

RAPORT

POLSKIE MSP NA DRODZE KU NOWOCZESNOŚCI

Ujęcie według klas wielkości

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*).

Bohdan Wyżnikiewicz
Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



/ SPIS TREŚCI

1 / Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w statystyce według klas wielkości	3
2 / Metodologia badania	6
3 / Informacje o badanej populacji przedsiębiorstw	12
4 / Zmiany w sytuacji MSP w latach 2012-2013 (ujęcie według klas wielkości)	15
5 / Inwestycje i innowacyjność sektora MSP	23
6 / Wykorzystanie funduszy Unii Europejskiej	44
7 / Ryzyka w działalności MSP	51

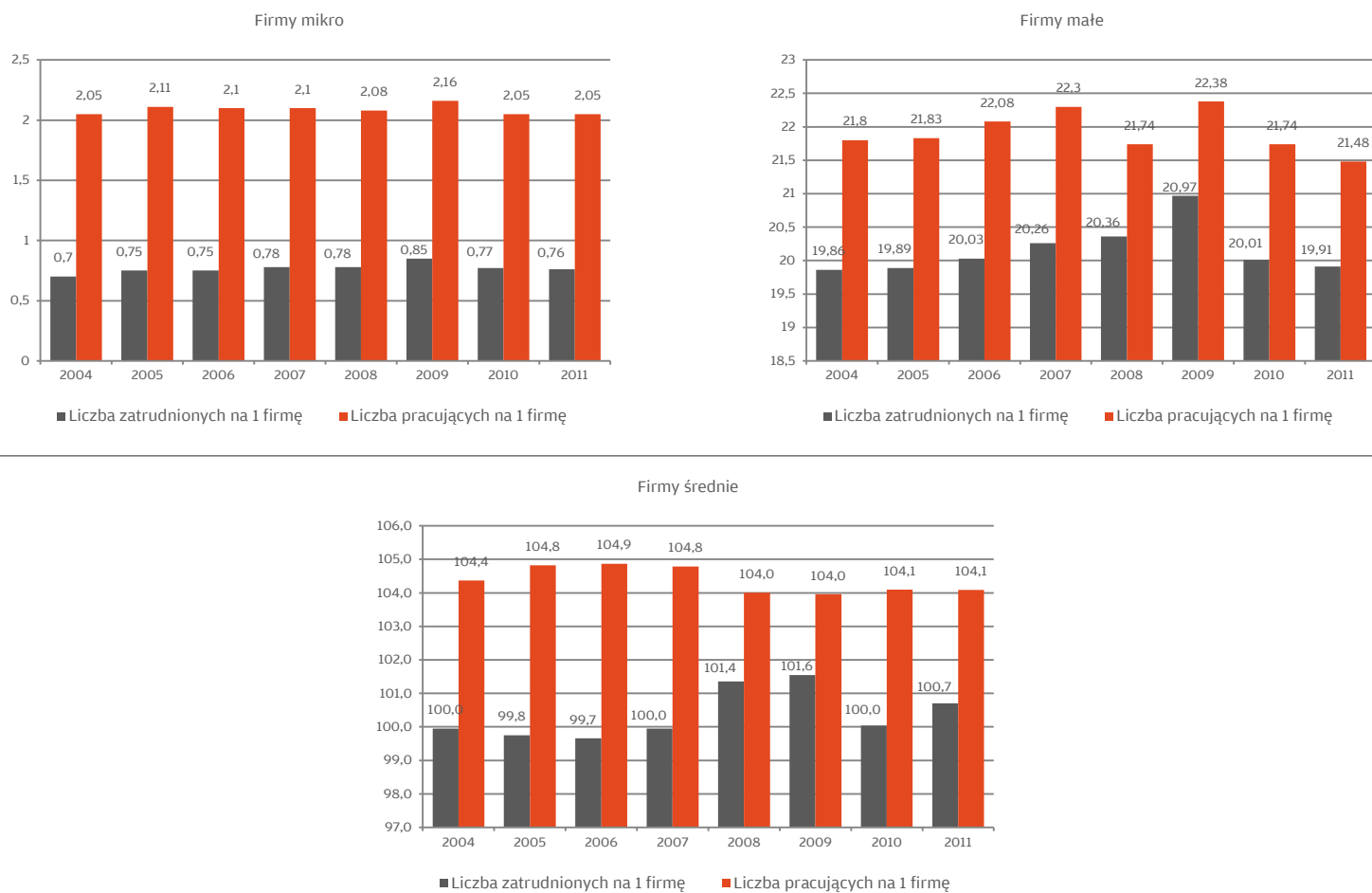
1

MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W STATYSTYCE

WEDŁUG KLAS WIELKOŚCI

- ◆ Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99,82% ogólnej liczby aktywnych firm działających w Polsce (1,78 mln).
- ◆ Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) to sektor zdominowany przez firmy mikro, czyli zatrudniające do 9 pracowników. W 2011 roku było ich 1,71 mln, co odpowiadało 96,02% całej populacji MSP.
- ◆ W 2011 roku działalność gospodarczą w Polsce prowadziło 55,0 tys. firm małych (10-49 pracowników) oraz 15,8 tys. firm średnich (50-249 pracowników).
- ◆ MSP wytworzyły w 2010 roku 47,7% PKB, w tym 29,6% przypadło na mikroprzedsiębiorstwa, 7,7% na firmy małe, a 10,4% na firmy średnie. Łącznie sektor przedsiębiorstw wytworzył w 2010 roku 71,6% PKB.
- ◆ Ogółem przedsiębiorstwa zatrudniały w 2011 roku 6,595 mln pracowników, z tego niespełna 4 mln to osoby zatrudnione w samym tylko sektorze MSP. 1,30 mln (19,8% ogółu) to pracownicy mikrofirm, blisko 1,1 mln (16,6%) to pracownicy firm małych, a prawie 1,6 mln (24,1%) – firm średnich. Łącznie sektor MSP zatrudniał 60,5% ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach.
- ◆ Pracujących było w sektorze MSP znacznie więcej, bo ponad 6,3 mln osób, gdyż do zatrudnionych należy doliczyć m.in. pracodawców, pracujących na własny rachunek, członków ich rodzin.
- ◆ W 2011 roku przedsiębiorstwa zainwestowały 161,24 mld zł. Inwestycje MSP objęły 80,8 mld zł, czyli 50,1% tej kwoty – w tym 17,5% (28,3 mld zł) przypadło na inwestycje mikrofirm, 11,6% (18,8 mld zł) – na inwestycje firm małych, a 21,0% (33,8 mld zł) – firm średnich.

Wykres 1. Pracujący i zatrudnieni w MSP



ŹRÓDŁO: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych, GUS, kolejne lata.

2

**METODOLOGIA
BADANIA**

/ 2.1

Zbiorowość badania

Zbiorowość badania stanowiły aktywne przedsiębiorstwa prywatne.

Badane podmioty podzielono na trzy grupy, w zależności od liczby pracujących:

- (1) podmioty o liczbie pracujących 2-9
- (2) podmioty o liczbie pracujących 10-49
- (3) podmioty o liczbie pracujących 50-249.

Do opracowania próby kwotowej wykorzystano dane GUS.

Tabela 1. Liczba podmiotów zbiorowości badania (dane GUS 2012) w podziale według liczby pracujących i badanych sekcji 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
SUMA	694 292	86 550	13 400	794 242	100,00
%	87,42	10,9	1,69	100,00	

ŹRÓDŁO: Sektor MSP w Polsce
- metodologia badania,
CBOS.

/ 2.2

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 umożliwiałaby 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 2. Zaplanowane liczebności próby według sekcji PKD 2007 oraz według klas wielkości przedsiębiorstw

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
SUMA	600	600	300	1500	100,00
%	40	40	20		

ŹRÓDŁO: Sektor MSP w Polsce
- metodologia badania,
CBOS.

/ 2.3

Ważenie danych

Opracowano trzy wagi:

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

3

INFORMACJE
O BADANEJ POPULACJI
PRZEDSIĘBIORSTW

/ 3.1

Wielkość przedsiębiorstw

- ◆ Do wyodrębniania trzech grup przedsiębiorstw - mikro, małych i średnich - wykorzystano jedno kryterium z kilku stosowanych łącznie w UE dla definiowania sektora MSP: liczbę zatrudnionych.
- ◆ Z grupy mikroprzedsiębiorstw badaniu poddano jedynie firmy, które zatrudniają przynajmniej jednego pracownika (łącznie z właścicielem pracują w firmie minimum dwie osoby).
- ◆ Badaniem nie objęto osób prowadzących samodzielną działalność gospodarczą, niebędących pracodawcami.

Tabela 3. 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
OGÓŁEM	1 500	100,0

4

ZMIANY W SYTUACJI MSP W LATACH 2012-2013

(UJĘCIE WEDŁUG KLAS WIELKOŚCI)

UWAGA: Wszystkie wykresy prezentowane w Raporcie to opracowanie własne IBnGR 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.

/ 4.1

Wskaźniki koniunktury

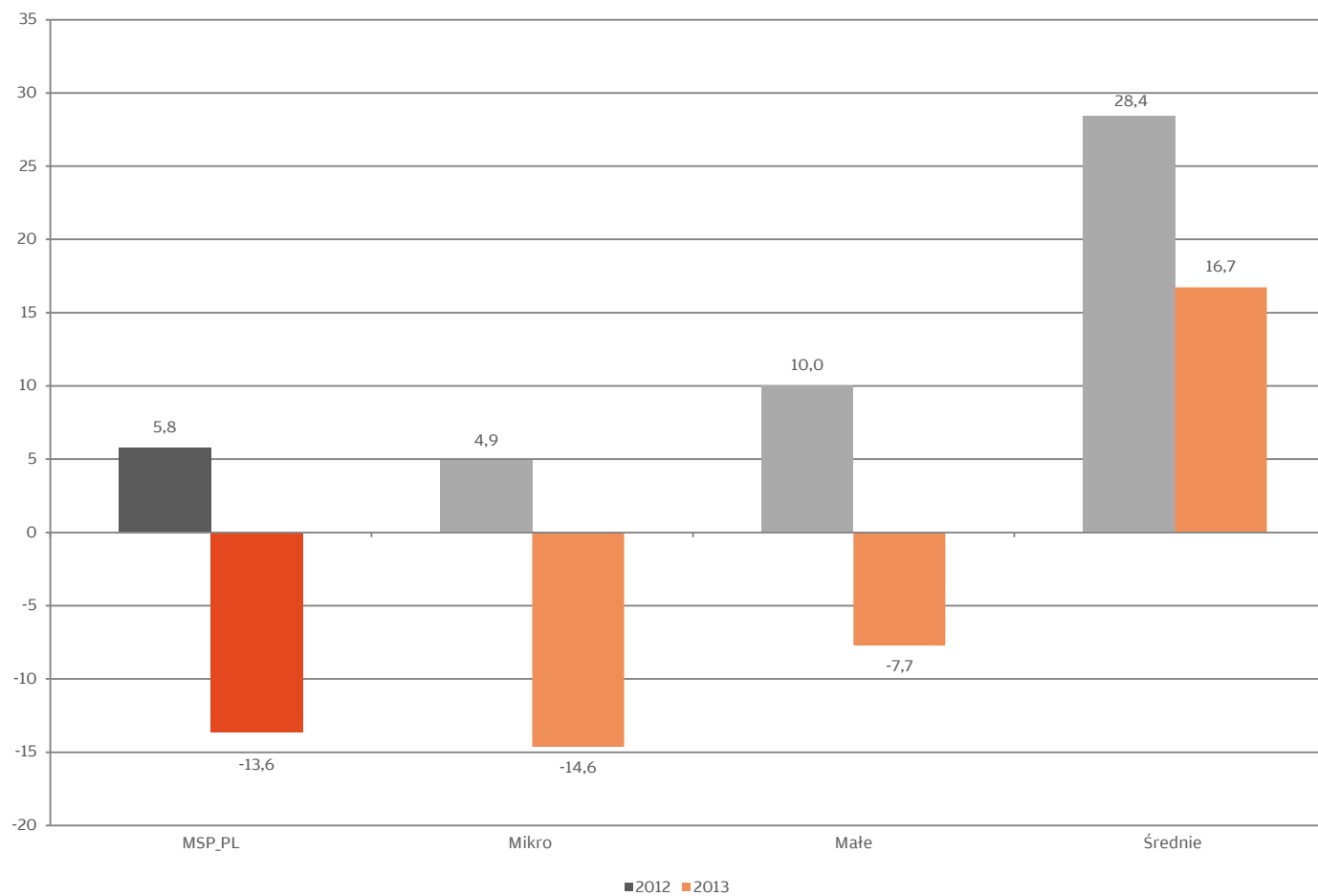
- ◆ Użytecznym narzędziem do analizy wyników badania ankietowego, w którym respondenci mają do wyboru jedną z trzech opcji (pozytywną, negatywną lub neutralną), są wskaźniki koniunktury stosowane w metodzie testu koniunktury.
- ◆ Oblicza się je jako procentowy stosunek różnicy między liczbą odpowiedzi pozytywnych i negatywnych do wszystkich odpowiedzi (po uprzednim odrzuceniu opinii o charakterze neutralnym).
- ◆ Wartości wskaźników są znormalizowane i zawierają się w przedziale od -100 do +100. Wartości wskaźnika powyżej zera wskazują na przewagę odpowiedzi pozytywnych, a poniżej zera - negatywnych. Zerowa wartość wskaźnika oznaczałaby, że odpowiedzi pozytywne i negatywne się równoważą.
- ◆ Im wyższa jest wartość bezwzględna wskaźnika (im bliżej wartości -100 lub +100), tym większa polaryzacja odpowiedzi respondentów na zadane pytanie.
- ◆ Skuteczność wskaźników koniunktury jako jakościowych mierników przebiegu wielu zjawisk gospodarczych potwierdzają liczne badania empiryczne.
- ◆ Szczególnie interesujące jest porównywanie zmian wskaźników koniunktury w kolejnych okresach, ponieważ świadczą one o kierunku tendencji zmian badanego zjawiska.

/ 4.2

Oczekiwanie wobec przychodów ze sprzedaży (wskaźniki koniunktury)

- ◆ Niekorzystna koniunktura makroekonomiczna obserwowana w czasie przeprowadzania badania ankietowego znalazła odzwierciedlenie w jego wynikach. Udział przedsiębiorców z sektora MSP spodziewających się spadku przychodów przewyższał niemal o 14% odsetek firm oczekujących ich wzrostu. Sytuacja była znacznie gorsza niż rok wcześniej, gdy prowadzono analogiczne badanie. Wskaźnik koniunktury w porównaniu z sytuacją sprzed 12 miesięcy obniżył się o ponad 19%.
- ◆ Spośród trzech analizowanych grup przedsiębiorstw, tylko firmy średnie przewidywały wzrost przychodów (dodatnie wartości wskaźnika koniunktury), natomiast przedsiębiorstwa mikro i małe spodziewały się ich spadku (ujemne wartości wskaźnika).
- ◆ Największym pesymizmem co do oczekiwanej zmiany przychodów odznaczały się firmy mikro. W tym segmencie było najmniej przedsiębiorców, którzy zakładali wzrost przychodów w roku 2013.
- ◆ Obniżenie oczekiwań dotyczących dynamiki przychodów w porównaniu z rokiem poprzednim odnotowano w każdej grupie przedsiębiorstw sektora MSP. Najgłębsze pogorszenie nastrojów odczuwały firmy mikro, co pokazuje, że obserwowane w pierwszej połowie roku spowolnienie gospodarcze najbardziej dotknęło właśnie tę część sektora.

Wykres 2. Oczekiwania wobec przychodów ze sprzedaży (wskaźniki koniunktury)

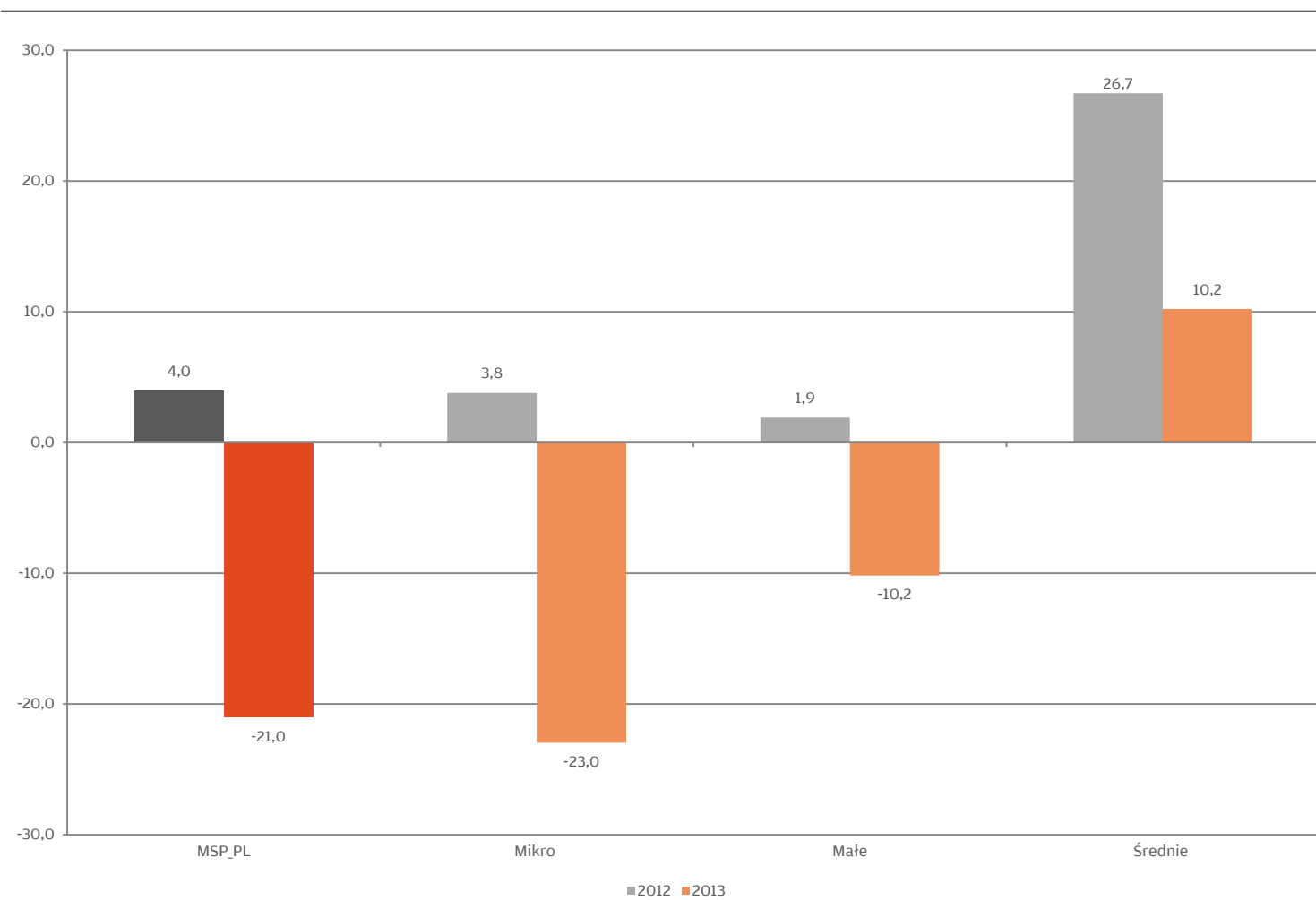


/ 4.3

Oczekiwania wobec zysków (wskaźniki koniunktury)

- ◆ Spowolnienie gospodarcze w pierwszej połowie 2013 roku znacząco pogorszyło sytuację finansową sektora MSP. Udział przedsiębiorców oczekujących mniejszych zysków wyraźnie przewyższył odsetek firm spodziewających się ich wzrostu. Sytuację oceniano znacznie gorzej niż rok wcześniej. Wskaźnik koniunktury w porównaniu z sytuacją sprzed 12 miesięcy obniżył się o 25%.
- ◆ Podobnie jak w wypadku prognoz dotyczących poziomu przychodów, tylko firmy średnie liczyły na poprawę wyników finansowych w 2013 roku. Drobni i mali przedsiębiorcy spodziewali się mniejszych zysków niż w roku poprzednim.
- ◆ Największy pesymizm w związku z oczekiwaną zmianą zysków cechował przedsiębiorstwa mikro, w tej grupie jedynie co piąta firma przewidywała wzrost zysku.
- ◆ Słabsze oczekiwania co do kształtowania się poziomu zysków w porównaniu z rokiem poprzednim odnotowano w każdej grupie przedsiębiorstw sektora MSP. W największym stopniu pogorszyły się nastroje firm mikro, których wyniki finansowe najbardziej ucierpiały na osłabieniu koniunktury.

Wykres 3. Oczekiwania wobec zysków (wskaźniki koniunktury)

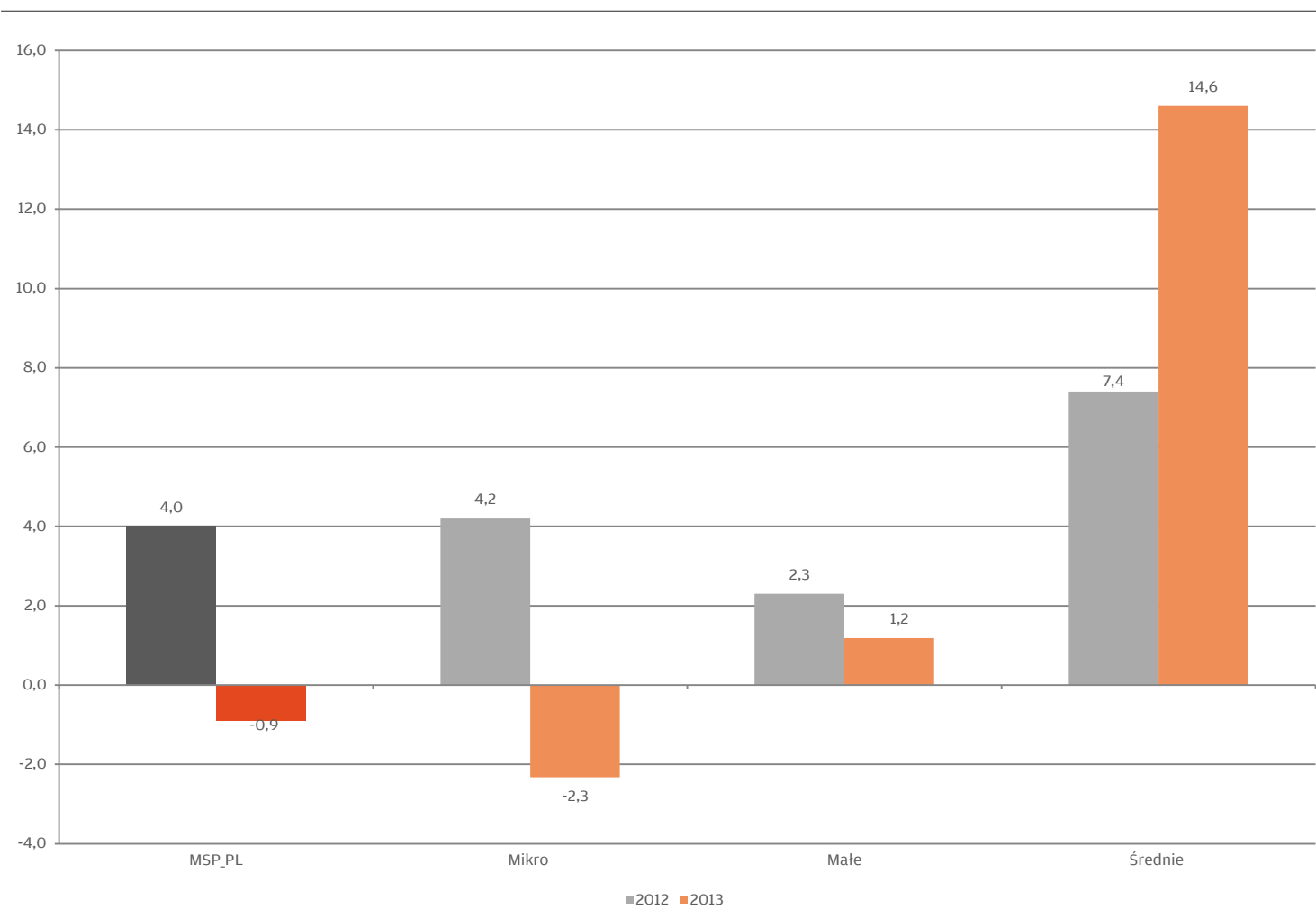


/ 4.4

Plany dotyczące poziomu zatrudnienia (wskaźniki koniunktury)

- ◆ Pogorszenie sytuacji gospodarczej sprawiło, że przedsiębiorcy w sektorze MSP są często zmuszeni ograniczać koszty prowadzenia działalności, w tym także te związane z zatrudnieniem. Jeszcze rok wcześniej więcej przedsiębiorców deklarowało wzrost poziomu zatrudnienia w swojej firmie niż jego spadek. W 2013 roku sytuacja zmieniła się znacząco, czego dowodem są ujemne wartości wskaźnika koniunktury.
- ◆ Blisko 78% przedsiębiorstw z sektora MSP nie planuje zwolnień, nie zamierza też zatrudniać dodatkowych pracowników. Nieco większą skłonność do utrzymania zatrudnienia przejawiają firmy mikro: 79% z nich deklaruje, że w 2013 roku nie zmieni poziomu zatrudnienia. W pozostałych segmentach także występuje przewaga firm zamierzających zachować jego dotychczasowy poziom – jednak skłonność do dokonywania zmian jest nieco wyższa niż w firmach mikro. Analogiczny odsetek (firm planujących utrzymać poziom zatrudnienia) wynosi: dla małych przedsiębiorców - 72%, a dla średnich - 66%.
- ◆ W sektorze MSP tylko przedsiębiorstwa mikro zapowiadają ograniczenie zatrudnienia w 2013 roku. W segmencie firm małych i średnich przedsiębiorcy dużo częściej planują zwiększyć zatrudnienie niż je zmniejszyć. Dla porównania, rok wcześniej wszystkie grupy bez wyjątku oczekiwały raczej wzrostu zatrudnienia niż jego spadku. Osłabienie koniunktury wymusiło więc redukcję zatrudnienia przede wszystkim w sektorze firm mikro.

Wykres 4. Plany dotyczące poziomu zatrudnienia (wskaźniki koniunktury)



5

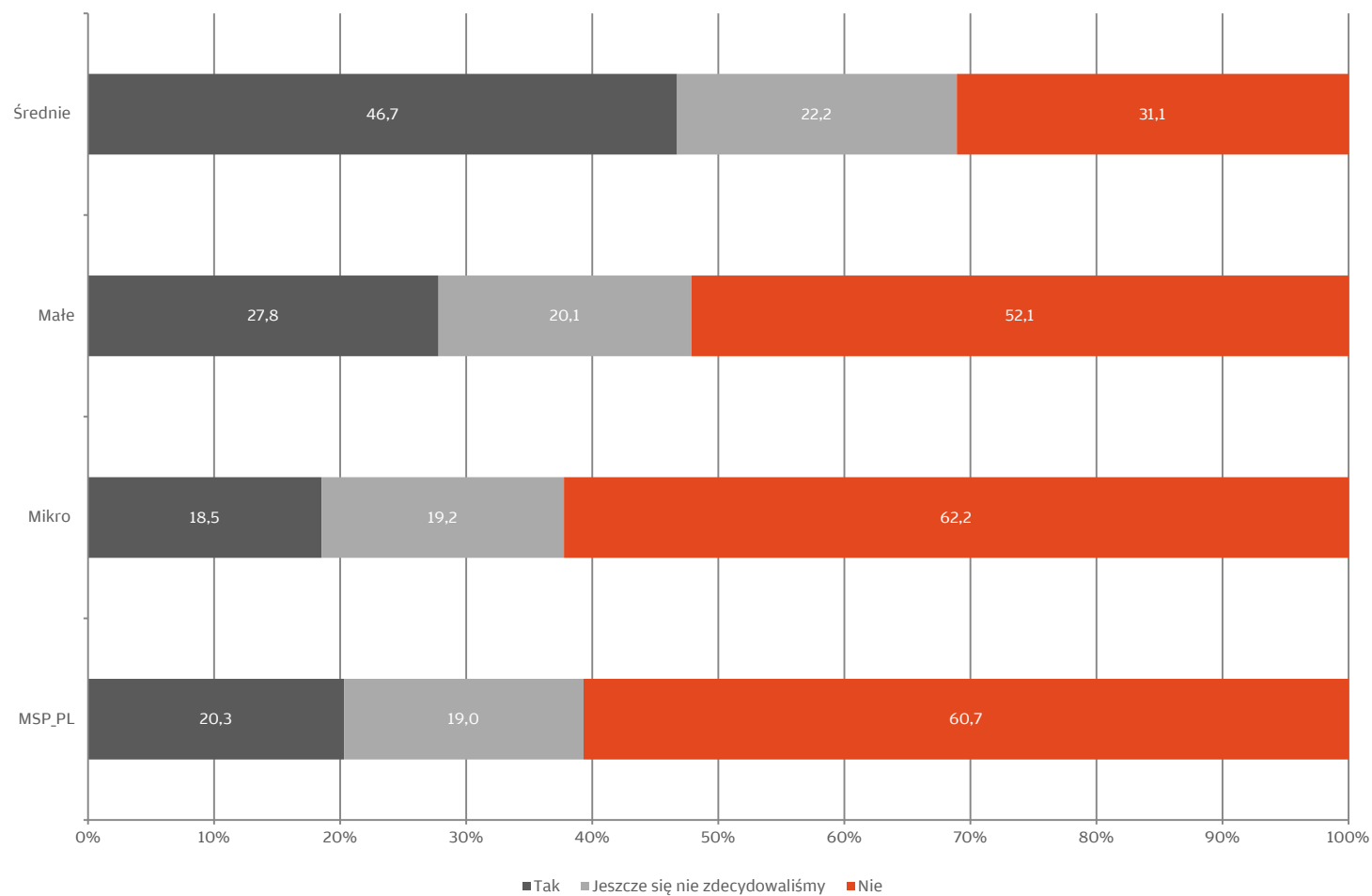
INWESTYCJE
I INNOWACYJNOŚĆ
SEKTORA MSP

/ 5.1

Czy firma realizuje lub planuje inwestycje w 2013 roku?

- ◆ Osłabienie koniunktury gospodarczej sprawiło, że większość przedsiębiorstw (61%) z sektora MSP nie realizuje inwestycji w 2013 roku lub w ogóle ich nie zamierza podejmować.
- ◆ Najmniej skłonni do podejmowania inwestycji byli drobni przedsiębiorcy, ponad 62% z nich nie planowało żadnych nakładów inwestycyjnych. Największą skłonnością do inwestycji odznaczał się sektor średnich przedsiębiorstw – w trakcie badania blisko 47% firm planowało inwestycje bądź już je realizowało. W tym segmencie było również najmniej firm, które nie zamierzały podejmować działań inwestycyjnych: 31%.
- ◆ Osłabienie koniunktury wpłynęło więc w największym stopniu na firmy mikro, ograniczając ich skłonność do inwestowania. Słabszy popyt rynkowy i pesymistyczne prognozy dotyczące jego kształtowania się w przyszłości wywołują najsilniejsze reakcje właśnie w tym sektorze. Dlatego mikrofirmy częściej niż inne rezygnują z ponoszenia nakładów na inwestycje.

Wykres 5. Czy firma realizuje lub planuje inwestycje w 2013 roku?

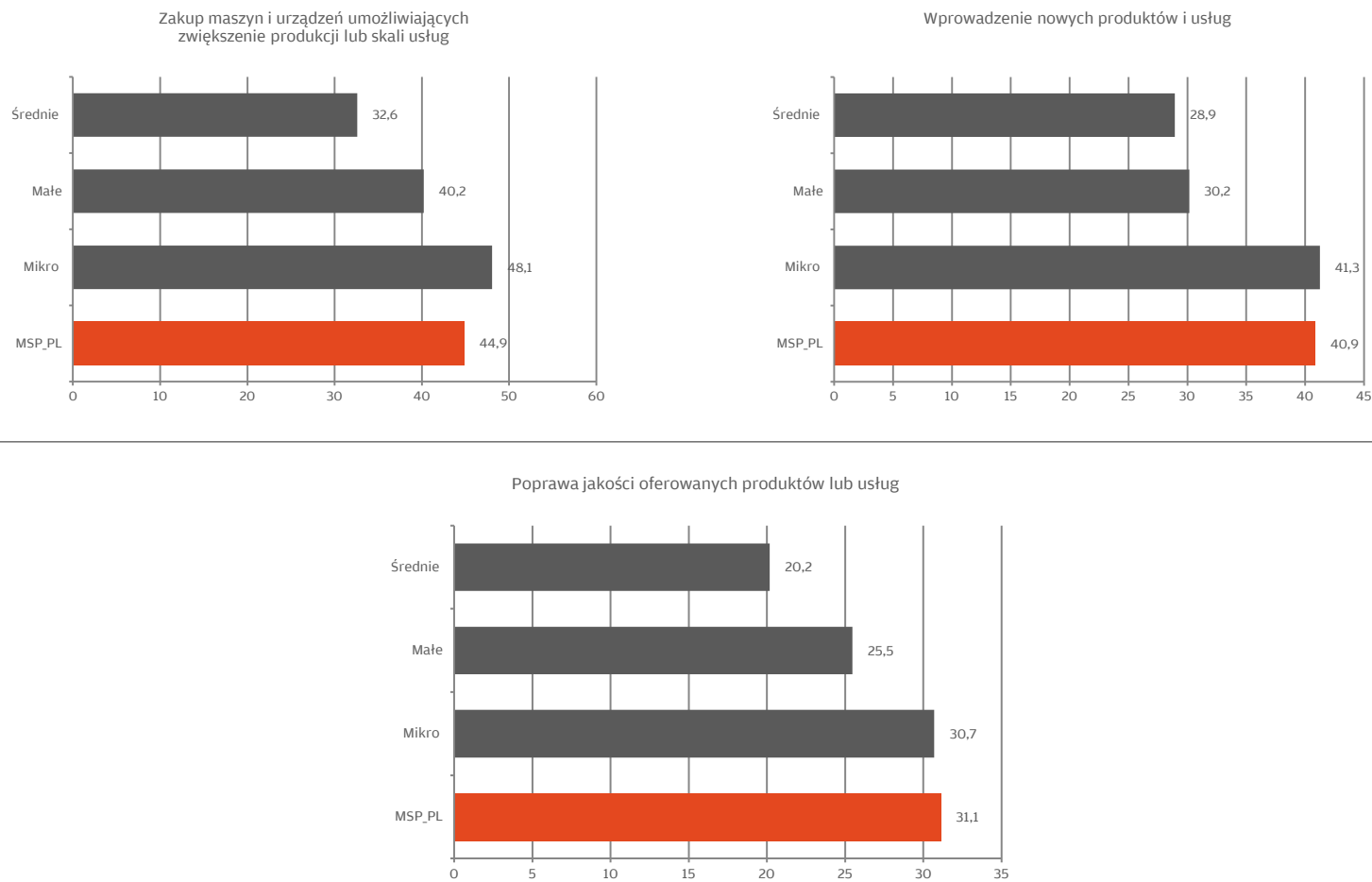


/ 5.2

W co firma zamierza inwestować lub inwestuje w 2013 roku?

- ◆ Najważniejszym celem podejmowanych działań inwestycyjnych w sektorze MSP był zakup maszyn i urządzeń pozwalających zwiększyć skalę produkcji. Na ten cel wskazała co druga firma mikro, jednak tylko co trzecia firma średnia – a to oznacza, że przedsiębiorcy zatrudniający mniejszą liczbę pracowników, myśląc o rozwoju, przede wszystkim rozbudowują swoją bazę produkcyjną.
- ◆ Przedsiębiorstwa mikro są również liderami w stałym ulepszaniu i unowocześnianiu oferty produktowej i usługowej. To właśnie w tej części sektora MSP jest najwięcej firm, które inwestują w poprawę jakości oferowanego asortymentu, a także nieustannie go rozszerzają o nowe produkty lub usługi. Wynika to zapewne z tego, że firmy mikro mają zwykle słabszą pozycję rynkową niż większe podmioty i, chcąc zwiększyć swój udział, muszą szczególnie dbać o atrakcyjność własnej oferty.

Wykres 6. W co firma zamierza inwestować lub inwestuje w 2013 roku?

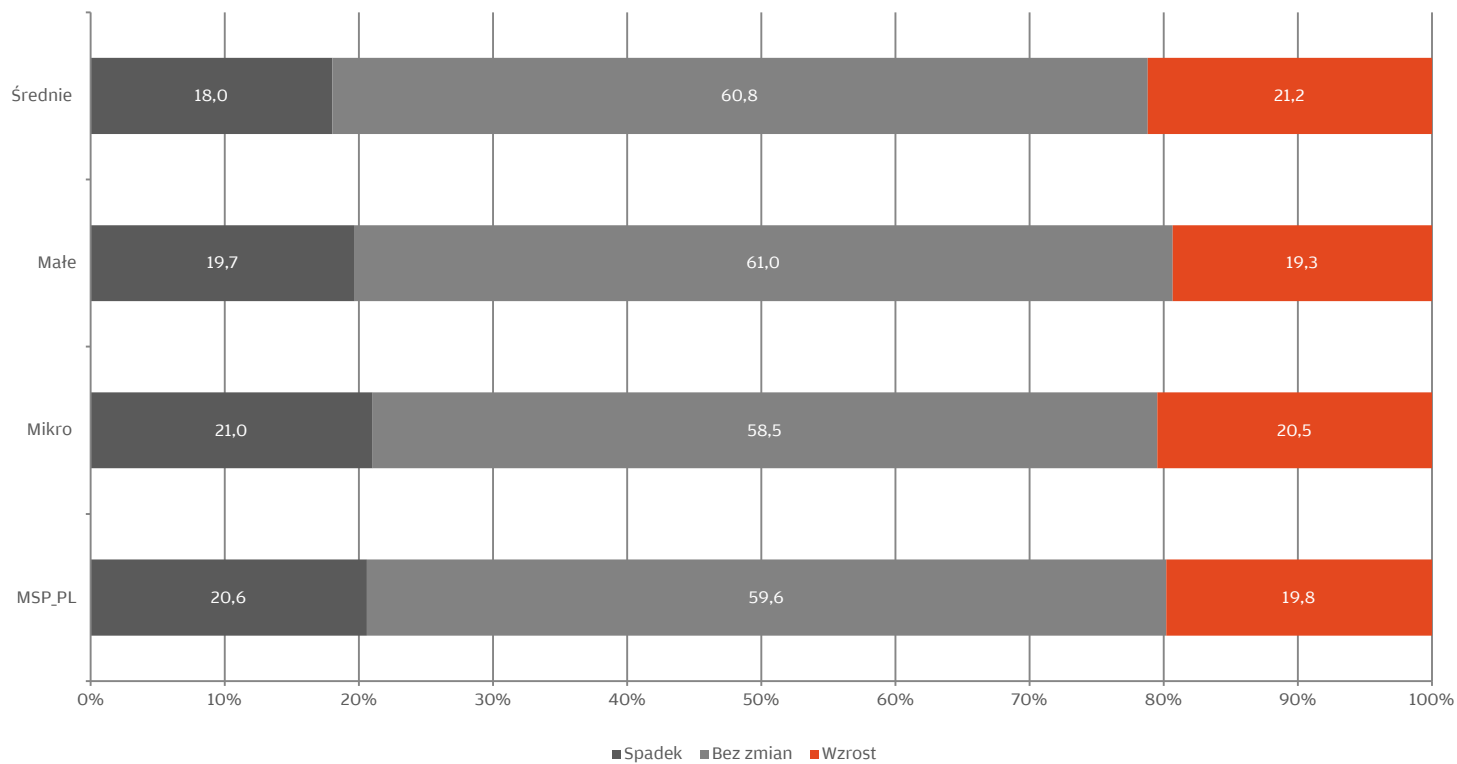


/ 5.3

Inwestycje w badania i rozwój w 2013 roku

- ◆ Firmy z sektora MSP w 2013 roku nie planują większych zmian w nakładach na badania i rozwój. Ok. 60% przedsiębiorców zapowiada, że utrzyma poziom inwestycji w B+R z roku poprzedniego. Również mniej więcej tyle samo firm przewiduje wzrost tego rodzaju inwestycji co jego spadek, a to zapewne oznacza, że nakłady na B+R będą się kształtować na tym samym poziomie.
- ◆ Rozkłady prognoz między segmentami sektora MSP są bardzo zbliżone, można zatem przypuszczać, że koniunktura w 2013 roku w jednakowym stopniu wpływa na działania inwestycyjne w B+R we wszystkich przedsiębiorstwach, niezależnie od ich wielkości.

Wykres 7. Inwestycje w badania i rozwój w 2013 roku

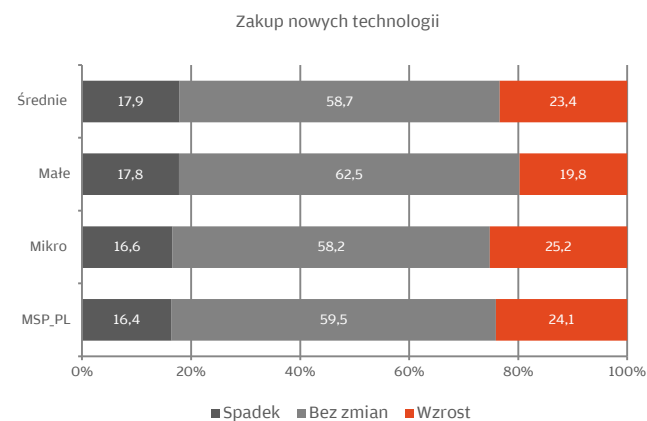
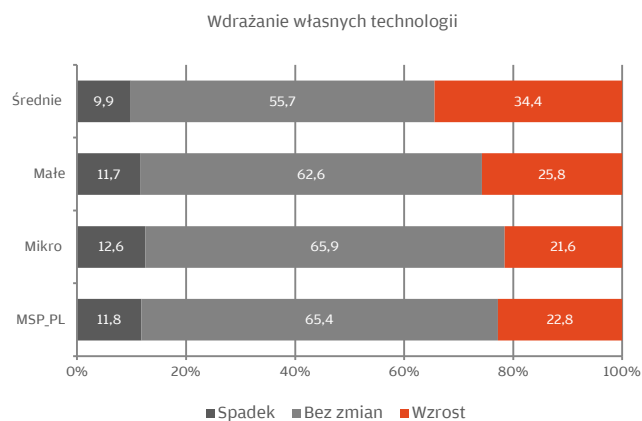


/ 5.4

Wdrażanie technologii produkcyjnych w 2013 roku

- ◆ Blisko 2/3 przedsiębiorstw z sektora MSP przewiduje, że skala wdrożeń własnych technologii produkcyjnych nie zmieni się w porównaniu z poprzednim rokiem. Najbardziej optymistyczne są prognozy firm średnich, gdyż co trzecia firma z tego segmentu zakłada, że w 2013 roku wdroży więcej własnych technologii niż rok wcześniej. Także wśród średnich firm jest relatywnie najmniej przedsiębiorców, którzy planują zmniejszyć skalę takich wdrożeń.
- ◆ Firmy mikro odznaczają się najmniejszym optymizmem w tej sprawie, własne rozwiązania technologiczne zamierzają wprowadzać rzadziej niż inne firmy. Drobni przedsiębiorcy są jednak bardziej uzależnieni od technologii i licencji pozyskiwanych z zewnątrz. Co czwarta firma mikro przewiduje, że zakupi więcej nowych technologii niż w roku poprzednim. Również w tym segmencie występuje najmniej firm, które planują mniejszą niż w 2012 roku skalę takiego zakupu.

Wykres 8. Wdrażanie technologii produkcyjnych w 2013 roku

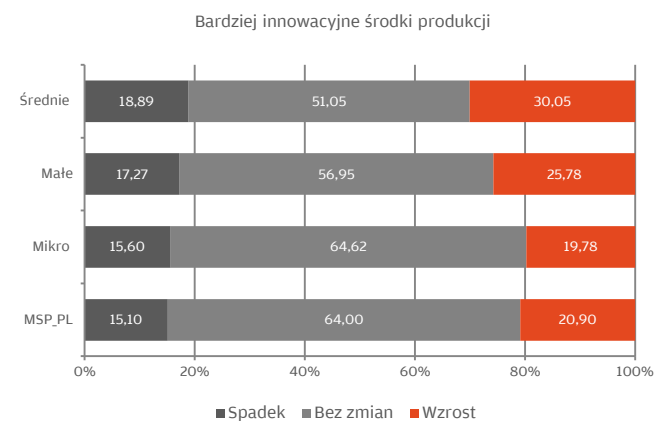
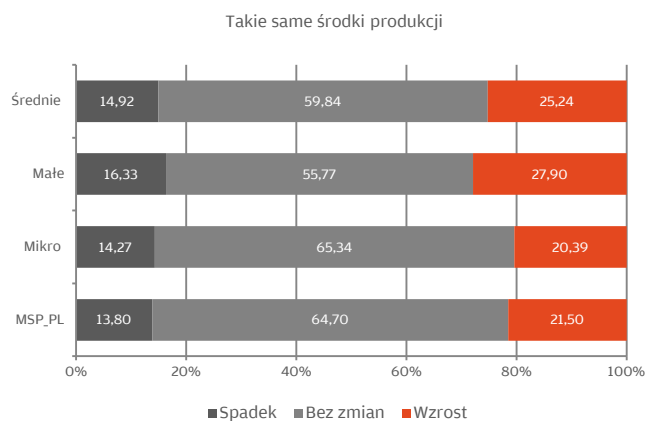


/ 5.5

Inwestycje w środki produkcji w 2013 roku

- ◆ Blisko 2/3 przedsiębiorstw z sektora MSP, które rok wcześniej inwestowały w środki produkcji, przewiduje, że w 2013 roku wielkość tych nakładów utrzyma się na podobnym poziomie. W sektorze występuje również nadal więcej firm zamierzających zwiększyć inwestycje niż zapowiadających ich ograniczenie.
- ◆ Większe nakłady na odnowę posiadanego już sprzętu: maszyn, urządzeń, linii produkcyjnych itp. planują w 2013 roku przede wszystkim małe przedsiębiorstwa. W tym sektorze odnajdziemy też jednak największy udział firm, które zamierzają zainwestować w odnowę sprzętu mniej niż w roku poprzednim.
- ◆ Większą skłonność do unowocześniania bazy produkcyjnej przejawiają firmy, które zatrudniają większą liczbę pracowników. Wzrost inwestycji w bardziej innowacyjne środki produkcji zapowiada 30% firm średnich i 26% małych. W sektorze firm mikro na modernizację posiadanego majątku produkcyjnego więcej zamierza wydać tylko co piąty przedsiębiorca.

Wykres 9. Inwestycje w środki produkcji w 2013 roku

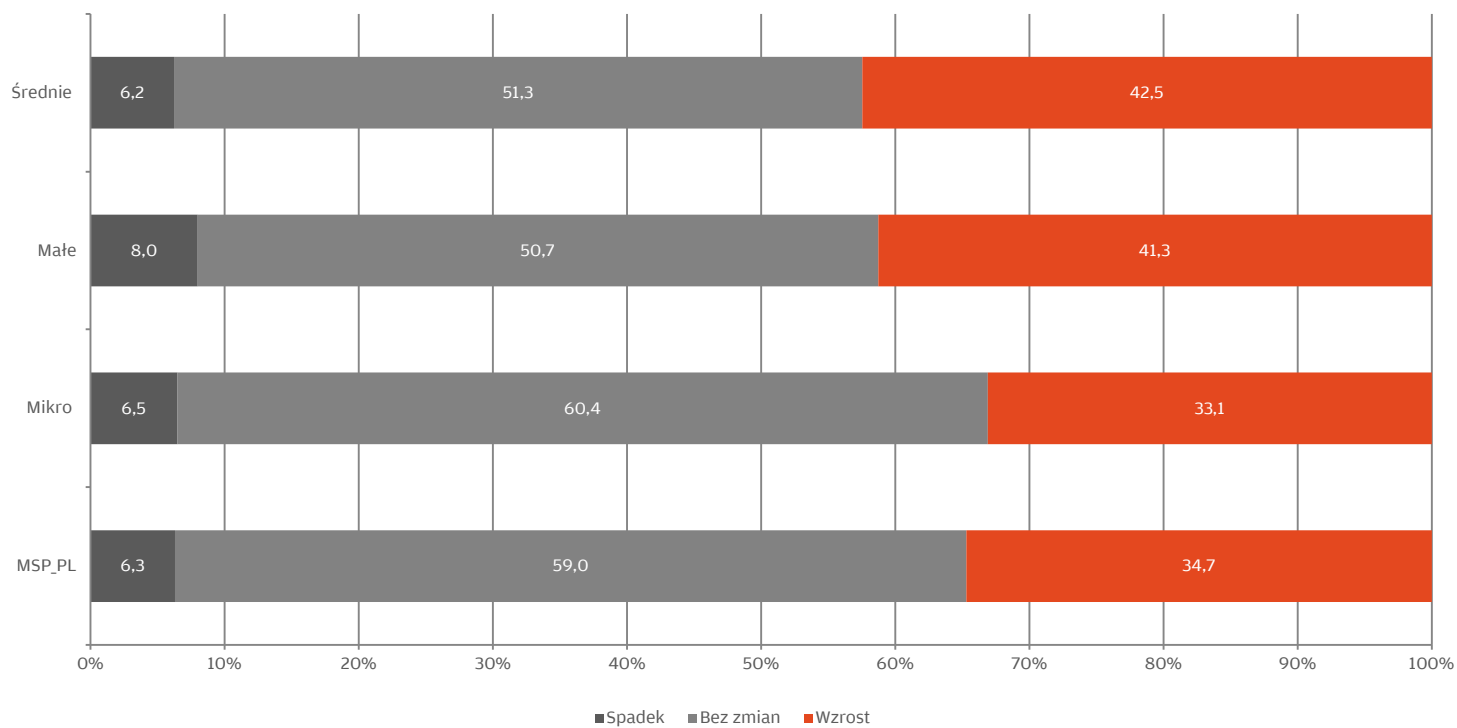


/ 5.6

Wprowadzenie na rynek nowych produktów lub usług w 2013 roku

- ◆ Nieco ponad 1/3 przedsiębiorstw z sektora MSP przewiduje, że w 2013 roku wprowadzi na rynek więcej nowych produktów i usług niż w roku poprzednim, a tylko 6% firm uważa, że będzie ich mniej.
- ◆ Najbardziej optymistyczne prognozy charakteryzują średnich przedsiębiorców – ponad 42% z nich planuje wypuścić na rynek więcej nowych produktów lub usług niż w roku 2012. Najmniejszym optymizmem odznaczają się firmy mikro, jedynie co trzecia firma zapowiada, że rozpocznie sprzedaż większej liczby nowych produktów i usług niż w roku poprzednim.

Wykres 10. Wprowadzenie na rynek nowych produktów lub usług w 2013 roku

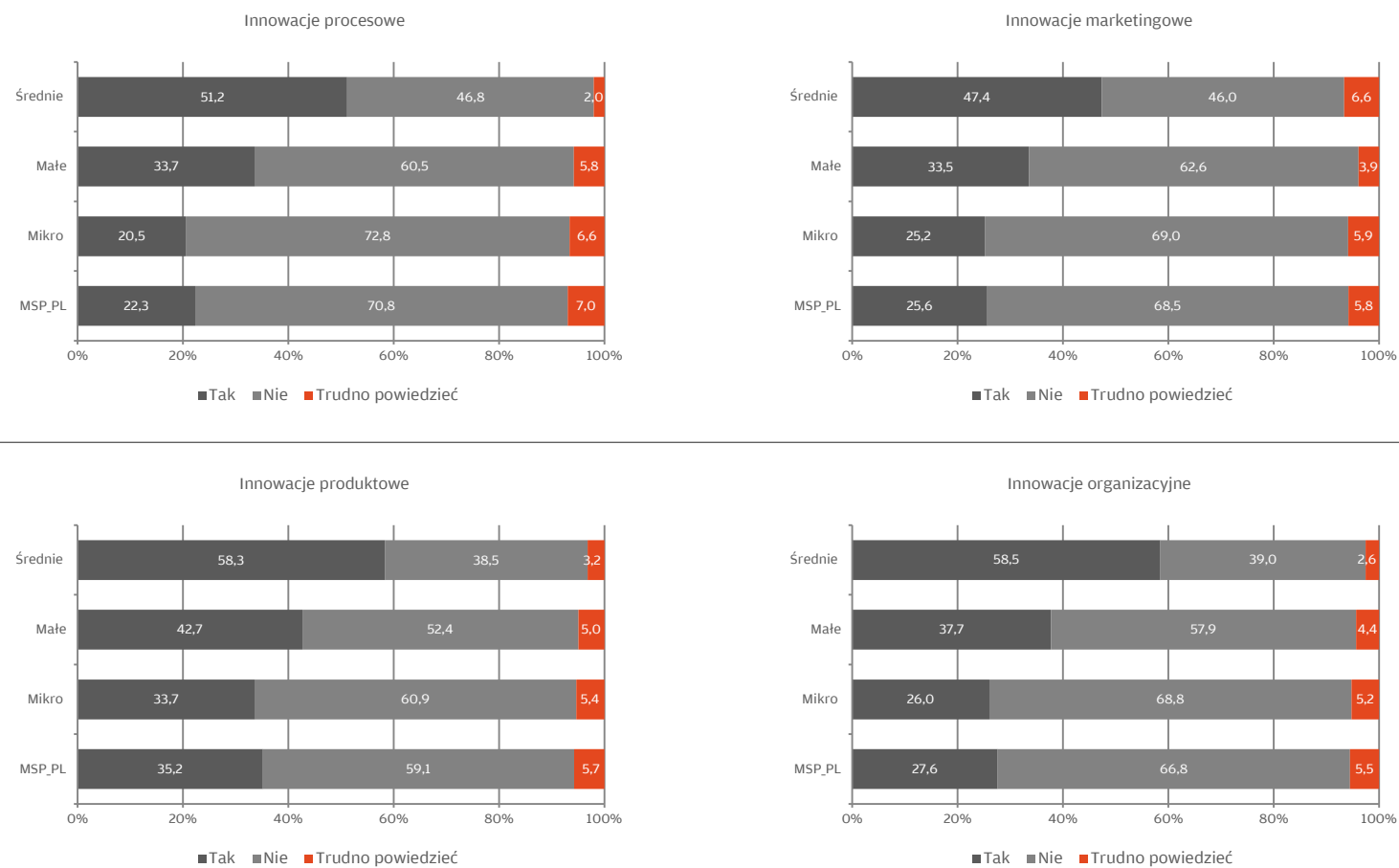


/ 5.7

Innowacje wdrożone przez MSP w latach 2010-2012

- ◆ W 2013 roku 51% przedsiębiorców z sektora MSP zadeklarowało, że w latach 2010-2012 wprowadziło w firmie innowacje.
- ◆ Najczęściej wdrażanymi innowacjami były innowacje produktowe (wdrożyło je 35% firm, które powstały przed rokiem 2013). Najmniejszym udziałem odznaczały się innowacje procesowe - wprowadziło je tylko 22% przedsiębiorstw.
- ◆ Znaczącym liderem wśród sektorów wdrażających wszystkie rodzaje innowacji są firmy średnie. Prawie 60% tych firm wprowadziło innowacje produktowe i organizacyjne, a blisko połowa zapowiedziała wdrożenie innowacji marketingowych i procesowych.
- ◆ W każdej grupie innowacji najmniejszym odsetkiem wskazań na „tak” odznaczały się przedsiębiorstwa mikro. W latach 2010-2012 aż 73% takich firm nie wdrożyło żadnej innowacji procesowej, 69% - innowacji organizacyjnej ani marketingowej, a 61% - innowacji produktowej.
- ◆ Reasumując, im większa liczba zatrudnionych pracowników, tym większa skłonność do wdrażania innowacji. Przedsiębiorcy zatrudniający niewielką liczbę osób dość rzadko dokonują zmian mających na celu unowocześnienie prowadzonej przez siebie działalności.

Wykres 11. Innowacje wdrożone przez MSP w latach 2010-2012

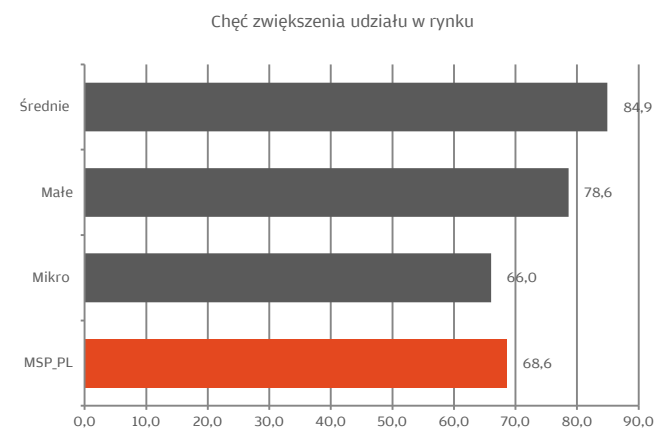
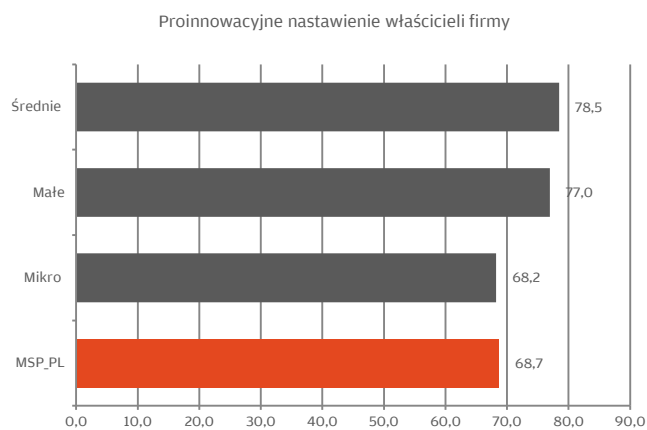
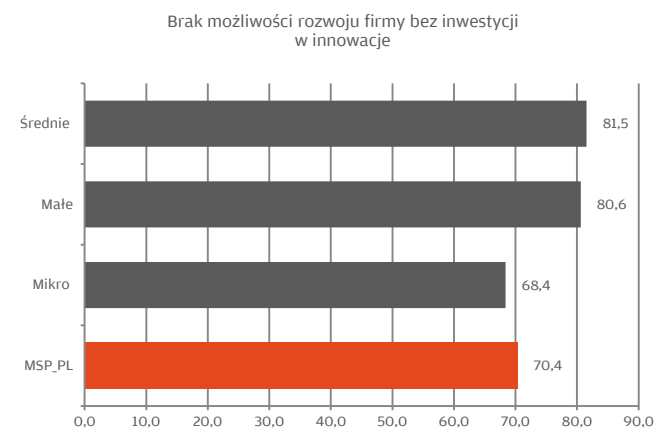
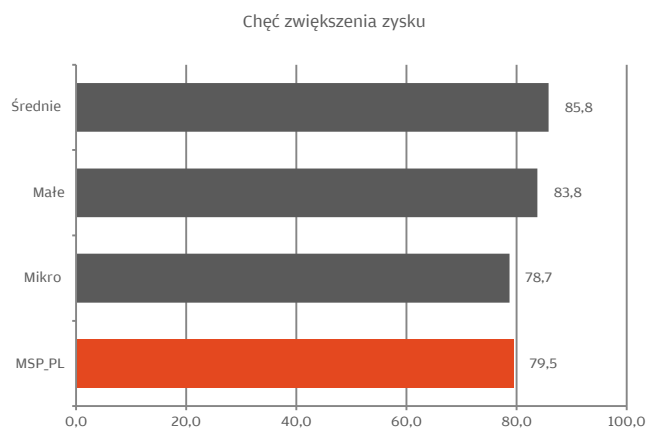


/ 5.8

Powody wdrażania innowacji

- ◆ Jako najważniejsze przesłanki dla wdrażania innowacji przedsiębiorcy najczęściej wskazują: chęć zwiększenia zysku, brak możliwości rozwoju firmy bez inwestycji w innowacje, proinnowacyjne nastawienie właścicieli firmy oraz chęć zwiększenia udziału w rynku. Kolejność tych przyczyn nie zmieniła się w porównaniu z badaniem z poprzedniego roku.
- ◆ Dążenie do zwiększenia zysku, jako najważniejszą przesłankę wdrażania innowacji, zadeklarowało 80% przedsiębiorstw z sektora MSP. Najwyższym odsetkiem takich wskazań odznaczały się firmy średnie – 86%, najniższy przypadł w udziale firmom mikro: 79%.
- ◆ Wśród pozostałych przyczyn wdrażania innowacji, w każdym wypadku największym odsetkiem wskazań cechują się firmy średnie. Natomiast najmniejszy udział jest zwykle typowy dla drobnych przedsiębiorców. Oznacza to, że w tym segmencie znacznie więcej czynników (innych niż wymienione cztery) odgrywa rolę przy podejmowaniu decyzji o wdrożeniu innowacji niż w wypadku małych firm i średnich.
- ◆ Największą różnicę między wskazaniami firm średnich i mikro zaobserwowano wśród deklarujących chęć zwiększenia udziału w rynku. Na ten czynnik, jako główny powód wdrażania innowacji, wskazało 85% średnich i 66% drobnych przedsiębiorców. Średnie firmy są więc znacznie bardziej zainteresowane poprawą swojej pozycji rynkowej niż firmy mikro, częstokroć mało znaczące na rynku, na którym działają.

Wykres 12. Powody wdrażania innowacji

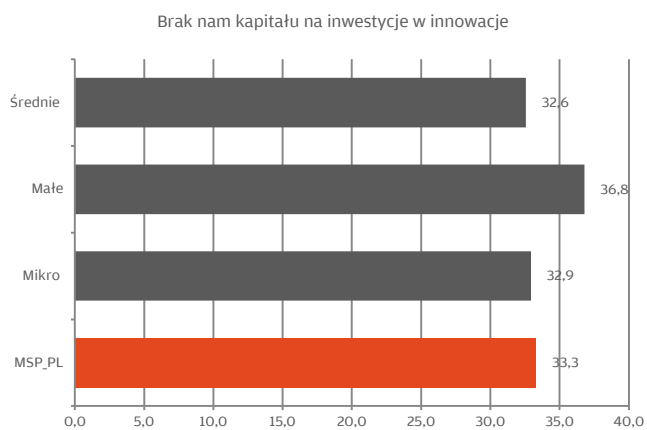
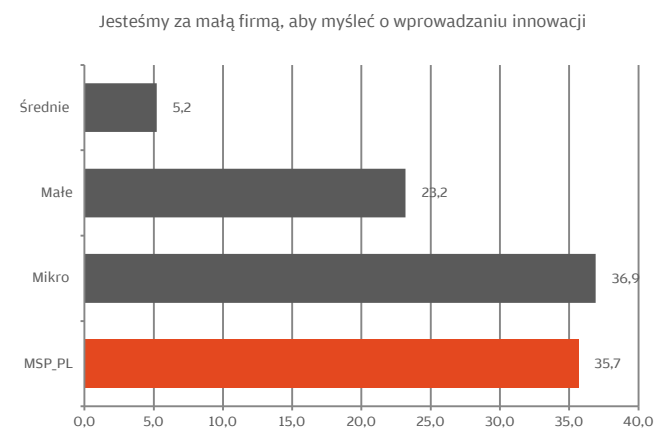
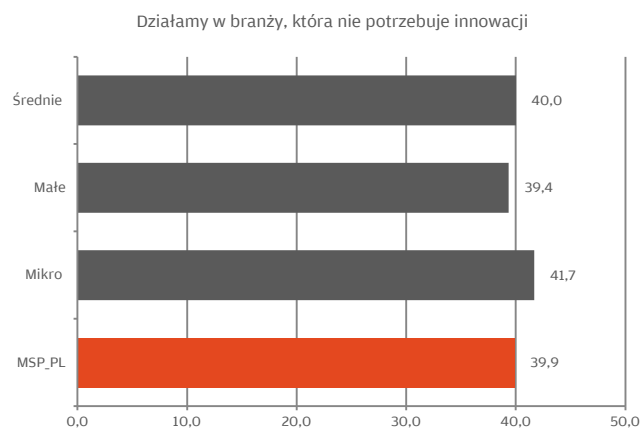


/ 5.9

Przyczyny niewprowadzania innowacji

- ◆ Najważniejsze przesłanki, dla których firmy w sektorze MSP nie wprowadzają innowacji, to - zdaniem przedsiębiorców - przeświadczenie o funkcjonowaniu w branży, która nie potrzebuje innowacji, zbyt mała wielkość firmy oraz brak kapitału na inwestycje związane z innowacyjnością.
- ◆ 40% przedsiębiorców, którzy nie wprowadzają innowacji, nie odczuwa jakiegokolwiek potrzeby inwestowania w innowacje. Odsetek ten jest niemal taki sam dla każdej grupy przedsiębiorstw sektora MSP.
- ◆ Co trzecia firma mikro uważa, że jest zbyt mała, żeby wdrażać innowacje. Z drugiej strony, na taki powód niewprowadzania innowacji wskazuje jedynie co dwudziesta firma średnia.
- ◆ Brak kapitału na inwestycje w innowacje cechuje niemal co trzecią firmę z sektora MSP, która nie zdecydowała się na wdrażanie innowacji. Brak środków, jako przeszkodę we wdrażaniu innowacji, wskazuje niemal taki sam odsetek przedsiębiorstw w każdym segmencie.

Wykres 13. Przyczyny niewprowadzania innowacji

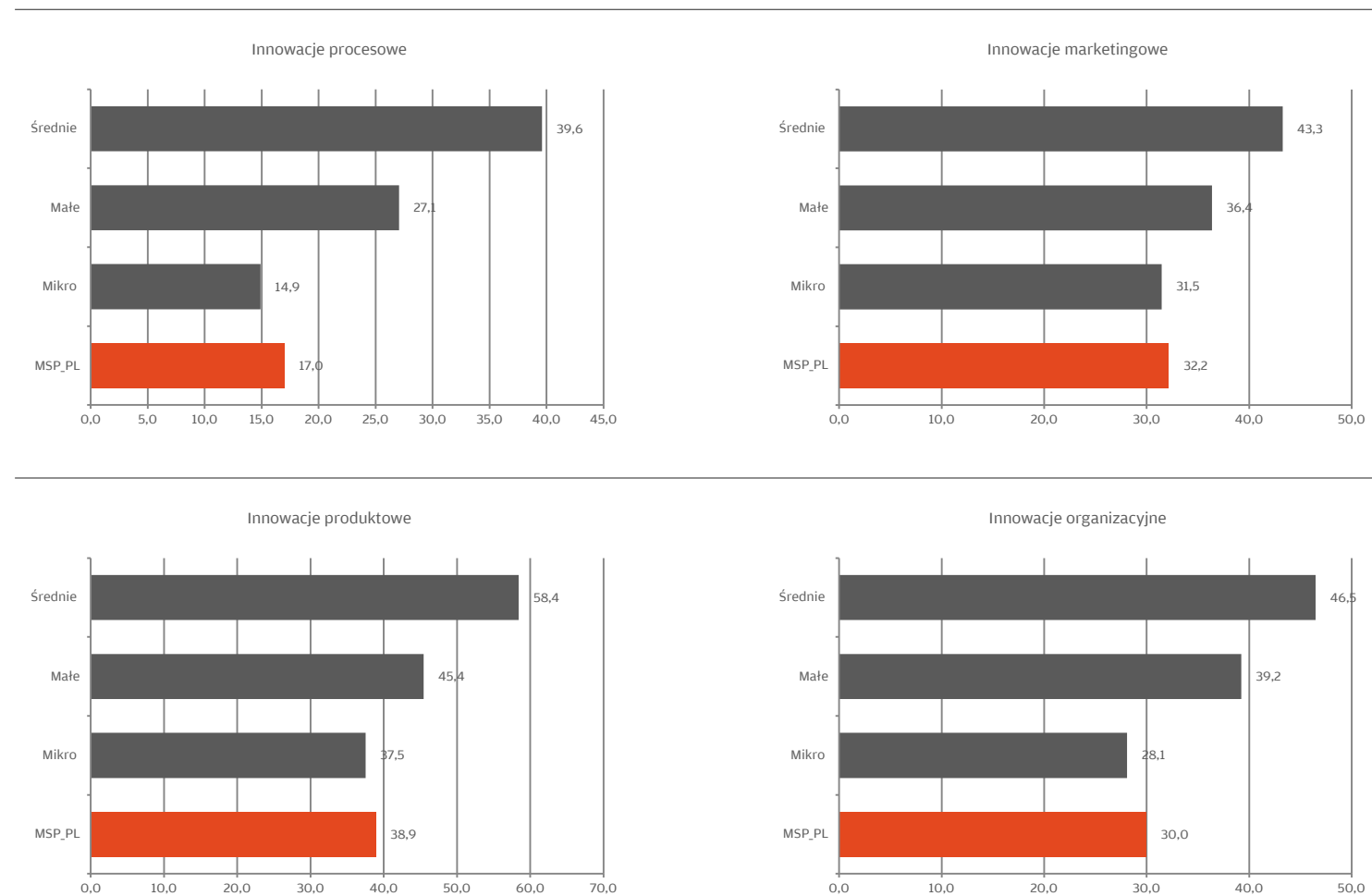


/ 5.10

Plany wdrażania innowacji w latach 2013-2014

- ◆ W badaniu zrealizowanym w 2013 roku 53% przedsiębiorców zadeklarowało, że w latach 2013-2014 wprowadzi pewnego rodzaju innowacje.
- ◆ Przedsiębiorcy z sektora MSP najczęściej wyrażają chęć wprowadzenia innowacji produktowych i marketingowych, a w dalszej kolejności - organizacyjnych. Innowacje procesowe nadal będą wdrażane raczej niechętnie: planuje je wprowadzić tylko 17% przedsiębiorstw.
- ◆ Najbardziej skłonne do wdrażania innowacji są firmy średnie - blisko 60% zamierza wprowadzić innowacje produktowe, 46% innowacje organizacyjne, 43% innowacje marketingowe, a ok. 40% innowacje procesowe.
- ◆ Przedsiębiorstwa mikro prezentują się najmniej korzystnie na tle całego sektora MSP, jeśli chodzi o plany dotyczące wdrażania innowacji. W każdej grupie innowacji firmy mikro odznaczają się najmniejszym udziałem przedsiębiorców deklarujących ich wprowadzenie w latach 2013-2014.
- ◆ W wypadku innowacji procesowych, różnica między udziałem firm średnich planujących wdrożenie innowacji a analogicznym udziałem firm mikro wynosi ok. 25%. Dla pozostałych rodzajów innowacji różnice te są mniejsze, jednak na tyle istotne, że można przyjąć, iż małe przedsiębiorstwa i średnie cechuje znacznie bardziej innowacyjne podejście do prowadzenia działalności niż firmy mikro.

Wykres 14. Plany wdrażania innowacji w latach 2013-2014



6

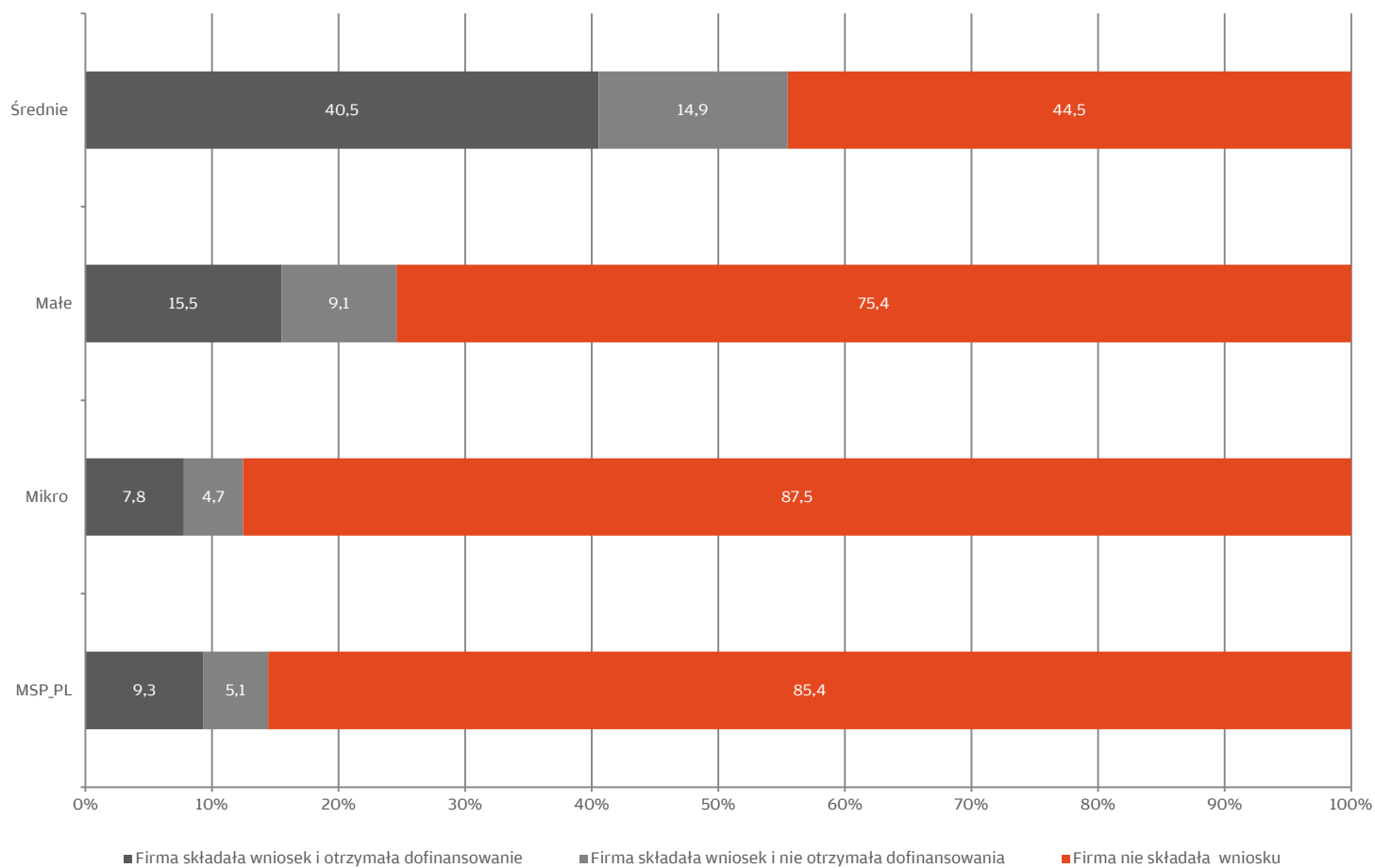
WYKORZYSTANIE
FUNDUSZY
UNII EUROPEJSKIEJ

/ 6.1

Przedsiębiorstwa, które złożyły wniosek o dofinansowanie ze środków unijnych

- ◆ Przedsiębiorstwa, które złożyły po 2004 roku wnioski o dofinansowanie ze środków unijnych, stanowią ponad 14% całego sektora MSP. Według deklaracji przedsiębiorców, niemal 2/3 spośród firm składających wnioski otrzymało dofinansowanie.
- ◆ Najwyższy odsetek przedsiębiorstw ubiegających się o dofinansowanie odnajdujemy w segmencie firm średnich: wniosek złożyło 55% z nich. Najniższe wartości odnotowano w sektorze firm mikro, tylko 12,5% przedsiębiorców starało się o pozyskanie środków z funduszy unijnych.
- ◆ Najwyższym udziałem przedsiębiorstw, które otrzymały dofinansowanie ze środków unijnych, odznaczał się sektor firm średnich – skorzystało z nich 40% firm. Dla porównania, analogiczny odsetek dla segmentu firm mikro wyniósł tylko 8%.
- ◆ Stopień sukcesu w składaniu wniosków w sektorze MSP – tj. stosunek odsetka firm, którym przyznano środki, do odsetka wszystkich firm, które złożyły wniosek – wynosi ok. 65%. Najbardziej skuteczni w pozyskiwaniu środków byli średni przedsiębiorcy, gdyż środki z funduszy UE otrzymało $\frac{3}{4}$ aplikujących firm. Najmniejszą skalą sukcesu odznacza się sektor firm mikro: środki przyznano 62% przedsiębiorstw, które złożyły co najmniej jeden wniosek o dofinansowanie.
- ◆ Podsumowując, najbardziej aktywne w pozyskiwaniu unijnych dotacji są firmy średnie – relatywnie więcej firm aplikuje o przyznanie dofinansowania, jak i więcej z nich może się wykazać większą skutecznością starań. Firmy mikro są w znacznie mniejszym stopniu zainteresowane pozyskiwaniem środków unijnych niż większe przedsiębiorstwa. Może to wynikać również z niedostatecznej znajomości procedury ubiegania się o tego rodzaju dofinansowanie.

Wykres 15. Czy firma składała wniosek o dofinansowanie ze środków unijnych?

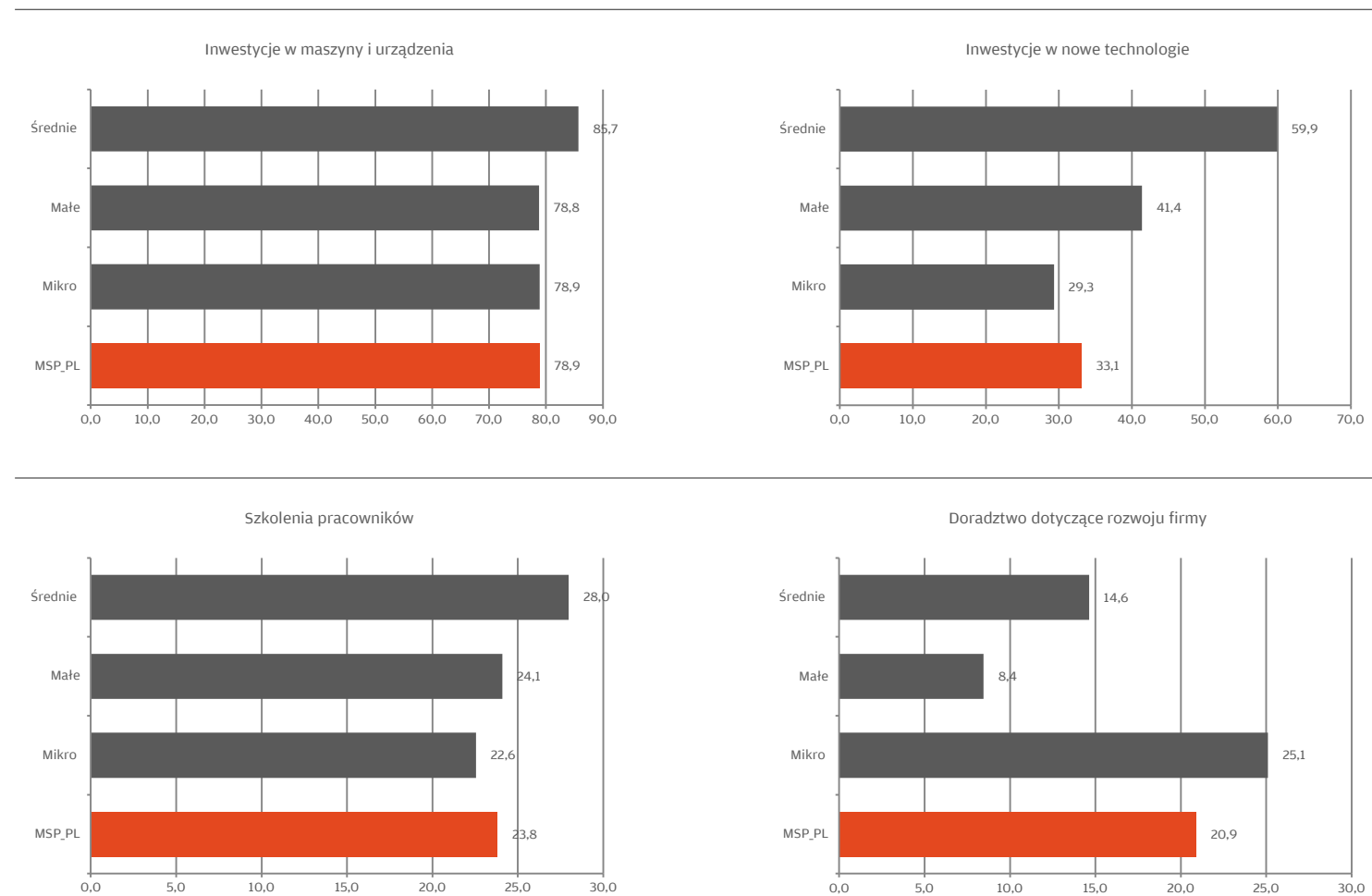


/ 6.2

Sposoby wykorzystania środków unijnych w sektorze MSP

- ◆ Środki pozyskane z funduszy unijnych po 2006 roku przedsiębiorstwa najczęściej przeznaczały na inwestycje w maszyny i urządzenia. Znacznie rzadziej wykorzystywały je na inwestycje w nowe technologie, szkolenia pracowników oraz doradztwo dotyczące rozwoju firmy. Wskazania na inne realizowane cele były jeszcze rzadsze, nieprzekraczające kilku procent.
- ◆ Zakup nowych maszyn i urządzeń finansowany z unijnych dotacji to przede wszystkim domena firm średnich. Aż 86% średnich firm, które pozyskały dofinansowanie, zainwestowało w nowy sprzęt produkcyjny.
- ◆ Także inwestycje w nowe technologie najczęściej finansowali z funduszy unijnych średni przedsiębiorcy. 60% firm z tej części sektora przeznaczyło pozyskane środki na ten właśnie cel. Firmy mikro były znacznie mniej zainteresowane tego rodzaju wykorzystaniem unijnych dotacji - w nowe technologie zainwestowało jedynie 29% z nich.
- ◆ Rozdysponowanie przyznanych środków z UE na szkolenia pracowników deklarowały przeważnie średnie przedsiębiorstwa. Dysproporcja między tą częścią sektora MSP a firmami małymi i mikro nie była już jednak tak wyraźna, jak w wypadku inwestycji w nowe technologie.
- ◆ Co czwarta firma mikro przeznaczyła otrzymane fundusze na sfinansowanie doradztwa dotyczącego rozwoju przedsiębiorstwa. Firmy średnie i małe wykorzystywały środki na ten cel znacznie rzadziej, co pokazuje, że odpowiednie wsparcie i konsulting są dla firm mikro szczególnie ważne w kontekście dalszego rozwoju.

Wykres 16. Sposoby wykorzystania środków unijnych w sektorze MSP

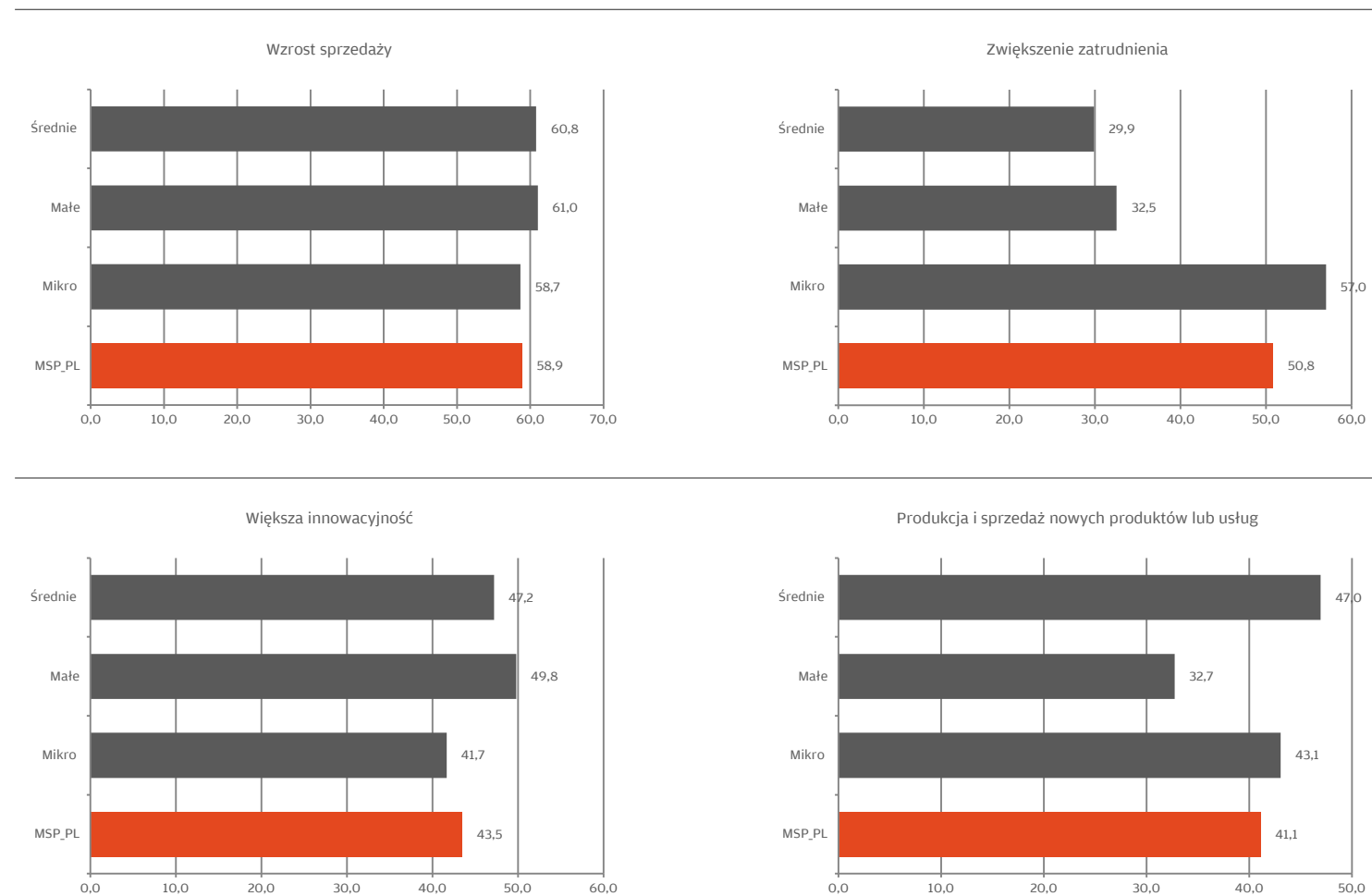


/ 6.3

Efekty osiągnięte dzięki środkom unijnym

- ◆ Najbardziej wymierne efekty, które zdaniem przedsiębiorców przyniosło wykorzystanie unijnych środków, to w skali całego sektora MSP: wzrost sprzedaży, zwiększenie zatrudnienia, wzrost innowacyjności oraz produkcja i sprzedaż nowych produktów lub świadczenie nowych usług.
- ◆ Wzrost sprzedaży, jako efekt wykorzystania funduszy unijnych, wystąpił niemal w takim samym stopniu w każdym segmencie sektora MSP. Efekt ten deklarowało blisko 60% przedsiębiorców.
- ◆ Zwiększenie zatrudnienia, jako rezultat wykorzystania unijnych środków, najczęściej wskazywały firmy mikro, znacznie rzadziej firmy średnie i małe. Pokazuje to, jak ważne w tworzeniu nowych miejsc pracy są dla drobnych przedsiębiorców środki z funduszy unijnych.
- ◆ Co druga firma mała, dzięki pozyskanym środkom unijnym, poprawiła swoją innowacyjność. Również dość duży odsetek średnich przedsiębiorców deklarował, że w ich firmach odnotowano taki właśnie efekt. Unijne dotacje w najmniejszym stopniu przyczyniły się do poprawy innowacyjności w firmach mikro.
- ◆ Ponad 41% firm z sektora MSP, dzięki wykorzystaniu funduszy unijnych, rozpoczęło produkcję i sprzedaż nowych produktów lub usług. Efekt ten najczęściej wskazywały średnie przedsiębiorstwa oraz mikro. Nowe produkty i usługi, jako efekt skorzystania z programów unijnych, najrzadziej wprowadzały na rynek małe firmy: niespełna 1/3 działających w tym sektorze.

Wykres 17. Efekty osiągnięte dzięki środkom unijnym



7

RYZYKA

W DZIAŁALNOŚCI MSP

/ 7.1

Czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną

- ◆ Czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorstw oraz ich kondycję podzielono na cztery grupy:
 - finansowe (9 czynników),
 - związane z regulacjami i barierami administracyjnymi (13 czynników),
 - rynkowe (9 czynników),
 - pozostałe (5 czynników).
- ◆ Z każdej grupy do analizy wybrano cztery czynniki stwarzające największe utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej.
- ◆ Tylko nieliczne czynniki ogół przedsiębiorców postrzegał jako ułatwienie dla prowadzonej przez nich działalności.

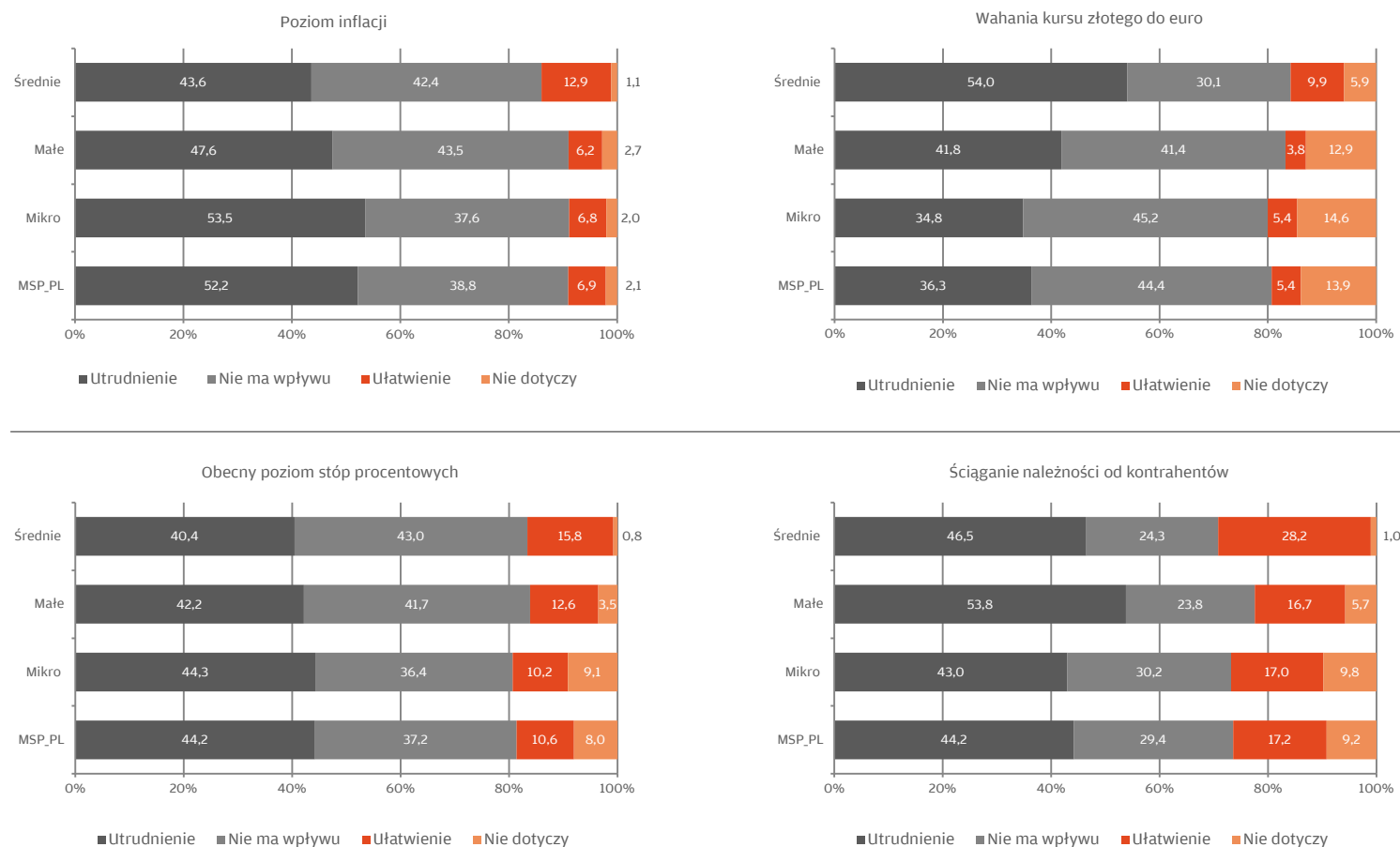
/ 7.2

Czynniki finansowe wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną

- ◆ Ponad połowa firm z sektora MSP postrzega jako utrudnienie poziom inflacji. Wynik ten może budzić zdziwienie, gdyż w czasie przeprowadzania badania wskaźniki inflacji odnotowywały poziomy najniższe od kilku lat. Wyjaśnieniem może być, z jednej strony, przyzwyczajenie przedsiębiorców do uciążliwości tego czynnika i „nadwrażliwość” na jego ewentualne zmiany, a z drugiej – słaba kondycja finansowa firm. Dla wielu przedsiębiorców nawet drobne zmiany cen surowców, komponentów czy innych składników kosztów są dużym wyzwaniem, trudno je bowiem zrekompensować w warunkach dekonjunktury gospodarczej.
- ◆ Poziom inflacji jest największą przeszkodą dla firm mikro, które zwykle najbardziej odczuwają wszelkie zmiany w poziomie cen. Jako korzystne oceniają tempo wzrostu cen przede wszystkim średnie przedsiębiorstwa. Znacząco jednak przeważają w tej części sektora MSP firmy, które obecny poziom inflacji postrzegają jako utrudnienie w prowadzeniu działalności.
- ◆ Dla ponad 1/3 firm z sektora MSP ważnym czynnikiem negatywnie wpływającym na rozwój są wahania kursu złotego do euro. Można postawić tezę, że są to przede wszystkim przedsiębiorstwa przeznaczające część swojej produkcji na eksport lub importujące (także surowce i komponenty), jak również firmy w inny sposób obecne na rynkach zagranicznych, np. transportowe.
- ◆ Zmienność kursu walutowego jest największym utrudnieniem dla średnich firm. Z badania wynika, że połowa z nich prowadziła lub prowadzi działalność eksportową, więc trudno się dziwić temu, iż zmiany kursu euro tak silnie oddziałują na ich sytuację ekonomiczną. Natomiast większość, bo aż 92%, firm mikro nigdy się nie angażowała w wymianę międzynarodową, stąd najmniej w tym segmencie wskazań na wahania kursu jako barierę rozwoju.

- ◆ Ważnym czynnikiem ujemnie wpływającym na możliwości rozwoju MSP jest obecny poziom stóp procentowych. To kwestia interesująca, bowiem krajowe przedsiębiorstwa, zwłaszcza z sektora MSP, znane są z niechęci do zaciągania kredytów i pożyczek. Poziom rynkowych stóp procentowych był raczej niski w 2013 roku. Co więcej, jak wynika z danych zaprezentowanych na str. 67, stosunek wartości obsługiwanych przez firmy kredytów i pożyczek do wartości ich sprzedaży jest także dość niski. Możliwe więc, że przedsiębiorcy swoją niechęć do korzystania z rynku kredytowego uzasadniają wysokością oprocentowania kredytów.
- ◆ Wysokość stóp procentowych utrudnia w największej mierze działalność w sektorze firm mikro. Mikrofirmy oceniają bieżący poziom stóp procentowych jako zbyt wysoki, a to sprawia, że rzadziej decydują się na zaciąganie kredytów i pożyczek.
- ◆ Jedną z największych barier, ograniczających rozwój firm z sektora MSP, jest ściąganie należności od kontrahentów. Waga tego czynnika znacząco wzrosła w porównaniu z badaniem z roku poprzedniego i sprzed dwóch lat (odpowiednio o 6,5% i 4,8%). Narastanie zatorów płatniczych to jeden z objawów niekorzystnej koniunktury gospodarczej; wraz z jej poprawą ten element powinien tracić na znaczeniu.
- ◆ Zatory płatnicze są największym utrudnieniem dla sektora firm małych (najniższe salda wskaźników koniunktury), a najmniejszym dla firm średnich (najwyższe salda wskaźników).

Wykres 18. Czynniki finansowe wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną



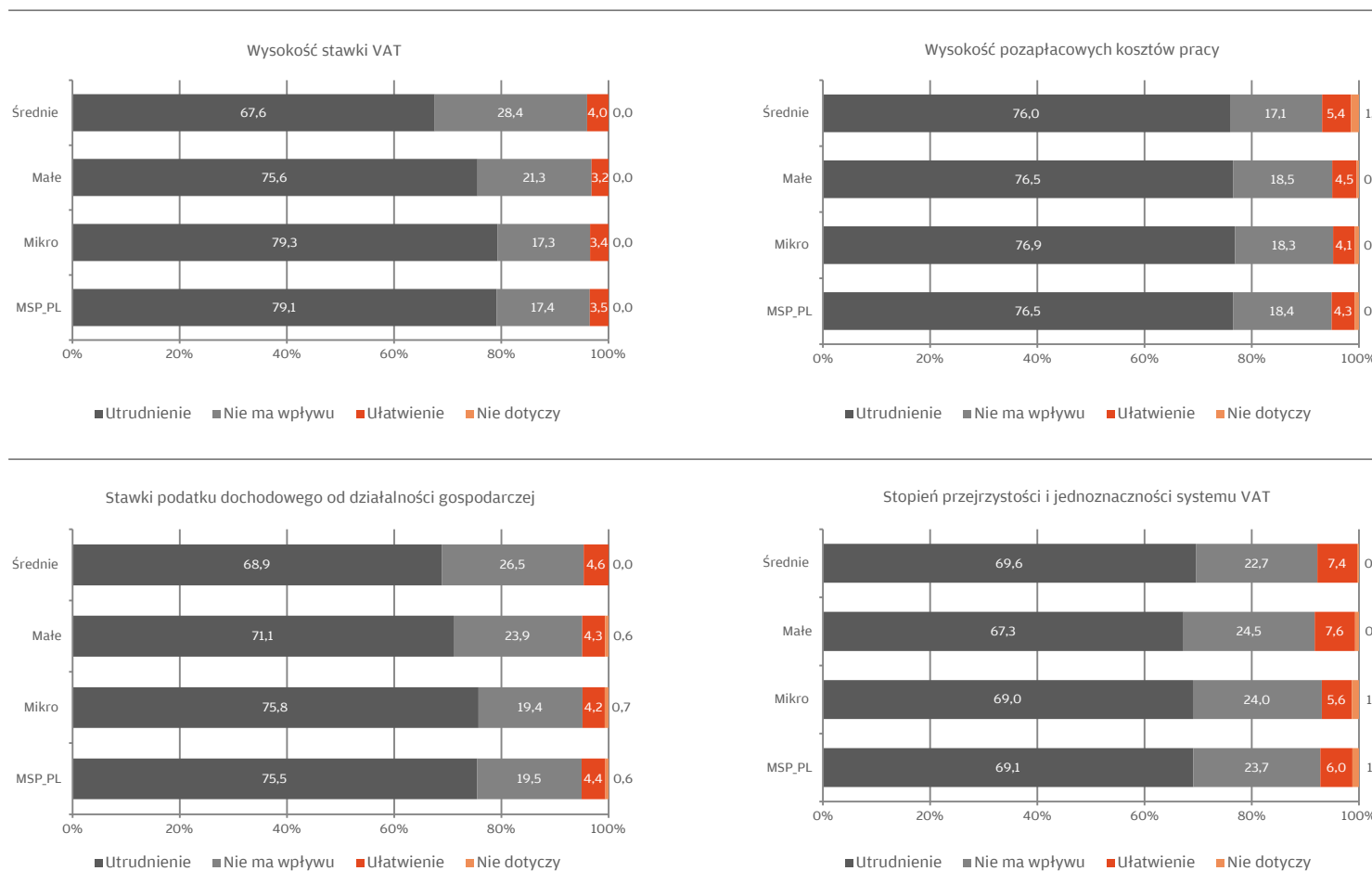
/ 7.3

Czynniki związane z regulacjami i barierami administracyjnymi wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną

- ◆ W skali całego sektora MSP, w grupie czynników regulacyjnych i administracyjnych największym utrudnieniem w prowadzeniu działalności jest wysokość stawki VAT. Znaczenie tego czynnika zwiększało się w ostatnich trzech latach. W porównaniu z badaniem sprzed dwóch lat odsetek przedsiębiorców postrzegających stawkę VAT jako przeszkodę wzrósł o 6,6%.
- ◆ Wysokość stawki VAT jest największym utrudnieniem dla sektora firm mikro, a najmniejszym dla firm średnich. Drobni przedsiębiorcy zwykle prowadzą działalność na znacznie mniejszą skalę niż średni i często nie mogą zapewnić swoich produktów i usług po cenie niższej od cen oferowanych przez większych i silniejszych konkurentów. Stawka VAT dla produktów firm mikro, relatywnie droższych, podnosi więc cenę rynkową (kwotowo) bardziej niż w wypadku produktów tańszych oferowanych przez większe podmioty.
- ◆ Nie tylko stawka, lecz i stopień przejrzystości i jednoznaczności systemu VAT jest dla przedsiębiorców wielkim wyzwaniem. Jego nieustanne zmiany oraz kolejne sposoby interpretacji sprawiają, że z każdym rokiem przybywa przedsiębiorców deklarujących, iż jest on przeszkodą w prowadzeniu działalności. W porównaniu z badaniem sprzed dwóch lat odsetek firm postrzegających brak przejrzystości VAT jako utrudnienie zwiększył się o 6,3%.
- ◆ Stopień przejrzystości i jednoznaczności systemu VAT to niemal takie samo utrudnienie dla każdej klasy wielkości przedsiębiorstw sektora MSP.

- ◆ Dla ponad 3/4 firm z sektora MSP ważnym czynnikiem negatywnie wpływającym na rozwój są pozapłacowe koszty pracy. Jego waga wzrosła w ostatnich latach znacząco. W porównaniu z badaniem sprzed dwóch lat odsetek przedsiębiorców postrzegających wysokość kosztów jako utrudnienie zwiększył się o 7,8%.
- ◆ Wysokość pozapłacowych kosztów pracy to praktycznie takie samo, jednakowo uciążliwe, utrudnienie we wszystkich segmentach sektora MSP.
- ◆ Ważnym czynnikiem ograniczającym możliwości rozwojowe firm z sektora MSP są, w opinii ich przedstawicieli, obowiązujące stawki podatku dochodowego od działalności gospodarczej.
- ◆ Podobnie jak przy wysokości stawki VAT, wysokość podatku dochodowego od działalności gospodarczej najbardziej utrudnia rozwój firm w sektorze mikro. Mikrofirmy niemal każdy rodzaj podatku postrzegają jako czynnik szczególnie ograniczający możliwości rozwoju. Najmniej wskazań tego rodzaju bariery administracyjnej odnotowano w sektorze firm średnich.

Wykres 19. Czynniki związane z regulacjami i barierami administracyjnymi wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną



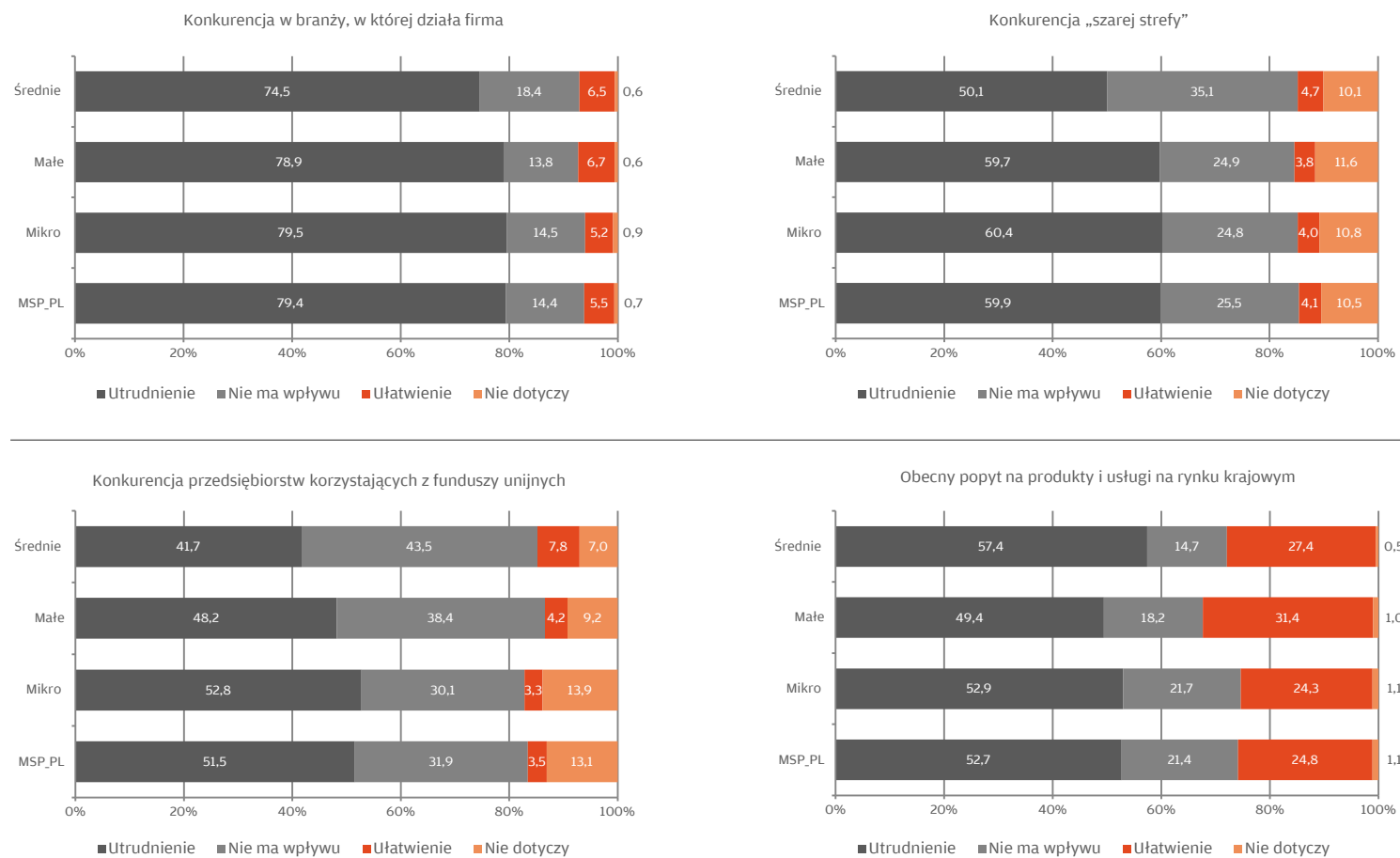
/ 7.4

Czynniki rynkowe wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną

- ◆ Spośród czynników o charakterze rynkowym, jako przeszkodę w rozwoju przedsiębiorstwa najczęściej wskazywano konkurencję w branży, w której działa firma. Waga tego czynnika wzrosła w ostatnich dwóch latach - o 2,7% w porównaniu z sytuacją sprzed roku i o 4,5% w porównaniu z wynikami sprzed dwóch lat. Także zaostrenie rynkowej konkurencji należy postrzegać jako jeden z objawów obserwowanego spowolnienia gospodarczego.
- ◆ Konkurencja w branży to prawdziwe wyzwanie dla blisko 80% firm mikro i małych. Ponieważ firmy z tego sektora są zwykle najśłabszymi graczami na rynku, silna konkurencja oznacza dla nich dużo mniej korzystne warunki prowadzenia działalności. Średnie firmy również postrzegają konkurencję jako zagrożenie dla dalszego rozwoju, choć przypisują jej nieco mniejsze znaczenie niż pozostałe.
- ◆ Wśród czynników rynkowych, działanie firm z sektora MSP wielce utrudnia także konkurencja „szarej strefy”. Jej znaczenie bardzo wzrosło w porównaniu z badaniem z roku poprzedniego i sprzed dwóch lat (odpowiednio o 3,4% i 6,2%). Odnotowana tendencja wzrostu wynika z pogarszającej się w tym czasie koniunktury gospodarczej oraz wzmagającego się fiskalizmu państwa.
- ◆ Konkurencja „szarej strefy” jest największym utrudnieniem dla przedsiębiorstw małych i mikro. Przedsiębiorcy, działając zgodnie z prawem, zwykle nie mogą zapewnić niższych cen oferowanych dóbr i usług niż firmy ukrywające część swoich dochodów.

- ◆ Dla ponad połowy firm z sektora MSP czynnikiem ograniczającym rozwój jest konkurencja przedsiębiorstw korzystających z funduszy unijnych. Firmy, którym udało się otrzymać tego rodzaju dofinansowanie, osiągają zazwyczaj znacznie lepszą pozycję na rynku niż firmy, które takich środków nie pozyskały.
- ◆ Konkurencja przedsiębiorstw korzystających z funduszy unijnych jest największą przeszkodą dla sektora firm mikro. Dla dużej części średnich firm pozyskanie przez konkurentów dotacji także oznacza pogorszenie warunków prowadzenia działalności, jednak powszechność tych obaw jest wyraźnie mniejsza niż wypadku firm mikro.
- ◆ Obecny poziom popytu na rynku krajowym utrudnia działalność ponad połowy przedsiębiorstw z sektora MSP. Odsetek ten w ostatnich dwóch latach wzrastał – o 8,2% w porównaniu z sytuacją sprzed roku i o 9,9% w porównaniu z wynikami sprzed dwóch lat. Trudno się jednak temu dziwić, jeśli wziąć pod uwagę zmniejszającą się w tym czasie dynamikę spożycia indywidualnego w gospodarce.
- ◆ Osłabienie popytu w największym stopniu ogranicza możliwości rozwoju w sektorze firm średnich. Firmy małe oraz mikro również w dużej mierze odczuwają jego skutki, jednak udział przedsiębiorców, którzy poziom popytu postrzegają jako utrudnienie, jest mniejszy niż w sektorze średnich firm.

Wykres 20. Czynniki rynkowe wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną

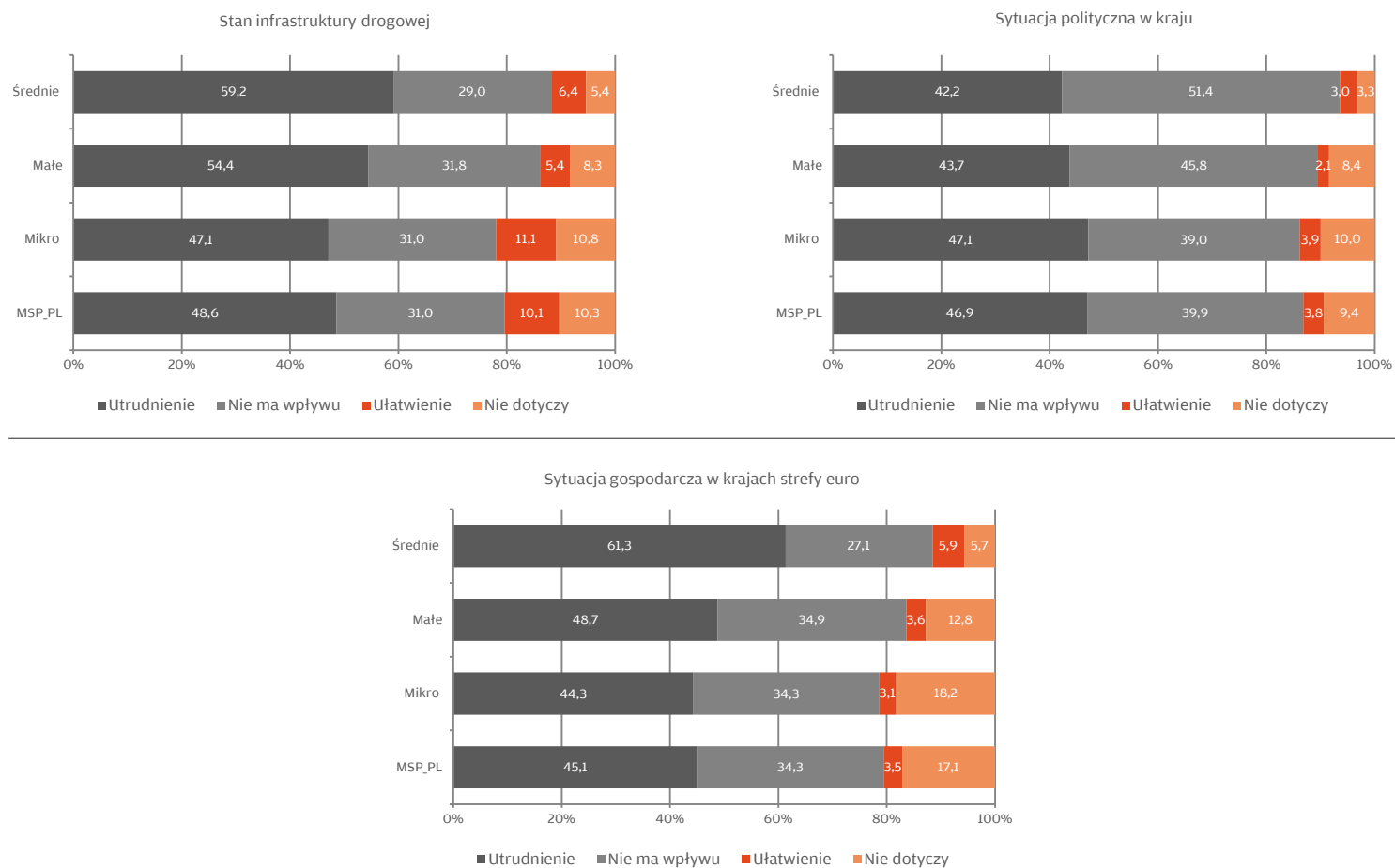


/ 7.5

Pozostałe czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną

- ◆ Wśród pozostałych czynników wpływających na możliwości rozwojowe firm, ankietowani jako największe utrudnienie wskazywali stan infrastruktury drogowej. Mimo znaczącej poprawy w ostatnich latach jakości dróg oraz mniejszego odsetka wskazań tego czynnika w badaniach, nadal jest on – w opinii niemal połowy przedsiębiorców z sektora MSP – niezadowolający.
- ◆ Stan infrastruktury drogowej jest największą przeszkodą dla średnich firm, które znacznie częściej niż firmy małe i mikro prowadzą działalność w wymiarze ponadlokalnym. Zwykle wiąże się to z koniecznością stałego korzystania z krajowych szlaków transportowych, także tych o słabszej jakości.
- ◆ Drugim, równie uciążliwym dla przedsiębiorców z sektora MSP, czynnikiem z tej grupy jest sytuacja polityczna w kraju. Nie sprzyja ona działalności blisko połowy firm, a poziom jej negatywnego wpływu jest zbliżony do odnotowanego w roku poprzednim. Czynnikiem ten postrzega jako utrudnienie 47% przedsiębiorstw mikro, a ponad połowa średnich firm deklaruje, że jest on neutralny dla ich działalności.
- ◆ Trzecim istotnym czynnikiem z tej grupy, negatywnie wpływającym na możliwości rozwojowe firm, jest sytuacja gospodarcza w krajach strefy euro. To największe wyzwanie dla średnich firm, które ze względu na bardziej proeksportowe nastawienie są silniej uzależnione od koniunktury za granicą niż firmy małe i mikro.

Wykres 21. Pozostałe czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy i jej sytuację ekonomiczną

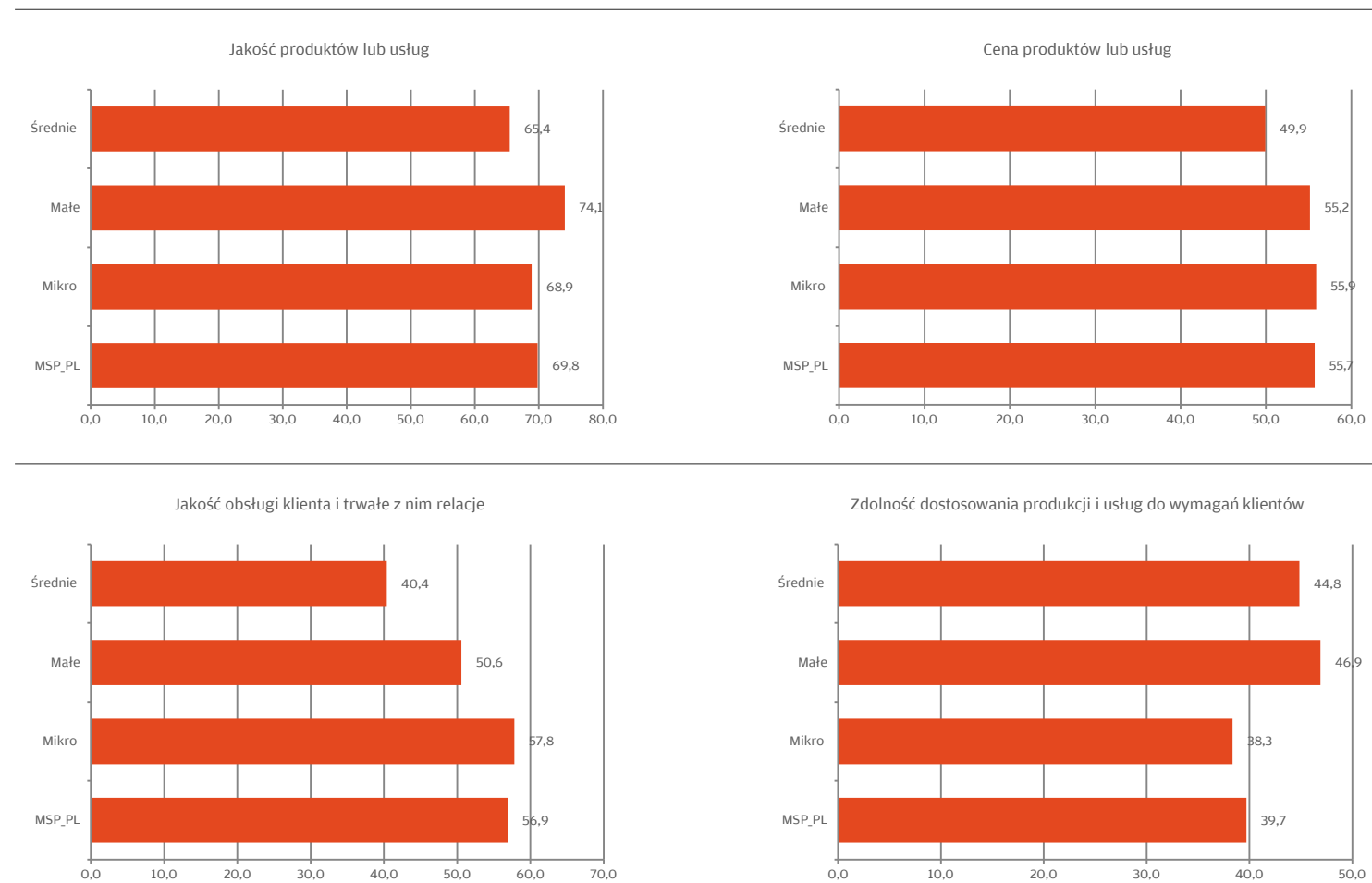


/ 7.6

Czynniki budujące pozycję na rynku/ konkurencyjność firmy

- ◆ Wśród czynników wskazywanych przez przedsiębiorców jako najważniejsze dla tworzenia pozycji na rynku lub konkurencyjności firmy najczęściej wymieniano: jakość oferowanych produktów lub usług, ich cenę oraz jakość obsługi klienta i trwałe z nim relacje. Czynniki te były również priorytetowe w badaniach prowadzonych rok i dwa lata wcześniej. Wskazania pozostałych elementów występowały znacznie rzadziej.
- ◆ Do jakości oferowanych produktów i usług największą wagę przywiązują firmy małe: 3/4 przedsiębiorstw z tej grupy wskazało na ten element, jako warunek przesądzający o konkurencyjności.
- ◆ Firmy mikro natomiast uważają, że znacznie ważniejsza dla ich pozycji rynkowej jest jakość relacji z klientami. Drobni przedsiębiorcy zazwyczaj nie mogą zapewnić produktów po tak atrakcyjnej cenie jak duże podmioty, muszą więc budować swoją pozycję rynkową, wykazując szczególną dbałość o klientów i nawiązując z nimi trwałe relacje.
- ◆ Największą wagę do poziomu cen oferowanych produktów i usług przykładają firmy małe i mikro. Średnie firmy także uważają ten czynnik za istotny dla pozycji rynkowej, jednak odsetek firm wskazujących kluczową rolę ceny jest niższy niż w wypadku przedsiębiorstw małych i mikro.
- ◆ Zdolność dostosowania się do zmieniających się potrzeb klienta to szczególnie ważny warunek konkurencyjności dla małych firm i średnich. Dla firm mikro ma on nieco mniejsze znaczenie.

Wykres 22. Czynniki budujące pozycję na rynku/konkurencyjność firmy

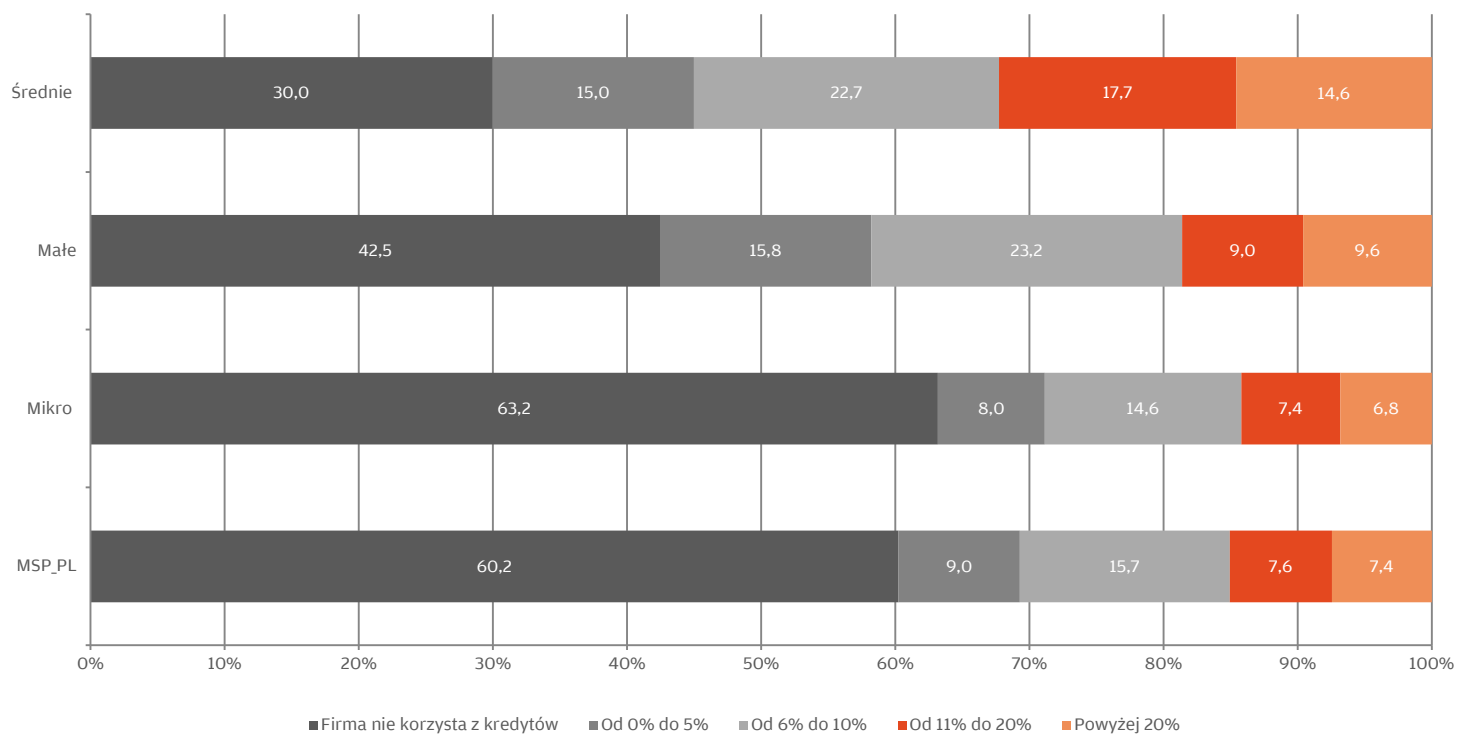


/ 7.7

Przeciętny udział kredytów (długo- i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży firmy

- ◆ Jedną z szeroko komentowanych cech polskiej przedsiębiorczości jest dość małe zaufanie do finansowania działalności z kredytów i pożyczek, a więc wykorzystywanie własnych środków finansowych. Do wybuchu kryzysu jesienią 2008 roku tę cechę wskazywano często jako hamulec rozwojowy sektora MSP. Wywołane kryzysem perturbacje w sektorze bankowym zweryfikowały tę tezę i pozwoliły sformułować nową – o braku uzależnienia od sektora bankowego jako jednym z czynników, dzięki któremu globalny kryzys ominął polskie przedsiębiorstwa. Obecnie własne środki pozwalające finansować bieżącą działalność, mimo związanych z tym kosztów, uznaje się często za zasób strategiczny dla MSP.
- ◆ Według deklaracji przedsiębiorców, 60% z nich w ogóle nie korzysta z kredytów i pożyczek. Najmniejszą skłonnością do zaciągania kredytów charakteryzują się firmy mikro – aż 37% firm nie sięga po kredyty ani pożyczki. Inaczej jest w wypadku średnich przedsiębiorstw, jedynie 30% z nich w czasie, gdy prowadzono badanie, nie korzystało z żadnego kredytu.
- ◆ Zgodnie z deklaracjami przedsiębiorców sektora MSP, udział kredytów w wartości sprzedaży firmy zazwyczaj waha się w przedziale 6-10%. W wypadku niespełna połowy firm średnich, które zaciągnęły kredyty, wysokość zadłużenia przekracza 10% wartości sprzedaży firmy. W przedsiębiorstwach małych i mikro odsetek ten jest mniejszy i wynosi 39% dla firm mikro i 32% dla firm małych. Mniejsze firmy są więc bardziej ostrożne i mniej skłonne do większego zadłużania się.

Wykres 23. Przeciętny udział kredytów (długo- i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży firmy

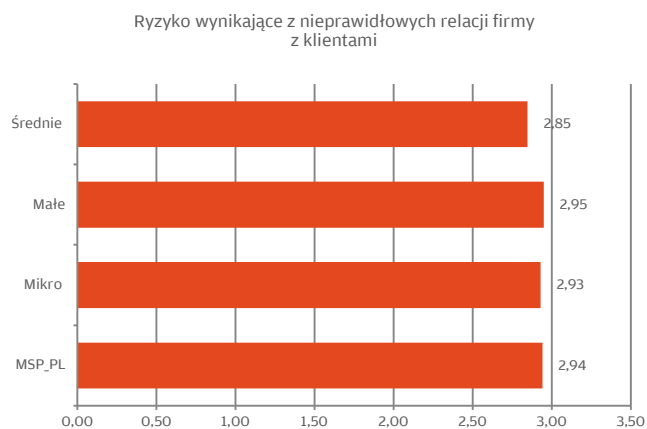


/ 7.8

Główne rodzaje ryzyka w działalności gospodarczej

- ◆ Najważniejszymi czynnikami ryzyka operacyjnego dla przedsiębiorstw z sektora MSP są: ryzyko wynikające z nieprawidłowych relacji firmy z klientami, ryzyko nieuczciwych zachowań kontrahentów, ryzyko zmian oczekiwań klientów firmy oraz ryzyko błędów popełnionych przez pracowników.
- ◆ Warto zwrócić uwagę, że spośród czterech najważniejszych czynników ryzyka, aż trzy mają charakter egzogeniczny i są związane z relacjami przedsiębiorstw z klientami lub kontrahentami. Tylko jeden z nich jest natury endogenicznej.
- ◆ Ankietowani przedsiębiorcy mieli oceniać poziom ryzyka w skali od 0 (brak ryzyka) do 5 (bardzo wysokie ryzyko).
- ◆ Najwyższą średnią ocenę odnotowano dla ryzyka wynikającego z nieprawidłowych relacji firmy z klientami. Do tego rodzaju ryzyka nieco większą wagę przywiązują firmy małe i mikro niż firmy średnie. Średnie przedsiębiorstwa natomiast uważają, że największe ryzyko dla ich działalności stanowią nieuczciwe zachowania kontrahentów.
- ◆ Ryzyko zmian oczekiwań klientów jest jednakowo oceniane przez wszystkie firmy, niezależnie od ich klasy wielkości. Pewne różnice pojawiają się natomiast w wypadku oceny ryzyka błędów popełnianych przez pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Tego rodzaju błędów w nieco większym stopniu obawiają się firmy małe niż firmy średnie i mikro.

Wykres 24. Główne rodzaje ryzyka w działalności gospodarczej



Konfederacja Lewiatan
ul. Zbyszka Cybulskiego 3
00-727 Warszawa
Tel. 48 (22) 55 99 900
Fax 48 (22) 55 99 910

www.konfederacjalewiatan.pl
lewiatan@konfederacjalewiatan.pl
recepcja@konfederacjalewiatan.pl

Publikacja bezpłatna



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego