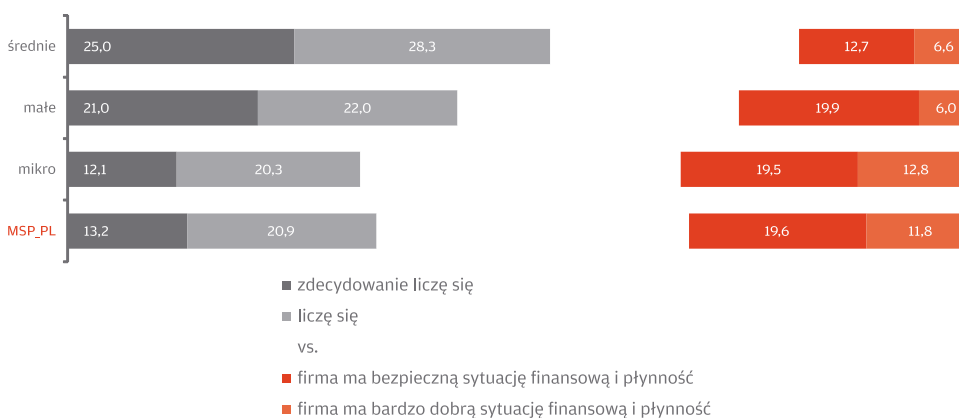
### 4.3. Ocena sytuacji w przedsiębiorstwie

Przedsiębiorców zapytano także o wpływ obecnego spowolnienia gospodarczego na sytuację w firmie. Obawy wyraża podobny odsetek MSP jak w wypadku ocen wpływu osłabienia gospodarczego na branżę. Największą różnicę można dostrzec w opiniach średnich przedsiębiorców, którzy na sytuację w swojej firmie spoglądają bardziej pesymistycznie (25,9% dostrzega słaby wpływ spowolnienia na firmę) aniżeli na sytuację w swojej branży (29,8% odczuwa słaby wpływ spowolnienia na branżę).

Wykres 4. Czy Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według klas wielkości)



Wykres 5. Czy liczy się Pan(i) z utratą przez firmę płynności, a nawet z jej bankructwem – czy firma ma dobrą kondycję i wysoką płynność finansową? (% MSP według klas wielkości)



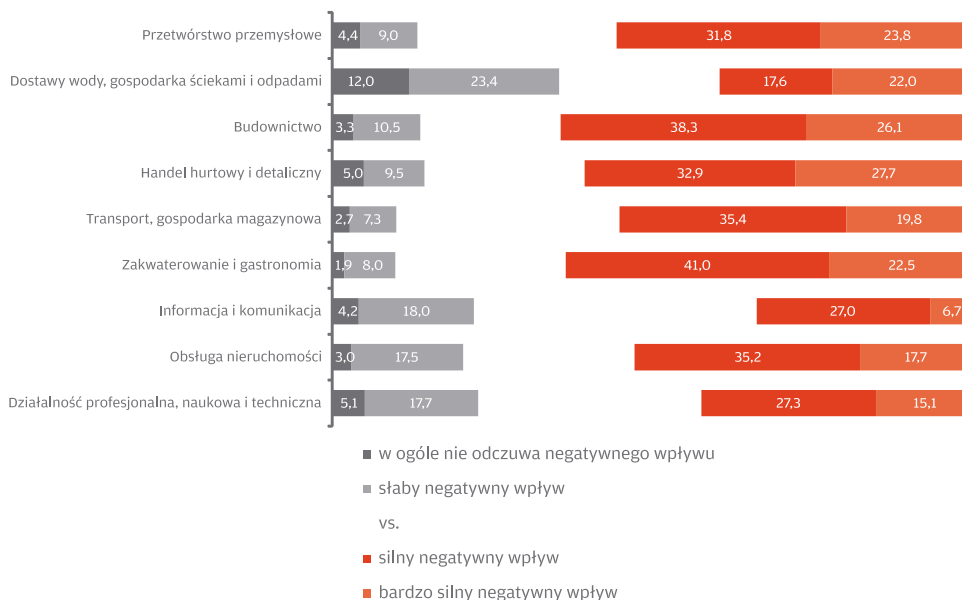


Obawy MSP co do negatywnego wpływu spowolnienia gospodarczego na ich działalność w dużej mierze implikują ocenę możliwości utraty płynności, a nawet bankructwa. W grupie przedsiębiorstw średnich z taką możliwością liczy się aż 53,3% badanych firm. Dla przedsiębiorstw małych to 43,0%, natomiast dla mikrofirm – 32,4%. Nieznacznie mniej, bo 32,3%, mikroprzedsiębiorstw deklaruje, że firma ma bezpieczną bądź bardzo dobrą sytuację finansową oraz płynność. Te dane nie potwierdzają więc wcześniej przyjętego założenia, że firmy średnie, dysponujące większym zasobem kapitałowym, są obciążone mniejszym ryzykiem utraty płynności.

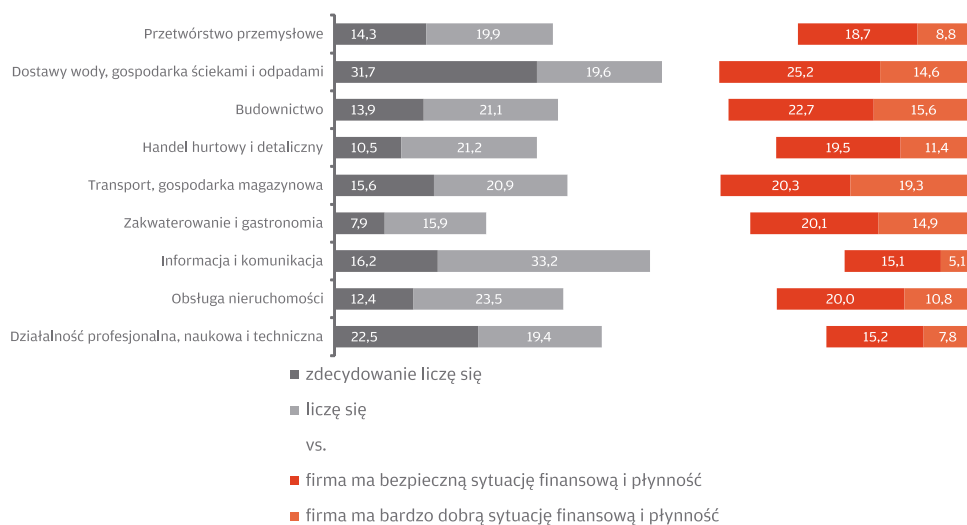
To rozpoznanie oznacza zatem, że względnie wiele firm nie dysponuje zasobami, które umożliwią im zachowanie płynności finansowej i przetrwanie spowolnienia gospodarczego. W wypadku przedsiębiorstw średnich zaskakujące jest także to, iż nawet firmy deklarujące brak wpływu spowolnienia na ich podstawową działalność wyrażają obawę przed utratą płynności. Dla całego sektora MSP odsetek przedsiębiorstw odczuwających silny lub bardzo silny wpływ spowolnienia gospodarczego wynosi 57,7%, podczas gdy zagrożenie utratą płynności finansowej, a nawet bankructwem, deklaruje 34,1%. Odejmując jedną wartość od drugiej, otrzymujemy wartość 23,6%: to odsetek przedsiębiorców, którzy pomimo odczuwalnego spowolnienia w gospodarce nie przewidują możliwości utraty płynności.

Obawy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw co do wpływu spowolnienia gospodarczego na sytuację w firmie odzwierciedla także analiza ocen MSP według sekcji gospodarki.

Wykres 6. Czy Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według sekcji gospodarki)



**Wykres 7.** Czy liczy się Pan(i) z utratą przez firmę płynności, a nawet z jej bankrutem – czy firma ma dobrą kondycję i wysoką płynność finansową? (% MSP według sekcji gospodarki)

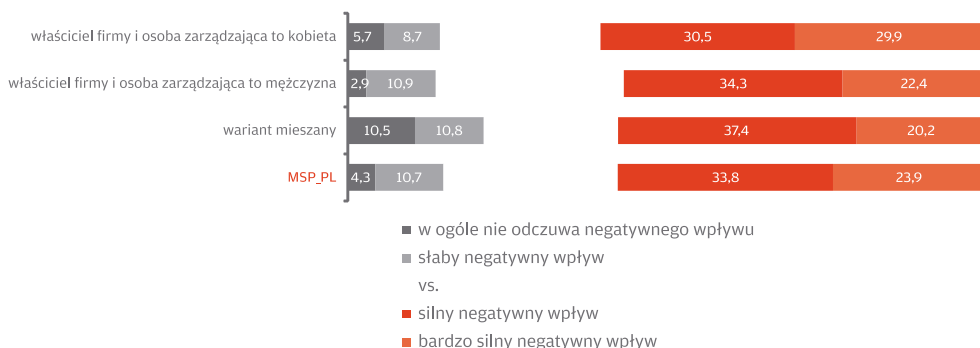


Na najtrudniejszą sytuację w firmie wskazują przedsiębiorstwa z branży budowlanej (64,4%) oraz z sektora zakwaterowanie i gastronomia (63,5%). Dla przedsiębiorstw budowlanych rok 2012 nie był najłatwiejszy, stąd aż 35% z nich liczy się z możliwością utraty płynności finansowej. W wypadku sekcji zakwaterowanie i gastronomia odsetek ten jest nieco niższy: 23,8%.

Największe zagrożenie związane z utratą płynności finansowej dostrzegają przedsiębiorstwa z branży dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami. Prawdopodobnie jest to jednak efekt niezbyt korzystnych zmian w regulacjach dotyczących części tego sektora (gospodarka odpadami) – zmieniła się bowiem tzw. ustawa śmieciowa<sup>25</sup>, której wejście w życie może ograniczać możliwości działania i rozwoju wielu firm zajmujących się odbiorem odpadów komunalnych.

Równie wysokie zagrożenie utratą płynności finansowej dostrzegają przedsiębiorcy z sektora informacja i komunikacja: aż 49,4% z nich wyraża takie obawy. Ten odsetek nie koresponduje jednak z odczuwalnym negatywnym wpływem spowolnienia gospodarczego, który deklaruje 33,7% branży. Możliwe więc, iż w tym wypadku zagrożenie utratą płynności wynika z prędko rosnącej na rynku konkurencji i potrzeby dokonywania większych inwestycji w badania i rozwój.

**Wykres 8.** Czy Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)



<sup>25</sup> Znowelizowana ustawa z dnia 13 września 1996 roku o utrzymaniu czystości i porządku w gminach.

Biorąc pod uwagę płeć właścicieli oraz menedżerów badanych firm, najsilniejszy negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego obserwujemy w firmach „kobięcych” (60,4% odczuwa silnie i bardzo silnie ujemny wpływ). Najślabiej postrzegają ten wpływ firmy mieszane: 21,3% z nich w ogóle nie odczuwa negatywnego wpływu bądź odczuwa słaby negatywny wpływ.

Przeprowadzone badanie pokazuje, że w roku 2013 polscy przedsiębiorcy ocenili swoje „bliskie otoczenie”, czyli sytuację w firmie, nieco bardziej pesymistycznie niż sytuację w „dalekim otoczeniu”, czyli w swojej branży.

Wykres 9. Czy Pana(i) branża oraz Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP\_PL)

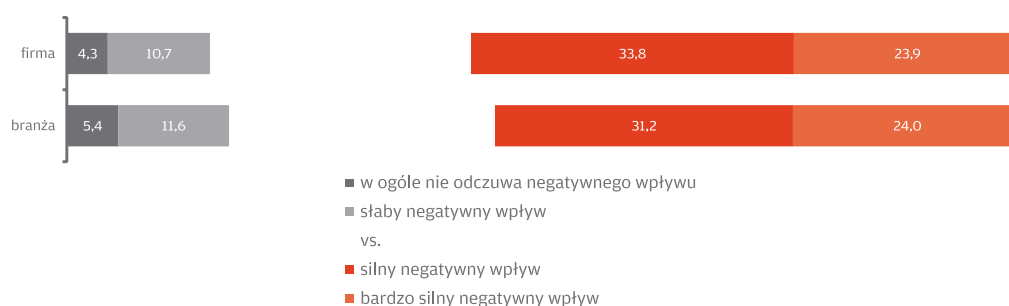


Tabela 23. prezentuje różnicę między negatywnymi i pozytywnymi ocenami sytuacji w firmie i branży, deklarowanymi przez badane przedsiębiorstwa. Zestawiono oceny negatywne netto oraz oceny pozytywne netto, skalkulowane zarówno dla całego sektora MSP, jak i poszczególnych gałęzi gospodarki.

Tabela 23. Różnica między negatywnymi i pozytywnymi ocenami sytuacji w firmie i branży\*

Wyszczególnienie	Oceny negatywne netto	Oceny pozytywne netto
MSP_PL	2,5	-2
Przetwórstwo przemysłowe	1,8	-0,9
Dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami	-5,7	5,9
Budownictwo	2,5	-1,7
Handel hurtowy i detaliczny	3,0	-1,4
Transport, gospodarka magazynowa	-3,7	-7,5
Zakwaterowanie i gastronomia	8,7	-3,9
Informacja i komunikacja	-3,8	-6,3
Obsługa nieruchomości	1,5	-1,5
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	2,0	0,2

\* Różnica między negatywnymi i pozytywnymi ocenami sytuacji w firmie i branży: odsetek MSP oceniających w 2013 roku spowolnienie gospodarcze w swojej firmie jako silne (silny negatywny wpływ + bardzo silny negatywny wpływ) / słabe (w ogóle nie odczuwa negatywnego wpływu + słaby negatywny wpływ) minus odsetek MSP oceniających spowolnienie gospodarcze w 2013 w branży jako silne (silny negatywny wpływ + bardzo silny negatywny wpływ) / słabe (w ogóle nie odczuwa negatywnego wpływu + słaby negatywny wpływ).

Wśród ocen negatywnych netto dominują wyniki dodatnie, co oznacza, że kondycję firmy oceniono gorzej niż sytuację w branży (liczba ocen negatywnych dla firmy przewyższa liczbę takich ocen dla branży). Przeciwny pogląd mają jedynie przedstawiciele sekcji: dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami, transport, gospodarka magazynowa oraz informacja i komunikacja.

Pośród ocen pozytywnych netto przeważają wyniki ujemne, co bierze się stąd, że większość ankietowanych sytuację w swojej branży oceniła bardziej optymistycznie niż kondycję firmy.

#### 4.4. Tendencje zmian w sektorze MSP

W badaniu *Monitoring kondycji sektora MSP*, zrealizowanym w roku 2011, zaproponowano typologię przedsiębiorstw, której podstawą stały się deklaracje firm dotyczące: zmian przychodów ze sprzedaży, zysków, udziałów w rynku, zatrudnienia, inwestycji, w tym wdrażania innowacji produktowych, inwestycji w B+R, zakupu nowych technologii, licencji, korzystania z finansowania zewnętrznego. Wyodrębniono cztery typy przedsiębiorstw: *zagrożone, na rozdrożu, stabilni innowatorzy* oraz *dynamiczni innowatorzy*. Opis cech poszczególnych typów przedsiębiorstw przedstawia schemat 1. Wszystkie badane podmioty zaklasyfikowano do jednej z wyróżnionych kategorii.

Schemat 1. Typologia MSP oparta na planach przedsiębiorstw w roku 2013 - opis

TYP MSP	CECHY (na podstawie prognoz z 2013 roku)
ZAGROŻONY	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spodzielają się spadku przychodów ze sprzedaży, spadku zysków i udziałów w rynku</li> <li>• Nie podejmują inwestycji</li> <li>• Nie wypuszczają na rynek nowych produktów ani usług</li> <li>• Zazwyczaj nie korzystają ani z kredytów bankowych, ani z leasingu</li> <li>• Przewidują mniejsze zatrudnienie w swojej firmie na umowę o pracę</li> </ul>
NA ROZDROŻU	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oczekują spadku przychodów ze sprzedaży, spadku zysków i udziałów w rynku</li> <li>• Większość nie planuje inwestycji w B+R ani w zakup nowych technologii i licencji, nie zamierza także wdrażać własnych technologii</li> <li>• Część inwestuje jednak w majątek trwały i te inwestycje pozostaną na ubiegłorocznym poziomie</li> <li>• Część wprowadzi na rynek nowe produkty lub usługi</li> <li>• Większość nie korzysta z leasingu ani kredytów bankowych</li> <li>• Przewidują pewien spadek zatrudnienia na umowę o pracę w swojej firmie</li> </ul>
OSTROŻNY INNOWATOR	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oczekują wzrostu przychodów ze sprzedaży i udziałów w rynku, zyski pozostaną na podobnym poziomie</li> <li>• Trochę inwestują w zakup nowych technologii i licencji, wdrażają też własne rozwiązania technologiczne</li> <li>• Planują wprowadzić na rynek nowe produkty lub usługi (lekki wzrost)</li> <li>• Część inwestuje w majątek trwały i te inwestycje pozostaną na ubiegłorocznym poziomie</li> <li>• Duża część korzysta z kredytów i leasingu</li> <li>• Zatrudnienie zachowują na dotychczasowym poziomie</li> </ul>
DYNAMICZNY INNOWATOR	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oczekują wzrostu przychodów ze sprzedaży i zysku, większych udziałów w rynku</li> <li>• Inwestują w B+R oraz zakup nowych technologii i licencji, wprowadzają także własne technologie (lekki wzrost)</li> <li>• Inwestują w majątek trwały i planują wzrost tych inwestycji</li> <li>• Zapowiadają bogatszą na rynku ofertę nowych produktów lub usług</li> </ul>

Rok 2013 przyniósł znaczące zmiany w prognozach (oczekiwaniach) badanych przedsiębiorstw. Pomimo spadku liczby firm *zagrożonych* (z 33,1% do 29,4%), w tym roku była to grupa najbardziej liczna. Wynika to ze znaczących zmian w rozkładzie między wszystkimi czterema grupami, ze szczególnym uwzględnieniem *dynamicznych innowatorów*. W ostatnim wypadku wzrost udziału wyniósł 11,8%, co daje przyrost niemal dwukrotny. Oznacza to, że przedsiębiorcy nie tylko oczekują wzrostu przychodów ze sprzedaży i zysku, ale też przewidują, że wzrośnie ich udział w rynku. Co więcej, firmy zwiększają inwestycje (zarówno w badania i rozwój oraz technologie, jak i w majątek trwały) i planują wprowadzić na rynek nowe produkty lub usługi. Zwiększone inwestycje firm oznaczają rosnący optymizm ich właścicieli, a ten zapewne wynika z pierwszych symptomów ożywienia w gospodarce.

Schemat 2. Typologia MSP oparta na planach przedsiębiorstw w roku 2013 – struktura według klas wielkości (%)

TYP MSP	Rok	MSP	MIKRO	MAŁE	ŚREDNIE
ZAGROŻONY	2011	27,9	30,4	11,4	2,6
	2012	33,1	35,8	18,0	10,9
	2013	29,4	31,5	17,0	13,0
NA ROZDROŻU	2011	22,8	21,7	30,4	20,2
	2012	33,7	34,6	29,4	14,8
	2013	26,3	27,1	22,9	10,3
OSTROŻNY INNOWATOR	2011	30,4	31,5	24,2	16,0
	2012	20,5	17,5	38,6	63,0
	2013	20,0	17,4	34,8	55,7
DYNAMICZNY INNOWATOR	2011	18,9	16,3	34,0	61,2
	2012	12,4	12,1	13,9	11,3
	2013	24,2	24,0	25,3	21,0

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa postrzegają sytuację i możliwości zróżnicowanie. W roku 2013 wśród firm zatrudniających od 2 do 9 osób najliczniejszą grupą okazały się przedsiębiorstwa *zagrożone*. Pomimo spadku o 4,3% w odniesieniu do roku poprzedniego, ta grupa nadal stanowi około 1/3 wszystkich mikroprzedsiębiorstw.

Inną sytuację obserwujemy wśród małych i średnich przedsiębiorców, których najliczniej reprezentują *ostrożni innowatorzy*. W wypadku małych firm ta grupa obejmuje ponad 1/3 ankietowanych, natomiast wśród średnich przedsiębiorstw jest to już ponad połowa badanych firm. Warto także podkreślić, że zarówno w przedsiębiorstwach małych, jak i średnich znacząco wzrosła liczba *dynamicznych innowatorów*, odpowiednio, o 11,4% i 9,7%.

Schemat 3. Typologia MSP oparta na planach przedsiębiorstw w roku 2013 - struktura według sekcji gospodarki (%)

TYP MSP	Rok	ZAGROŻONY	NA ROZDROŻU	OSTROŻNY INNOWATOR	DYNAMICZNY INNOWATOR
MSP_PL	2011	27,9	22,8	30,4	18,9
	2012	33,1	33,7	20,5	12,4
	2013	29,4	26,3	20,0	24,2
C - przetwórstwo przemysłowe	2011	16,7	21,3	32,4	29,5
	2012	27,1	28,6	31,3	13,0
	2013	9,2	19,1	34,6	37,1
E - dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami, rekultywacja	2011	12,6	49,4	18,6	19,4
	2012	18,9	25,7	36,5	18,9
	2013	17,4	32,6	13,0	37,0
F - budownictwo	2011	30,7	22,8	29,3	17,2
	2012	25,2	38,8	21,4	14,6
	2013	20,3	38,6	22,0	19,1
G - handel hurtowy i detaliczny	2011	33,1	23,7	28,5	14,7
	2012	42,1	32,1	17,1	8,6
	2013	42,2	24,9	17,7	15,2
H - transport, gospodarka magazynowa	2011	16,2	31,1	29,1	23,6
	2012	17,2	40,4	36,4	6,0
	2013	25,7	30,9	17,6	25,7
I - działalność związana z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi	2011	22,1	30,8	27,0	20,0
	2012	31,7	43,2	17,3	7,9
	2013	26,9	33,6	13,4	26,1
J - informacja i komunikacja	2011	21,2	6,5	31,0	41,3
	2012	13,4	34,8	19,6	32,1
	2013	8,0	13,8	28,7	49,4
L - obsługa nieruchomości	2011	27,9	11,7	49,3	11,1
	2012	40,5	21,6	19,8	18,0
	2013	36,7	21,4	9,2	32,7
M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	2011	32,4	16,5	35,6	15,5
	2012	31,8	35,8	8,6	23,8
	2013	27,7	23,9	12,5	35,9

Prognozy różnią się znacznie także w zależności od badanego sektora gospodarki. Największe obawy wyrażają przedsiębiorstwa handlowe i związane z obsługą nieruchomości: właśnie w tych sektorach odsetek firm *zagrożonych* jest wciąż największy. Przyczyną jest osłabiony popyt; w czasie gdy prowadzono badanie, skłonność konsumentów do zakupów nadal była niewielka.

Wciąż nieco „zagubione” są także firmy budowlane. Nie powinno to dziwić, gdyż poprzedni rok był dla nich niezwykle trudny. Jednak grupa firm *na rozdrożu* w tej branży nieco się zmniejszyła. Po fali bankructw nastąpiła stabilizacja; część firm musiała zmienić model biznesowy i poszukać nowych możliwości. Zmniejszyła się ich liczba, ale przez to podmioty pozostające na rynku mogły umocnić swoją pozycję, bowiem w tym sektorze zwiększyła się liczba *dynamicznych innowatorów*.

Do wielkich zmian, w porównaniu z ubiegłym rokiem, doszło w sekcji informacja i komunikacja. Silnie wzrosła zarówno liczba *ostrożnych*, jak i *dynamicznych innowatorów*. Firmy działające w tym sektorze zdały sobie sprawę z tego, że ich dalsza obecność na rynku będzie zależec od inwestycji. Przedsiębiorstwa prowadzące działalność wydawniczą, firmy radiowe i telewizyjne oraz przedsiębiorstwa telekomunikacyjne przechodzą restrukturyzację, która ma im umożliwić przystosowanie się do nowych warunków. Nie bez znaczenia jest też to, że część z nich zmienia obecnie swoje modele biznesowe.

Obraz przedsiębiorstw sektora MSP, wyłaniający się z zastosowanej typologii, jest bardziej optymistyczny niż ten w roku 2012: w mikro, małych i średnich firmach silnie zwiększyła się liczba *dynamicznych innowatorów*. Optymizm nie dotyczy jednak wszystkich przedsiębiorców, bowiem w grupie średnich firm wzrosła liczba *zagrożonych* przedsiębiorstw. Zagrożenie zaczęły bardziej odczuwać firmy zajmujące się transportem oraz magazynowaniem. Ich sytuacja, podobnie jak przedsiębiorstw handlowych, jest silnie uzależniona od aktualnej kondycji gospodarki. Aczkolwiek dopiero widać oznaki końca spowolnienia gospodarczego, wiele firm spogląda w przyszłość bardziej optymistycznie.

# 5

## CELE STRATEGICZNE, INWESTYCJE I INNOWACYJNOŚĆ MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

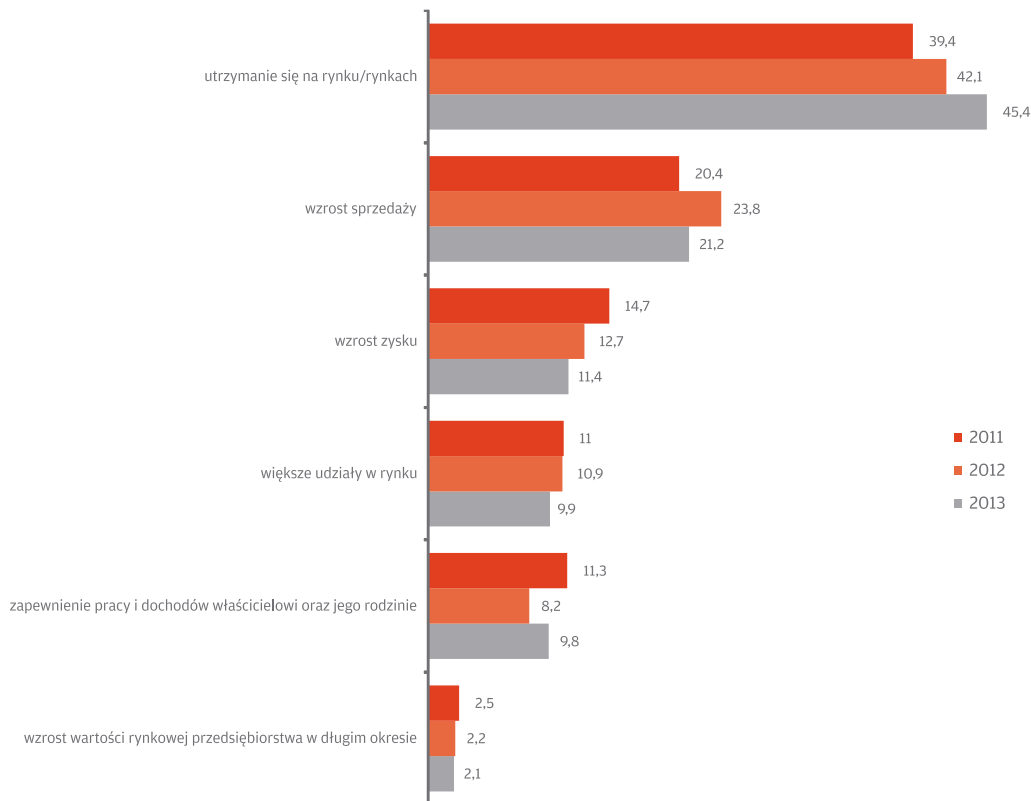
- 5.1. Cele strategiczne przedsiębiorstw
- 5.2. Inwestycje przedsiębiorstw
- 5.3. Postawy wobec innowacyjności
  - 5.3.1. Inwestycje przedsiębiorstw w innowacje
  - 5.3.2. Plany przedsiębiorstw na lata 2013-2014
  - 5.3.3. Przyczyny wdrażania innowacji
  - 5.3.4. Prace badawczo-rozwojowe w przedsiębiorstwach



### 5.1. Cele strategiczne przedsiębiorstw

Rok 2013 przyniósł nieznaczne zmiany w zapowiedziach sektora MSP dotyczących najważniejszego celu strategicznego. Podobnie jak w latach 2011-2012, dla największej grupy firm (45,4%) jest nim utrzymanie się na rynku. Liczba firm deklarujących właśnie ten cel jako nadrzędny sukcesywnie rośnie, o czym świadczy różnica in plus 6% w porównaniu z rokiem 2011.

Wykres 10. Co jest nadrzędnym celem strategicznym Pana(i) firmy? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



UWAGA: wykres nie uwzględnia odpowiedzi: „inny cel” oraz „trudno powiedzieć”.

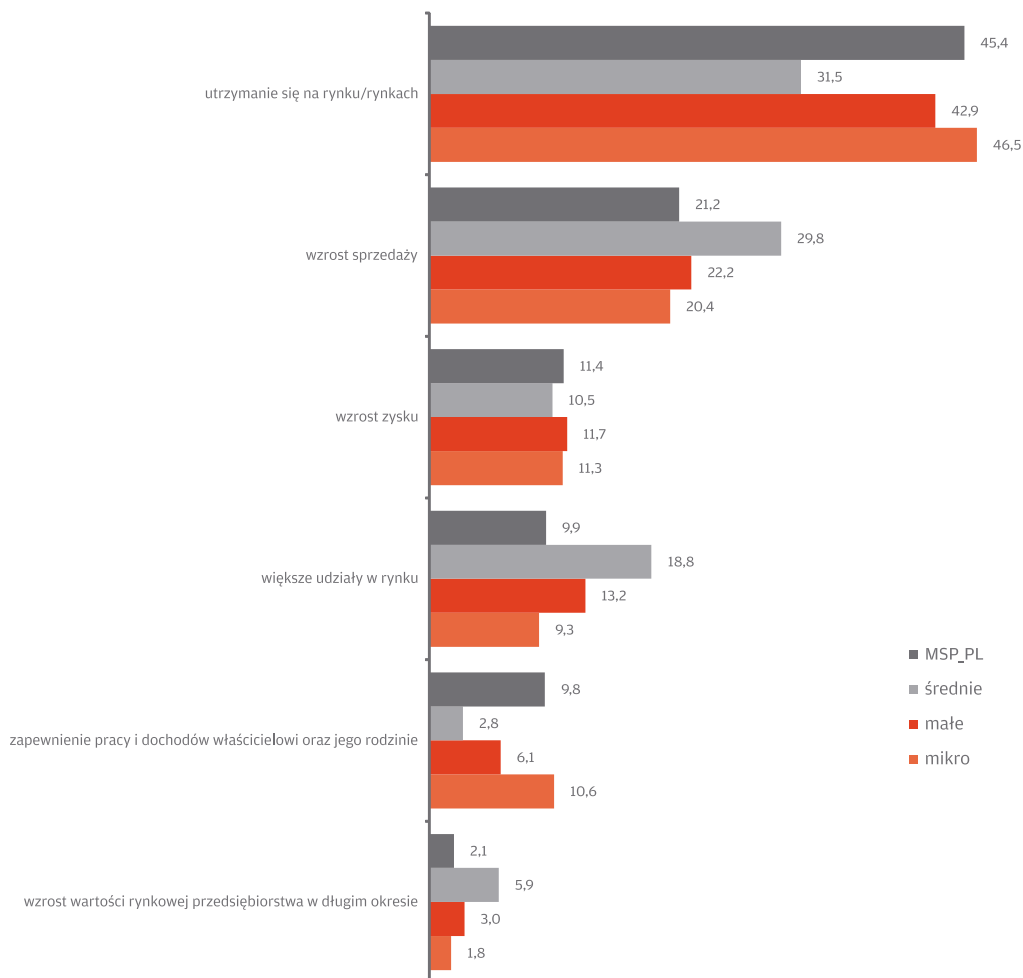
Drugim w kolejności, najczęściej deklarowanym celem strategicznym wśród MSP jest wzrost sprzedaży (21,2%), jednak w tym zakresie obserwujemy spadek w odniesieniu do roku 2012. W wypadku trzeciego najczęściej podawanego celu strategicznego - wzrostu zysku (11,4%) - tendencja spadkowa utrzymuje się od roku 2011 (spadek o 3,3% w porównaniu z 2011).

Przetrwanie na rynku, jako wybór najważniejszego celu strategicznego, świadczy o przyjęciu postawy defensywnej, a nie ekspansywnej. Niepokojące jest małe i malejące znaczenie wzrostu udziału w rynku, jako celu strategicznego.

Z powyższych danych płynnie wniosek, że coraz więcej MSP obawia się eliminacji z rynku, stąd nie inwestuje w zwiększenie produkcji. To zaś pociąga zanik aspiracji do zwiększenia zysku oraz udziałów firmy w rynku.

UWAGA: wykres nie uwzględnia odpowiedzi: „inny cel” oraz „trudno powiedzieć”.

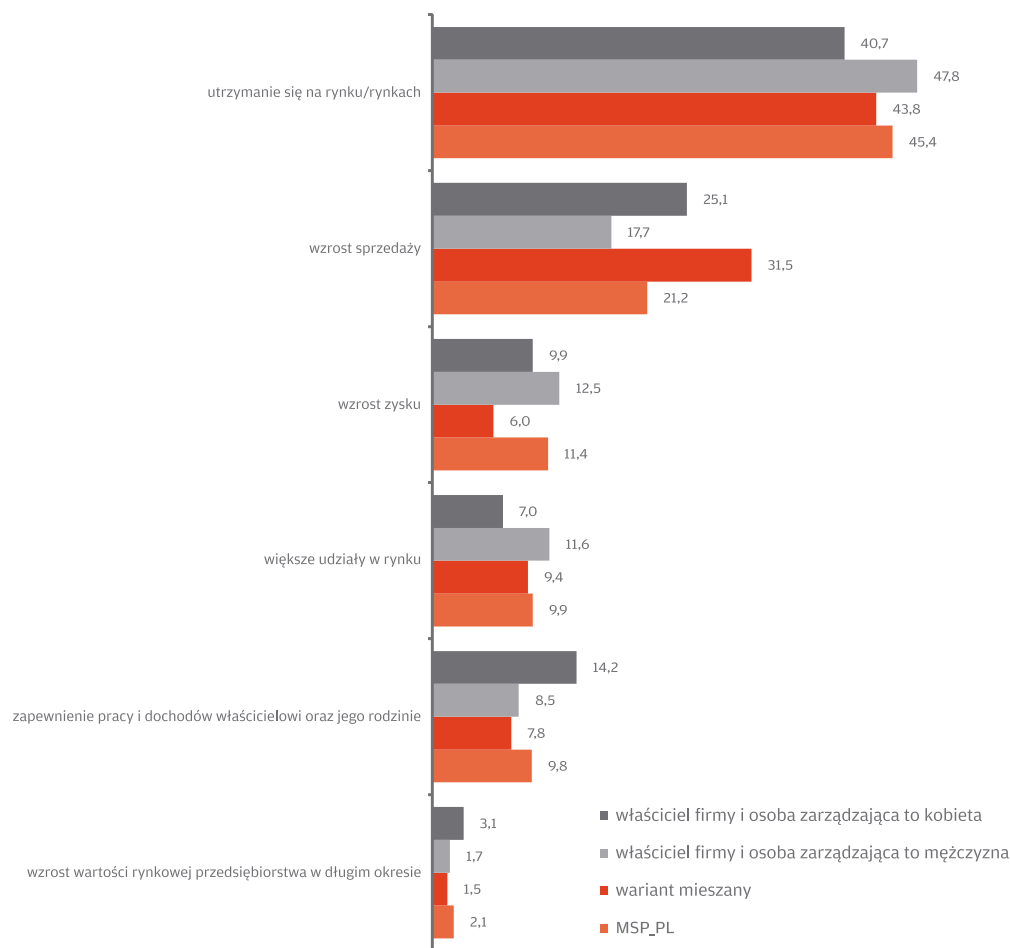
Wykres 11. Co jest nadrzędnym celem strategicznym Pana(i) firmy? (% MSP według klas wielkości)



W grupie mikrofirm aż 46,5% przedsiębiorstw ma nadzieję na utrzymanie się na rynku. Gdy dodamy do tego 10,6% firm, dla których celem nadrzędnym jest zapewnienie pracy i dochodów właścicielowi oraz jego rodzinie, okaże się, że aż 57,1% mikroprzedsiębiorstw skupia się nie na rozwoju, lecz na działaniach, które umożliwią przetrwanie.

Znacznie bardziej otwarty biznes prowadzą firmy średnie. W ich wypadku na przetrwanie stawia 31,5% przedsiębiorców, podczas gdy aż 29,8% z nich dąży do wzrostu sprzedaży, a 18,8% – do zwiększenia udziału w rynku.

Wykres 12. Co jest nadrzędnym celem strategicznym Pana(i) firmy? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)

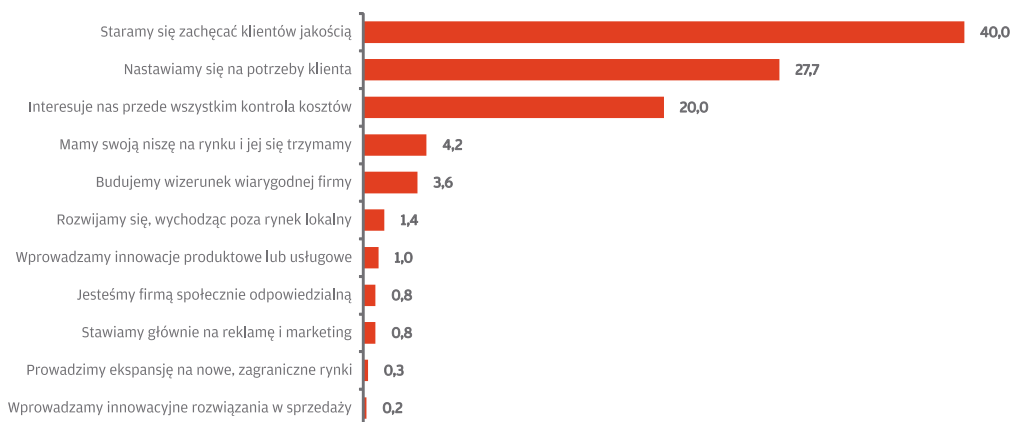


UWAGA: wykres nie uwzględnia odpowiedzi: „inny cel” oraz „trudno powiedzieć”.

Warto podkreślić, że także bez względu na płeć właścicieli oraz menedżerów, firmy z sektora MSP definiują przetrwanie na rynku jako najważniejszy cel. Najbardziej istotny jest on jednak dla firm zarządzanych przez mężczyzn (47,8%). Firmy kobiece, poza utrzymaniem się na rynku (40,7%) oraz wzrostem sprzedaży (25,1%), dość często wskazują jako cel zapewnienie pracy i dochodów właścicielowi oraz jego rodzinie (14,2%).

UWAGA: wykres nie uwzględnia odpowiedzi „inne”.

Wykres 13. Jak Pana(i) firma osiąga ten strategiczny cel? Sposób najważniejszy – wskazany na pierwszym miejscu (% MSP)

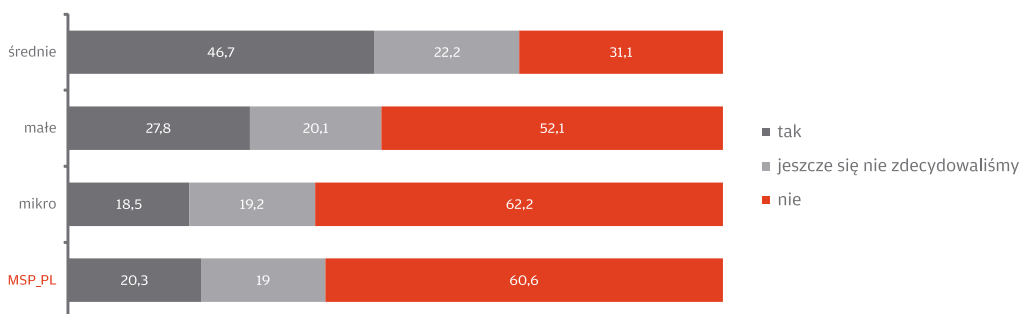


Aby osiągnąć postawiony sobie strategiczny cel, 40% MSP stara się zachęcać klientów jakością produktów lub usług, a 27,7% nastawia się na potrzeby klienta, oferując produkty lub usługi dostosowane do jego wymagań. Jest to bez wątpienia zjawisko pozytywne. 20% firm natomiast deklaruje, że systematycznie kontroluje swoje koszty. W ostatniej grupie na pewno odnajdziemy przedsiębiorstwa, dla których nadrzędnym celem jest utrzymanie się na rynku bądź wzrost zysku.

## 5.2. Inwestycje przedsiębiorstw

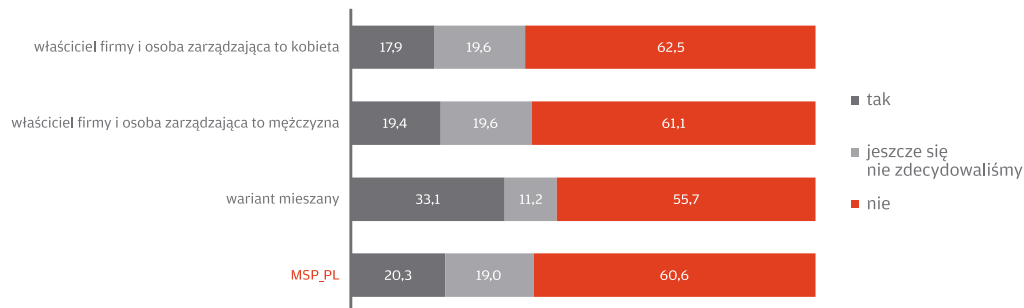
Zgodnie z postawionymi sobie celami strategicznymi, znacząca większość MSP nie realizuje w 2013 roku inwestycji ani nie zamierza ich podjąć. Najliczniejszą taką grupą są mikrofirmy, które najbardziej obawiają się wyeliminowania z rynku (tylko 18,5% z nich realizuje inwestycje lub je planuje).

Wykres 14. Czy Pana(i) firma realizuje/planuje inwestycje w roku 2013? (% MSP według klas wielkości)



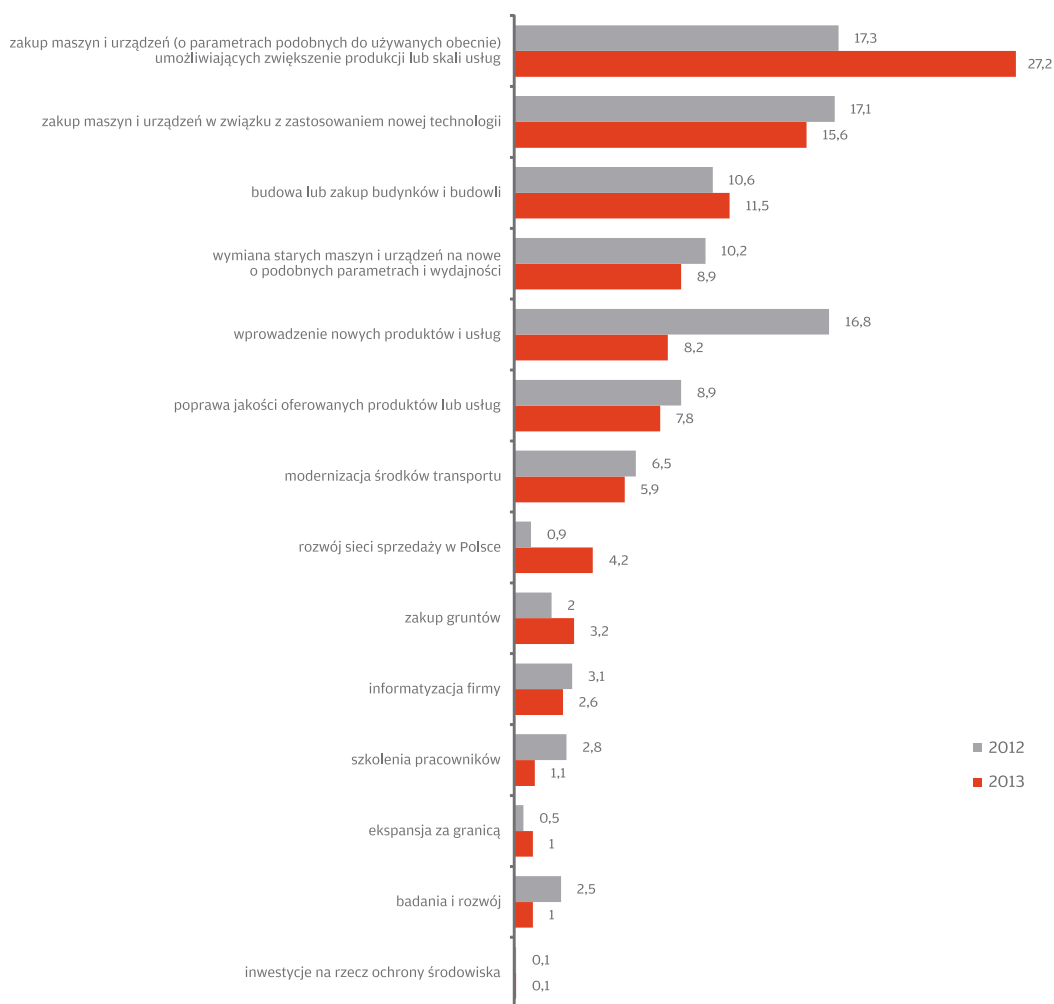
W grupie średnich przedsiębiorców 46,7% w 2013 roku realizuje inwestycje lub zamierza je podjąć. Te inwestycje niewątpliwie wiążą się z planami wzrostu sprzedaży, zysku lub udziałów w rynku. Warto także zaznaczyć, że bez względu na wielkość firmy, w trakcie prowadzonego badania ok. 20% MSP nie zdecydowało jeszcze, czy w 2013 roku podejmie inwestycje.

Wykres 15. Czy Pana(i) firma realizuje/planuje inwestycje w roku 2013? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)



Znacząca większość firm realizujących lub planujących inwestycje w roku 2013 to przedsiębiorstwa zarządzane przez kobietę i mężczyznę, czyli firmy mieszane (33,1%). Prawdopodobnie najmniej inwestycji w 2013 roku zrealizują firmy kierowane przez kobiety (17,9%): aż 62,5% z nich nie zamierza podejmować inwestycji.

Wykres 16. W co Pana(i) firma zamierza inwestować lub inwestuje? (% MSP; lata 2012 i 2013)



UWAGA: wykres nie uwzględnia odpowiedzi: „inne” i „trudno powiedzieć/brak ostatecznej decyzji”.

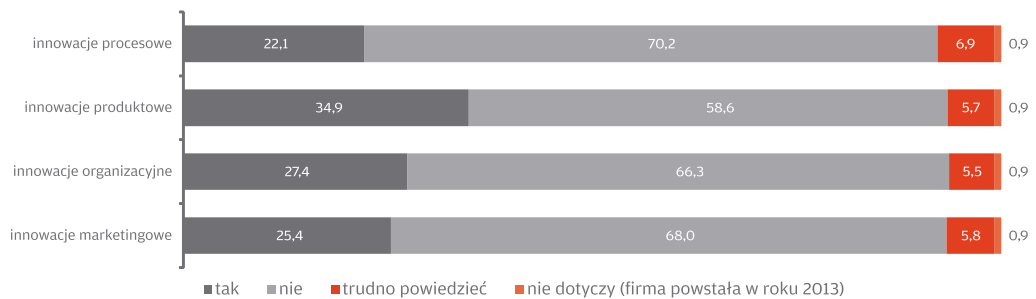
Wśród firm, które realizują inwestycje lub zamierzają je podjąć w 2013 roku, znaczna większość (27,2%) planuje zakup maszyn lub urządzeń (o parametrach podobnych do używanych obecnie), umożliwiających zwiększenie produkcji lub skali usług. W porównaniu z 2012 liczba firm planujących takie inwestycje znacząco wzrosła: rok wcześniej było ich 17,3%. W nowe technologie, maszyny i urządzenia zainwestuje 15,6% przedsiębiorców, natomiast nowe produkty i usługi zamierza wprowadzić 8,2% inwestujących MSP.

### 5.3. Postawy wobec innowacyjności

#### 5.3.1. Inwestycje przedsiębiorstw w innowacje

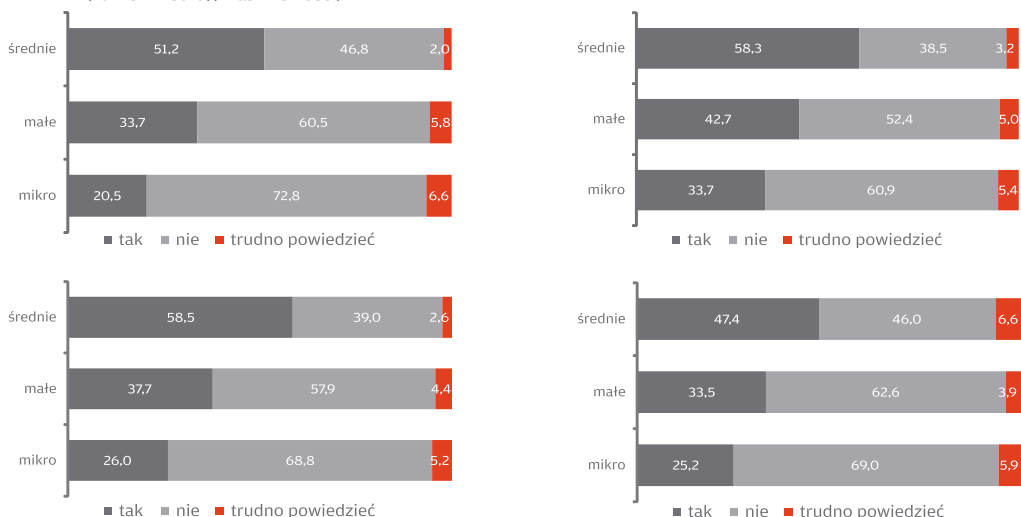
Postawa innowacyjna jest jedną z dróg utrzymania pozycji na rynku, osiągnięcia wyższych przychodów w sprzedaży, większego zysku, a także wzrostu wartości firmy. Jednak, pomimo licznych korzyści płynących z innowacji, nie wszystkie MSP są nimi zainteresowane.

Wykres 17. Czy w latach 2010–2012 Pana(i) firma wdrożyła innowacje: procesowe, produktowe, organizacyjne, marketingowe? (% MSP)



W latach 2010-2012 jedynie 22,1% MSP wdrożyło innowacje procesowe, 34,9% – produktowe, 27,4% – organizacyjne, a 25,4% innowacje marketingowe. Najwięcej przedsiębiorców skupiło się więc na kreowaniu konkurencyjnych produktów, najmniej – na usprawnieniu procesów w swojej firmie.

Wykres 18. Czy w latach 2010–2012 Pana(i) firma wdrożyła innowacje: produktowe, procesowe, organizacyjne, marketingowe? (% MSP według klas wielkości)



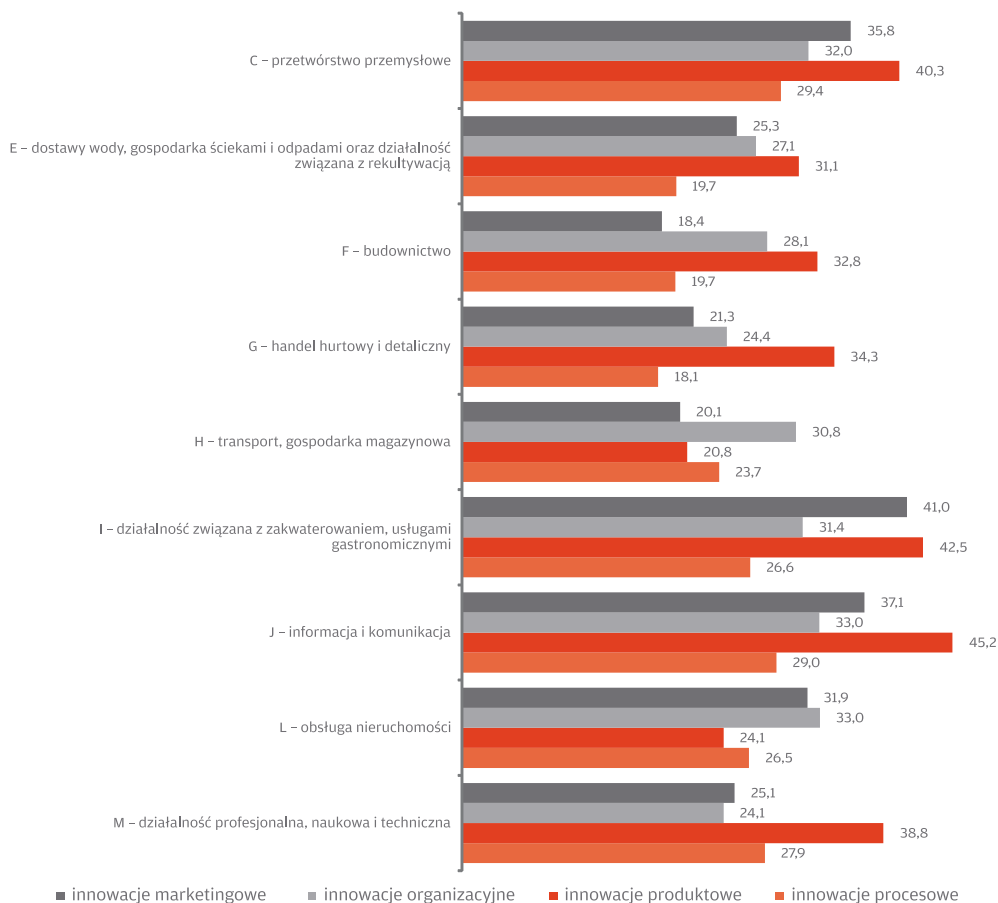
Najwięcej innowacji wprowadziły przedsiębiorstwa średnie. Inwestowały przede wszystkim w organizację (58,5%) i w produkt (58,3%); najmniej ważne były dla nich innowacje marketingowe (47,4%).

Wśród małych przedsiębiorstw, najczęściej położyło nacisk na innowacje produktowe (42,7%). Firmy małe najmniej środków przeznaczyły na wydatki związane z marketingiem (33,5%) oraz usprawnianiem procesów (33,7%).

W latach 2010-2012 firmy mikro podjęły znacznie mniej inwestycji w innowacje niż przedsiębiorcy zatrudniający co najmniej 10 pracowników. Podobnie jak w wypadku średnich firm, największe nakłady przeznaczono na innowacje produktowe; tego rodzaju inwestycję podjęło 33,7% mikrofirm. Jest to jednak wynik znacznie niższy niż ten osiągnięty przez średnie przedsiębiorstwa (różnica: 24,6%).

Powyższe dane pozwalają wnioskować, że firmy z sektora MSP podejmujące inwestycje w innowacje skupiają się na kreowaniu nowych produktów. Te inwestycje nie zawsze łączą się z próbą unowocześnienia towarzyszących im procesów czy marketingu, co prawdopodobnie wynika z braku wystarczających środków finansowych.

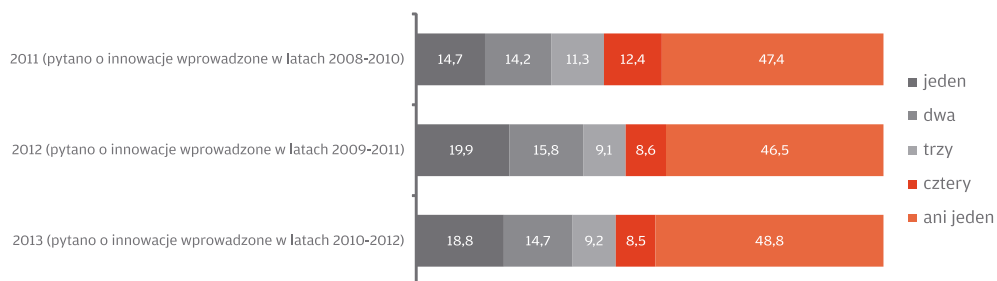
**Wykres 19.** Innowacje wdrożone w latach 2010-2012: procesowe, produktowe, organizacyjne, marketingowe (% MSP według sekcji gospodarki)



Biorąc pod uwagę rozpatrywane sekcje gospodarki, w latach 2010–2012 najwięcej w innowacje produktowe zainwestowały firmy świadczące usługi w sektorze informacja i komunikacja (45,2%). Innowacyjność w marketingu była najważniejsza dla działalności związanej z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi. Najwięcej innowacji operacyjnych pojawiło się w sekcjach zajmujących się obsługą nieruchomości oraz informacją i komunikacją, natomiast w innowacje procesowe najczęściej inwestowały firmy działające na obszarze przetwórstwa przemysłowego (29,4%).

Najwięcej innowacji ogółem wprowadziły sekcje: informacja i komunikacja oraz zakwaterowanie i usługi gastronomiczne, a także przedsiębiorstwa zajmujące się przetwórstwem przemysłowym.

Wykres 20. Liczba wprowadzonych rodzajów innowacji (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)

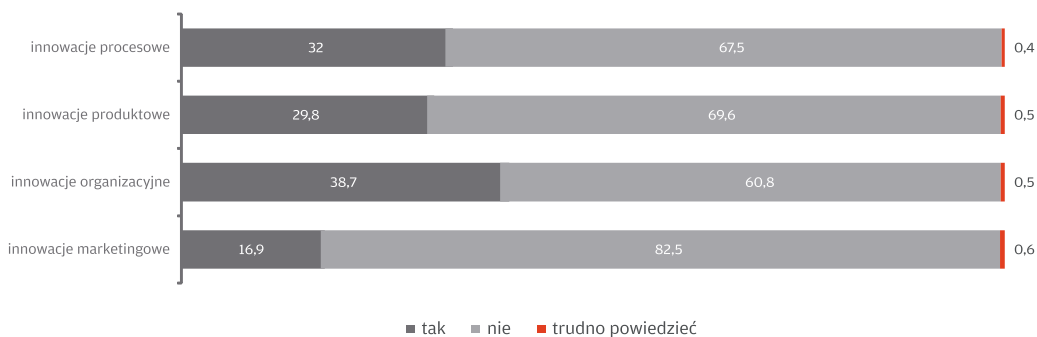


W porównaniu z poprzednim badanym okresem (2009–2011), w latach 2010–2012 liczba inwestycji w innowacje spadła o 2,3%. Na pytanie o liczbę wprowadzonych innowacji, aż 48,8% MSP zadeklarowało, że nie podjęło żadnej inwestycji, 18,8% przedsiębiorstw wprowadziło jeden rodzaj innowacji, natomiast jedynie 8,5% zainwestowało we wszystkie cztery sfery innowacyjności.

### 5.3.2. Plany przedsiębiorstw na lata 2013-2014

Zgodnie z planami firm mikro, małych oraz średnich lata 2013-2014 powinny przynieść wiele inwestycji w innowacje organizacyjne, zaplanowane w 38,7% przedsiębiorstw. Wzrośnie także liczba innowacji procesowych – ma je w planach 32,0% MSP. Aby zapewnić w swoim budżecie odpowiednie środki finansowe, część przedsiębiorstw zrezygnuje z innowacji produktowych i marketingowych; drugie planuje jedynie co szósta firma.

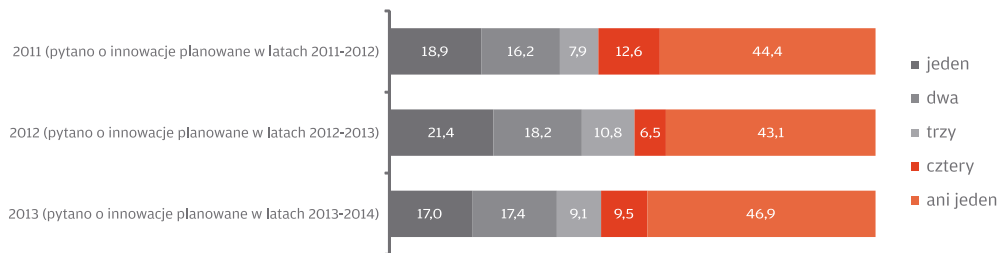
Wykres 21. Czy w latach 2013-2014 Pana(i) firma wprowadza/zamierza wprowadzić innowacje? (% MSP)





Można wnioskować, że zmieniając rodzaj inwestowania w innowacje, firmy zamierzają osiągnąć długookresowy wzrost swojej wartości, a tym samym umocnić pozycję na rynku. Skupiając się na innowacjach organizacyjnych i procesowych, przedsiębiorcy chcą usprawnić swoje działania, co zapewne wpłynie na wzrost efektywności produkcji.

Wykres 22. Liczba planowanych rodzajów innowacji (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)

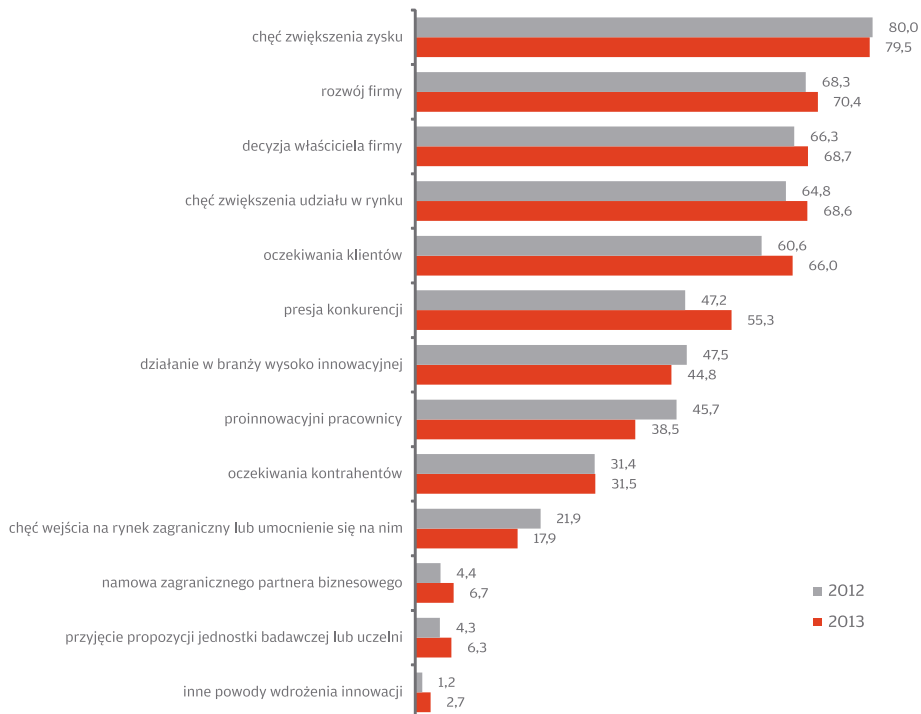


Biorąc pod uwagę deklarowaną liczbę planowanych innowacji, w roku 2013 firmy są nastawione bardziej pesymistycznie niż w latach poprzednich. Aż 46,9% przedsiębiorców nie planuje żadnej inwestycji tego rodzaju. Wzrosła natomiast liczba firm deklarujących chęć wdrożenia trzech lub czterech innowacji (odpowiednio, 9,1% i 9,5%). Pokazuje to pewne rozwarstwienie: jedne przedsiębiorstwa całkowicie rezygnują z wprowadzania innowacji, inne planują znaczny wzrost innowacyjności.

### 5.3.3. Przyczyny wdrażania innowacji

Podejmując decyzję o wdrożeniu innowacji, przedsiębiorcy czynią to różnych powodów. Dla większości firm najważniejszą motywacją w tym zakresie jest wyznaczony wcześniej cel strategiczny.

Wykres 23. Przyczyny wdrażania innowacji (% MSP; lata 2012 i 2013)

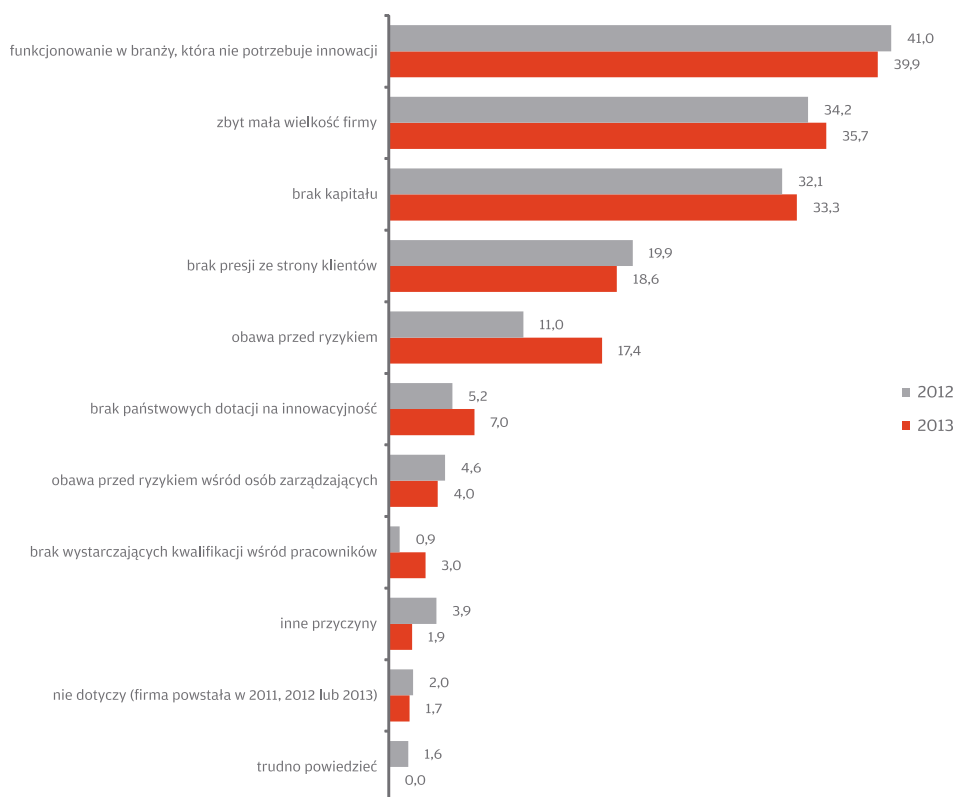


UWAGA: pomiar 2012 – tylko w firmach, które wprowadziły innowacje w latach 2009-2011; pomiar 2013 – tylko w firmach, które wprowadziły innowacje w latach 2010-2012.

A zatem, zgodnie z deklarowanymi celami, jako najważniejsze przesłanki wdrażania innowacji przedsiębiorcy najczęściej wskazują: chęć zwiększenia zysku, chęć zwiększenia udziału w rynku, rozwój firmy. Często jest to także działanie podjęte wskutek decyzji właściciela firmy lub jako odpowiedź na oczekiwania klientów oraz kontrahentów.

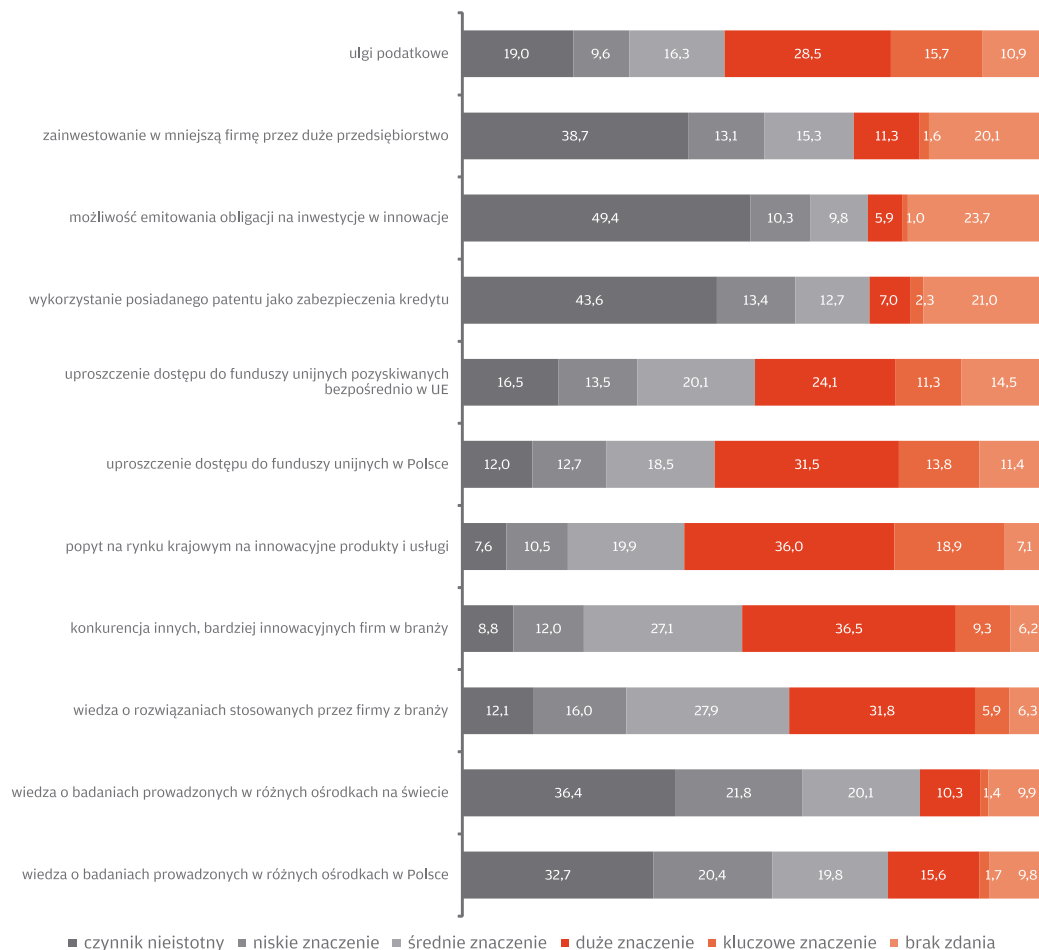
Dość rzadko czynnikiem motywującym MSP do wdrażania innowacji jest natomiast chęć wejścia na rynek zagraniczny czy umocnienie się na nim (17,9%). Jedynie co piętnasty przedsiębiorca (6,7%) decyduje o wdrożeniu w swojej firmie innowacji podejmując za namową zagranicznego partnera biznesowego. Zaledwie 6,3% MSP przyjmuje propozycję prowadzenia innowacyjnych działań przy współpracy z jednostką badawczą lub uczelnią.

Wykres 24. Dlaczego firma nie wprowadzała innowacji? (% MSP; lata 2012 i 2013)



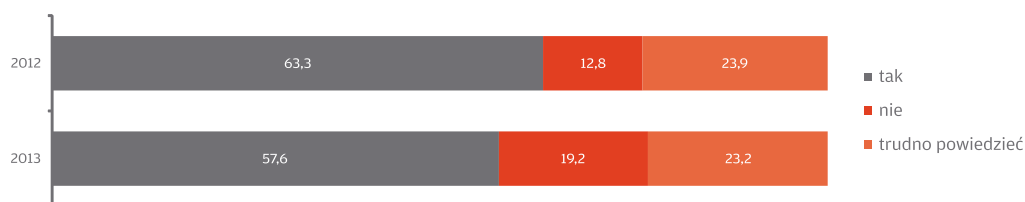
Najważniejszym powodem, dla którego firmy w sektorze MSP nie wprowadzają innowacji, jest – zdaniem przedsiębiorców – przeświadczenie o funkcjonowaniu w branży, która nie potrzebuje innowacji (39,9%). Kolejne uzasadnienia to zbyt mała wielkość firmy (35,7%) oraz brak niezbędnego kapitału (33,3%). Niekiedy sami klienci nie oczekują wprowadzenia jakichkolwiek innowacji (18,6%), co niewątpliwie potęguje niechęć przedsiębiorcy do podejmowania innowacyjnego ryzyka (17,4%). Obawę przed ryzykiem wśród osób zarządzających wykazuje 4% ankietowanych, 7% MSP rezygnuje z wprowadzenia innowacji ze względu na brak państwowych dotacji, natomiast 3% uważa, że ich pracownicy nie mają kwalifikacji niezbędnych do wdrożenia innowacyjnych idei.

Wykres 25. Jakie czynniki zwiększyłyby innowacyjność Pana(i) firmy lub zachęciły do wprowadzania innowacji? (% MSP)



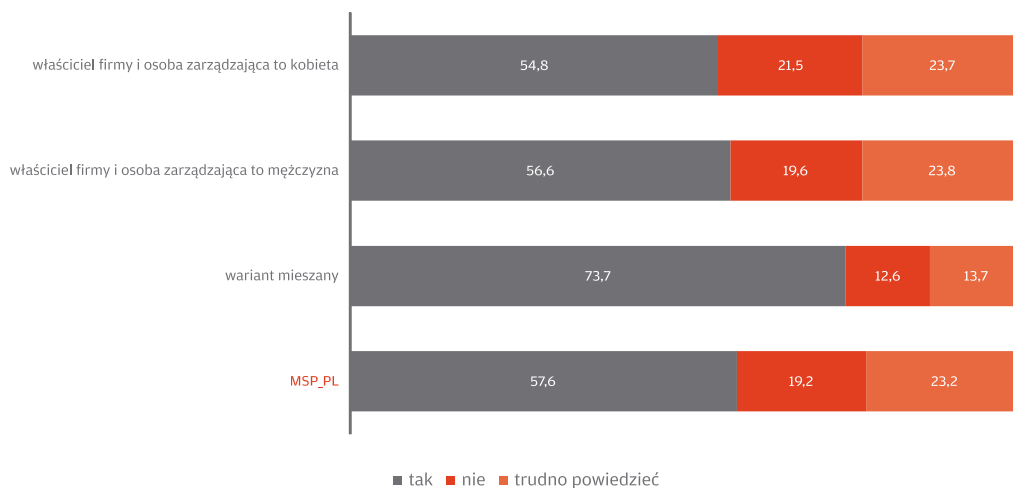
Przedsiębiorcy - zapytani o to, co umożliwiłoby im zwiększenie innowacyjności firmy lub ułatwiło decyzję o wprowadzeniu innowacji - najczęściej wymieniali: popyt na krajowym rynku na innowacyjne produkty i usługi, ulgi podatkowe i uproszczenie dostępu do funduszy unijnych, a także konkurencję innych, bardziej innowacyjnych firm w branży oraz wiedzę o stosowanych przez nie rozwiązaniach. Przedstawiciele MSP nie mają jednak wystarczającej wiedzy o czynnikach kluczowych dla podnoszenia innowacyjności ich przedsiębiorstw.

Wykres 26. Niezależnie od tego, czy Pana(i) firma inwestowała/inwestuje w innowacje - czy uważa Pan(i), że działania innowacyjne byłyby w Pana(i) firmie przydatne? (% MSP; lata 2012 i 2013)



Niezależnie od tego, czy firma inwestuje w innowacje, jedynie 57,6% przedsiębiorców uważa, że innowacje są (lub byłyby) w ich firmie przydatne. Porównując to przeświadczenie z wynikami z roku 2012, obserwujemy spadek o 5,7%, a to może oznaczać, że coraz mniej MSP chce (lub będzie) inwestować w innowacje. To dość pesymistyczny obraz, gdyż pokazuje on, że polskim firmom nie zależy na dynamicznym rozwoju ani sukcesywnym zwiększaniu przewagi rynkowej. Jest to myślenie krótkowzroczne, bowiem innowacje wpływają na rozwój nie tylko samego przedsiębiorstwa, lecz i całego sektora. Niemal zawsze zwiększają efektywność działań i usprawniają procesy najważniejsze dla firmy.

**Wykres 27.** Niezależnie od tego, czy Pana(i) firma inwestowała/inwestuje w innowacje – czy uważa Pan(i), że działania innowacyjne byłyby w Pana(i) firmie przydatne? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)



Innowacje jako użyteczne postrzega najwięcej firm mieszanych. Niezależnie od tego, czy inwestują w innowacje, aż 73,7% uznaje, że działania innowacyjne byłyby w ich firmie przydatne. Natomiast najmniej innowacyjne są firmy zarządzane przez kobiety: wśród nich jedynie 54,8% postrzega innowacje jako szansę podniesienia wartości przedsiębiorstwa.

#### 5.3.4. Prace badawczo-rozwojowe w przedsiębiorstwach

Aby wprowadzać skuteczne innowacje, firma powinna dysponować własną jednostką badawczo-rozwojową albo prowadzić aktywną współpracę z instytucjami badawczymi lub uczelniami. Wśród MSP badanych w roku 2013, aż 95,7% firm nie miało własnej jednostki B+R ani nie współpracowało z żadną uczelnią czy instytutem badawczym.

**Tabela 24.** Czy Pana(i) firma ma własną jednostkę B+R (badawczo-rozwojową) lub współpracuje z uczelnią/uczelniami bądź instytucją badawczą? (% MSP; lata 2012 i 2013)

Wyszczególnienie	2012	2013
Tak, mamy własną jednostkę B+R, ale współpracujemy także z uczelnią/ /instytutem badawczym	0,2	0,7
Nie mamy własnej jednostki B+R, ale współpracujemy z uczelniami/ /instytutami badawczymi	1,7	2,4
Tak, mamy własną jednostkę B+R	1,3	0,8
Prowadzimy działalność B+R na rzecz innych przedsiębiorstw/instytucji	0,0	0,4
Nie, nie mamy własnej jednostki B+R ani nie współpracujemy z uczelniami/instytutami badawczymi	96,8	95,7

W porównaniu z poprzednim rokiem nieznacznie wzrosła liczba firm dysponujących własną jednostką badawczą i współpracujących z instytutem badawczym lub uczelnią (0,7%) oraz grupa jedynie współpracujących z wyżej wymienionymi instytucjami (2,4%). W odniesieniu do roku 2012 spadła jednak liczba przedsiębiorców dysponujących własną jednostką B+R (0,8%). Być może częściowo wynika to z tego, że na rynku pojawiły się firmy prowadzące działalność B+R na rzecz innych przedsiębiorstw oraz instytucji (0,4%).

# 6

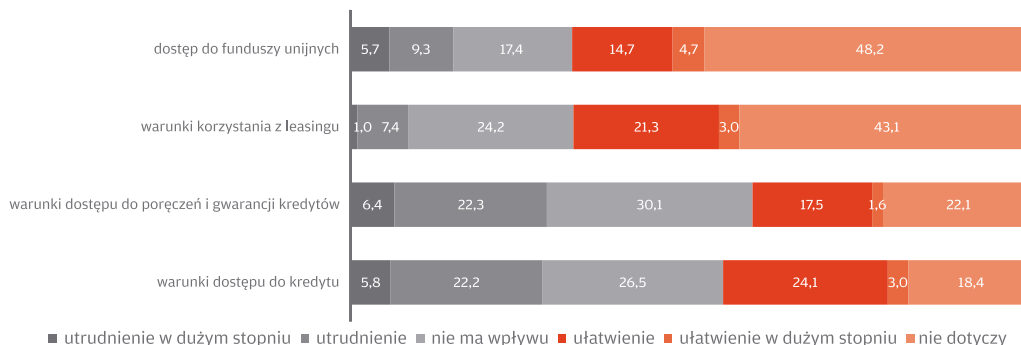
## WYKORZYSTANIE FUNDUSZY UNIJNYCH PRZEZ MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA

- 6.1. Dostęp do finansowania zewnętrznego
- 6.2. Składanie wniosków o fundusze unijne i ich wykorzystanie
  - 6.2.1. Składanie wniosków o środki unijne
  - 6.2.2. Sposoby wykorzystania środków unijnych
  - 6.2.3. Efekty osiągnięte dzięki środkom unijnym
  - 6.2.4. Preferencje w zakresie wykorzystywania środków unijnych
  - 6.2.5. Kryteria rozdziału środków unijnych
- 6.3. Znajomość Small Business Act oraz inicjatyw JEREMI i JASMINE
  - 6.3.1. Small Business Act
  - 6.3.2. JEREMI
  - 6.3.3. JASMINE

## 6.1. Dostęp do finansowania zewnętrznego

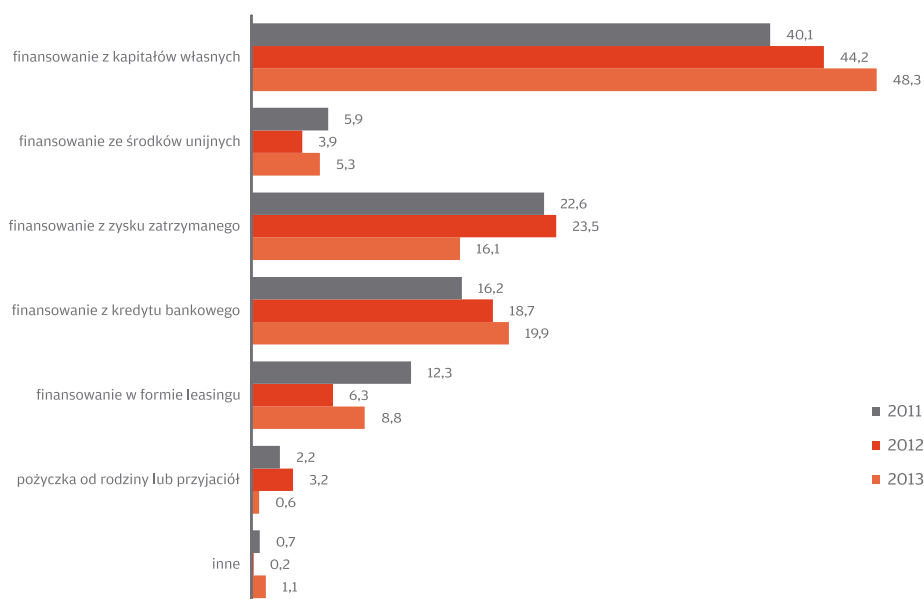
Dużym utrudnieniem dla firm z sektora MSP, często wskazywanym jako największe, jest ograniczony dostęp do finansowania zewnętrznego. 28% przedsiębiorców uważa warunki dostępu do kredytu oraz poręczeń i gwarancji kredytów za czynnik ujemnie wpływający na rozwój firmy i jej sytuację ekonomiczną.

Wykres 28. Jak wymienione czynniki wpływają na możliwości rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP)



Aby zmniejszyć zaangażowanie kapitału własnego, przedsiębiorstwa finansują działalność, sięgając po leasing oraz fundusze unijne. Leasing to większe możliwości rozwoju dla 24,3% MSP, a dostęp do środków unijnych – dla 19,4% firm tego sektora. Jednak aż 65,6% przedsiębiorców przyznaje, że dotacje unijne nie wpływają na rozwój prowadzonej przez nich działalności (suma odpowiedzi: „nie ma wpływu” oraz „nie dotyczy”). Co ciekawe, w wypadku wszystkich czterech wymienionych czynników największy udział mają właśnie odpowiedzi: „nie dotyczy” i „nie ma wpływu”. Oznacza to, że MSP w dużym stopniu korzystają z własnych środków finansowych, nie szukając alternatywnych form dostępu do kapitału.

Wykres 29. Z jakich źródeł Pana(i) firma finansuje/zamierza finansować wydatki inwestycyjne? (średnia dla MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



Pytane o źródła finansowania wydatków inwestycyjnych, MSP na pierwszym miejscu wskazują kapitały własne (48,3%). Taki wynik nie dziwi – od 2011 roku jest to niezmiennie najczęściej wymieniane źródło finansowania (odpowiednio, 44,2% i 40,1% w latach 2011-2012). Kolejne pod względem popularności źródła finansowania to w 2013 roku kredyty bankowe (19,9%) oraz zysk zatrzymany (16,1%). Obserwujemy systematyczny wzrost udziału kredytów bankowych w źródłach finansowania: od 2011 do 2013 wzrósł on o 3,7%. W wypadku zysku zatrzymanego brak jednak jednoznacznego trendu w latach 2011-2013: od 2012 udział finansowania z zysku zatrzymanego spadł w ciągu roku o 7,4%. Przyczyną mogło być obniżenie oczekiwań dotyczących dynamiki zysków zatrzymanych.

8,8% firm korzysta z możliwości, które stwarza leasing. Jednak, pomimo znacznie większego udziału tego rodzaju finansowania (wzrost o 2,5% w porównaniu z 2012), nie odnotowano tendencji wzrostu utrzymującej się od roku 2011. Decydując o finansowaniu wydatków inwestycyjnych, zaskakująco mało, bo jedynie 5,3%, mikro, małych i średnich przedsiębiorstw sięgnęło po fundusze unijne.

## 6.2. Składanie wniosków o fundusze unijne i ich wykorzystanie

### 6.2.1. Składanie wniosków o środki unijne

Niski udział funduszy unijnych w źródłach finansowania wydatków inwestycyjnych MSP to efekt niskiego poziomu zaangażowania się w próby ich zdobycia. W roku 2013 jedynie 14,4% przedsiębiorstw złożyło wniosek o przyznanie środków unijnych, z czego dofinansowanie otrzymało 9,3% wszystkich MSP.

**Tabela 25.** Czy Pana(i) firma składała wniosek/wnioski i otrzymała dofinansowanie ze środków unijnych? (% MSP; lata 2012 i 2013)

Wyszczególnienie	2012	2013
Tak – składała wniosek i otrzymała dofinansowanie, tylko w latach 2004-2006	1,7	2,2
Tak – składała wniosek i otrzymała dofinansowanie tylko w drugim okresie, tj. po roku 2006	5,4	6,6
Tak – składała wniosek i otrzymała dofinansowanie zarówno w pierwszym, jak i w drugim okresie	1,5	0,5
Tak – składała wniosek w latach 2004-2006, ale nie otrzymała dofinansowania	1,5	0,7
Tak – składała wniosek tylko w drugim okresie, czyli po roku 2006, ale nie otrzymała dofinansowania	2,3	2,6
Tak – składała wniosek i nie otrzymała dofinansowania ani w pierwszym, ani drugim okresie	2,5	1,8
Nie składała wniosku	85,1	85,6

Wyniki badania wyraźnie wskazują, że dofinansowanie otrzymało aż 65% przedsiębiorstw ubiegających się o fundusze unijne (w latach 2004-2006 lub w drugim okresie, tj. po roku 2006). Pomimo tak wielkiej skuteczności starań w pozyskiwaniu środków liczba firm składających wniosek o dofinansowanie spadła o 0,5% w porównaniu z rokiem 2012.



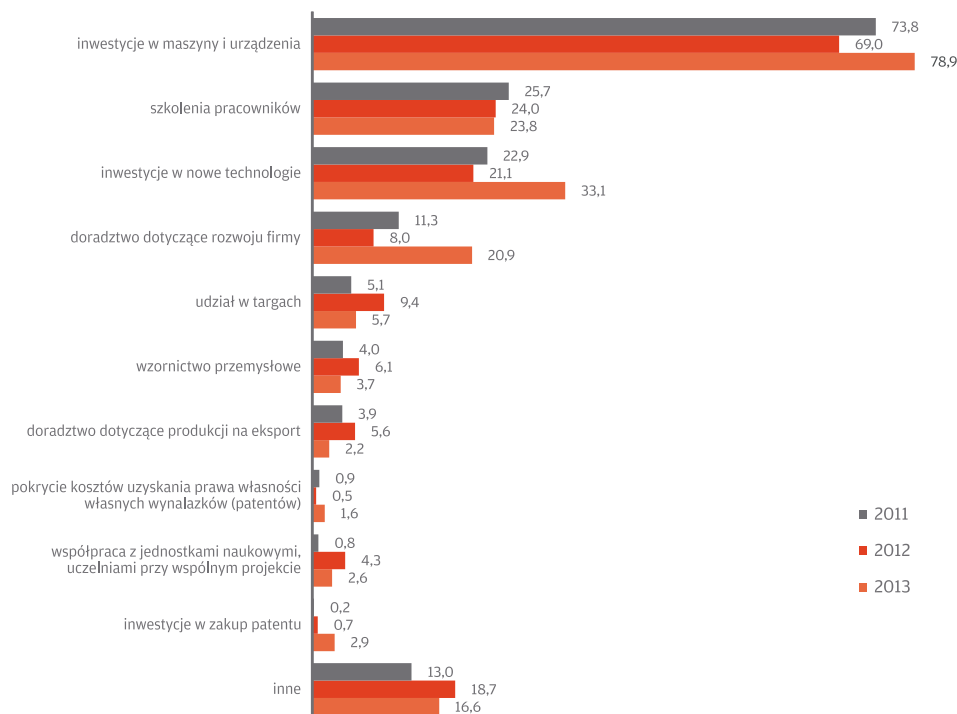
**Tabela 26.** Czy Pana(i) firma składała wniosek/wnioski i otrzymała dofinansowanie ze środków unijnych? (% MSP według klas wielkości)

Wyszczególnienie	mikro	małe	średnie
Tak - składała wniosek i otrzymała dofinansowanie, tylko w latach 2004-2006	1,8	3,2	12,7
Tak - składała wniosek i otrzymała dofinansowanie tylko w drugim okresie, tj. po roku 2006	5,9	10,0	18,9
Tak - składała wniosek i otrzymała dofinansowanie zarówno w pierwszym, jak i drugim okresie	0,1	2,3	8,9
Tak - składała wniosek w latach 2004-2006, ale nie otrzymała dofinansowania	0,5	2,0	4,5
Tak - składała wniosek tylko w drugim okresie, czyli po roku 2006, ale nie otrzymała dofinansowania	2,5	4,9	5,8
Tak - składała wniosek i nie otrzymała dofinansowania ani w pierwszym, ani drugim okresie	1,7	2,2	4,7
Nie składała wniosku	87,5	75,4	44,5

Najwyższy odsetek przedsiębiorstw ubiegających się o dofinansowanie odnajdujemy w segmencie firm średnich (55,5%). W rezultacie aż 40,5% średnich przedsiębiorców skorzystało z funduszy unijnych w latach 2004-2006 lub po roku 2006, co daje skuteczność na poziomie 73%. Spośród firm mikro, jedynie 12,5% zdecydowało się złożyć wniosek o dofinansowanie, a otrzymało je 7,8% wszystkich mikroprzedsiębiorstw (skuteczność na poziomie 62%).

### 6.2.2. Sposoby wykorzystania środków unijnych\*

**Wykres 30.** Na co zostały/są przeznaczone środki unijne, z których korzystała/korzysta Pana(i) firma po roku 2006? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



\*W grupie firm, które otrzymały dotacje unijne po 2006 roku.

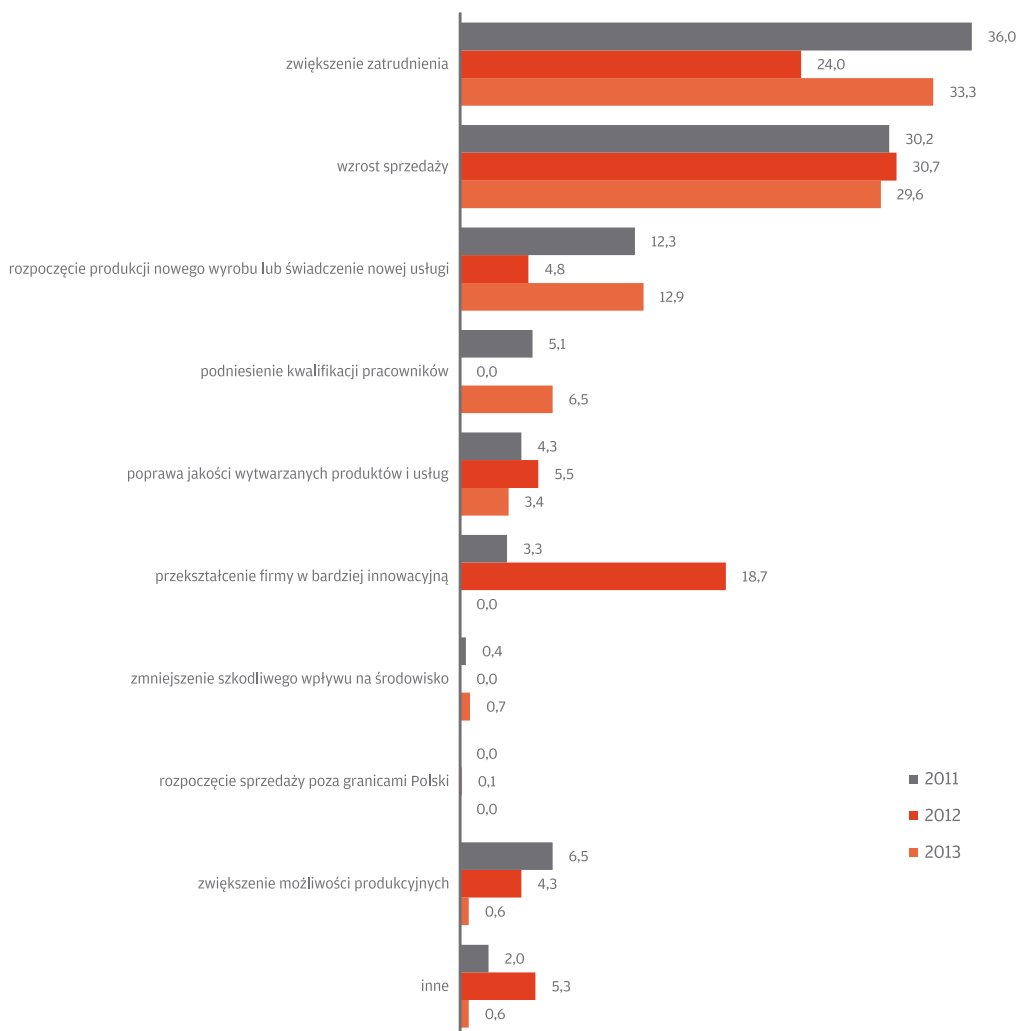
Środki pozyskane z funduszy unijnych przedsiębiorstwa najczęściej przeznaczają na inwestycje w maszyny i urządzenia (78,9%), czyli na zwiększenie swoich mocy produkcyjnych, lub na modernizację i wymianę starych maszyn. Takie działania podjęło o 9,9% więcej firm niż w roku 2012. Duży wzrost obserwujemy także wśród przedsiębiorców inwestujących w nowe technologie: w 2013 było ich aż 33,1%, czyli o 12% więcej niż w roku poprzednim.

Pomimo nieznacznego spadku liczby firm przeznaczających dotacje na szkolenia pracowników, wydatki tego rodzaju nadal są ważną częścią podejmowanych inwestycji (23,8%). Niewiele mniej, bo 20,9%, firm za kluczową uznaje także współpracę z podmiotami świadczącymi usługi doradztwa w zakresie rozwoju firmy, co w latach poprzednich bardzo zaniedbywano (odpowiednio, 11,3% i 8% w latach 2011-2012).

\* W grupie firm, które otrzymały dotacje unijne po 2006 roku.

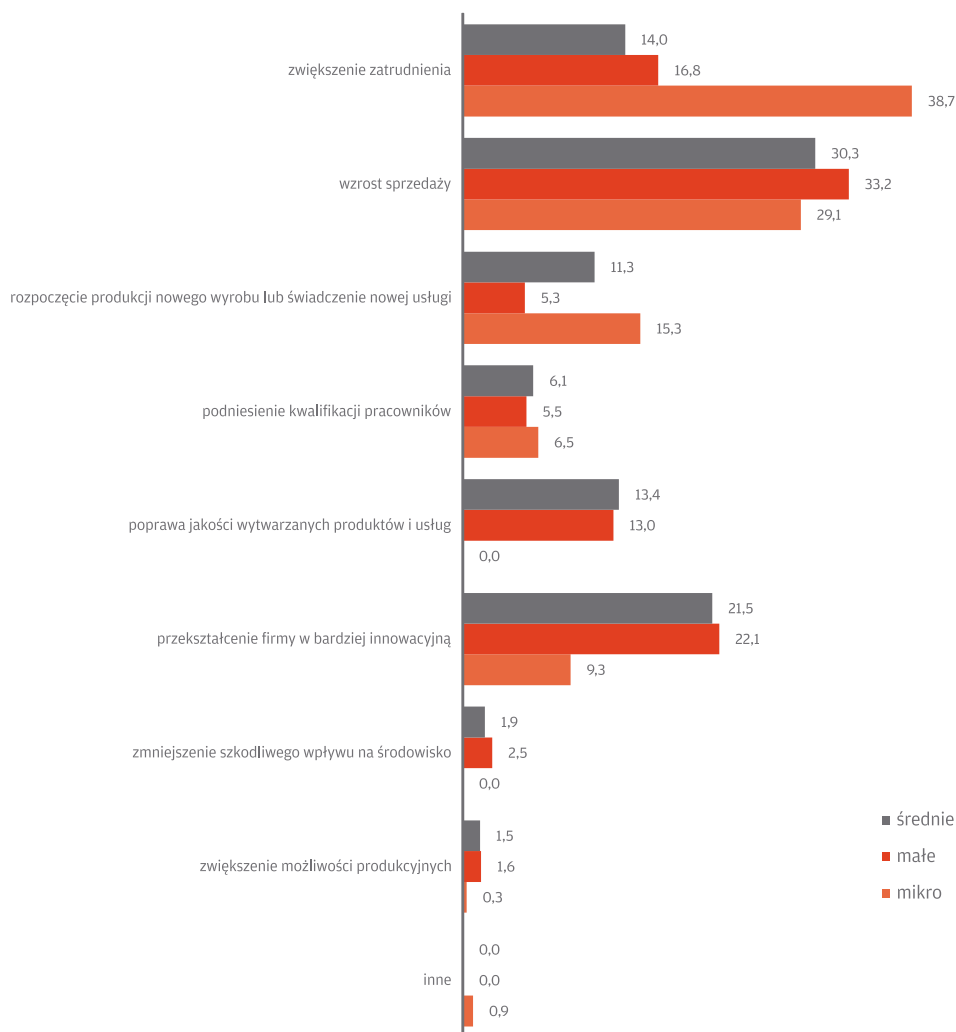
### 6.2.3. Efekty osiągnięte dzięki środkom unijnym\*

Wykres 31. Jakie rezultaty osiągnęła/zamierza osiągnąć firma, wykorzystując środki unijne uzyskane po roku 2006? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



Przedsiębiorstwa, podejmując inwestycje finansowane ze środków unijnych, liczą na zwrot poniesionych kosztów głównie w postaci zwiększonego zatrudnienia (33,3%), zwiększonej sprzedaży (29,6%), rozpoczęcia produkcji nowego wyrobu lub świadczenia nowej usługi (12,9%) albo podniesienia kwalifikacji pracowników (6,5%). To zapewne droga do osiągnięcia założonego strategicznego celu, jakim najczęściej jest utrzymanie się na rynku i zwiększenie sprzedaży – lecz podejście mało ambitne, nieuwzględniające długookresowych możliwości wzrostu przedsiębiorstwa. Tak asekuracyjne nastawienie nie wpływa na poprawę konkurencyjności firmy i często osłabia jej siłę przyciągania nowych klientów.

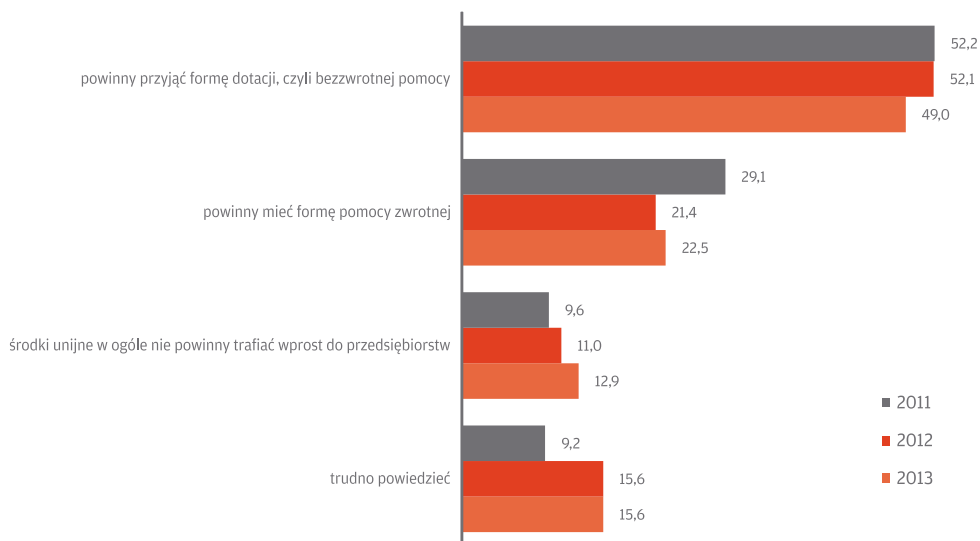
**Wykres 32.** Jakie rezultaty osiągnęła/zamierza osiągnąć firma, wykorzystując środki unijne uzyskane po roku 2006? (% MSP według klas wielkości)



Biorąc pod uwagę liczbę zatrudnionych w przedsiębiorstwie wydaje się, że potrzeba zwiększenia zatrudnienia dotyczy głównie mikroprzedsiębiorstw (38,7%). W firmach małych oraz średnich najczęściej oczekiwanym rezultatem inwestycji jest zwiększenie sprzedaży (odpowiednio, 33,2% i 30,3%). Mniej więcej co piąty przedsiębiorca mały oraz średni zamierza także zwiększyć innowacyjność.

### 6.2.4. Preferencje w zakresie wykorzystywania środków unijnych

**Wykres 33.** Jak według Pana(i) powinny być wykorzystywane środki unijne przeznaczone dla przedsiębiorstw? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)

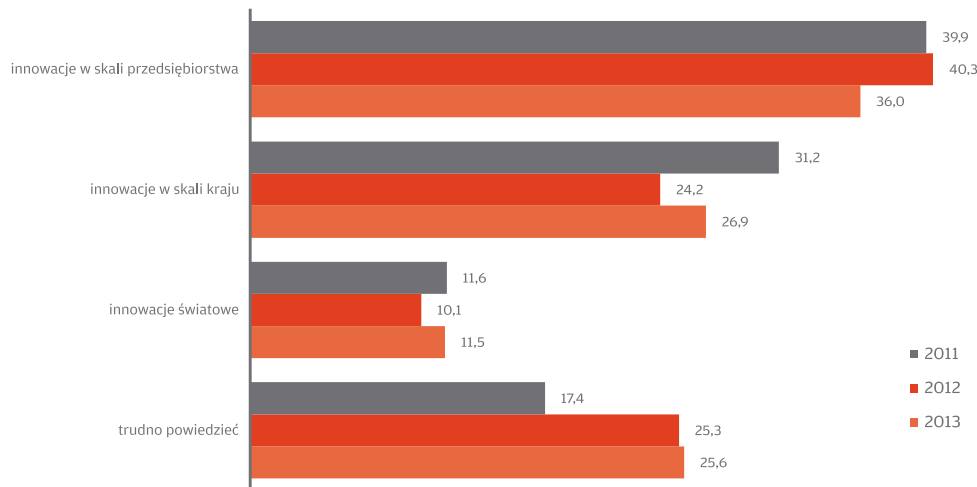


Przedsiębiorcy pytani o formę, w której powinny być przyznawane i wykorzystywane środki unijne, w 49% opowiadają się za dotacją, czyli bezzwrotną pomocą na realizację przedsięwzięć. Oznacza to, że mniej firm mogłoby liczyć na taką pomoc, ale nie musiałyby zwracać otrzymanych funduszy.

22,5% przedsiębiorców uważa, że środki unijne powinny przybrać formę pomocy zwrotnej, a więc np. pożyczek lub gwarancji, dzięki którym właściciele firm mogliby uzyskać kredyt bankowy. Dzięki temu więcej firm skorzystałoby z takiej pomocy na realizację swoich przedsięwzięć, bowiem banki, wykorzystując zwrócone środki, mogłyby udzielać pożyczek lub gwarancji finansowych kolejnym przedsiębiorstwom.

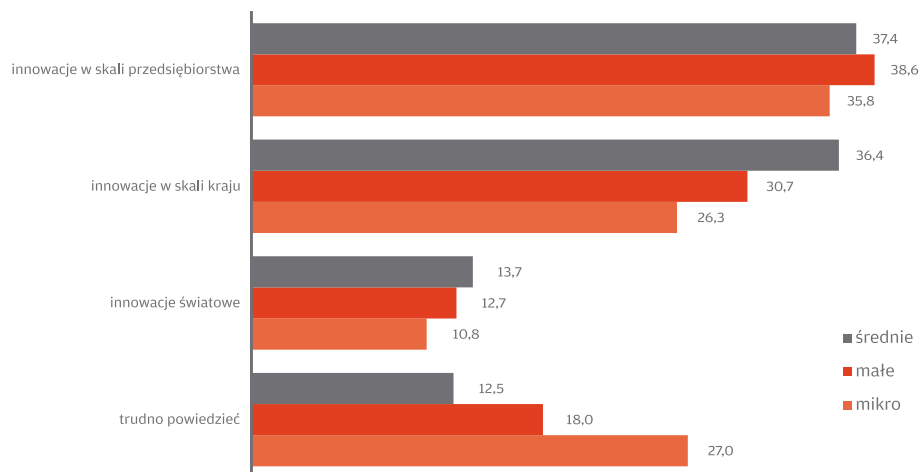
Jeszcze inną opinię ma 12,9% MSP: zdaniem tych przedsiębiorców środki unijne w ogóle nie powinny trafiać wprost do przedsiębiorstw, bo zaburzą one konkurencję na rynku. (Firmy, otrzymując dotacje na inwestycje, mogą konkurować z przedsiębiorstwami, które wcześniej zrealizowały podobne inwestycje z kapitału własnego.)

**Wykres 34.** Na realizację jakich przedsięwzięć należy Pana(i) zdaniem przeznaczać środki unijne? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



Rozbieżne odpowiedzi pojawiają się także na pytanie o wielkość przedsięwzięć, na które powinny być przeznaczone fundusze unijne. Niezmiennie od roku 2011 najczęściej MSP przyjmuje, że te środki powinny wspomagać innowacje jedynie w skali przedsiębiorstwa (36,0% w roku 2013). 26,9% firm opowiada się za finansowaniem przedsięwzięć w skali kraju, a 11,5% wspomina o innowacjach światowych. MSP nie myślą więc o ekspansji zagranicznej, a skupiają się na zwiększeniu swojej konkurencyjności wśród lokalnych konkurentów.

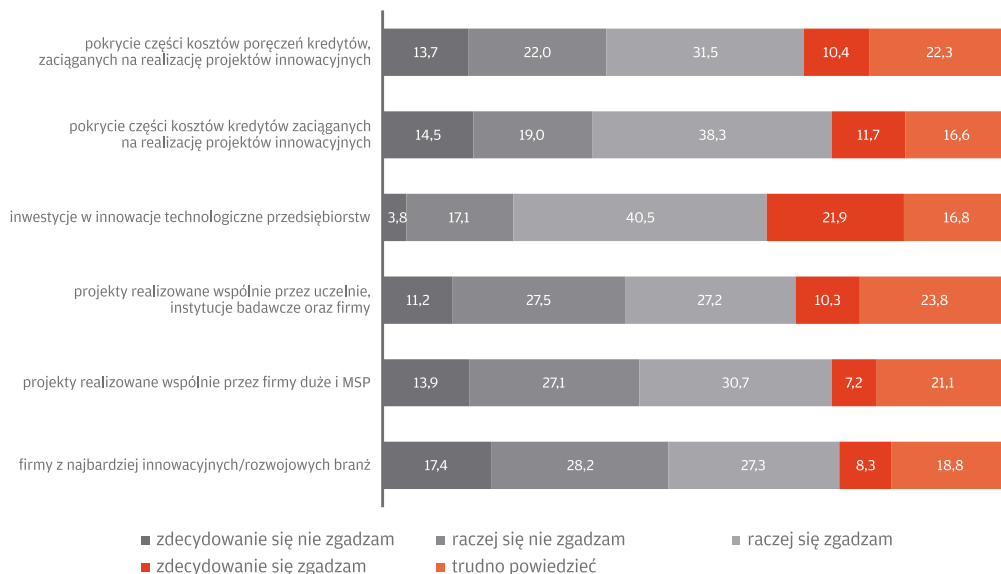
**Wykres 35.** Na realizację jakich przedsięwzięć należy Pana(i) zdaniem przeznaczać środki unijne? (% MSP według klas wielkości)



Najbardziej otwartą postawę prezentują firmy średnie, wśród których najwięcej jest zwolenników dofinansowywania przedsięwzięć w skali kraju (36,4%) oraz świata (13,7%). Firmy mikro oraz małe w znaczącej większości opowiadają się za finansowaniem przedsięwzięć na miarę przedsiębiorstwa, a to prowadzi do głębszej penetracji rynków lokalnych.

### 6.2.5. Kryteria rozdziału środków unijnych

Wykres 36. Jakie kryteria powinny obowiązywać przy rozdziale środków finansowych przeznaczonych dla przedsiębiorstw? (% MSP)



Większość ankietowanych jest zgodna co do tego, że fundusze unijne powinny być przyznawane na inwestycje w innowacje technologiczne (62,4%). Połowa MSP przystaje także na propozycję, aby środki tego rodzaju mogły pokrywać część kosztów kredytów zaciąganych na realizację projektów innowacyjnych.

Pomimo potencjalnych korzyści płynących z finansowania projektów realizowanych wspólnie przez uczelnie, instytucje badawcze oraz firmy, cieszy się ono znacznie mniejszym powodzeniem. 37,5% przedsiębiorstw ocenia ten pomysł jako korzystny, lecz nieco więcej, bo 38,7%, nie zgadza się z taką oceną. Te proporcje wskazują na niechęć firm do współpracy z instytucjami badawczymi i uczelniami, co znacznie ogranicza możliwości tworzenia nowych, innowacyjnych rozwiązań.

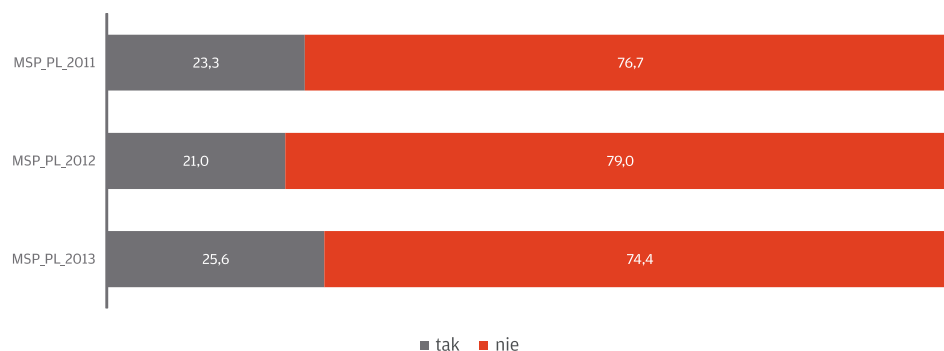
Równie niekorzystnie jest postrzegany pomysł finansowania jedynie firm działających w branżach najbardziej rozwojowych (35,6%) oraz projektów realizowanych wspólnie przez przedsiębiorstwa duże i MSP (37,9%).

### 6.3. Znajomość Small Business Act oraz inicjatyw JEREMI i JASMINE

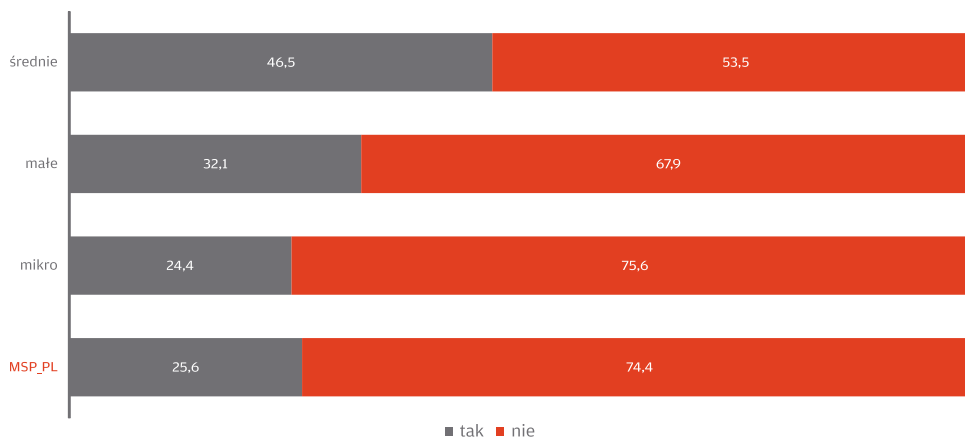
#### 6.3.1. Small Business Act

W czerwcu 2008 Komisja Europejska przyjęła dla Europy Small Business Act (Akt na Rzecz Małych i Średnich Przedsiębiorstw), zawierający propozycje nowych rozwiązań sprzyjających rozwojowi sektora MSP. We wrześniu 2008 tę inicjatywę poparł rząd RP. Pomimo możliwości, jakie stwarza, znacząca większość MSP (74,4%) jest nieświadoma jej istnienia.

Wykres 37. Czy słyszał Pan(i) o Small Business Act? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



Wykres 38. Czy słyszał Pan(i) o Small Business Act? (% MSP według klas wielkości)

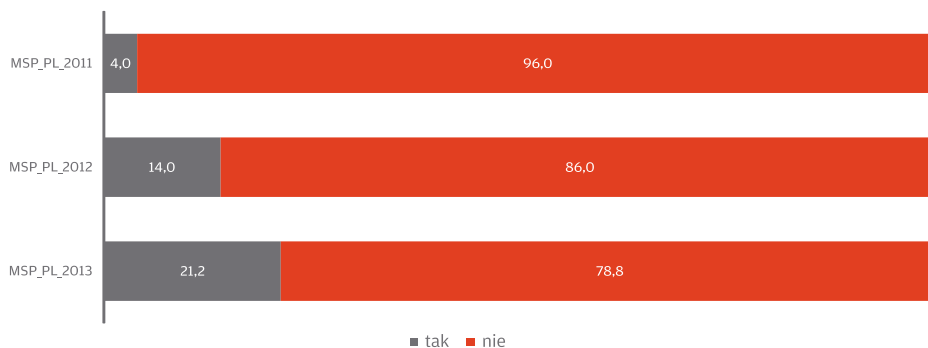


W ujęciu według klas wielkości najbardziej świadome istnienia tej inicjatywy są przedsiębiorstwa średnie: 46,5% z nich słyszało o Small Business Act. Dla porównania - wśród mikrofirm odpowiedzi twierdzącej udzieliło jedynie 24,4% badanych.

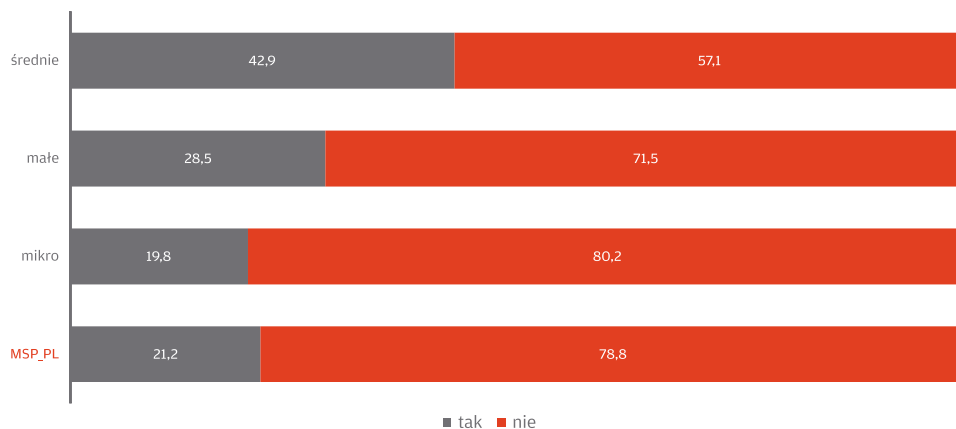
### 6.3.2. JEREMI

Program JEREMI (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises), czyli Wspólne Europejskie Zasoby dla MSP, to program pożyczkowy i poręczeniowy dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Choć jego znajomość jest z roku na rok większa, w badaniu przeprowadzonym w roku 2013 wiedzę o JEREMI potwierdziło jedynie 21,2% polskich MSP.

**Wykres 39.** Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JEREMI, czyli o Wspólnych Europejskich Zasobach dla MSP, programie pożyczkowym i poręczeniowym dla MSP? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



**Wykres 40.** Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JEREMI, czyli o Wspólnych Europejskich Zasobach dla MSP, programie pożyczkowym i poręczeniowym dla MSP? (% MSP według klas wielkości)



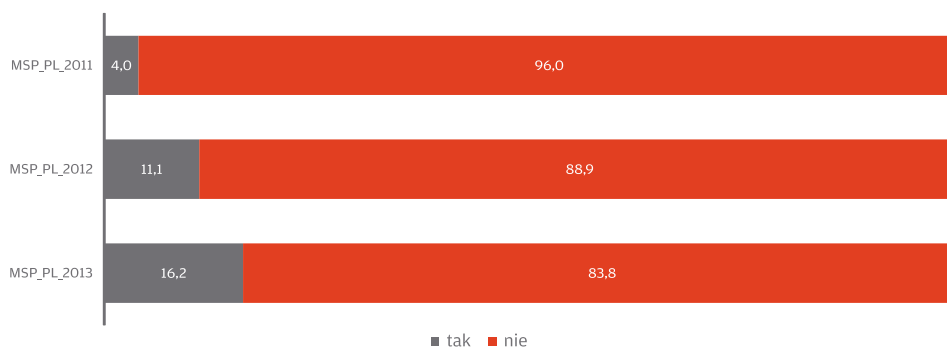
Podobnie jak w wypadku inicjatywy Small Business Act, i tutaj najlepszą wiedzę się wykazali przedstawiciele średnich przedsiębiorstw (42,9%).



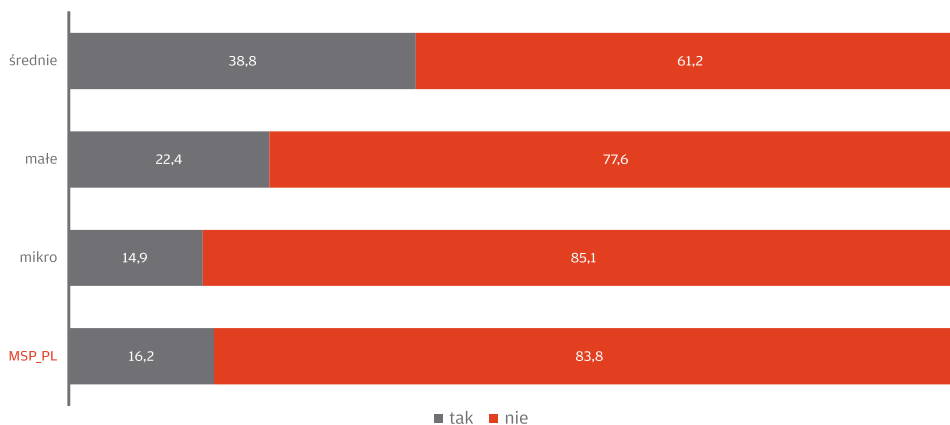
### 6.3.3. JASMINE

Znajomość inicjatywy JASMINE (Joint Action to Support Micro-finance institution in Europe), czyli Wspólnych Działań na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie, jest najmniejsza wśród dotychczas wymienionych programów. W 2013 roku wiedzę o JASMINE potwierdziło 16,2% badanych.

**Wykres 41.** Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JASMINE, czyli o Wspólnym Działaniu na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)



**Wykres 42.** Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JASMINE, czyli o Wspólnym Działaniu na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie? (% MSP według klas wielkości)



Ponownie najlepszą wiedzę o JASMINE wykazały się średnie przedsiębiorstwa (38,8%).

Przedstawione wyżej dane jasno pokazują, że wraz ze wzrostem wielkości firmy rośnie także jej wiedza o możliwościach pomocy finansowej w ramach trzech programów związanych z działalnością MSP.

# 7

## RYZYKA W DZIAŁALNOŚCI MSP I ZARZĄDZANIE NIMI

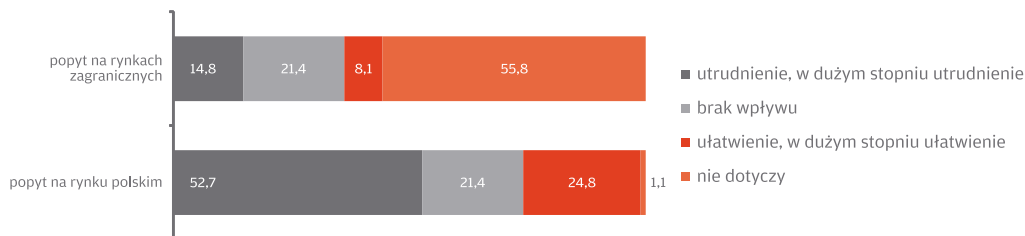
- 7.1. Rynkowe i finansowe ryzyka w działalności MSP
  - 7.1.1. Popyt na rynku polskim i na rynkach zagranicznych
  - 7.1.2. Konkurencja na rynku
  - 7.1.3. Czynniki budujące pozycję firmy na rynku
  - 7.1.4. Uwarunkowania makroekonomiczne
- 7.2. Ryzyka operacyjne w działalności MSP
  - 7.2.1. Zewnętrzne ryzyka operacyjne w działalności MSP
  - 7.2.2. Wewnętrzne ryzyka operacyjne w działalności MSP
    - 7.2.2.1. Kapitał relacyjny zewnętrzny
    - 7.2.2.2. Kapitał relacyjny wewnętrzny

## 7.1. Rynkowe i finansowe ryzyka w działalności MSP

### 7.1.1. Popyt na rynku polskim i na rynkach zagranicznych

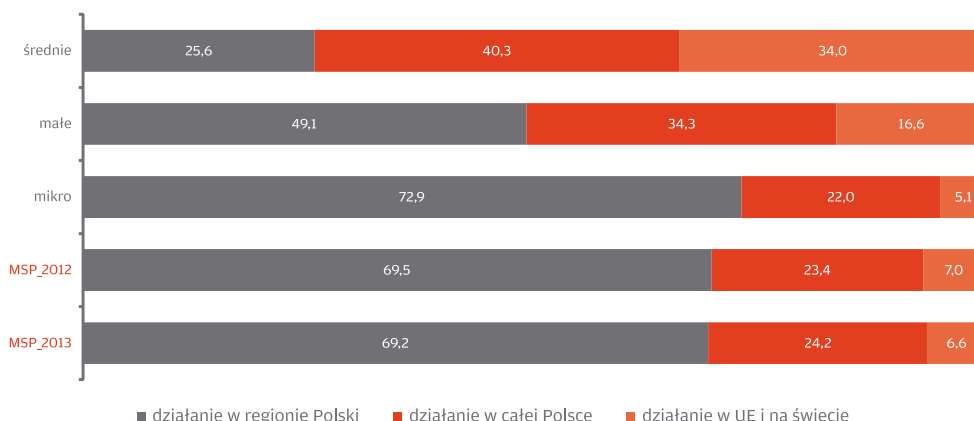
Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, oceniając sytuację w gospodarce i w swojej branży, wskazują na osłabienie popytu na rynku krajowym. Ponad połowa (52,7%) firm deklaruje, że słaby popyt na polskim rynku utrudnia możliwości ich rozwoju i komplikuje sytuację finansową. W porównaniu z rokiem 2012 obserwujemy wzrost tej wartości o 8,2% (44,5% w 2012). Dla ponad dwukrotnie mniejszej liczby przedsiębiorców (24,8%) siła krajowego popytu jest wsparciem dla bieżącej działalności oraz możliwości rozwoju.

Wykres 43. Jak wymienione czynniki wpływają na możliwości rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP)



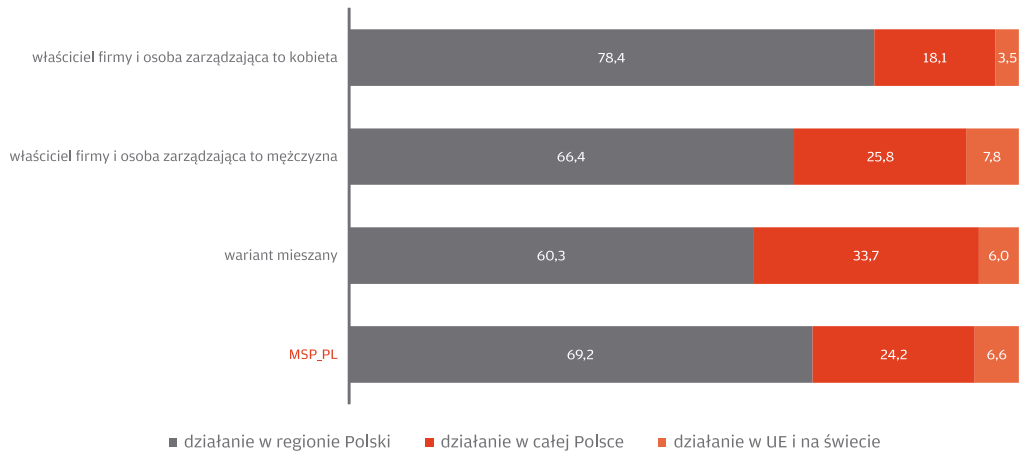
Po zanalizowaniu popytu na rynkach zagranicznych jedynie 8,1% polskich firm uważa, że ten czynnik wspiera ich plany rozwojowe. Większość badanych przedsiębiorstw z sektora MSP (77,2%) deklaruje, że odnośna wartość nie ma dla nich znaczenia. Zdaniem przedstawicieli tych firm osłabienie popytu na rynkach zewnętrznych nie wpływa na ich sytuację; to efekt dość niskiego zaangażowania przedsiębiorstw MSP w eksport. Znaczna większość firm mikro (72,9%) oraz prawie połowa małych firm (49,1%) działa i planuje działać jedynie lokalnie. O eksporcie do krajów Europy i pozaeuropejskich myśli jedynie 6,6% MSP, w tym 5,1% mikroprzedsiębiorstw, 16,6% firm małych i 34% średnich. Dlatego ujemne oceny wpływu popytu zewnętrznego na możliwości rozwojowe firm i ich sytuację finansową pojawiają się raczej rzadko. Nie oznacza to, że przedsiębiorstwa nie dostrzegają ryzyka w niskim popycie zewnętrznym. Uważają jednak, że nie są one zagrożeniem dla ich sytuacji ekonomicznej.

Wykres 44. Priorytety biznesowe przedsiębiorstwa na najbliższe dwa lata (% MSP według klas wielkości)



Ta sytuacja nie dotyczy jednak firm średnich, które znacznie silniej niż firmy mikro i małe są ukierunkowane na sprzedaż produktów i usług za granicę (ponad 1/3 deklaruje takie plany biznesowe na najbliższe dwa lata). W odróżnieniu od firm mikro, nastawionych na rynki lokalne, dla średnich przedsiębiorstw niezmiernie ważny jest także popyt na rynkach zagranicznych, gdyż jego zmiany często wpływają wprost na sytuację ekonomiczną tych firm.

Wykres 45. Priorytety biznesowe przedsiębiorstwa na najbliższe dwa lata (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)

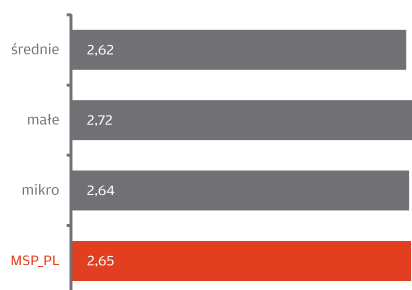


Biorąc pod uwagę płeć właścicieli i menedżerów badanych firm, najbardziej otwarte na ekspansję geograficzną są firmy mieszane oraz zarządzane przez mężczyzn. Wśród pierwszych obserwujemy dość znaczny udział firm nastawionych na działanie w całej Polsce (33,7%), natomiast firmy „męskie” wykazują najwyższe zainteresowanie rynkiem europejskim i światowym.

Ocena wpływu popytu zewnętrznego na możliwości rozwoju i sytuację finansową firm średnich jest znacznie bardziej pozytywna niż mniejszych (mimo spowolnienia gospodarczego u głównych zagranicznych partnerów biznesowych). Oznacza to, iż pozycja średnich przedsiębiorstw, które współpracują z rynkami zewnętrznymi, w ocenie tych firm jest na tyle silna, że nie dostrzegają większego zagrożenia własnej sytuacji ekonomicznej. Ta ocena może wynikać także z większej siły biznesowej firm średnich, lepszej znajomości rynków zewnętrznych i procesów na nich zachodzących.

\* Średnia; skala od 1 – utrudnienie w dużym stopniu, do 5 – ułatwienie w dużym stopniu.

Wykres 46. Popyt na rynku krajowym (MSP według klas wielkości)\*

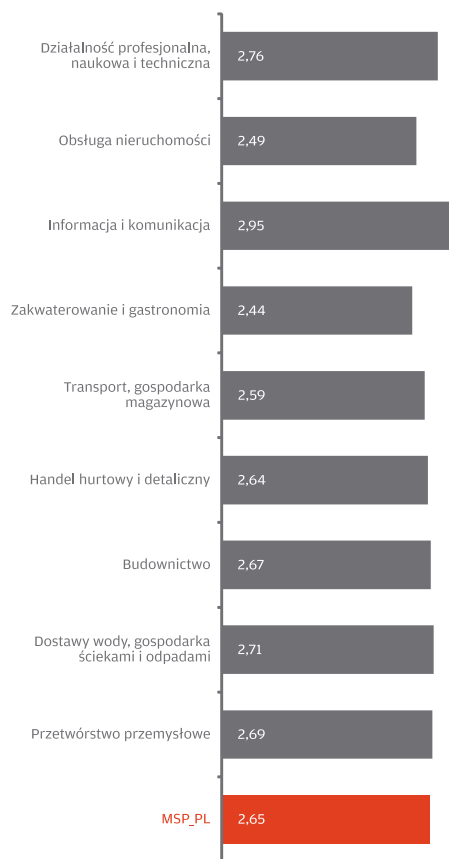


Wykres 47. Popyt na rynkach zagranicznych (MSP według klas wielkości)\*

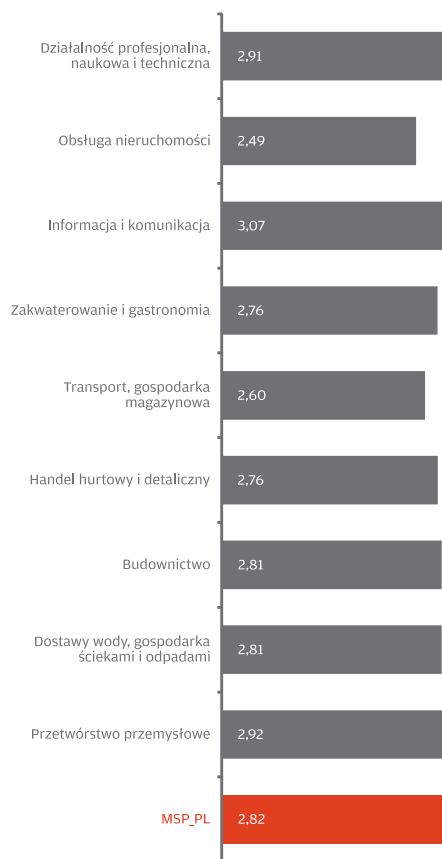


Analiza oceny wpływu popytu na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych w ujęciu sektorowym umożliwia postawienie tezy, że te branże, które mniej niż inne obawiają się osłabienia popytu na rynku polskim, także mniej niż inne obawiają się jego osłabienia na rynkach zewnętrznych.

**Wykres 48.** Popyt na rynku krajowym (MSP według sekcji gospodarki)\*



**Wykres 49.** Popyt na rynkach zagranicznych (MSP według sekcji gospodarki)\*



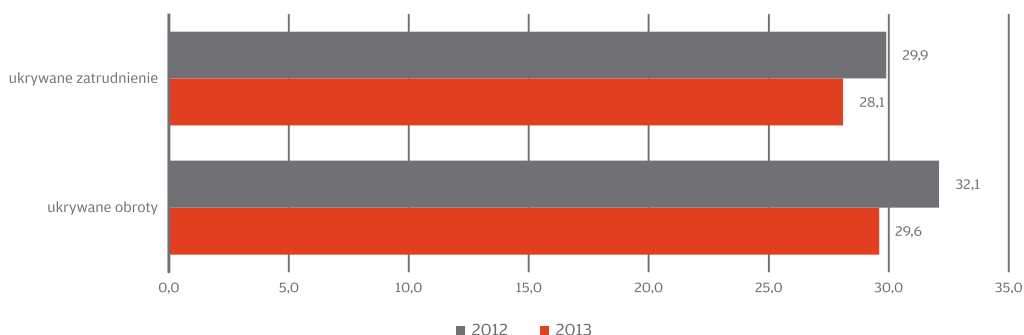
\* Średnia; skala od 1 - utrudnienie w dużym stopniu, do 5 - ułatwienie w dużym stopniu.

Najmniej zmian popytu - tak na rynku polskim, jak i na rynkach zagranicznych - obawiają się przedsiębiorcy z sektora informacja i komunikacja oraz firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Pierwsze zapewne dlatego, że wraz z rozwojem nowych technologii rośnie popyt na ich usługi. Natomiast popyt na usługi profesjonalne (doradztwo podatkowe, rachunkowo-księgowo-prawnicze, w zakresie zarządzania), może być w okresie spowolnienia gospodarczego większy niż w czasie dobrej koniunktury gospodarczej.

### 7.1.2. Konkurencja na rynku

Konsekwencją spowolnienia gospodarczego jest wzrost konkurencji na rynku: liczba firm nie tylko nie zmniejsza się, ale netto rośnie (więcej firm rejestruje działalność niż się wyrejestrowuje), przy jednoczesnym znacznym osłabieniu dynamiki popytu konsumpcyjnego. Bez wątplenia znacznie lepsza dla każdej firmy byłaby działalność na rynku o strukturze konkurencji niedoskonałej, w której ramach firmy mogłyby silniej oddziaływać na rynek, a tym samym spodziewać się wyższej rentowności sprzedaży i kapitałów własnych oraz skuteczniejszego zarządzania płynnością finansową.

**Wykres 50.** Pana(i) zdaniem, przeciętnie jaki procent zatrudnienia oraz obrotów firmy działające w Pana(i) branży ukrywają przed Urzędem Skarbowym? (% MSP; lata 2012 i 2013)

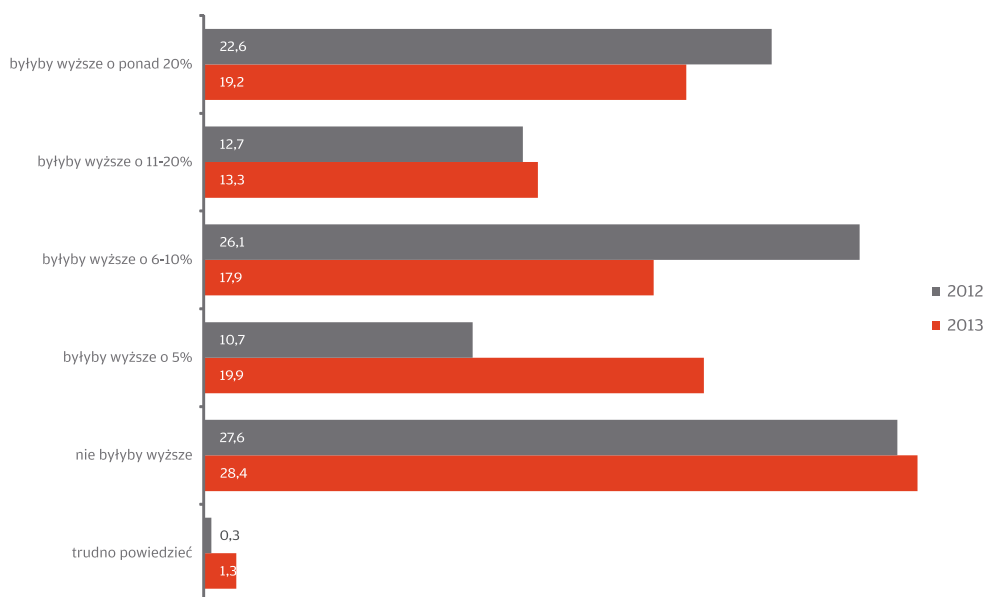


<sup>26</sup> Na pytanie o skalę szarej strefy 50,9% MSP wybiera odpowiedź „trudno powiedzieć” w odniesieniu do ukrywanych przed Urzędem Skarbowym obrotów, a 53,5% – w odniesieniu do ukrywania zatrudnienia. Wskazania oceniające skalę obejmują zatem poniżej 50% badanej populacji. Warto również dodać, iż 14,1% MSP stwierdza, że w ich branży nie ma firm ukrywających obroty, a 12,8% – że nie ma firm zatrudniających „na czarno”.

Bardzo ważny sygnał płynie od MSP również co do destabilizującej ich sytuację rynkową działalności „szarej strefy”. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa wyraźnie mówią o utrudnieniach wynikających z konieczności konkurowania z firmami, które w części lub w całości działają w tej strefie. Oceniają<sup>26</sup>, że ok. 30% obrotów realizowanych w ich branży to działalność ukrywana przed Urzędem Skarbowym, a tylko nieco niższy (28,1%) jest odsetek zatrudnienia nierejestrowanego (praca „na czarno”).

Oceniając wpływ „szarej strefy” na rynek, 19,2% MSP deklaruje, że gdyby w ich branży firmy nie ukrywały działalności przed Urzędem Skarbowym, przychody przedsiębiorstw „uczciwych” zwiększyłyby się o ponad 20%. 13,3% MSP szacuje, że te przychody byłyby wyższe o 11-20%, jednak 28,4% firm uważa, że „szara strefa” nie ma wpływu na ich działalność.

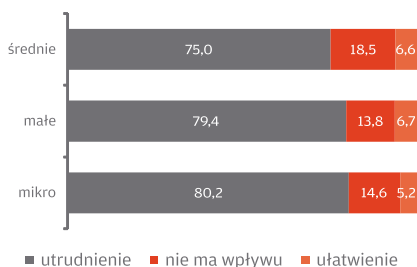
**Wykres 51.** O ile wyższe byłyby przychody Pana(i) firmy, gdyby w branży nie było „szarej strefy” (nie ukrywano by obrotów i zatrudnienia)? (% MSP; lata 2012 i 2013)



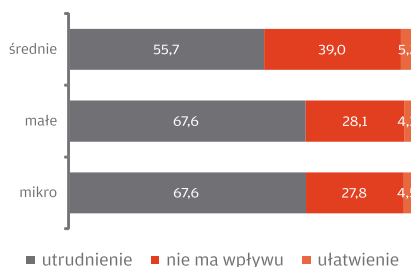
Tak silnie ujemny wpływ na rynek, na konkurencję firm działających chociaż w części w szarej strefie, często zmusza także firmy działające w pełni legalnie do rezygnacji ze zgodnego z prawem i etycznego podejścia do biznesu. Powodów tego rodzaju działań należy szukać w wysokości obciążeń podatkowych i paropodatkowych, stopniu skomplikowania regulacji z nimi związanych, licznych obowiązkach ustawowych oraz odpowiedzialności związanej z zatrudnianiem pracowników. Jednak warto też zaznaczyć, iż skala tego zjawiska w polskiej gospodarce wskazuje na to, że geneza „szarej strefy” tkwi nie tylko w zwykłej chęci zwiększania zysku.

Ocena wpływu konkurencji w branży, a także wpływu konkurencji „szarej strefy” na działalność firm mikro, małych i średnich, jest zróżnicowana. Normalnej konkurencji na rynku bardziej obawiają się mikroprzedsiębiorstwa, natomiast konkurencja „szarej strefy” to największe wyzwanie dla firm mikro i małych. Wpływa stąd zależność: im większe przedsiębiorstwo, tym obawy wynikające z konkurencji na rynku są mniejsze.

**Wykres 52.** Konkurencja w branży  
(% MSP według klas wielkości)

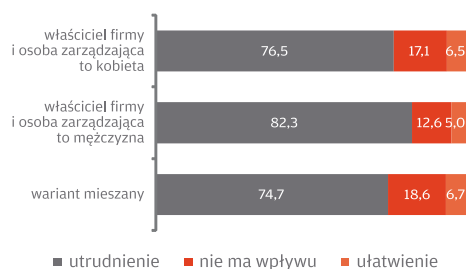


**Wykres 53.** Konkurencja „szarej strefy”  
(% MSP według klas wielkości)

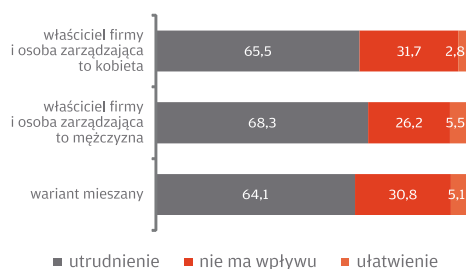


Taka sytuacja występuje niezależnie od koniunktury na rynku i w całej gospodarce. Te firmy, które urosły, wykazały bowiem, że radzą sobie także w warunkach silnej konkurencji, umieją zarządzać ryzykiem, jak i wykorzystywać szanse. Trudniej też im zaszkodzić poprzez działania nielegalne, związane z zatrudnianiem pracowników bez ich rejestracji czy ukrywaniem obrotów, co sprawia, że firmy działające w „szarej strefie” mają znacznie niższe koszty. Przyczyną może być to, że średnich przedsiębiorców zazwyczaj łączą ściślejsze relacje z biznesowymi partnerami, a te wspierają i stabilizują ich działalność.

**Wykres 54.** Konkurencja w branży  
(% MSP według płci właścicieli i menedżerów)



**Wykres 55.** Konkurencja „szarej strefy”  
(% MSP według płci właścicieli i menedżerów)

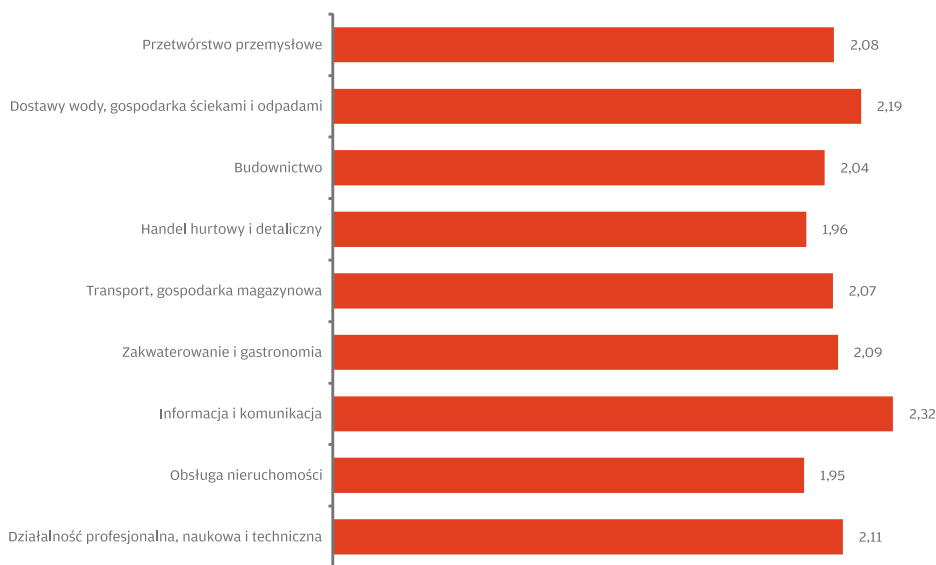


Konkurencja w branży najbardziej utrudnia działalność firm zarządzanych przez mężczyzn (82,3%). Najmniejszy wpływ konkurencji w tym zakresie odczuwają firmy mieszane (18,6%); także wśród mieszanych firm najwięcej, bo 6,7%, konkurencję w branży postrzega jako ułatwienie. Podobna jest ocena konkurencji „szarej strefy”: najbardziej obawiają się jej firmy „męskie” (68,3%). Najmniejszy wpływ takiej konkurencji odczuwają natomiast przedsiębiorstwa zarządzane przez kobiety (31,7%).

Ocena wpływu konkurencji na możliwości rozwojowe i sytuację ekonomiczną MSP w ujęciu według sekcji gospodarki jest także dość zróżnicowana. Z badania wynika, że najsilniejsza konkurencja panuje w sektorze firm handlowych oraz obsłudze nieruchomości. Przyczyną tej sytuacji jest duża liczba firm działających w branży oraz ograniczony poziom konsumpcji indywidualnej. Najlepiej radzą sobie z konkurencją przedsiębiorstwa z sekcji informacja i komunikacja.

\* Średnia; skala od 1 – utrudnienie w dużym stopniu, do 5 – ułatwienie w dużym stopniu.

Wykres 56. Konkurencja w branży (MSP według sekcji gospodarki)\*



### 7.1.3. Czynniki budujące pozycję firmy na rynku

Budując swoją pozycję rynkową, każda firma definiuje czynniki o największym znaczeniu dla tego procesu. Systematycznie rośnie liczba przedsiębiorstw, które tworzą pozycję na rynku, poprawiając jakość oferowanych produktów lub usług oraz jakość obsługi klienta. W ocenie większości przedsiębiorców właśnie te dwa czynniki, a także cena produktów i usług, są kluczowe dla tworzenia pozycji rynkowej. W dalszej kolejności o konkurencyjności firmy decydują m.in.: zdolność dostosowania produkcji lub usług do wymagań klientów, wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności, lokalizacja firmy oraz kompetentni i dobrze zmotywowani pracownicy.



**Tabela 27.** Które z wymienionych czynników budują dzisiaj pozycję na rynku/konkurencyjność Pana(i) firmy? (czynniki wymienione na 1., 2. i 3. miejscu łącznie, % MSP)

Wyszczególnienie	2011	2012	2013
jakość produktów lub usług	65,7	66,1	69,8
cena produktów lub usług	58,1	61,8	55,7
jakość obsługi klienta i trwałe z nim relacje	60,8	57,3	56,9
zdolność dostosowania produkcji lub usług do wymagań klientów	35,3	33,8	39,7
lokalizacja firmy	14,9	16,6	12,9
wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza i umiejętności	20,5	15,6	18,5
kompetentni, dobrze zmotywowani pracownicy	15,4	13,8	14,8
wizerunek przedsiębiorstwa	10,0	10,6	9,0
wprowadzanie na rynek nowych, innowacyjnych produktów lub usług	7,7	8,0	10,4
nowe/nowoczesne kanały dystrybucji produktów lub usług	3,3	3,9	5,3
wykorzystywanie bardziej nowoczesnych niż konkurencja technologii produkcji	2,7	3,5	2,7
współpraca z ośrodkami badawczo-rozwojowymi	0,4	1,1	0,8

**UWAGA:** wskazywano trzy odpowiedzi, dlatego suma przekracza 100%.

#### 7.1.4. Uwarunkowania makroekonomiczne

Wszystkie przedsiębiorstwa funkcjonują w takim samym makrootoczeniu i podobnie zmienia się ono dla nich wszystkich – niezależnie od wielkości firmy, branży czy regionu, w którym działają. Inflacja, stopy procentowe, kurs złotego do innych walut i jego wahania są takie same. Okazuje się, że bardzo duża część MSP postrzega czynniki makroekonomiczne jako utrudnienie w działalności gospodarczej, bowiem generują ryzyka, którymi trudno zarządzać. Są to ryzyka zewnętrzne, a więc firmy nie mają na nie wpływu.

**Wykres 57.** Jak wymienione czynniki wpływają na możliwość rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (MSP; lata 2012 i 2013)\*



\* Średnia; skala od 1 – utrudnienie w dużym stopniu, do 5 – ułatwienie w dużym stopniu.

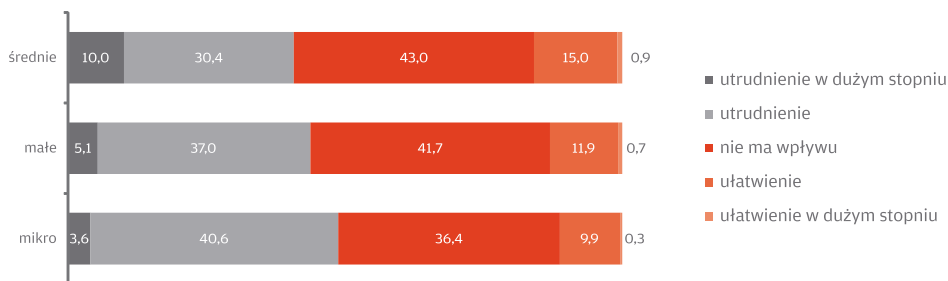
Warto jednak odnotować pozytywny: otóż zarówno wahania kursu złotego do euro, jak i obecny poziom stóp procentowych oraz inflacji MSP oceniły jako bardziej sprzyjające niż w roku 2012. Nie bez znaczenia pozostaje też to, że po decyzji Rady Polityki Pieniężnej w 2013 roku stopy procentowe osiągnęły

najniższą wartość w historii (stopa referencyjna na poziomie 2,5%<sup>27</sup>). Entuzjazm przedsiębiorców nie powinien jednak dziwić. 22,7% średnich firm deklaruje, iż udział kredytów w wartości sprzedaży firmy sięgnął już 5-10%, a w wypadku 17,7% takich firm wysokość zadłużenia osiągnęła aż 11-20% wartości sprzedaży. Znacznie mniejszą skłonnością do zaciągania kredytów odznaczają się natomiast firmy mikro oraz małe: aż 63,2% mikroprzedsiębiorstw oraz 42,5% małych firm deklaruje, że w ogóle nie korzysta z kredytów ani pożyczek. Takie podejście wpływa na zróżnicowaną ocenę znaczenia obecnego poziomu stóp procentowych. Zastanawiające jest jednak to, że właśnie średnie przedsiębiorstwa oceniają poziom stóp procentowych jako najbardziej znaczące utrudnienie w codziennym funkcjonowaniu.

**Tabela 28.** Jaki jest przeciętnie udział kredytów (długo- i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży Pana(i) firmy? (% MSP według klas wielkości)

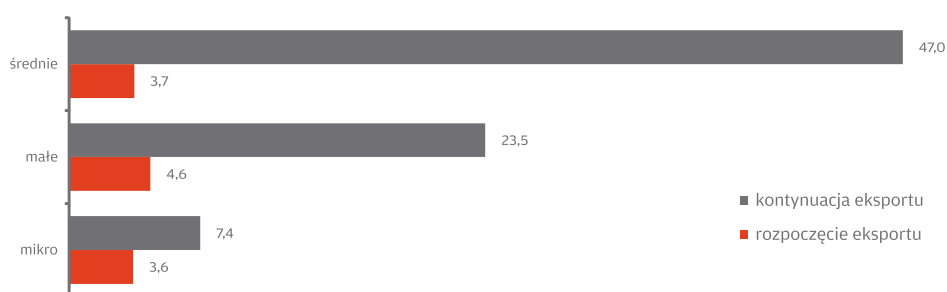
MSP	Firma w ogóle nie korzysta z kredytów/ /pożyczek	Kredyty stanowią mniej niż 5% wartości sprzedaży firmy	Kredyty stanowią 5-10% wartości sprzedaży firmy	Kredyty stanowią 11-20% wartości sprzedaży firmy	Kredyty stanowią 21-30% wartości sprzedaży firmy	Kredyty stanowią 31-50% wartości sprzedaży firmy	Kredyty stanowią powyżej 50% wartości sprzedaży firmy
mikro	63,2	8,0	14,6	7,4	2,7	2,5	1,6
małe	42,5	15,8	23,2	9,0	3,9	2,6	3,0
średnie	30,0	15,0	22,7	17,7	8,6	2,5	3,5

**Wykres 58.** Jak obecny poziom stóp procentowych wpływa na możliwość rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP według klas wielkości)

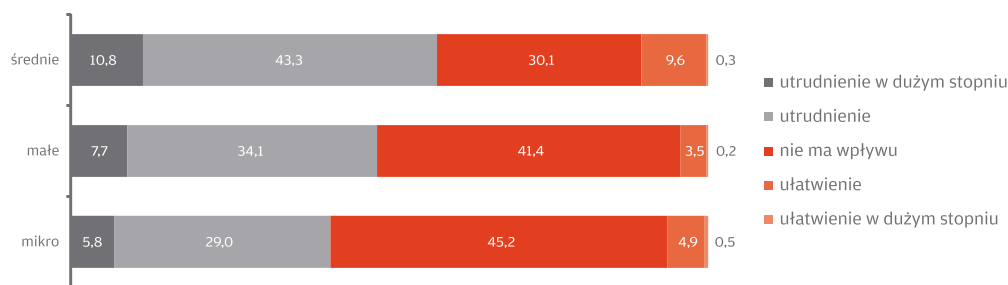


Oceny wpływu zmienności kursu walutowego na działalność MSP, widziane przez pryzmat wielkości firm, kształtują się odmiennie. Znacznie większe znaczenie mają one dla firm średnich niż dla firm mikro, co jest zrozumiałe, zważywszy na skalę zaangażowania w wymianę międzynarodową obu grup przedsiębiorstw.

**Wykres 59.** Czy Pana(i) firma w latach 2013-2014 zamierza rozpocząć lub będzie kontynuować sprzedaż na eksport? (% MSP według klas wielkości)



**Wykres 60.** Jak wahania kursu złotego do euro wpływają na możliwość rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP według klas wielkości)



Prawie 50% badanych firm średnich to eksporterzy, za to w grupie mikroprzedsiębiorstw sprzedaż na eksport realizuje jedynie 7,4% firm. Jak na takie zróżnicowanie udziału w wymianie międzynarodowej, ocena wpływu wahań kursu walutowego na działalność firmy nie jest wysoka. Mógłby to tłumaczyć fakt, że średni przedsiębiorcy – eksporterzy – wykorzystują instrumenty finansowe umożliwiające zabezpieczenie się przed ryzykiem kursowym. Nie ma jednak danych, które mogłyby potwierdzić takie założenie. Wyjaśnieniem może być również to, że przynajmniej część firm średnich to jednocześnie importerzy i eksporterzy, co oznacza, że ryzyko walutowe jest w tej grupie częściowo neutralizowane.

Uwarunkowania makroekonomiczne – inflacja, stopy procentowe, kurs walutowy – są postrzegane przez MSP jako czynniki generujące wysokie ryzyko dla działalności przedsiębiorstw, ich możliwości rozwojowych oraz sytuacji finansowej. Przedsiębiorcy umieszczają je w pierwszej dziesiątce barier rozwoju (po podatkach i paropodatkach, barierach administracyjnych, konkurencji w branży i konkurencji „szarej strefy”). Dlatego tak ważne jest skuteczne i stabilizujące oddziaływanie na te uwarunkowania przez odpowiednie instytucje państwowe.

## 7.2. Ryzyka operacyjne w działalności MSP

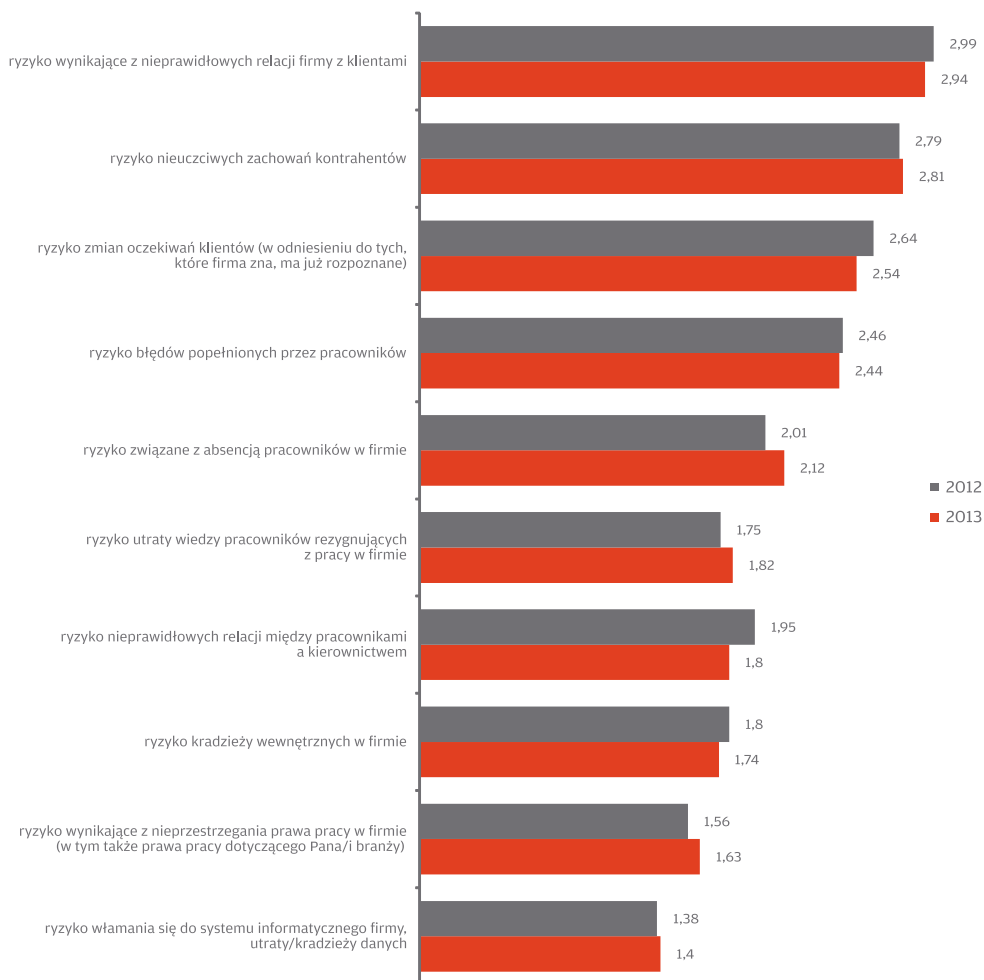
Niezależnie od sytuacji w gospodarce, działalność przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza MSP, jest narażona na wiele rodzajów ryzyka wynikających z bieżącej, operacyjnej działalności. Część z nich powstaje w relacjach z partnerami biznesowymi i klientami, inne wynikają z niedoskonałości stosowanych technologii lub ich nieprawidłowego wykorzystywania, szczególnie systemów informatycznych, jeszcze inne z niedostatecznych umiejętności zarządzania firmą i jej zasobami.

### 7.2.1. Zewnętrzne ryzyka operacyjne w działalności MSP

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa największe ryzyko dostrzegają w relacjach z klientami – w zmianach ich oczekiwań. To problem, z którym mniejsze firmy często nie umieją sobie poradzić. Mikro, małe i średnie firmy nie potrafią jeszcze profesjonalnie zarządzać relacjami z klientami, nie badają rynku i zazwyczaj nie komunikują się z klientami. Kolejnym istotnym ryzykiem wskazywanym przez MSP jest współpraca z partnerami biznesowymi. Przejawia się ono w nieuczciwych zachowaniach kontrahentów: przede wszystkim w nierealizowaniu zobowiązań finansowych w uzgodnionym terminie, co wpływa ujemnie na finansową płynność firmy, nieterminowości dostaw zamówionych produktów czy usług, a także ich jakości odbiegającej od zastrzeżonej w umowie.

\*Średnia; skala od 0 - brak ryzyka, do 5 - bardzo wysokie ryzyko.

Wykres 61. Jakiego rodzaju ryzyko operacyjne występuje w działalności Pana(i) firmy? (MSP; lata 2012 i 2013)\*



### 7.2.2. Wewnętrzne ryzyka operacyjne w działalności MSP

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa często są zarządzane w sposób, który generuje dodatkowe ryzyko operacyjne w ich działalności. Modele biznesowe, które realizują MSP, nie są nowoczesne, nie umożliwiają nie tylko wykorzystania pojawiających się szans, ale też zarządzania zagrożeniami. Często hamują również skuteczne i efektywne ograniczanie słabych stron działalności firmy.

#### 7.2.2.1. Kapitał relacyjny zewnętrzny

MSP mają kłopot przede wszystkim z tworzeniem kapitału relacyjnego: zewnętrznego (z klientami) i wewnętrznego (z pracownikami).

**Wykres 62.** Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji firmy z klientami (MSP według klas wielkości)\*

\* Średnia; skala od 0 - brak ryzyka, do 5 - bardzo wysokie ryzyko.

Znaczna część MSP wskazuje na to, że nie umie tworzyć prawidłowych relacji z klientami, co generuje ryzyko ich utraty, i nie potrafi klientów utrzymać. A przecież dla przedsiębiorcy, który działa legalnie, tj. nie w „szarej strefie”, koszt zdobycia i utrzymania nowego klienta jest wyższy niż koszt utrzymania klienta już „posiadanego” – zatem warto o te relacje zadbać. Nie oznacza to, że firma nie ma zabiegać o nowych klientów, jednak powinna umieć zbudować trwałe relacje z dotychczasowymi. Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji z klientami jest większe w firmach mikro i małych. Przedsiębiorstwa średnie lepiej zarządzają tymi relacjami, lecz i one uznają je za niedoskonałe i generujące ryzyko.

**Wykres 63.** Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji firmy z klientami (MSP według płci właścicieli i menedżerów)\*

\* Średnia; skala od 0 - brak ryzyka, do 5 - bardzo wysokie ryzyko.

W ujęciu według płci właścicieli i menedżerów ocena ryzyka wynikającego z nieprawidłowych relacji firmy z klientami jest bardzo bliska przedstawionej poprzednio. Największą wagę przypisują mu firmy o wariacie mieszanym (3,01%), za najmniej ważne uznają przedsiębiorstwa zarządzane przez kobiety (2,90%).

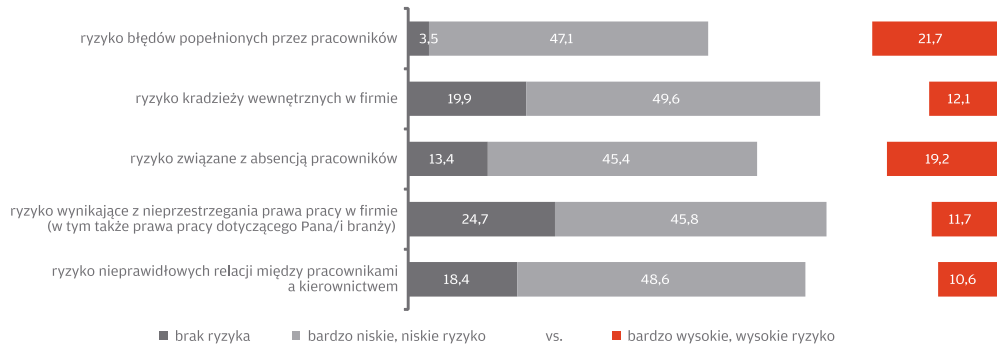
Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji firmy z klientami jest ściśle powiązane z branżą, w której firma działa. Przedsiębiorstwa usługowe (transport i gospodarka magazynowa, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, obsługa nieruchomości) oceniają to ryzyko jako znacznie większe niż firmy produkcyjne.

#### 7.2.2.2. Kapitał relacyjny wewnętrzny

Nie wszystkie MSP umieją tworzyć wewnętrzny kapitał relacyjny i nim zarządzać – a to kapitał cenny, oparty na stosunkach z pracownikami. Jeżeli 21,7% MSP uważa, że w firmie zachodzi ryzyko błędów popełnianych przez pracowników, to oznacza, że system zarządzania zasobami ludzkimi jest niedoskonały. Oczywiście, nie chodzi o to, aby pracownicy w ogóle nie popełniali błędów, te bowiem są wpisane w każdą działalność człowieka. Jednak, jeśli przedstawiciel firmy mówi o ryzyku w kontekście błędów popełnianych przez załogę, to jego przedsiębiorstwo ma kłopot z takim przygotowaniem załogi do pracy, które to ryzyko ograniczy.

Jeżeli 19,2% MSP wskazuje na ryzyko związane z absencją pracowników w firmie, to znaczy, że ok. 1/5 przedsiębiorstw będzie musiała ograniczyć działalność albo nawet ją zatrzymać, gdy rozpocznie się np. sezon zachorowań na gripę. A trzeba dodać, że pracodawcy często skarżą się też na absencję pracowników korzystających z nielegalnie wystawionych zwolnień lekarskich.

Wykres 64. Jakiego rodzaju ryzyko operacyjne występuje w działalności Pana(i) firmy? – ryzyko wewnętrzne (% MSP)



MSP dostrzegają również ryzyko w zakresie nieprawidłowych relacji pracowników i kierownictwa firmy, wynikające z nieprzestrzegania prawa pracy, oraz ryzyko kradzieży wewnątrz firmy. Co prawda wysokie ryzyko związane z tymi czynnikami nie dotyczy wielu przedsiębiorstw, jednak wskazuje na nie większość MSP.

\* Średnia; skala od 0 – brak ryzyka, do 5 – bardzo wysokie ryzyko.

Wykres 65. Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji między pracownikami a kierownictwem firmy (MSP według klas wielkości)\*



Badanie wykazuje, że ryzyko związane z zaburzeniami wewnętrznych relacji w przedsiębiorstwie jest tym większe, im większa jest firma (dla firm małych i średnich poziom wyższy niż dla firm mikro). Różnice między przedsiębiorstwami w ocenie ryzyka nie są duże, jednak warte odnotowania. Wynikają one zapewne z tego, że w mikrofirmach, które formalnie zatrudniają nie więcej niż dziewięć osób, ryzyko słabości wewnętrznego kapitału relacyjnego jest mniejsze. Trudno o nieprawidłowe relacje między pracownikami a kierownictwem firmy, bo prowadziłyby one natychmiast do konieczności zmiany pracowników lub menedżera (jeżeli nie jest nim sam właściciel). Te relacje to także układanie warunków i zasad pracy w większym stopniu na podstawie wzajemnych relacji niż kodeksu pracy, zwłaszcza gdy właściciel też jest „pracownikiem”, jak w znacznej części mikroprzedsiębiorstw.

# ZAKOŃCZENIE

Niełatwa sytuacja gospodarcza Polski w pierwszej połowie 2013 roku sprawiła, że badanie MSP przyniosło niejednoznaczne rezultaty. Jedne wyniki pokazują, że polscy przedsiębiorcy wykazują postawy prorozwojowe, inne świadczą o podejściu konserwatywnym.

W 2013 roku MSP nastawiały się w pierwszej kolejności na przetrwanie na rynku i przewidywały dopiero w dalszej perspektywie podjęcie działań ekspansywnych. Tym też należy tłumaczyć spadek optymizmu co do perspektyw rozwojowych branż, w których działają, oraz czasowe zmniejszenie skłonności przedsiębiorców do inwestowania. MSP nadal w ograniczonym stopniu korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania, preferując środki własne, jednak powoli zwiększa się skłonność do sięgania po środki z alternatywnych źródeł, np. leasingu.

Korzystną zmianą w postawach przedsiębiorców odnotowaną w badaniu jest większa świadomość tego, że innowacyjność jest ważnym elementem tworzenia konkurencyjnej pozycji firmy, aczkolwiek nadal poziom tej świadomości pozostaje dość niski. Wyrazem dążenia do poprawy konkurencyjności jest m.in. rosnący udział wykorzystywania środków unijnych na zakup nowych technologii, patentów oraz na pokrywanie kosztów uzyskania praw własności własnych wynalazków. Niepokoii natomiast, dość powszechne wśród przedsiębiorców, przekonanie, że działają w branżach, które nie potrzebują innowacji, i przeświadczenie, że małe firmy innowacji wprowadzać nie powinny.

MSP zwiększają lub utrzymują na poziomie z poprzednich lat zaangażowanie we wprowadzanie innowacji produktowych, organizacyjnych i marketingowych, mniej są zainteresowane innowacjami procesowymi.

## Spis tabel

---

1. Struktura sektora przedsiębiorstw w latach 2010-2011 według klas wielkości
2. Struktura sektora przedsiębiorstw w roku 2011 według formy prawnej (%)
3. Struktura sektora przedsiębiorstw w roku 2011 według sposobu rozliczania się z Urzędem Skarbowym (%)
4. Struktura sektora przedsiębiorstw w latach 2010-2011 według sposobów rozliczania się z Urzędem Skarbowym
5. Struktura sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011 według sekcji gospodarki
6. Produktyność w sektorze przedsiębiorstw w roku 2011 w podziale na klasy wielkości
7. Struktura zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011 według sekcji gospodarki
8. Struktura inwestycji przedsiębiorstw latach 2010-2011 w podziale na klasy wielkości
9. Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych – w przychodach ze sprzedaży ogółem w roku 2011, w podziale na klasy wielkości (%)
10. Liczba podmiotów zbiorowości badania według GUS (na koniec roku 2012) w podziale na liczbę pracujących w wybranych sekcjach PKD 2007
11. Liczba podmiotów zbiorowości badania według GUS (na koniec roku 2012) w podziale na województwa
12. Zaplanowane liczebności próby według sekcji PKD 2007 oraz według liczby pracujących
13. Zaplanowane liczebności próby w podziale na województwa
14. Przykładowe zestawienie kwotowe dla województwa dolnośląskiego
15. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem według klas wielkości oraz ich udział w całej badanej populacji (dane surowe)
16. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem według sekcji PKD 2007 (dane surowe)
17. Forma prawna przedsiębiorstw objętych badaniem (% udziału w badanej populacji)
18. Wartość obrotów (przedaż) w 2012 roku w przedsiębiorstwach objętych badaniem
19. Sposób rozliczania się z Urzędem Skarbowym przedsiębiorstw objętych badaniem
20. Poziom wykształcenia właścicieli przedsiębiorstw objętych badaniem
21. Poziom wykształcenia osób zarządzających przedsiębiorstwami objętymi badaniem
22. Pozycja/stanowisko respondenta w przedsiębiorstwach objętych badaniem
23. Różnica między negatywnymi i pozytywnymi ocenami sytuacji w firmie i branży
24. Czy Pana(i) firma ma własną jednostkę B+R (badawczo-rozwojową) lub współpracuje z uczelnią/uczelniami bądź instytucją badawczą? (% MSP; lata 2012 i 2013)
25. Czy Pana(i) firma składała wniosek/wnioski i otrzymała dofinansowanie ze środków unijnych? (% MSP; lata 2012 i 2013)
26. Czy Pana(i) firma składała wniosek/wnioski i otrzymała dofinansowanie ze środków unijnych? (% MSP według klas wielkości)
27. Które z wymienionych czynników budują dzisiaj pozycję na rynku/konkurencyjność Pana(i) firmy? (czynniki wymienione na 1., 2. i 3. miejscu łącznie, % MSP)
28. Jaki jest przeciętnie udział kredytów (długo- i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży Pana(i) firmy? (% MSP według klas wielkości)

## Spis schematów

---

1. Typologia MSP oparta na planach przedsiębiorstw w roku 2013 – opis
2. Typologia MSP oparta na planach przedsiębiorstw w roku 2013 – struktura według klas wielkości (%)
3. Typologia MSP oparta na planach przedsiębiorstw w roku 2013 – struktura według sekcji gospodarki (%)

## Spis wykresów

---

1. Czy branża, w której działa Pana(i) firma, odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według sekcji gospodarki)
2. Czy branża, w której działa Pana(i) firma, odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według klas wielkości)



3. Czy branża, w której działa Pana(i) firma, odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)
4. Czy Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według klas wielkości)
5. Czy liczy się Pan(i) z utratą przez firmę płynności, a nawet z jej bankructwem - czy firma ma dobrą kondycję i wysoką płynność finansową? (% MSP według klas wielkości)
6. Czy Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według sekcji gospodarki)
7. Czy liczy się Pan(i) z utratą przez firmę płynności, a nawet z jej bankructwem - czy firma ma dobrą kondycję i wysoką płynność finansową? (% MSP według sekcji gospodarki)
8. Czy Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)
9. Czy Pana(i) branża oraz Pana(i) firma odczuwa negatywny wpływ spowolnienia gospodarczego? (% MSP\_PL)
10. Co jest nadrzędnym celem strategicznym Pana(i) firmy? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
11. Co jest nadrzędnym celem strategicznym Pana(i) firmy? (% MSP według klas wielkości)
12. Co jest nadrzędnym celem strategicznym Pana(i) firmy? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)
13. Jak Pana(i) firma osiąga ten strategiczny cel? Sposób najważniejszy - wskazany na pierwszym miejscu (% MSP)
14. Czy Pana(i) firma realizuje/planuje inwestycje w roku 2013? (% MSP według klas wielkości)
15. Czy Pana(i) firma realizuje/planuje inwestycje w roku 2013? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)
16. W co Pana(i) firma zamierza inwestować lub inwestuje? (% MSP; lata 2012 i 2013)
17. Czy w latach 2010-2012 Pana(i) firma wdrożyła innowacje: procesowe, produktowe, organizacyjne, marketingowe? (% MSP)
18. Czy w latach 2010-2012 Pana(i) firma wdrożyła innowacje: produktowe, procesowe, organizacyjne, marketingowe? (% MSP według klas wielkości)
19. Innowacje wdrożone w latach 2010-2012: procesowe, produktowe, organizacyjne, marketingowe (% MSP według sekcji gospodarki)
20. Liczba wprowadzonych rodzajów innowacji (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
21. Czy w latach 2013-2014 Pana(i) firma wprowadza/zamierza wprowadzić innowacje? (% MSP)
22. Liczba planowanych rodzajów innowacji (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
23. Przyczyny wdrażania innowacji (% MSP; lata 2012 i 2013)
24. Dlaczego firma nie wprowadzała innowacji? (% MSP; lata 2012 i 2013)
25. Jakie czynniki zwiększyłyby innowacyjność Pana(i) firmy lub zachęciły do wprowadzania innowacji? (% MSP)
26. Niezależnie od tego, czy Pana(i) firma inwestowała/inwestuje w innowacje - czy uważa Pan(i), że działania innowacyjne byłyby w Pana(i) firmie przydatne? (% MSP; lata 2012 i 2013)
27. Niezależnie od tego, czy Pana(i) firma inwestowała/inwestuje w innowacje - czy uważa Pan(i), że działania innowacyjne byłyby w Pana(i) firmie przydatne? (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)
28. Jak wymienione czynniki wpływają na możliwości rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP)
29. Z jakich źródeł Pana(i) firma finansuje/zamierza finansować wydatki inwestycyjne? (średnia dla MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
30. Na co zostały/są przeznaczone środki unijne, z których korzystała/korzysta Pana(i) firma po roku 2006? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
31. Jakie rezultaty osiągnęła/zamierza osiągnąć firma, wykorzystując środki unijne uzyskane po roku 2006? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
32. Jakie rezultaty osiągnęła/zamierza osiągnąć firma, wykorzystując środki unijne uzyskane (% MSP według klas wielkości)
33. Jak według Pana(i) powinny być wykorzystywane środki unijne przeznaczane dla przedsiębiorstw? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
34. Na realizację jakich przedsięwzięć należy Pana(i) zdaniem przeznaczać środki unijne? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
35. Na realizację jakich przedsięwzięć należy Pana(i) zdaniem przeznaczać środki unijne? (% MSP według klas wielkości)
36. Jakie kryteria powinny obowiązywać przy rozdziale środków finansowych przeznaczonych dla przedsiębiorstw? (% MSP)
37. Czy słyszał Pan(i) o Small Business Act? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)

38. Czy słyszał Pan(i) o Small Business Act? (% MSP według klas wielkości)
39. Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JEREMI, czyli o Wspólnych Europejskich Zasobach dla MSP, programie pożyczkowym i poręczeniowym dla MSP? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
40. Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JEREMI, czyli o Wspólnych Europejskich Zasobach dla MSP, programie pożyczkowym i poręczeniowym dla MSP? (% MSP według klas wielkości)
41. Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JASMINE, czyli o Wspólnym Działaniu na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie? (% MSP; lata 2011, 2012 i 2013)
42. Czy słyszał Pan(i) o inicjatywie JASMINE, czyli o Wspólnym Działaniu na rzecz Wspierania Instytucji Mikrokredytowych w Europie? (% MSP według klas wielkości)
43. Jak wymienione czynniki wpływają na możliwości rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP)
44. Priorytety biznesowe przedsiębiorstwa na najbliższe dwa lata (% MSP według klas wielkości)
45. Priorytety biznesowe przedsiębiorstwa na najbliższe dwa lata (% MSP według płci właścicieli i menedżerów)
46. Popyt na rynku krajowym (MSP według klas wielkości)
47. Popyt na rynkach zagranicznych (MSP według klas wielkości)
48. Popyt na rynku krajowym (MSP według sekcji gospodarki)
49. Popyt na rynkach zagranicznych (MSP według sekcji gospodarki)
50. Pana(i) zdaniem, przeciętnie jaki procent zatrudnienia oraz obrotów firmy działające w Pana(i) branży ukrywają przed Urzędem Skarbowym? (% MSP; lata 2012 i 2013)
51. O ile wyższe byłyby przychody Pana(i) firmy, gdyby w branży nie było „szarej strefy” (nie ukrywano by obrotów i zatrudnienia)? (% MSP; lata 2012 i 2013)
52. Konkurencja w branży (MSP według klas wielkości)
53. Konkurencja „szarej strefy” (MSP według klas wielkości)
54. Konkurencja w branży (MSP według płci właścicieli i menedżerów)
55. Konkurencja „szarej strefy” (MSP według płci właścicieli i menedżerów)
56. Konkurencja w branży (MSP według sekcji gospodarki)
57. Jak wymienione czynniki wpływają na możliwość rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (MSP; lata 2012 i 2013)
58. Jak obecny poziom stóp procentowych wpływa na możliwość rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP według klas wielkości)
59. Czy Pana(i) firma w latach 2013-2014 zamierza rozpocząć lub będzie kontynuować sprzedaż na eksport? (% MSP według klas wielkości)
60. Jak wahania kursu złotego do euro wpływają na możliwość rozwoju Pana(i) firmy i jej sytuację finansową? (% MSP według klas wielkości)
61. Jakiego rodzaju ryzyko operacyjne występuje w działalności Pana(i) firmy? (MSP; lata 2012 i 2013)
62. Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji firmy z klientami (MSP według klas wielkości)
63. Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji firmy z klientami (MSP według płci właścicieli i menedżerów)
64. Jakiego rodzaju ryzyko operacyjne występuje w działalności Pana(i) firmy? - ryzyko wewnętrzne (% MSP)
65. Ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji między pracownikami a kierownictwem firmy (MSP według klas wielkości)

Płyta zawiera:

Raport | POLSKIE MSP NA DRODZE KU NOWOCZESNOŚCI

Raport | POLSKIE MSP NA DRODZE KU NOWOCZESNOŚCI – ujęcie wg klas wielkości

Raport | POLSKIE MSP NA DRODZE KU NOWOCZESNOŚCI – ujęcie wg sekcji gospodarki

