



SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJU MSP W POLSCE

Ujęcie wg klas wielkości

Małgorzata Starczewska-Krzysztosek

RAPORT W UJĘCIU WG KLAS WIELKOŚCI z wyników badania przygotowanego przez PKPP Lewiatan w ramach projektu „Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Badanie zostało zrealizowane przez Centrum Badania Opinii Społecznej w okresie 3 kwietnia – 10 lipca 2012 r. Przeprowadzone zostało na ogólnopolskiej próbie 1500 aktywnych przedsiębiorstw prywatnych. Badane były przedsiębiorstwa zatrudniające od 2 do 249 pracowników, gdzie tytułem prawnym zatrudnienia jest terminowa lub bezterminowa umowa o pracę. W badaniu uwzględniono 9 sekcji PKD: działalność produkcyjna, dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, budownictwo, handel hurtowy i detaliczny, transport, gospodarka magazynowa i łączność, działalność związana z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi, informacja i komunikacja, obsługa nieruchomości, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Badane były przedsiębiorstwa we wszystkich 16 województwach. Wywiady z respondentami były realizowane metodą wywiadu bezpośredniego (face-to-face) przez ankieterów CBOS.

Publikacja bezpłatna



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



SPIIS TREŚCI

1. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w statystyce
2. Metodologia badania
3. Informacja o badanej populacji przedsiębiorstw
4. Tendencje zmian w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach w latach 2011-2012
5. Szanse i zagrożenia dla rozwoju MSP

1

MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA W STATYSTYCE

- Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99,82 proc. ogólnej liczby aktywnych firm działających w Polsce (1,726 mln).
- Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) to sektor zdominowany przez firmy mikro – zatrudniające do 9 pracowników. Stanowią one 95,85% całej populacji MSP.
- Firm małych (10-49 pracowników) było w Polsce w 2010 r. 52,6 tys., a średnich (50-249 pracowników) – 15,8 tys. Pozostałe ponad 1,65 mln to firmy mikro.
- Według danych przygotowanych przez GUS dla CBOS na potrzeby niniejszego badania, wśród 1,726 mln MSP prawie 950 tys. to przedsiębiorstwa zatrudniające przynajmniej jednego pracownika (to pracodawcy).
- MSP wytworzyły w 2010 r. 47,7 PKB, w tym 29,6% przypada na mikro przedsiębiorstwa, 7,7% na firmy małe, a 10,4% na firmy średnie. Łącznie sektor przedsiębiorstw wytworzył w 2010 r. 71,6% PKB.
- W sektorze przedsiębiorstw zatrudnionych było w 2010 r. 6,495 mln pracowników, z tego niespełna 4 mln to osoby zatrudnione w sektorze MSP – 1,28 mln (19,7%) to pracownicy mikro firm, nieco ponad 1 mln (16,2%) to pracownicy firm małych, a prawie 1,6 mln (24,4%) to pracownicy firm średnich. Łącznie w sektorze MSP zatrudnionych było 60,3% ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach.
- Pracujących było w sektorze MSP jednak znacznie więcej niż zatrudnionych (2,36 mln), bo ponad 8,8 mln osób. Do zatrudnionych należy bowiem doliczyć m.in. pracodawców, osoby pracujące na własny rachunek, członków ich rodzin.
- W 2010 r. przedsiębiorstwa zainwestowały 141,94 mld zł. Z tego na inwestycje MSP przypadło 50,2% (71,3 mld zł) – 17,5% (24,8 mld zł) na inwestycje mikrofirm, 11,9% (16,8 mld zł) – firm małych oraz 20,8% (29,6 mld zł) – firm średnich.

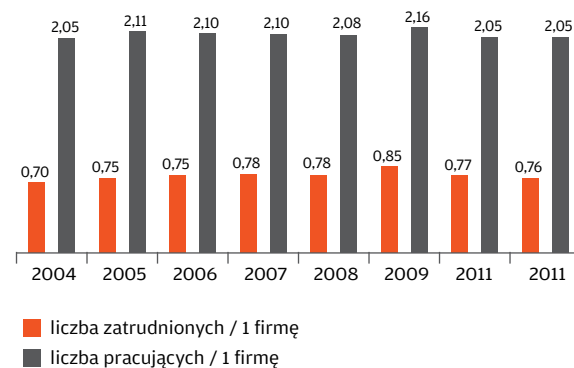
1.1. Pracujący i zatrudnieni w MSP

W warunkach osłabienia gospodarczego, które wyraźnie widać w 2012 r., kluczowym problemem staje się utrzymanie zatrudnienia.

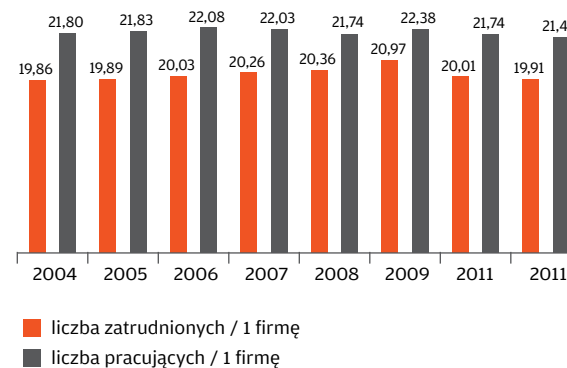
Jednak doświadczenia z lat 2009-2010 pokazują, że utrzymanie zatrudnienia w okresie osłabienia gospodarczego nie jest możliwe - dlatego, że część firm bankrutuje, ale przede wszystkim dlatego, że spora grupa firm zawiesza lub likwiduje działalność. To jest główna przyczyna spadku zatrudnienia w sektorze MSP. Ponieważ jednak liczba firm aktywnych maleje bardziej niż zatrudnienie, w efekcie przeciętne zatrudnienie przypadające na każde przedsiębiorstwo nieznacznie rośnie.

W osłabieniu gospodarczy rząd powinien zatem dążyć przede wszystkim do utrzymania firm „przy życiu”, wspierając je elastycznymi rozwiązaniami dotyczącymi zatrudnienia i ograniczeniem danin.

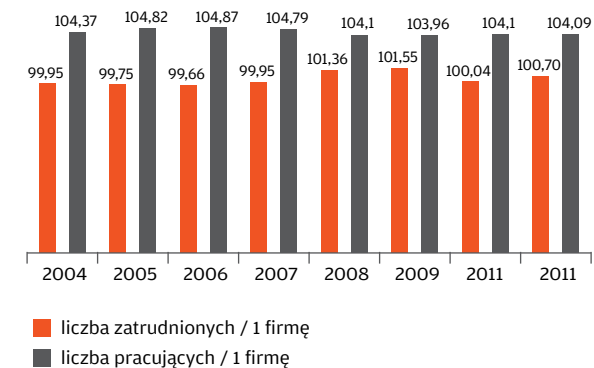
Wyk. 1. Liczba pracujących, w tym liczba zatrudnionych przypadająca na 1 MIKRO przedsiębiorstwo w latach 2004-2011



Wyk. 2. Liczba pracujących, w tym liczba zatrudnionych przypadająca na 1 MAŁE przedsiębiorstwo w latach 2004-2011



Wyk. 3. Liczba pracujących, w tym liczba zatrudnionych przypadająca na 1 ŚREDNIE przedsiębiorstwo w latach 2004-2011



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 otrzymane z GUS.

Tab. 1.

Liczba podmiotów zbiorowości badania, według GUS,
w podziale według liczby pracujących i badanych sekcji PKD2007

sekcja PKD2007	podmioty o liczbie pracujących			suma	%
	2-9	10-49	50-249		
C	101 743	29 023	6 868	137 634	15,44
E	3 415	907	157	4 479	0,50
F	105 617	16 299	1 952	123 868	13,90
G	351 422	30 592	3 293	385 307	43,24
H	49 160	4 885	617	54 662	6,13
I	46 633	5 429	291	52 353	5,87
J	22 473	2 426	316	25 215	2,83
L	24 716	2 507	478	27 701	3,11
M	74 098	5 373	471	79 942	8,97
suma	779 277	97 441	14 443	891 161	100,00
%	87,45	10,93	1,62	100,00	

2.2. Alokacja próby

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

Tab. 2.

Zaplanowane liczebności próby według sekcji PKD2007 oraz grup wg liczby pracujących

sekcja PKD2007	podmioty o liczbie pracujących			suma	%
	2-9	10-49	50-249		
C	61	121	75	257	17,1
E	25	35	21	81	5,4
F	77	89	37	203	13,5
G	133	98	45	276	18,4
H	68	57	29	154	10,3
I	63	62	20	145	9,7
J	49	44	23	116	7,7
L	46	44	28	118	7,9
M	78	50	22	150	10,0
suma	600	600	300	1500	100,00
%	40,00	40,00	20,00	100,00	

2.3. Ważenie danych

Opracowano trzy wagi:

1. dla poszczególnych grup 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 PKD2007 i województw).

3

INFORMACJA
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 (MSP – mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa) – liczbę zatrudnionych. Badaniu poddane zostały z grupy mikro-przedsiębiorstw jedynie firmy, które zatrudniają przynajmniej jednego pracownika (łącznie z właścicielem pracują w firmie minimum 2 osoby). Badaniem nie zostały objęte osoby prowadzące samodzielną działalność gospodarczą nie będące pracodawcami.

Tab. 3.

Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem wg klas wielkości oraz ich udział w całej badanej populacji (dane surowe)

ilu pracowników zatrudnia na umowę o pracę Pana(i) firma?	N	%
2-9 pracowników	624	41,6
10-49 pracowników	591	39,4
50-249 pracowników	275	19,0
ogółem	1 500	100,0

4

TENDENCJE ZMIAN W MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH W LATACH 2011-2012

Uwaga: wszystkie wykresy prezentowane w Raporcie to opracowanie własne autorki 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, PKPP Lewiatan. Jeżeli jest inaczej, pod wykresem podane jest źródło.

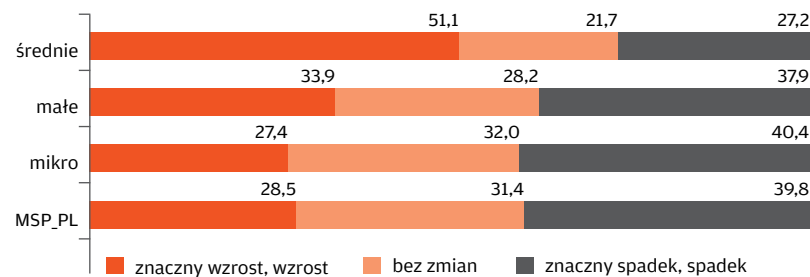
4.1. Oczekiwana zmiana przychodów ze sprzedaży

Mikro i małe przedsiębiorstwa, badane w połowie 2012 r., nie dostrzegały oznak osłabienia gospodarczego, albo dostrzegając je uznały, że jest to szansa (wynikająca z osłabienia konkurentów) – więcej niż 2011 r. prognozowało bowiem wzrost przychodów ze sprzedaży, a przede wszystkim zdecydowanie mniej – spadek przychodów ze sprzedaży. Natomiast firmy średnie były bardziej ostrożne w prognozach na 2012 r.

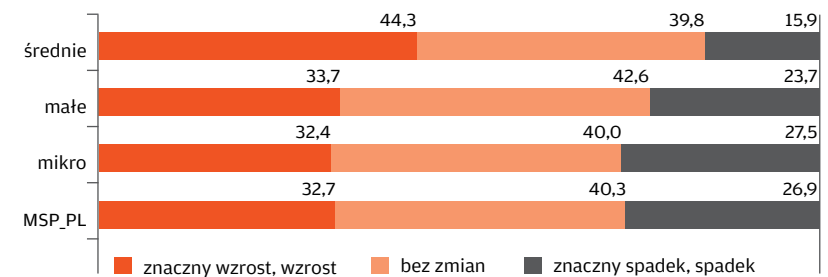
We wszystkich grupach podobny, ok. 40% odsetek MSP, uznał, że uda im się utrzymać przychody na poziomie z 2011 r.

Optymizm trudno było jednak MSP utrzymać, bowiem w 2. połowie 2012 r. wyraźnie osłabł popyt konsumpcyjny.

Wyk. 4. Zmiana przychodów ze sprzedaży w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 5. Prognozy MSP dotyczące zmiany przychodów ze sprzedaży w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)

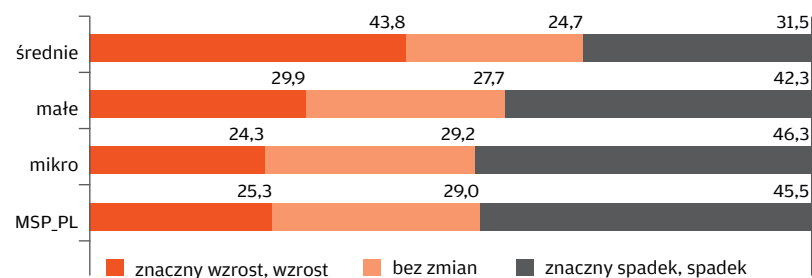


4.2. Oczekiwana zmiana zysków

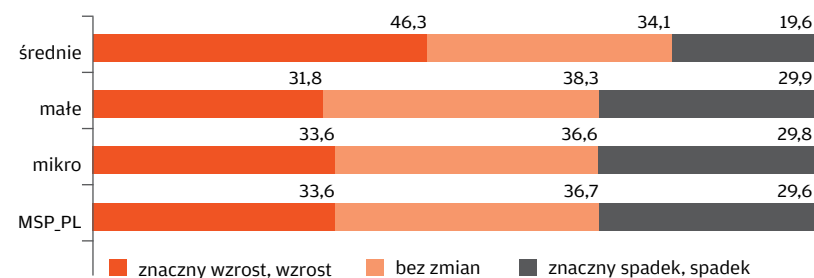
Na tle tendencji rysujących się w gospodarce od 2. kwartału 2012 r. (osłabienie) interesująco wyglądają prognozy MSP dotyczące prognozowanych na 2012 r. zmian zysków z działalności gospodarczej – we wszystkich grupach przedsiębiorstw, ale szczególnie w mikro przedsiębiorstwach, oczekiwania dotyczące wzrostu zysku w stosunku do poziomu z 2011 r., były duże. Jednocześnie relatywnie mniej firm spodziewało się spadku zysków w stosunku do 2011 r.

Wyniki te zastanawiają, bowiem już od 2. kwartału 2012 r. przedsiębiorstwa sygnalizowały wyższe tempo wzrostu kosztów niż przychodów, a także związaną z tym tendencją do ograniczania zapasów.

Wyk. 6. Zmiana poziomu zysków osiągniętych przez MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 7. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu zysków w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)

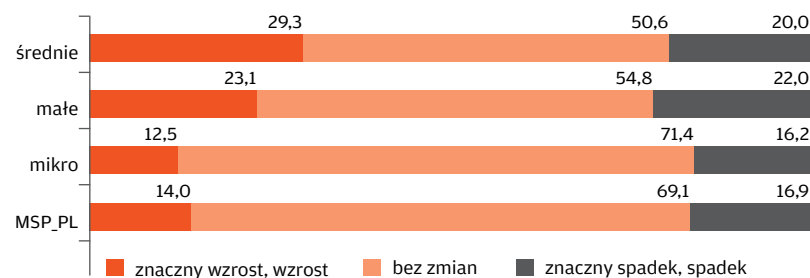


4.3. Oczekiwana zmiana zatrudnienia | cz.1

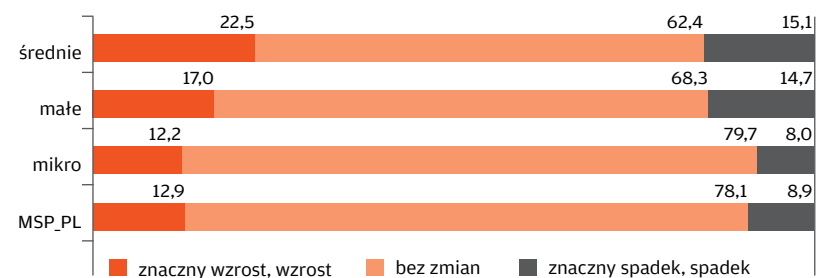
Prognozy MSP dotyczące zmian zatrudnienia sugerują, że MSP liczyły się jednak z możliwością osłabienia gospodarczego - widać wstrzemięźliwość dotyczącą wzrostu zatrudnienia. Dotyczy to firm małych i średnich, których mniej niż w 2011 r. deklarowało zatrudnianie kolejnych pracowników. Jednocześnie jednak mniej firm deklarowało zmniejszenie zatrudnienia.

Można jednak postawić także hipotezę, że nawet w warunkach lepszej koniunktury, skłonność MSP do wzrostu zatrudnienia nie byłaby wyższa. Potwierdzają to dane dotyczące przeciętnego zatrudnienia w przedsiębiorstwach (patrz wyk. 1, 2, 3) pokazujące, że liczba zatrudnionych przypadająca na 1 mikro, małe i średnie przedsiębiorstwo właściwie nie zmienia się w czasie, niezależnie od koniunktury gospodarczej (wahania są nieznaczne).

Wyk. 8. Zmiana poziomu zatrudnienia w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 9. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu zatrudnienia w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)

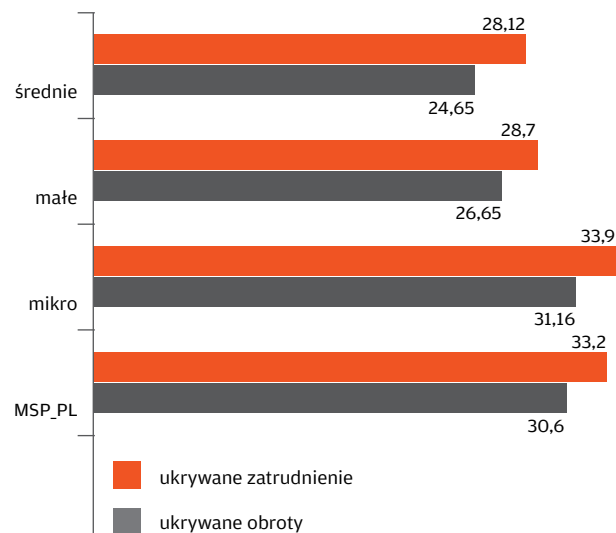


4.3. Oczekiwana zmiana zatrudnienia | cz.2

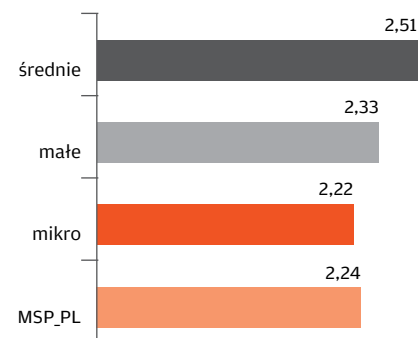
Zastanawiające jest, jakie znaczenie dla deklaracji dotyczących zmian zatrudnienia ma skala szarej strefy, którą MSP oceniają jako dużą. Ponad 56% MSP uważa konkurencję ze strony szarej strefy za utrudnienie w rozwoju działalności i mówi o jej negatywnym wpływie na sytuację ekonomiczną i finansową. Niespełna 5% uważa istnienie szarej strefy za ułatwienie (sic!), dla ponad 26% MSP nie ma ona znaczenia. Szczególnie silnie odczuwają wpływ konkurencji ze strony szarej strefy mikroprzedsiębiorstwa. W obszarze działania mikrofirm jest ona także, w opinii samych przedsiębiorców, największa.

Brak wzrostu liczby zatrudnionych przypadających na 1 przedsiębiorstwo (analiza dla lat 2004-2011; patrz wyk. 1, 2, 3) każe zastanowić się nad tym, czy zatrudnienie zmienia się prawie wyłącznie przez tworzenie nowych firm i ich likwidację lub bankructwo, a także zawieszenie działalności?

Wyk. 10. Jaki Pana(i) zdaniem procent zatrudnienia oraz obrotów firmy działające w Pana(i) branży przeciętnie ukrywają, rok 2012 (% MSP wg klas wielkości)



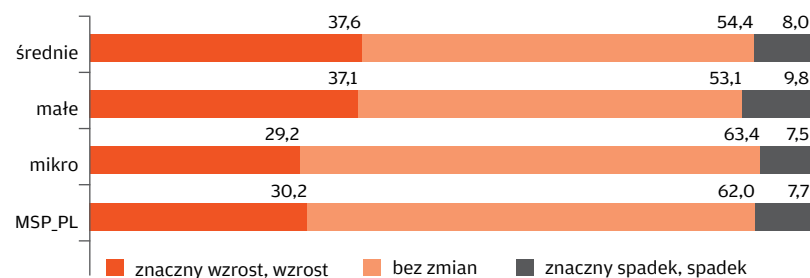
Wyk. 11. Wpływ konkurencji ze strony szarej strefy na działalność MSP (MSP wg klas wielkości; średnia - skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



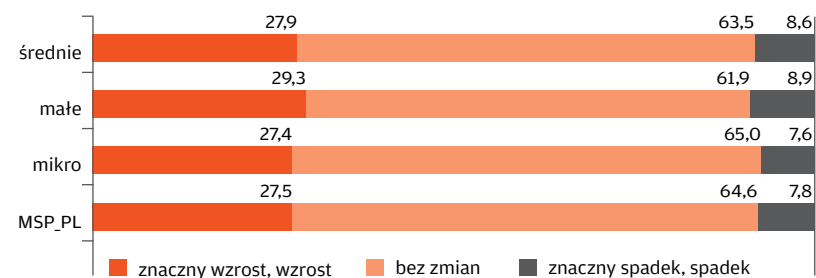
4.4. Oczekiwana zmiana wynagrodzeń | cz.1

Obserwowane od 2. kwartału 2012 r. osłabienie gospodarcze, któremu towarzyszył szybszy wzrost kosztów niż przychodów, a tym samym konieczność optymalizowania kosztów, nie przełożyło się na brak wzrostu wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw. Jednak zdecydowanie mniej firm niż w 2011 r. deklarowało wzrost wynagrodzeń w 2012 r. Spadek skłonności do podnoszenia wynagrodzeń był silniejszy w firmach średnich i małych niż w mikro przedsiębiorstwach. To zapewne efekt dużych różnic w poziomach przeciętnego wynagrodzenia między firmami mikro, małymi i średnimi. W 2011 r. przeciętne wynagrodzenie w mikro przedsiębiorstwach stanowiło 59,1% przeciętnego wynagrodzenia w całym sektorze przedsiębiorstw, podczas gdy w średnich firmach przeciętne wynagrodzenie stanowiło 102,5% przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw.

Wyk. 12. Zmiana poziomu wynagrodzeń w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 13. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu wynagrodzeń w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)

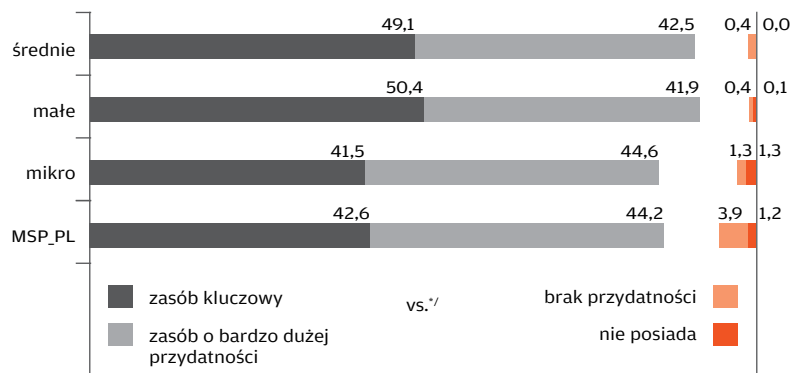


4.4. Oczekiwana zmiana wynagrodzeń | cz.2

Słabnąca gospodarka i towarzyszący jej brak presji płacowej umocnił obserwowaną wcześniej tendencję do różnicowania wzrostu wynagrodzeń – MSP są zdecydowanie bardziej skłonne inwestować, nawet przy słabej koniunkturze gospodarczej, w pracowników kluczowych dla ich działalności, specjalistów, osoby o wysokich kompetencjach.

Badanie dowodzi, że wszystkie MSP, niezależnie od wielkości firmy, uznają wykwalifikowanych pracowników za zasób kluczowy dla działalności. W skali od 1 (brak przydatności) do 5 (zasób kluczowy) wykwalifikowani pracownicy „wycenieni zostali na 4,44, na 2. miejscu po stałych odbiorcach produktów (4,45). Zapewne dlatego 2/3 MSP – przy bardzo niewielkim zróżnicowaniu między mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami – uważa za swój biznesowy priorytet w najbliższych 2 latach inwestowanie w rozwój zawodowy pracowników. Wynagrodzenia zatem prawdopodobnie nie będą rosły w wysokim tempie, ale budowane będą przez MSP kompetencje ich pracowników. Tak przynajmniej wynika z deklaracji firm.

Wyk. 14. Kluczowe zasoby Pana(i) firmy – wykwalifikowani pracownicy (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 15. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg klas wielkości)

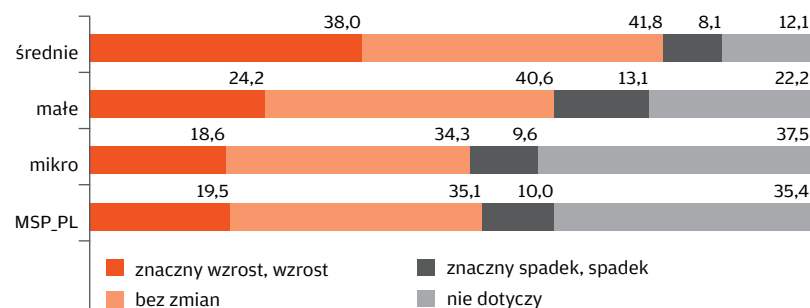


* / Uwaga dotyczy wszystkich wykresów w raporcie, które w legendzie korzystają z opisu „vs.”: vs.* / – w części wykresów, przygotowanych przez autorkę na potrzeby raportu, pojawia się część „pusta”, opisana jako versus (vs.). W ten sposób autorka chce wzmocnić przekaz, oddzielając odpowiedzi „pozytywne” od „negatywnych”. Przestrzeń „vs.” zawiera konkretne dane, dotyczące odpowiedzi formułowanych jako: „przeciętnie”, „bez zmian”, „nie ma wpływu”, „nie dotyczy”, „trudno powiedzieć”, etc.

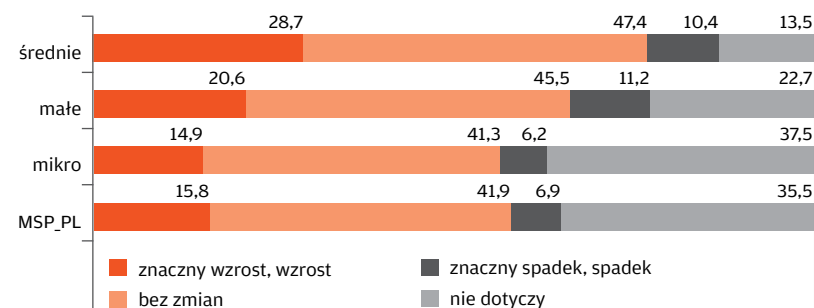
4.5. Planowane inwestycje | cz.1

MSP sygnalizują obawy dotyczące osłabienia gospodarczego także przez mniejszą skłonność do inwestowania. We wszystkich grupach przedsiębiorstw odsetek firm deklarujących wzrost nakładów na inwestycje rozszerzające możliwości produkcyjne wyraźnie zmniejszył się w stosunku do 2011 r. Jednocześnie jednak zmniejszył się (nieznacznie) odsetek firm mikro i małych deklarujących ograniczenie inwestycji. Tylko w firmach średnich wycofywanie się z inwestycji jest wyraźniej zauważalne. Wyraźnie natomiast wzrosła grupa MSP, które nie planują zmian (w stosunku do 2011 r.) w poziomie inwestycji rozszerzających ich możliwości wytwórcze. Przyjęły one postawę oczekiwania na rozwój sytuacji w gospodarce. Inwestowanie o charakterze rozszerzeniowym ma bowiem sens, jeżeli moce wytwórcze są w dużym stopniu wykorzystane, a popyt na rynku rośnie. Tymczasem od 2. połowy 2012 r. wzrost popytu był coraz słabszy.

Wyk. 16. Zmiana poziomu inwestycji rozszerzających możliwości produkcyjne w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



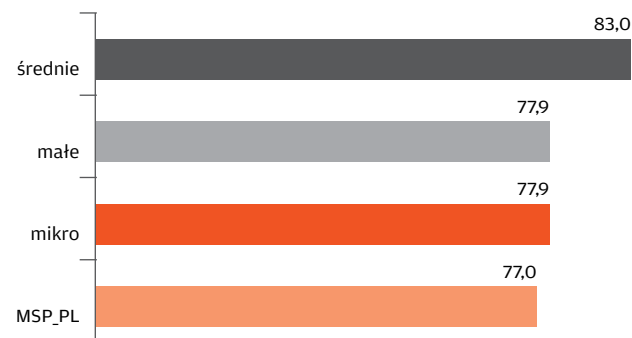
Wyk. 17. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu inwestycji rozszerzających możliwości produkcyjne w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)



4.5. Planowane inwestycje | cz.2

Trudno dziwić się decyzjom ograniczającym skłonność do wzrostu nakładów na inwestycje w sytuacji słabnącego wzrostu popytu, a także przy istniejących jeszcze „luzach” w wykorzystaniu mocy wytwórczych. Przyjmuje się, że gdy aparat wytwórczy wykorzystany jest w co najmniej 80%, przedsiębiorstwo powinno zwiększyć inwestycje, aby rozszerzyć swoje możliwości wytwórcze. W takiej sytuacji były w 2012 r. tylko przedsiębiorstwa średnie. Natomiast firmy mikro i małe dysponowały jeszcze nadwyżkami produkcyjnymi w stosunku do istniejącego popytu. Przy sygnałach z rynku informujących o słabnięciu dynamiki spożycia indywidualnego, a także o malejących inwestycjach finansowanych ze środków publicznych (w tym unijnych) ani firmy średnie, a tym bardziej firmy mikro i małe, nie chciały podejmować ryzyka. Stąd mniejsze zainteresowanie inwestycjami rozszerzeniowymi.

Wyk. 18. W jakim stopniu są obecnie wykorzystane posiadane przez firmę zasoby techniczne (% MSP wg klas wielkości)

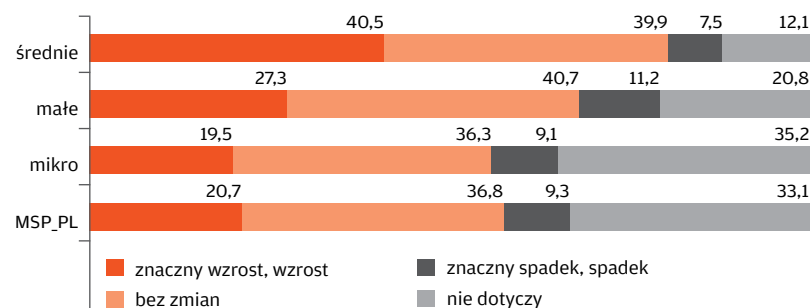


4.5. Planowane inwestycje | cz.3

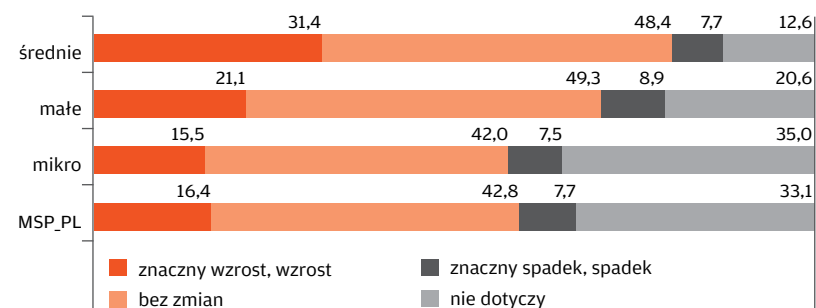
MSP nie tylko nie były zainteresowane rozszerzaniem posiadanego potencjału wytwórczego, co było zrozumiałe w sytuacji rysującego się osłabienia gospodarczego. Wyraźnie także zmniejszyły zainteresowanie inwestycjami modernizacyjnymi, aczkolwiek skłonność do modernizacji była większa niż skłonność do inwestycji zwiększających moce wytwórcze.

Z reguły w okresie słabszej koniunktury firmy decydujące się na inwestycje inwestują właśnie w modernizację. Tym razem jednak tak nie jest. Zapewne niepewność dotycząca rozwoju sytuacji na rynku polskim, szczególnie w kontekście problemów w gospodarkach krajów unijnych, wpłynęła na ostrożność MSP także w tym obszarze. Firmy wolą zapewne utrzymać większą płynność finansową (a inwestycje oznaczają jej zmniejszenie) jako „amortyzator” przyszłych potencjalnych perturbacji niż ryzykować jej ograniczenie czy wręcz utratę w wyniku decyzji o inwestycjach, które bez wątpienia byłyby im potrzebne.

Wyk. 19. Zmiana poziomu inwestycji modernizujących możliwości wytwórcze w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 20. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu inwestycji modernizujących możliwości wytwórcze w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)



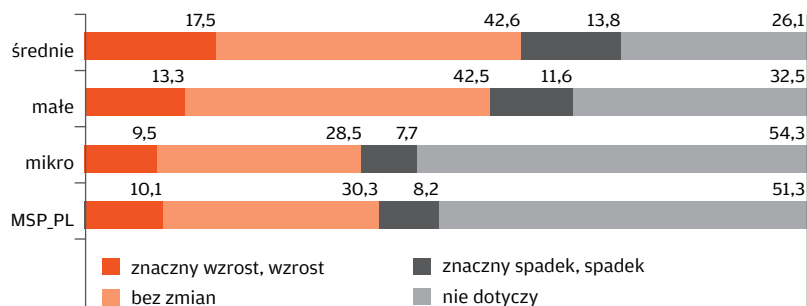
4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.1

Przeciętnie ponad 50% MSP nie korzysta z kredytów – osłabienie gospodarcze nic w tej sprawie nie zmienia. Skłonność do korzystania z zewnętrznego, odsetkowego finansowania jest zdecydowanie większa w firmach średnich niż w firmach mikro. Także małe przedsiębiorstwa chętniej niż firmy mikro korzystają z kredytów bankowych.

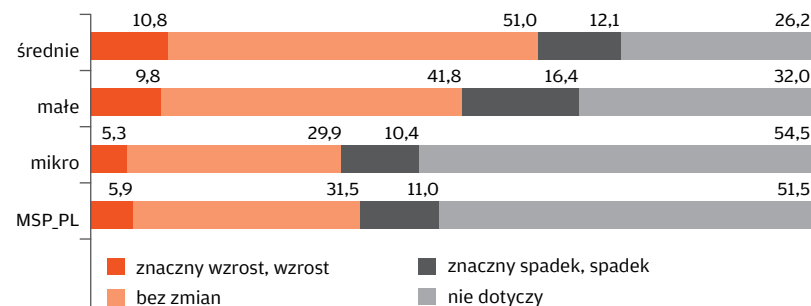
Sygnaly osłabienia gospodarczego, które firmy dostrzegały od 2. połowy 2012 r., zwiększyły ostrożność MSP, ale także ostrożność banków. W efekcie mniej MSP niż w 2011 r. planuje w 2012 r. wzrost zadłużenia w bankach, a z drugiej strony więcej MSP (poza firmami średnimi) deklaruje ograniczenie zobowiązań odsetkowych.

Niepewność dotycząca przyszłej sytuacji w gospodarce ogranicza plany inwestycyjne MSP, a tym samym wpływa na zmniejszenie i tak z zasady niskiego popytu na kapitał.

Wyk. 21. Zmiana poziomu zadłużenia w bankach w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 22. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu zadłużenia w bankach w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)



4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.2

MSP nie korzystają z kredytów długoterminowych, zaciąganych dla finansowania inwestycji. Ale nie korzystają również z finansowania krótkoterminowego (do 1 roku), czyli z kredytów obrotowych. Dotyczy to przede wszystkim mikro przedsiębiorstw. W grupie firm średnich nie korzysta z kredytów znacznie mniej firm, ale trudno sobie wyobrazić, aby firma, w której przeciętne zatrudnienie wynosi 100 osób, mogła prowadzić operacyjną działalność bez zewnętrznego zasilenia kapitałem. Większość branż charakteryzuje się bowiem sezonowością sprzedaży, a to oznacza, że są okresy w ciągu roku, których przetrwanie bez zewnętrznego finansowania jest trudne. Prawdopodobnie rolę „zewnętrznego finansowania” przejmują na siebie wydłużone terminy płatności dostawcom (kredyt kupiecki). Priorytetem MSP na najbliższe 2 lata (zapewne znacznie dłużej) jest prowadzenie działalności przede wszystkim w oparciu o środki własne. W warunkach osłabienia gospodarczego to dobre rozwiązanie nie tylko dla MSP, ale także dla gospodarki. Jednak gdy wzrost gospodarczy przyspieszy warto, aby MSP chętniej sięgnęły po kredyty. ... A banki były gotowe na ich udzielanie.

Wyk. 23. Jaki jest procentowy udział kredytów (długo- i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 24. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg klas wielkości)

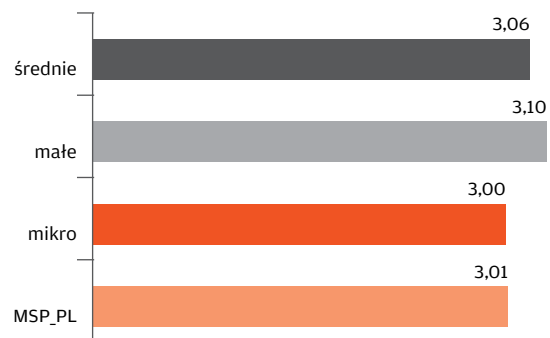


4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.3

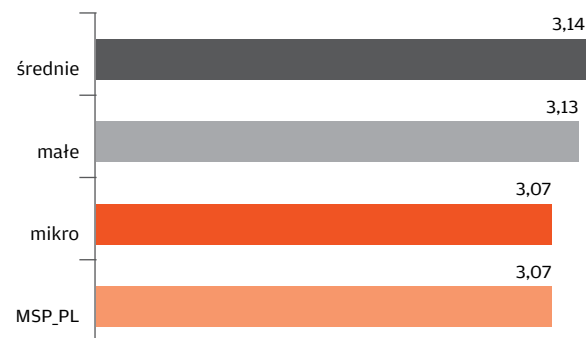
W ocenie MSP, i to niezależnie od wielkości, współpraca z bankami nie stanowi poważnego utrudnienia w rozwoju i nie wpływa negatywnie na sytuację ekonomiczną i finansową firm. Ponad 25% MSP uważa, że współpraca z bankami jest dla ich działalności ułatwieniem, a 22,4% uważa tę współpracę za utrudnienie. Netto zatem przeważają oceny pozytywne.

Jeszcze nieznacznie lepiej oceniają przedsiębiorcy z sektora MSP warunki dostępu do kredytu. W tym przypadku istnieją różnice w ocenach - im firma większa, tym oceny nieznacznie lepsze. Wydaje się to zrozumiałe, bowiem firmy średnie tak kapitałowo, jak i pod względem zdolności do zabezpieczania kredytów znajdują się w lepszej sytuacji niż firmy mikro. Ale i wśród mikroprzedsiębiorstw ocena warunków dostępu do kredytu jest relatywnie dobra.

Wyk. 25. Wpływ współpracy z bankami na działalność MSP (MSP wg klas wielkości; średnia - skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



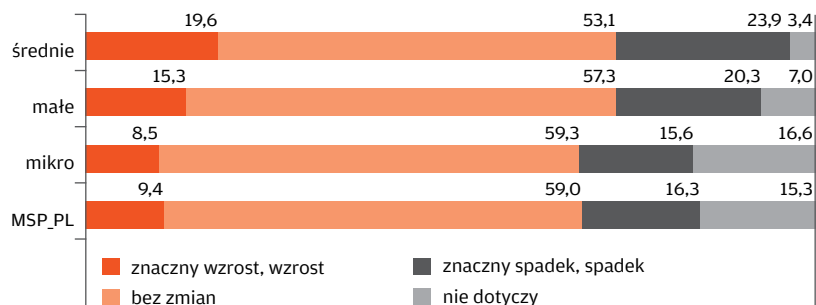
Wyk. 26. Wpływ warunków dostępu do kredytu na działalność MSP (MSP wg klas wielkości; średnia - skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



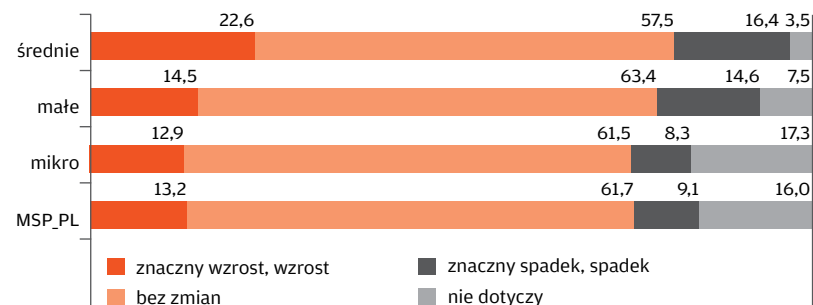
4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.4

Potrzeby kapitałowe przedsiębiorstw generowane są na co dzień przede wszystkim przez działalność operacyjną. Niechęć do korzystania z kredytów, ale także trudności w ich pozyskaniu, gdy nie dysponuje się zbyt wysoką zdolnością kredytową, a także odpowiednimi zabezpieczeniami na aktywach powoduje, że MSP chętnie finansują się odroczonymi płatnościami na rzecz kontrahentów (zobowiązania handlowe/kredyt kupiecki). W okresie osłabienia gospodarczego tendencja do zwiększania finansowania kredytem kupieckim rośnie. Rośnie także ryzyko z tym związane. Tymczasem MSP nie obawiają się takiej sytuacji. Dane instytucji zajmujących się monitorowaniem zatorów płatniczych w polskiej gospodarce potwierdzają w końcu 2012 r., że problem taki nie narasta w sposób podnoszący istotnie ryzyko. Oznaczałoby to, że MSP zrozumiały, że zaleganie ze spłatą zobowiązań wobec kontrahentów jest bronią obosieczną - może w przyszłości uderzyć także w te firmy, które dzisiaj kredytuują się zobowiązaniami handlowymi.

Wyk. 27. Zmiana poziomu płaconych w terminie należności od kontrahentów w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg klas wielkości)



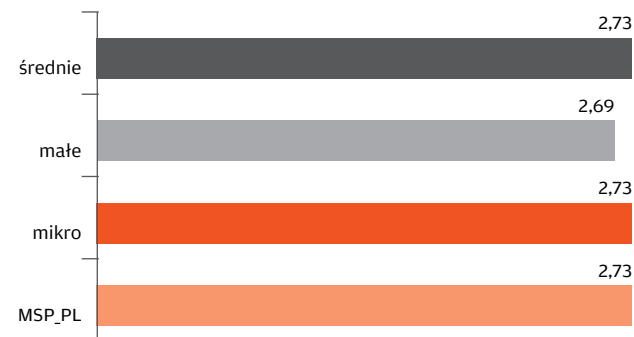
Wyk. 28. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu płaconych w terminie należności od kontrahentów w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg klas wielkości)



4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.5

MSP uważają jednak, i to niezależnie od wielkości, że ściąganie należności od kontrahentów jest większym utrudnieniem dla ich działalności, rozwoju, sytuacji ekonomicznej i finansowej, niż współpraca z bankami i warunki dostępu do kredytu. Może dlatego, że w tak dużym stopniu bazują na kredycie kupieckim (w 2011 r. zobowiązania odsetkowe stanowiły 43,5% wszystkich zobowiązań, a zobowiązania handlowe - 34,4%). A taka strategia finansowania działalności zwiększa ryzyko i może prowadzić do tworzenia się zatorów płatniczych. Jednak dostęp do finansowania kredytem kupieckim jest szybszy, a tym samym praktycznie łatwiejszy niż dostęp do kredytu bankowego. Zapewne dlatego MSP pozycjonują problemy ze ściąganiem należności od kontrahentów dopiero na 14. miejscu wśród czynników, które mają negatywny wpływ na ich działalność i rozwój.

Wyk. 29. Wpływ ściągania należności od kontrahentów na działalność MSP (MSP wg klas wielkości; średnia - skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



4.7. Tendencje zmian w sektorze MSP | cz.1

Zmiany w sektorze mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które pozwala obserwować raportowane badanie, można ocenić wprowadzając typologię MSP. Bazuje ona na kilku zmiennych, jak zmiany w przychodach ze sprzedaży, zmiany zysków, zmiany zatrudnienia, inwestycje w aktywa trwałe, innowacje produktowe, B+R, zakup nowych technologii. Opis przyjętej typologii zawiera Schemat 1.

Schemat 1. Typologia MSP w oparciu o plany przedsiębiorstw w 2012 r. - opis

TYP MSP	CECHY (w oparciu o prognozy'2012)
ZAGROŻONY	<ul style="list-style-type: none"> • Oczekują spadku przychodów ze sprzedaży, spadku zysków i udziałów w rynku • Nie inwestują • Nie wypuszczają na rynek nowych produktów • Z reguły nie korzystają z kredytów bankowych, ani z leasingu • Przewidują spadek zatrudnienia w swoich firmach
NA ROZDROŻU	<ul style="list-style-type: none"> • Oczekują zahamowania spadku przychodów ze sprzedaży, spadku zysków i udziałów w rynku • Inwestowali w majątek trwały (odtworzący i unowocześniający), ale w 2012 r. planują spadek tych inwestycji • Nie planują wypuszczenia na rynek nowych produktów • Korzystali z kredytów bankowych, ale zakładają, że ich zadłużenie w bankach spadnie • Przewidują zahamowania spadku zatrudnienia w swoich firmach
STABILNY INNOWATOR	<ul style="list-style-type: none"> • Przewidują zahamowanie wzrostu przychodów ze sprzedaży, wzrost zysków i udziałów w rynku • Przewidują niewielki (ale niższy niż w deklaracjach z badania w 2011 r.) wzrost inwestycji w majątek trwały • Planują niewielki (ale niższy niż w deklaracjach z badania w 2011 r.) wzrost nowej oferty produktowej • Zatrudnienie pozostanie na tym samym poziomie
DYNAMICZNY INNOWATOR	<ul style="list-style-type: none"> • Oczekują wzrostu przychodów ze sprzedaży, wzrostu zysków i udziałów w rynku • Inwestują w B+R, w zakup nowych technologii, licencji i oczekują lekkiego wzrostu tych inwestycji • Inwestycje w majątek trwały lekko wzrosną • Planują wypuszczenie na rynek nowych produktów (wzrost) • Zatrudnienie w ich firmach lekko wzrośnie

Uwaga: w cechach, opisujących wyodrębnione cztery typy przedsiębiorstw, zostały wprowadzone w stosunku do 2011 r. niewielkie zmiany (zaznaczone czcionką pomarańczową). Badanie zrealizowane w 2012 r. pokazało bowiem, że w firmach, zaliczanych do grupy „na rozdrożu”, sytuacja jest nieco lepsza niż w 2011 r. (dominują przedsiębiorstwa, oczekujące nie spadku przychodów i zatrudnienia, ale zahamowania tego procesu). Natomiast w firmach, należących do grupy „stabilny innowator”, przewidywania dotyczące przyszłości są nieco bardziej pesymistyczne niż w 2011 r.

Źródło: J. Kalka (CBOS), M. Starczewska-Krzysztozek na podstawie analizy wyników badania „Sektor MSP w Polsce, słabe i mocne strony, szanse i zagrożenia”, w ramach projektu „Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, PKPP Lewiatan, badanie z 2011 r. i z 2012 r.

4.7. Tendencje zmian w sektorze MSP | cz.2

Pogorszenie koniunktury gospodarczej w 2012 r. spowodowało we wszystkich grupach MSP wzrost odsetka firm „zagrożonych” i zdecydowany spadek odsetka „dynamicznych innowatorów”. Widać także wyraźne różnice między mikro przedsiębiorstwami a firmami małymi i średnimi. W grupie mikro firm wzrósł nie tylko odsetek firm „zagrożonych”, ale także znacząco wzrósł odsetek firm „na rozdrożu”. Natomiast w grupie firm małych i średnich wyraźnie wzrósł odsetek firm klasyfikowanych jako „stabilni innowatorzy”, spadł natomiast odsetek firm „na rozdrożu”.

Przyjęta typologia wskazuje na większą dojrzałość firm małych i średnich, lepsze radzenie sobie z problemami wynikającymi z osłabienia gospodarczego, rozumienie znaczenia inwestycji, w tym przede wszystkim inwestycji w innowacje nawet w trudnych dla firm okresach.

Schemat 2. Typologia MSP w oparciu o plany przedsiębiorstw w 2012 r. – struktura wg klas wielkości (%)

TYP MSP	MSP_2011	MSP_2012	MIKRO	MAŁE	ŚREDNIE
ZAGROŻONY	27,9	33,4	35,8 (30,4)	18,0 (11,4)	10,9 (2,6)
NA ROZDROŻU	22,8	33,7	34,6 (21,7)	29,4 (30,4)	14,8 (20,2)
STABILNY INNOWATOR	30,4	20,5	17,5 (31,5)	38,6 (24,2)	63,0 (16,0)
DYNAMICZNY INNOWATOR	18,9	12,4	12,1 (16,3)	13,9 (34,0)	11,3 (61,2)

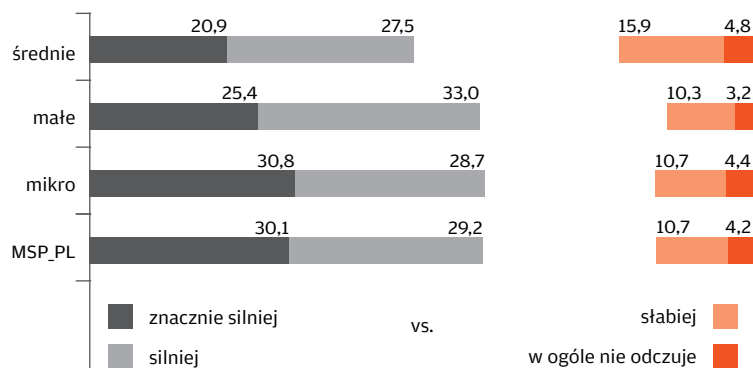
Uwaga: w nawiasach wyniki badania w 2011 r.

4.8. Opinie MSP dotyczące siły i skutków osłabienia gospodarczego | cz.1

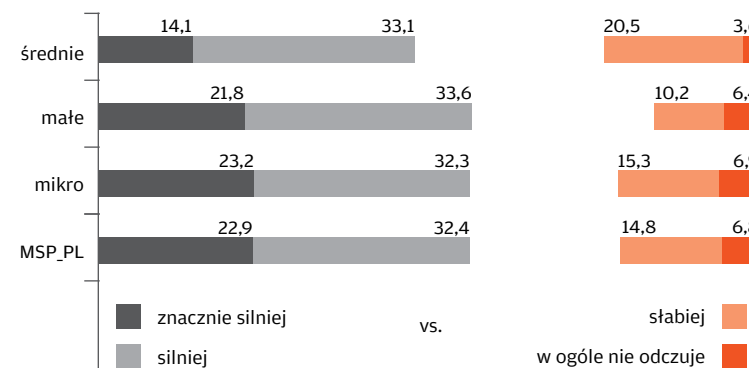
MSP uważają, że polska gospodarka odczuje obecne osłabienie gospodarcze silniej niż w latach 2008-2009. Obawiają się także, że branże, w których działają będą silniej dotknięte tym osłabieniem. Są jednak mniej pesymistyczne w stosunku do swoich branż niż w stosunku do gospodarki. To zapewne efekt większej wiedzy na temat tego, co dzieje się w ich bezpośrednim otoczeniu niż wiedzy o sytuacji w całej gospodarce, którą prawdopodobnie przedsiębiorcy czerpią z mediów.

W ocenach dotyczących sytuacji w gospodarce i w branżach widać wyraźnie różnice między mikro, małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Firmy średnie widzą gospodarkę i branże, w których działają, nieco bardziej optymistycznie. Wynika to z większej siły kapitałowej i rynkowej tych firm. A także ze „skonsumowania” doświadczeń osłabienia gospodarczego w latach 2008-2009, kiedy to ta grupa firm była w najsilniejszym stopniu tym osłabieniem dotknięta.

Wyk. 30. Czy polska gospodarka silniej czy słabiej odczuje w 2012 r. kryzys gospodarczy niż w latach 2008-2009 czy też w ogóle kryzysu nie odczuje ? (% MSP wg klas wielkości)



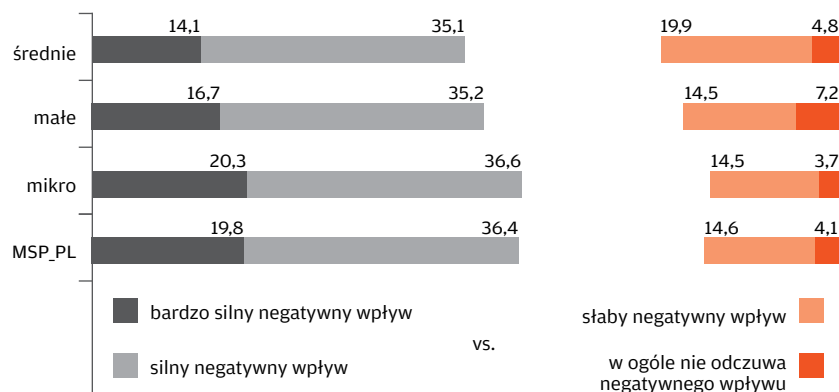
Wyk. 31. Czy branża, w której działa Pan(i) firma silniej czy słabiej odczuje w 2012 r. kryzys gospodarczy niż w latach 2008-2009 czy też w ogóle kryzysu nie odczuje ? (% MSP wg klas wielkości)



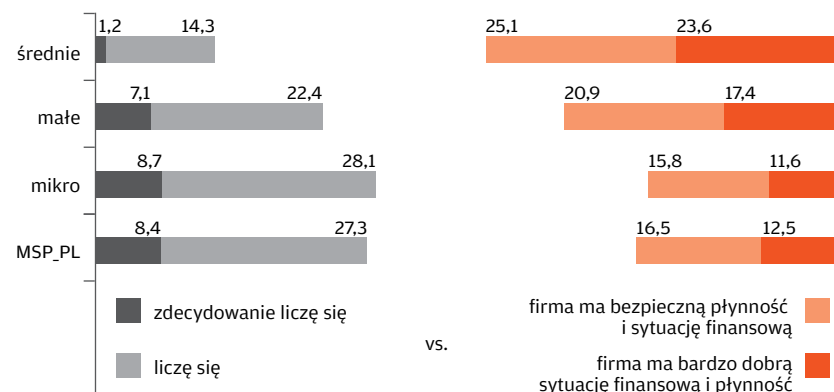
4.8. Opinie MSP dotyczące siły i skutków osłabienia gospodarczego | cz.2

Opinie MSP dotyczące wpływu osłabienia gospodarczego bezpośrednio na ich działalność dowodzą, że ponad 50% firm z tego sektora czuje większe zagrożenie dzisiaj niż czuła w latach 2008-2009. Jednak uważają, że ich działalności i kondycja finansowa są na tyle stabilne, że osłabienie gospodarcze nie grozi im utratą płynności finansowej, a tym bardziej bankructwem. Aczkolwiek relatywnie dużo, bo ponad 27% MSP bierze pod uwagę taką możliwość. Szczególnie dotyczy to mikro przedsiębiorstw, w grupie których 36,8% liczy się z możliwością utraty płynności finansowej, a „tylko” 27,4% uważa swoją sytuację finansową za niezagrożoną. Znacznie lepsze oceny dotyczące własnego standingu mają firmy małe, a przede wszystkim średnie. Daje tu o sobie znać większa wiedza zarządcza, umiejętność identyfikowania ryzyk, a przede wszystkim zarządzania nimi.

Wyk. 32. Czy Pan(i) firma silniej czy słabiej odczuje w 2012 r. kryzys gospodarczy niż w latach 2008-2009 czy też w ogóle kryzysu nie odczuje? (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 33. Czy liczy się Pan(i) z możliwością utraty płynności przez firmę, a nawet z jej bankructwem czy też firma ma dobrą kondycję finansową i wysoką płynność finansową? (% MSP wg klas wielkości)



5

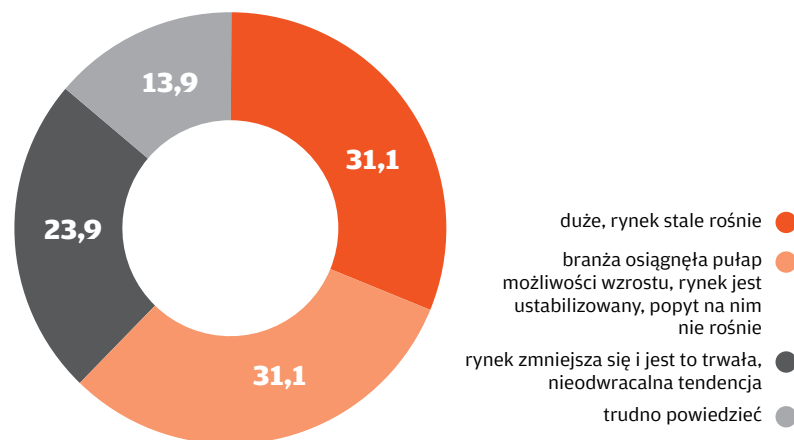
SZANSE I ZAGROŻENIA DLA ROZWOJU MSP

5.1. Potencjał rozwojowy rynków, na których działają MSP

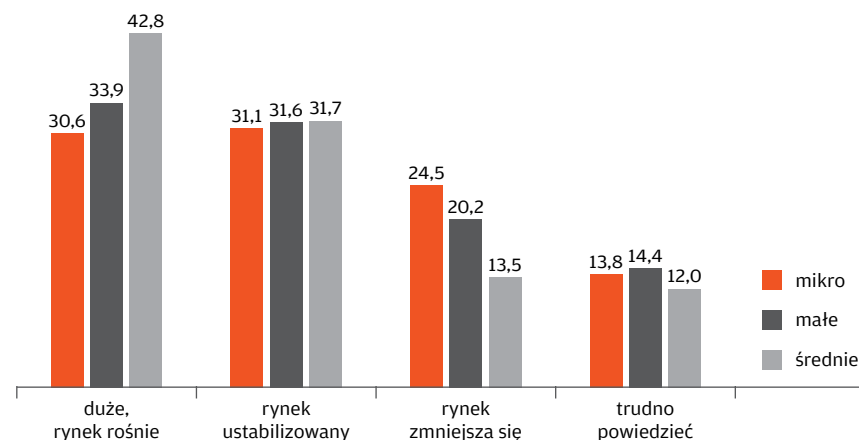
MSP działają przede wszystkim na rynkach rosnących i dojrzałych. Jednak relatywnie duża ich część (23,9%) ulokowała swoją działalność na rynkach trwale zmniejszających się. Dużo, bo prawie 14% MSP (i to niezależnie od wielkości) nie potrafi ocenić potencjału rynku, na którym działa.

Badanie pokazuje, że na dużych, rosnących rynkach częściej działają firmy średnie niż firmy małe i mikro. Wejście firmy na rynek o dużym potencjale rozwojowym pozwala się jej rozwijać, jeśli umie ona dobrze zdefiniować cele i skutecznie je realizować. Zatem to potencjał rynku jest punktem wyjścia dla wzrostu i rozwoju firm. A to oznacza, że te przedsiębiorstwa, które ulokowały swoją działalność na rynkach „malejących”, mają znacznie mniejsze szanse na rozwój. Dlatego zapewne na tych rynkach zdecydowanie więcej jest mikro firm niż firm średnich.

Wyk. 34. Jakie są możliwości wzrostu branży, w której działa firma? (% MSP)



Wyk. 35. Jakie są możliwości wzrostu branży, w której działa firma? (% MSP wg klas wielkości)

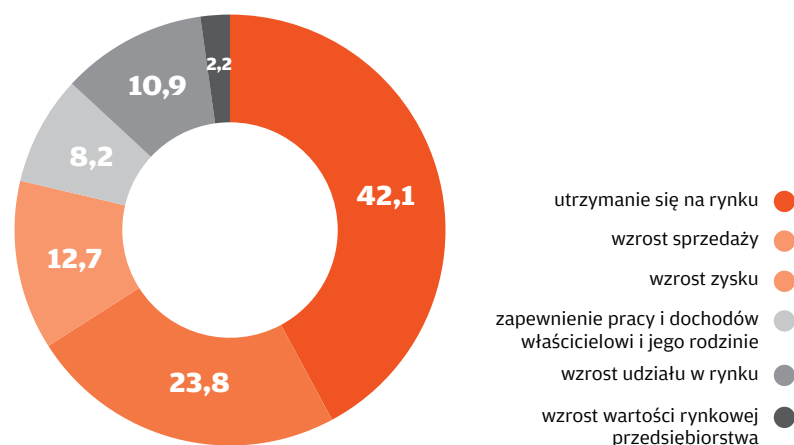


5.2. Dobrze sformułowane cele strategiczne | cz.1

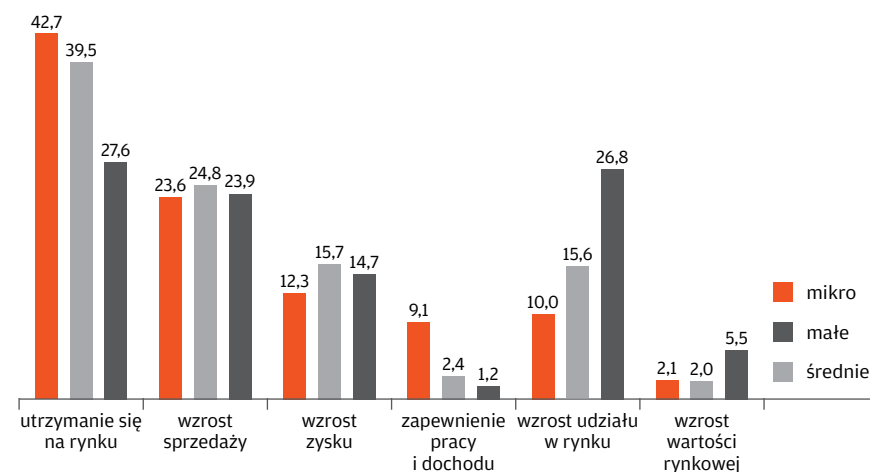
Celem największej liczby MSP jest utrzymanie się na rynku. Wzrost zysku, z którym opinia publiczna wiąże działalność przedsiębiorstw, jest celem strategicznym dla relatywnie niewielkiego odsetka firm (12,7%). Także niewielu przedsiębiorców deklaruje, że celem ich działania jest stworzenie sobie i rodzinie miejsca pracy i źródła dochodu (8,2%). Jednak cele, które stawiają przed swoimi firmami przedsiębiorcy, są silnie zróżnicowane w zależności od wielkości przedsiębiorstwa - utrzymanie się na rynku to strategia głównie mikro przedsiębiorstw, a wzrost udziału w rynku - firm średnich.

Jednak wielkość przedsiębiorstwa nie powinna być czynnikiem determinującym jego cele strategiczne. Tworząc firmę każdy przedsiębiorca powinien zakładać, że będzie działał globalnie. Dzisiaj nie ma dla takiego myślenia o biznesie żadnych, poza mentalnymi i wynikającymi z umiejętności zarządczych, ograniczeń. Można zacząć od małej, lokalnej działalności, ale myśleć o jej rozszerzaniu.

Wyk. 36. Cel strategiczny firmy (% MSP)



Wyk. 37. Cel strategiczny firmy (% MSP wg klas wielkości)

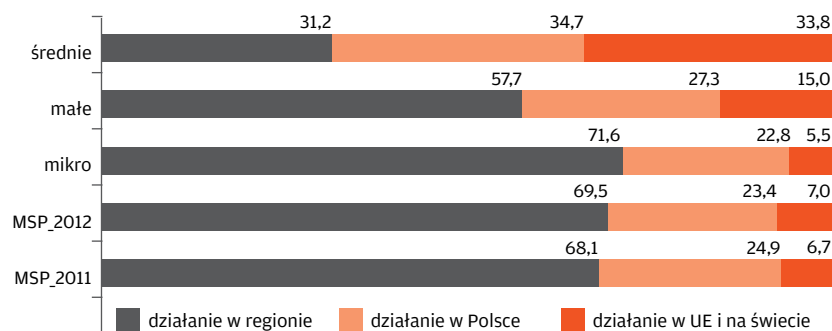


5.2. Dobrze sformułowane cele strategiczne | cz.2

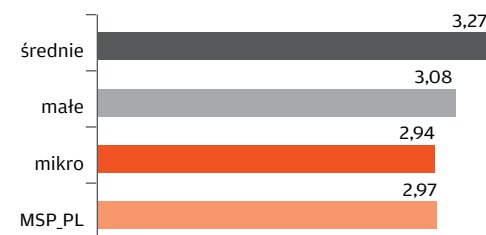
Jednak polskie MSP są ciągle dalekie od takiego myślenia - tylko dla 6,7% firm mikro, małych i średnich priorytetem biznesowym jest dążenie do działania w skali globalnej. Jednak MSP są w tej sprawie bardzo zróżnicowane, bowiem ponad 1/3 średnich firm widzi w najbliższych 2 latach swoją działalność wychodzącą poza rynek polski. Planują działać nie tylko w UE, ale na całym świecie. Dlatego zapewne popyt na rynkach zagranicznych ma dla nich większe znaczenie niż dla firm mikro i dla firm małych. Aczkolwiek w grupie firm małych, która jest przecież liczebnie prawie 4-krotnie większa niż grupa firm średnich, deklaracje otwarcia się na rynki zewnętrzne składa całkiem sporo firm, bo 15%. Należy zakładać, że grupa mikro firm zainteresowanych wyjściem poza rynek polski będzie także w przyszłości rosła - warunki ku temu tworzy dające coraz więcej możliwości ICT.

Szkoda tylko, że jedynie 0,7% MSP myśląc działalności na rynkach zagranicznych myśli o krajach najszybciej rozwijających się, o Chinach, Indiach, Indonezji, Brazylii, Meksyku. A także o krajach północnej i północno-zachodniej Afryki.

Wyk. 38. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 39. Wpływ popytu na rynkach zagranicznych na działalność MSP (MSP wg klas wielkości; średnia - skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5- /ułatwienie w dużym stopniu/)



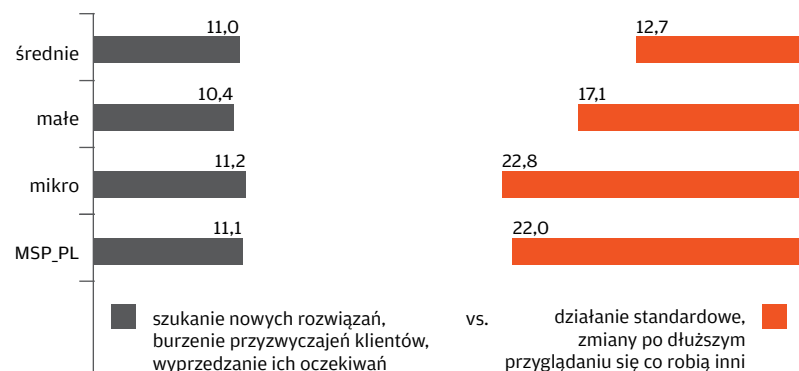
5.2. Dobrze sformułowane cele strategiczne | cz.3

MSP są jednak dość tradycyjne w podejściu do biznesu. Wskazuje na to nie tylko relatywnie małe zainteresowanie rynkami zagranicznymi, ale także niezbyt duża skłonność do szukania nowych rozwiązań, burzenia przyzwyczajzeń klientów. Właściwie nie ma tu różnic między mikro, małymi i średnimi firmami – ok. 11% MSP deklaruje skłonność do takiej strategii.

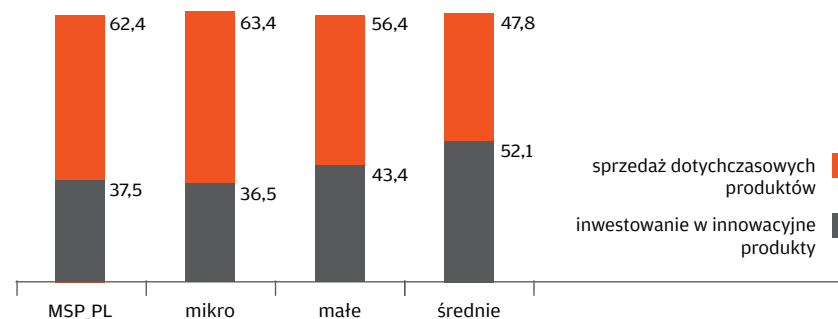
Mikro firmy wolą działania standardowe, sprawdzone. W mniejszym stopniu taką strategię realizują firmy średnie, ale i wśród nich dominuje przyglądanie się trendom, a dopiero później dołączanie do głównego nurtu.

Dlatego zapewne MSP wolą koncentrować się na sprzedaży dotychczas wytwarzanych i dostarczanych na rynek produktów. Jednak tu już jest większe zróżnicowanie, bowiem potencjalnych innowatorów jest o ponad 40% więcej wśród firm średnich niż wśród firm mikro, i o ponad 20% więcej niż w grupie firm małych.

Wyk. 40. Strategia wobec klientów (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 41. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg klas wielkości)



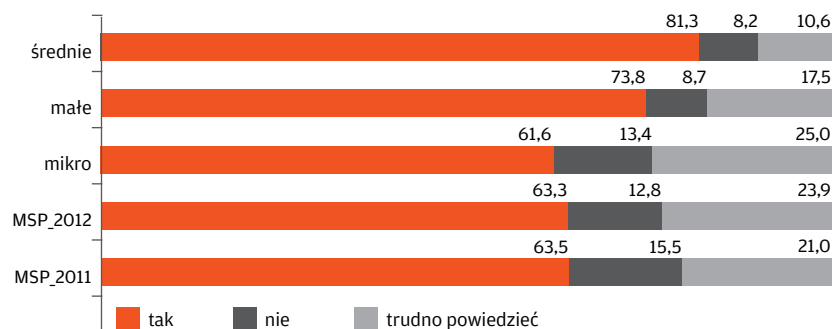
5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.1

MSP w coraz większym stopniu rozumieją potrzebę inwestycji w innowacje i w tym upatrują szans na rozwój (a także na utrzymanie się na rynku). „Przydatność” innowacji deklaruje prawie 2/3 firm, ale czym przedsiębiorstwo jest większe, tym ostrzeżenie innowacji jako szansy jest większe.

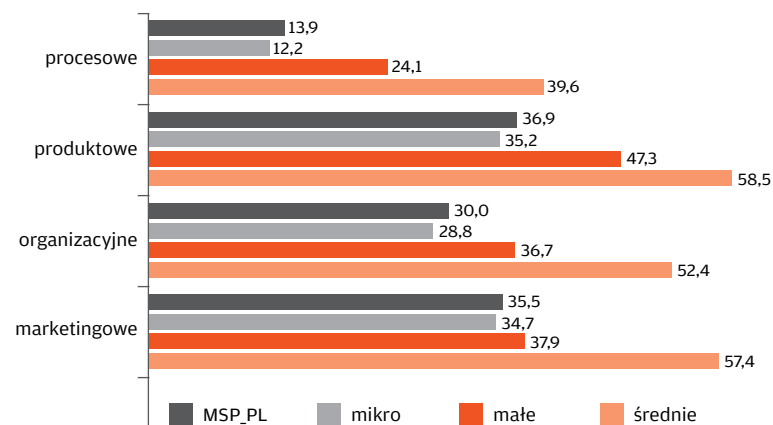
Jednak z postrzeganiem inwestycji w innowacje jako szansy nie idą w parze decyzje. Biorąc pod uwagę wszystkie rodzaje innowacji odsetek MSP, które planują ich wdrożenie w latach 2012-2013, to 56,9%. Nie jest to mała liczba firm. Jednak zdecydowanie mniej firm mikro i małych niż firm średnich deklaruje realizację inwestycji w innowacje. I różnice są zdecydowanie największe przy inwestycjach procesowych.

Można postawić zatem tezę, że średnie przedsiębiorstwa są znacznie bardziej dojrzałe biznesowo niż firmy mikro i małe, wiedzą gdzie leżą szanse i jak – nawet w okresie osłabienia gospodarczego – należy je wykorzystywać.

Wyk. 42. Niezależnie od tego, czy firma inwestowała/inwestuje w innowacje, czy działania innowacyjne byłyby Pana(i) firmie przydatne (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 43. Odsetek firm planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012-2013 (% MSP wg klas wielkości)



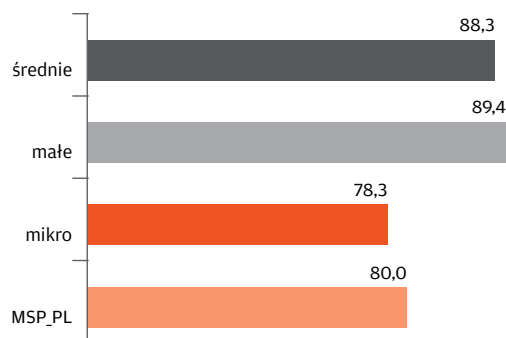
5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.2

MSP, które wdrażają innowacje, kierują się przede wszystkim chęcią wzrostu zysku. Oznacza to, że wiedzą, że innowacje nawet na najbardziej konkurencyjnym rynku, i szczególnie na nim, są szansą na zysk nadzwyczajny, na „rentę pionierską”. A ponieważ wie o tym, jak widać dość dużo MSP, to także duża część z nich uznaje, że rozwój firmy nie jest już dzisiaj możliwy bez inwestycji w innowacje, które nie tylko pozwalają na uzyskanie zysku nadzwyczajnego, ale także optymalizują koszty czy pozwalają skuteczniej, bardziej efektywnie komunikować się z rynkiem. Oba czynniki są szczególnie silnymi motywatorami dla firm małych.

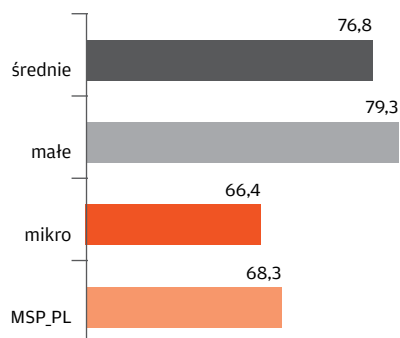
Badanie pokazuje, że ważnym czynnikiem sprawczym podejmowania przez MSP decyzji o inwestycjach w innowacje jest zrozumienie właściciela/właścicieli dla idei nowości. Ma to szczególne znaczenie w firmach średnich i małych.

W coraz większym stopniu także klienci oczekują innowacji – tak produktowych, jak i marketingowych. Wymusza je także presja ze strony konkurentów rynkowych.

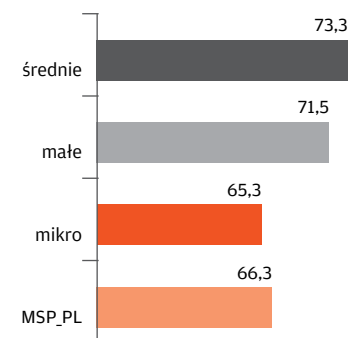
Wyk. 44. Przyczyny wdrażania innowacji – chęć wzrostu zysku (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 45. Przyczyny wdrażania innowacji – rozwój firmy niemożliwy bez inwestycji w innowacje (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 46. Przyczyny wdrażania innowacji – właściciel/e firmy jest/są nastawiony/eni na innowacje (% MSP wg klas wielkości)



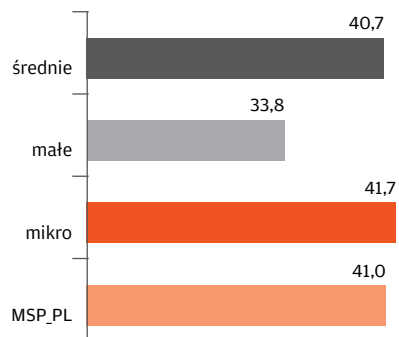
5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.3

Przyczyny dla których MP nie wdrażają innowacji do praktyki leżą, w ich opinii, w specyfice branży w której działają, a także w wielkości firmy. Brak kapitału jest wskazywany na 3. miejscu.

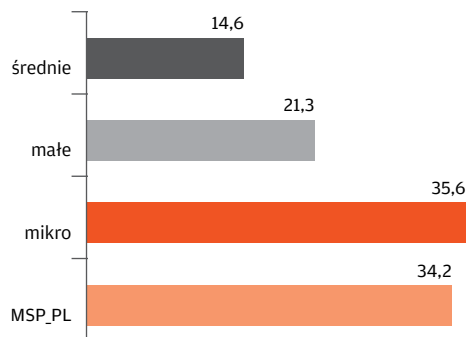
To zadziwiające, że ponad 40% MSP, w tym także ponad 40% firm średnich uważa, że rynek na którym działają nie potrzebuje innowacji. Nie ma takiego rynku, nie ma takich produktów, których nie można i nie trzeba byłoby chociaż zmienić (ulepszenie produktu też jest innowacją). Zatem takie deklaracje wszystkich grup firm świadczą, że nie rozumieją one czym są, czym mogą być innowacje. Ta sama teza może być postawiona w stosunku do wielkości firmy jako przyczyny nie wdrażania innowacji. Nawet bowiem firma jednoosobowa może (i powinna) być innowacyjna.

Natomiast brak kapitału jest i może być realną przyczyną nie wdrażania innowacji. Jest ona szczególnie uciążliwa dla małych podmiotów. Nie są one jeszcze wystarczająco silne kapitałowo, aby samodzielnie, bez wsparcia finansowania zewnętrznego, móc podjąć się inwestycji w innowacje. Ważne jednak, że jest w nich świadomość potrzeby inwestowania w innowacje. Dobre pomysły znajdą bowiem kapitał.

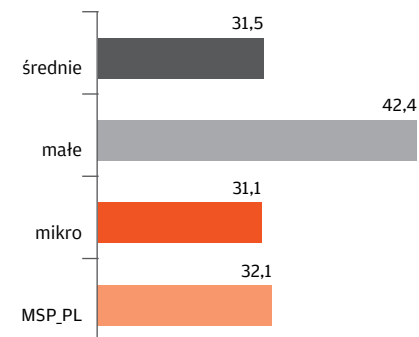
Wyk. 47. Przyczyny nie wprowadzania innowacji - działamy w branży, która nie potrzebuje innowacji (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 48. Przyczyny nie wprowadzania innowacji - jesteśmy za małą firmą (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 49. Przyczyny nie wprowadzania innowacji - brak kapitału na inwestycje w innowacje (% MSP wg klas wielkości)

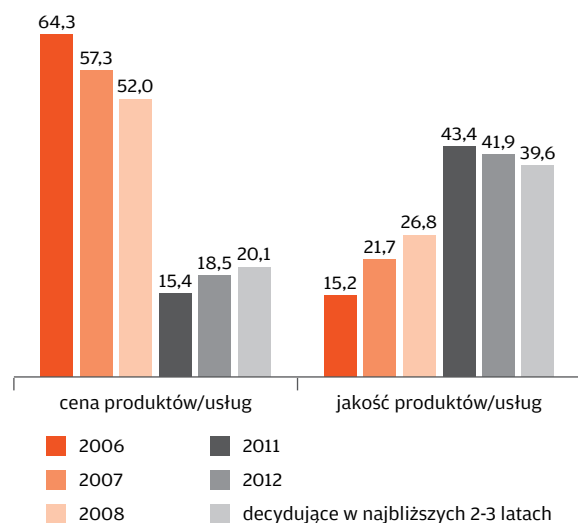


5.4. Konkurowanie jakością a nie ceną

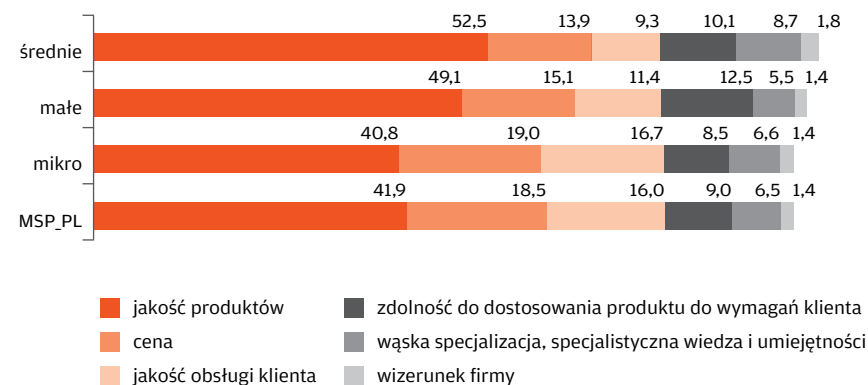
Szansą dla MSP, którą wykorzystują już co najmniej od 2011 r., jest budowanie pozycji konkurencyjnej nie na cenie a na jakości. Do 2008 r. to bowiem cena była dla MSP kluczowym czynnikiem sukcesu. Dzisiaj, nawet w osłabieniu gospodarczym, mikro, małe i średnie firmy bazują przede wszystkim na jakości produktów. Czym większe przedsiębiorstwo, tym znaczenie jakości dla pozycji konkurencyjnej na rynku jest większe, a znaczenie ceny - mniejsze.

Interesujące, ale w pełni uzasadnione są także różnice między firmami o różnej wielkości w wykorzystywaniu dla budowania pozycji konkurencyjnej jakości obsługi klienta - im mniejsza firma, tym czynnik ten ma większe znaczenie. Mikro przedsiębiorstwa są bliżej klienta, często nie korzystają z „pośredników”, tylko same sprzedają swoje produkty i usługi. Stąd dostrzeganie tego czynnika jako kluczowego dla skutecznego konkurowania na rynku.

Wyk. 50. Czynniki decydujące o konkurencyjności MSP w latach 2004-2008, 2011-2012 i w latach kolejnych (% MSP)



Wyk. 51. Czynniki decydujące o pozycji konkurencyjnej firmy (% MSP wg klas wielkości)

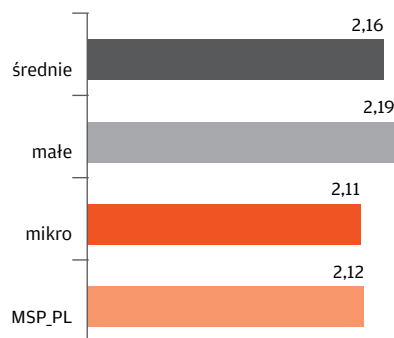


5.5. Regulacje gospodarcze – podatki i parapodatki

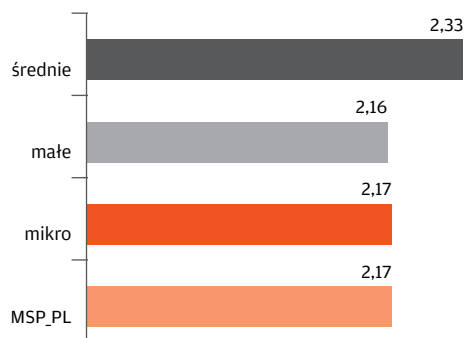
Regulacje dotyczące gospodarki zawsze będą uznawane przez przedsiębiorstwa za ograniczenia w działalności i rozwoju. MSP pytane o regulacyjne bariery na 3. pierwszych miejscach wskazują (1) wysokość stawek podatku VAT, (2) wysokość pozapłatowych kosztów pracy oraz (3) wysokość stawek podatku dochodowego. Siła „odczuwania” tych barier nieznacznie tylko różni się między firmami o różnej wielkości. Najbardziej wysokość stawek VAT odczuwają mikroprzedsiębiorstwa, wysokość podatków dochodowych także mikroprzedsiębiorstwa. Ale już wysokość pozapłatowych kosztów pracy – firmy małe. Dla firm średnich jest to problem o mniejszej skali. Problem firm małych (ale także mikro) z wysokością pozapłatowych kosztów pracy wynika zapewne z relatywnie małej skali działania, która ma wpływ na wysokość kosztów jednostkowych. Pozapłatowe koszty pracy podnoszą koszty jednostkowe i ograniczają zdolność do konkurencyjności małych i mikro firm na rynku.

MSP wskazują nie tylko na obciążenia podatkowe i parapodatkowe jako bariery w rozwoju. Na kolejnych dwóch miejscach na liście barier znajduje się brak przejrzystości systemów podatkowych – VAT i dochodowego.

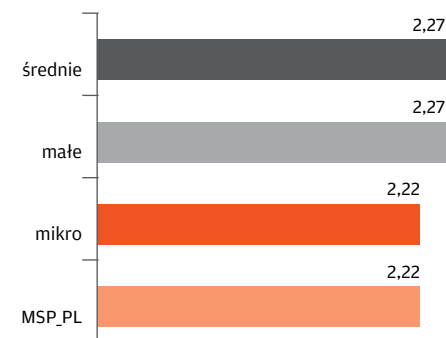
Wyk. 52. Czynniki wpływające na możliwość rozwoju firmy – wysokość stawki podatku VAT (% MSP wg klas wielkości; średnia – skala od 1 / utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



Wyk. 53. Czynniki wpływające na możliwość rozwoju firmy – wysokość pozapłatowych kosztów pracy (% MSP wg klas wielkości; średnia – skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



Wyk. 54. Czynniki wpływające na możliwość rozwoju firmy – wysokość stawek podatku dochodowego (% MSP wg klas wielkości; średnia – skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



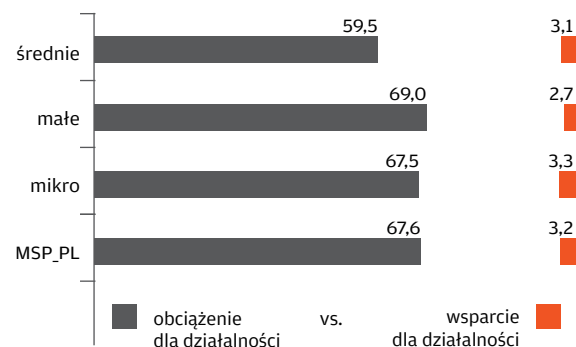
5.6. Regulacje gospodarcze – rynek pracy

MSP zwracają również uwagę na bariery wynikające z regulacji dotyczących stosunków pracy. Najbardziej dotkliwe są dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw regulacje dotyczące wynagrodzeń za czas choroby. Wszystkie firmy, niezależnie od wielkości, postrzegają je jako poważne obciążenie dla działalności, które wpływa negatywnie na ich skłonność do zwiększania zatrudnienia.

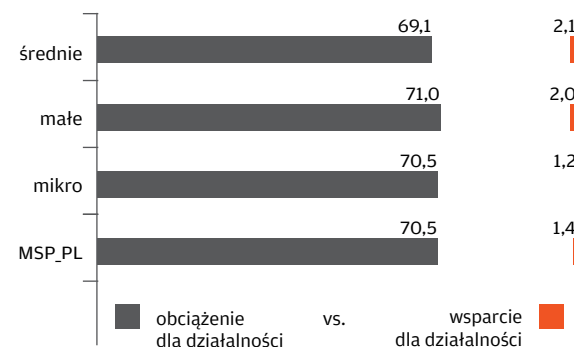
Problemem jest także wysokość minimalnego wynagrodzenia i ryzyko jego podniesienia do 50% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce, o co „walczą” związki zawodowe. Ryzyko to ma szczególne znaczenie dla mikro i małych firm. Tam bowiem poziom przeciętnych wynagrodzeń jest, ze względu na poziom i dynamikę wzrostu wydajności pracy, niższy niż w firmach średnich. Wzrost płacy minimalnej do poziomu 50% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce spowodowałby istotny wzrost kosztów wynagrodzeń, bowiem firmy te musiałyby podnieść pozostałe wynagrodzenia chcąc zachować dotychczasowe proporcje między wynagrodzeniem minimalnym a wynagrodzeniami wyższymi.

Poważnym problemem dla mikro i małych przedsiębiorstw są także regulacje dotyczące wynagrodzeń za godziny nadliczbowe. Niechęć do zwiększania zatrudnienia wynikająca z obciążeń pozapłacowymi kosztami pracy, ale także innymi regulacjami dotyczącymi zatrudnienia zwiększą konieczność korzystania z pracy w godzinach nadliczbowych. A przy istniejących regulacjach koszty z tym związane także negatywnie wpływają na zdolność MSP do osiągnięcia nadwyżki finansowej z działalności gospodarczej.

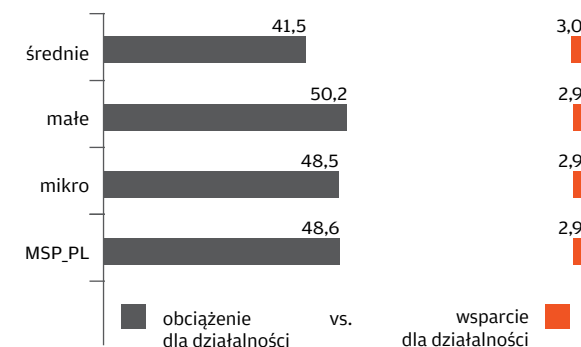
Wyk. 55. Wzrost minimalnego wynagrodzenia do 50% wynagrodzenia średniego w gospodarce – wpływ na działalność firmy (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 56. Regulacje dotyczące zmiennych pozapłacowych kosztów pracy – wynagrodzenie za czas choroby – wpływ na działalność MSP (% MSP wg klas wielkości)



Wyk. 57. Regulacje dotyczące zmiennych pozapłacowych kosztów pracy – wynagrodzenia za godziny nadliczbowe – wpływ na działalność MSP (% MSP wg klas wielkości)



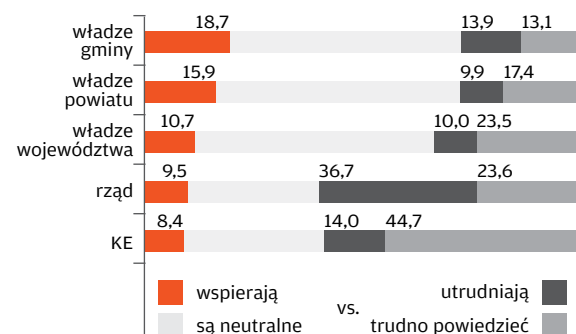
5.7. Działalność administracji publicznej na rzecz MSP i przedsiębiorczości | cz.1

MSP wskazują również na bariery w działalności wynikające z biurokracji polskiej administracji publicznej, ale także z nie wspierających przedsiębiorczości działań Komisji Europejskiej.

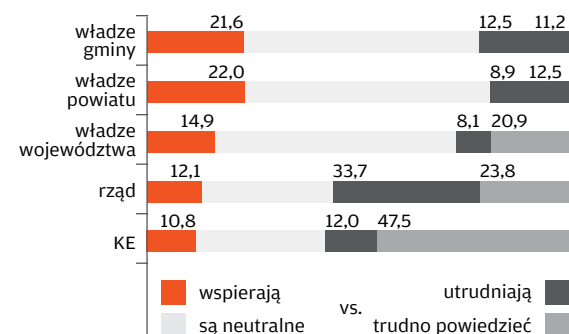
W ocenach dotyczących działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości najsurowsze są mikro przedsiębiorstwa. Aczkolwiek widać wyraźny trend w ocenach wszystkich podmiotów, niezależnie od wielkości - zdecydowanie lepiej oceniają firmy administrację publiczną na poziomie lokalnym niż na poziomie regionalnym czy centralnym. Niewykluczone, że przyczyną różnic w ocenach jest to, że o działalności władz gminy czy władz powiatu tak mikro, jak i małe oraz średnie firmy mają bezpośrednią wiedzę. O działaniach władz województwa, a szczególnie rządu czy KE wiedzą przede wszystkim z mediów, które dla tych instytucji nie są „łaskawe”.

Jednak opinie wszystkich MSP, niezależnie od wielkości, są netto pozytywne (większy odsetek firm ocenia władze pozytywnie niż negatywnie).

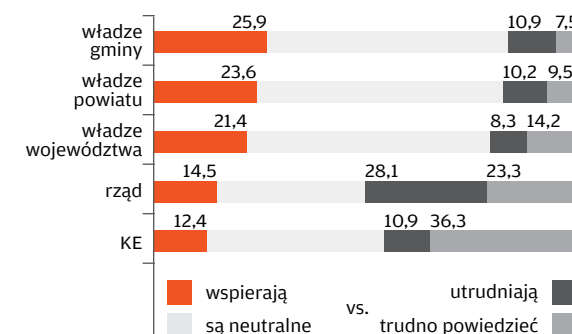
Wyk. 58. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości (% MSP_mikro)



Wyk. 59. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości (% MSP_małe)



Wyk. 60. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości (% MSP_średnie)

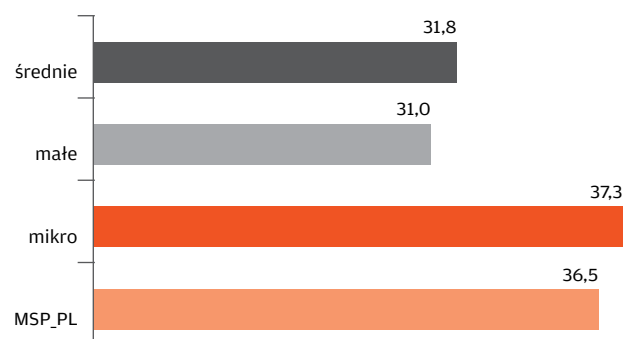


5.7. Działalność administracji publicznej na rzecz MSP i przedsiębiorczości | cz.2

W opiniach dotyczących współpracy administracji publicznej – władz samorządowych gminy – wyróżnia się szczególnie jedna kwestia. Ponad 1/3 MSP uważa, że władze samorządowe gminy bez żadnego uzasadnienia traktują przedsiębiorców jak osoby podejrzane. W największym stopniu zwracają na to uwagę mikro przedsiębiorstwa (37,3%). Ale opinia taka formułowana jest także przez firmy małe i średnie.

Ciągle w Polsce uznaje się przedsiębiorców za potencjalnych podejrzanych. Czynią tak przedstawiciele rządu i każdego szczebla administracji publicznej. A to, poprzez media, przenosi się na opinię całego społeczeństwa. Szkoda, że nikt – poza organizacjami przedsiębiorców – nie mówi o tym, że bez przedsiębiorców i przedsiębiorstw nie byłoby miejsc pracy, a gospodarka nie rosłaby. Może najwyższy czas przyjrzeć się regulacjom prawnym, które są podstawą działań firm i usunąć z nich (lub część z nich) to, co jest nieprzystające do dzisiejszej gospodarczej rzeczywistości i niestety czasami powoduje naruszenie prawa, Jak bowiem mikro firma może poradzić sobie chociażby z regulacjami dotyczącymi podatku VAT, gdy są one niejednoznaczne, a na dodatek co roku kilka razy regulacje te są zmieniane.

Wyk. 61. Zastrzeżenia MSP do władz samorządowych gminy dotyczące traktowania przedsiębiorców jak osoby podejrzane (% MSP wg klas wielkości)



RAPORT

z wyników badania przygotowanego przez PKPP Lewiatan w ramach projektu „Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012” współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.