



SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJU MSP W POLSCE

Ujęcie wg sekcji gospodarki

Małgorzata Starczewska-Krzysztosek

RAPORT W UJĘCIU WG SEKCJI GOSPODARKI 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. MSP wg sekcji gospodarki w statystyce
2. Metodologia badania
3. Informacja o badanej populacji przedsiębiorstw
4. Zmiany w działalności MSP wg sekcji gospodarki w latach 2011-2012
5. Szanse i zagrożenia dla rozwoju MSP

1

MSP WG SEKCJI
GOSPODARKI
W STATYSTYCE

Tab. 1.

Struktura sektora przedsiębiorstw w Polsce w latach 2009-2010 wg sekcji gospodarki

sekcje gospodarki	2009			2010			dynamika 2009/2010
	liczba przedsię- biorstw	w tym: udział MSP (%)	struktura (%)	liczba przedsię- biorstw	w tym: udział MSP (%)	struktura (%)	
ogółem	1 673 527	99,81	100,00	1 726 663	99,82	100,00	103,2
przemysł	185 251	99,11	11,07	186 012	99,09	10,77	100,4
<i>w tym przetwórstwo przemysłowe</i>	175 692	99,17	10,50	176 390	99,14	10,22	100,4
budownictwo	226 379	99,92	13,53	233 005	99,92	13,49	102,9
handel i naprawa pojazdów samochodowych	507 259	99,91	30,31	524 828	99,92	30,40	103,5
transport i gospodarka magazynowa	131 959	99,85	7,89	138 642	99,86	8,03	105,1
zakwaterowanie i gastronomia	57 718	99,93	3,45	50 000	99,92	2,90	86,6
informacja i komunikacja	51 704	99,82	3,09	55 301	99,84	3,20	107,0
obsługa rynku nieruchomości	34 888	99,90	2,08	36 140	99,89	2,09	103,6
działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	182 201	99,93	10,89	186 141	99,89	10,78	102,2
administrowanie i działalność wspierająca	47 313	99,51	2,83	50 379	99,48	2,92	106,5
edukacja	38 931	99,99	2,33	42 143	99,99	2,44	108,3
opieka zdrowotna i pomoc społeczna	116 899	99,95	6,99	128 656	99,95	7,45	110,1
kultura i rekreacja	16 825	99,86	1,01	17 551	99,86	1,02	104,3
pozostała działalność usługowa	76 200	99,98	4,55	77 864	99,98	4,51	102,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z: Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 roku, GUS 09.01.2012 oraz Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2009 roku, GUS 24.03.2011 (zmodyfikowany)

2

METODOLOGIA BADANIA

2.1. Zbiorowość badania

Zbiorowość badania stanowiły aktywne przedsiębiorstwa prywatne w 9 wybranych sekcjach PKD2007:

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

Do opracowania próby kwotowej wykorzystano dane otrzymane z GUS.

Tab. 2.

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 z sektora handlu hurtowego i detalicznego oraz firm mikro), proporcjonalna alokacja próby nie umożliwiałaby 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. 3.

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

Tab. 4.

Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem wg sekcji PKD2007 (dane surowe)

liczebność i odsetek przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach	N	%
sekcja C - działalność produkcyjna:	263	17,5
sekcja E - dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	77	5,1
sekcja F - budownictwo	206	13,7
sekcja G - handel hurtowy i detaliczny	284	18,9
sekcja H - transport, gospodarka magazynowa i łączność	152	10,1
sekcja I - działalność związana z zakwaterowaniem, usługami gastronomicznymi	143	9,5
sekcja J - informacja i komunikacja	112	7,5
sekcja L - obsługa nieruchomości	111	7,4
sekcja M - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	152	10,1
ogółem	1 500	100,0

4

ZMIANY W DZIAŁALNOŚCI MSP WG SEKCJI GOSPODARKI 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

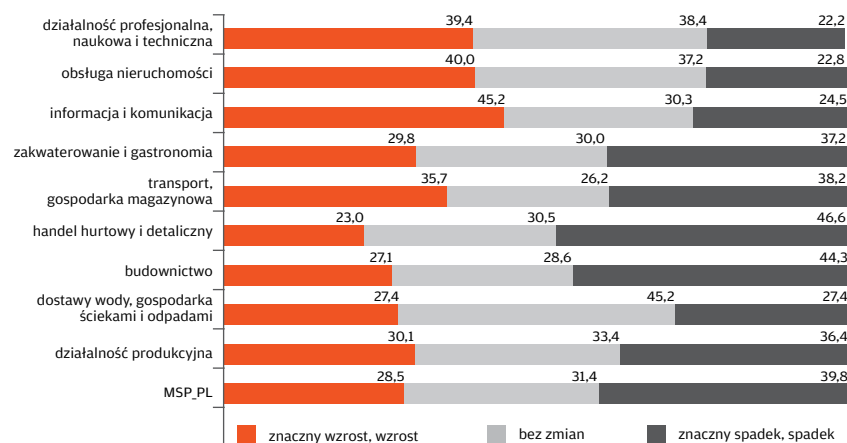
Przedsiębiorstwa z części sektorów patrzyły na gospodarkę w połowie 2012 r., gdy realizowane było badanie, optymistycznie (firmy produkcyjne, firmy z sektora dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami, firmy handlowe, hotele i restauracje oraz prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną). Natomiast firmy budowlane, a także firmy transportowe, z sektora informacja i komunikacja oraz obsługa nieruchomości zakładały, że trudno będzie im osiągnąć większe przychody ze sprzedaży niż w 2011 r.

Część firm budowlanych miała już kłopoty w 2. połowie 2011 r., wynikające z finalizowania większości projektów infrastrukturalnych finansowanych z pieniędzy publicznych. Osłabienie na rynku nieruchomości wpłynęło na słabsze oczekiwania dotyczące przychodów ze sprzedaży w firmach prowadzących obsługę nieruchomości.

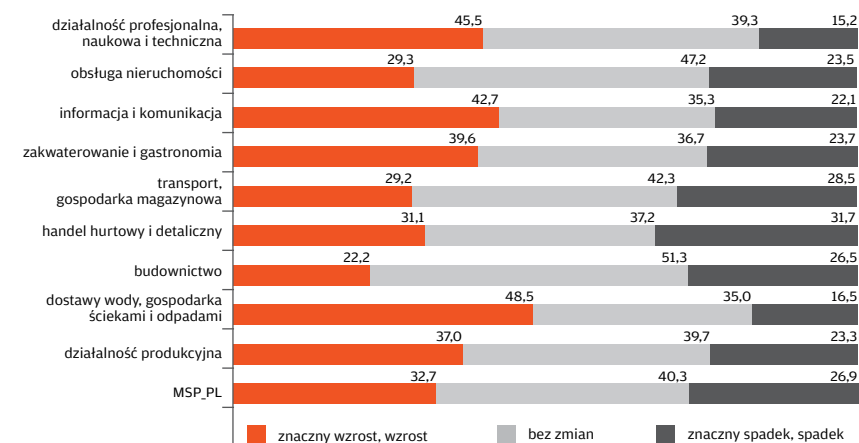
Mniej niż w 2011 r. mikro, małych i średnich firm ze wszystkich sektorów, poza firmami prowadzącymi obsługę nieruchomości, oczekiwało, że ich sprzedaż będzie w 2012 r. niższa niż w roku poprzednim. Nawet w sektorze budowlanym.

Prognozy firm dotyczące popytu na rynku wskazywały zatem lepszą sytuację niż w 2011 r.

Wyk. 1. Zmiana przychodów ze sprzedaży w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 2. Prognozy MSP dotyczące zmiany przychodów ze sprzedaży w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



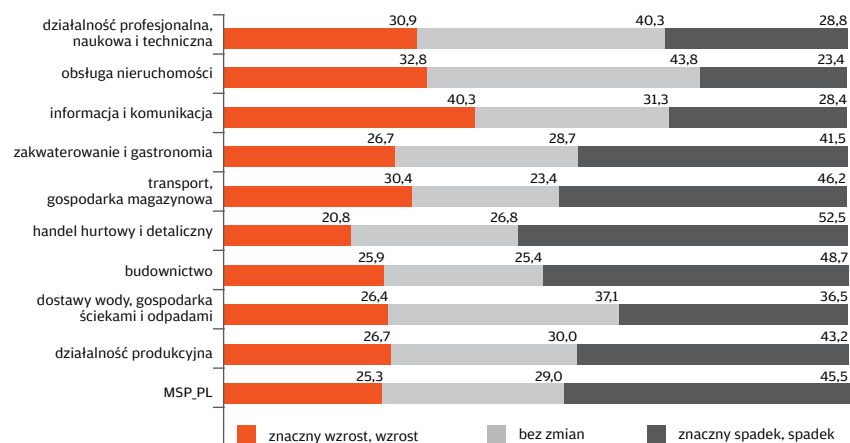
4.2. Oczekiwana zmiana zysków

Prognozy dotyczące możliwych do osiągnięcia zysków były bardziej optymistyczne niż te dotyczące wzrostu przychodów ze sprzedaży. Poza budownictwem, więcej firm ze wszystkich pozostałych sekcji gospodarki niż w 2011 r. oczekiwało, że ich zyski będą w 2012 r. wyższe.

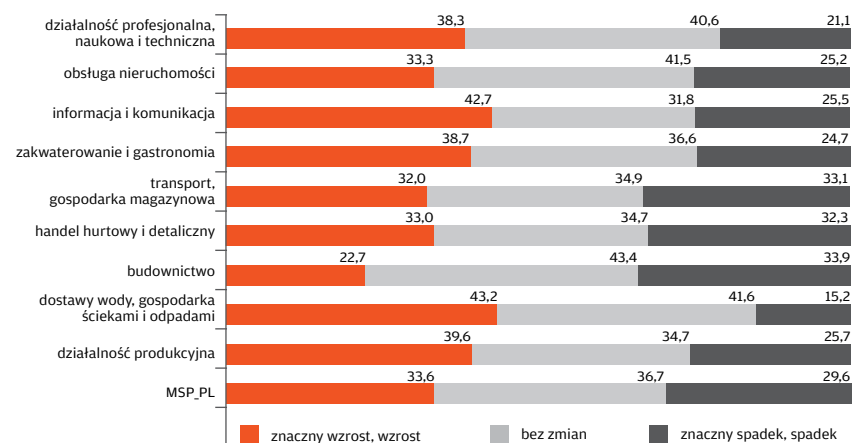
MSP prawdopodobnie zakładały, że mają kontrolę nad kosztami, nie ma i nie należy spodziewać się presji płacowej (a zatem koszty wynagrodzeń nie powinny rosnać szybciej niż wydajność pracy), istnieje więc realna szansa na poprawę wyników finansowych, nawet wtedy, gdy przychody nie będą rosły w stopniu większym niż miało to miejsce rok wcześniej.

Jednak sytuacja w gospodarce w 2. połowie roku zdecydowanie pogorszyła się. Należy zatem spodziewać się, że część MSP nie osiągnęła prognozowanego wzrostu zysków.

Wyk. 3. Zmiana zysków w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 4. Prognozy MSP dotyczące zmiany zysków w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



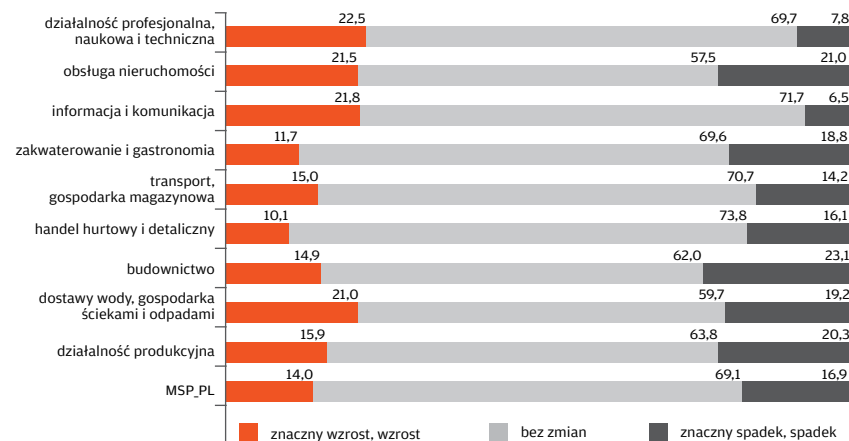
4.3. Oczekiwana zmiana zatrudnienia | cz.1

Zmiany w przychodach ze sprzedaży i zyskach tylko w części zależą od przedsiębiorstw. Firmy mają, szczególnie MSP, niewielki wpływ na sytuację na rynku. Natomiast zdecydowanie mają wpływ na poziom zatrudnienia. I od dawna już wiadać, że MSP nie są skłonne do zwiększania zatrudnienia. Duża część z nich zakłada wzrost przychodów ze sprzedaży, wzrost zysków, ale nie towarzyszą temu plany wzrostu zatrudnienia. Niepewność dotycząca przyszłej sytuacji w gospodarce zdecydowanie takich planów nie wspiera.

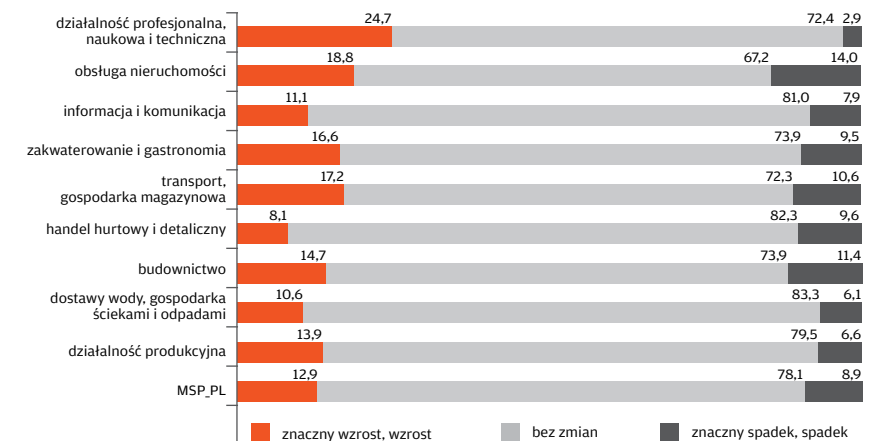
W największym stopniu wzrostem zatrudnienia zainteresowane są firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną (24,7%). Może to być sygnałem potwierdzającym nadchodzące osłabienie gospodarcze. Sektor ten bowiem to w dużej mierze firmy doradcze (podatkowe, księgowo, prawne), na usługi których w okresie słabszej koniunktury może być większy popyt.

Wydaje się, że firmy we wszystkich sektorach osiągnęły swoją „równowagę” w zatrudnieniu i nie należy spodziewać się tu istotnych zmian (do czasu poprawy sytuacji w gospodarce).

Wyk. 5. Zmiana poziomu zatrudnienia w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



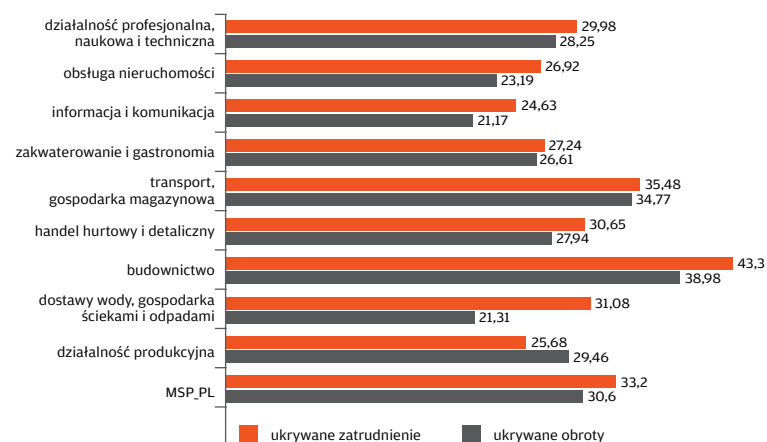
Wyk. 6. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu zatrudnienia w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



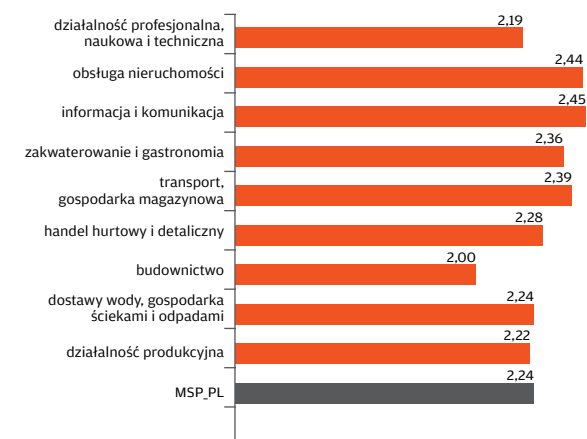
4.3. Oczekiwana zmiana zatrudnienia | cz.2

Stabilizacja zatrudnienia może być także wynikiem „uciekania” części MSP w szarą strefę. Badania wyraźnie pokazują, że skala problemu - w opinii samych przedsiębiorców - jest największa w sektorze budowlanym oraz transportowym, aczkolwiek we wszystkich sektorach gospodarki przedsiębiorcy widzą problemy związane z ukrywaniem zatrudnienia. Pogarsza to bowiem pozycję konkurencyjną firm, które nie chcą korzystać z takiej „ochrony” przed osłabieniem gospodarczym. Ocena negatywnego wpływu szarej strefy na konkurencję na rynku jest skorelowana z szacunkami dotyczącymi jej skali - najczęściej obaw związanych z możliwym zaburzeniem konkurencji mają właśnie firmy budowlane. W relatywnie najmniejszym stopniu obawy te są udziałem firmy z sektora informacja i komunikacja - tu skala szarej strefy wydaje się być najmniejsza.

Wyk. 7. Jaki Pana(i) zdaniem procent zatrudnienia oraz obrotów firmy działające w Pana(i) branży przeciętnie ukrywają, rok 2012 (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 8. Wpływ konkurencji ze strony szarej strefy na działalność MSP (MSP wg sekcji gospodarki; średnia - skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)

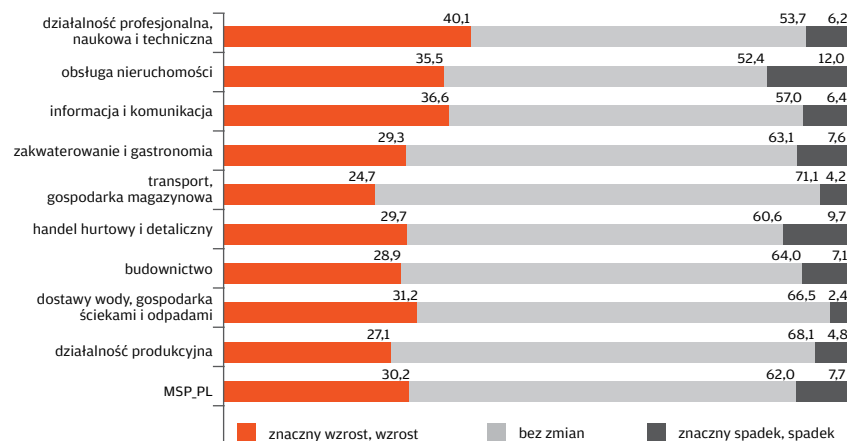


4.4. Oczekiwana zmiana wynagrodzeń | cz.1

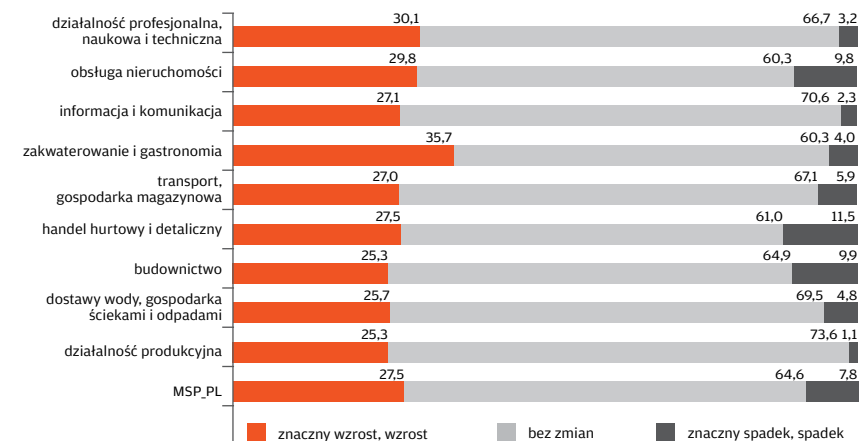
MSP nie są skłonne do zwiększania zatrudnienia, ale zakładają wzrost wynagrodzeń. Takie „zarządzanie” zatrudnieniem i wynagrodzeniami obserwowane jest już od co najmniej 3-4 lat. To w dużej mierze efekt osłabienia gospodarczego, ale jednak także zmian modeli biznesowych w firmach, także tych z sektora MSP. Wpływ, i to silny, na takie wybory przedsiębiorstw, mają także regulacje dotyczące rynku pracy. Nie wspierają one skłonności do zatrudniania.

W większości sektorów gospodarki 25-30% firm deklaruje wzrost wynagrodzeń w 2012 r. Dane GUS potwierdzają tę deklarację. Należy jednak pamiętać, że 2012 r. to wysoka, jak na osłabienie gospodarze inflacja. Nie pozwala ona na realny wzrost wynagrodzeń mimo, że nominalnie rosną one w 2012 r. zgodnie z deklaracjami firm ze wszystkich sektorów gospodarki.

Wyk. 9. Zmiana poziomu wynagrodzeń w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 10. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu wynagrodzeń w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)

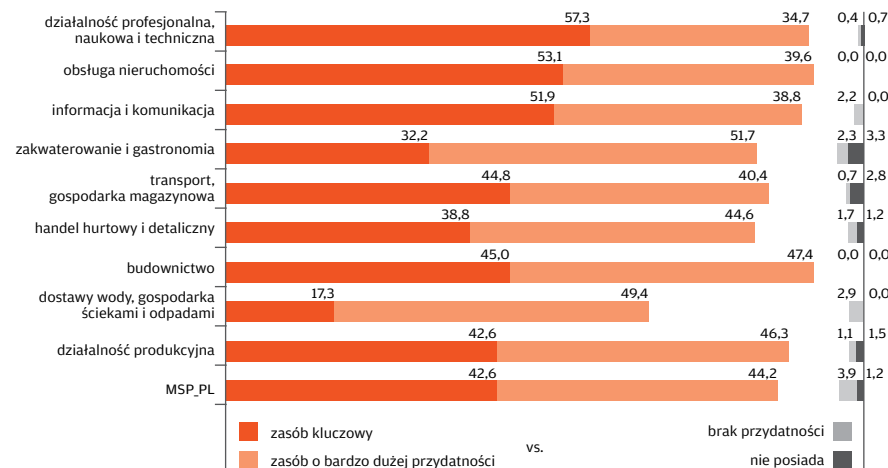


4.4. Oczekiwana zmiana wynagrodzeń | cz.2

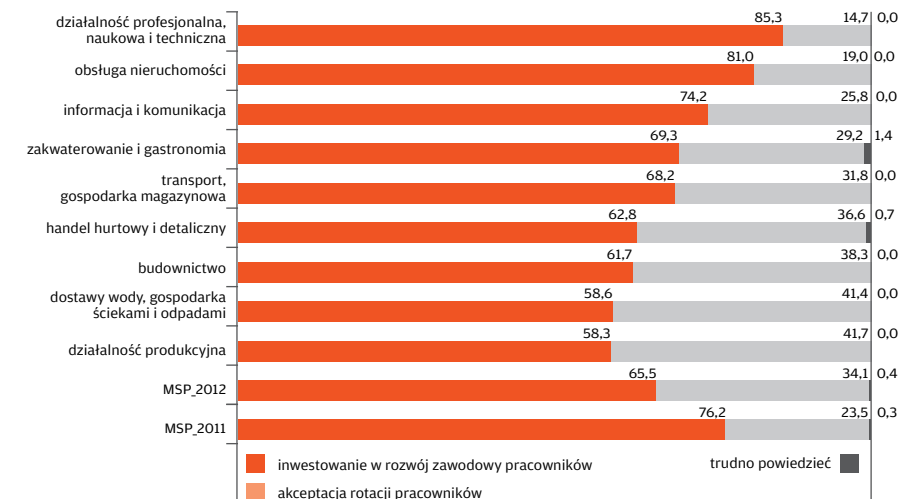
Wyraźna skłonność MSP ze wszystkich sektorów gospodarki do zwiększania wynagrodzeń jest związana ściśle z traktowaniem pracowników jako kluczowego zasobu. W największym stopniu widać to w przedsiębiorstwach działających w sektorach gospodarki bazujących na ludziach, ich wiedzy i kompetencjach – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, obsługa nieruchomości oraz informacja i komunikacja. Potwierdza takie podejście do zasobów ludzkich wysoka skłonność firm z tych sektorów do inwestowania w rozwój zawodowy pracowników. Relatywnie niewielki jest w tych sektorach odsetek firm, które akceptują rotację pracowników.

Firmy przemysłowe, mimo że wysoko oceniają znaczenie wykwalifikowanych pracowników dla działalności, to jednak należą do tej grupy firm, które charakteryzują się relatywnie wysoką skłonnością do akceptacji rotacji pracowników. To zaskakujące, bowiem akurat działalność produkcyjna wymaga kwalifikacji, wiedzy, kompetencji pracowników. Tłumaczyć tę sytuację może hipoteza, że firmy przemysłowe rotację pracowników traktują jako szansę na pozyskanie nowych pracowników, o dużym doświadczeniu i kwalifikacjach.

Wyk. 11. Kluczowe zasoby Pana(i) firmy – wykwalifikowani pracownicy (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 12. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg sekcji gospodarki)

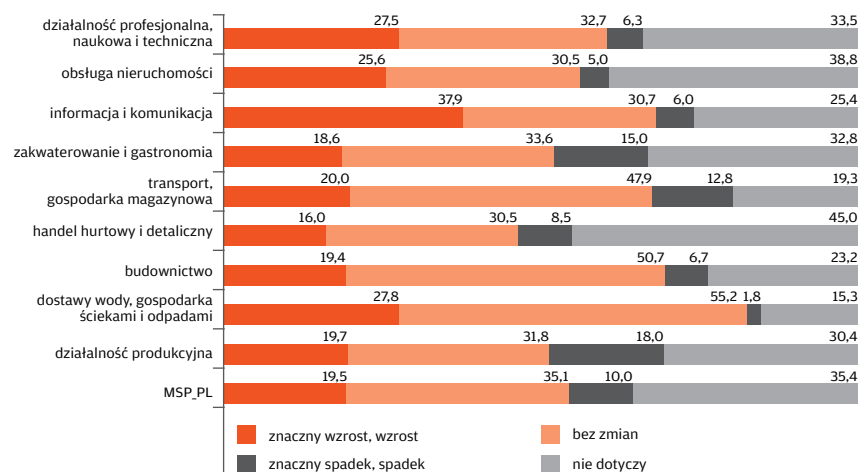


Uwaga: dotyczy wszystkich wykresów w raporcie, które w legendzie korzystają z opisu „vs.”: vs.*/ – w części wykresów, przygotowanych przez autorkę na potrzeby raportu, pojawia się część „pusta”, opisana jako versus (vs.). W ten sposób autorka chce wzmocnić przekaz, oddzielając odpowiedzi „pozytywne”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

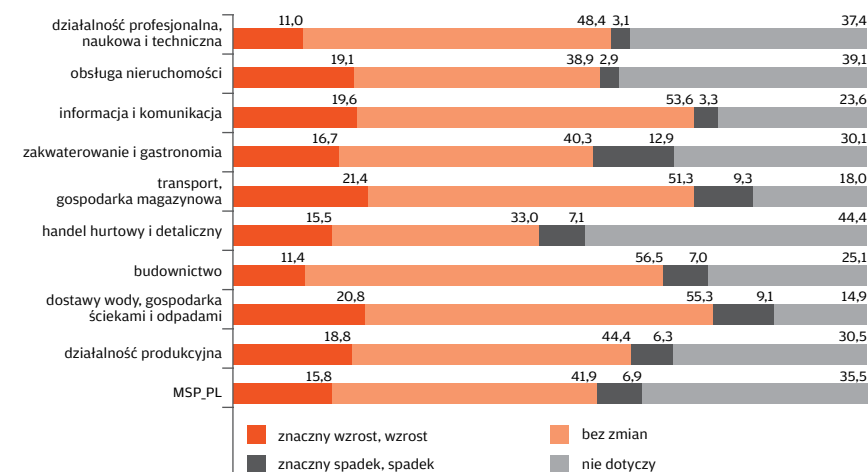
4.5. Planowane inwestycje | cz.1

MSP ze wszystkich sektorów gospodarki, poza transportem, sygnalizują obawy przed osłabieniem gospodarczym deklarując mniejszą skłonność do inwestowania. Słabnąca gospodarka na pewno nie sprzyja inwestycjom rozszerzającym możliwości produkcyjne firm. Najsilniej spadł odsetek firm z sektora informacja i komunikacja deklarujących wzrost inwestycji rozszerzeniowych. To sektor gospodarki o największym potencjale rozwojowym. Może jednak relatywnie duża skala inwestycji zrealizowanych w 2011 r. zmniejszyła zainteresowanie firm z tej branży dalszą rozbudową posiadanego majątku. Zdecydowanie niższą skłonność do inwestycji sygnalizują także firmy z sektora obsługa nieruchomości oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Te pierwsze zapewne dlatego, że widzą silne osłabienie popytu w swojej branży. Natomiast charakter działalności firm prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną nie wymaga stałej aktywności inwestycyjnej, i to zapewne jest przyczyną spadku ich skłonności do inwestycji rozszerzeniowych.

Wyk. 13. Zmiana poziomu inwestycji rozszerzających możliwości produkcyjne w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 14. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu inwestycji rozszerzających możliwości produkcyjne w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



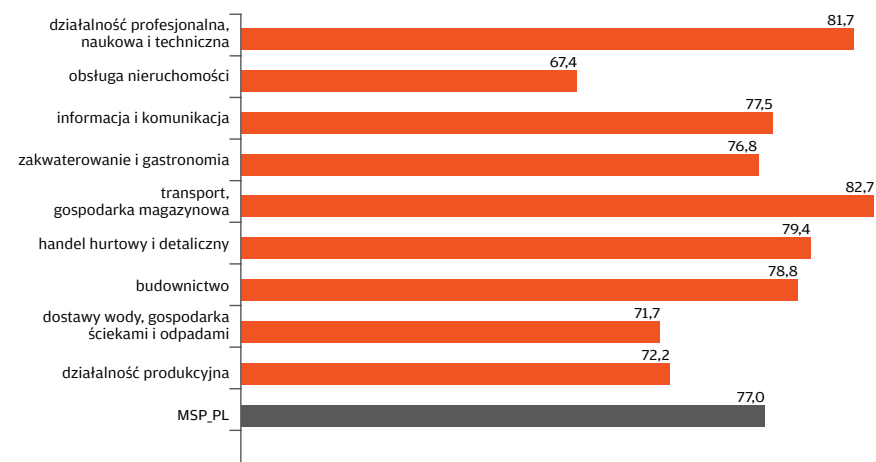
4.5. Planowane inwestycje | cz.2

Oceniając skłonność MSP z różnych sektorów gospodarki do inwestycji rozszerzających możliwości produkcyjne należałoby przyrzeć się stopniowi wykorzystania mocy wytwórczych. Analiza ta pozwala zweryfikować tezę, że firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną zrealizowały już niezbędne inwestycje. Stopień wykorzystania zasobów technicznych jest bardzo wysoki (powyżej 80%). Taki poziom uznaje się za wymagający inwestycji. Zatem zrealizowane w 2011 r. przez firmy z tego sektora inwestycje nie były wystarczająco. Jednak osłabienie gospodarcze ogranicza skłonność firm z tego sektora do inwestycji.

Natomiast osłabienie gospodarcze nie jest „pretekstem” do zaniechania inwestycji przez firmy transportowe. Wysoki poziom wykorzystania posiadanych zasobów technicznych stymuluje te przedsiębiorstwa do stałego inwestowania.

Natomiast relatywnie niski stopień wykorzystania mocy wytwórczych w firmach przemysłowych (72,2%) jest wyjaśnieniem braku wzrostu zainteresowania inwestycjami o charakterze rozszerzeniowym.

Wyk. 15. W jakim stopniu są obecnie wykorzystane posiadane przez firmę zasoby techniczne (% MSP wg sekcji gospodarki)

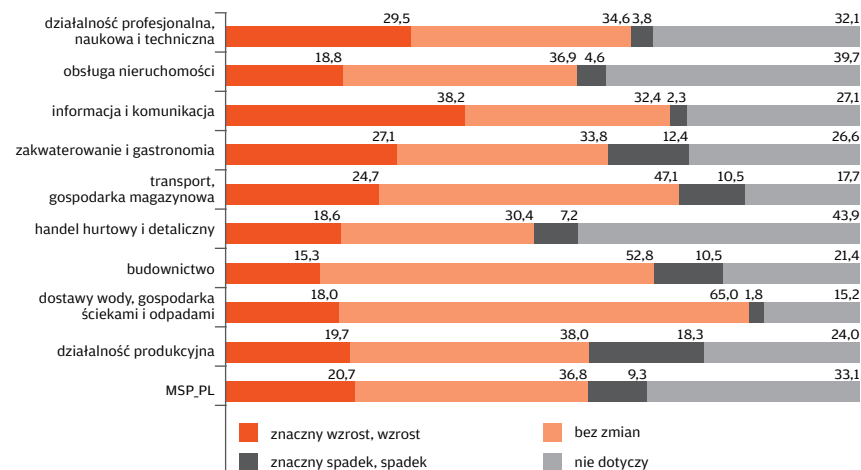


4.5. Planowane inwestycje | cz.3

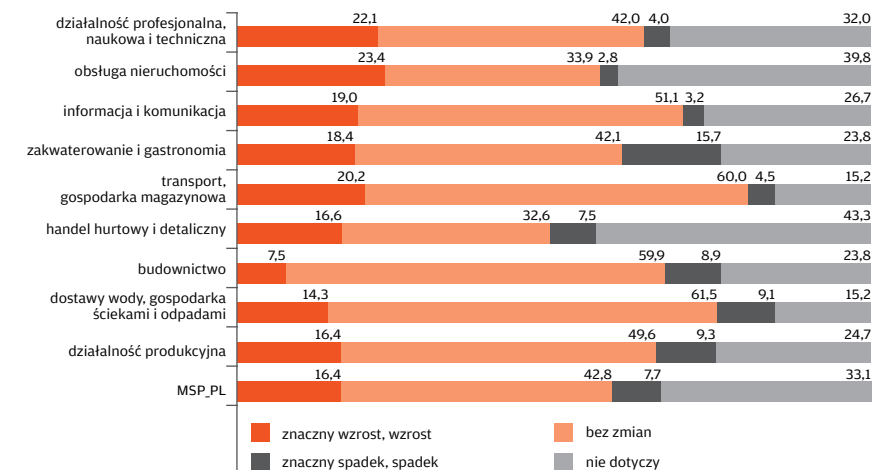
Większe ograniczenia skłonności do inwestowania widać przy inwestycjach modernizacyjnych, unowocześniających możliwości wytwórcze MSP (poza firmami z sektora obsługa nieruchomości). Szczególnie silnie to widać w sektorze informacja i komunikacja, ale także w sektorze zakwaterowanie i gastronomia.

W poprzednim okresie osłabienia gospodarczego przedsiębiorstwa zachowywały się inaczej – w niewielkim stopniu decydowały się na inwestycje rozszerzeniowe koncentrując się na modernizacji i unowocześnieniu możliwości wytwórczych. Wskazywało to na oczekiwanie poprawy koniunktury gospodarczej. Dzisiejszy spadek skłonności do modernizacji możliwości wytwórczych wskazuje, że MSP z większości sektorów gospodarki nie widzą w najbliższym czasie szans na poprawę koniunktury gospodarczej, a tym samym muszą utrzymywać podwyższoną płynność finansową dla amortyzowania mogących się pojawić zatorów płatniczych. A konieczność utrzymywania podwyższonej płynności finansowej ogranicza możliwości inwestycyjne firm.

Wyk. 16. Zmiana poziomu inwestycji modernizujących możliwości wytwórcze w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 17. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu inwestycji modernizujących możliwości wytwórcze w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



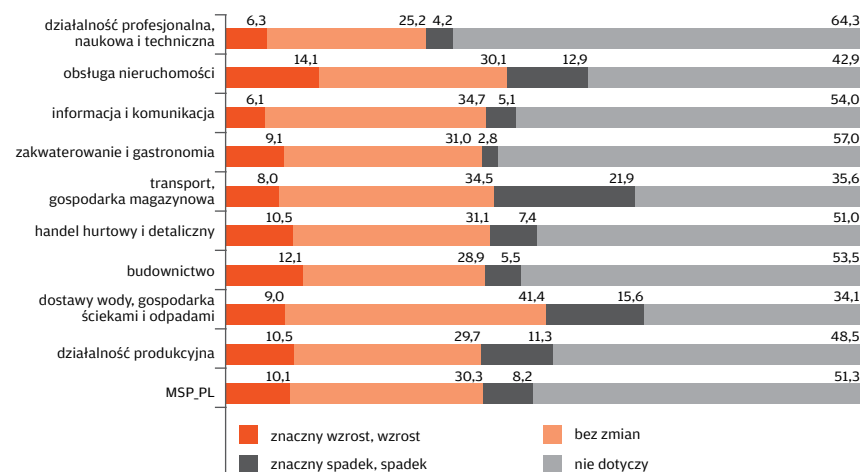
4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.1

Duża część firm z większości sektorów gospodarki nie korzysta z kredytów bankowych. W największym stopniu samodzielnie finansowo są przedsiębiorstwa prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną. W relatywnie najmniejszym stopniu – firmy transportowe oraz firmy z sektora dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami. Generalnie jednak stopień korzystania z kredytów w finansowaniu działalności przez MSP jest w Polsce bardzo niski.

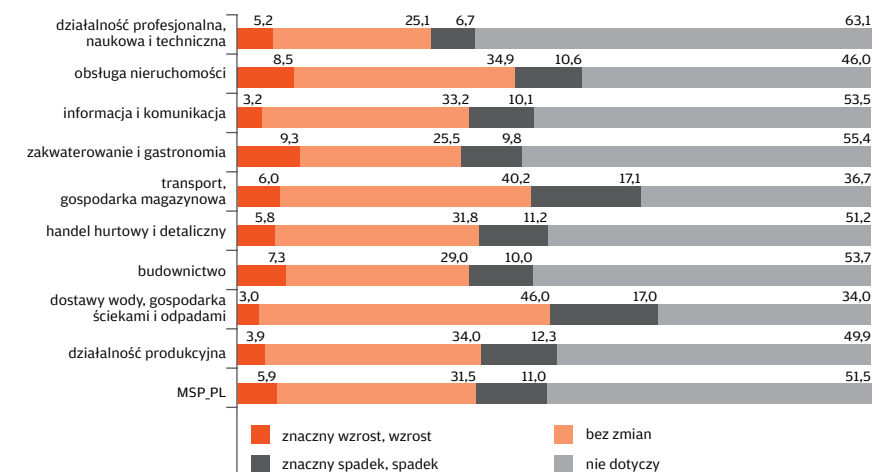
W 2012 r. w stosunku do 2011 r. podobny, duży odsetek MSP w każdym sektorze gospodarki nie planował korzystania z finansowania bankowego. Jednak wyraźnie, w wyniku słabnięcia gospodarki, małał (i tak niski) odsetek firm, które prognozowały wzrost zadłużenia w bankach, a rósł odsetek MSP, które planowały zmniejszenie zadłużenia.

Jeżeli założyć, że 2011 r. był okresem dobrej koniunktury w gospodarce (wzrost PKB o 4,5%), a 2012 r. był zdecydowanie słabszy, to nie widać istotnych różnic w skłonności MSP do korzystania z kredytów – w jednym i drugim okresie była ona niska.

Wyk. 18. Zmiana poziomu zadłużenia w bankach w MSP w 2011 r. w stosunku do 2010 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



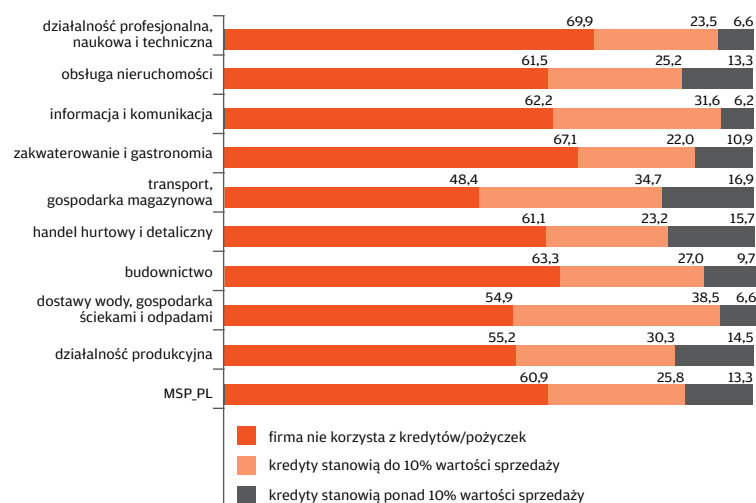
Wyk. 19. Prognozy MSP dotyczące zmiany poziomu zadłużenia w bankach w 2012 r. w stosunku do 2011 r. (% MSP wg sekcji gospodarki)



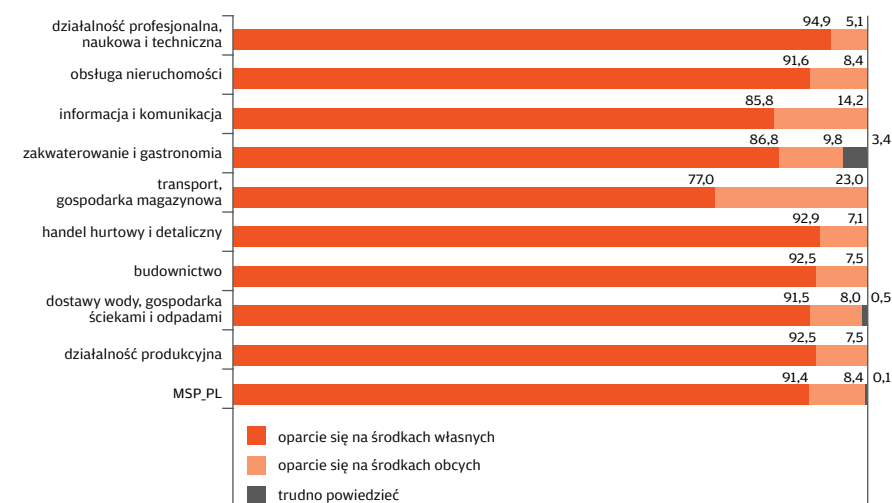
4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.2

Większość MSP, niezależnie od sektora gospodarki, w ogóle nie korzysta z kredytów i pożyczek. Kolejna liczna grupa to firmy zadłużone w bankach, ale zaciągnięte przez nie kredyty nie przekraczają 10% wartości sprzedaży. Relatywnie najwięcej „ryzykantów”, firm, w których kredyty stanowią ponad 10% wartości sprzedaży, jest w sektorze transportowym (16,9%). Równie „dużo” jest ich w firmach handlowych, ale tutaj specyfika działalności wymaga utrzymywania wysokiego poziomu zapasów (udział zapasów w aktywach obrotowych firm handlowych wynosi ok. 37%, a przeciętnie w przedsiębiorstwach – niespełna 26%). Oznacza to, że w sytuacjach niedoboru środków własnych istnieje konieczność sięgania po kredyty obrotowe. Firmy transportowe natomiast charakteryzują się relatywnie wysokim udziałem rzeczowego majątku trwałego w aktywach. Są to oczywiście głównie środki transportu, które szybko fizycznie się zużywają, i trzeba je stale odnawiać. Firmy transportowe na znacznie większą skalę niż MSP z innych sektorów gospodarki, sięgają po zewnętrzne finansowanie – relatywnie dużo spośród nich zamierza oprzeć swoją działalność na środkach obcych.

Wyk. 21. Jaki jest przeciętny procentowy udział kredytów (długoj i krótkoterminowych) w wartości sprzedaży Pana(i) firmy (% MSP wg sekcji gospodarki)



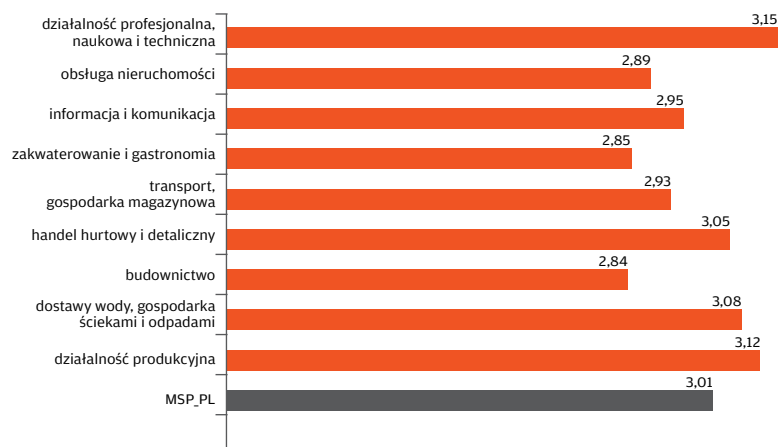
Wyk. 22. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg sekcji gospodarki)



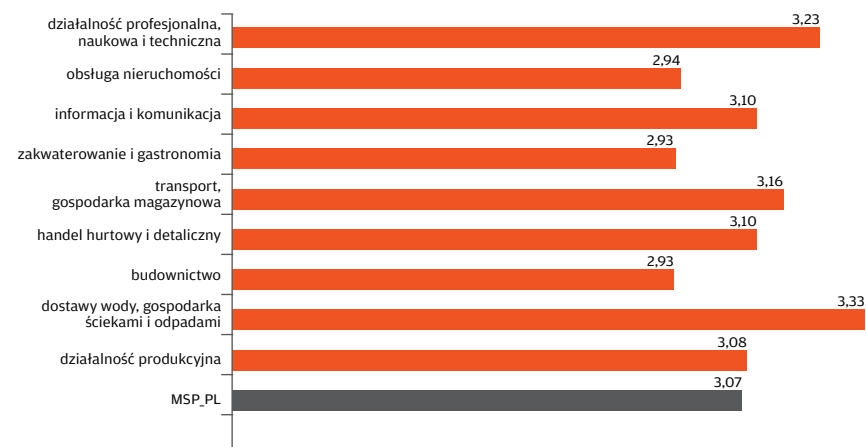
4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.3

Badania wykazują, że niski stopień korzystania przez MSP z kredytów bankowych nie jest efektem trudności w dostępie do nich, ani źle układającej się współpracy firm z bankami. Ocena warunków dostępu do kredytu i współpracy z bankami nie jest bowiem wcale niska, aczkolwiek zróżnicowana sektorowo. W najmniejszym stopniu na warunki dostępu do kredytów narzekają firmy z sektora dostawa wody, gospodarka ściekami i odpadami oraz firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Nieco większe problemy (ale nie duże) z dostępem do kredytów mają firmy budowlane, co w kontekście sytuacji na rynku budowlanym nie jest niczym nadzwyczajnym (większe ryzyko dla banków niż w przypadku firm z innych sektorów). Nieco bardziej narzekają także hotelarze i restauratorzy. Może to być efektem nieco większego niż przeciętne zadłużenia tego sektora w wyniku realizowanych w ostatnich latach inwestycji.

Wyk. 23. Wpływ współpracy z bankami na działalność MSP (MSP wg sekcji gospodarki; średnia – skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



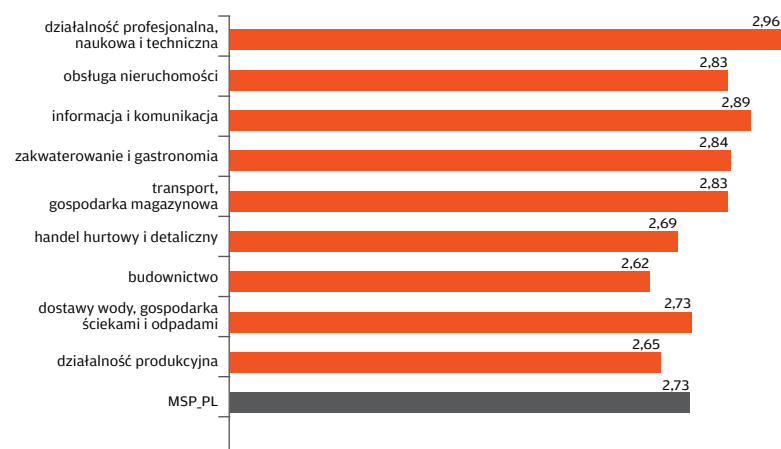
Wyk. 24. Wpływ warunków dostępu do kredytu na działalność MSP (MSP wg sekcji gospodarki; średnia – skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



4.6. Planowane korzystanie z zewnętrznego finansowania | cz.4

MSP w niewielkim stopniu korzystają z kredytów, ale relatywnie duży udział w ich zobowiązaniach krótkoterminowych mają zobowiązania handlowe. W okresie osłabienia gospodarczego „popyt” na finansowanie kredytem kupieckim dodatkowo rośnie. Zwiększa się też ryzyko wystąpienia zatorów płatniczych. Z analizy uzyskanych w badaniu wyników dotyczących ewentualnych problemów ze ściąganiem należności od kontrahentów wynika, że MSP, niezależnie od sektora gospodarki, uważają ściąganie należności za potencjalnie większe ryzyko niż problemy z dostępem do kredytów. Widać wyraźnie, że najbardziej obawiają się zagrożeń związanych ze ściąganiem należności firmy budowlane oraz firmy przemysłowe. W przemyśle rzeczywiście często stosowana jest przez firmy strategia wydłużania kontrahentom terminu spłaty należności, stąd zapewne zwiększone obawy przedsiębiorstw z tego sektora dotyczące możliwych opóźnień i ich wpływu na płynność finansową. Natomiast specyfiką budownictwa są wydłużone terminy płatności, które realizowane są albo po ukończeniu części inwestycji lub po jej całkowitym zakończeniu. Z definicji, nawet w okresach dobrej koniunktury, tworzy to problemy z utrzymaniem płynności finansowej przez firmy budowlane, a w okresach osłabienia gospodarczego dodatkowo to się jeszcze nasila.

Wyk. 25. Wpływ ściągania należności od kontrahentów na działalność MSP (MSP wg sekcji gospodarki; 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 MSP, które pozwala obserwować raportowane badanie, można ocenić wprowadzając typologię firm. 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 onowocześniający), 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

Oslabienie gospodarcze spowodowało wzrost odsetka MSP, które należy określić jako zagrożone. Jednak sytuacja ta nie występuje we wszystkich sektorach, bowiem mniej jest firm zagrożonych w sektorze informacja i komunikacja oraz firm prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną, a także ... firm budowlanych. W tym sektorze w sposób bardzo znaczny wzrosła natomiast grupa firm „na rozdrożu”. „Na rozdrożu” znalazło się także zdecydowanie więcej niż w 2011 r. firm z sektora informacja i komunikacja. Ciekawe zmiany zaszły w sektorze firm transportowych, bowiem wzrosła tu znacząco liczba „stabilnych innowatorów”. Zmiany sytuacji MSP w różnych sektorach są znaczące i mówią wiele o potencjale rozwojowym poszczególnych branż - szczególnie ciekawe zmiany zaszły w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej, gdzie nastąpiła silna polaryzacja - wzrost liczby „dynamicznych innowatorów” i jednocześnie wzrost liczby firm „na rozdrożu”.

Schemat 2. Typologia MSP w oparciu o plany przedsiębiorstw w 2012 r. - struktura wg sekcji gospodarki (%)

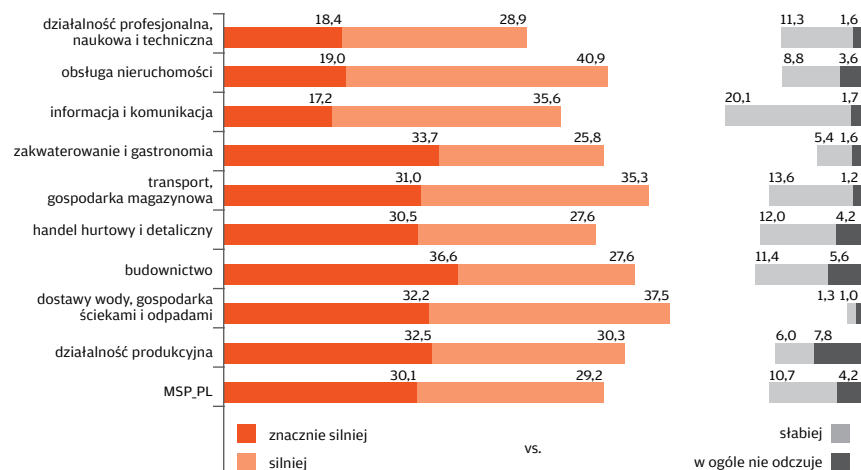
TYP MSP	ZAGROŻONY	NA ROZDROŻU	STABILNY INNOWATOR	DYNAMICZNY INNOWATOR
MSP_PL_2012	33,1 (27,9)	33,7 (22,8)	20,5 (30,4)	12,4 (18,9)
C działalność produkcyjna	27,1 (16,7)	28,6 (21,3)	31,3 (32,4)	13,0 (29,5)
E dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami, rekultywacja	18,9 (12,6)	25,7 (49,4)	36,5 (18,6)	18,9 (19,4)
F budownictwo	25,2 (30,7)	38,8 (22,8)	21,4 (29,3)	14,6 (17,2)
G handel hurtowy i detaliczny	42,1 (33,1)	32,1 (23,7)	17,1 (28,5)	8,6 (14,7)
H transport i gospodarka magazynowa	17,2 (16,2)	40,4 (31,1)	36,4 (29,1)	6,0 (23,6)
I działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	31,7 (22,1)	43,2 (30,8)	17,3 (27,0)	7,9 (20,0)
J informacja i komunikacja	13,4 (21,2)	34,8 (6,5)	19,6 (31,0)	32,1 (41,3)
L obsługa nieruchomości	40,5 (27,9)	21,6 (11,7)	19,8 (49,3)	18,0 (11,1)
M działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	31,8 (32,4)	35,8 (16,5)	8,6 (35,6)	23,8 (15,5)

Uwaga: w nawiasach wyniki badania w 2011 r.

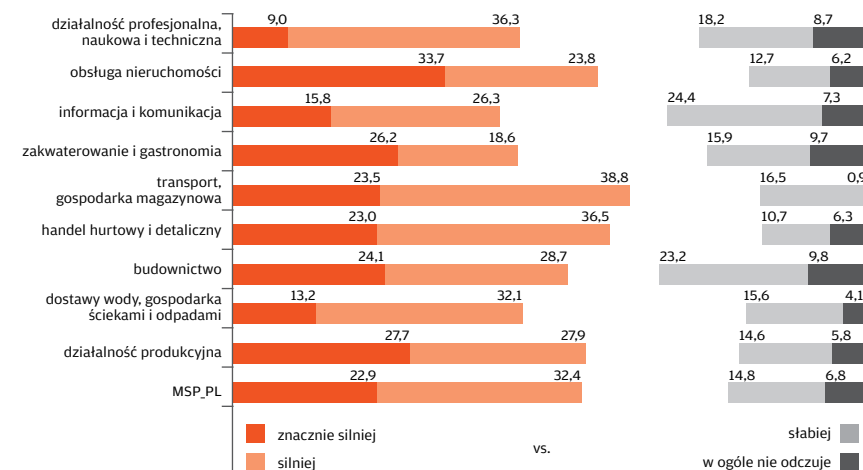
4.8. Opinie MSP dotyczące siły i skutków osłabienia gospodarczego | cz.1

Interesujące są różnice w ocenach MSP z różnych sektorów dotyczące siły osłabienia gospodarczego z perspektywy całej gospodarki i branży, w której firmy działają. Oceny dotyczące siły osłabienia z perspektywy całej gospodarki są porównywalne między sektorami (znacznie silniej, silniej – łącznie), natomiast oceny odnoszące się do wpływu osłabienia gospodarczego na sytuację branż, w których badane MSP działają, są dość zróżnicowane. Oceny firm z sektora dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami oraz z sektora informacja i komunikacja są bardziej optymistyczne niż firm z innych sektorów. Relatywnie dużo firm z sektora informacja i komunikacja uważa także, że obecne osłabienie gospodarcze będzie słabsze niż to z lat 2008-2009. Widać wyraźnie, że ten sektor obawia się skutków osłabienia gospodarczego znacznie mniej niż pozostałe sektory, co pokazuje jego siłę. Interesujące są również opinie firm budowlanych – tu także wiele firm (33%) uważa, że obecne osłabienie gospodarcze dotknie je w sposób słabszy niż w latach 2008-2009. Oznacza to, że budowlane firmy z sektora MSP widzą potencjał wzrostowy nawet w okresie osłabienia gospodarczego.

Wyk. 26. 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 sekcji gospodarki)



Wyk. 27. Czy branża, w której działa Pana(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 sekcji gospodarki)

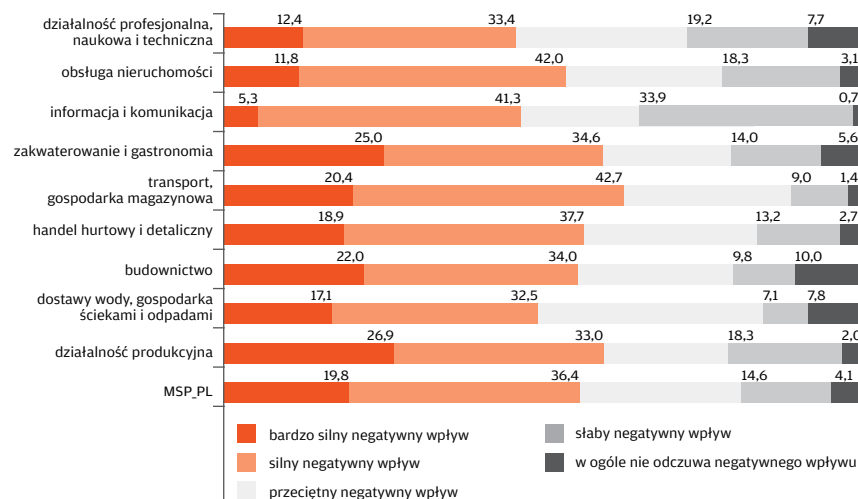


4.8. Opinie MSP dotyczące siły i skutków osłabienia gospodarczego | cz.2

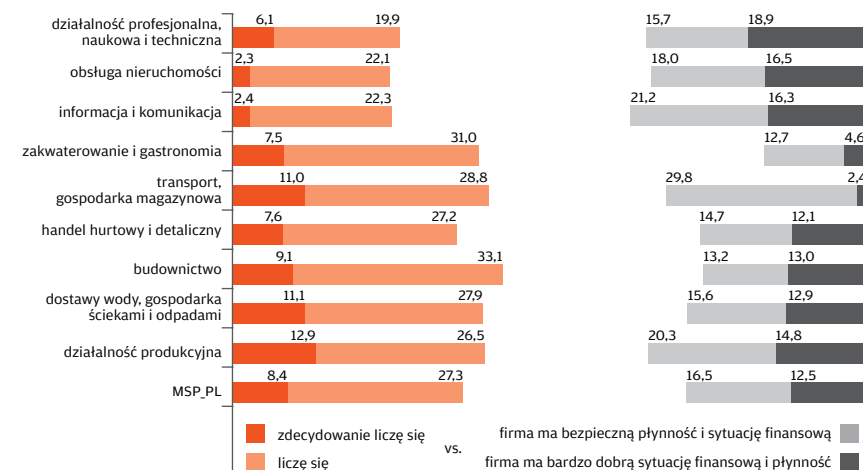
Niewielki obawy firm z sektora informacja i komunikacja, dotyczące obecnego osłabienia gospodarczego, potwierdzają także ich opinie odnoszące się bezpośrednio do sytuacji przedsiębiorstwach - tylko 5,3% firm uważa, że odczują obecny kryzys silniej niż w 2009 r. Najbardziej przełożenia osłabienia gospodarczego bezpośrednio na swoją sytuację obawiają się firmy przemysłowe. W tym sektorze jest także najwięcej obaw dotyczących możliwości utraty płynności finansowej, a nawet bankructwa. Jednak w przemyśle jest też relatywnie dużo firm, które mają dobrą sytuację finansową. Należy jednak pamiętać, że przemysł to wiele branż i te różnice mogą wynikać z ich odmiennego reagowania na osłabienie gospodarcze.

Jednak niestety relatywnie dużo firm ze wszystkich sektorów dopuszcza możliwość utraty płynności i bankructwa. Te opinie są jednoznacznie skorelowane z oceną sytuacji w branży (wyk. 27).

Wyk. 28. Czy Pana(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 sekcji gospodarki)



Wyk. 29. Czy liczy się Pan(i) z możliwością utraty płynności finansowej przez firmę, a nawet z bankructwem firmy czy też firma ma dobrą kondycję finansową i wysoką płynność finansową? (% MSP wg sekcji gospodarki)



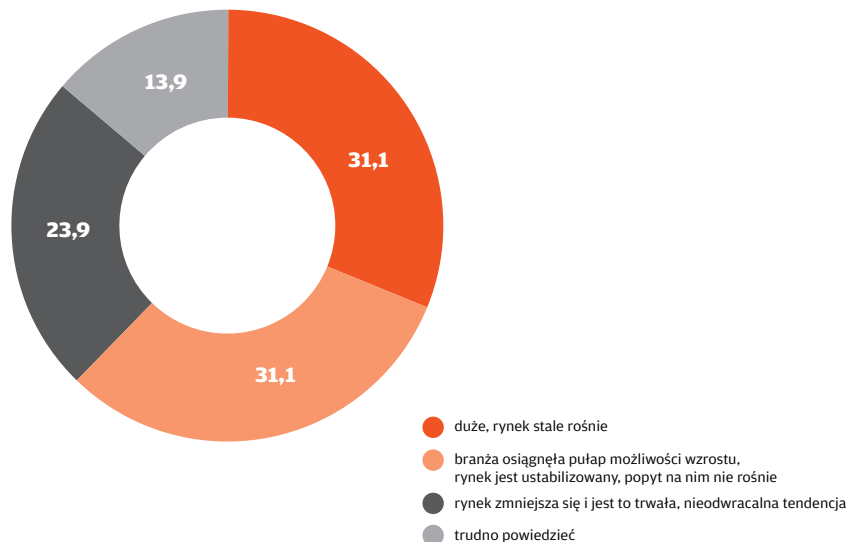
5

SZANSE I ZAGROŻENIA DLA ROZWOJU MSP

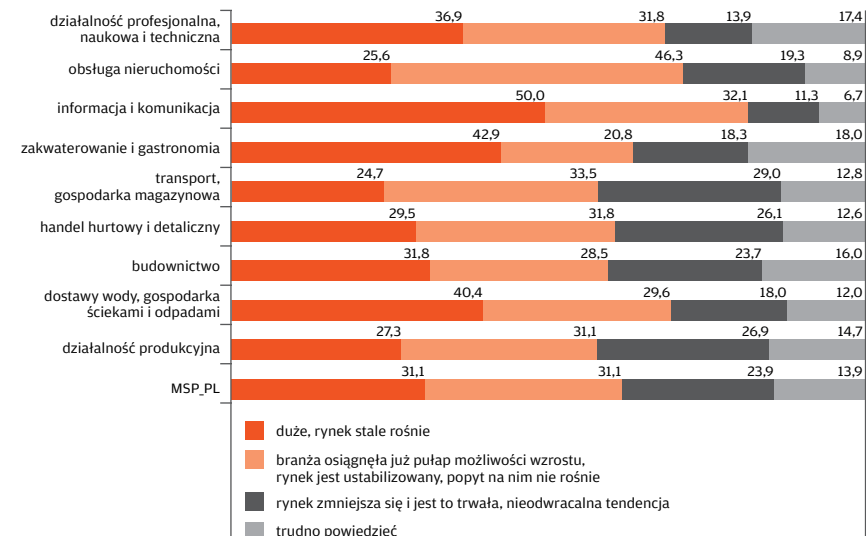
5.1. Potencjał rozwojowy rynków, na których działają MSP

Patrząc na zaprezentowane wyżej opinie mikro, małych i średnich przedsiębiorców przez pryzmat potencjału rozwojowego sektorów, w których działają, można zrozumieć przyczyny, dla których ocena wpływu osłabienia gospodarczego na działalność przedsiębiorstw jest zróżnicowana. Firmy z sektora informacja i komunikacja uważają, że rynek, na którym działają, ma duży potencjał rozwojowy. Rosnącym rynkiem jest także ten, na którym działają firmy dostarczające wodę, zajmujące się gospodarką ściekami i odpadami oraz firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Interesująca jest opinia na temat potencjału hoteli i restauracji – wynika ona zapewne z założenia, że w średnim i długim okresie poziom dochodów w Polsce będzie rósł pociągając za sobą wzrost popytu na usługi firm z tego sektora, oraz że wzrośnie turystyczna atrakcyjność Polski. Najgorzej potencjał rozwojowy rynku oceniają firmy transportowe. Jednocześnie to w tym sektorze wzrosła liczba „stabilnych innowatorów”, ale także znacząco wzrosła liczba firm „na rozdrożu”. Silna dywersyfikacja ocen dotyczących potencjału rozwojowego sektora przemysłowego wynika z bardzo dużego zróżnicowania branż wchodzących w skład tego sektora gospodarki.

Wyk. 30. Jakie są możliwości wzrostu branży, w której działa firma?
(% MSP)



Wyk. 31. Jakie są możliwości wzrostu branży, w której działa firma?
(% MSP wg sekcji gospodarki)

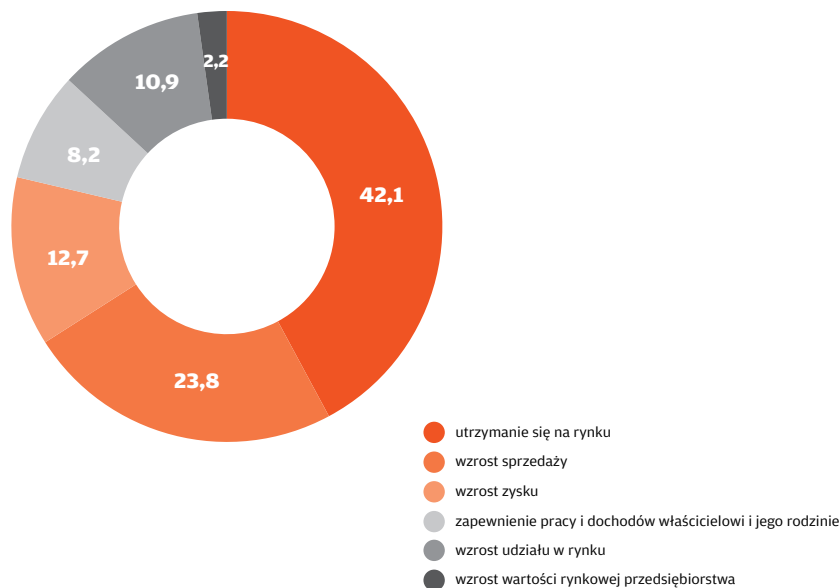


5.2. Dobrze sformułowane cele strategiczne | cz.1

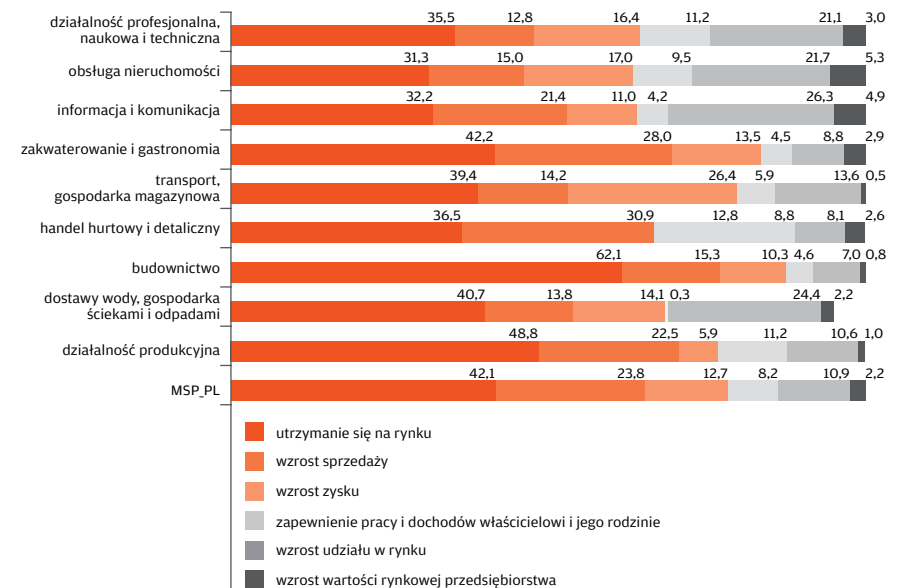
We wszystkich sektorach gospodarki MSP koncentrują się na utrzymaniu się na rynku. W największym stopniu jest to celem strategicznym firm budowlanych (ponad 62% MSP z tego sektora). Warto jednak zwrócić uwagę na trzy sektory – informacja i komunikacja, obsługa nieruchomości oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Wśród firm działających w tych sekcjach gospodarki relatywnie najmniej jest tych, których celem jest utrzymanie się na rynku, a jednocześnie najwięcej – których celem jest wzrost udziału w rynku. Oznacza to, że dość istotna, bo ponad 20%-owa część MSP działających na tych rynkach jest na tyle silna biznesowo, że myśli już nie o wzroście sprzedaży, a o wzroście udziałów w rynku, o skorzystaniu z potencjału rosnącego rynku.

Interesujące jest również podejście MSP do zysku jako strategicznego celu działania – jest to cel najważniejszy dla relatywnie niewielkiej grupy firm. Wyraźnie na tym tle wyróżniają się firmy transportowe, wśród których ponad 26% dąży do maksymalizacji zysku.

Wyk. 32. Cel strategiczny firmy (% MSP)



Wyk. 33. Cel strategiczny firmy (% MSP wg sekcji gospodarki)



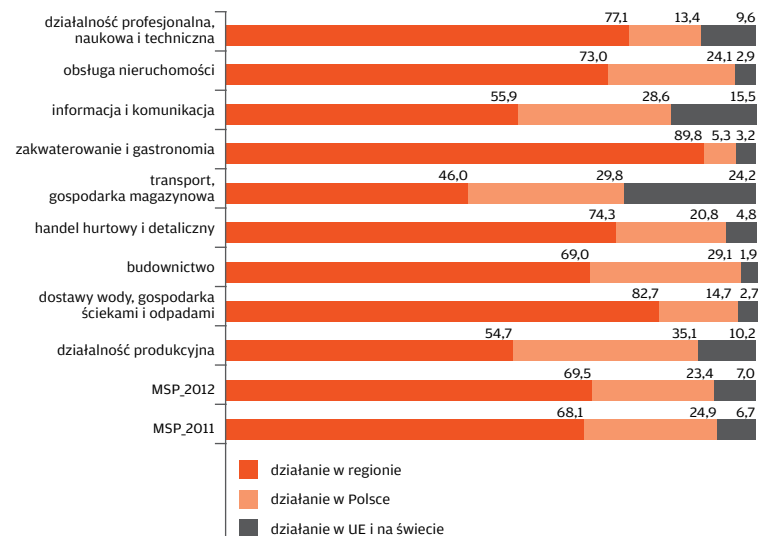
5.2. Dobrze sformułowane cele strategiczne | cz.2

Nie widać natomiast silnego związku między tym, jak MSP widzą potencjał sektorów, w ramach których działają a geograficzną skalą ich działania. Firmy transportowe są silnie obecne na rynkach zagranicznych, a jednocześnie nie postrzegają swojego sektora jako rozwojowego. Z drugiej strony firmy z sektora dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami są bardzo „lokalne”, ale jednocześnie uważają, że ich rynek ma duży potencjał rozwojowy.

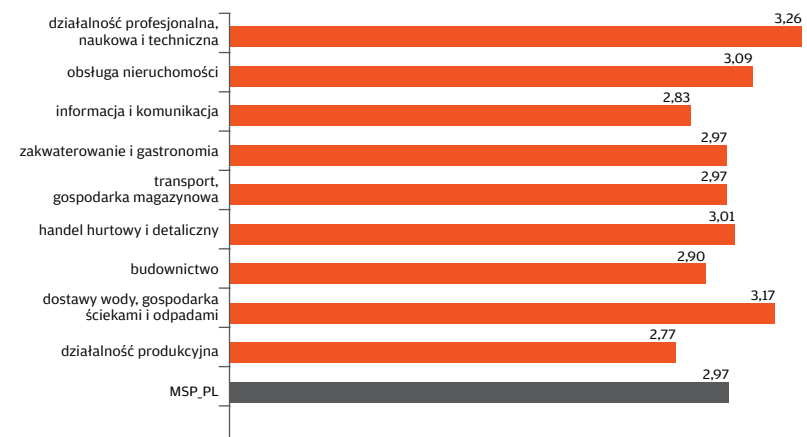
Ekspansja zagraniczna generalnie nie jest pomysłem na rozwój MSP – niewielki odsetek firm uznaje działanie w UE i na świecie za swój priorytet biznesowy w najbliższych latach. Poza firmami transportowymi relatywnie dużo firm z sektora informacja i komunikacja deklaruje aktywność na rynkach poza Polską.

Niska skłonność MSP do działania poza rynkiem polskim nie wynika ze słabej koniunktury na rynkach zewnętrznych, bowiem popyt na tych rynkach nie jest uważany przez MSP za poważne utrudnienie w ich działalności.

Wyk. 34. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 35. Wpływ popytu na rynkach zagranicznych na działalność MSP (MSP wg sekcji gospodarki; średnia – skala od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)

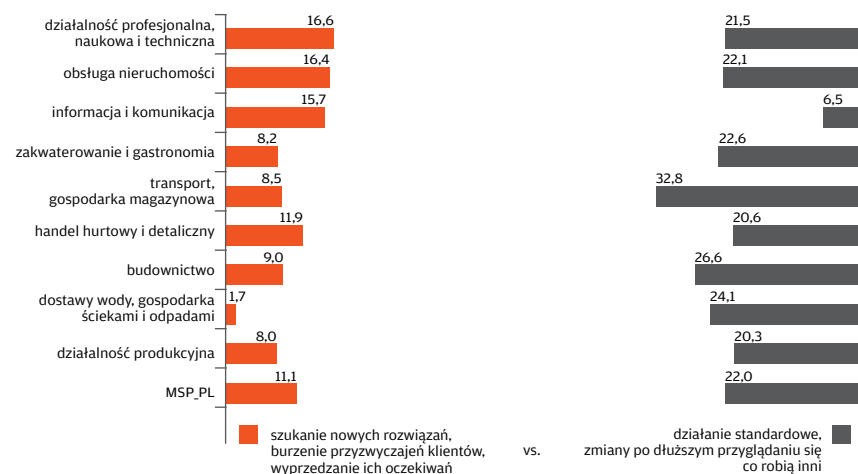


5.2. Dobrze sformułowane cele strategiczne | cz.3

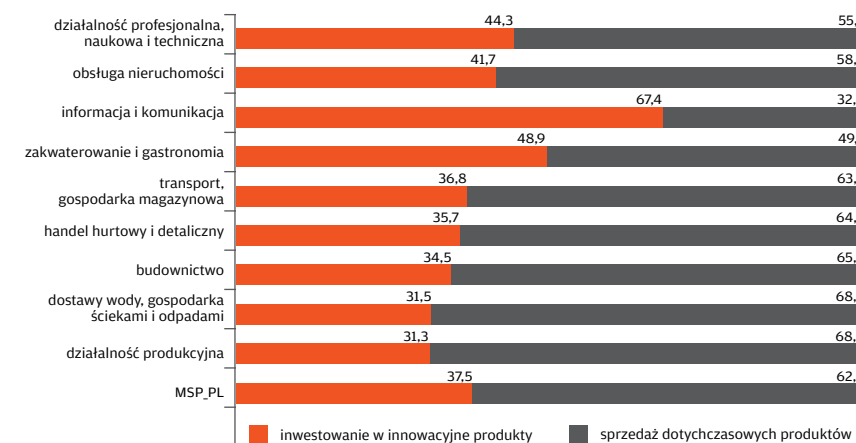
We wszystkich sektorach gospodarki, poza informacją i komunikacją, modele biznesowe realizowane przez MSP oparte są o działania standardowe, wprowadzanie zmian dopiero po utrwaleniu się nowych trendów na rynku. Firmy działają co prawda w niezbyt przyjaznym otoczeniu ze względu na osłabienie gospodarcze, jednak szukanie nowych rozwiązań może być drogą do wykorzystania szans, które przecież pojawiają się także w okresie osłabienia gospodarczego.

Jedynie dla MSP z sektora informacja i komunikacja priorytetem biznesowym w ciągu najbliższych 2 lat jest inwestowanie w nowe produkty, a nie sprzedaż dotychczas oferowanych rynkowi produktów. W pozostałych sektorach gospodarki dominują firmy, które w dalszym ciągu mają zamiar koncentrować się na dotychczasowej ofercie. Trudno oczekiwać, aby przy takim podejściu preferujące je MSP miały szanse budować i poprawiać swoją pozycję na rynku, gdy gospodarka będzie poprawiała swoją kondycję.

Wyk. 36. Strategia wobec klientów (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 37. Priorytety biznesowe firmy na najbliższe dwa lata (% MSP wg sekcji gospodarki)

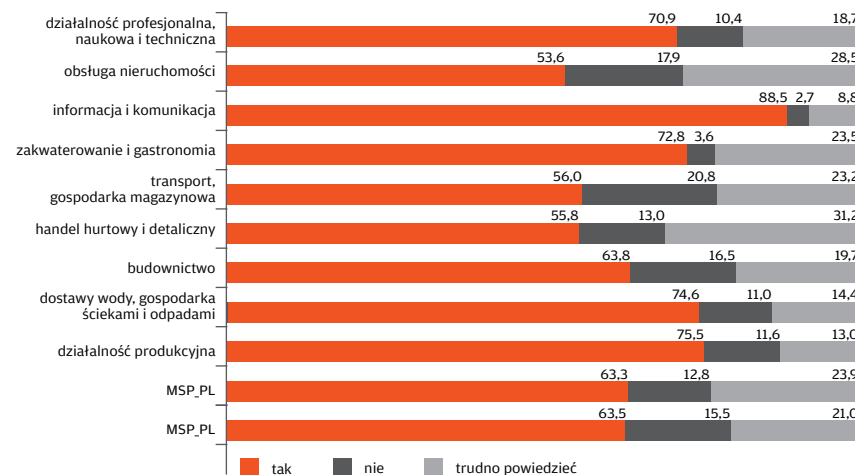


5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.1

W deklaracjach dotyczących znaczenia innowacji dla działalności firmy MSP są jednak znaczeni bardziej otwarte niż w rzeczywistych i planowanych (wyk. 37) decyzjach. Tylko 31,3% firm przemysłowych uznaje inwestycje w innowacje za swój priorytet biznesowy w najbliższych 2 latach. Jednocześnie ponad ¾ tych przedsiębiorstw uważa, że działania innowacyjne byłyby im przydatne. Równie duży rozdźwięk między priorytetami biznesowymi dotyczącymi inwestycji w innowacje a uznaniem innowacji za potencjalnie przydatne jest w grupie firm prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Rozbieżność ta dziwi, bowiem w tym sektorze wiedza o istotności takiego czynnika rozwoju jak innowacje powinna znajdować zrozumienie i implementację.

Największe zrozumienie dla inwestycji w innowacje jest, co nie dziwi, wśród firm z sektora informacja i komunikacja. Na szczęście tu rozumienie znaczenia innowacji przekłada się także (niestety nie w pełni) na priorytety biznesowe.

Wyk. 38. Niezależnie od tego, czy firma inwestowała/inwestuje w innowacje, czy działania innowacyjne byłyby Pana(i) firmie przydatne (% MSP wg sekcji gospodarki)

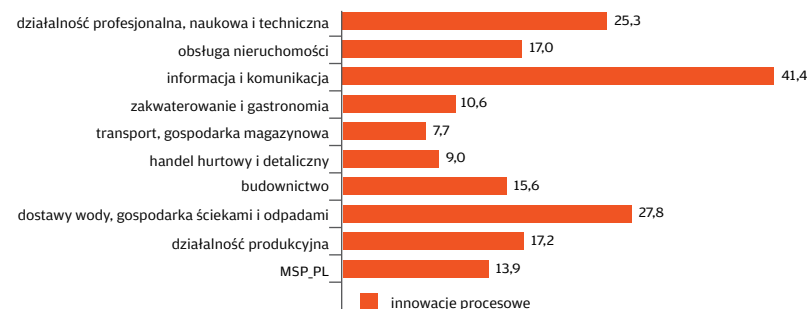


5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.2

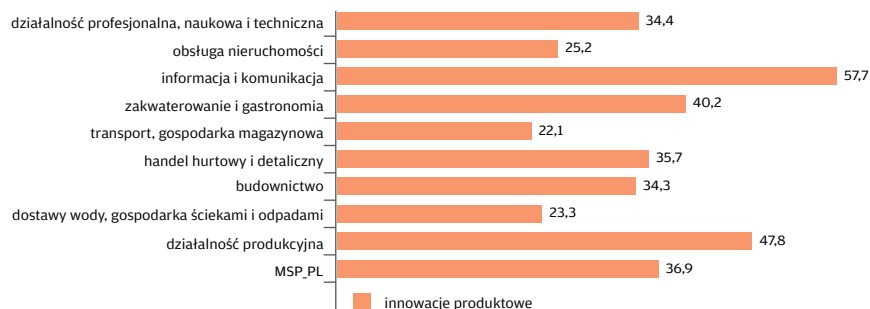
Rozumienie znaczenia innowacji przekłada się w przypadku firm z sektora informacji i komunikacji nie tylko na priorytety biznesowe, ale także na plany inwestycyjne. Dotyczą one wszystkich rodzajów innowacji – procesowych, produkcyjnych, organizacyjnych i marketingowych. Priorytety biznesowe są zbieżne z planami inwestycji w innowacje w latach 2012-2013 także w firmach prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną.

W planach dotyczących inwestycji w innowacje występuje między sektorami bardzo duże zróżnicowanie. Trudno jednak odpowiedzieć na pytanie, na ile wynika ono z sytuacji w gospodarce, która nie wspiera decyzji dotyczących inwestycji w ogóle, a na ile ze skłonności MSP z tych sektorów do innowacji.

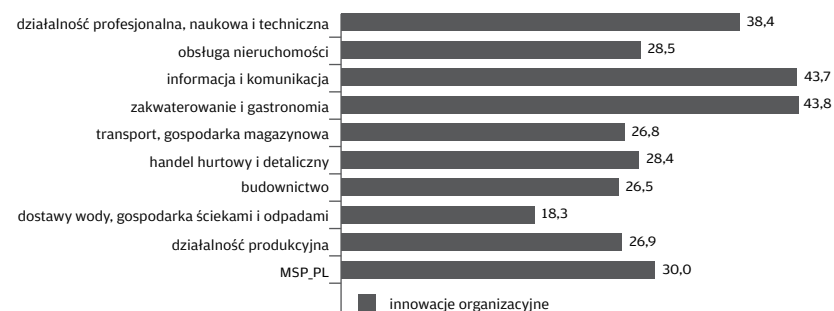
Wyk. 39. Odsetek firm planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012-2013 (% MSP wg sekcji gospodarki)



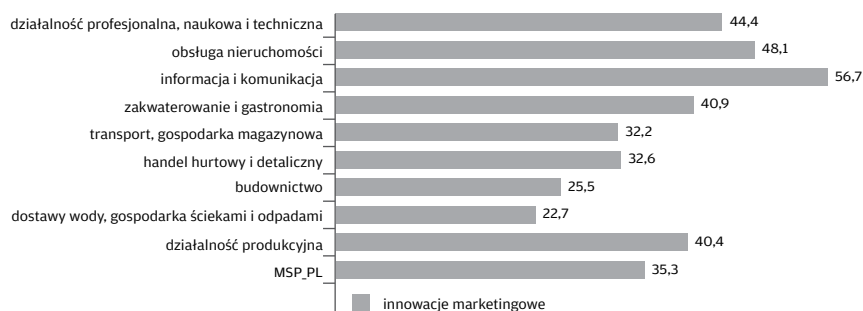
Wyk. 40. Odsetek firm planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012-2013 (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 41. Odsetek firm planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012-2013 (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 42. Odsetek firm planujących wprowadzenie innowacji w latach 2012-2013 (% MSP wg sekcji gospodarki)

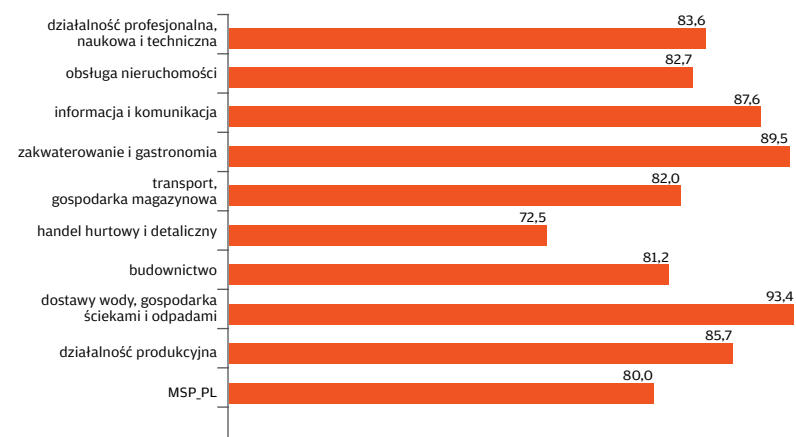


5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.3

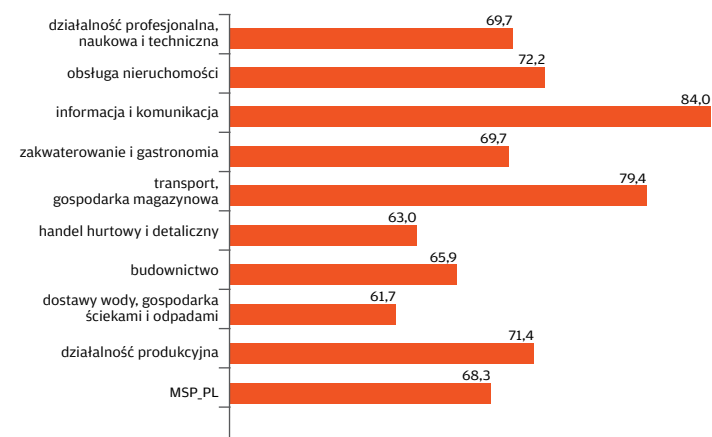
Dążenie do wzrostu zysku wydaje się być istotną przyczyną realizacji inwestycji w innowacje w MSP ze wszystkich sektorów gospodarki (wśród firm, które inwestycje takie planują). Oznacza to, że firmy uznają, że innowacje tworzą taką szansę i jest ona realna.

Świadomość, że rozwój firmy nie jest możliwy bez inwestycji w innowacje jest przyczyną ich wdrażania w znacznie mniejszym stopniu niż zysk. Oznaczałoby to, że nie wszystkie MSP utożsamiają zysk z rozwojem, albo uważają, że nie ma sensu myśleć o rozwoju, ważne są krótkookresowe efekty działalności gospodarczej. Np. 93,4% firmy z sektora dostawa wody, gospodarka ściekami i odpadami deklaruje, że inwestuje w innowacje chcąc zwiększyć zysk, a jednocześnie tylko 61,7% firm z tego sektora uważa, że firma nie ma większych szans na rozwój bez inwestycji w innowacje. Natomiast firmy z sektora informacja i komunikacja wyraźnie łączą te dwa czynniki - uważają, że innowacje są niezbędne dla tworzenia warunków dla rozwoju, a także dla osiągnięcia większych zysków.

Wyk. 43. Przyczyny wdrażania innowacji - chęć zwiększenia zysku (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 44. Przyczyny wdrażania innowacji - rozwój firmy niemożliwy bez inwestycji w innowacje (% MSP wg sekcji gospodarki)

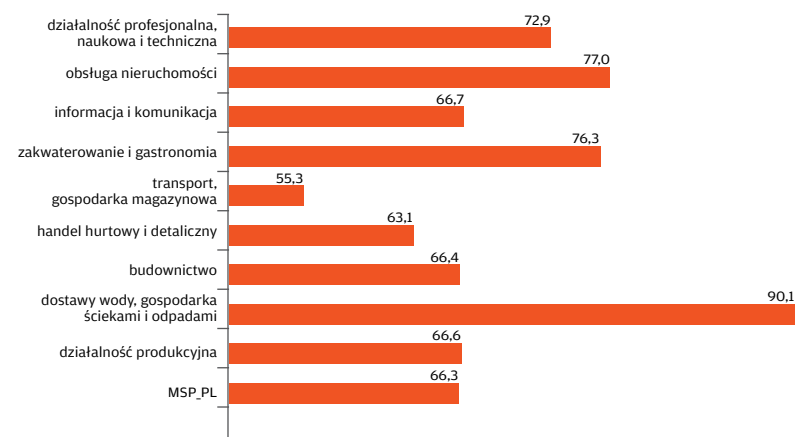


5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.4

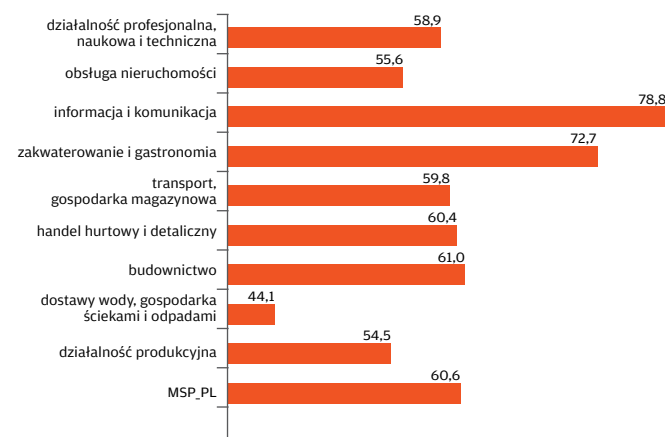
MSP wdrażające innowacje robią to także dlatego, że takie są wymagania rynku, wymagania klientów. Czynnikiem sprawczym w bardzo wielu przypadkach jest także pozytywne nastawienie właściciela/li do inwestycji w innowacje.

I tu interesujące wydają się przyczyny dla których firmy z sektora dostawa wody, gospodarka ściekami i odpadami wdrażają innowacje. W opinii samych przedsiębiorców inspiratorami są właściciele firm, a w znacznie mniejszym stopniu klienci. Zestawiając te motywacje z wcześniej omówionymi przyczynami wdrażania innowacji – chęcią wzrostu zysku i znaczeniem dla rozwoju można byłoby wnioskować, że w przypadku firm z tego sektora mechanizm sprawczy to chęć zysku właścicieli, mimo że innowacje nie są potrzebne klientom, a same firmy mogą się bez nich rozwijać. Natomiast w przypadku firm z sektora informacja i komunikacja czynnikami pobudzającymi skłonność firm do innowacji są oczekiwania klientów, potrzeba wsparcia rozwoju i chęć zwiększania zysków, mimo że nie zawsze właściciele firm z tego sektora są proinnowacyjnie nastawieni. Te dwa podejścia do innowacji wydają się być z dwóch światów. Ale oba jak widać są skuteczne. A o skuteczność w biznesie przecież chodzi.

Wyk. 45. Przyczyny wdrażania innowacji – właściciel/e firmy jest/są nastawiony/eni na innowacje (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 46. Przyczyny wdrażania innowacji – oczekiwania klientów (% MSP wg sekcji gospodarki)

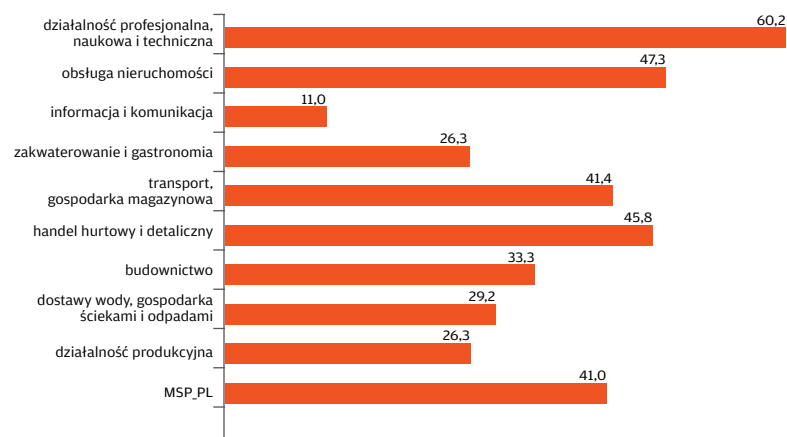


5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.5

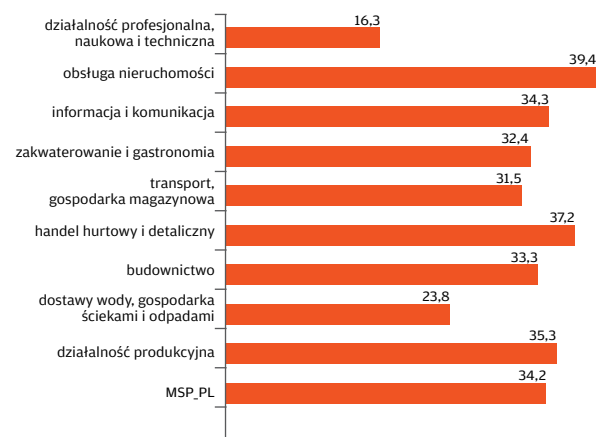
Przyglądając się natomiast firmom, które innowacji nie wdrażają, widać, że firmy z różnych sektorów są w największym stopniu zgodne co do tego, że wielkość firmy determinuje jej skłonność do innowacji - firmy nie mogą (nie powinny?) wdrażać innowacji, gdy są zbyt małe. Nawet przedsiębiorstwa z sektora informacja i komunikacja. Wynika to zapewne z rozumienia innowacji w uproszczony sposób, wyłącznie jako nowych technologii, czy zupełnie nowych produktów. Tymczasem innowacje to także ulepszenia w tych obszarach, ale także zmiany organizacyjne i innowacje w marketingu. Szkoda, że ciągle tak wiele MSP nie uznaje zmian w tych obszarach za innowacje, szkoda że nie wiedzą „że mówią prozą”.

Natomiast dziwią tak liczne odpowiedzi firm prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną, że ich branża nie potrzebuje innowacji. Przecież w skład tego sektora wchodzi m.in. firmy z branż architektura i inżynieria, badania naukowe i prace rozwojowe, reklama, badania rynku. Trudno sobie wyobrazić skuteczność działalności w tych branżach bez innowacji. Ale jak widać część firm wyobraża to sobie.

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



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

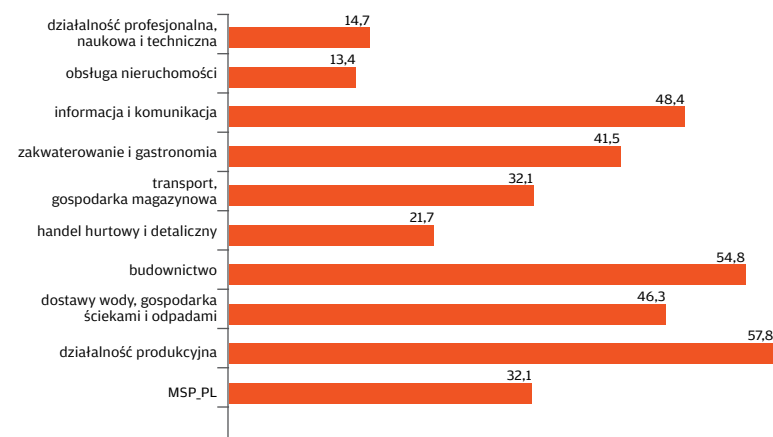


5.3. Otwarcie się na innowacje | cz.6

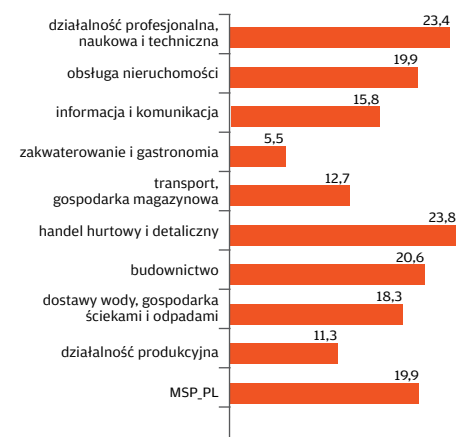
Brak kapitału na innowacje, który często podnoszony jest przez ekspertów, ma przeciętnie mniejsze znaczenie niż wielkość firmy i branża. Jednak MSP z różnych sektorów widzą ten problem w odmienny sposób. Z punktu widzenia firm przemysłowych czy budowlanych brak kapitału na innowacje to poważny problem. Jednak dla firm z sektora obsługa nieruchomości, czy dla firm prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną – już nie.

Interesująca, w kontekście trzech omówionych przyczyn dla których MSP nie wdrażają innowacji, jest kolejna przyczyna – brak oczekiwania klientów dotyczących wdrażania innowacji. Relatywnie niewiele firm we wszystkich sektorach gospodarki zwraca uwagę na ten powód wyjaśniając swój brak skłonności do innowacji. To ciekawe spostrzeżenie, pokazuje bowiem, że część MSP nie bada potrzeb klientów, nie interesuje się zmianami tych potrzeb. Przyjmuje, że ich branże „genetycznie” nie są stworzone do innowacji, a nawet jeżeli są, to one (firmy) są zbyt małe, ale podejmować ryzyko związane z wdrażaniem innowacji.

Wyk. 49. Przyczyny nie wprowadzania innowacji – brak kapitału na inwestycje w innowacje (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 50. Przyczyny nie wprowadzania innowacji – klienci nie oczekują innowacji (% MSP wg sekcji gospodarki)

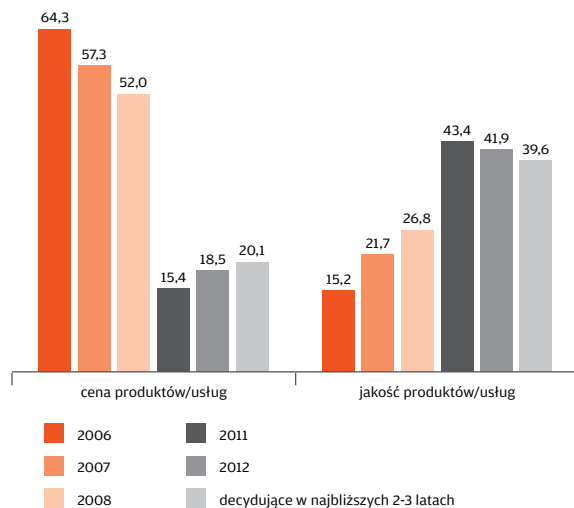


5.4. Konkurowanie jakością a nie ceną

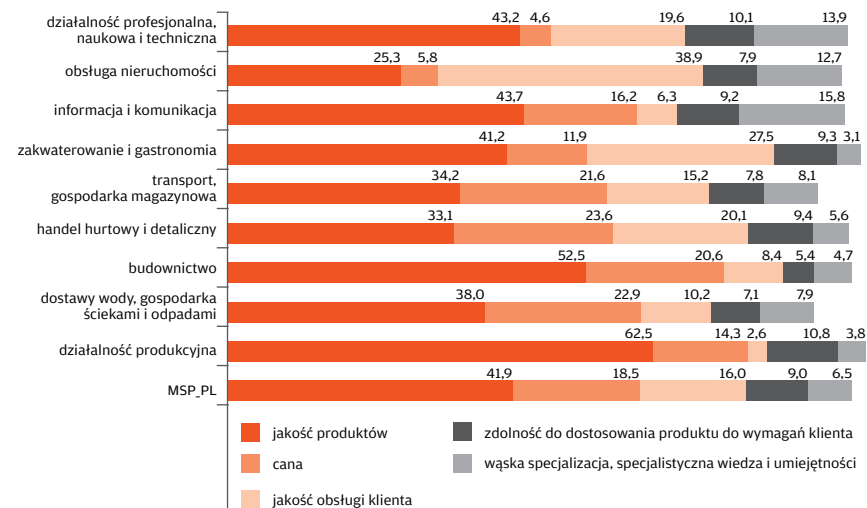
W kontekście opinii MSP dotyczących innowacji ważne jest określenie, jak firmy widzą czynniki pozwalające im budować pozycję konkurencyjną na rynku. Badania pokazują, że od 2011 r. nastąpiła tu istotna zmiana - z budowania pozycji konkurencyjnej w oparciu o cenę na budowanie pozycji konkurencyjnej w oparciu o jakość. A stąd nie jest już zbyt daleko do innowacji. Taki model biznesowy - oparty na jakości - realizują firmy ze wszystkich sektorów (oprócz firm z sektora obsługa nieruchomości). Dla firm z sektora obsługa nieruchomości kluczem do sukcesu jest jakość obsługi klienta, co wydaje się być uzasadnione. Jakość obsługi klienta jest również bardzo istotna dla hoteli i restauracji, co także wydaje się być w pełni uzasadnione.

Cena jako czynnik pozwalający na budowanie pozycji konkurencyjnej na rynku ma znaczenie dla relatywnie dużego odsetka firm handlowych, z sektora dostawy wody, gospodarowanie ściekami i odpadami, firm transportowych i budowlanych. Aczkolwiek w przypadku firm budowlanych większość firm stawia na jakość produktu. Wąska specjalizacja czy zdolność dostosowywania produktu do wymagań klienta jest kluczem do sukcesu dla znacznie mniejszej liczby firm ze wszystkich sektorów.

Wyk. 51. Czynniki decydujące o konkurencyjności MSP w latach 2004-2008, 2011-2012 i w latach kolejnych (% MSP)



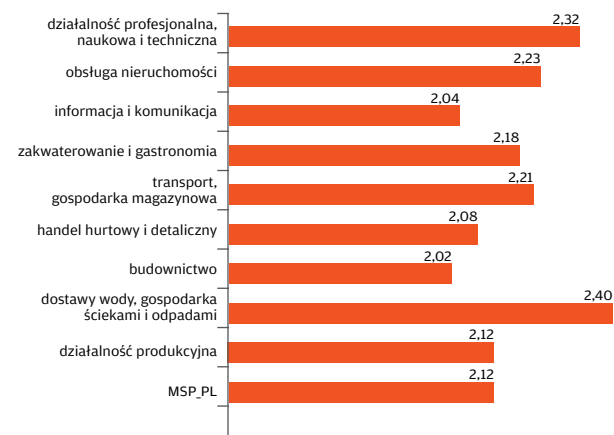
Wyk. 52. Czynniki decydujące o pozycji konkurencyjnej firmy (% MSP wg sekcji gospodarki)



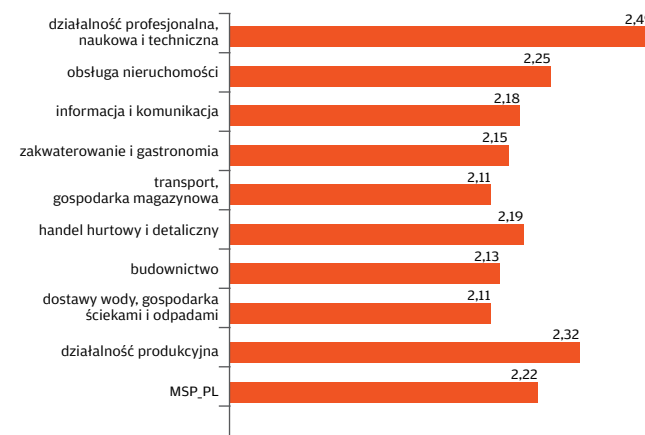
5.5. Regulacje gospodarcze – podatki

Regulacje dotyczące gospodarki uważane są przez przedsiębiorstwa za bariery w rozwoju. Jednak różne regulacje stanowią różny stopień uciążliwości dla działania przedsiębiorstw. Ponadto te same regulacje oceniane są przez firmy z różnych sektorów odmiennie. Generalnie jednak za największe obciążenie dla działalności uznają MSP stawki podatku VAT. Jednak nie ma tu jednomyślności – największy problem stanowią one dla budownictwa oraz firm z sektora informacja i komunikacja. Najmniejszy problem stanowią one dla firm z sektora dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami oraz dla firm prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Natomiast stawki podatku od działalności gospodarczej negatywnie wpływają głównie na działalność firm z sektora dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami, firm transportowych oraz firm budowlanych. W każdym przypadku przyczyny są zapewne odmienne. Dla firm transportowych jest to zapewne niska rentowność sprzedaży brutto, a istniejące stawki podatku dochodowego obniżają rentowność sprzedaży jeszcze bardziej. Dla firm z sektora dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami to zapewne chęć zwiększenia potencjału kapitałowego (i ile wypracowany zysk powiększy kapitał, a nie będzie wypłacony w postaci dywidendy).

Wyk. 53. Czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy – wysokość stawki podatku VAT (% MSP wg sekcji gospodarki; średnia – skala: od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



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



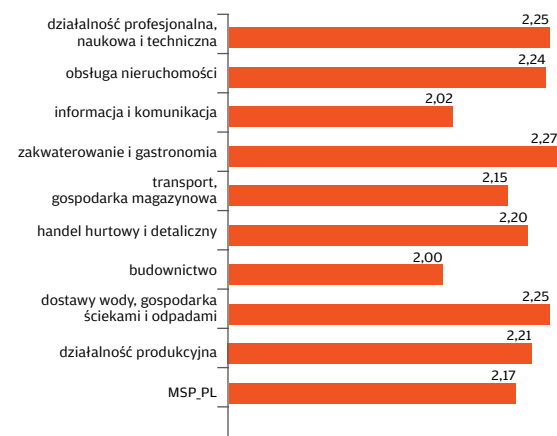
5.6. Regulacje gospodarcze – paropodatki i koszty administracyjne

Nie ma zbyt dużych rozbieżności w ocenach dotyczących wysokości pozapłatowych kosztów pracy między firmami z różnych sektorów gospodarki. Dla wszystkich są one poważnym obciążeniem dla działalności. Od początku badań MSP prowadzonych przez PKPP Lewiatan pozapłatowe koszty pracy znajdują się na jednym z dwóch pierwszych miejsc na liście największych barier w działalności.

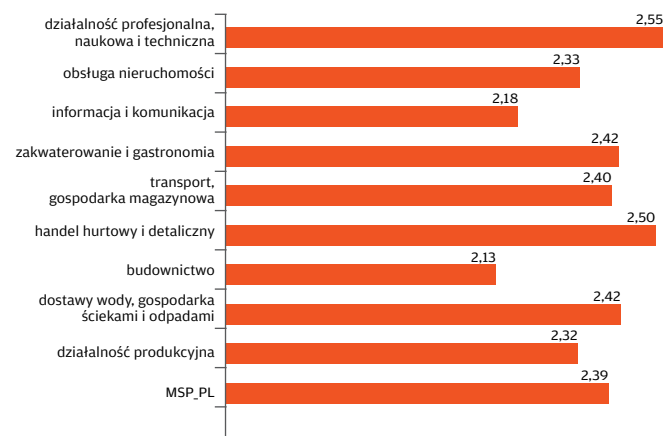
Jednak dla dwóch sektorach – budownictwa i informacji i komunikacji – są one szczególnie uciążliwe. Prawdopodobnie wynika to z dużego udziału kosztów pracy w kosztach ogółem. Jeżeli jednak to wyjaśnienie byłoby uzasadnione, to trudno byłoby wyjaśnić dlaczego dla działalności, która w pełni bazuje na wiedzy i kompetencjach pracowników (działalność profesjonalna, naukowa i techniczna) problem ten jest oceniany mniej krytycznie.

W odmienny sposób natomiast oceniają MSP z różnych branż uciążliwość wynikającą z istniejących procedur administracyjnych i koszty z nimi związane. Dla firm budowlanych ograniczenia wynikające z procedur administracyjnych są znacznie większym utrudnieniem niż dla firm handlowych. Zapewne wynika to z wielu regulacji branżowych, które te procedury narzucają, ale także np. z prawa zamówień publicznych.

Wyk. 55. Czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy – wysokość pozapłatowych kosztów pracy (% MSP wg sekcji gospodarki; średnia – skala: od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



Wyk. 56. Czynniki wpływające na możliwości rozwoju firmy – procedury administracyjne i koszty z nimi związane (% MSP wg sekcji gospodarki; średnia – skala: od 1 /utrudnienie w dużym stopniu/ do 5 /ułatwienie w dużym stopniu/)



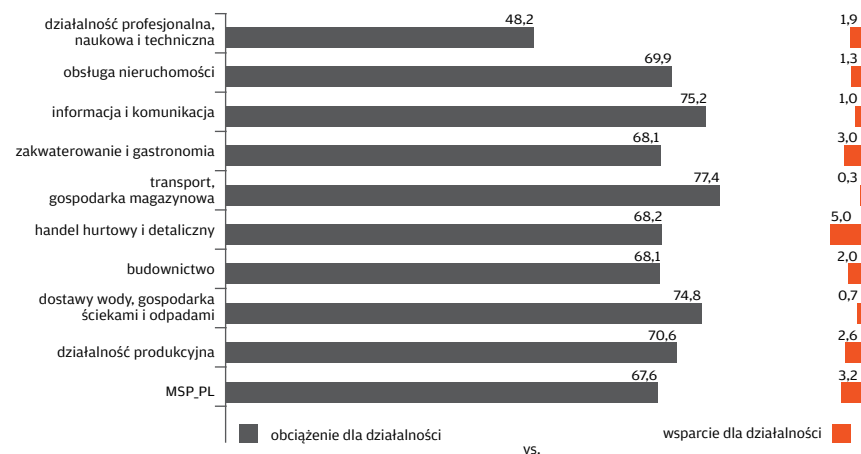
5.7. Regulacje gospodarcze – rynek pracy | cz.1

Regulacje dotyczące rynku pracy są zgodnie, przez przedsiębiorstwa ze wszystkich sektorów gospodarki, uznawane za obciążenie dla działalności.

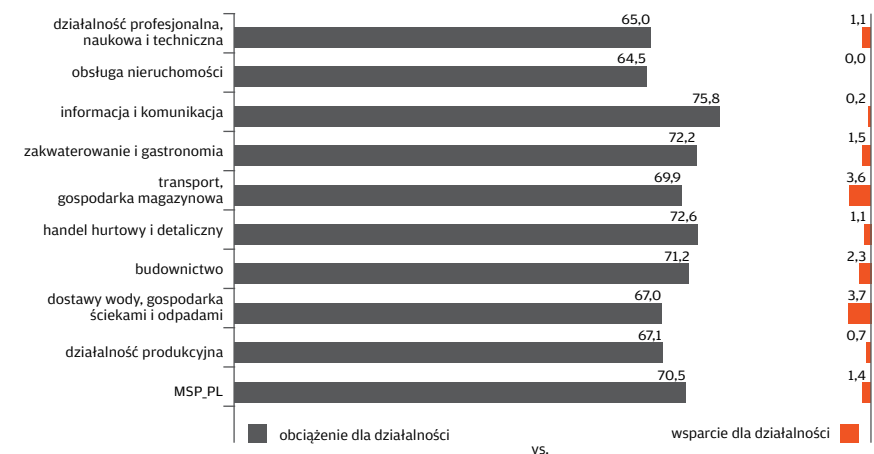
Poważne wątpliwości firm ze wszystkich sektorów budzi możliwość podniesienia minimalnego wynagrodzenia do poziomu 50% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce. Wyjątek stanowią tu firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną, w grupie których jest znacznie mniej podmiotów uznających taką możliwość za trudne do akceptacji. Zapewne jest to sektor gospodarki, w którym wcale lub w bardzo ograniczonym zakresie stosuje się minimalne wynagrodzenia.

MSP, niezależnie od sektora, wskazują także na uciążliwość płynącą z regulacji dotyczących wynagrodzeń za czas choroby. Różnice „sektorowe” w opiniach na ten temat są niewielkie.

Wyk. 57. Wzrost minimalnego wynagrodzenia do 50% wynagrodzenia średniego w gospodarce – wpływ na działalność firmy (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 58. Regulacje dotyczące wynagrodzeń za czas choroby (% MSP wg sekcji gospodarki)

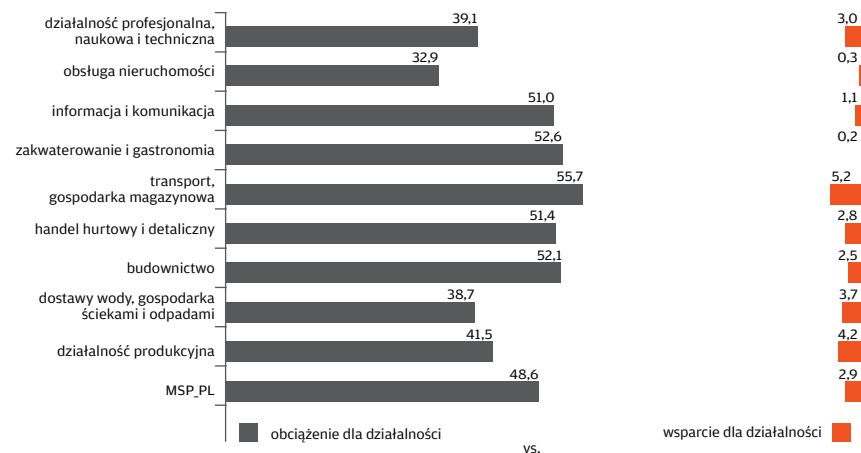


5.7. Regulacje gospodarcze – rynek pracy | cz.2

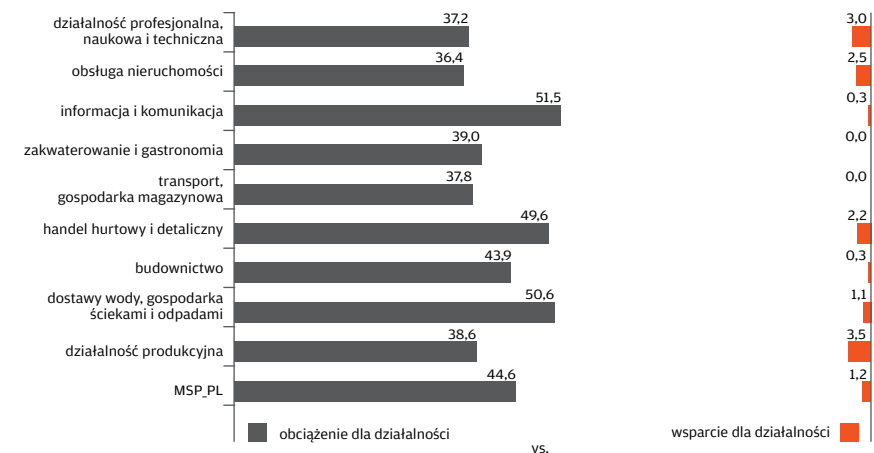
Dla dużej części MSP problemem jest także poziom wynagrodzeń za godziny nadliczbowe. Szczególnie zwracają na niego uwagę firmy transportowe, co wynika zapewne ze specyfiki ich działania – duża część firm transportowych musi bowiem pracować 7 dni w tygodniu, niekiedy całą dobę. Podobnie wygląda sytuacja w hotelach. Natomiast w relatywnie mniejszym stopniu na wysokość wynagrodzeń za godziny nadliczbowe „narzekają” firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Zapewne w dużej mierze pracuje się w firmach tego sektora projektowo, wykorzystuje także umowy cywilno-prawne.

Problemem dla działalności MSP jest również możliwość korzystania przez pracowników z urlopów na żądanie – szczególnie dla firm z sektora informacja i komunikacja, a także firmy z sektora dostawy wody, gospodarowanie ściekami i odpadami. W drugim przypadku w jakiejś mierze można to wyjaśnić pracą ciągłą. Trudno jednak znaleźć uzasadnienie dla tak relatywnie negatywnej oceny urlopów na żądanie w firmach z sektora informacja i komunikacja.

Wyk. 59. Regulacje dotyczące wynagradzania za godziny nadliczbowe (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 60. Regulacje dotyczące urlopu na żądanie (% MSP wg sekcji gospodarki)

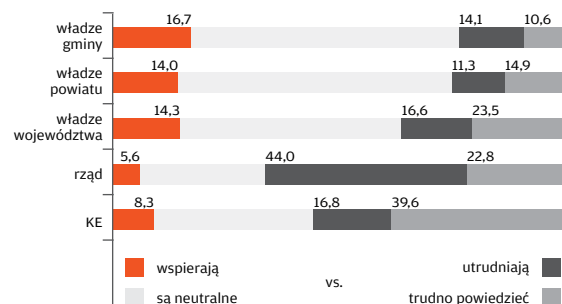


5.8. Działalność administracji publicznej na rzecz MSP i przedsiębiorczości | cz.1

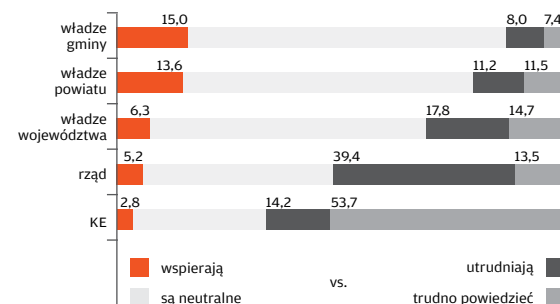
MSP uważają, że administracja publiczna, na każdym poziomie – europejskim, rządowym, wojewódzkim, powiatowym i gminnym – może wspierać firmy i przedsiębiorczość, ale może także im szkodzić.

Komisja Europejska najlepiej jest oceniana przez firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Wydaje się, że firmy z tego sektora mają, z racji aktywności, którą prowadzą, większą wiedzę niż przedsiębiorstwa z pozostałych sektorów, na temat działań KE na rzecz mniejszych firm, i przedsiębiorczości w ogóle. Natomiast najwięcej negatywnych ocen wystawiają KE za działania na rzecz MSP i przedsiębiorczości przedsiębiorstwa przemysłowe i firmy z sektora dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami. Źródło tych niskich ocen leży w regulacjach unijnych, które są przygotowywane przez KE, a które w bardzo dużym stopniu dotyczą obu sektorów.

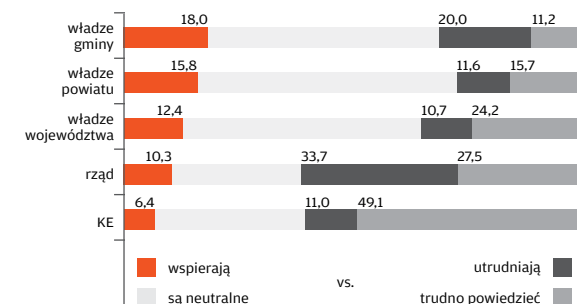
Wyk. 61. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – działalność produkcyjna (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 62. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – dostawy wody, gospodarka ściekami i odpadami (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 63. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – budownictwo (% MSP wg sekcji gospodarki)

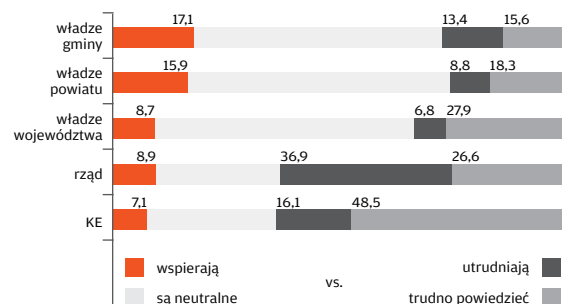


5.8. Działalność administracji publicznej na rzecz MSP i przedsiębiorczości | cz.2

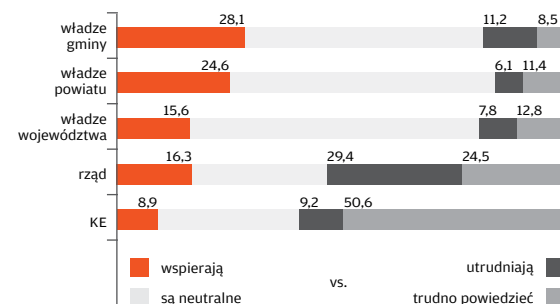
Oceny działań rządu na rzecz MSP i przedsiębiorczości są netto najśłabsze. Wydaje się, że na tych opiniach waży brak działań regulacyjnych rządu dotyczących poprawy warunków dla gospodarowania w Polsce, szczególnie warunków dla mniejszych podmiotów. Najwięcej negatywnych ocen działań rządu na rzecz MSP i przedsiębiorczości mają firmy przemysłowe. Rzeczywiście, regulacji branżowych jest bardzo wiele, i w dużej mierze dotyczą one właśnie poszczególnych branż sektora przemysłowego, co realnie odczuwają mniejsze firmy działające w tym sektorze.

Natomiast relatywnie dobre oceny wystawiają rządowi firmy prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Można byłoby powiedzieć, że rządowa aktywność regulacyjna generuje popyt na usługi specjalistów z tego sektora (księgowi, prawnicy, audytorzy, etc.), stąd ich przychylne spojrzenie na działania administracji rządowej.

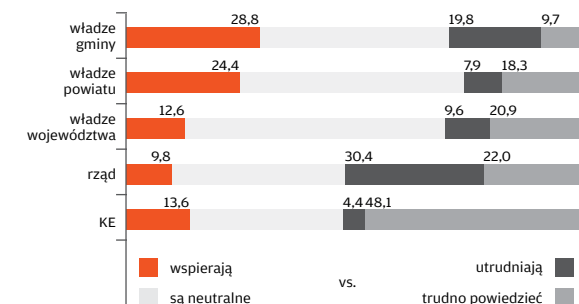
Wyk. 64. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – handel hurtowy i detaliczny (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 65. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – transport, gospodarka magazynowa (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 66. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – zakwaterowanie i gastronomia (% MSP wg sekcji gospodarki)

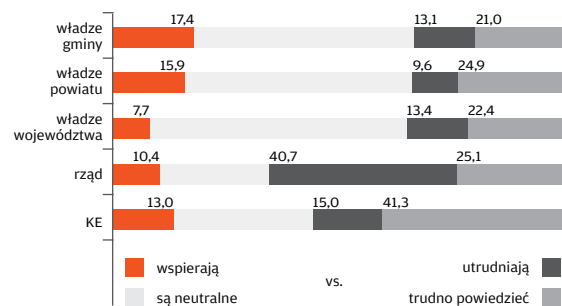


5.8. Działalność administracji publicznej na rzecz MSP i przedsiębiorczości | cz.3

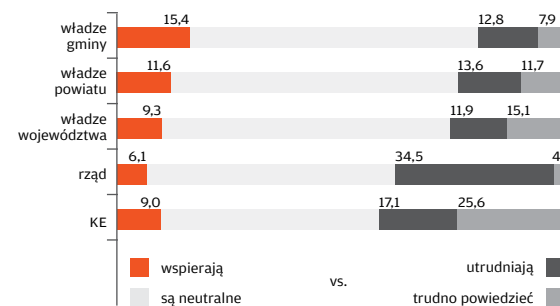
Najlepsze oceny ze wszystkich podmiotów administracji publicznej wystawiają MSP, niezależnie od sektora gospodarki, władzom gminnej administracji publicznej. Wynika to zapewne z faktu, że mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (a szczególnie mikro) najwięcej kontaktów bezpośrednich mają właśnie z administracją na poziomie gminy. A to oznacza „samodzielne” oceny firm, wynikające z tych bezpośrednich kontaktów, a nie z opinii przedstawianych w mediach.

Najlepiej gminna administracja publiczna oceniana jest przez firmy transportowe oraz przez hotele i restauracje. Najślabiej – także przez hotele i restauracje. Oznacza to, że działalność administracji publicznej na poziomie gmin zależy od ludzi tam pracujących. A, jak pokazują badania, praca ta jest różna w różnych gminach. Poprawa pracy gminnej administracji publicznej na rzecz lokalnej gospodarki i podmiotów w jej ramach funkcjonujących nie niesie ze sobą kosztów. Może warto w to zainwestować.

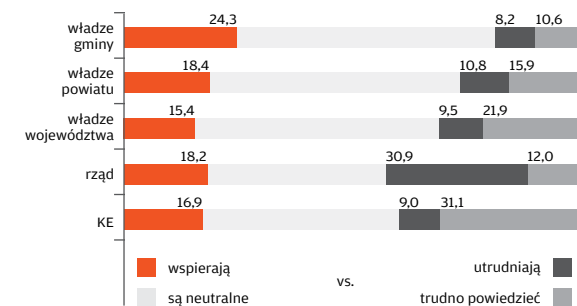
Wyk. 67. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – informacja i komunikacja (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 68. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – obsługa nieruchomości (% MSP wg sekcji gospodarki)



Wyk. 69. Ocena działań administracji na rzecz MSP i przedsiębiorczości – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (% MSP wg sekcji gospodarki)

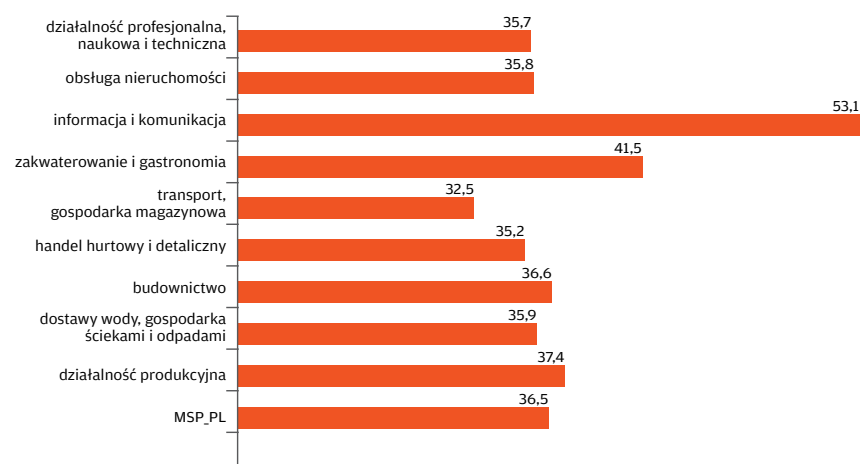


5.8. Działalność administracji publicznej na rzecz MSP i przedsiębiorczości | cz.4

I „*last but not least*” - zastrzeżenia MSP dotyczące traktowania przedsiębiorstw. Mikro, małe i średnie firmy zwracają uwagę, że często władze samorządowe podchodzą do przedsiębiorców, szczególnie tych najmniejszych, jak do przestępców. I z reguły nie mają do takiego traktowania przedsiębiorców żadnych podstaw. Bardzo silnie takie negatywne nastawienie władz samorządowych gminy dostrzegają firmy z sektora informacja i komunikacja. To akurat sektor o jednym z największych potencjałów rozwojowych. Stawianie mu niczym nie uzasadnionych barier wynikających z obaw urzędników, a nie ze stanu faktycznego, może spowodować, że firmy z tego sektora polskiej gospodarki nie będą się rozwijać lub poszukają dla swojej działalności innej lokalizacji, ze szkodą dla danego regionu.

Warto, aby gminne władze samorządowe wzięły to pod uwagę przy podejmowaniu decyzji.

Wyk. 70. Zastrzeżenia MSP do władz samorządowych gminy dotyczące traktowania przedsiębiorców jak osoby podejrzane (% MSP wg sekcji gospodarki)



RAPORT

z wyników badania przygotowanego przez PKPP Lewiatan w ramach projektu „Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012”
- ujęcie według sekcji gospodarki współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.