

Sektor MSP na Pomorzu w warunkach pogorszenia koniunktury

Raport z badania małych i średnich przedsiębiorstw w ramach
Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego III

Gdańsk 2010

Autorzy

Piotr Dominiak, Julita Wasilczuk, Nelly Daszkiewicz, Krzysztof Zięba, Aneta Sobiechowska-Ziegert

Redakcja, korekta i redakcja techniczna

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe ZAPOL Dmochowski, Sobczyk Spółka Jawna

Projekt graficzny

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe ZAPOL Dmochowski, Sobczyk Spółka Jawna

Skład i druk

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe ZAPOL Dmochowski, Sobczyk Spółka Jawna

Copyright © by Agencja Rozwoju Pomorza S.A.
Gdańsk 2010

Publikacja dystrybuowana bezpłatnie

ISBN 978-83-930615-1-8



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja została sfinansowana przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego

Spis treści

Przedmowa	4
Wstęp	5
Część 1. Małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie pomorskim	6
Badanie małych i średnich przedsiębiorstw	8
Informacje na temat badania	8
Dobór próby	8
Profil przebadanych firm	8
Wybrane aspekty działalności badanych przedsiębiorstw	11
Innowacje i inwestycje	11
Planowanie	13
Posiadanie własnej strony WWW	14
Wydatki inwestycyjne	15
Rynki działania MSP	15
Bariery rozwoju	16
Cele badanych firm i plany dotyczące sprzedaży i zatrudnienia	18
Cele badanych firm	18
Ciągłość obserwowanych celów w kolejnych badaniach POG (2006, 2008, 2009)	19
Przewidywania dotyczące zmian w wielkości sprzedaży i zatrudnienia w najbliższym roku	20
Finanse badanych przedsiębiorstw	21
Finansowanie	21
Wyniki finansowe	22
Szkolenia i usługi doradcze	23
Analiza zmian demograficznych i zmian zatrudnienia w badanej próbie w latach 2006-2009	24
Analiza zmian demograficznych	24
Analiza zmian zatrudnienia w latach 2006-2009	28
Czynniki determinujące reakcję badanych MSP na pogorszenie koniunktury w roku 2009	35
Wnioski z analizy MSP	39
Badanie nowych przedsiębiorstw	40
Informacje na temat badania	40
Profil przebadanych firm	40
Podstawowy profil działalności	40
Wielkość zatrudnienia	40
Wiek przebadanych firm	40
Forma prawna	40
Wybrane aspekty działalności	41
Innowacje i inwestycje	41
Planowanie	43
Rynki działania	43

Bariery rozwoju	44
Cele i plany badanych przedsiębiorstw	45
Finanse badanych przedsiębiorstw	45
Finansowanie	45
Wyniki finansowe	46
Firmy nowe wobec pogorszenia koniunktury	47
Wnioski z analizy nowo powstałych MSP	47
 Część 2. Mikroprzedsiębiorstwa w województwie pomorskim	48
Informacje na temat badania	48
Dobór próby	48
Profil przebadanych firm	48
Wybrane aspekty działalności badanych mikroprzedsiębiorstw	49
Innowacje i inwestycje	49
Planowanie	51
Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw	51
Cele badanych mikroprzedsiębiorstw i plany dotyczące sprzedaży i zatrudnienia	52
Cele mikroprzedsiębiorstw	52
Przewidywania dotyczące zmian sprzedaży i zatrudnienia	53
Finanse badanych przedsiębiorstw	54
Finansowanie	54
Wyniki finansowe	55
Mikroprzedsiębiorstwa wobec pogorszenia koniunktury	56
Postrzeganie obecnej sytuacji mikroprzedsiębiorstw	56
Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie barier	57
Analiza badanych mikroprzedsiębiorstw w poszczególnych powiatach	58
Wprowadzenie	58
Różnice w profilu przebadanych przedsiębiorstw	59
Wybrane aspekty działalności	61
Finanse badanych mikroprzedsiębiorstw	62
Cele, plany i przewidywania badanych przedsiębiorstw	64
Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw	65
Różnice w profilu właściciela	66
Mikroprzedsiębiorstwa wobec pogorszenia koniunktury	68
Wnioski z analizy mikroprzedsiębiorstw	69
Rekomendacje	70
Kwalifikator	71
Spis tabel	78
Spis rysunków	79



Przedmowa

Z przyjemnością przekazujemy Państwu raport z trzeciej edycji badania sektora MSP w województwie pomorskim. Badanie zostało przeprowadzone w 2009 roku przez Agencję Rozwoju Pomorza S.A. wspólnie z zespołem badawczym pod kierownictwem prof. dr. hab. Piotra Dominiaka z Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej oraz Centrum Badania Opinii Społecznej.

Tym razem przedsiębiorcy odpowiadali na pytania dotyczące aktualnej kondycji firmy, wpływu spowolnienia gospodarczego na ich działalność oraz perspektyw na przyszłość. Do badanej grupy należały przedsiębiorstwa uczestniczące w pierwszej i drugiej edycji badania. Konstrukcja kwestionariusza umożliwiła porównanie danych uzyskanych w poprzednich badaniach, pozwoliło to na określenie zmian, jakie zaszły w poszczególnych firmach w badanych okresach.

W efekcie przeprowadzonych analiz zobrazowana została dynamika wzrostu i spadku firm w obszarze m.in. zatrudnienia, inwestycji, eksportu, zysków i przychodów oraz zmiany w postrzeganiu sytuacji na rynku i ocenie pozycji rynkowej przez badane firmy.

Wyniki badania są szczególnie istotne w obliczu spowolnienia gospodarczego, które nastąpiło w 2009 roku, pokazały wyraźną zmianę w odczuwaniu sytuacji gospodarczej przez przedsiębiorców. Spowolnienie gospodarcze spowodowało pogorszenie się zwykle wyróżniających się na tle kraju bardzo optymistycznych nastrojów pomorskich przedsiębiorców, sprawiając, że znacznie wyraźniej niż dotychczas postrzegali oni bariery rozwojowe.

Mamy nadzieję, że obraz pomorskich przedsiębiorstw, który wyłania się z przeprowadzonych badań, pomoże środowisku otoczenia biznesu na Pomorzu jeszcze lepiej zrozumieć potrzeby, obawy i poznać aktualną kondycję sektora, a przedsiębiorcom umożliwi ocenę funkcjonowania swoich firm w szerszej perspektywie.

Dziękujemy wszystkim tym, którzy podzielili się z nami swoimi doświadczeniami i wiedzą. Dzięki Państwa zaangażowaniu powstała publikacja, która może zostać wykorzystana jako źródło wiedzy przy kształtowaniu przyjaznego otoczenia firm.

Zarząd
Agencji Rozwoju Pomorza S.A.



Raport 2010

Wstęp

Celem badań w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego jest ocena kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w województwie pomorskim. W 2009 roku przeprowadzono już trzecią edycję tych badań. Poprzednie przeprowadzone zostały w latach 2006 i 2008. W badaniach POG zastosowano rzadko wykorzystywane przez innych podejście polegające na każdorazowym powracaniu do tej samej grupy przedsiębiorstw. Dzięki temu można obserwować zmiany sytuacji w poszczególnych firmach, zmiany ocen i opinii ich właścicieli, trafność przewidywań i realność zamierzeń. Takich analiz nie można dokonywać, jeżeli kolejne badania odbywają się na zmieniających się grupach przedsiębiorstw. Powracanie do tej samej próby stwarza także unikatową szansę na zbadanie skali i kierunków zmian demograficznych wewnątrz badanej grupy (w tym przechodzenia firm pomiędzy poszczególnymi klasami wielkości), określenie wielkości przyrostów miejsc pracy brutto i netto w przedsiębiorstwach należących do poszczególnych klas wielkości. Można także porównywać struktury zatrudnienia według wielkości firm, stosując metody „roku bieżącego” i „roku bazowego”. Analizy takie pozwalają na precyzyjniejsze określenie, jakie firmy naprawdę kreują nowe miejsca pracy.

Kolejne badania POG obejmowały przedsiębiorstwa wybrane w 2006 roku. Jednak skala badań była, z różnych powodów, za każdym razem inna. Stąd też w POG I uczestniczyły 2132 przedsiębiorstwa, w POG II – 772, w POG III – 982. Szczegółowy opis skali badań przedstawiony został na rysunku 1. Trzykrotnie przebadano 441 firm, natomiast 982 uczestniczyły zarówno w 2009, jak i w 2006 roku. Stąd raport zawiera głównie porównania sytuacji tych 982 przedsiębiorstw z POG I i POG III. Tylko w niektórych przypadkach porównywano wyniki wszystkich trzech badań lub POG III z POG II.

Badania w ramach POG III składały się z trzech części. Pierwsza, główna, objęła wspomniane wyżej 982 przedsiębiorstwa z pierwotnej grupy 2132. W jej przypadku można właśnie dokonywać porównań dynamicznych. Część druga (88 firm) to badania firm małych i średnich powstałych w latach 2005-2008, czyli takich, które nie mogły znaleźć się w grupie objętej badaniami POG I. W tym przypadku celem badania było zorientowanie się, czy te młode firmy różnią się znacznie w stosunku do starszych, należących do części pierwszej, i czy mogłyby być do niej włączone jako uzupełnienie. Część trzecia to badania mikroprzedsiębiorstw. Tę klasę wielkości badano już w ramach POG II, ale wówczas były to mikrofirmy (łącznie 242) pochodzące z powiatów o najwyższych stopach bezrobocia i najniższym poziomie pozyskiwania dotacji z Unii Europejskiej w ramach działania ZPORR 3.4. W POG III badaniu poddano 1005 mikroprzedsiębiorstw z trzech grup powiatów: 1) powiaty o najwyższym poziomie bezrobocia (nowodworski, sztumski, malborski); 2) powiaty o najniższym poziomie bezrobocia (kartuski, wejherowski, pucki); 3) powiaty trójmiejskie (Gdańsk, Gdynia, Sopot). Wybrano firmy zatrudniające przynajmniej jedną osobę (oprócz właściciela), założone w 2005 roku lub później. Stąd też wyniki badań mikroprzedsiębiorstw w ramach POG III nie mogą być porównywane z wynikami badań mikrofirm w ramach POG II. O ile w POG II celem badań tej grupy firm było określenie ich potencjału rozwojowego, głównie w zakresie kreacji miejsc pracy (potencjał ten okazał się niski), to w POG III chciano przede wszystkim określić różnice pomiędzy mikroprzedsiębiorstwami działającymi w różnych gospodarczo środowiskach lokalnych.

Jak wspomniano, stałym celem badań w ramach POG jest ocena kondycji sektora MSP. Temu ogólnemu celowi podporządkowane były badania w ramach POG I. W POG II, poza diagnozą kondycji sektora MSP, nacisk położono na ocenę zmian w zatrudnieniu oraz ocenę zdolności tego sektora do kreowania nowych miejsc pracy. Badania POG I i POG II prowadzone były w warunkach dobrej koniunktury, relatywnie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego w świecie, w Polsce i w województwie pomorskim. Rok 2009 był pod tym względem całkowicie odmienny. Koniunktura uległa gwałtownemu, głębokiemu pogorszeniu. I chociaż w Polsce przyjęło to postać jedynie spowolnienia wzrostu, to poważna recesja, której doświadcza większość krajów wysoko rozwiniętych, wywarła poważny wpływ na polskich przedsiębiorców. Po części był to wpływ realny – spadek popytu na polski eksport, ograniczenie działalności części inwestorów zagranicznych na naszym rynku, utrudnienia w dostępie do zewnętrznych (głównie bankowych) źródeł finansowania. Po części zaś był to wpływ związany z psychozą kryzysu kreowaną głównie przez mass media. Stąd też w badaniach POG III zwrócono szczególną uwagę na reakcję pomorskich MSP na pogorszenie koniunktury, na zmiany celów i planów przedsiębiorstw, na postrzeganie barier i zagrożeń. Chciano również sprawdzić, czy i jak bardzo osłabł optymizm pomorskich przedsiębiorców, tak wyraźnie widoczny w wynikach poprzednich badań. Kontynuowano także analizy związane ze zmianami zatrudnienia i przepływami firm pomiędzy poszczególnymi klasami wielkości.

Poszczególne edycje POG dzieliły stosunkowo krótkie okresy. Mimo to obserwowane zmiany są duże, co potwierdza hipotezę o wielkiej dynamice wewnętrznej sektora MSP i konieczności ciągłego jego monitorowania.



1. Małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie pomorskim

Badanie małych i średnich przedsiębiorstw

Informacje na temat badania

Dobór próby

Badania w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego III prowadzono wśród przedsiębiorców, którzy zostali po raz pierwszy przebadani w roku 2006 w ramach projektu Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze I, należących z założenia do grupy małych i średnich firm¹. W rzeczywistości do próby trafiło w roku 2006 również 110 przedsiębiorstw mikro (5,1%) i 5 firm dużych (0,2%). Bazę wyjściową dla przeprowadzenia badań w 2009 roku stanowiły 2132 adresy przedsiębiorstw, przebadanych po raz pierwszy w 2006 roku, z których po weryfikacji firma ankietująca musiała usunąć 144, ponieważ nie znaleziono firm pod podanymi adresami. Ponadto 481 firm odmówiło udziału w badaniach (bądź to kategorycznie, bądź proponując inny bliżej nieokreślony termin), w 397 firmach kompetentna osoba nie zgodziła się na udzielenie wywiadu, lub też nie była obecna. Dodatkowo 127 firm nie zostało przebadanych z różnych innych przyczyn, nie podanych przez firmę ankietującą. Ostatecznie zrealizowano 982 wywiady ankietowe. Rozkład niezrealizowanych wywiadów w poszczególnych badaniach przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Rozkład wyników badań w poszczególnych POG wraz z przyczynami niezrealizowania wywiadów

	POG I 2006	POG II 2008		POG III 2009	
	liczba	liczba	%	liczba	%
Liczba przebadanych firm	2132	772	36,3	982	46
Odmowa		1008	47,3	501	23
Brak osoby kompetentnej		155	7,2	397	19
Firma nie istnieje		28	1,3	144	7
Firma ankietująca nie dotarła do przedsiębiorstwa		157	7,3	0	0
Ankiety odrzucone podczas weryfikacji		12	0,6	2	0
Inne przyczyny		0	0	106	5
Suma	2132	2132	100	2132	100

Konstrukcja wszystkich trzech ankiet, dla każdego badania (POG I, POG II i POG III) zakładała możliwość dokonywania porównań w czasie, które pozwoliłyby określić zmiany, jakie zachodziły w poszczególnych firmach.

Główną część analizy oparto na przedsiębiorstwach przebadanych zarówno w POG I, jak i POG III (982). W niektórych przypadkach porównywano wyniki dotyczące przedsiębiorstw przebadanych we wszystkich trzech edycjach badań (441). Tam, gdzie było to uzasadnione, porównywano wyniki otrzymywane w kolejnych edycjach POG I (2132); POG II (772), POG III (982). Rysunek 1 ukazuje udziały poszczególnych firm w kolejnych edycjach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego.

Rysunek 1. Udział firm w poszczególnych badaniach

POG I – 2132			
POG II – 772		Nie przebadane w POG II – 1360	
Nie przebadane w POG III – 319	POG III – 982		Nie przebadane w POG III – 831
Nie przebadane w POG III – 319	POG I, II, III 441	POG I, II, III 541	Nie przebadane w POG III – 831

Statystyczna istotność różnicowania struktur była potwierdzana przy użyciu testu χ^2 . W tekście raportu owa statystyczna istotność jest sygnalizowana, ale bez podawania wartości.

Wszystkie badania zostały przeprowadzone przez firmę ankietującą metodą ankiety-wywiadu, w oparciu o kwestionariusz badawczy, z właścicielami przedsiębiorstw lub z osobami biorącymi aktywny udział w procesie zarządzania firmą. W roku 2009 kwestionariusz zawierał 51 pytań, częściowo nawiązujących do badań przeprowadzonych w latach poprzednich.

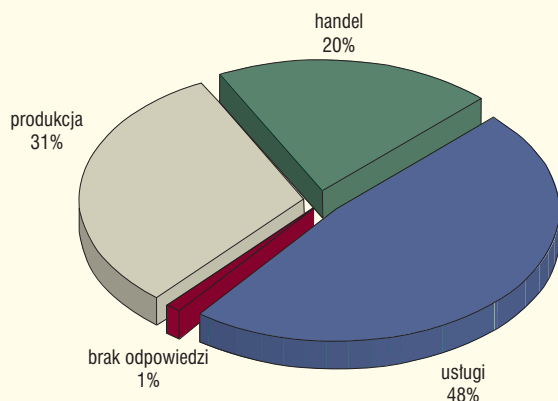
Profil przebadanych firm

Podstawowa działalność

Przedsiębiorcy często podają więcej oznaczeń PKD niż działalność rzeczywiście prowadzona, dlatego też zostali poproszeni nie tylko o podanie numeru PKD, ale także określenie podstawowej działalności. Ankieta dopuszczała wybór trzech rodzajów działalności: produkcyjnej, handlowej i usługowej. Udział przedsiębiorców prowadzących działalność usługową był najwyższy (48%), następną grupę stanowili przedsiębiorcy prowadzący działalność produkcyjną (31%) oraz handlową (20%) – patrz rysunek 2.

¹ Operat losowania liczył 5205 jednostek wyodrębnionych z bazy REGON, spełniających kryterium zatrudnienia od 10 do 249 osób. Do losowania przyjęto schemat losowania warstwowego z losowaniem zależnym. Poza wielkością przedsiębiorstwa warstwowanie zostało przeprowadzone według sekcji PKD oraz powiatów, przy zastosowaniu proporcjonalnej alokacji próby w tych warstwach. Spośród 3,5 tys. przedsiębiorstw wylosowanych do udziału w badaniu wywiady zostały zrealizowane z 2129 przedsiębiorstwami.

Rysunek 2. Podstawowa działalność badanych firm



Zatrudnienie w badanych firmach

Badane firmy zatrudniały łącznie 64 323 osoby na pełnym etacie, a dodatkowo 27 167 w oparciu o inne formy cywilnoprawne. Największy udział miały przedsiębiorstwa małe, w następnej kolejności średnie. W stosunku do 2006 roku łączne zatrudnienie wzrosło o 2097 osób.

Obecna próba badawcza (982) to 154 przedsiębiorstwa należące do grupy firm mikro (w 2006 tylko 43 firmy należały do tej grupy), 538 małych (683 w 2006), 254 średnie (242 w 2006) oraz 15 firm dużych (5 w 2006). W 21 przypadkach respondenci nie podali wielkości zatrudnienia (10 w 2006). Udział poszczególnych klas wielkości firm w 2006 i 2009 roku przedstawia tabela 2.

Szczegółowa analiza zmian klas wielkości oraz zatrudnienia została przedstawiona w dalszej części opracowania.

Tabela 2. Udział poszczególnych klas wielkości przebadanych przedsiębiorstw

Klasa wielkości	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Brak danych
Udział w 2006	4,3%	69,5%	24,7%	0,5%	1,0%
Udział w 2009	15,6%	5,8%	25,9%	1,5%	2,2%

Uwaga: udziały w 2006 roku dotyczą tylko firm przebadanych również w 2009 roku.

Znaczny ubytek (-14,7 pkt. procentowego) zanotowano w grupie małych firm, natomiast bardzo znacząco (+11,3 pkt. procentowego) wzrósł udział przedsiębiorstw mikro. Można zatem mówić o pogorszeniu się struktury badanej grupy w tym przekroju.

Wiek przebadanych firm

Wszystkie przebadane firmy powstały najpóźniej w roku pierwszego badania w ramach POG, czyli w 2006. Największy udział w przeprowadzonych badaniach miały firmy, które powstały w latach 1997-2001 (25%) oraz 1992-1996 (24%) – patrz tabela 3.

Tabela 3. Rok powstania przebadanych przedsiębiorstw

Rok powstania	<1982	1982-1986	1987-1991	1992-1996	1997-2001	2002-2006
Udział	14%	3%	17%	24%	25%	18%

Wiek przebadanych przedsiębiorstw a podstawowa działalność: udział w całej próbie badawczej

Największy udział w badanej populacji miały przedsiębiorstwa usługowe powstałe w okresie 1997-2001 (12,4%) oraz 1992-1996 (11,1%) – czyli przedsiębiorstwa nie tak młode (przedział wieku: 8-17 lat) – wyróżnione w tabeli 4. Następną grupę stanowiły młode (3-7-letnie) przedsiębiorstwa usługowe (8,7%) oraz produkcyjne 13-17-letnie (8,5%).

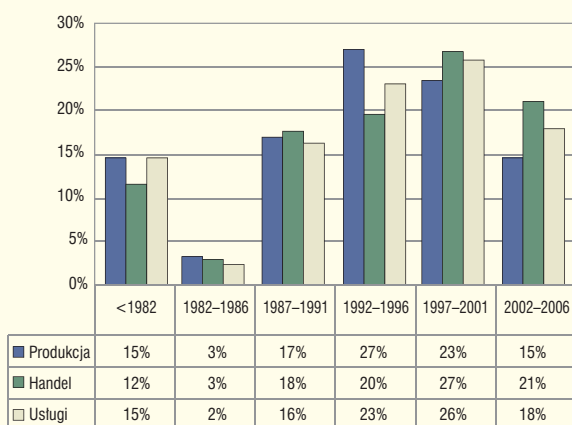
Tabela 4. Wiek i podstawowa działalność badanych przedsiębiorstw

		Rok powstania						Suma
		<1982	1982-1986	1987-1991	1992-1996	1997-2001	2002-2006	
Podstawowa działalność	produkcja	4,6%	1,0%	5,3%	8,5%	7,3%	4,6%	31,3%
	handel	2,3%	0,6%	3,6%	4,0%	5,4%	4,3%	20,2%
	usługi	7,0%	1,1%	7,8%	11,1%	12,4%	8,7%	48,2%
	brak odp.	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,4%
	suma	14,2%	2,7%	16,8%	23,5%	25,3%	17,%	100,0%

Wiek przebadanych przedsiębiorstw a podstawowa działalność: udział w poszczególnych grupach rodzajów działalności

Rozkład firm według wieku w zależności od poszczególnych rodzajów działalności nie odbiega w zasadzie od przedstawionego w tabeli 4. Różnica uwidacznia się w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych, gdzie udział przedsiębiorstw powstałych w latach 1992-1996 jest wyższy, natomiast udział przedsiębiorstw młodszych jest niższy niż w całej przebadanej próbie. Z kolei przedsiębiorstwa handlowe w przedziale 1992-1996 stanowiły mniejszy udział niż w badanej próbie, natomiast w grupie firm 1997-2001 i 2002-2006 przewyższały jej udziały (rysunek 3).

Rysunek 3. Rozkład wieku przebadanych przedsiębiorstw według rodzajów podstawowej działalności

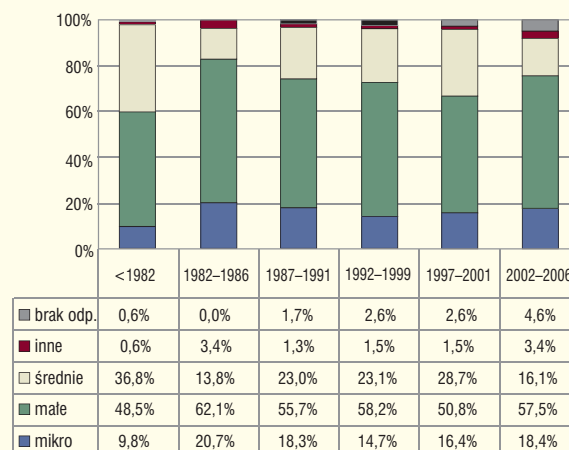


Uwaga: na wykresie pominięto wiersz braków odpowiedzi.

Wiek przebadanych przedsiębiorstw a klasa ich wielkości

We wszystkich przedziałach wiekowych przeważały firmy małe, w następnej kolejności firmy średnie, mikro i duże, czyli zgodnie z ogólnym rozkładem wieku firm w badanej próbie. Wystąpiły natomiast drobne różnice w rozkładach w poszczególnych przedziałach wiekowych firm, i tak: udział firm mikro był najniższy (9,8%) wśród firm najstarszych, działających ponad 27 lat, najwyższy (20,7%) wśród firm z kolejnego przedziału wiekowego, powstałych w latach 1982-1986 (rysunek 4). Także wśród tych firm odnotowano największy udział firm małych (62,1%). Udział firm średnich był najwyższy (36,8%) wśród firm najstarszych, działających ponad 27 lat, natomiast w przedziale wiekowym 1982-1986 oraz 2002-2006 ich udział wyniósł poniżej 20%.

Rysunek 4. Udział przedsiębiorstw z różnej klasy wielkości a ich wiek

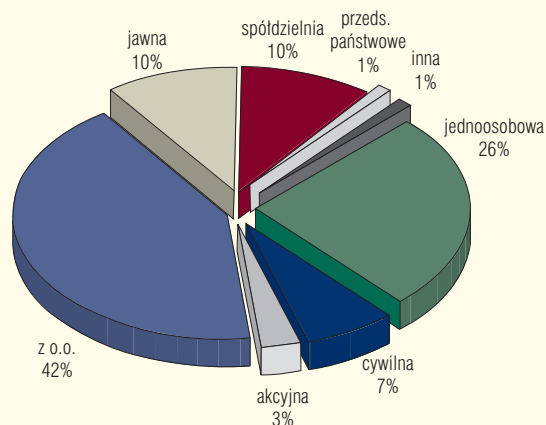


Uwaga: na wykresie pominięto kolumnę braków odpowiedzi.

Forma prawna przebadanych przedsiębiorstw

W grupie firm MSP odnotowuje się największy udział własności jednoosobowej, co odpowiada przewadze firm mikro (zatrudniających do 10 osób) w tym sektorze. W opisywanych badaniach uczestniczyły przede wszystkim przedsiębiorstwa należące do grupy małych i średnich z niewielkim udziałem firm mikro), stąd własność jednoosobowa w badanej grupie wystąpiła rzadziej niż w całym sektorze MSP. Badane przedsiębiorstwa w największym stopniu były spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością (42%), a dopiero na drugim miejscu pod względem liczebności znalazły się firmy będące własnością jednoosobową (26%) – patrz rysunek 5. Ponadto po 10% udziału odnotowały spółdzielnie oraz spółki jawne, kolejne 7% spółki cywilne. W grupie przebadanych znalazła się także 3-procentowa reprezentacja spółek akcyjnych. W ciągu ostatniego roku jedynie 2 firmy zmieniły formę prawną, przekształcając się w spółkę akcyjną oraz spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

Rysunek 5. Formy prawne przebadanych przedsiębiorstw



Wybrane aspekty działalności badanych przedsiębiorstw

Innowacje i inwestycje

Aby sprostać wymogom narastającej konkurencji w podlegającej globalizacji gospodarce, przedsiębiorstwa muszą odznaczać się zdolnością do przeprowadzania zmian w sposobie funkcjonowania, dokonywać innowacji i ograniczać – tam, gdzie to możliwe – koszty swojego funkcjonowania. Powyższe działania zwiększają konkurencyjność przedsiębiorstwa i poprawiają jego sytuację na rynku. **Jeśli jednak przyrzeć się działaniom podejmowanym przez pomorskie MSP w minionym roku i planowanym na najbliższy rok, to okazuje się, że w obu tych kategoriach odnotowuje się wyraźne spadki w porównaniu do poprzedniej edycji POG, co pokazuje tabela 5.**

Tabela 5. Działania podjęte w ciągu ostatniego roku i planowane na najbliższy rok

Działania firmy	POG II (perspektywa dwuletnia)		POG III (perspektywa roczna)		Zmiana (pkt.proc.)	
	podjęte	planowane	podjęte	planowane	podjęte	planowane
Wprowadzenie nowych produktów/usług	48%	50%	40%	41%	-8	-9
Nowocześniejsze metody produkcji	31%	33%	23%	25%	-8	-8
Istotne zmiany organizacyjne	28%	30%	18%	18%	-10	-12
Poszerzenie rynków zbytu	44%	51%	41%	48%	-3	-3
Poprawa jakości	54%	54%	53%	50%	-1	-4
Zmniejszenie kosztów produkcji	32%	36%	35%	37%	+3	+1
Zwiększenie kwalifikacji zatrudnionych	48%	51%	31%	30%	-17	-19

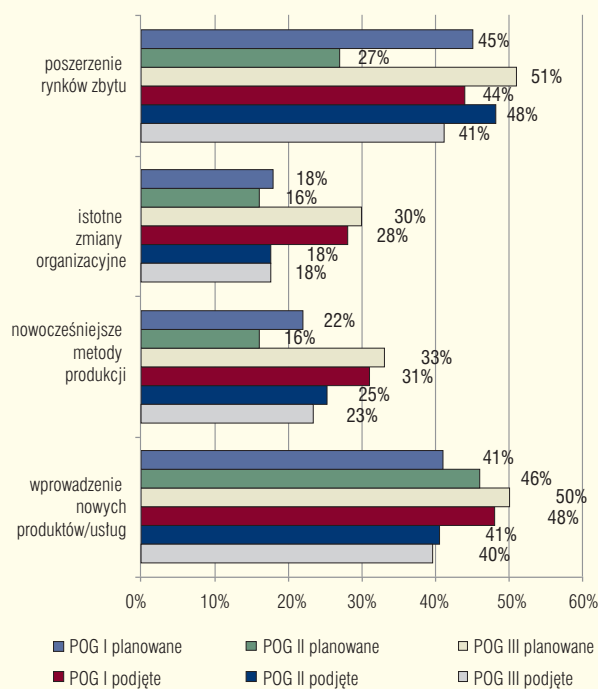
Okres objęty badaniami trzeciej edycji POG jest specyficzny – z jednej strony wystąpiło wyraźne spowolnienie gospodarcze, a z drugiej strony nasiliła się niepewność co do przyszłych warunków gospodarowania. Zaistniały w gospodarce światowej kryzys na rynkach finansowych nie miał analogii w przeszłości; porównywanie go do Wielkiego Kryzysu mogło być uzasadnione w odniesieniu do rozmiaru zjawiska, ale nie do jego cech jakościowych. Nie wiadomo zatem, jak będzie wyglądać wychodzenie z tego kryzysu, i to właśnie nie decyduje o wysokim poziomie niepewności w badanym okresie. Sytuacji nie poprawia koniunktura na rynkach zagranicznych, gdzie recesja gospodarcza (która wystąpiła we wszystkich krajach UE) ogranicza możliwości w zakresie zwiększenia (lub w ogóle rozpoczęcia) eksportu przez pomorskie MSP.

W tej dość trudnej sytuacji badane przedsiębiorstwa przyjmują postawę raczej defensywną. Priorytetem staje się wyraźnie ograniczanie kosztów prowadzenia działalności. Jest tak zarówno w warstwie zrealizowanych już działań, jak i działań dopiero planowanych do realizacji. Pozostałe rodzaje działań ulegają wyraźnemu ograniczeniu. W największym stopniu dotyczy to podnoszenia kwalifikacji

przez osoby zatrudnione – tu spadek jest dwucyfrowy. Spadki o niemal 10 pkt. procentowych dotyczą wszystkich działań o charakterze innowacyjnym, niezależnie od tego, czy są to innowacje produktowe, procesowe, czy organizacyjne. Z jednej strony łatwo zrozumieć taką postawę przedsiębiorców; pogorszenie koniunktury skutkuje pogorszeniem osiąganych wyników finansowych, a brak jednoznacznych przesłanek sugerujących rychłą poprawę koniunktury każe myśleć, że sytuacja nie ma charakteru przejściowego. **W tej sytuacji przetrwanie staje się celem pierwszoplanowym, zaś rozwój i ekspansja schodzą na dalszy plan.** Takie przeorientowanie priorytetów potwierdzają inne wyniki uzyskane w ramach POG III. Z drugiej jednak strony – defensywna postawa może w przyszłości pogorszyć pozycję konkurencyjną firmy, skutkiem czego bywa ograniczenie jej rozwoju lub – w skrajnym przypadku – upadek.

Na omawiane zagadnienia należy jednak spojrzeć z pewnego dystansu. Dane zebrane w kolejnych edycjach POG pozwalają ocenić, na ile dążenia do ekspansji i innowacyjność badanych firm uległy zmianie. Na tle wyników pierwszej edycji POG uzyskane dane nie wyglądają katastrofalnie, co widać na rysunku 6. Plany i działania w zakresie ekspansji na nowe rynki, podobnie jak plany i działania o charakterze innowacji procesowych, deklarowane są częściej w POG III niż w POG I. Niewiele się zmienia, jeśli chodzi o istotne zmiany organizacyjne i planowanie wprowadzenia nowych produktów bądź usług na rynek. Dość wyraźny spadek zaznaczył się w kategorii działań dokonanych w celu wprowadzenia innowacji produktowych: z 46% odpowiedzi w POG I, poprzez 48% w POG II, do obecnego poziomu 40%.

Rysunek 6. Ekspansja rynkowa i innowacje przedsiębiorstw – działania planowane i podjęte w kolejnych edycjach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego



Ograniczenie działań i planów poprawiających pozycję konkurencyjną ma także inne uzasadnienie. Uwagę zwraca relatywnie dobra opinia na temat własnego przedsiębiorstwa na tle konkurentów, co pokazują dane zebrane w tabeli 6. Zaledwie 16% badanych przyznaje, że czuje się słabszymi od konkurencji w dziedzinie promocji i reklamy, i jest to najwyższy odsetek ze wszystkich przebadanych aspektów działalności. W odniesieniu do pozostałych aspektów odsetek ten z reguły nie przekracza 6%. Znacznie częściej firmy deklarują swoją przewagę nad konkurentami; o tej przewadze przeświadczone jest kilkanaście procent badanych w każdej kategorii, choć w odniesieniu do poziomu technologicznego i kwalifikacji kadry jest to już ponad 20%, a o swojej przewadze jakościowej nad konkurencją jest przekonane ponad 36% respondentów. **Jeśli zatem przyjąć, że spowolnienie gospodarcze pogarsza wyniki przedsiębiorstw i sprawia, że skupiają się one w większym stopniu na celach nierozwojowych, to taka wysoka samoocena ułatwia im podjęcie decyzji o rezygnacji z działań poprawiających ich pozycję konkurencyjną.** Wszakże nawet bez tych działań są one lepsze od konkurencji – przynajmniej we własnej opinii.

Tabela 6. Postrzeganie swojego przedsiębiorstwa na tle konkurentów

Badane dziedziny	W porównaniu do konkurencji:			
	mamy przewagę	zbliżony poziom	jesteśmy słabsi	brak odp.
poziom technologiczny	20,61%	65,99%	4,97%	8,43%
promocja i reklama	13,60%	62,44%	16,04%	7,92%
dystrybucja	15,13%	64,87%	5,99%	14,01%
poziom cen	21,12%	70,56%	3,96%	4,37%
jakość produktów	36,85%	57,77%	0,51%	4,87%
koszty produkcji	14,11%	62,84%	6,50%	16,55%
wykwalfikowana kadra/ pracownicy	27,92%	64,26%	2,03%	5,79%
inne	2,54%	3,45%	0,10%	93,91%

Poza zbadaniem, czy pomorskie MSP unowocześniają swoje produkty i stosowane technologie w badanym okresie, postanowiono również sprawdzić, na ile są one generalnie zainteresowane podejmowaniem tego typu działań. Wiadomo bowiem, że skoro bieżąca sytuacja przedsiębiorstw może odbiegać od pożądanej, to przedsiębiorstwa mogą wstrzymać się z podjęciem działań, nawet jeśli uważają je za generalnie słuszne czy właściwe.

Jak widać w tabeli 7, niespełna 20% badanych deklaruje, że nie unowocześnia swoich produktów i technologii, z których korzysta. Jedną piątą spośród nich motywuje to brakiem środków finansowych, zaś zdecydowana większość uważa, że nie ma takiej potrzeby.

Pozostałe 80% przedsiębiorstw deklaruje, że unowocześnia swoje produkty i technologie, którymi się posługuje. Najczęściej służy temu współpraca z dostawcami i odbiorcami, lecz niemal równie często źródłem unowocześnień bywają pomysły pracowników. Niecałe 30% respondentów kupuje nowe rozwiązania i technologie na rynku. Te trzy

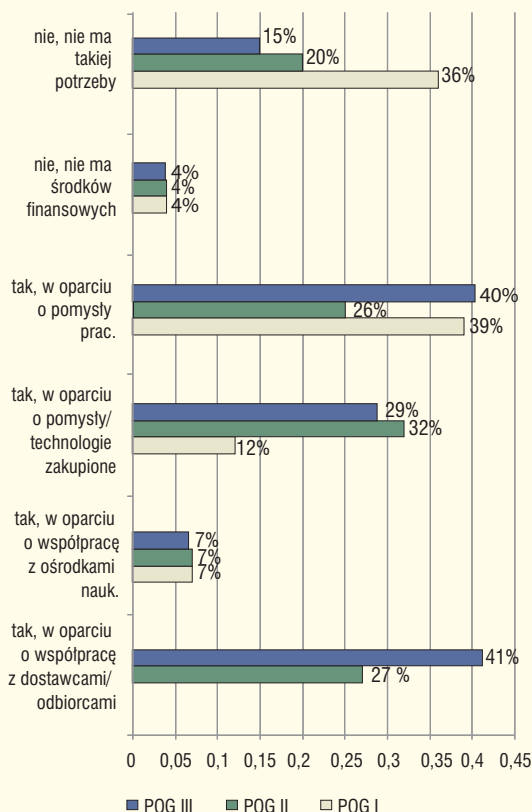
źródła są zdecydowanie dominujące. W dwóch pierwszych przypadkach można zastanawiać się, na ile nowoczesne i przełomowe mogą być rozwiązania zaproponowane przez dostawców, odbiorców oraz pracowników, a na ile są to pewne ułatwienia, udogodnienia, modyfikacje, a także produkty i rozwiązania dość powszechne na rynku. Niewątpliwie rozwiązania zakupione na rynku mogą mieć charakter nowatorski i przełomowy z punktu widzenia rozwoju technologicznego. Prawdopodobnie również dobre mogą potencjalnie być rozwiązania powstające na drodze współpracy sektora MSP z ośrodkami naukowymi, jednak do takiej współpracy w tym zakresie przyznaje się około 7% badanych.

Tabela 7. Źródła unowocześniania produktów i wykorzystywanych technologii

Warianty odpowiedzi		n	% ogółu	% przypadków (182)
nie	nie, nie ma takiej potrzeby	146	14,87%	79,78%
nie,	nie ma środków finansowych	37	3,77%	20,22%
liczba firm z odpowiedzią „nie”		183	18,64%	100,00%
				% przypadków (791)
tak	tak, w oparciu o pomysły pracowników	396	40,33%	49,94%
	tak, w oparciu o pomysły/ technologie zakupione	283	28,82%	35,69%
	tak, w oparciu o współpracę z ośrodkami naukowymi	64	6,52%	8,07%
	tak, w oparciu o współpracę z dostawcami/odbiorcami	405	41,24%	51,07%
	tak, w inny sposób	26	2,65%	3,28%
liczba firm z odpowiedzią „tak”		793	80,75%	X
brak odpowiedzi		9	0,91%	X
całkowita liczba firm		982	100,00%	X

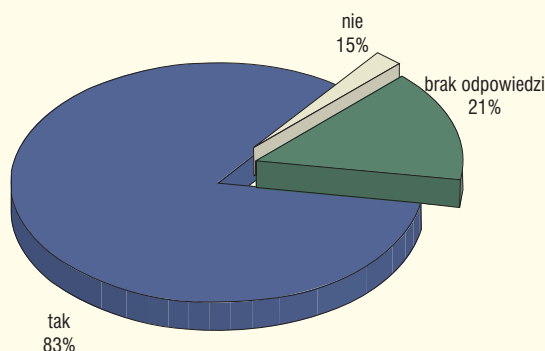
Zgromadzone w ramach kolejnych edycji POG dane pozwalają już na formułowanie opinii bazujących na pewnych prawidłowościach lub tendencjach, które dało się przez ten czas zaobserwować. **Niewątpliwie optymistyczny wydzwięk ma fakt, że systematycznie spada odsetek tych przedsiębiorstw, które nie widzą potrzeby unowocześniania swoich produktów.** O ile w roku 2006 wynosił on 36%, to po dwóch latach był o 16 pkt. procentowych niższy, by w 2009 roku spaść do poziomu 15 (rysunek 7). Na stałym poziomie (ok. 4%) utrzymuje się odsetek tych, którzy deklarują brak odpowiednich środków finansowych na unowocześnianie produktów i technologii, podobnie jak tych, którzy czynią to w oparciu o współpracę z ośrodkami naukowymi (ok. 7%). **Zdecydowanie rośnie rola dostawców i odbiorców jako tych, którzy przyczyniają się do unowocześniania omawianych aspektów działalności pomorskich MSP.**

Rysunek 7. Źródła unowocześniania produktów i wykorzystywanych technologii w kolejnych edycjach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego



Mimo pewnych trudności, które omówiono powyżej, pomorskie MSP deklaruje wysokie zainteresowanie wdrażaniem innowacji (rysunek 8). Nie powinno to dziwić, bowiem już w poprzedniej edycji POG 79% badanych odpowiedziało twierdząco na pytanie, czy chcieliby wdrażać innowacje w swoim przedsiębiorstwie. Odsetek ten wzrósł do 83%, a udział przedsiębiorstw negatywnie odpowiadających na to pytanie praktycznie nie zmienił się.

Rysunek 8. Zainteresowanie wdrażaniem innowacji.



Pewnym problemem w badaniu innowacyjności jest zaklasyfikowanie bądź niezaklasyfikowanie danego rozwiązania jako innowacji. Zazwyczaj nie jest to kłopotliwe w badaniach realizowanych przy pomocy studium przypadków, ale w badaniach kwestionariuszowych nie istnieje możliwość indywidualnego sprawdzenia poziomu nowatorstwa rozwiązań przyjętych w przedsiębiorstwach objętych badaniem.

W POG III ci respondenci, którzy wyrazili zainteresowanie wdrażaniem innowacji (czyli 814 przedsiębiorstw), byli poproszeni o ocenę, jaka jest skala nowatorstwa tych innowacji (tabela 8). Motywacją do zadania tego pytania była następująca: powszechnie wiadomo, że sektor MSP jako całość nie jest wyjątkowo innowacyjny. Jeżeli dodać to tego fakt, że w rankingach innowacyjności Polska plasuje się generalnie dość nisko, to dość powszechne zainteresowanie innowacjami, deklarowane już w poprzedniej edycji POG, wydaje się nie współgrać z tak nakreślonym obrazem polskiej gospodarki. I rzeczywiście, okazuje się, że **przedsiębiorcy postrzegają kwestię innowacji głównie w kategoriach nowości we własnej firmie, a nie nowatorskiego rozwiązania na skalę krajową czy światową.**

Tabela 8. Nowatorstwo wprowadzanej innowacji zgodnie z deklaracjami respondentów (814 firm deklarujących wdrażanie innowacji jako 100%)

Wprowadzona innowacja będzie nowa:	
w skali firmy	50,37%
w skali rynku lokalnego	25,18%
na skalę krajową	18,80%
brak odp.	5,65%

Połowa z nich, zgodnie z deklaracjami przedsiębiorców, zdecydowanie nie zasługuje na takie miano. Są to raczej pewne ulepszenia, udoskonalenia, będące nowe w skali firmy, ale bynajmniej nie będące innowacjami. Jedna czwarta z deklarowanych innowacji to raczej innowacyjne naśladownictwo, wyrażające się tym, że na rynku lokalnym takie rozwiązania nie egzystują, ale nie są niczym nowym na skalę krajową. Najwyższym poziomem nowatorstwa (nowe na skalę krajową) cieszy się, zgodnie z deklaracjami przedsiębiorców, niespełna co piąte przedsiębiorstwo spośród tych, które są zainteresowane ich wdrażaniem. Stanowią one nieco powyżej 15% całej badanej próby i to w odniesieniu do tej części pomorskich MSP możemy mówić, że w istocie chcą one wdrażać innowacje².

Planowanie

Podstawowa działalność

Tradycyjnie uważa się, że planowanie nie jest mocną stroną małych i średnich firm. Z przeprowadzonych wśród pomorskich MSP badań wyłania się następujący obraz: 13% respondentów przyznaje, że nie posiada planu działalności firmy, a dodatkowe 4% badanych mówi o planie obejmującym miesięczny horyzont działania ich przedsiębiorstwa. W odniesieniu do tej grupy przedsiębiorstw trudno

² To dość poważna korekta w stosunku do 84% przedsiębiorstw, które deklarują, że są zainteresowane wdrażaniem innowacji. Jednocześnie warto zauważyć, że w rzeczywistości różnica ta może być jeszcze większa, gdyż ocena skali nowatorstwa może nie być w pełni obiektywna i rzetelna – jest dokonywana przez samych zainteresowanych.

jest mówić o planowaniu, ich działalność ma raczej charakter ad hoc. Niespełna 20% badanych ma plany obejmujące okres kilku miesięcy, można je uznać za plany krótkookresowe (tabela 9). Średniookresowe plany, obejmujące roczny horyzont działania, deklaruje największy, bo przekraczający 36% badanych, odsetek. Niemal jedna czwarta badanych układa plany, które można postrzegać jako długookresowe z punktu widzenia życia firmy. Takie planowanie zazwyczaj powinno być powiązane z posiadaniem strategii działania. 16% ma plany obejmujące okres trzech lat, a niemal 9% tworzy plany na więcej niż trzy lata. Warto byłoby prowadzić systematyczne obserwacje tych przedsiębiorstw, by móc sformułować stwierdzenia o roli tworzenia strategii w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Ze względu na swoją skalę i zastosowaną metodykę badania w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego są tu szczególnie przydatne.

Tabela 9. Posiadanie planu działalności firmy i horyzont czasowy, jaki on obejmuje

Plan działalności firmy:	
nie mam	13,40%
mam, na 1 miesiąc	4,37%
mam, na kilka miesięcy	19,39%
mam, na rok	36,95%
mam, na 3 lata	15,84%
mam, na więcej niż 3 lata	8,63%
brak odpowiedzi	1,42%

To, że jedna czwarta objętych badaniem przedsiębiorstw ma plan długookresowy, znajduje swoje potwierdzenie w odpowiedziach na pytanie o to, czym kierują się respondenci w podejmowaniu bieżących decyzji związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Spośród dostępnych odpowiedzi 23% badanych wybrało opcję „długookresowe strategie”. Przedsiębiorstwa, które nie posiadają planu działalności lub ich plan obejmuje bardzo krótki horyzont czasowy, deklarują, że bieżące decyzje w przedsiębiorstwie podejmowane są w oparciu o bieżące potrzeby. Stanowią one jedną trzecią badanej próby. Szczegółowy rozkład odpowiedzi na omawiane pytanie prezentuje tabela 10.

Tabela 10. Determinanty podejmowania bieżących decyzji w przedsiębiorstwach

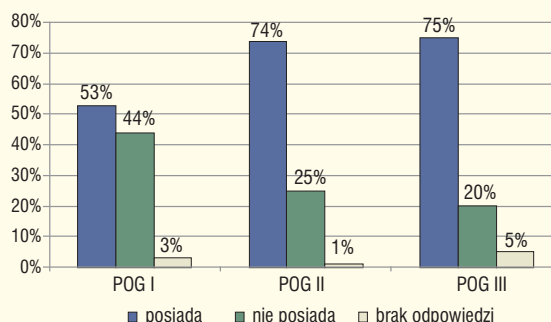
Bieżące decyzje są podejmowane w oparciu o:	
bieżące potrzeby	33,60%
planu krótkookresowe	42,84%
strategie długookresowe	23,05%
brak odpowiedzi	0,51%

Posiadanie własnej strony WWW

Posiadanie własnej strony domowej wiąże się ze znaczną liczbą jej potencjalnych zastosowań dla rozwoju przedsiębiorstw z sektora MSP. Oferta ze strony firm konstruujących strony WWW i nimi zarządzających jest duża, a koszty nie są zbyt wysokie. Co więcej, szeroko dostępne są freeware'owe (darmowe) narzędzia, przy pomocy których użytkownik komputera o przeciętnych umiejętnościach jego obsługi jest w stanie stworzyć stronę WWW i nią zarządzać.

Kolejne edycje POG wykazują, że posiadanie własnej strony domowej staje się coraz powszechniejsze, jak to pokazuje rysunek 9. Obserwowane wzrosty są jednak coraz mniejsze, co sugeruje możliwe zbliżanie się do poziomu nasycenia. Przy tej skali wykorzystywania cyberprzestrzeni w Polsce być może jedynie około trzech czwartych firm odnosi z istnienia strony WWW korzyści uzasadniające jej posiadanie.

Rysunek 9. Posiadanie własnej strony domowej WWW w badaniach POG



Zresztą nawet wśród firm decydujących się na posiadanie strony domowej relatywnie liczna jest grupa tych, które de facto nie wykorzystują jej możliwości. Można w tym względzie wyrokować na podstawie informacji o częstotliwości aktualizacji strony. Bez wątpienia nie odnoszą pełni korzyści ze strony WWW ci, którzy aktualizują ją raz w roku lub rzadziej, a stanowią oni ponad 30% badanej próby. To dość wysoki odsetek, choć w porównaniu z POG II widoczny jest tu spadek o 5 pkt. procentowych. Najaktywniejsi użytkownicy aktualizują stronę WWW co najmniej raz w tygodniu i stanowią 8% badanej próby (tabela 11). Aktywne korzystanie można też przypisać 16% respondentów, którzy dokonują aktualizacji strony co najmniej raz w miesiącu. Warto zauważyć, że w POG III o połowę (w porównaniu z POG II) zmniejszył się udział przedsiębiorstw, które odmówiły odpowiedzi na to pytanie.

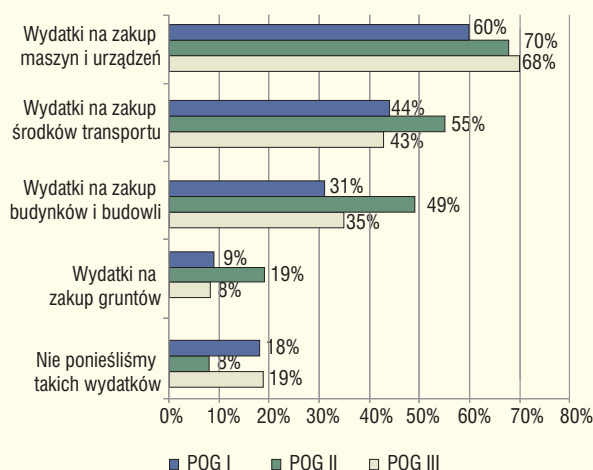
Tabela 11. Częstotliwość aktualizacji strony domowej WWW

Aktualizacja strony WWW:	
brak strony	20,20%
co najmniej raz na tydzień	7,82%
co najmniej raz na miesiąc	15,53%
co najmniej raz na kwartał	20,81%
co najmniej raz na rok	24,87%
rzadziej niż raz na rok	5,79%
brak odpowiedzi	4,97%

Wydatki inwestycyjne

Stan koniunktury ma kluczowe znaczenie dla popytu inwestycyjnego zgłaszanego przez firmy z sektora MSP. Jej pogorszenie, które zbiegło się z badaniami trzeciej edycji POG, spowodowało ograniczenie częstości wydatków inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw, co pokazuje rysunek 10. Nie jest to bynajmniej zaskakujące. **Jednocześnie warto zauważyć, że ograniczenie to nie jest duże.** Wydatki inwestycyjne we wszystkich analizowanych kategoriach wróciły (w sensie częstości, a nie kwot, które nie są przedmiotem badania) do poziomów porównywalnych z notowanymi w pierwszej edycji POG, a niekiedy nawet wyższych, jak to ma miejsce w przypadku wydatków na maszyny i urządzenia oraz budynki i budowlę.

Rysunek 10. Wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw w kolejnych edycjach POG



Rynki działania MSP

Mimo postępujących procesów internacjonalizacji MSP funkcjonują przede wszystkim na rynkach lokalnych we wszystkich krajach UE. Analiza struktury sprzedaży w 2009 roku została przeprowadzona dla 888 przedsiębiorstw, które podały informacje na ten temat. Również w przypadku analizowanych MSP ponad 80% sprzedaży ma miejsce na rynku lokalnym. Sprzedaż na rynku UE deklaruje ponad 25% firm, przy czym udział eksportu w sprzedaży jest niewielki (ponad 25%). Jeśli chodzi o rynek spoza krajów UE, to sprzedaje tam niespełna 9% badanych MSP (tabela 12).

Tabela 12. Struktura sprzedaży firmy w 2009 roku (n = 888)

% sprzedaży	Rynek lokalny	Rynek regionalny wojewódzki	Rynek regionalny (inne woj.)	Rynek UE	Rynek spoza krajów UE
0	16,0%	51,5%	60,9%	74,4%	91,1%
1-20	19,9%	22,9%	14,1%	11,7%	6,6%
21-40	6,6%	12,4%	8,8%	4,7%	1,4%
41-60	6,9%	6,5%	6,6%	1,9%	0,6%
61-80	8,3%	2,9%	6,0%	2,6%	0,2%
81-100	42,4%	3,8%	4,2%	4,6%	0,1%
Razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Podobnie wygląda udział importu w zakupach. Ponad 82% badanych firm nie importuje materiałów i surowców, a ponad 94% firm nie kupuje w krajach spoza UE (tabela 13). Analiza struktury zakupów w 2009 roku została przeprowadzona dla 853 przedsiębiorstw, które podały informacje na ten temat. Wynik ten może świadczyć o wystarczającej ofercie materiałów i surowców na rynku krajowym. Jeszcze kilka lat temu wielu przedsiębiorców wskazywało na niewystarczającą ich podaż na rynku krajowym jako na barierę rozwoju firmy. Z drugiej strony zakupy przede wszystkim na rynku krajowym wynikają z cech firm sektora MSP – jak już wspomniano, funkcjonują one przede wszystkim na rynku lokalnym i krajowym.

Tabela 13. Zakup materiałów i surowców na poszczególnych rynkach w 2009 roku (n = 853)

% zakupu	Rynek lokalny	Rynek regionalny wojewódzki	Rynek regionalny (inne woj.)	Rynek UE	Rynek spoza krajów UE
0	28,5%	51,1%	46,9%	82,1%	94,0%
1-20	17,6%	17,8%	14,4%	9,3%	3,6%
21-40	8,2%	13,0%	10,7%	3,8%	16%
41-60	7,4%	6,9%	8,4%	1,4%	0,0%
61-80	7,9%	4,5%	7,5%	1,2%	0,5%
81-100	30,5%	6,7%	12,1%	2,3%	0,2%
Razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Według SME Observatory Survey³ eksporterzy w Europie (UE 27) stanowią tylko 8% ogółu MSP. Warto również dodać, iż liczba eksporterów pozostaje od wielu lat na podobnie niskim poziomie, przy czym istnieją istotne różnice pomiędzy poszczególnymi gospodarkami (np. 6% we Francji, 3% w Hiszpanii, 21% w Słowenii). Ponadto udział firm eksportujących wśród MSP rośnie wraz ze wzrostem wielkości firmy.

Powszechny jest pogląd, iż poziom eksportu zależy przede wszystkim od poziomu kursu walutowego. W roku 2009 wystąpiły dwie równoczesne zmiany – spadek kursu złotego wobec euro, co powinno sprzyjać eksporterom i prowadzić do wzrostu eksportu; z

3 SME Observatory, Summary, Flash Eurobarometer, European Commission, May 2007, s. 16-18.

drugiej strony jednak recesja w krajach UE spowodowała spadek popytu i tym samym mogła doprowadzić do spadku eksportu. Po-
stanowiono sprawdzić w niniejszym badaniu, który z tych trendów okazał się silniejszy.

Spośród MSP przebadanych w roku 2008 (POG II) eksporterzy stanowili 25,52%, obecnie zaś 26,68%, więc ich liczba wzrosła o 1,6 pkt. procentowego (tabela 14). Natomiast wzrosła o 4,29 pkt. procentowego liczba firm, które nie eksportują i nie zamierzają eksportować w najbliższych dwóch latach⁴.

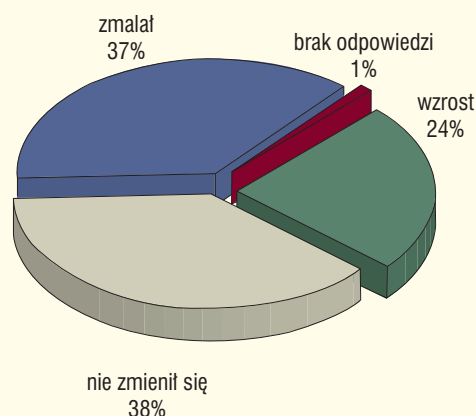
Udział eksporterów wśród badanych MSP można uznać za relatywnie wysoki na tle krajów wspomnianych wyżej, należy przy tym uwzględnić, że w badanej grupie 48% stanowiły firmy usługowe, które ze swej istoty rzadko eksportują.

Tabela 14. Działalność eksportowa badanych MSP

	2008	2009
Eksportują obecnie	25,5%	26,7%
Eksportowały wcześniej, obecnie nie	2,4%	2,8%
Nie eksportują, ale zamierzają w najbliższych 2 latach	4,2%	4,3%
Nie eksportują i nie zamierzają w najbliższych 2 latach	61,4%	65,6%
Brak odpowiedzi	6,5%	0,6%
Suma	100,0%	100,0%

Eksporterom (262 firmy) zadano także pytanie, czy w ciągu ostatnich dwóch lat zwiększyli eksport. W roku 2009 tylko 24% badanych firm deklarowało wzrost eksportu (rysunek 11). Aż 37% respondentów twierdzi, że eksport zmalał, a 38% – że nie zmienił się. Wyniki te mogą prowadzić do wniosku, iż **działalność eksportowa MSP zmieniła się pod wpływem spowolnienia gospodarczego i tym samym spadku popytu na rynkach UE**. Warto dodać, iż w poprzednim badaniu (POG II), czyli w roku 2008, aż 62% eksporterów deklarowało wzrost eksportu w ciągu poprzednich dwóch lat (2007-2008).

Rysunek 11. Zmiany eksportu w latach 2008-2009 (n = 262)



4 Różnica ta jednak może wynikać z mniejszego odsetka „brak odpowiedzi” w roku 2009.

5 Kondycja sektora MSP na Pomorzu, Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze, 2006.

6 Zob. szerzej: ibidem, r. IV.

Pytanie o przyczyny nieeksportowania zadano tylko tym firmom, które nie eksportują (720 firm). Najwięcej z nich (66,5%) wskazało na specyfikę produktu (tabela 15). Druga z kolei odpowiedź – popyt na rynku krajowym jest wystarczający – uzyskała 22,4% wskazań. Odpowiedzi te nie są zaskakujące. Często bowiem oferowany produkt jest przeznaczony na rynek lokalny, do natychmiastowej konsumpcji, i nie może być eksportowany. Ponadto spośród badanych MSP aż 48% to firmy usługowe; usługi ze swej istoty rzadko są sprzedawane na rynkach zagranicznych.

Nieco dziwi natomiast, iż **tylko 2,36% respondentów wskazało na poziom kursu walutowego jako na przyczynę nieeksportowania**. Jest to bowiem czynnik, w powszechnym przekonaniu przedsiębiorców, silnie wpływający na eksport. Wydaje się, iż przyczyną takich odpowiedzi może być fakt, że poziom kursu PLN/EUR w czasie przeprowadzania badania sprzyjał eksporterom (nie był barierą eksportu), a respondenci nie zamierzali eksportować bez względu na poziom kursu. Również tylko 5% respondentów odpowiedziało, że popyt na rynkach zagranicznych jest niewystarczający. Stąd też nasuwa się wniosek, iż poziom kursu walutowego i popyt na rynkach zagranicznych nie są głównymi czynnikami, które decydują o rozpoczęciu eksportu. Jak wykazano wcześniej (zmiany eksportu – tabela 14), mogą natomiast wpływać na poziom i dynamikę eksportu firm, które są eksporterami.

Tabela 15. Przyczyny, dla których firmy nie eksportują (n = 720)

Dlaczego firma nie eksportuje?	% przypadków (720):
specyfika produktu	66,5%
poziom kursu złotego	2,4%
niski popyt na rynku zagranicznym	5,0%
brak wsparcia,	1,5%
popyt na rynku krajowym jest wystarczający	22,4%
inne	5,8%
brak odpowiedzi	1,4%

Uwaga: przedsiębiorcy mogli wskazać więcej niż dwie odpowiedzi.

Barier rozwoju

Podobnie jak w poprzednich badaniach POG I i POG II, również w obecnym badaniu podzielono bariery na wewnętrzne i zewnętrzne⁵. Bariery wewnętrzne odnoszą się do samej firmy, właściciela-menedżera i strategii zarządzania. Z kolei bariery zewnętrzne wynikają z sytuacji na rynku w aspekcie popytu i podaży, dostępności kapitału, sytuacji makroekonomicznej, polityki rządu itp. MSP na ogół silniej niż firmy większe odczuwają bariery rozwoju, co wynika z syndromu małości (*liability of smallness*).

Literatura opisująca bariery wzrostu oraz wyniki licznych badań wyraźnie wskazują, że odczuwanie barier przez firmy zależy od koniunktury⁶. Przedsiębiorstwa, zwłaszcza te najmniejsze, szczegó-

nie silnie odczuwają bariery rozwojowe w okresie złej koniunktury. Jednocześnie, ich odczuwalność istotnie słabnie w czasie wzrostu gospodarczego. Ponadto specyfika wpływu poszczególnych barier na wzrost przedsiębiorstw zależy od warunków ekonomicznych; w czasach boomu bardziej odczuwane są bariery związane z rynkiem pracy i kwalifikacjami, zaś w czasach spowolnienia gospodarczego i recesji – te związane z finansami firmy i wielkością popytu⁷. Na początku lat 90. XX wieku wyniki badań na temat barier rozwoju MSP w Wielkiej Brytanii zebrane i opracowane przez D. Storeya potwierdziły tę zależność. Wykazały ją też wyniki badań przeprowadzonych w Polsce na początku lat 90.

Od czasu recesji w latach 1991-1992 gospodarka światowa weszła w fazę blisko dwudziestoletniego ożywienia gospodarczego, przerywanego jedynie krótkimi spowolnieniami (np. 2001, 2003). Stąd też od początku lat 90. nie było okazji do obserwacji MSP w fazie tak złej koniunktury jak w roku 2009. Zadawano sobie nawet pytanie, czy wcześniejsza stabilizacja ekonomiczna, akcesja do UE i związany z tym dostęp do Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE) nie uodporniły (przynajmniej do pewnego stopnia) MSP na zmiany koniunktury. Jednak w obecnym badaniu (POG III), w przypadku MSP, podobnie jak 20 lat wcześniej ich wrażliwość na zmiany koniunktury okazała się bardzo duża.

Lata 2007-2008 (kiedy badano MSP w ramach POG II) były okresem wzrostu gospodarczego i – wydawało się – pewnej stabi-

lizacji makroekonomicznej w Polsce. Bariery były wówczas odczuwane przez badane firmy znacznie słabiej, niż oczekiwano. Przyczyn takiego stanu rzeczy upatrywano w trwającym od dłuższego czasu wzroście gospodarczym. Jednak poprawa koniunktury wydawała się być wy tłumaczeniem dalece niewystarczającym. Stąd też przyczyn szukano również w poprawiającym się potencjale rozwojowym MSP oraz dostosowaniu, po okresie transformacji, do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej, w akcesji do UE i związanym z nią możliwościami rozwoju (eksportu, kooperacji, dostępu do nowych technologii, know-how itp.).

W roku 2009 można wprowadzić było spodziewać się spadku optymizmu w związku z pogorszeniem sytuacji makroekonomicznej, jednak wzrost odczuwalności barier jest większy od oczekiwanego. Widać wyraźnie, że wzrosła odczuwalność prawie wszystkich barier zewnętrznych (tabela 16).

Najwięcej respondentów wskazało na barierę popytu. I tak w stosunku do poprzedniego badania (POG II) odczuwalność bariery popytu wzrosła o ponad 30 pkt. procentowych (61% respondentów). O 15 pkt. procentowych wzrosło odczuwanie bariery konkurencji krajowej, 9 pkt. procentowych konkurencji zagranicznej i 17 pkt. procentowych konkurencji nielegalnych przedsiębiorstw. O ponad 16 pkt. procentowych wzrosło postrzeganie bariery trudności z uzyskaniem kredytu, a o 17 pkt. procentowych bariery pozyskania należności.

Tabela 16. Zewnętrzne bariery rozwoju

	Stanowi barierę		Nie stanowi bariery		Nie wiem		Brak odpowiedzi	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Niewystarczający popyt	28,5%	61,1%	57,1%	35,3%	2,3%	2,3%	11,8%	1,2%
Rosnąca konkurencja krajowa	39,6%	54,5%	47,4%	43,0%	1,8%	1,4%	11,1%	1,1%
Rosnąca konkurencja zagraniczna	23,7%	32,5%	60,0%	63,8%	2,8%	2,2%	13,6%	1,4%
Konkurencja nielegalnych przedsiębiorstw	20,2%	37,2%	59,7%	53,8%	4,9%	7,0%	4,9%	2,0%
Trudności z uzyskaniem kredytu	12,9%	29,1%	69,5%	65,4%	3,3%	4,0%	3,3%	1,5%
Niekorzystna polityka podatkowa	56,7%	62,1%	29,5%	33,9%	2,5%	3,1%	2,5%	0,9%
Uzyskanie należności	28,7%	45,9%	57,9%	52,4%	1,7%	0,5%	1,7%	1,1%
Zmienność/niejasność przepisów	59,8%	64,8%	26,7%	31,7%	1,7%	2,6%	1,7%	0,9%

W roku 2009 badane MSP również częściej wskazywały na wewnętrzne bariery rozwoju. I tak na brak środków finansowych wskazało 60% respondentów (16 pkt. procentowych więcej niż w roku 2008), 56% przedsiębiorców odczuwa barierę wysokich kosztów produkcji (aż o 22 pkt. procentowych więcej niż w roku 2008),

24,4% uznało nadmierne zadłużenie za barierę rozwoju (wzrost o 16 pkt. procentowych w stosunku do roku 2008), a 37% firm wskazało na niską płynność (wzrost o ponad 21 pkt. procentowych) – patrz tabela 17.

Tabela 17. Wewnętrzne bariery rozwoju

	Stanowi barierę		Nie stanowi bariery		Nie wiem		Brak odpowiedzi	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Brak środków finansowych	439%	599%	440%	381%	14%	11%	116%	9%
Wysokie koszty produkcji	336%	560%	402%	377%	30%	19%	232%	44%
Nadmierne zadłużenie	81%	244%	746%	724%	14%	14%	158%	17%
Niska płynność	154%	369%	651%	602%	26%	14%	169%	15%

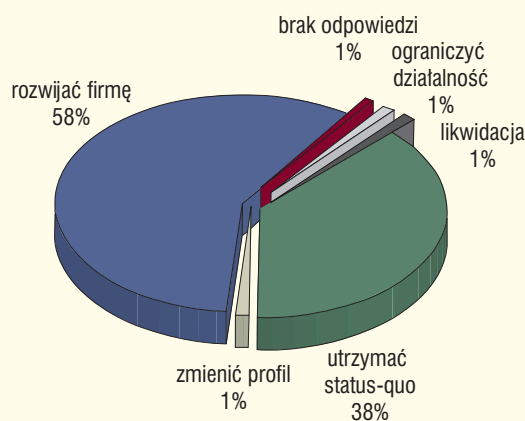
7 N. Daszkiewicz, *Barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, w: F. Bławat (red.), *Przetwarzanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, SPG, Gdańsk, 2004, s. 64.

Cele badanych firm i plany dotyczące sprzedaży i zatrudnienia

Cele badanych firm

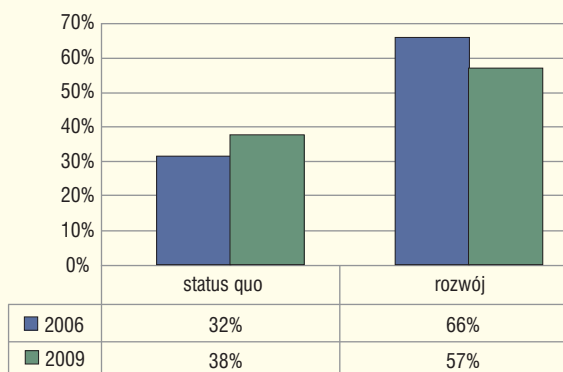
Jednym z ważniejszych czynników wpływających na funkcjonowanie przedsiębiorstw są cele właściciela. W przypadku przebadanych w 2009 roku firm **58% deklarowało chęć rozwoju, 38% utrzymanie obecnego poziomu i profilu działalności** (rysunek 12). Pozostałe cele, między innymi likwidacja firmy, zostały wskazane przez nielicznych przedsiębiorców.

Rysunek 12. Cele przebadanych przedsiębiorstw



Ciekawych informacji dostarcza analiza zmian w stawianych przez przedsiębiorców celach. Porównanie odpowiedzi udzielonych na te pytania w latach 2006 i 2009 wykazuje, że **cel, jakim jest rozwój przedsiębiorstwa, jest obecnie rzadziej wybierany przez przebadane firmy, niż był w trakcie poprzedniego badania (2006) tej samej populacji** (rysunek 13)⁸. Tym samym nieznacznie wzrósł udział przedsiębiorców, których głównym celem jest utrzymanie status quo.

Rysunek 13. Rozkład najczęściej wybieranych celów w 2006 i 2009 roku



Uwaga: pominięto cele, których udział wynosił 1% i mniej.

Ponad połowa badanych przedsiębiorców nie zmieniła celu od uprzedniego badania, dotyczyło to 41% tych, którzy obierali rozwój jako cel, oraz 15% tych, którzy obierali utrzymanie status quo. Z drugiej strony 22% tych przedsiębiorców, którzy w 2006 roku myśleli o rozwoju, obecnie chcą utrzymać status quo, 9% ograniczyć działalność oraz 1% zmienić profil działalności. Byli także tacy, którzy w 2006 roku zamierzali utrzymać status quo, a obecnie myślą o rozwoju (15%), ograniczeniu działalności (1%) oraz likwidacji (1%). Relacje pomiędzy utrzymaniem i zmianą celów przedstawiono w tabeli 18.

Tabela 18. Cel w 2006 i 2009 roku, utrzymanie oraz zmiany

	Cel w 2006	Cel w 2009	Udział w całości
Utrzymało cel	rozwój	rozwój	41%
	status quo	status quo	15%
Zmiana celu	rozwój	status quo	22%
		zmienić profil	1%
		ograniczyć	9%
Zmiana celu	status quo	rozwój	15%
		ograniczyć	1%
		likwidacja	1%

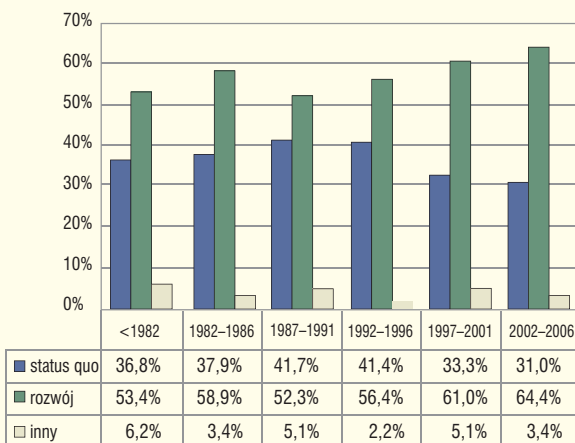
Z analizy zmian w celach przedsiębiorstw wynika, że więcej przedsiębiorców (32%) zmieniło cel z rozwoju – najczęściej na status quo, niż z utrzymania status quo (17%) – najczęściej na rozwój. Może to mieć związek z obecną sytuacją gospodarczą i zmianą na gorsze postrzegania możliwości firmy.

Można stąd wnioskować o dość ekspansywnym podejściu do biznesu i dużych ambicjach przedsiębiorców. Jeśli tylko 2% badanych zamierza ograniczyć lub zlikwidować działalność, to znaczy, że mimo gorszej koniunktury postrzegają swoje perspektywy mniej optymistycznie.

Zaobserwowano zależność pomiędzy wiekiem przedsiębiorstw a obieranymi celami. Co prawda w każdym przedziale wiekowym dominowały cele rozwojowe, jednak **różnica pomiędzy udziałem firm deklarujących cel rozwojowy a tymi deklarującymi utrzymanie status quo zwiększała się wraz ze zmniejszaniem wieku firmy** (rysunek 14). Nie jest to zaskakująca zależność, bowiem wiadomo, że intensywnie rozwijają się raczej firmy młode.

⁸ Rozkład celów w 2006 i 2009 roku różni się statystycznie istotnie.

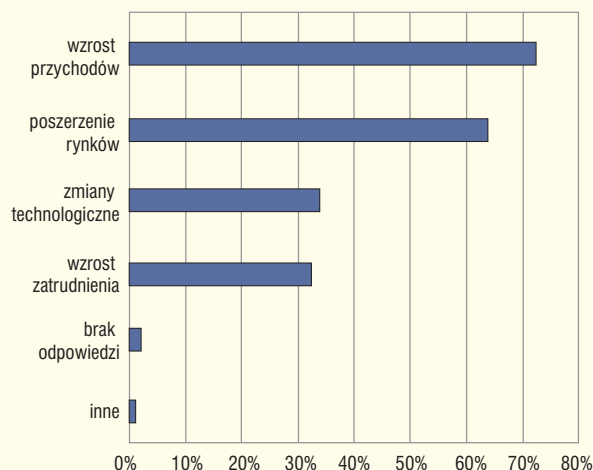
Rysunek 14. Cel przedsiębiorstwa a jego wiek



Uwaga: kolumny nie sumują się do 100%, bowiem pominięto brak odpowiedzi. W kategorii inne zgrupowano cele, których udział wynosił 1% i mniej, czyli likwidację, zmianę profilu, pominięto także kolumnę z brakami odpowiedzi dotyczącymi wieku przedsiębiorstwa.

Tradycyjnie już przedsiębiorcy zostali zapytani, co rozumieją pod pojęciem rozwój firmy. Odpowiedzi na to pytanie udzielali tylko ci przedsiębiorcy, którzy wskazali rozwój jako główny cel funkcjonowania swojej firmy – czyli 560 przypadków (57%). Przedsiębiorcy mogli dokonać więcej niż jednego wskazania, stąd też sumaryczny udział odpowiedzi jest wyższy niż 100%. **Przedsiębiorstwa najczęściej wskazywały na zwiększenie przychodów (72,5%) oraz poszerzenie rynków (63,9%)** – patrz rysunek 15. Zmiany technologiczne (34,1%) były kolejnym wskazaniem. **Dopiero na czwartym miejscu (32,5%) znalazł się wzrost zatrudnienia.** Po raz kolejny okazało się, że rozumienie rozwoju przedsiębiorstwa przez samych przedsiębiorców nie idzie w parze z rozumieniem tego pojęcia przez podmioty podejmujące decyzje na temat wsparcia MSP. Często bowiem można spotkać się ze stwierdzeniem, że rozwój przedsiębiorstw jest remedium na wysoki poziom bezrobocia. **Natomiast wyniki badań POG III i wcześniejszych edycji wskazują, że przedsiębiorcy dążą przede wszystkim do wzrostu przychodów, a wzrost zatrudnienia ma dla nich dużo mniejsze znaczenie.**

Rysunek 15. Co przedsiębiorcy, których celem jest rozwój, rozumieją pod tym pojęciem (n = 560)



Ciągłość obieranych celów w kolejnych badaniach POG (2006, 2008, 2009)

Przeanalizowano cele, jakie obierały badane firmy w 2006 i 2008 roku oraz w 2008 i 2009 roku. Analiza dotyczyła próby 441 przedsiębiorstw przebadanych w ramach POG I, POG II i POG III.

Udział przedsiębiorstw, które zamierzały utrzymać status quo zarówno w roku 2006 i 2008, jak też w roku 2008 i 2009, był niemal identyczny (analogicznie: 13,6% i 13,8%). Natomiast udział przedsiębiorstw, które utrzymały cel w postaci rozwoju w latach 2006 i 2008 (tabela 19), był o ponad 4 pkt. procentowe niższy niż w latach 2008-2009 (tabela 20) – analogicznie 42% i 46,5%. **Jest to kolejne potwierdzenie faktu, że przedsiębiorcy patrzą optymistycznie w przyszłość pomimo wszechobecnego doniesienia o kryzysie.** Z drugiej jednak strony udział przedsiębiorstw, które zmieniły cel z rozwojowego w 2006 na utrzymanie status quo w 2008 roku był niższy (22,4%) niż firm, które w 2008 planowały rozwój, a w 2009 już tylko utrzymanie status quo (24,3%).

Tabela 19. Utrzymanie i zmiana celów w latach 2006 i 2008

		Cele w 2006					
		utrzymać status quo	rozwijać firmę	likwidacja	inne	brak odp.	suma
Cele w 2008	utrzymać	13,6%	22,4%	0,5%	0,5%	0,5%	37,4%
	rozwijać	9,3%	42,0%	0,0%	0,7%	0,2%	52,2%
	likwidacja	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%
	inne	0,9%	8,6%	0,0%	0,2%	0,0%	9,8%
	suma	23,8%	73,7%	0,5%	1,4%	0,7%	100,0%

Tabela 20. Utrzymanie i zmiana celów w latach 2008 i 2009

		Cele w 2008					
		utrzymać status quo	rozwijać firmę	likwidacja	inne	brak odp.	suma
Cele w 2009	status quo	13,8%	24,3%	0,0%	0,2%	0,5%	38,8%
	rozwój	8,6%	46,5%	0,2%	0,7%	0,0%	56,0%
	likwidacja	1,1%	0,5%	0,2%	0,0%	0,0%	1,8%
	inne	0,2%	2,3%	0,0%	0,5%	0,0%	2,9%
	brak odp.	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,2%	0,5%
	suma	23,8%	73,7%	0,5%	1,4%	0,7%	100,0%

Przewidywania dotyczące zmian w wielkości sprzedaży i zatrudnienia w najbliższym roku

Spadek optymizmu przedsiębiorców ujawnił się w odpowiedziach na pytania dotyczące zmian wielkości sprzedaży i zatrudnienia. O ile w 2006 roku badani przedsiębiorcy przewidywali w 77% zwiększenie sprzedaży (tabela 21) i w 39% zatrudnienia (tabela 22), o tyle w roku 2009 tych pierwszych było 40%, a drugich jedynie 16%.

Tabela 21. Przewidywane zmiany sprzedaży w 2006 (dotyczyły dwóch kolejnych lat) i 2009 roku (dotyczyły kolejnego roku)

Przewidywane zmiany sprzedaży	2006	2009
Zmniejszenie	2%	6%
Utrzymanie	20%	51%
Zwiększenie	77%	40%
Brak odp.	1%	3%
Suma końcowa	100%	100%

Tabela 22. Przewidywane zmiany zatrudnienia w 2006 (dotyczyły dwóch kolejnych lat) i 2009 roku (dotyczyły kolejnego roku)

Przewidywane zmiany zatrudnienia:	2006	2009
Zmniejszenie	6%	8%
Utrzymanie	55%	74%
Zwiększenie	39%	16%
Brak odp.	0%	2%
Suma końcowa	100%	100%

Badani przedsiębiorcy oszacowali w 2006 roku łączny wzrost zatrudnienia w swoich firmach na 3790 osób, spadek na 409, co dawało netto 3381 nowych miejsc pracy. W rzeczywistości w latach 2006-2009 wykreowali 2097 nowych miejsc pracy, czyli o 37% mniej niż zakładali. Należy jednak uznać to za całkiem dobre przewidywanie; pamiętajmy, że były to jedynie szacunki.

Przeanalizowano dokładnie rozkład rzeczywistych zmian w zależności od planów przedsiębiorców, łącznie z rzeczywistą zmianą liczby miejsc pracy (tabela 23). Spośród 385 przedsiębiorstw (39%), które planowały zwiększenie zatrudnienia, udało się to w

niamal połowie. Jednak druga połowa przedsiębiorców zmniejszyła lub utrzymała zatrudnienie (lub nie udzieliła odpowiedzi). Pomimo ubytków miejsc pracy, które wyniosły w badanych firmach 152, po uwzględnieniu zwiększenia zatrudnienia o 2129 przyrost netto miejsc pracy wyniósł 2097 osób. Trafność przewidywań z rzeczywistością wyniosła 47%. Przedsiębiorcy planujący zmniejszenie zatrudnienia w 2006 roku (57 – 6%), rzeczywiście zmniejszyli to zatrudnienie o 152 miejsca, przy czym byli też tacy (14 firm), którzy to zatrudnienie zwiększyli. Trafność przewidywań dla grupy przedsiębiorców planujących zmniejszenie zatrudnienia wyniosła 75%. Kolejną analizowaną grupą były przedsiębiorstwa planujące utrzymanie zatrudnienia (539 – 55%). W tym przypadku trafność przewidywań była najniższa i wyniosła 7%.

Tabela 23. Plany dotyczące zatrudnienia w 2006 roku a rzeczywiste zmiany zatrudnienia do 2009 roku (liczba przedsiębiorstw oraz zmiany w liczbie miejsc pracy)

		Plany w 2006 r.			
		Zwiększenie: 384 przeds. (39%)	Zmniejszenie: 57 przeds. (6%)	Utrzymanie: 539 przeds. (55%)	Brak odp. 2 przeds.
Rzeczywiste zmiany 2006-2009	Wzrost: 385 (39%)	182 Nowe: 4 394	14 Nowe: 831	189 Nowe: 3671	0
	Spadek: 512 (52%)	167 Ubytek: 2 265	43 Ubytek: 983	301 Ubytek: 3547	1 Ubytek: 4
	Utrzymanie: 55 (6%)	15 Zmiana: 0	0 Zmiana: 0	40 Zmiana: 0	0
	Brak danych: 30 (3%)	20	0	9	1
	Zmiana netto miejsc pracy	2129	-152	124	-4
				Ostateczna zmiana liczby miejsc pracy	2097

Można powiedzieć, że przewidywania dotyczące zmniejszenia zatrudnienia były najtrafniejsze (92% przedsiębiorstw przewidziało prawidłowo), w przypadku wzrostu dużo mniej trafne (47% prawidłowych przewidywań), a już najmniej w przypadku utrzymania zatrudnienia (7,4%). Ten ostatni wynik nie dziwi, bowiem trudno sobie wyobrazić, że przez trzy lata nie zmieni się zatrudnienie w firmie – tym bardziej, że w tabeli odnotowywano nawet zmiany zatrudnienia o jedną osobę.

Z tak różnych wskaźników trafności przewidywań w zakresie zmian zatrudnienia można by wysnuć wniosek, że pesymiści planują lepiej niż optymiści. Jednak w istocie różnice te wynikają z faktu, że przedsiębiorcy przewidujący spadek zatrudnienia mieli „łatwiejsze zadanie” planując spadek liczby pracowników, ponieważ cele defensywne zawsze łatwiej zrealizować niż ofensywne.

Przedstawione powyżej dane wskazują na bardzo słabą skuteczność planowania, bądź nawet brak planowania w sensie formalnym. Wniosek ten jest tym bardziej uprawniony, że dotyczy raczej krótkiego okresu, a ponadto odnosi się do firm, w których raczej nie należy oczekiwać przypadkowości – czyli małych i średnich. Wynika to stąd, iż generalnie MSP rzadziej niż duże firmy wykorzystują nowoczesne narzędzia planowania. Wiele decyzji podejmowanych jest intuicyjnie, a ich horyzont czasowy jest krótki. Niewielka skala działania, mniejsze zasoby, a również przeważające w tej grupie firm jednoosobowe zarządzanie tłumaczą takie wyniki badania, nie odbiegające od wyników podobnych analiz prowadzonych w innych gospodarkach i w innych okresach.

Finanse badanych przedsiębiorstw

Finansowanie

Dostęp firm z sektora MSP do obcych źródeł kapitału jest znacznie utrudniony – to stwierdzenie znaleźć można w niemal każdym opracowaniu poświęconym tej problematyce. Brak zabezpieczeń wymaganych przez banki, niemożność szukania kapitału na rynkach kapitałowych, brak rozeznania co do alternatywnych źródeł finansowania – to tylko niektóre z długiej listy powodów, dla których MSP finansowane są w głównej mierze kapitałem własnym. **W pełni znajduje to potwierdzenie w wynikach trzeciej edycji POG,** a dane pochodzące z poprzednich edycji pozwalają na ich przedstawienie w stosownym kontekście. Wyniki badań przedstawia tabela 24.

86% respondentów przyznaje, że zysk służy ich przedsiębiorstwom jako źródło finansowania. W kolejnych edycjach POG odsetek ten rośnie. Można to interpretować jako okoliczność pozytywną, bowiem dowodzi generalnie dużej zdolności badanych firm do osiągania zysku. Widać jednak, że maleje wykorzystanie innych źródeł, co oznacza wyraźne ograniczenie możliwości sfinansowania przez badane przedsiębiorstwa przedsięwzięć większych, wymagających pozyskania kapitału obcego w sytuacji, gdy zysk nie jest wystarczająco wysoki.

Tabela 24. Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw w POG I

Źródła finansowania:	POG III	Zmiana względem POG I (p. proc)	Zmiana względem POG II (p. proc)
zyski	86%	+26	+4
kapitał właścicieli	44%	+8	-1
kredyty bankowe	41%	-1	-2
leasing	27%	-10	-1
faktoring	3%	-1	0
dotacje z UE	12%	+7	+6
venture capital	0%	brak danych	brak danych
fundusze pożyczkowe	1%	brak danych	brak danych
inne	4%	brak danych	brak danych%

Zastanawia relatywnie niski stopień wykorzystania leasingu i wręcz niepokoi znikome wykorzystanie faktoringu, funduszy pożyczkowych i funduszy venture capital. W konkluzjach raportu z badań POG II zawarta została zdecydowana sugestia, że ich wykorzystanie jest zbyt niskie. Zaproponowano także działania, które miałyby zmienić ten stan rzeczy. Jak widać, nie uległ on znaczącej zmianie. Być może w kolejnej edycji POG warto skupić większą uwagę na tej kwestii i podjąć próbę wyjaśnienia przyczyn tej niezwykle niskiej popularności wspomnianych źródeł finansowania. Na tym tle bardzo pozytywnie odznacza się rosnąca liczba dotacji z UE pozyskiwanych przez pomorskie MSP.

Kredyty bankowe są wymieniane jako źródło finansowania przez ok. 40% respondentów i różnice w tej kategorii w kolejnych edycjach POG były znikome. Jednak wydaje się, że pewne zmiany w tej kwestii nastąpią. Do planów wzięcia kredytu przyznaje się niecałe 24% respondentów, zaś 56% badanych nie zamierza go brać. Dane te pokazuje tabela 25. Warto byłoby przyjrzeć się potencjalnym przyczynom, dla których zainteresowanie kredytami jest relatywnie tak niewielkie.

Tabela 25. Plany wzięcia kredytu bankowego

Planowany kredyt	
tak	23,55%
nie	56,35%
nie wiem	19,70%
brak odpowiedzi	0,41%

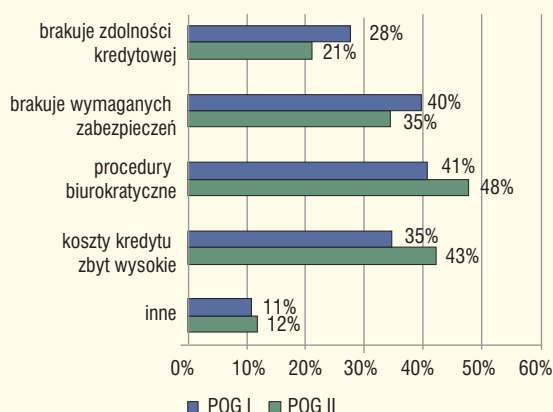
Naturalną niejako przyczyną spadku zainteresowania kredytami bankowymi może być utrudniony do nich dostęp, zwłaszcza że na skutek kryzysu finansowego banki ograniczyły akcję kredytową. To przypuszczenie nie zyskuje jednak potwierdzenia w świetle wyników POG III, szczególnie gdy odnieść je do rezultatów otrzymanych w poprzednich edycjach POG. Wzrosła grupa przedsiębiorstw, które nie mają zdania co do trudności w uzyskaniu kredytu, bo w ogóle się o niego nie starały. O ile w poprzednich edycjach udział tej grupy wynosił około 18%, o tyle w bieżącej edycji był wyższy o 10 pkt. procentowych (tabela 26). Udział przedsiębiorstw doświadczających trudności w uzyskaniu kredytu wynosi 14% i nie uległ jakiegokolwiek zmianie w stosunku do wyników POG II, podczas gdy odsetek firm nie mających problemów z uzyskaniem kredytu spadł z poziomu 67% w POG II do 56% w POG III.

Tabela 26. Trudności z uzyskaniem kredytu przez przedsiębiorstwa badane w POG III

Trudności w uzyskaniu kredytu:	
nie wiem, nie staraliśmy się o kredyt	28,53%
nie	55,94%
tak	14,31%
brak odpowiedzi	1,22%

W przypadku 141 przedsiębiorstw pojawiły się trudności z uzyskaniem kredytu. Skierowano do nich pytanie, które miało wyjaśnić naturę tych trudności, a otrzymane odpowiedzi porównano z rezultatami otrzymanymi dla analogicznego pytania zadanego w ramach POG II. Odpowiedzi uzyskane w bieżącej edycji POG i zaprezentowane na rysunku 16 okazały się nieco zaskakujące.

Rysunek 16. Powody, dla których otrzymanie kredytu bankowego jest trudne; wyniki dla POG II i POG III



Uwaga: w obu badaniach 100% stanowią firmy, dla których uzyskanie kredytu było trudne.

Pogorszenie się koniunktury nasuwało przypuszczenie, że przedsiębiorstwa tracą z tego powodu zdolność kredytową i dlatego otrzymanie kredytu jest dla nich trudne. Takie przypuszczenie wydaje się jednak błędne; odsetek przedsiębiorstw dotkniętych tym problemem obniżył się o 7 pkt. procentowych do poziomu 21%. Trudności, jakich w 2009 roku doświadczał sektor bankowy, mogły sprawić, że banki staną się mniej ufnie wobec potencjalnych kredytobiorców i żądać będą wyższych niż dotąd zabezpieczeń. To również mogłoby tłumaczyć problemy z uzyskaniem kredytów przez pomorskie MSP. Jednak także i tu odsetek odpowiedzi twierdzących spadł – z 40% w POG II do 35% w POG III. Wzrósł za to odsetek uskarżających się na uciążliwość procedur biurokratycznych i na koszty kredytu – odpowiednio o 7 i 8 pkt. procentowych.

W raporcie z badań POG II zwrócono uwagę na procedury biurokratyczne jako najczęściej wymienianą barierę w dostępie do kredytu. Ówczesne wnioski z tego płynące były następujące: Z jednej strony jest bariera niezależna od pomorskich MSP, zatem nie mogą one zbyt wiele zrobić, by ją zniwelować. Z drugiej jednak strony jest to bariera łatwa do wyeliminowania, autorzy raportu z POG II stali na stanowisku, że konkurencja w sektorze bankowym stopniowo wyeliminuje takie niedogodności. Jak widać, wnioski takie były

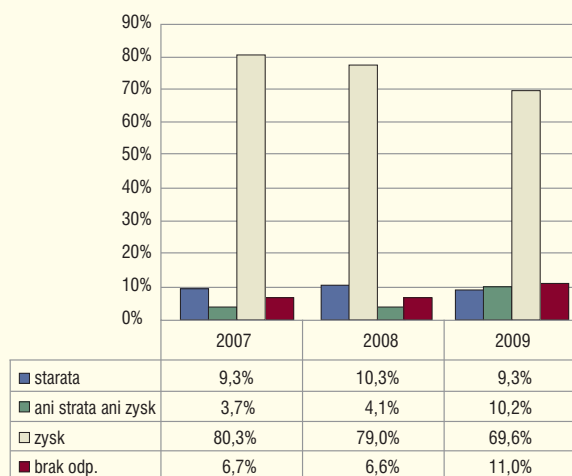
niedość przedwcześnie i nazbyt optymistyczne. Oczywiście nie można wykluczyć tego, że procesy upraszczania procedur biurokratycznych są powolne i wymagają więcej czasu, niż go upłynęło od poprzedniej edycji POG. Niepokój jednak musi budzić fakt, że problem ten jest postrzegany przez coraz większą grupę przedsiębiorstw.

Jeśli chodzi o zbyt wysokie koszty kredytu, to zarzut taki o tyle trudno skomentować, że obiektywnie rzecz ujmując, koszty te nie są dziś w Polsce przesadnie wysokie, wszak stopy procentowe są na rekordowo niskich poziomach. W pewnej mierze te wysokie koszty kredytu można wiązać z wyższymi marżami i opłatami, jednak ich wpływ na całkowity koszt kredytu nie jest szczególnie duży. Można się obawiać, że ewentualne zaostrożenie polityki monetarnej w nadchodzących miesiącach spowoduje wzrost rynkowych stóp procentowych i co za tym idzie – wzrost kosztów kredytu. Pewnym rozwiązaniem w tej sytuacji może być wzięcie kredytu w obcej walucie, korzystając z tego, że kurs złotego się umacnia. To jednak wiąże się z dodatkowym ryzykiem – ryzykiem walutowym, a jak pokazuje historia z opcjami walutowymi, wiele polskich przedsiębiorstw nie posiada wystarczającej wiedzy, jak przed takim ryzykiem się zabezpieczyć.

Wyniki finansowe

Zarówno w 2007, jak i 2008 roku badane przedsiębiorstwa w około 80% przypadków osiągnęły zysk (rysunek 17). Różnica pomiędzy 2007 i 2008 rokiem była nieznaczna. Przewidywania na 2009 rok były mniej optymistyczne, choć nadal 70% przedsiębiorstw spodziewało się osiągnąć zysk. Ten spadek optymizmu jest na pewno wywołany niekorzystną sytuacją gospodarczą, ale także niepewnością, której efekty obserwowane są przy okazji każdego kolejnego badania POG. Przedsiębiorcy wskazują w większym stopniu na zyski w przypadku krótkiego okresu, w przypadku przewidywań udział wskazań na zyski spada.

Rysunek 17. Wynik finansowy netto w latach 2007-2008, prognoza na 2009



W 2009 roku wprowadzono dodatkowe pytanie dotyczące wielkości przychodów w roku 2008 w ujęciu wartościowym. Przedsiębiorcy zazwyczaj niechętnie udzielają odpowiedzi na tego typu pytania, założono jednak, że w kolejnym już, trzecim badaniu będą

mieli większe zaufanie do instytucji zlecającej te badania. Okazało się, iż pomimo że spodziewano się odpowiedzi na pytanie poprzez wskazanie przedziału, to jednak niechęć do ujawniania szczegółów dotyczących firmy była bardzo silna. Jedynie 35% przedsiębiorstw podało wielkość przychodów, stąd też informacje te nie oddają w pełni sytuacji panującej w populacji badanych firm. Tabela 27 przedstawia także wartości skumulowane udzielonych odpowiedzi. Największy udział odnotowały firmy, których wielkość przychodu mieściła się między 1 mln a 5 mln zł.

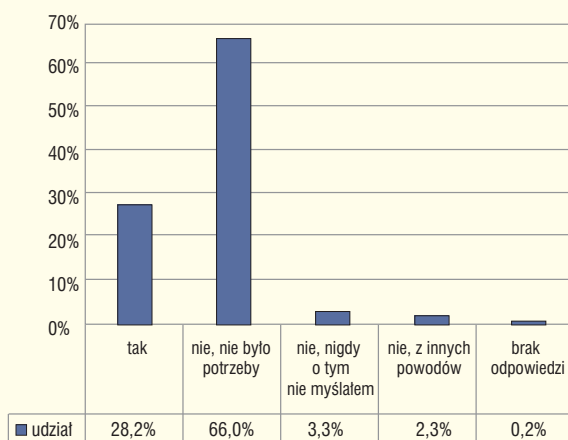
Tabela 27. Wartości przychodu badanych firm

	n	%	n skum.	% skum.
Do 1 mln	45	4,58%	45	4,58%
Pow. 1 mln – 5 mln	117	11,91%	162	16,50%
Pow. 5 mln – 10 mln	67	6,82%	229	23,32%
Pow. 10 mln – 50 mln	92	9,37%	321	32,69%
Pow. 50 mln – 100 mln	12	1,22%	333	33,91%
Powyżej 100 mln	8	0,81%	341	34,73%
Brak odp.	641	65,27%	982	100,00%
Suma	982	100,00%	x	x

Szkolenia i usługi doradcze

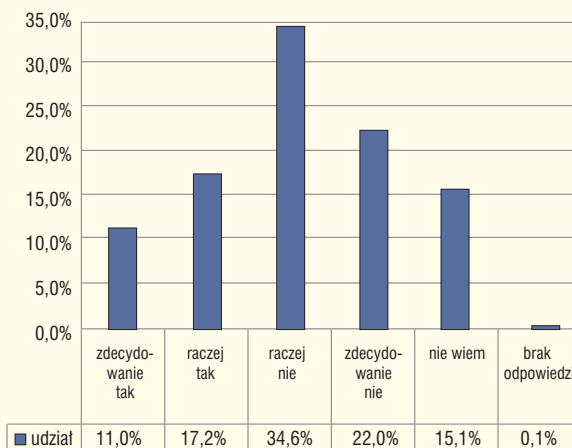
Jednym z celów POG III było sprawdzenie, czy MSP korzystały ze szkoleń i usług doradczych (innych niż np. obsługa księgowa czy prawna). Wyniki badania pokazują, iż z usług doradczych korzystało ponad 28% badanych firm (rysunek 18). Wynik ten należy uznać za satysfakcjonujący, gdyż wyniki wielu badań pokazują, że MSP niechętnie korzystają z doradztwa, tłumacząc się brakiem pieniędzy lub czasu.

Rysunek 18: Korzystanie z usług doradczych (innych niż bieżąca obsługa księgowa, prawna itp.)



Podobna liczba przedsiębiorców zamierza korzystać z doradztwa również w roku 2010 (rysunek 19). A zatem pogorszenie koniunktury w roku 2009 nie wpłynęło na zamiar korzystania z tego rodzaju usług.

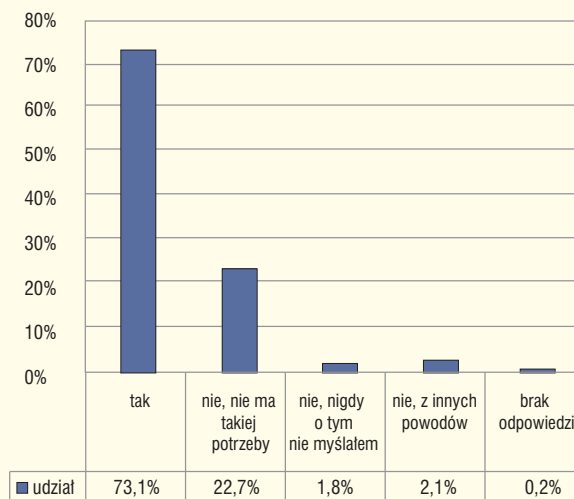
Rysunek 19. Zamiar korzystania z usług doradczych w 2010 roku



Spośród firm, które korzystają z usług doradczych (336 firm), najwięcej potrzebuje rad dotyczących poszukiwania dotacji (ponad 20%) oraz porad prawnych (prawie 19%). Główne powody korzystania z usług doradczych to wymogi prawne i administracyjne (25%), brak odpowiednich kompetencji wewnątrz firmy (21%) oraz dążenie do podnoszenia jakości świadczonych usług (prawie 21%).

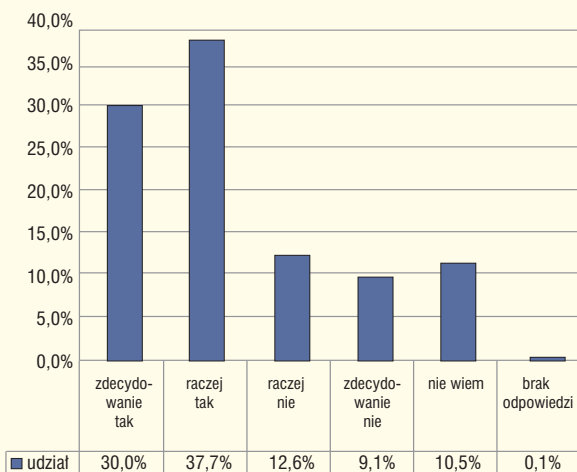
Aż 73% badanych MSP korzystało ze szkoleń, co należy uznać za rezultat zadowalający (rysunek 20).

Rysunek 20. Korzystanie ze szkoleń



Podobna liczba przedsiębiorców zamierza korzystać ze szkoleń w roku 2010 (rysunek 21).

Rysunek 21. Zamiar firmy korzystania z usług szkoleniowych w 2010 roku



Wśród MSP korzystających ze szkoleń (744 firmy) za najbardziej potrzebne uznano szkolenia z zakresu technologii produkcji (ponad 21%) oraz księgowości i finansów (blisko 18%). Natomiast główne powody korzystania ze szkoleń to dążenie do podnoszenia jakości świadczonych usług (prawie 33%) i dostosowanie do nowych metod pracy (23%). Ponadto szkolenia są traktowane przez przedsiębiorców jako element polityki personalnej w firmie (ponad 14%).

Reasumując, zapotrzebowanie na usługi doradcze i szkolenia należy uznać za relatywnie wysokie. Pogorszenie koniunktury w 2009 roku nie wpłynęło na popyt na usługi tego typu. Szerzej na ten temat w *Raporcie rynku usług doradczych w województwie pomorskim*, Gdańsk 2010 r.

Analiza zmian demograficznych i zmian zatrudnienia w badanej próbie w latach 2006-2009

Analiza zmian demograficznych

Metoda zastosowana w badaniach POG pozwala na szczegółowe prześledzenie zmian populacji poprzez analizę tego, co dzieje się w poszczególnych firmach. Jest to wielka przewaga nad badaniami prowadzonymi na całych populacjach lub próbach, w których nie ma możliwości obserwowania indywidualnych zmian. Różnicę pomiędzy tymi dwoma podejściami można zilustrować posługując się porównaniem do różnic pomiędzy robieniem zdjęć i kręceniem

filmu. Przykładem metody „fotograficznej” jest tabela 28. Są w niej dwa „zdjęcia”: 1. Struktury badanej grupy w 2006 roku; 2. Struktury badanej grupy w 2009 roku. Na obu jest ta sama grupa. Można zobaczyć, jak jej struktura się zmieniła, nie można jednak sprawdzić, w wyniku jakich procesów demograficznych nastąpiły te zmiany. Do tego typu analizy potrzebny jest „film”, który zawiera tabela 29. „Filmy” pozwalają na uniknięcie tzw. „pułapki rozkładu firm” (*size distribution fallacy*)⁹.

Z tabeli 28 wynika między innymi, że znacznie wzrosła (o 11,3 pkt. procentowego) liczba mikroprzedsiębiorstw. Ponieważ w obu latach badana była ta sama grupa, a mikrofirmy są najniższą klasą wielkości, zatem wiadomo, że wzrost liczby tych najmniejszych przedsiębiorstw musi wynikać ze zmniejszenia się niektórych firm z wyższych klas wielkości. W tabeli 29 widać, że ten przyrost wynikał z przesunięcia się 120 przedsiębiorstw małych i 6 średnich do klasy mikro. Równocześnie 15 firm, które należały do klasy mikro w 2006 roku, rozwinęło się, awansując do klasy małych (14) i do klasy średnich (1).

O ile przyczyny wzrostu liczby mikroprzedsiębiorstw w stałej badanej grupie są oczywiste – „degradacja” firm uprzednio większych do klasy najniższej, to w przypadku klas wyższych przepływy firm są zazwyczaj dwukierunkowe. Zmiany liczebności klasy firm małych lub średnich są saldem dwóch procesów: „awansów” i „degradacji”. Znajomość tego, który z nich jest silniejszy, jest podstawą oceny całościowych zmian struktury. Konieczność rozróżnienia efektów „awansów” i „degradacji” ma szczególne znaczenie w analizie procesów tworzenia miejsc pracy, a szerzej – procesów zmian zatrudnienia w poszczególnych klasach wielkości przedsiębiorstw.

Tabela 28. Struktura badanej próby wg klas wielkości przedsiębiorstw w latach 2006 i 2009

Klasa wielkości firm wg liczby zatrudnionych	Liczba firm w 2006 roku	Udziały poszczególnych klas w 2006 roku	Liczba firm w 2009 roku	Udziały poszczególnych klas w 2009 roku
Mikro	43	4,4%	154	15,7%
Małe	683	69,6%	538	54,8%
Średnie	242	24,6%	254	25,9%
Duże	5	0,5%	015	1,5%
Brak odpowiedzi	9	0,9%	21	2,0%
Ogółem	982	10,00%	982	100,0%

Patrząc na struktury badanej grupy firm z 2006 roku i z 2009 roku, widzimy, oprócz znacznego wzrostu liczby i udziału mikroprzedsiębiorstw, znaczący ubytek liczby i udziału firm małych. Można stwierdzić, że przepływy między tymi dwoma klasami zdominowały zmiany struktury w ciągu tych trzech lat. Przyrost liczby

⁹ Pułapka rozkładu firm pojawia się w sytuacji, gdy badamy np. strukturę zatrudnienia według wielkości firm w kolejnych latach, określając udział w zatrudnieniu poszczególnych grup wielkości i klasyfikując firmy według poziomu zatrudnienia w każdym z badanych kolejnych lat. Nazywa się to często metodą „porównywania stanów statycznych” (*comparative statics*) lub metodą roku bieżącego. Milcząco zakłada się, że w skład danej grupy (klasy wielkości) firm w każdym kolejnym roku wchodziły te same podmioty. Pomija się tu przepływ firm pomiędzy poszczególnymi grupami (klasami wielkości): np. z grupy mikro do małych, z dużych do średnich itp. Taką metodę nazywa się też popularnie „fotografowaniem”. W celu uniknięcia tej pułapki stosuje się metodę roku bazowego, polegającą na tym, że we wszystkich kolejnych latach zmiany zatrudnienia przypisuje się przedsiębiorstwom według ich klasyfikacji w roku bazowym. Jest to możliwe jedynie w takich badaniach jak np. POG, gdy wracamy stale do tej samej próby i możemy obserwować zmiany zatrudnienia w każdej firmie indywidualnie w okresach pomiędzy analizowanymi latami. Metodę tę określa się niekiedy jako „filmowanie”. Metoda roku bazowego nie jest idealna, może w pewnych sytuacjach prowadzić do tzw. „pułapki regresji”. Najcenniejsze jest jednak porównanie wyników obu metod. Stwarza to znacznie klarowniejszy obraz zmian zatrudnienia niż każda z metod z osobna. Szerzej na ten temat patrz: P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005.

i udziału firm średnich był niewielki. Natomiast w przypadku klasy firm dużych zmiana liczbowa jest bezwzględnie mała, ale relatywnie najwyższa. Trzeba podkreślić, że przy badaniu zmian strukturalnych w podziale na tylko cztery klasy wielkości – zmiany w dwóch najniższych klasach zawsze będą znacząco większe niż w dwóch najwyższych. Wynika to z szerokości przedziałów zatrudnieniowych, na podstawie których klasyfikuje się przedsiębiorstwa według wielkości. Niemniej jednak zaobserwowane „fotograficzne” zmiany struktury badanych firm w krótkim okresie trzech lat trzeba uznać za znaczne. Przypomnieć bowiem warto, że do badań POG I w 2006 roku wybrano przedsiębiorstwa z bazy, w której powinny znaleźć się tylko firmy małe i średnie. **Okazało się wówczas, że prawie 5% stanowią firmy spoza tych dwóch klas (zapewne zmieniło się w nich zatrudnienie pomiędzy momentem podawania danych do GUS i momentem przeprowadzania ówczesnych badań). Po trzech latach poza klasami przedsiębiorstw małych i średnich było już ponad 17% firm.**

Tabela 29. Przepływy przedsiębiorstw pomiędzy klasami wielkości w latach 2006-2009

2006 (wiersze) / 2009 (kolumny)	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Brak odp.	Ogółem
Mikro	27	14	1	0	1	43
Małe	120	488	58	0	17	683
Średnie	6	33	187	13	3	242
Duże	0	0	3	2	0	5
Brak odpowiedzi	1	3	5	0		9
Ogółem	154	538	254	15	21	982

Uwaga: Po przekątnej (pogrubiona czcionka) znajdują się firmy, które w okresie 2006-2009 nie zmieniły swej przynależności do klas wielkości. Powyżej przekątnej (czcionka zielona) są firmy, które „awansowały” do wyższych klas wielkości. Poniżej przekątnej (czcionka czerwona) znajdują się przedsiębiorstwa, które zostały „zdegradowane” z wyższych do niższych klas wielkości.

Analiza danych zawartych w tabeli 29 wskazuje, że 71,7% (704 jednostki) badanych przedsiębiorstw nie zmieniło w latach 2006-2009 swej przynależności do klas wielkości. 86 (8,8%) firm „awansowało” do klas wyższych, natomiast 162 (16,5%) zostały „zdegradowane” do klas niższych. **Można zatem ocenić, iż nastąpiło pogorszenie (osłabienie) struktury badanej grupy, ponieważ udział dwóch klas najniższych (mikro i małe) wzrósł w 2009 roku w stosunku do roku 2006 z 74% do 80,5%.**

Ogólna liczba zatrudnionych w badanych 982 przedsiębiorstwach wzrosła o ponad 2000 pracowników (6,1%). To zaskakujący dobry rezultat, jeśli zważyć, że przedsiębiorców pytano o stan zatrudnienia w IV kwartale 2009 roku, gdy bezrobocie w Polsce i na Pomorzu znacznie wzrosło w stosunku do roku 2006. **Przeciętne zatrudnienie w jednej firmie wzrosło natomiast z 42 pracowników w 2006 roku¹⁰ do 45 osób w 2009 roku.** Wskazywałoby to na wzmocnienie potencjału w tej grupie. Jednak operowanie zmianami przeciętnych wielkości jest zazwyczaj, w odniesieniu do dynamicznie zmieniającego się sektora MSP, ryzykowne. Niezbędne jest zawsze głębsze spojrzenie na zachodzące zmiany.

Bardziej realny obraz sytuacji wynika z analizy danych dotyczących zmian liczby pracowników w poszczególnych firmach (tabela 30). **W ponad połowie firm (52,1%) zatrudnienie spadło. Wzrosło w 39,2% przedsiębiorstw.** W każdej z klas wielkości firm, poza klasą mikro, liczba tych, które zmniejszyły zatrudnienie, jest większa od liczby przedsiębiorstw, w których pracowników przybyło. Jednak, jak wskazuje sumaryczny rezultat (wzrost zatrudnienia o ponad 2000 osób w całej badanej grupie), dynamika zmian w mniejszościowej grupie, która zatrudnienie zwiększyła, była większa niż dynamika spadków w grupie, która zredukowała liczbę pracowników. Jest to kolejne potwierdzenie faktu wskazywanego w bardzo wielu badaniach sektora MSP na świecie, że o wzroście liczby miejsc pracy decyduje stosunkowo niewielka grupa dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw. W grupie objętej POG III ta grupa wcale nie jest mała, szczególnie jeśli weźmie się pod uwagę słabnącą w 2009 roku koniunkturę.

¹⁰ Tej liczby nie można porównywać z przeciętnym zatrudnieniem podanym dla 2006 roku w Raporcie z POG II, ponieważ wówczas liczone ono było dla mniejszej grupy przedsiębiorstw niż w tym przypadku.

Tabela 30. Liczba i udział firm, w których zmieniło się zatrudnienie (wg klas wielkości) w latach 2006-2009

Klasa wielkości firm wg liczby zatrudnionych – 2006	Liczba firm ogółem	Liczba firm, w których zatrudnienie wzrosło	Liczba firm, w których zatrudnienie spadło	Liczba firm, w których zatrudnienie nie zmieniło się	Brak odpowiedzi 2009
Mikro	43	21	16	5	1
Małe	683	258	363	45	17
Średnie	242	104	130	5	3
Duże	5	2	3	0	0
Brak odpowiedzi 2006	9				21
Ogółem	982	385	512	55	952 + 30 (brak odpowiedzi) = 982
	% udział firm danej klasy wielkości	% udział firm danej klasy wielkości	% udział firm danej klasy wielkości	udział firm danej % klasy wielkości	
Mikro	4,4%	5,5%	3,1%	9,1%	
Małe	69,6%	67%	70,9%	81,8%	
Średnie	24,6%	27,0%	25,4%	9,1%	
Duże	0,5%	0,5%	0,6	0%	
Brak odpowiedzi	0,9%				
Ogółem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
Udział firm wg zmian zatrudnienia w poszczególnych klasach wielkości					
Mikro	100,0%	48,8%	37,2%	11,6%	2,4%
Małe	100,0%	37,8%	53,1%	6,6%	2,5%
Średnie	100,0%	43,0%	53,7%	2,1%	1,2%
Duże	100,0%	40,0%	60,0%	0,0%	0,0%
Ogółem	100,0%	39,2%	52,1%	5,6%	3,0% ¹¹

W klasach firm małych (wyraźnie) i średnich (nieznacznie) udział firm, które zmniejszyły zatrudnienie, jest relatywnie wyższy niż udział takich firm w całej populacji. W klasach firm mikro i dużych jest odwrotnie (tzn. udziały firm, które zmniejszyły zatrudnienie, są niższe niż w całej populacji), ale wielkość ich udziałów w badanej grupie i w poszczególnych kategoriach (wzrost/spadek zatrudnienia) jest wyraźnie niższy od udziałów dwóch wcześniej wymienionych klas.

Jak ważne jest przyjęcie właściwej metodologii analizowania zmian zatrudnienia w poszczególnych klasach wielkości przedsiębiorstw, pokazują dane zawarte w tabelach 31, 32 i 33. W pierwszej z nich ujęto liczby zatrudnionych i ich zmiany obliczone metodą „fotograficzną”. Tzn. dla każdego roku podano wielkości zatrudnienia w poszczególnych klasach według klasyfikacji firm z danego roku (tzw. metoda roku bieżącego). Czyli nie uwzględniono tego, że część przedsiębiorstw mogła przejść z jednej klasy do drugiej pomiędzy POG I i POG II. Trzeba podkreślić, że taka właśnie metoda jest najczęściej stosowana w badaniach sektora MSP, zarówno wtedy, gdy badane są wybrane próby, jak i wówczas, gdy bada się całą populację.

Z tabeli 31 wynika, że przyrost netto miejsc pracy w okresie 2006-2009 wyniósł 2502, czyli +6,1%. Zmiany w poszczególnych klasach wielkości były bardzo zróżnicowane. Dodatkowo wśród firm mikro, średnich i dużych, a ujemne w klasie firm małych. Dynamika tych zmian była bardzo duża w dwóch skrajnych klasach: mikro i dużych, w tej drugiej zatrudnienie było niemal czterokrotnie większe niż w 2006 roku. Natomiast w firmach małych nastąpił spadek o prawie 20%. Na podstawie tych danych można stwierdzić, że zdecydowanie największy udział w przyroście miejsc pracy brutto

Tabela 31. Liczba zatrudnionych i jej zmiany w latach 2006-2009 (struktura wg klas wielkości z danego roku)

Klasa wielkości firm wg liczby zatrudnionych	Liczba zatrudnionych w 2006 r. w klasie wielkości z 2006	Liczba zatrudnionych w 2009 r. w klasie wielkości z 2009	Zmiana liczby zatrudnionych (2009 w stosunku do 2006)	Zmiana liczby zatrudnionych w % (2009 w stosunku do 2006)
Mikro	267	916	+649	+143,0%
Małe	15351	12403	-2948	-19,2%
Średnie	23781	24419	+638	+2,7%
Duże	1492	5655	+4163	+279,0%
Brak odpowiedzi	9 firm	21 firm		
Ogółem	40891	43393	+2502	+6,1%

miały firmy duże, wpływ małych był natomiast ujemny. Taki wniosek okazuje się jednak kompletnie fałszywy, gdy spojrzeć na tabelę 32.

Przy jej sporządzaniu zastosowano metodę „filmu”, to jest oparto się na klasyfikacji firm według wielkości z roku bazowego, czyli 2006, a następnie przypisano zmiany zatrudnienia każdej firmie indywidualnie zgodnie z tą bazową strukturą. Dzięki temu można ocenić różnicę pomiędzy przyrostami brutto i netto miejsc pracy (zatrudnienia), ocenić skalę likwidacji miejsc pracy w poszczególnych klasach i obliczyć obrót miejsc pracy (sumę nowych i zlikwidowanych). Przede wszystkim metoda ta umożliwia przypisanie tworzenia lub likwidacji miejsc pracy do klas firm, z których wywodziły się one w roku bazowym.

¹¹ 3% to odsetek firm, dla których łącznie (30 przypadków) nie ma danych z 2006 roku lub z 2009 roku.

Tabela 32. Przyrost miejsc pracy brutto i netto w poszczególnych klasach wielkości firm

Klasa wielkości firm w 2006 r.	Przyrost brutto miejsc pracy (zatrudnienia)	Liczba zlikwidowanych miejsc pracy (ubytek zatrudnienia)	Obrót miejsc pracy	Przyrost netto miejsc pracy (zatrudnienia)	Udział w przyroście brutto	Udział w przyroście netto	Udział w zlikwidowanych miejscach pracy (ubytku zatrudnienia)	Udział w obrocie miejsc pracy
Mikro	173	41	214	132	1,9%	6,3%	0,6%	1,4%
Małe	3501	2589	6090	912	39,4%	43,5%	38,1%	38,8%
Średnie	4672	3897	8569	775	52,5%	37,0%	57,3%	54,6%
Duże	550	272	822	278	6,2%	13,2%	4,0%	5,2%
Ogółem	8896	6799	15695	2097	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Nawet pobieżne spojrzenie na te dane pozwala stwierdzić, że **różnice udziałów poszczególnych klas wielkości w przyrostach brutto i netto¹² są duże**. Największa różnica dotyczy klasy firm średnich, których udział w przyroście brutto wynosił 52,5%, a w przyroście netto tylko 37%. Różnica ponad 15 pkt. procentowych jest bardzo znacząca. Wynika ona z bardzo wysokiego (57,3%) udziału tej klasy firm w liczbie likwidowanych miejsc pracy (a w konsekwencji w obrocie miejsc pracy). Tak więc w grupie przedsiębiorstw średnich nastąpiły największe zmiany zatrudnienia: przyrosty i spadki, mieliśmy tu do czynienia z największymi turbulencjami. To dość zaskakujące, ponieważ należałoby się spodziewać, że ta klasa będzie bardziej „stabilna” niż klasy firm małych i mikro.

Natomiast wręcz **szokująca jest rozbieżność pomiędzy przyrostami netto miejsc pracy (zatrudnienia) obliczonymi metodą roku bieżącego (tabela 31) i metodą roku bazowego (tabela 32)**. Różnice są ogromne w przypadku trzech klas wielkości, jedynie w przypadku przedsiębiorstw średnich różnica jest relatywnie mniejsza. W klasie mikro metoda roku bieżącego wskazuje na stworzenie 649 nowych miejsc pracy netto, metoda roku bazowego tylko 132. W klasie firm mikro odpowiednie przyrosty wynoszą 649 i 132, a w klasie firm dużych 4163 i 278. W klasie firm małych przyrost nowych miejsc pracy netto obliczony metodą roku bieżącego jest ujemny, wykazuje ubytek miejsc pracy w wysokości 2948. Natomiast ten sam przyrost obliczony metodą roku bazowego wynosi 912 i jest największy spośród wszystkich klas. **Gdyby zatem w polityce wspierania kreacji nowych miejsc pracy oprzeć się na metodzie roku bieżącego, należałoby ją adresować głównie do firm dużych, a na pewno nie do małych. Natomiast metoda roku bazowego pokazuje, że najbardziej kreatywne pod tym względem są właśnie firmy małe.**

Mechanizm powstania różnic pomiędzy danymi w tabelach 31 i 32 pokazany jest w tabeli 33.

Tabela 33. Przepływy przedsiębiorstw oraz zatrudnienia pomiędzy klasami wielkości w latach 2006-2009

2006 (wiersze) / 2009 (kolumny)	Mikro	Małe	Średnie	Duże	Brak odp.	Ogółem
Mikro	27 (-27)	14 (+108)	1 (+51)	0 (0)	1	43 (+132)
Małe	120 (-1167)	488 (-256)	58 (+2335)	0 (0)	17	683 (+912)
Średnie	6 (-630)	33 (-1451)	187 (524)	13 (+2332)	3	242 (+775)
Duże	0 (0)	0 (0)	3 (-272)	2 (+550)	0	5 (+278)
Brak odpowiedzi	1	3	5	0		9
Ogółem	154 (-1824)	538 (-1599)	254 (+2638)	15 (+2882)	21	982 (+2097)*

* Przyrost miejsc pracy w tabeli 32 (2009) różni się od przyrostu podanego w tabeli 31 (2502) dlatego, że w tabeli 31 w 2006 roku nie uwzględniono 9 firm, które nie podały liczby pracowników, natomiast w 2009 roku 21 takich firm. W tabeli 32 nie uwzględniono 30 przypadków firm (9 + 21), dla których nie było informacji o liczbie pracowników w 2006 roku i w 2009 roku.

Uwaga: wielkości bez nawiasów dotyczą liczby przedsiębiorstw, natomiast w nawiasach liczby miejsc pracy (zatrudnionych).

Do danych przedstawionych w tabeli 29 (przepływy przedsiębiorstw) dodano tu informacje o przepływach zatrudnienia (miejsc pracy) pomiędzy poszczególnymi klasami. Ogółem przepłynęło (w różnych kierunkach) 8346 miejsc pracy, czyli około 20%. Najwięcej miejsc pracy wypływało (w górę i w dół) w klasach średniowych – firm małych i średnich. To wyjaśnia, dlaczego właśnie w tych klasach rozbieżności pomiędzy obliczeniami dokonanymi według metody roku bazowego są tak duże w stosunku do obliczeń dokonanych według metody roku bieżącego.

Przedstawione tu wyniki POG III są bardzo spektakularnym dowodem na zagrożenie wpadnięcia w „pułapkę rozkładu firm”, wynikającą ze stosowania metody roku bieżącego. Stanowią niezwykle silny argument na rzecz metodologii stosowanej w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego, która pozwala na wychwycenie rzeczywistych przemian demograficznych sektora MSP oraz rzeczywistych zmian struktur zatrudnienia i przepływu miejsc pracy.

12 Przyrost miejsc pracy brutto jest sumą przyrostu miejsc pracy w wyniku utworzenia nowych firm i przyrostu miejsc pracy w wyniku utworzenia nowych miejsc pracy w „starych” firmach. Przyrost miejsc pracy netto jest różnicą pomiędzy przyrostem miejsc pracy brutto i ubytkiem miejsc pracy w „starych” firmach oraz ubytkiem miejsc pracy w wyniku likwidacji firm. Szerzej na ten temat: P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, WN PWN, Warszawa 2005. Patrz także Raport z POG II. W przypadku badań POG przyrost brutto to wyłącznie suma wszystkich utworzonych w badanych firmach nowych miejsc pracy. Przyrost miejsc pracy netto to przyrost miejsc pracy brutto pomniejszony o sumę zlikwidowanych miejsc pracy w badanych firmach.

Analiza zmian zatrudnienia w latach 2006-2009

Zmiany zatrudnienia w badanych firmach

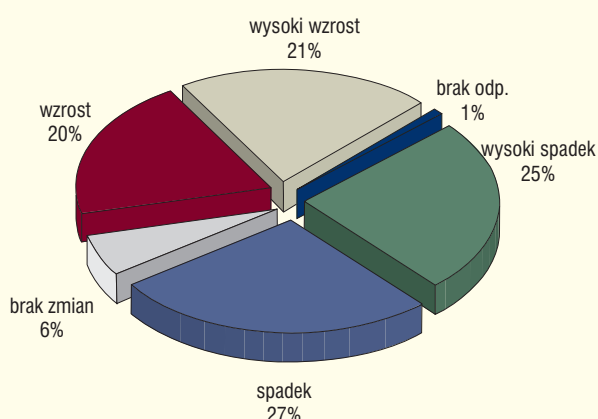
Zmiany zatrudnienia w przebadanych firmach wynosiły od -100% do +1054%. W związku z tak dużą ich rozpiętością wprowadzono pięć klas zmian: wysoki spadek, spadek, brak zmian, wzrost, wysoki wzrost. Podziału firm dokonano w oparciu o wielkość procentową zmian zatrudnienia, a wartości graniczne ustalono wyliczając medianę dla spadków oraz wzrostów. Tą wartością dla firm ze spadkiem zatrudnienia było 25%, dla firm ze wzrostem zatrudnienia 29% (tabela 34).

Tabela 34. Przedziały wartości dla poszczególnych zmian zatrudnienia

Wartość graniczna	Interpretacja
< -25%	wysoki spadek
Pomiędzy -25% a 0%	spadek
0%	brak zmian
Pomiędzy 0% a 29%	wzrost
> 29%	wysoki wzrost

W badanej próbie najwięcej było firm, które odnotowały spadek (27%) i wysoki spadek (25%). Udział firm, w których nastąpił wzrost (20%) i wysoki wzrost (21%), był niestety niższy (rysunek 22).

Rysunek 22. Zmiany zatrudnienia w badanych firmach w latach 2006-2009



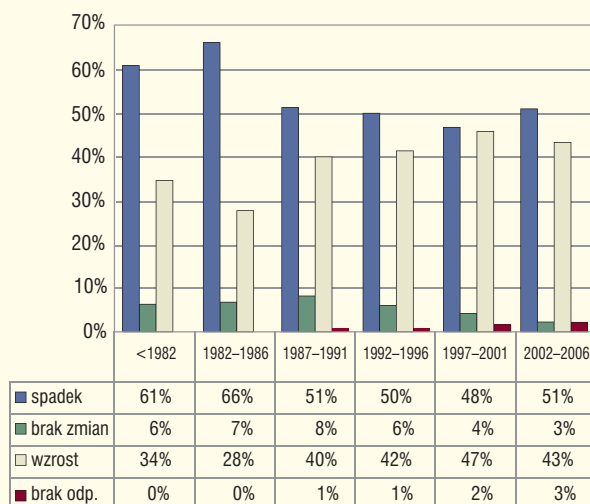
W dalszej części przeprowadzono analizę czynników, które mogły mieć wpływ na to, że niektóre firmy zwiększyły zatrudnienie, podczas gdy inne nie. W pierwszej kolejności przeanalizowano profil firm, które osiągnęły wzrost, i tych, które go nie osiągnęły. W dalszej kolejności analizie poddano te czynniki, które mają związek z celami i planami. Na koniec zajęto się wybranymi aspektami działalności przedsiębiorstw.

Profil firm a wzrost zatrudnienia

Wiek badanych przedsiębiorstw

Jak już wcześniej wspomniano, stabilne zatrudnienie było udziałem nielicznych przebadanych przedsiębiorstw, jedynie w 6% zatrudnienie się nie zmieniło, w 52% zatrudnienie spadło, a w 41% wzrosło w latach 2006-2009. Stąd też nie należy się dziwić przewadze spadków zatrudnienia we wszystkich grupach wiekowych (rysunek 23). Jednak udział przedsiębiorstw ze spadkami zatrudnienia, powstałych w latach 1982-1986, był najwyższy. W tej grupie także nastąpiły największe ubytki miejsc pracy, bowiem przedsiębiorstwa, w których zatrudnienie spadło o ponad 25%, stanowiły aż 28% wszystkich przebadanych (rysunek 24).

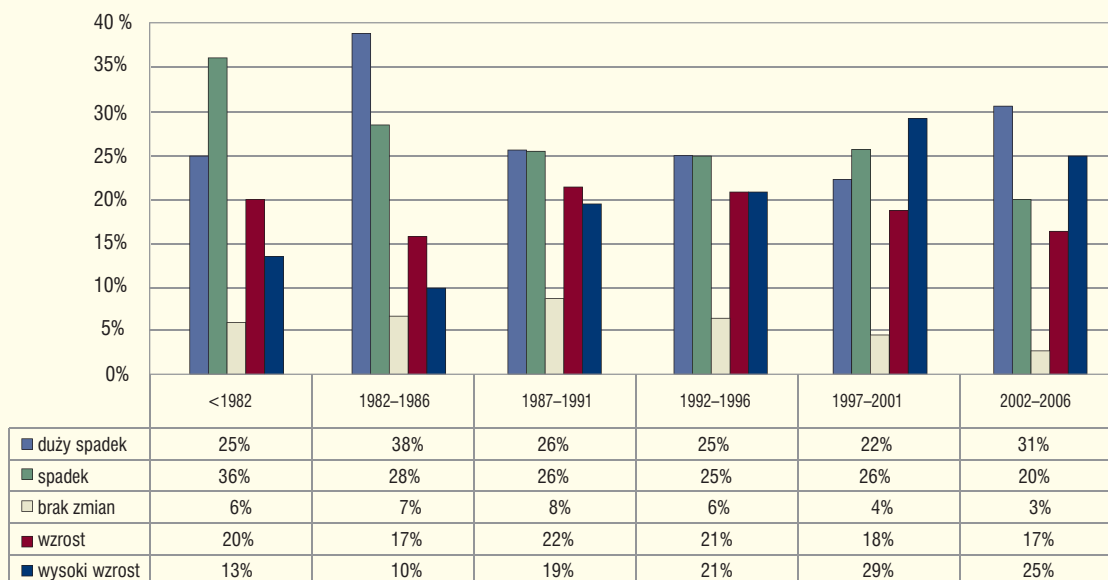
Rysunek 23. Zmiany zatrudnienia a wiek badanych firm



Najbardziej stabilną pod względem zachowania miejsc pracy była grupa przedsiębiorstw powstałych w latach 1997-2001, udział firm redukujących oraz zwiększających zatrudnienie był niemal taki sam (48% i 47%). W pozostałych przedziałach: 1987-1991, 1992-1996, 2002-2006, te różnice były trochę większe (odpowiednio: 11 pkt. procentowych, 12 pkt. procentowych, 8 pkt. procentowych).

Warto też zauważyć, że przedział 1997-2001, pomimo większego ogólnego udziału firm ze spadkami, odnotował największy udział firm z wysokim wzrostem zatrudnienia (powyżej 29%) – patrz rysunek 24.

Rysunek 24. Udział firm z poszczególnych grup wiekowych w zmianach zatrudnienia, według ich nasilenia



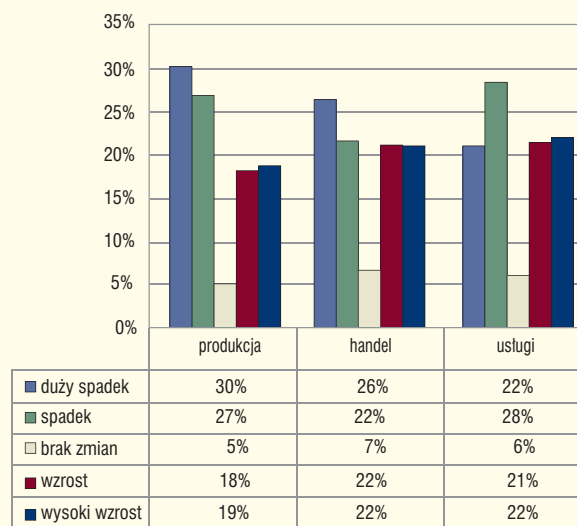
Uwaga: pominięto wariant brak odpowiedzi, stąd też wartości nie sumują się do 100%.

Ogólne spojrzenie na wartości przedstawione w tabeli sugeruje, że najstarsze firmy najczęściej zmniejszały zatrudnienie i relatywnie najrzadziej je zwiększały¹³.

Podstawowa działalność przedsiębiorstwa a wzrost zatrudnienia

Wśród firm zajmujących się przede wszystkim produkcją udział tych o spadku zatrudnienia był wyższy niż w firmach handlowych i usługowych. Firmy produkcyjne w 57% odnotowały spadki zatrudnienia, podczas gdy firmy handlowe w 48%, a usługowe w 50%. Różnice pogłębiają się, gdy przyjrzeć się udziałowi firm o dużym spadku zatrudnienia (rysunek 25). W przypadku firm produkcyjnych ich udział wyniósł 30%, podczas gdy w usługach 22%.

Rysunek 25. Udział firm o różnej dynamice zatrudnienia w zależności od rodzaju produkcji¹⁴



O gorszej sytuacji przedsiębiorstw produkcyjnych świadczą także dane dotyczące zmian netto zatrudnienia w zależności od prowadzonej działalności. Ubyło netto 580 miejsc pracy w firmach produkcyjnych (przybyło +2373, ubyło -2953), przybyło natomiast w handlowych i usługowych – netto odpowiednio 775 (przybyło +1684, ubyło -909) i 1887 (przybyło +4818, ubyło -2931)¹⁵ – patrz tabela 35.

¹³ Pomimo występujących różnic wzrostu zatrudnienia w poszczególnych przedziałach wiekowych współczynniki statystyczne wskazują na zależność przypadkową.

¹⁴ Zależność nieistotna statystycznie.

¹⁵ Zmiana netto miejsc pracy 2007 – dla 4 firm nie podano podstawowej działalności, zmiana zatrudnienia wyniosła w nich 15.

Tabela 35. Zmiany netto zatrudnienia w przebadanych firmach w zależności od podstawowej działalności

	Zmiana miejsc pracy	Procentowa zmiana
Produkcyjne	-580	spadek 4%
Handlowe	775	wzrost 12%
Usługowe	1887	wzrost 10%
Brak odp.	15	-
Bilans netto	2 097	wzrost 5%

Uwaga: uwzględniono tylko te firmy, które udzieliły odpowiedzi na temat zatrudnienia w 2006 i 2009 roku.

Sektor produkcyjny okazał się znacznie bardziej wrażliwy na osłabienia koniunktury, zmniejszając zatrudnienie, podczas gdy

firmy handlowe i usługowe, mimo zmian sytuacji makroekonomicznej, odnotowały przyrosty miejsc pracy.

Forma prawna a wzrost zatrudnienia

W przypadku wszystkich badanych form prawnych, poza spółkami akcyjnymi, firmy w większym stopniu odnotowały spadki niż wzrosty zatrudnienia (tabela 36). Różnica pomiędzy udziałem wzrostowych a spadkowych spółek akcyjnych wyniosła 6 pkt. procentowych. Największy udział firm ze spadkiem zatrudnienia zaobserwowano wśród przedsiębiorstw państwowych (62%), spółek cywilnych (61,2%) i firm jednoosobowej własności (55,7%). Największy udział firm wzrostowych wystąpił w grupie spółek akcyjnych (51,5%) i spółek jawnych (47,0%).

Tabela 36. Forma prawna a zmiany zatrudnienia

Zmiany zatrudnienia:	Włas. jednoosobowa	Spółka cywilna	Spółka jawna	Spółka z o.o.	Spółka akcyjna	Przeds. państwowe
Spadek	557%	612%	450%	475%	455%	620%
Brak zmian	75%	60%	60%	49%	30%	50%
Wzrost	356%	299%	470%	461%	515%	340%
Brak odp.	12%	30%	20%	15%	0%	0%
Suma	1000%	1000%	1000%	1000%	1000%	1010%

Uwaga: pominięto opcję odpowiedzi: inne formy.

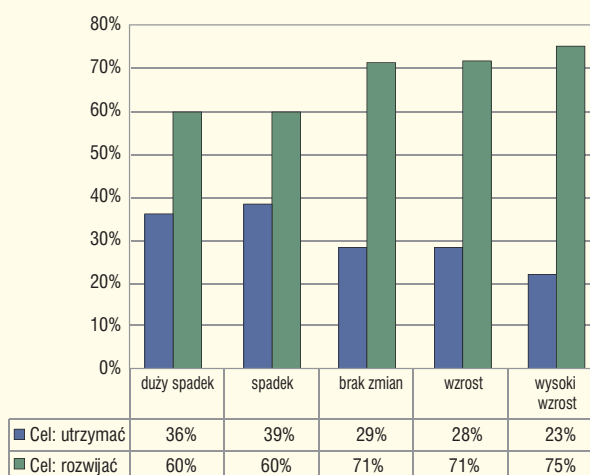
Z punktu widzenia zmian zatrudnienia najlepiej wyglądała sytuacja w firmach będących spółkami jawnymi, z ograniczoną odpowiedzialnością oraz akcyjnymi. Ponownie potwierdza się teza o wpływie formy prawnej na funkcjonowanie/wzrost przedsiębiorstw. Formy bardziej skomplikowane są charakterystyczne dla firm stabilniejszych i dojrzalszych.

Cele w 2006 roku a plany zmiany zatrudnienia

Cele w 2006 roku a wzrost w latach 2006-2009

Firmy, które w roku 2006 wybrały rozwój, odnotowały w niemal równym stopniu spadki i wzrosty zatrudnienia. Należy jednak zaznaczyć, że różnica punktów procentowych pomiędzy firmami, które chciały się rozwijać, a tymi planującymi stagnację zwiększała się wraz z przechodzeniem od firm odnotowujących spadki zatrudnienia do tych o wysokich wzrostach zatrudnieniach (rysunek 26).

Rysunek 26. Cele w 2006 roku a zmiany zatrudnienia¹⁶



Uwaga: wartości nie sumują się do 100%, ponieważ pominięto cele, których udział był niższy niż 1%.

¹⁶ Zależność istotna statystycznie.

Przeprowadzono analizę celów obieranych przez 441 firm w latach 2006, 2008 i w ostatnim badaniu 2009 oraz zmiany zatrudnienia. Cele podzielono na trzy grupy: rozwój, utrzymanie status quo oraz inne.

Przedsiębiorstwa, które wskazały trzy razy rozwój jako cel, stanowiły jedną trzecią przebadanych firm (tabela 37). Wśród tych

przedsiębiorstw niemal taki sam udział miały te, które zmniejszyły zatrudnienie, oraz te, które je zwiększyły (około 15%). Jednak wartość netto zmian zatrudnienia była dodatnia i wyniosła 780 osób.

Tabela 37. Rozwój jako cel w 2006, 2008 oraz 2009 roku a zmiany zatrudnienia

Cel przedsiębiorstwa			udział w badanych	Rzeczywiste zmiany w przedsiębiorstwach			zwiększenie zatrudnienia
2006	2008	2009		spadek zatrudnienia	bez zmian	wzrost zatrudnienia	
rozwój	rozwój	rozwój	33,3%	14,5%	2,0%	15,4%	780

Przedsiębiorstw, które dwa razy wskazały rozwój: w 2006 i 2008 roku, a w 2009 inne cele (przede wszystkim utrzymanie status quo), było 16,1%. W przypadku tych przedsiębiorstw odnoto-

wano większy udział tych o spadku niż wzroście zatrudnienia (tabela 38). Pomimo większego udziału firm spadkowych, i tak firmy te zwiększyły zatrudnienie o 690 osób.

Tabela 38. Rozwój jako cel w 2006, 2008 i cele w 2009 roku a zmiany zatrudnienia

Cel przedsiębiorstwa			udział w badanych	Rzeczywiste zmiany w przedsiębiorstwach			zwiększenie zatrudnienia
2006	2008	2009		spadek zatrudnienia	bez zmian	wzrost zatrudnienia	
rozwój	rozwój	utrzymać	14,3%	7,9%	0,7%	4,8%	690
		inne	1,8%	1,4%	0,0%	0,2%	

Przedsiębiorstwa, które wskazały rozwój jako cel w 2006 i 2009 roku, natomiast w 2008 wskazały utrzymanie status quo lub inne jako cel, stanowiły łącznie 5,3%. Podobnie jak w przypadku powyżej, odnotowano większy udział firm o spadku zatrudnienia

(3,3%) niż wzroście (1,8%). W tym przypadku wartość netto zmian w zatrudnieniu wyniosła 183 osoby, czyli najmniej z trzech badanych przypadków.

Tabela 39. Rozwój jako cel w 2006, 2009 i cele w 2008 roku a zmiany zatrudnienia

Cel przedsiębiorstwa			2009	Rzeczywiste zmiany w przedsiębiorstwach			zwiększenie zatrudnienia
2006	2008	udział w badanych		spadek zatrudnienia	bez zmian	wzrost zatrudnienia	
rozwój	utrzymać	4,8%	rozwój	2,7%	0%	1,8%	183
	inne	0,5%		0,5%	0%	0	

Wszystkie trzy tabele (37, 38, 39) wskazują na to, jak ważny jest cel obierany przez przedsiębiorstwo w jego funkcjonowaniu. Najwięcej miejsc pracy, to jest 780, powstało w przedsiębiorstwach, które we wszystkich trzech kolejnych badaniach wskazały na cel rozwojowy. W przypadku gdy przedsiębiorcy zarzucili cel rozwojowy w ostatnim badaniu (2009), miało to mniej negatywny wpływ (przybyło 690 miejsc pracy) niż zarzucenie go w 2008 roku i powrót w 2009 (jedynie 183 nowe miejsca pracy). Niemniej jednak w obu przypadkach wzrosło zatrudnienie.

Plany dotyczące zatrudnienia a rzeczywiste zmiany w latach 2006-2009

Plany dotyczące zatrudnienia w latach 2006-2008 udało się zrealizować 28% całej badanej populacji, przy czym w największym stopniu były to plany dotyczące zwiększenia zatrudnienia (tabela 40). Należy podkreślić, że badani przedsiębiorcy podchodzili bardzo ostrożnie do tych przewidywań i planowali przede wszystkim utrzymanie zatrudnienia (54,9%), następnie jego zwiększenie (39,1%) oraz zmniejszenie (5,8%).

W 18,5% plany dotyczące zwiększenia zatrudnienia zakończyły się jego spadkiem lub też stagnacją. W mniejszym stopniu nie sprawdziły się plany dotyczące zmniejszenia zatrudnienia, 1,4% całej populacji tak planującej zwiększyło zatrudnienie (jednak w całej badanej populacji niecałe 6% przedsiębiorców takie plany deklaroowało). Największe różnice dotyczą jednak tych przedsiębiorców, którzy planowali utrzymanie zatrudnienia na niezmiennym poziomie: 30,7% przedsiębiorców całej badanej populacji, którzy mieli takie plany, odnotowało spadek zatrudnienia, a 20,1% jego wzrost.

Tabela 40. Plany dotyczące zatrudnienia w latach 2006-2008 a zmiany zatrudnienia w latach 2006-2009 (udziały w całej badanej populacji)¹⁷

Rzeczywiste zmiany zatrudnienia:	Plany na lata 2006-2008			Brak odp.	Łącznie
	zmniejszenie zatrudnienia	utrzymanie zatrudnienia	zwiększenie zatrudnienia		
spadek	4,4%	30,7%	17,0%	0,1%	52,1%
brak zmian	0,0%	4,1%	1,5%	0,0%	5,6%
wzrost	1,4%	20,1%	19,5%	0,0%	40,9%
brak odp.	0,0%	0,1%	1,1%	0,1%	1,3%
suma	5,8%	54,9%	39,1%	0,2%	100,0%

Zmiany zatrudnienia w zależności od planów

Zbadano rozkład zmian zatrudnienia (w latach 2006-2008) w zależności od planów dotyczących zatrudnienia deklarowanych na te lata (tabela 41). W grupie firm planujących zmniejszenie zatrudnienia w okresie 2006-2008 zatrudnienie w 75,4% z nich zmalało, natomiast w 24,6% firm wzrosło w 2009 roku. Z drugiej strony, przewidywania dotyczące zwiększenia zatrudnienia nie sprawdziły się w 55,8% przedsiębiorstw, które planowały zwiększenie zatrudnienia. Tylko 3,9% przedsiębiorstw planujących utrzymanie zatrudnienia w latach 2006-2008 rzeczywiście zmian nie poczyniła. Przedsiębiorstwa, które planowały zwiększyć zatrudnienie, w niemal równej części odnotowały jego spadek jak i wzrost.

Tabela 41. Rozkład zmian zatrudnienia (w latach 2006-2008) w zależności od planów dotyczących zatrudnienia deklarowanych

		Plany na lata 2006-2008		
		zmniejszenie zatrudnienia	utrzymanie zatrudnienia	zwiększenie zatrudnienia
Rzeczywiste zmiany 2006-2009	spadek	75,4%	55,8%	43,5%
	brak zmian	74%	3,9%	0%
	wzrost	24,6%	36,5%	49,7%
	brak odp.	0%	0,2%	2,9%
	suma	100,0%	100,0%	100,0%

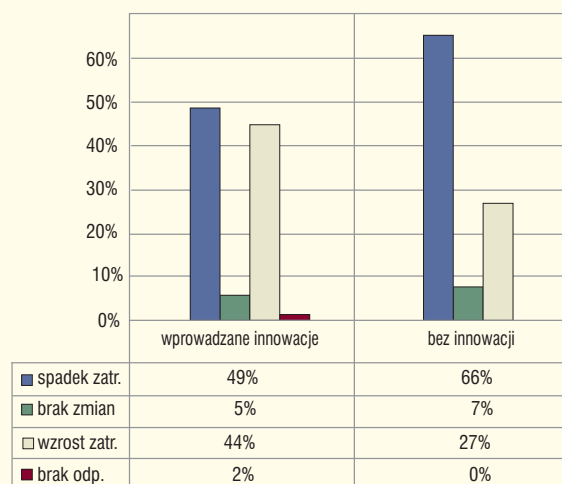
Analizując tabelę przedstawiającą relacje pomiędzy planami dotyczącymi zatrudnienia a ich realizacją, można stwierdzić, że w większym stopniu spełniły się te, które dotyczyły zmniejszenia zatrudnienia, natomiast w mniejszym te dotyczące jego zwiększenia. W najmniejszym stopniu zaś spełniły się przewidywania dotyczące utrzymania zatrudnienia. Trafność tych planów wyniosła mniej niż 8% w przypadku obu okresów badawczych. Pozytywnym aspektem realizacji planów utrzymania zatrudnienia jest fakt, że w ponad 30% firm odnotowano wzrost zatrudnienia; należy też jednak podkreślić, że w ponad 55% tych przedsiębiorstw odnotowano spadek.

Aktywność przedsiębiorstw a wzrost zatrudnienia

Działania innowacyjne

Odnotowano różnice w zmianach zatrudnienia w przedsiębiorstwach wprowadzających innowacje (wzrost w 44% takich firm, spadek w 49%) – patrz rysunek 27. Duże różnice natomiast ujawniły się w rozkładzie zmian zatrudnienia w firmach, które nie wprowadzały innowacji – wzrost osiągnęło jedynie 27% przedsiębiorstw, podczas gdy spadek aż 66%. Wygląda na to, że innowacje nie tylko przyczyniają się do wzrostu zatrudnienia, ale w jeszcze większym stopniu powstrzymują przed jego spadkiem.

Rysunek 27. Działalność innowacyjna a zmiany wielkości zatrudnienia w latach 2006-2009¹⁸



Uwaga: pominięto kolumnę z brakami odpowiedzi na temat działalności innowacyjnej.

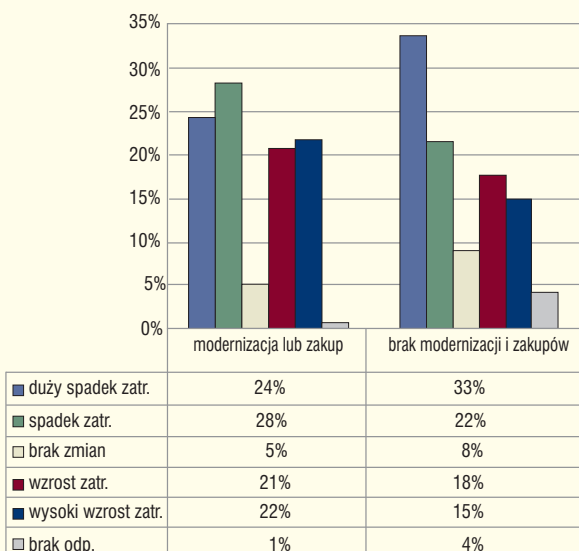
¹⁷ Zależność istotna statystycznie.

¹⁸ Zależność istotna statystycznie.

Modernizacja przedsiębiorstwa a zmiany zatrudnienia

Udział firm, które przeprowadziły modernizację i odnotowały spadek zatrudnienia, był podobny jak tych, które nie przeprowadziły modernizacji i również zanotowały spadek zatrudnienia (52% w porównaniu z firmami nie modernizującymi się: 55%). Firmy, w których wzrosło zatrudnienie, stanowiły 43% tych, które dokonały modernizacji i 33% tych, które modernizacji nie dokonały. To spostrzeżenie można pogłębić o analizę siły spadków i wzrostów, które są korzystniejsze dla firm modernizujących się i ponoszących w związku z tym wydatki.

Rysunek 28. Wydatki ponoszone na modernizację i zakupy w przedsiębiorstwach w latach 2008-2009 a zmiany zatrudnienia w latach 2006-2009¹⁹



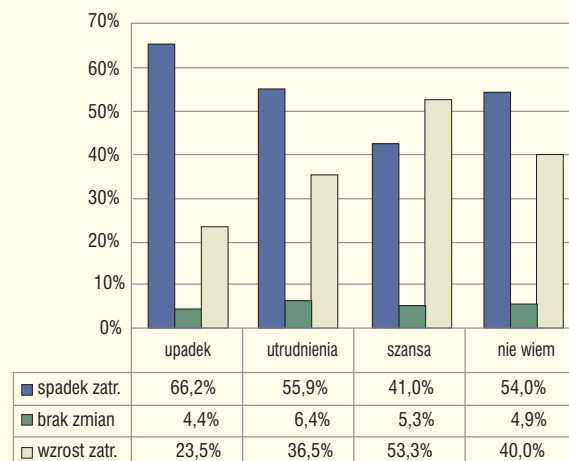
Uwaga: pominięto kolumnę z brakami odpowiedzi dotyczącymi planowania.

Przedsiębiorstwa, które wykazywały aktywność w działalności innowacyjnej, a ponadto modernizowały swoje zakłady, częściej osiągały wzrost zatrudnienia.

Zmiany zatrudnienia a kryzys

Wśród przedsiębiorstw, które obawiają się upadku w związku z obecną sytuacją gospodarczą, aż 66,2% odnotowało spadek zatrudnienia, natomiast 23,5% jego wzrost. Z drugiej strony, szansę na rozwój upatruje 41% tych przedsiębiorstw, w których zatrudnienie spadło, oraz 53,3%, w których wzrosło (rysunek 29).

Rysunek 29. Ocena wpływu sytuacji gospodarczej na przedsiębiorstwo w zależności od dynamiki zatrudnienia²⁰



Uwaga: wartości w kolumnach nie sumują się do 100%, bowiem pominięto braki odpowiedzi; pominięto także braki odpowiedzi dotyczące planów.

Można oczywiście przypuszczać, że zmiany zatrudnienia wpłynęły na udzielane odpowiedzi, i tak przedsiębiorstwa, które odnotowały spadki zatrudnienia, obawiają się przyszłości w większym stopniu niż te, które odnotowały wzrosty zatrudnienia. Z drugiej strony jednak firmy upatrujące szansę w obecnej sytuacji, aż tak bardzo nie różnicowały zmiany zatrudnienia.

Dalsze cele przedsiębiorstw oraz plany dotyczące zatrudnienia i sprzedaży a zmiany zatrudnienia

Cele przedsiębiorstw

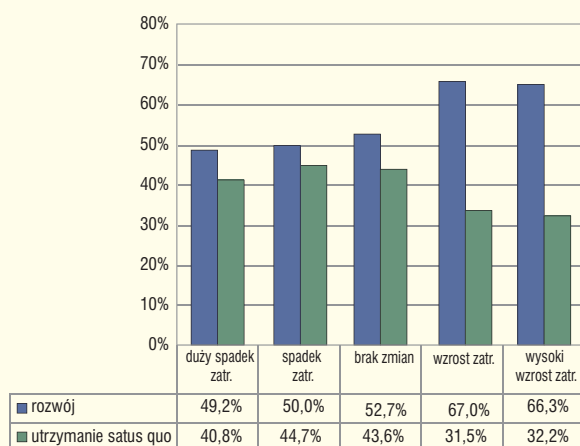
Analiza celów przedsiębiorstw na kolejny rok (rysunek 30) pozwala na kilka istotnych obserwacji. Po pierwsze jest ona kolejnym dowodem na duży optymizm przedsiębiorców, bowiem deklaracje dalszego rozwoju złożyły zarówno przedsiębiorstwa o spadkach i dużych spadkach zatrudnienia w latach 2006-2009 (odpowiednio 49,2% i 50%), jak i te, w których zatrudnienie wzrosło (67% i 66,3%). Jednak udział tych drugich był wyższy.

Wśród firm deklarujących utrzymanie status quo udział tych w których spadło zatrudnienie, wyniósł 40,8% (duży spadek) i 44,7% (spadek), natomiast tych, w których zatrudnienie wzrosło, był niższy i wyniósł 31,5% (wzrost) oraz 32% (wysoki wzrost). Innymi słowy przedsiębiorstwa, w których nastąpił wzrost zatrudnienia, częściej planują dalszy rozwój.

¹⁹ Zależność istotna statystycznie.

²⁰ Zależność istotna statystycznie.

Rysunek 30. Deklarowany cel główny przedsiębiorstwa na najbliższy rok w firmach o różnej dynamice zatrudnienia, badania 2009²¹



Uwaga: wartości w kolumnach nie sumują się do 100%, ponieważ ujęto tylko wskazania dotyczące dwóch najczęściej wybieranych celów; nie umieszczono także kolumny dotyczącej braków odpowiedzi na temat zmian zatrudnienia.

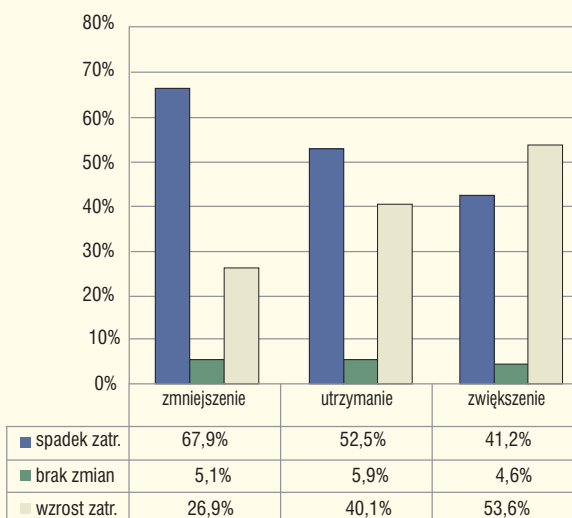
Deklarowane cele (badania były przeprowadzone w okresie osłabienia koniunktury) po raz kolejny dowodzą wysokiego optymizmu i to zarówno wśród firm, które zwiększyły, jak i tych, które zmniejszyły zatrudnienie. Można zatem domniemywać, że zmniejszenie zatrudnienia nie jest utożsamiane z porażką i może mieć charakter celowy.

Plany dotyczące zatrudnienia

Przedsiębiorstwa wzrostowe nie chcą poprzestać na dotychczasowych osiągnięciach, o czym świadczą także przedstawione powyżej cele. Ponad połowa wszystkich przedsiębiorstw planujących zwiększenie zatrudnienia to te, które w latach 2006-2009 już je zwiększyły (53,6%) – patrz rysunek 31. Należałoby się spodziewać dużo niższego udziału firm planujących zwiększenie zatrudnienia w tej grupie przedsiębiorstw, gdzie zatrudnienie spadło. Nie był on jednak wcale taki mały był (41,2%).

Za to firmy, które planują zmniejszenie zatrudnienia, to przede wszystkim te, gdzie zatrudnienie spadło (67,9%), w znacznie mniejszym stopniu natomiast te, w których ono wzrosło (26,9%).

Rysunek 31. Udział firm o różnej dynamice zatrudnienia wśród firm planujących zmiany zatrudnienia w najbliższym roku



Uwaga: wartości w wierszach nie sumują się do 100%, bowiem pominięto braki odpowiedzi; pominięto także braki odpowiedzi dotyczące planów.

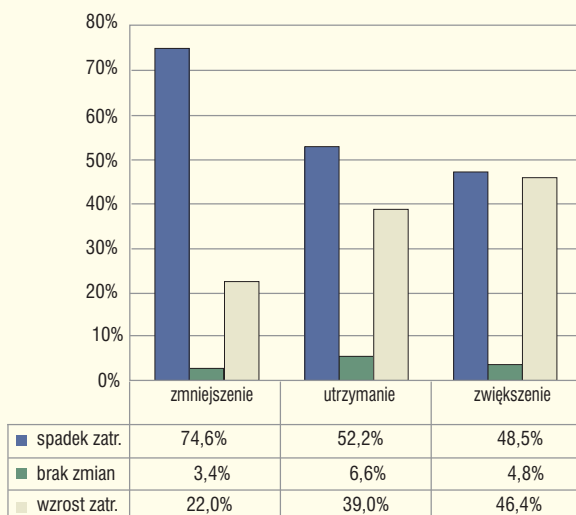
Plany dotyczące sprzedaży

Relacje pomiędzy planami dotyczącymi sprzedaży a zmianami zatrudnienia ujawniły relacje nieco inne od tych przedstawionych powyżej. Wśród firm planujących zmniejszenie sprzedaży znalazło się 74,6% tych, w których zatrudnienie spadło, i tylko 22%, w których zatrudnienie wzrosło. Z drugiej strony wśród firm, które planują zwiększenie sprzedaży, udział tych, w których zatrudnienie spadło, wyniósł 48,5%, natomiast tych, w których wzrosło, tylko 46% (rysunek 32).

Bardzo trudno wyciągnąć wniosek na podstawie takiego rozkładu odpowiedzi, zależec on bowiem będzie od kolumny, która będzie analizowana. Analizując rozkład przedsiębiorstw, które chcą zmniejszyć zatrudnienie, powiemy, że firmy, w których spadło zatrudnienie, patrzą pesymistycznie w przyszłość. Jednak analiza rozkładu przedsiębiorstw planujących zwiększenie zatrudnienia nie upoważnia do takiego wniosku. Udział firm, w których zatrudnienie spadło, jest co prawda niższy niż tych, w których zatrudnienie wzrosło, jednak ta różnica nie jest aż tak wysoka jak w przypadku grupy firm planujących zmniejszenie zatrudnienia.

²¹ Zależność istotna statystycznie.

Rysunek 32. Udział firm o różnej dynamice zatrudnienia wśród firm planujących zmiany sprzedaży w najbliższym roku



Uwaga: wartości w kolumnach nie sumują się do 100%, bowiem pominięto braki odpowiedzi; pominięto także braki odpowiedzi dotyczące planów.

Rozwój jako cel na najbliższy okres wskazały w większym stopniu przedsiębiorstwa, w których zatrudnienie wzrosło. Ale już dalsze plany dotyczące zatrudnienia i sprzedaży wcale tak wyraźnie nie wskazują na wyższy optymizm w tej grupie przedsiębiorstw. Z jednej strony stanowią one mniejszy odsetek w grupie planującej zmniejszenie zarówno zatrudnienia, jak i sprzedaży, z drugiej strony wcale tak wyraźnie nie przeważają wśród przedsiębiorstw, w których planach jest ich zwiększenie. **Ten optymizm firm, którym się nie poszczęściło, bardzo dobrze wróży na przyszłość. Może on zresztą wynikać z faktu celowego zmniejszenia zatrudnienia, jako remedium na kryzys, które przedsiębiorcy mają nadzieję odbudować w przyszłości.**

Czynniki determinujące reakcję badanych MSP na pogorszenie koniunktury w roku 2009

Jednym z celów POG III było zidentyfikowanie czynników, które determinują postrzeganie spowolnienia gospodarczego przez badane MSP. Już opisane wcześniej postrzeganie barier rozwojowych świadczy o pogorszeniu nastrojów i znacznej wrażliwości przedsiębiorców na zmiany koniunktury. Z punktu widzenia niniejszej analizy bardzo ważna jest odpowiedź na pytanie, jakie czynniki wpływają na pesymizm lub optymizm przedsiębiorców.

Blisko 7% zapytanych przedsiębiorców uważa, że ich firma może być zagrożona upadkiem, a ponad 38%, iż obecna sytuacja gospodarcza może oznaczać poważne utrudnienia w funkcjonowaniu firmy. Odpowiedzi te świadczą o znaczącym, choć wciąż mniejszościowym, udziale przedsiębiorców pesymistycznie oceniających sytuację pogorszenia koniunktury. Są jednak przedsię-

biorstwa, dla których obecna sytuacja może być szansą na rozwój (25%). Natomiast aż blisko 30% firm nie wie jeszcze, jakie mogą być skutki pogorszenia koniunktury dla ich firmy (tabela 42).

Tabela 42. Postrzeganie obecnej sytuacji gospodarczej przez badane firmy

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	%
zagrożenie upadkiem	6,9%
poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	38,4%
szanse na rozwój	24,7%
jeszcze nie wiem	29,1%
brak odpowiedzi	0,9%
suma końcowa	100,00%

Przedsiębiorcom zadano też pytanie o to, jakie skutki obecna sytuacja spowodowała lub spowoduje w firmie. Najwięcej respondentów wskazało, iż ograniczyli lub ograniczą inwestycje (37%). Jest to zupełnie zrozumiała reakcja – **wobec pogorszenia koniunktury i spadku popytu w pierwszej kolejności ograniczane są właśnie inwestycje.** W dalszej kolejności przedsiębiorcy deklarowali konieczność ograniczenia zatrudnienia (35%) i/lub zamiar obniżenia wynagrodzeń (14%). Również 14% respondentów uważa, że spowolnienie gospodarcze spowodowało/spowoduje utratę kluczowych klientów. 12% firm ocenia, że obecna koniunktura stanowi poważne zagrożenie, a blisko 7% musiało/musi negocjować umowę kredytową (tabela 43).

Tabela 43. Skutki obecnej sytuacji gospodarczej dla przedsiębiorstwa

	% wskazań
ograniczenie lub rezygnacja z inwestycji	37,1%
konieczność ograniczenia zatrudnienia	35,4%
utrata kluczowych klientów	14,3%
konieczność obniżenia wynagrodzeń	14,1%
poważne zagrożenie dla istnienia firmy	12,2%
konieczność negocjowania umowy kredytowej	6,6%
konieczność negocjacji innych form zadłużenia	4,1%
ograniczenie lub rezygnacja z eksportu	2,0%
ograniczenie lub rezygnacja z importu	0,9%
inne	8,6%
brak odpowiedzi	19,3%

Na postrzeganie zmiany koniunktury wpływa oczywiście wiele czynników. Jednym z ważniejszych jest branża, w której prowadzi się działalność. Zarówno ogólna teoria ekonomii, jak i teoria MSP wyjaśnia, iż rodzaj działalności wpływa na sposób funkcjonowania przedsiębiorstwa, to jest na jego zachowanie na rynku, budowane strategie, sposób uzyskiwania przewagi konkurencyjnej, internacjonalizację itp. Również w przypadku analizy zmian koniunktury w różnych latach zauważono, iż ich skutki w różnym stopniu wpływają na poszczególne branże.

Wyniki przeprowadzonego badania pokazują, iż **najwięcej MSP uważających, iż obecna sytuacja gospodarcza może oznaczać dla nich zagrożenie upadkiem, jest w grupie firm produkcyjnych (8,8%). Z drugiej strony, w tej samej grupie firm najwięcej (bliżej 28%) uważa, iż pogorszenie koniunktury jest dla nich szansą na rozwój.** Warto tu wyjaśnić, iż może mieć to związek z tzw. czyszczeniem branż; w czasie spowolnienia gospodarczego słabsze firmy odpadają z rynku, co przekłada się na spadek konkurencji. Ponadto maleją koszty prowadzenia działalności (np. tańsza siła robocza, niższe ceny materiałów i surowców) itp. Z reguły te silniejsze, lepiej zarządzane firmy potrafią wykorzystać pojawiającą się szansę (tabela 44).

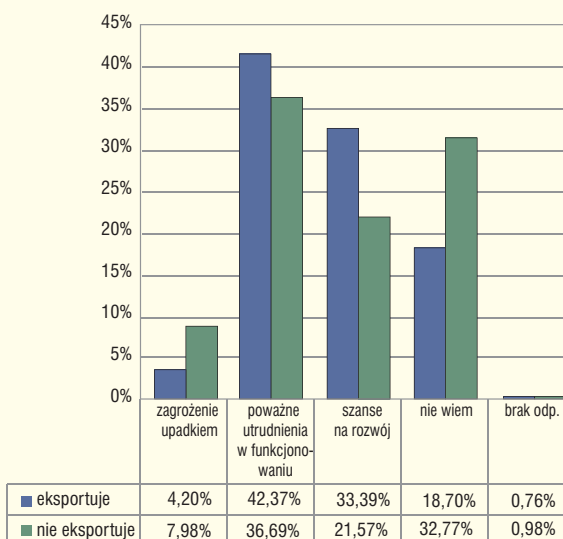
Tabela 44. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a działalność firmy

	Produkcja	Handel	Usługi
zagrożenie upadkiem	8,8%	60,9%	6,1%
poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	37,0%	39,6%	38,7%
szanse na rozwój	27,9%	21,8%	24,1%
nie wiem	25,6%	32,0%	30,0%
brak odpowiedzi	0,6%	0,5%	1,0%
suma	100%	100%	10,0%

Nie dziwią też wyniki badania prowadzące do wniosku, że eksport determinuje postrzeganie zmian koniunktury. Z jednej strony, często MSP, które eksportują, również są firmami wzrostowymi (zależność ta została potwierdzona przez wiele badań, m.in. w poprzednim badaniu POG II). Jest tak, ponieważ firma, która zamierza się rozwijać, próbuje to robić na wiele sposobów, m.in. poprzez ekspansję na rynki zagraniczne. Również niniejsza analiza wykazuje, że **wśród eksporterów jest więcej firm, które uważają, że obecna sytuacja gospodarcza jest dla nich szansą na rozwój (39,4%)**. Spośród MSP nie będących eksporterami uważa tak 21,6% przedsiębiorców.

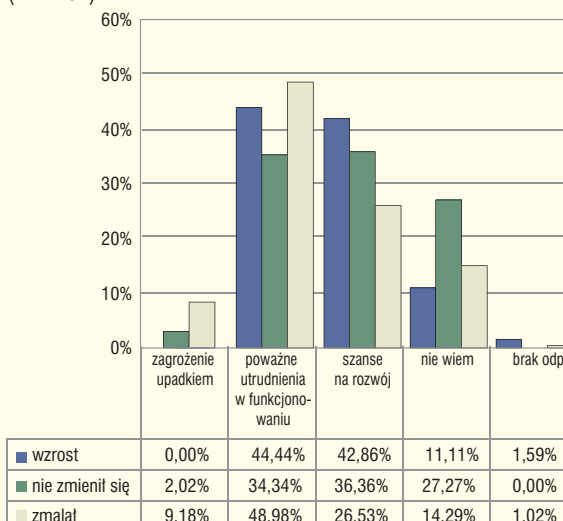
Z teorii internacjonalizacji MSP oraz z wyników licznych badań wiadomo, że ekspansja na rynki zagraniczne (co w przypadku MSP najczęściej jest równoznaczne z eksportem) oznacza również większe ryzyko. Internacjonalizacja jest bowiem procesem uczenia się – nieznaną rynków, niewystarczające kontakty, często niewystarczająca znajomość języków to najczęstsze zagrożenia dla MSP podejmujących próbę eksportu. Należy dodać do tego ryzyko kursowe oraz przenoszenie wahań koniunktury między rynkami poszczególnych krajów. W przypadku ostatniej recesji w Europie eksporterów dotknął spadek popytu na wielu rynkach europejskich. Z drugiej strony, czynnikiem im sprzyjającym było osłabienie złotego do euro w pierwszej połowie 2009 roku. Wśród przebadanych eksportujących MSP 4,2% obawia się, że zaistniała sytuacja może stanowić dla nich zagrożenie upadkiem. Natomiast aż 42,4% respondentów sądzi, że pogorszenie koniunktury wiąże się z poważnymi utrudnieniami w funkcjonowaniu. Spośród przedsiębiorców, które nie eksportują, uważa tak 36,7% (rysunek 33).

Rysunek 33. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a działalność eksportowa przedsiębiorstw



Przeprowadzone badanie pokazało również zależność między zmianą eksportu a postrzeganiem sytuacji gospodarczej. Istnieje duża różnica między firmami, których eksport wzrósł, zmalał i nie zmienił się. Żadna z firm, które zwiększyły eksport, nie wskazała na zagrożenie upadkiem. **Należy zwrócić uwagę, że nawet wśród MSP, którym udało się zwiększyć eksport, aż 44,4% uważa, że pogorszenie koniunktury jest poważnym utrudnieniem w funkcjonowaniu firmy. W tym przypadku takie postrzeganie sytuacji wynika raczej nie z pesymizmu eksporterów, lecz z niekorzystnych zmian zachodzących na rynkach zagranicznych.** Natomiast wśród eksporterów, których poziom eksportu zmalał, 9,2% uważa, że ich firmy mogą być zagrożone upadkiem, niemal 50%, że obecna sytuacja oznacza dla firmy poważne utrudnienia w funkcjonowaniu. Nadal jednak blisko 27% twierdzi, że recesja w krajach UE może być dla ich firm szansą rozwoju (rysunek 34).

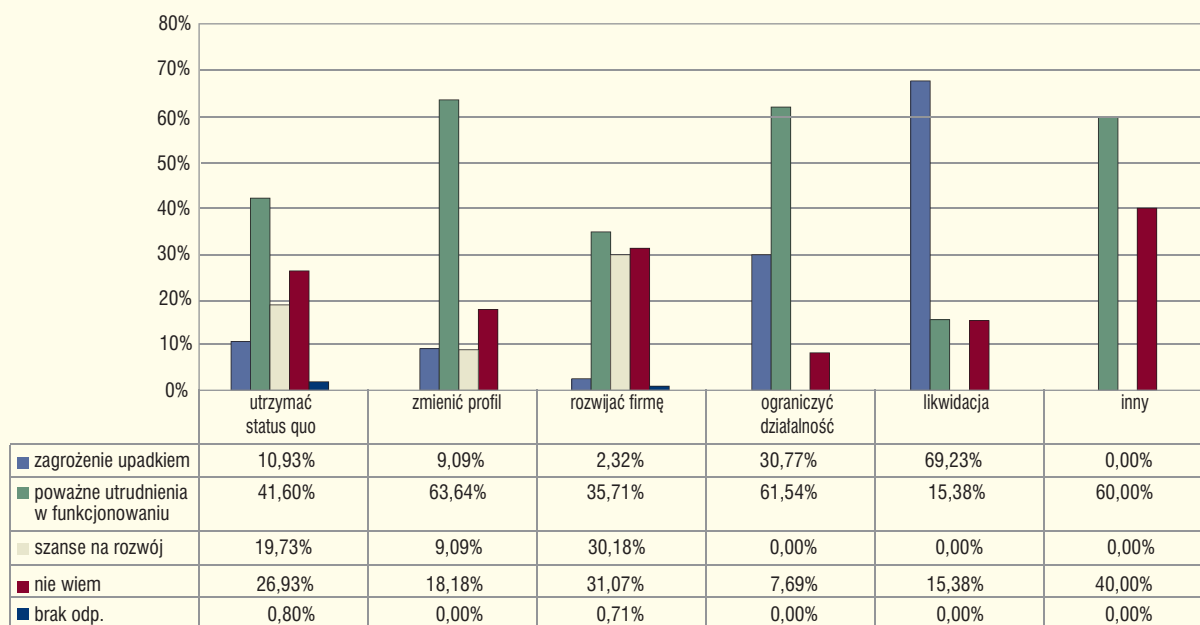
Rysunek 34. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a zmiany eksportu (n = 262)



Wyniki badań wskazują również na istotną zależność między postrzeganiem sytuacji gospodarczej a celami firmy. Na zagrożenie upadkiem wskazało aż 69,23% przedsiębiorców, którzy zamierzają

zlikwidować firmę i tylko 2,32% spośród tych, którzy uważają, iż obecna sytuacja stanowi szansę na rozwój firmy (20%) – patrz rysunek 35.

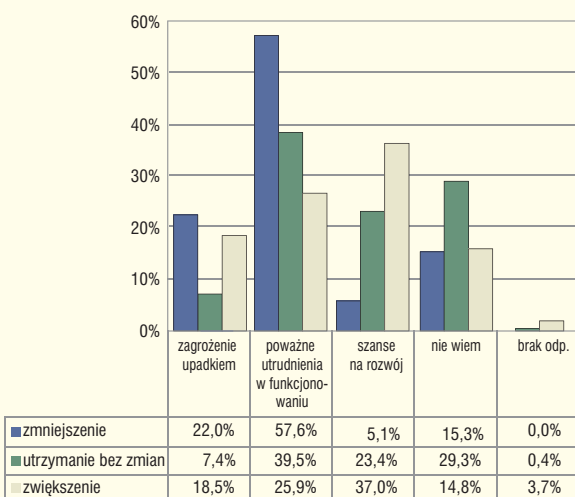
Rysunek 35. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a cel przedsiębiorstwa



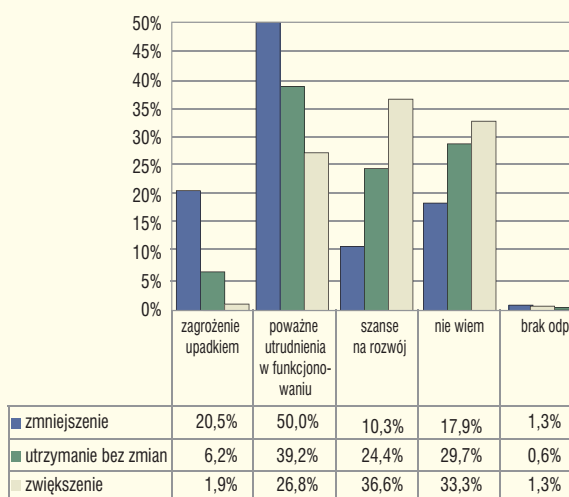
Jak wiadomo, MSP różnie rozumieją rozwój firmy. Bez względu jednak na fakt, co oznacza rozwój dla poszczególnych przedsiębiorstw, zawsze determinuje on postrzeganie sytuacji gospodarczej. Firmy, które zamierzają zmniejszyć sprzedaż, zdecydowanie częściej czują się zagrożone upadkiem (22%) lub dostrzegają poważne utrudnienia w funkcjonowaniu (57,63%) niż te, które planują zwiększenie sprzedaży. Blisko 29% spośród nich w obecnej sytuacji gospodarczej dostrzega szanse na rozwój (rysunek 36).

Podobnie wygląda sytuacja w przypadku planowanych zmian zatrudnienia. Spośród tych MSP, które zakładają zwolnienia pracowników, aż 20,5% czuje się zagrożone upadkiem, a 50% twierdzi, iż funkcjonowanie firmy jest poważnie utrudnione. Tylko 10% MSP w tej grupie dostrzega szanse na rozwój. Natomiast wśród MSP, które zamierzają zwiększyć zatrudnienie, tylko niespełna 2% czuje się zagrożone upadkiem, z kolei szanse na rozwój dostrzega aż 36,6% przedsiębiorców (rysunek 37).

Rysunek 36. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące sprzedaży w najbliższym roku

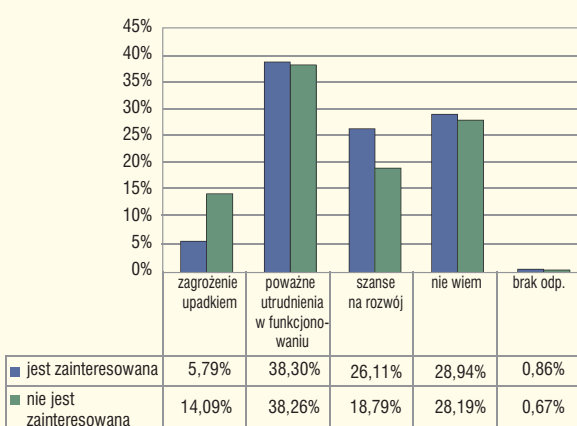


Rysunek 37. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące zatrudnienia w najbliższym roku



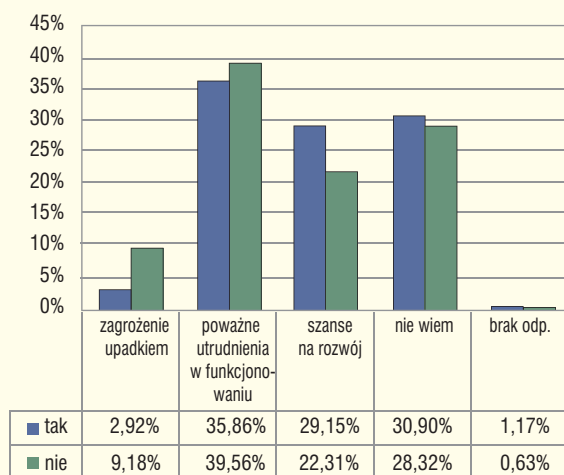
Wśród firm zainteresowanych wdrażaniem innowacji (podobnie jak wśród eksporterów) jest więcej tych, które deklarują rozwój, niż wśród firm niezainteresowanych. W niniejszym badaniu warto zauważyć, iż odsetek firm uważających, że obecna sytuacja niesie utrudnienia w funkcjonowaniu w obu grupach, jest niemal tak sam (38%). Natomiast w grupie MSP zainteresowanych wdrażaniem innowacji mniej firm uważa, że są zagrożone upadkiem (5,8%) – patrz rysunek 38.

Rysunek 38. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a zainteresowanie wdrażaniem innowacji



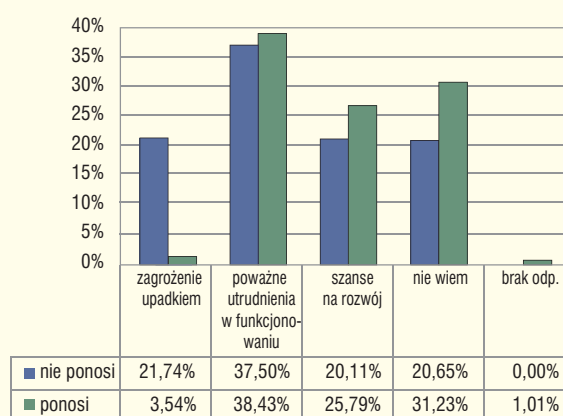
Również MSP, które poniosły wydatki na modernizację lub zakup budynków, lepiej oceniają sytuację gospodarczą. Tylko 2,9% spośród nich czuje się zagrożone upadkiem, a 35,8% dostrzega poważne utrudnienia w funkcjonowaniu. Natomiast blisko 30% takich MSP dostrzega szanse na rozwój. W grupie firm, które nie poniosły takich wydatków, zagrożone upadkiem czuje się 9,2%, na poważne utrudnienia w funkcjonowaniu wskazało 39,6%. 22,3% spośród nich widzi szansę na rozwój (rysunek 39).

Rysunek 39. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a wydatki na zakup lub modernizację budynków



Podobne zależności zaobserwowano w przypadku firm, które zakupiły grunty, maszyny, urządzenia techniczne lub narzędzia bądź środki transportu. W sytuacji, kiedy firma nie ponosi wydatków na żadne omówione powyżej cele, częściej wskazuje na zagrożenie upadkiem (21,74%), rzadziej natomiast na szanse na rozwój (20,11%) – patrz rysunek 40.

Rysunek 40. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a wydatki inwestycyjne



Firmy sektora MSP rzadko posiadają zapisany plan/strategię. Często robią to dopiero na żądanie banku lub innej instytucji, kiedy starają się o kredyt lub dofinansowanie. Część przedsiębiorców co prawda nie posiada formalnego biznesplanu, ale istnieje on „w głowie” właściciela-menedżera. Oczywiście w grupie większych małych firm i firm średnich częściej znajdziemy opracowaną strategię. Posiadanie planu przeważnie oznacza również lepsze zarządzanie. Rzadko bowiem działania realizowane ad hoc są tak samo skuteczne jak działania zaplanowane. Również niniejsze badanie potwierdziło tę zależność. **Firmy, które posiadają plan, rzadziej czują się zagrożone upadkiem (6,22%) i częściej dostrzegają w obecnej sytuacji gospodarczej szanse na wzrost (25,96%)** – patrz tabela 45.

Tabela 45. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a planowanie

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Planuje	Nie planuje
zagrożenie upadkiem	6,22%	12,12%
poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	39,00%	37,88%
szanse na rozwój	25,96%	18,18%
nie wiem	28,11%	31,82%
brak odpowiedzi	0,72%	0,00%
suma	100,00%	100,00%

Wnioski z analizy MSP

Wyniki badań POG III wskazują na wyraźne pogorszenie nastrojów wśród przedsiębiorców, szczególnie dobrze widoczne przy postrzeganiu przez nich barier rozwojowych.

Mimo to w odniesieniu do własnych firm wciąż obserwuje się dość optymistycznie, ekspansywne podejście do biznesu. Nadal spora większość przedsiębiorców deklaruje chęć rozwijania swych firm. Załedwie 2% bierze pod uwagę ograniczenie bądź likwidację swojej działalności.

Jednym z elementów owego ekspansywnego podejścia jest ogólny, istotny (o około 6%) wzrost zatrudnienia w całej badanej grupie. Trzeba jednak zaznaczyć, że ponad połowa firm zmniejszyła liczbę pracowników, ale pozostałe zwiększyły zatrudnienie na tyle silnie (biorąc pod uwagę znacznie gorszą niż w 2006 roku koniunkturę), że ogólny przyrost miejsc pracy przekroczył 2000 osób.

Jeśli chodzi o strukturę działalności, to ubyło miejsc pracy w produkcji, przybyło w handlu i w usługach, co m.in. wskazuje, że sektor produkcyjny był bardziej wrażliwy na osłabienie koniunktury.

Przedsiębiorstwa eksportowe, wprowadzające innowacje i te, które planowały w dłuższym okresie, częściej niż pozostałe zwiększały zatrudnienie.

Przedsiębiorstwa, które osiągają zyski, częściej tworzą nowe miejsca pracy niż przedsiębiorstwa nie osiągające zysków, ale... Firmy osiągające zyski nieco częściej zmniejszają zatrudnienie niż je zwiększają.

W okresie 2006-2009 nastąpiło pogorszenie (osłabienie) struktury badanej grupy według klas wielkości. Wzrosła wyraźnie liczebność klasy mikro z powodu degradacji dużej grupy firm małych.

Badania POG III potwierdziły w pełni słuszność wybranej metodologii badań. Powracanie stale do tej samej grupy przedsiębiorstw stwarza unikatową możliwość oceny procesów przemian demograficznych zachodzących w tej grupie oraz, co praktycznie jest nawet ważniejsze, dokonania rzetelnej analizy zmian zatrudnienia w poszczególnych firmach oraz przepływów miejsc pracy pomiędzy poszczególnymi klasami przedsiębiorstw. Otrzymane dwoma metodami wyniki (metodą roku bieżącego i metodą roku bazowego) są tak rozbieżne, że w sposób spektakularny zwracają uwagę na ryzyko popełnienia błędów w polityce wspierania sektora (w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy). Potwierdzona została również konieczność analizy przyrostów miejsc pracy brutto i netto.

Badania metodą roku bazowego wskazują (w przeciwieństwie do wyników otrzymanych metodą roku bieżącego) na spore zdolności kreacyjne miejsc pracy przez klasę przedsiębiorstw małych. Jednocześnie, co jest pewnym zaskoczeniem, wykazały, że najwyższe obroty miejsc pracy występują nie w klasach najniższych, ale w klasie przedsiębiorstw średnich.

Pozytywnie należy ocenić nieznaczny wzrost liczby eksportów, mimo niezbyt sprzyjających warunków.

Jednak działania o charakterze innowacyjnym, a także te mające na celu ekspansję na nowe rynki, ograniczenie kosztów czy poprawę jakości, były w minionym roku podejmowane zdecydowanie rzadziej, niż to miało miejsce w POG II. Pomorskie MSP rzadziej też planują realizację takich działań w najbliższym roku. Przetrwanie firm zyskuje priorytet nad rozwojem i ekspansją.

Badania pokazują, że odsetek firm, które nie widzą konieczności unowocześniania swojej produkcji (w sensie przedmiotowym i procesowym), stale maleje. Rola dostawców/odbiorców we wspomnianych procesach unowocześniania jest stale rosnąca. Rola ośrodków naukowych jest niewielka i utrzymuje się na niskim poziomie od 2006 roku.

Innowacje wprowadzane przez pomorskie MSP są mało nowatorskie – zgodnie z deklaracjami firm połowa z nich stanowi nowość dla firmy, ale nie dla rynku.

Wykorzystywanie Internetu, mierzone posiadaniem własnej strony domowej, rośnie, ale najwyraźniej zbliża się do poziomu nasycenia, powyżej którego dalszy wzrost ilościowy będzie trudny i może być zastąpiony wzrostem jakościowym. Tezę tę potwierdzają wyniki badań nowych przedsiębiorstw.

Wyniki POG III w pełni potwierdzają pogląd, że firmy z sektora MSP mają znacznie utrudniony dostęp do źródeł finansowania swej działalności. Niski stopień wykorzystania leasingu oraz znikome wykorzystywanie faktoringu, funduszy pożyczkowych i *venture capital* powinno budzić niepokój, zwłaszcza że ten stan rzeczy zdaje się być trwały. Nie widać tu bowiem większych zmian od 2006 roku.

Głównym utrudnieniem ograniczającym dostęp MSP do kredytów bankowych pozostają skomplikowane procedury biurowe. W porównaniu do poprzedniej edycji POG odsetek przedsiębiorców skarżących się na tę przeszkodę dość znacząco wzrósł, co podważa wnioski z POG II o tym, że trudności z uzyskaniem kredytu bankowego zapewne szybko się skończą. Jest wręcz przeciwnie i ranga tego problemu rośnie.

Negatywnie ocenić trzeba niewielką rolę planowania w badanych firmach, co w tak niespokojnych jak obecne czasach niezbyt dobrze wróży przedsiębiorstwom nie doceniającym jego roli.

Badanie nowych przedsiębiorstw

Informacje na temat badania

Przedsiębiorstwa nowe w liczbie 100 zostały dobrane spośród firm zarejestrowanych w rejestrze REGON jako powstałe w latach 2005-2008, z wyłączeniem firm mikro. Te ograniczenia spowodowały duże utrudnienia w przeprowadzeniu badania, gdyż firmy nowo powstałe należą zazwyczaj do grupy podmiotów mikro. Ponadto po analizie przekazanych przez firmę ankietującą danych okazało się, że spośród przebadanych firm 12 funkcjonuje dużo dłużej (niektóre od 1945 roku) i prawdopodobnie trafiły do bazy w związku ze zmianami formy prawnej lub właściciela (problem tzw. sztucznych narodzin). Nie wnikając w kolejne losy tych firm, postanowiono je pominąć w poniższej analizie, która polega przede wszystkim na porównaniu firm nowych z firmami badanymi w ramach badań głównych Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego.

Profil przebadanych firm

Podstawowy profil działalności

Przebadane firmy nowe w mniejszym stopniu zajmowały się działalnością produkcyjną (12,5%) niż firmy badane w badaniach panelowych (31,4%), wyraźnie przeważały za to w obszarze usług (odpowiednio: 73,9% wobec 48,2%) – patrz tabela 46. Oznaczać to może, że w ostatnim okresie częściej otwiera się firmy usługowe niż handlowe i produkcyjne. Związane jest to prawdopodobnie z ogólnymi zmianami struktury naszej gospodarki, w której coraz większe znaczenie mają usługi.

Tabela 46. Podstawowa działalność (zgodnie z rzeczywistą prze wagą jednego rodzaju działalności)

Podstawowy rodzaj działalności	Nowe	MSP
Produkcja	12,5%	31,4%
Handel	13,6%	20%
Usługi	73,9%	48,2%
Brak odpowiedzi	0,0%	0,4%
Razem	100%	100%

Wielkość zatrudnienia

Firmy nowe zatrudniały łącznie na pełnym etacie 1763 osoby oraz 389 w ramach innych form cywilnoprawnych zatrudnienia. Przeciętne zatrudnienie wyniosło 20,03 osoby (biorąc pod uwagę jedynie zatrudnienie etatowe), podczas gdy w badaniu panelowym małych i średnich przedsiębiorstw przeciętne zatrudnienie wyniosło 45 osób.

Wiek przebadanych firm

Zgodnie z założeniami badania objęto nim podmioty powstałe w roku 2005 i później. W badanej próbie znalazły się przede wszystkim firmy powstałe w okresie 2006-2008 (ich udział wyniósł ponad 80%). Firm najmłodszych – jednorocznych – było 10,0%.

Tabela 47. Wiek przebadanych firm.

Rok powstania	n	Udział	n skum.	Udział skum.
2005	4	4,5%	4	4,5%
2006	26	29,5%	30	34,0%
2007	20	23,0%	50	57,0%
2008	29	33,0%	79	90,0%
2009	9	100%	88	100%
suma	100	100%	x	x

Forma prawna

Przebadane firmy nowe działały przede wszystkim jako własność jednoosobowa (46,6%), w dalszej kolejności – jako spółki akcyjne (26,1%). Jest to raczej zaskakujący rozkład jak na firmy, które działają dopiero od czterech lat. **Prawdopodobnie mamy tutaj do czynienia z firmami nowymi (zmiana właściciela lub formy prawnej, wydzielenie lub połączenie przedsiębiorstw, skutkujące koniecznością ponownej rejestracji działalności gospodarczej), a nie z firmami młodymi, czyli ze zjawiskiem tak zwanych sztucznych narodzin.**

Tabela 48. Formy prawne firm nowych

Forma prawna	Nowe	POG
Własność jednoosobowa	46,6%	25,8%
Spółka cywilna	0%	6,8%
Spółka z o.o.	8,0%	41,5%
Spółka akcyjna	26,1%	3,2%
Spółka partnerska	2,3%	0,1%
Spółka jawna	3,4%	10,3%
Spółka komandytowa	4,5%	0,1%
Spółdzielnia	0%	10,3%
Przedsiębiorstwo państwowe	0%	0,5%
Inna	9,1%	1,3%
Suma	100%	100%

Wybrane aspekty działalności

Innowacje i inwestycje

Analizując działania podejmowane i planowane do realizacji w obu badanych grupach przedsiębiorstw można zauważyć, że odnotowane różnice nie są szczególnie wielkie, co pokazuje tabela 49. W niektórych jednak kategoriach są one na tyle zauważalne, że warto podkreślić ich istnienie. **Nowe przedsiębiorstwa częściej realizowały działania w zakresie zmniejszania kosztów produkcji (co jest zrozumiałe w kontekście tzw. *learning effects*²²) oraz zwiększania kwalifikacji zatrudnionych.** W odniesieniu do tego ostatniego działania różnica jest szczególnie duża, bo wynosi niemal 10 punktów procentowych. Zbliżona różnica między badanymi grupami przedsiębiorstw istnieje w zakresie planów ekspansji na nowe rynki; także i tutaj nowe przedsiębiorstwa wydają się być bardziej aktywne, co nie dziwi – młode firmy są generalnie uważane za potencjalnie bardziej dynamiczne, a planowana ekspansja rynkowa jest wyrazem takiego dynamizmu działania. **Nowe firmy częściej niż przedsiębiorstwa badane w trzeciej edycji POG planują poprawę jakości swoich produktów oraz wprowadzenie istotnych zmian o charakterze organizacyjnym.** Jedyna kategoria, gdzie zaznacza się wyraźna przewaga przedsiębiorstw z POG III, to plany w zakresie wdrażania nowych metod produkcji, co w pewnej mierze koresponduje z różnicami zaobserwowanymi w odniesieniu do chęci wdrażania innowacji, o czym mowa w dalszej części opracowania.

Tabela 49. Działania planowane i zrealizowane przez badane firmy

Działania firmy:	POG III		Nowe	
	podjęte	planowane	podjęte	planowane
wprowadzenie nowych produktów/usług	40%	41%	42%	44%
nowocześniejsze metody produkcji	23%	25%	24%	17%
istotne zmiany organizacyjne	18%	18%	19%	24%
poszerzenie rynków zbytu	41%	48%	44%	58%
poprawa jakości	53%	50%	51%	55%
zmniejszenie kosztów produkcji	35%	37%	40%	36%
zwiększenie kwalifikacji zatrudnionych	31%	30%	40%	34%

Nowe firmy częściej niż te z POG III odpowiadały negatywnie na pytanie o unowocześnianie swoich produktów i technologii, które stosują. O ile odsetek takich odpowiedzi w POG III nie przekracza 20%, o tyle wśród nowych przedsiębiorstw odpowiedziało tak co czwarte przedsiębiorstwo, co pokazuje tabela 50. Powody wymieniane przez respondentów rozkładają się tak samo w obu badanych grupach; co piąte przedsiębiorstwo motywuje swoją negatywną odpowiedź brakiem środków finansowych, pozostałe zaś nie widzą w ogóle takiej potrzeby.

Tabela 50. Unowocześnienie produktów i stosowanych technologii w badanych przedsiębiorstwach

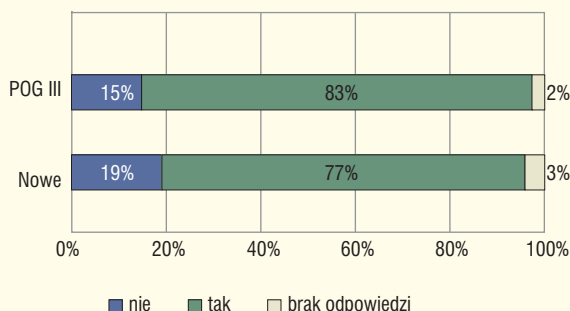
Warianty odpowiedzi:		POG III			Nowe		
		n	% ogółu	% przypadków (182)	n	% ogółu	% przypadków (22)
nie	nie, nie ma takiej potrzeby	145	14,87%	79,78%	18	20,45%	81,82%
	nie, nie ma środków finansowych	37	3,77%	20,22%	4	4,55%	18,18%
liczba firm z odpowiedzią „nie”		182	18,64%	100,00%	22	25,00%	100,00%
				% przypadków (791)			
tak	tak, w oparciu o pomysły prac.	396	40,33%	49,94%	46	52,27%	71,88%
	tak, w oparciu o pomysły/technologie zakupione	283	28,82%	35,69%	25	28,40%	39,06%
	tak, w oparciu o współpracę z ośrodkami nauk.	64	6,52%	8,07%	4	4,55%	6,25%
	tak, w oparciu o współpracę z dostawcami/odbiorcami	405	41,24%	51,07%	27	30,68%	42,19%
	tak, w inny sposób	26	2,65%	3,28%	1	1,14%	1,56%
liczba firm z odpowiedzią „tak”		791	80,75%	x	64	72,73%	x
brak odpowiedzi		9	0,91%	x	2	2,27%	x
całkowita liczba firm		982	100,00%	x	88	100,00%	x

²² Nowe firmy dopiero uczą się działania na rynku, ograniczanie kosztów na bazie zdobytego doświadczenia jest jednym z efektów uczenia się (ang. *learning effects*).

Badane grupy przedsiębiorstw różnią się, jeśli chodzi o sposoby unowocześniania produktów i wykorzystywanych technologii. Nowe firmy znacznie częściej korzystają z pomysłów pracowników – niemal trzy czwarte wobec około 50% w grupie POG III. Te ostatnie częściej wykorzystują do tych celów współpracujących z nimi dostawców i odbiorców (51% w POG III wobec 42% wśród firm nowych).

Ta – może nie rażąco, ale zauważalnie – większa niechęć nowych firm do unowocześniania produktów i wprowadzania nowych metod wytwórczych znajduje swoje odbicie w poziomie zainteresowania wdrażaniem innowacji, które prezentuje rysunek 41. Widać tam wyraźnie, że nowe firmy częściej deklarują brak chęci wdrażania innowacji (19% respondentów w porównaniu do 15% respondentów w POG III).

Rysunek 41. Zainteresowanie wdrażaniem innowacji



Respondenci w obu badanych grupach proszeni byli o dokonanie oceny, na ile innowacje wprowadzane w ich firmach charakteryzują się wysokim poziomem nowatorstwa. **W obu grupach dominuje przekonanie, że wprowadzane innowacje są nowością głównie w skali ich przedsiębiorstwa, nie zaś w odniesieniu do rynku lokalnego czy całego kraju.** Warto jednak podkreślić, że nawet uwzględniając tę niską innowacyjność wprowadzanych rozwiązań, przedsiębiorstwa badane w ramach POG III prezentują się zdecydowanie lepiej, co widać w tabeli 51. Odsetek odpowiedzi mówiących, że będzie to rozwiązanie nowatorskie na skalę krajową, jest w przypadku POG III ponad dwukrotnie wyższy niż w przypadku nowych przedsiębiorstw. 60% tych ostatnich stwierdziło, że wprowadzane innowacje są nowe w firmie, lecz są już obecne na rynku, nie tylko krajowym, ale i lokalnym.

Tabela 51. Skala nowatorstwa wprowadzanych innowacji

Wprowadzona innowacja będzie nowa:	POG III	Nowe
w skali firmy	50,37%	60,29%
w skali rynku lokalnego	25,18%	29,41%
na skalę krajową	18,80%	7,35%
brak odpowiedzi	5,65%	2,94%

Jeśli chodzi o wydatki o charakterze inwestycyjnym, to różnicowanie między firmami nowymi a tymi z POG III jest relatywnie niewielkie w tym sensie, że w obu tych grupach zbliżony odsetek deklaruje, że nie poniósł żadnych takich wydatków. Jeśli jednak spojrzeć na te firmy, które inwestowały, to różnice między firmami badanymi w POG III i nowymi są zauważalne. **Nowe firmy ponosiły mniej wydatków inwestycyjnych (w sensie ilościowym, nie zaś wartościowym, bo tego nie sposób stwierdzić w oparciu o uzyskane wyniki) niż firmy z POG III. Jak pokazuje tabela 52, dotyczy to wszystkich kategorii, ale w szczególności wydatków na budynki, budowlę oraz środki transportu.**

Tabela 52. Wydatki inwestycyjne badanych przedsiębiorstw

Wydatki na zakup lub modernizację:	POG III	Nowe
budynków i budowli	34,93%	26,14%
zakup gruntów	8,15%	6,82%
maszyn, urządzeń	67,92%	65,91%
środków transportu	42,77%	29,55%
nie ponieśliśmy	18,74%	20,45%
brak odpowiedzi	0,71%	0%

Korzystanie z Internetu wydaje się być w większym stopniu domeną firm nowych niż tych, które były badane w ramach trzeciej edycji POG. Co prawda kwestionariusze badawcze nie były zorientowane na szczegółowe rozpatrywanie tych kwestii, jednak posiadanie własnej strony WWW i częstotliwość jej aktualizacji były przedmiotem badania, a rozkład uzyskanych odpowiedzi raczej potwierdza ten pogląd. W kategorii posiadania strony WWW przewagę mają firmy z POG III, jednak przewaga ta ma charakter dość iluzoryczny – strona WWW nie przynosi korzyści, jeśli jej zawartość nie jest aktywnie kształtowana przez właściciela, a treści na niej zamieszczone nie są systematycznie aktualizowane. Ponad 30% firm z POG III posiadających swoją stronę aktualizuje ją rzadziej niż raz na kwartał, co pokazuje tabela 53. Analogiczny odsetek dla firm nowych nieznacznie przekracza 10%. **Jeśli założyć, że aktywne wykorzystywanie strony WWW wiąże się z jej aktualizacjami dokonywanymi przynajmniej raz na kwartał, to w POG III jest 52% takich firm, a wśród nowych przedsiębiorstw jest ich o 10 pkt. procentowych więcej.**

Tabela 53. Posiadanie własnej strony WWW i częstotliwość jej aktualizacji

Aktualizacja strony WWW:	POG III	Nowe
brak strony	20,20%	25,00%
co najmniej raz na tydzień	7,82%	9,09%
co najmniej raz na miesiąc	15,53%	17,05%
co najmniej raz na kwartał	20,81%	31,82%
co najmniej raz na rok	24,87%	7,95%
rzadziej niż raz na rok	5,79%	2,27%
brak odpowiedzi	4,97%	6,82%

Reasumując można powiedzieć, że o ile nowe firmy rzadziej zakładają własne strony WWW, to jeśli już to robią, znacznie lepiej (intensywniej) je wykorzystują.

Planowanie

Kwestie opracowywania planów działalności oraz ich horyzontu czasowego znacząco różnicuje obie grupy będące przedmiotem badań. **Nowe firmy znacznie rzadziej opracowują plan swojej działalności, a nawet gdy to robią, to ma on wymiar zdecydowanie bardziej krótkookresowy.** Odsetek nowych firm nie posiadających planu działalności jest dwukrotnie wyższy niż wśród firm z POG III. Udział firm mających miesięczny plan działalności jest niemal trzykrotnie wyższy wśród firm nowych, odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku planów trzyletnich i dłuższych – tam udział firm z POG III jest prawie trzykrotnie wyższy. Zaobserwowane różnice każą myśleć, że planowaniu sprzyja starszy wiek firm, wraz z wiekiem upowszechnia się też bardziej strategiczne podejście do planowania – mniej istotne stają się plany krótkookresowe, a znaczenia nabierają plany dalekosiężne.

Tabela 54. Plany działalności firmy i ich horyzont czasowy

Plan działalności firmy:	POG III	Nowe
nie mam	13,40%	28,41%
mam, na 1 miesiąc	4,37%	12,50%
mam, na kilka miesięcy	19,39%	25,00%
mam, na rok	36,95%	23,86%
mam, na 3 lata	15,84%	5,68%
mam, na więcej niż 3 lata	8,63%	3,41%
brak odpowiedzi	1,42%	1,14%

Ten punkt widzenia znajduje swoje potwierdzenie w dalszej części przeprowadzonych badań. Dodatkowe światło na omawianą problematykę rzuca rozkład odpowiedzi na pytanie o to, jakie czynniki przesądzą o podejmowanych w przedsiębiorstwie bieżących decyzjach. Wśród przedsiębiorstw badanych w POG III znajdowała się grupa tych, które kierują się w tym względzie bieżącymi potrzebami. Grupa ta stanowi jedną trzecią respondentów. Tymi samymi motywami (bieżącymi potrzebami) kieruje się połowa nowych przedsiębiorstw, co widać w tabeli 55.

Tabela 55. Determinanty podejmowania bieżących decyzji

Bieżące decyzje są podejmowane w oparciu o:	POG III	Nowe
bieżące potrzeby	33,60%	50,00%
plany krótkookresowe	42,84%	34,09%
strategie długookresowe	23,05%	13,64%
brak odpowiedzi	0,51%	2,27%

Jednocześnie zaznacza się wyraźna dominacja firm starszych (z POG III) w odniesieniu do tej determinanty podejmowania bieżących decyzji, jaką jest strategia długookresowa. **Strategią taką kieruje się niemal co czwarte przedsiębiorstwo z POG III i co osma nowa firma.**

Rynki działania

Zarówno w badaniu POG III, jak i w grupie firm nowych dominuje sprzedaż na rynku lokalnym. W przypadku sprzedaży na rynku krajowym (lokalnym, regionalnym wojewódzkim i w innych województwach) różnice w obu grupach nie są znaczące. Natomiast **w grupie nowych mniej firm sprzedaje na rynkach zagranicznych niż w przypadku pozostałych MSP (POG III).** O 7,3 pkt. procentowego mniej nowych prowadzi jakąkolwiek sprzedaż na rynku UE i o 6,5 pkt. procentowego mniej na rynkach spoza UE (tabela 56).

Tabela 56. Przybliżona struktura sprzedaży firmy w 2009 roku

% sprzedaży	Rynek lokalny		Rynek regionalny wojewódzki		Rynek regionalny (inne województwa)		Rynek UE		Rynek spoza UE	
	POG III	Nowe	POG III	Nowe	POG III	Nowe	POG III	Nowe	POG III	Nowe
0	16,0%	14,6%	51,5%	67,1%	60,9%	71,9%	74,4%	81,7%	91,1%	97,6%
1-20	19,9%	9,8%	22,9%	12,2%	14,1%	10,9%	11,7%	12,2%	6,6%	1,2%
21-40	6,6%	7,3%	12,4%	8,5%	8,8%	4,9%	4,7%	0,0%	1,4%	0,0%
41-60	6,9%	7,3%	6,5%	3,7%	6,6%	2,4%	1,9%	3,7%	0,6%	1,2%
61-80	8,3%	4,9%	2,9%	3,7%	6,0%	3,7%	2,6%	1,2%	0,2%	0,0%
81-100	42,4%	56,1%	3,8%	4,8%	4,2%	6,2%	4,6%	1,2%	0,1%	0,0%
Razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Wśród nowych firm jest mniej eksporterów niż wśród pozostałych MSP (o ponad 10 pkt. procentowych). Jednocześnie o tyle samo mniej nowych nie eksportuje i nie zamierza eksportować. W obu grupach ponad 4% MSP zamierza jednak eksportować w ciągu najbliższych dwóch lat (tabela 57).

Tabela 57. Działalność eksportowa badanych MSP

	POG III	Nowe
Eksportuje obecnie	26,7%	15,9%
Eksportowała wcześniej, obecnie nie	2,8%	2,3%
Nie eksportuje, ale zamierza w najbliższych 2 latach	4,3%	4,6%
Nie eksportuje i nie zamierza w najbliższych 2 latach	65,7%	76,1%
Brak odpowiedzi	0,6%	1,1%
Suma	100,0%	100,0%

Przyczyny, dla których MSP w obu grupach nie eksportują, są podobne. Ponad 60% MSP w obu badanych grupach, które nie są eksporterami, twierdzi, iż przyczyną nieeksportowania jest specyfika produktu. Jako drugi z kolei powód wskazywano wystarczający popyt na rynku krajowym (22% wskazań w POG III i 17,5% wskazań wśród nowych). Podobnie jak w przypadku MSP badanych w POG III, również w tej grupie firm poziom kursu walutowego oraz niski popyt na rynku zagranicznym nie wpływają w znaczącym stopniu na decyzje o eksporcie (tabela 58).

Tabela 58. Przyczyny, dla których firmy nie eksportują

Dlaczego firma nie eksportuje?	POG III	Nowe
Specyfika produktu	66,5%	61,3%
Poziom kursu złotego	2,4%	6,3%
Niski popyt na rynku zagranicznym	5,0%	7,5%
Brak wsparcia	1,5%	0,0%
Popyt na rynku krajowym jest wystarczający	22,4%	1,75%
Inne	5,8%	5,0%
Brak odpowiedzi	1,4%	2,5%

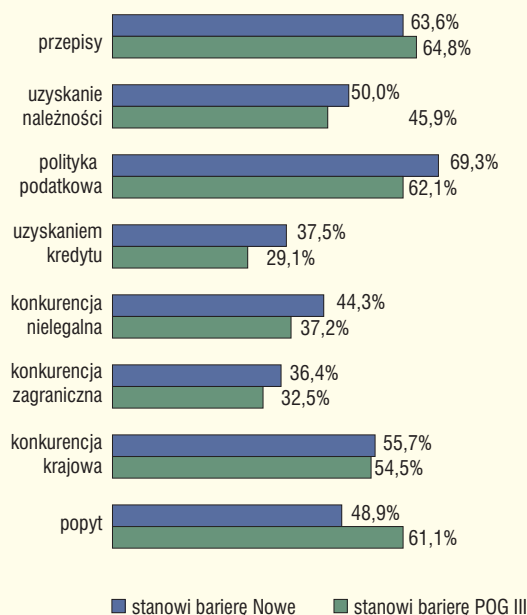
Uwaga: można było udzielić dwóch odpowiedzi.

Barier rozwoju

W badanej grupie odczuwalność barier jest bardzo silna. Spośród zewnętrznych barier rozwoju najczęściej przedsiębiorców wskazało na niekorzystną politykę podatkową (ponad 69%) oraz na zmienność i niejasność przepisów (blisko 64%). Prawie 56% firm odczuwa rosnącą konkurencję krajową, 50% ma problemy z uzyskaniem należności. Na niewystarczający popyt również wskazała prawie połowa respondentów. **Porównując siłę odczuwania barier w analizowanej grupie z ich odczuwalnością w grupie firm POG**

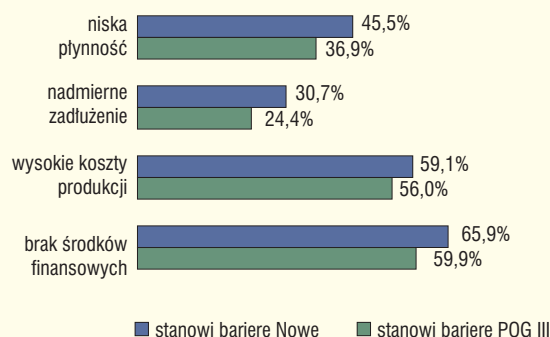
III, w grupie firm nowych nieco słabiej odczuwana jest bariera popytu (o ponad 12 pkt. procentowych), a nieco silniej trudności z uzyskaniem kredytu (ponad 8 pkt. procentowych) – patrz rysunek 42.

Rysunek 42. Zewnętrzne bariery rozwoju



Równie silnie odczuwane są bariery wewnętrzne, zwłaszcza finansowe. 66% nowych firm uznało brak środków finansowych za barierę rozwoju, ponad 45% wskazało na niską płynność, ponad 30% uważa, że są nadmiernie zadłużone. Prawie 60% firm wyraża przekonanie, że koszty produkcji są wysokie. Bariery te są nieco silniej odczuwane w grupie MSP nowych niż w grupie firm POG III (rysunek 43).

Rysunek 43. Wewnętrzne bariery rozwoju



Cele i plany badanych przedsiębiorstw

Rozkład odpowiedzi dotyczących głównego celu był bardzo zbliżony w obu badaniach. Nowi przedsiębiorcy dokonali jedynie dwóch wskazań: utrzymać status quo (39,8%) oraz rozwijać firmę (60,2%). I w jednym, i w drugim przypadku udział odpowiedzi przedsiębiorców nowych był wyższy niż pozostałych (tabela 59). W przypadku rozwoju jako celu różnica wyniosła 3 pkt. procentowe.

Tabela 59. Główny cel badanych przedsiębiorstw

Główny cel	Nowe	MSP
Utrzymać status quo	39,8%	38,2%
Zmienić profil	0%	1,1%
Rozwijać firmę	60,2%	57,1%
Ograniczyć działalność	0%	1,3%
Zlikwidować	0%	1,3%
Brak odpowiedzi	0%	0,5%
Razem	100%	100%

Kolejność licznosci wskazań przedsiębiorstw nowych nieznacznie się różniła od tej przedsiębiorstw z POG (tabela 60). Na pierwszym miejscu postawili poszerzenie rynków (77,36%), podczas gdy przedsiębiorcy z POG wskazali wzrost przychodów (72,5%). Nowi przedsiębiorcy tylko w 50,94% dokonali takich wskazań. Nowi przedsiębiorcy w nieznacznie większym stopniu niż przedsiębiorcy z badań POG upatrują rozwoju we wzroście zatrudnienia (39,5%).

Tabela 60. Rozkład wskazań dotyczących rozumienia rozwoju przez przedsiębiorstwa

Rozwój oznacza:	Nowe % przypadków	POG
wzrost przychodów	59,9%	72,5%
wzrost zatrudnienia	39,6%	32,7%
zmiany technologiczne	28,3%	34,3%
poszerzenie rynków	77,4%	64,1%
inne	9,4%	0,9%
brak	5,7%	2,1%

Prognozy dotyczące zwiększenia sprzedaży wśród przedsiębiorców nowych były rzadsze o niemal 2 pkt. procentowe niż w przypadku przedsiębiorstw z POG (tabela 61). Nowi przedsiębiorcy prognozują za to w wyższym stopniu utrzymanie sprzedaży na niezmienionym poziomie.

Tabela 61. Przewidywania dotyczące sprzedaży w najbliższym roku

Przewidywania dotyczące sprzedaży	Nowe	POG
zmniejszenie	0%	6,01%
utrzymanie na dotychczasowym poziomie	55,7%	51,0%
zwiększenie	38,6%	40,2%
brak odpowiedzi	5,7%	2,7%
suma końcowa	100%	100%

Z drugiej strony nowi przedsiębiorcy częściej prognozowali zwiększenie zatrudnienia – różnica wyniosła 6 punktów procentowych (tabela 62), w mniejszym stopniu natomiast jego zmniejszenie.

Tabela 62. Przewidywania dotyczące zatrudnienia w najbliższym roku

Przewidywania dotyczące zatrudnienia	Nowe	POG
zmniejszenie	3,4%	7,9%
utrzymanie	72,7%	74,4%
zwiększenie	21,6%	15,6%
brak odpowiedzi	2,3%	2,1%
suma końcowa	100%	100%

Finanse badanych przedsiębiorstw

Finansowanie

Nowe firmy korzystają z podobnych źródeł finansowania jak przedsiębiorstwa starsze, które były badane w POG III. Jednak, jak pokazuje tabela 63, analogiczne odsetki korzystających z danego źródła finansowania są niższe dla firm nowych niż dla starszych. Sugeruje to jednoznacznie, że **przeciętne przedsiębiorstwo z grupy nowych korzysta z mniejszej liczby źródeł finansowania swej działalności niż przeciętna firma z POG III**. Różnice między obiema analizowanymi grupami są szczególnie widoczne w odniesieniu do kredytów bankowych i dotacji z UE – tam przewagę mają firmy starsze – i w kategorii „inne”, gdzie zdecydowanie przeważają firmy nowe.

Tabela 63. Zestawienie źródeł finansowania badanych przedsiębiorstw

Źródła finansowania:	POG III	Nowe
zyski	86%	75%
kapitał właścicieli	44%	39%
kredyty bankowe	41%	25%
leasing	27%	22%
faktoring	3%	1%
dotacje z UE	12%	8%
venture capital	0%	0%
fundusze pożyczkowe	1%	1%
inne	4%	18%

Mniejszy odsetek nowych firm korzystających z kredytów bankowych jest łatwy do wyjaśnienia – krótka historia kredytowa lub jej zupełny brak nie ułatwiają uzyskania kredytu bankowego, zwłaszcza w sytuacji, gdy banki są ostrożniejsze niż niegdyś, jeśli chodzi o przyznawanie kredytów. Dotacje z UE wymagają z reguły sfinansowania inwestycji ze środków własnych, których posiadanie jest w większym stopniu problemem firm nowych niż tych, które przez lata działalności zakumulowały znaczniejsze środki finansowe.

Interesująco prezentują się wyniki analizy opcji „inne źródła finansowania”. 10% nowych firm to takie, których działalność jest finansowana z budżetu (państwa, miasta, gminy). Wskazuje to jednoznacznie na fakt, że dotacje samorządowe mogą przyczyniać się intensyfikacji procesu kreacji nowych firm. Zgodnie z powszechnie panującym poglądem, że małe firmy bazują w znacznej mierze na środkach 3F², 6% respondentów wymieniło wpłaty dokonywane przez rodziców jako dodatkowe źródło finansowania.

Trudności w uzyskaniu kredytów znajdują swoje odbicie w odpowiedziach przedsiębiorstw na pytanie o plany wzięcia kredytu bankowego. Nowe firmy zdecydowanie częściej nie zamierzają brać kredytu niż te, które badane były w ramach POG III i, co ciekawe, częściej też miały wyraźnie sprecyzowane zdanie w kwestii czy chcą – czy też nie – wziąć kredyt. Rozkłady odpowiedzi przedstawia tabela 64.

Tabela 64. Plany uzyskania kredytu bankowego

Planowany kredyt:	POG III	Nowe
tak	23,55%	18,18%
nie	56,35%	65,91%
nie wiem	19,70%	14,77%
brak odpowiedzi	0,41%	1,14%

Obraz trudności z uzyskaniem kredytu przez firmy nowe jest ze wszech miar spójny. Owe trudności decydują nie tylko o tym, że rzadziej planują one uzyskanie kredytu, ale też o wiele częściej przyznają, że nawet nie próbowały go uzyskać. Jeśli jednak już podjęły taką próbę, to rzadziej niż firmy starsze doświadczyły trudności w jego uzyskaniu, co pokazuje tabela 65. Te spośród nowych firm, które uważają, że trudno jest dostać kredyt w banku, najczęściej uskarżają się na wysokie koszty kredytu i zawiłe procedury biurokratyczne. Rzadziej wymienianą przeszkodą jest brak wymaganych zabezpieczeń, a najrzadziej – brak zdolności kredytowej.

Tabela 65. Trudności w uzyskaniu kredytu bankowego

Trudności w uzyskaniu kredytu:	POG III	Nowe
nie wiem, nie staraliśmy się o kredyt	28,53%	48,86%
nie	55,94%	40,91%
tak	14,31%	9,09%
brak odpowiedzi	1,22%	1,14%

Wyniki finansowe

Odpowiedzi przedsiębiorców nowych wskazują na diametralnie różną sytuację dotyczącą zysków i strat. Po pierwsze w większym stopniu wskazywali na zerowe zyski: różnica w udziale tych odpowiedzi wynosiła od 9 do ponad 11 pkt. procentowych w odniesieniu do prognozy z 2009 roku (tabela 66). Zdecydowanie niższe były za to wskazania dotyczące zysków: w przypadku roku 2007 o ponad 41 pkt. procentowych, w roku 2008 o ponad 27 pkt. Prognoza zaś była utrzymana na poziomie 2008 roku (50%) w porównaniu z POG (69,55%). W tym ostatnim przypadku firmy POG w mniejszym stopniu niż w latach 2007 i 2008 wskazywały na zyski, zaś firmy nowe w większym.

Tabela 66. Zysk i strata w badanych firmach

Zysk lub strata	2007		2008		2009 prognoza	
	Nowe	POG	Nowe	POG	Nowe	POG
strata	91%	93%	125%	103%	125%	93%
ani strata, ani zysk	170%	37%	136%	41%	216%	102%
zysk	386%	803%	511%	790%	500%	695%
brak odpowiedzi	352%	67%	227%	66%	159%	110%

23 Z jęz. ang. *family, friends, foods* – skrót ten przedstawia typowe źródła finansowania niedawno założonych małych przedsiębiorstw.

Firmy nowe wobec pogorszenia koniunktury

Tylko niespełna 5% firm w badanej grupie czuje się zagrożonych upadkiem. Ponad 30% uważa jednak, że obecna sytuacja powoduje poważne utrudnienia w funkcjonowaniu firmy. Z drugiej strony, 30% respondentów uważa, że sytuacja gospodarcza jest szansą na rozwój, a tyle samo jeszcze nie wie. **Porównując nowe firmy z grupą MSP z POG III, nieco mniej nowych firm czuje się zagrożonych upadkiem (o 2 pkt. procentowe) lub odczuwa poważne utrudnienia w funkcjonowaniu (o 5,7 pkt. procentowego), a nieco więcej dostrzega szanse na rozwój (o 5,9 pkt. procentowego)** – patrz tabela 67.

Tabela 67. Postrzeganie obecnej sytuacji gospodarczej przez badane firmy

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	POG III	Nowe
zagrożenie upadkiem	6,9%	4,9%
poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	38,4%	32,7%
szanse na rozwój	24,7%	30,6%
jeszcze nie wiem	29,1%	29,6%
brak odpowiedzi	0,9%	2,2%
Suma końcowa	100,00%	100,00%

Najwięcej badanych nowych MSP (35%) twierdzi, że obecna sytuacja spowodowała/spowoduje konieczność ograniczenia zatrudnienia, 26% ograniczenie inwestycji, 18% utratę kluczowych klientów, a 12% konieczność obniżenia wynagrodzeń. 9% respondentów stwierdziło, że sytuacja gospodarcza może stwarzać poważne zagrożenia dla istnienia firmy. **Różnice między nowymi firmami a MSP badanymi w POG III nie są duże. Zauważalna różnica dotyczy konieczności ograniczenia inwestycji.** W grupie POG III o 11 pkt. procentowych firm więcej wskazało na ograniczenie inwestycji (tabela 68).

Tabela 68. Skutki obecnej sytuacji gospodarczej dla firmy

	POG III	Nowe
ograniczenie lub rezygnacja z inwestycji	37,1%	26,1%
konieczność ograniczenia zatrudnienia	35,4%	36,4%
utrata kluczowych klientów	14,3%	18,2%
konieczność obniżenia wynagrodzeń	14,1%	12,5%
poważne zagrożenie dla istnienia firmy	12,2%	9,1%
konieczność negocjowania umowy kredytowej	6,6%	3,41%
konieczność negocjacji innych form zadłużenia	4,1%	1,4%
ograniczenie lub rezygnacja z eksportu	2,0%	1,1%
ograniczenie lub rezygnacja z importu	0,9%	1,1%
inne	8,6%	4,6%
brak odpowiedzi	19,3%	30,7%

Wnioski z analizy nowo powstałych MSP

Powyższa analiza prowadzi do wniosku, iż zaobserwowane różnice między grupą nowych firm a MSP badanymi w POG III wynikają w znacznym stopniu z wieku firm. Jest bowiem zupełnie zrozumiałe, że np. młode firmy rzadziej eksportują – wskazują na to wyniki wielu badań oraz teoria internacjonalizacji MSP. Ponadto nie powinno też dziwić, że młodsze firmy silniej odczuwają barierę finansową oraz trudności z uzyskaniem kredytu. MSP w punkcie startu są przeważnie niedofinansowane, a banki niechętnie udzielają im kredytów. Dostęp do źródeł finansowania poprawia się wraz z wiekiem firmy. Ponadto w pierwszych latach działalności zyski z reguły są niższe.

Nie jest również zaskoczeniem, że przeciętna wielkość (mierzona liczbą zatrudnionych) nowych firm jest o połowę niższa od średniej wielkości firm badanych w POG III.

Wiekem można też wyjaśniać mniejszą skłonność do unowocześniania technologii i produktów, ponieważ są to firmy młode, a zatem wystartowały (przynajmniej tak się wydaje) z technologiami i produktami w miarę nowoczesnymi.

Natomiast są różnice, które trudno jest wytłumaczyć wiekiem. W grupie firm nowych znacznie mniejszy udział niż w grupie badanej w POG III mają firmy produkcyjne (o 10 pkt. procentowych).

Nie wydaje się także, by wiek wyjaśniał w pełni silniejsze odczuwanie większości barier rozwojowych, szczególnie gdy zestawia się to z bardzo dużymi ambicjami rozwojowymi tych firm.

Wreszcie należy zwrócić uwagę na pewne trudności z przeprowadzeniem badań na nowej grupie. Decyzja o stopniowym dołączaniu do badanej grupy firm młodych, nowo powstałych, słuszną merytorycznie, okazała się niespodziewanie kłopotliwa w realizacji. Po pierwsze, przedsiębiorstw spełniających postawione w badaniu warunki okazało się zaskakująco mało. Ponadto dużym problemem było rozróżnienie (głównie na etapie doboru, ale także i potem w trakcie realizacji wywiadów) przedsiębiorstw rzeczywiście nowych od tych, które powstały w wyniku przekształceń własnościowych, zmian form prawnych, podziału lub łączenia firm. Zjawisko „sztucznych narodzin” okazało się znacznie trudniejsze do wyeliminowania, niż się to pierwotnie wydawało.



2. Mikroprzedsiębiorstwa w województwie pomorskim

Informacje na temat badania

Dobór próby

Do badań wybrano mikroprzedsiębiorstwa w trzech grupach powiatów: 1) powiaty o najwyższym poziomie bezrobocia (nowodworski, sztumski, malborski), 2) powiaty o najniższym poziomie bezrobocia (kartuski, wejherowski, pucki), 3) powiaty trójmiejskie (Gdańsk, Gdynia, Sopot). Wybrano firmy zatrudniające przynajmniej jedną osobę (oprócz właściciela). Starano się tym samym wyeliminować firmy stworzone tylko jako miejsce pracy właściciela (nie tworzące miejsc pracy dla innych), między innymi te, które powstały w związku ze specyfiką prowadzonej działalności (działalność typu agent, np. ubezpieczeniowy, lekarz prowadzący własną praktykę itp.), oraz grupę przedsiębiorców, którzy zostali skłonieni lub zmuszeni do zarejestrowania własnej działalności gospodarczej, rezygnując ze stanowiska pracownika. Założono bowiem, że w przypadku tych grup przedsiębiorców stworzenie kolejnych miejsc pracy jest mało prawdopodobne. Badaniom poddano firmy powstałe w 2005 roku i później.

Ze względu na problemy ze znalezieniem firm spełniających powyższe kryteria, w pierwszej i drugiej grupie powiatów nie zrealizowano zakładanej liczby wywiadów. W związku z tym zwiększono liczbę wywiadów w grupie trzeciej. Rozkład zrealizowanych wywiadów przedstawiono w tabeli 69.

Tabela 69. Rozkład wywiadów w poszczególnych powiatach

Grupa	Powiat	Liczba	Udział	Udział grupy powiatów
Trójmiejskie	Gdańsk	261	25,9%	43,4%
	Gdynia	145	14,4%	
	Sopot	30	3,1%	
Niskie bezrobocie	wejherowski	210	20,9%	40,6%
	kartuski	115	11,4%	
	pucki	84	8,3%	
Wysokie bezrobocie	malborski	70	7,0%	16,0%
	nowodworski	42	4,2%	
	sztumski	48	4,8%	
Suma:		1005	100%	100%

Analiza przeprowadzonych badań obejmuje ogólny opis wyników, a także rozkład odpowiedzi na poszczególne pytania w podziale na trzy grupy powiatów, przedstawione w tabeli powyżej. W nielicznych przypadkach porównano udzielone przez mikroprzedsiębiorstwa odpowiedzi z odpowiedziami udzielonymi przez firmy przebadane w ramach głównego badania POG III. Zastosowano

tutaj drobne uproszczenie w rozumowaniu: założono bowiem, że te badania były przeprowadzone wśród firm należących do grupy małych i średnich (takie było założenie badania w POG I). W rzeczywistości w grupie 982 przebadanych znalazły się przedsiębiorstwa: mikro (154), małe (538), średnie (254) oraz 15 nie należących do sektora MSP (pozostałe 21 firm nie podało wielkości zatrudnienia). Założono, że przewaga firm innych niż mikro pozwala na wnioskowanie, iż różnice w odpowiedziach pomiędzy tą grupą badawczą a firmami tylko mikro mogą wynikać z wielkości firm.

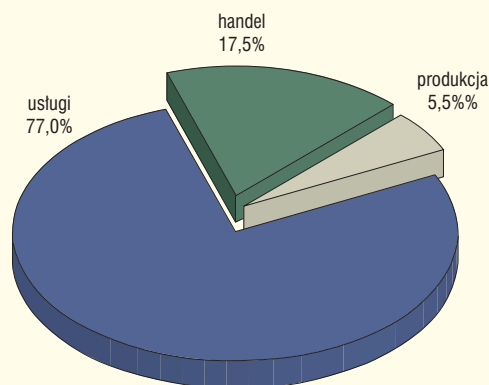
Profil przebadanych firm

Podstawowa działalność

Wszystkie przebadane firmy były proszone o podanie numeru Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), jednak w wielu wypadkach trudno w oparciu o ten numer ustalić, jaki jest główny obszar działalności firmy. Tym bardziej że przy rejestracji firmy przedsiębiorcy bardzo często zgłaszają więcej numerów, zakładając ewentualne rozszerzenie działalności w przyszłości. Stąd też poproszono badane firmy o podanie głównego obszaru działalności, sugerując podział na: usługi, handel oraz działalność produkcyjną.

Przebadane firmy zajmowały się głównie usługami (77%), w dużo mniejszym stopniu handlem (17%) oraz produkcją (5%) – patrz rysunek 44.

Rysunek 44. Podstawowa działalność badanych przedsiębiorstw



Taki rozkład jest typowy dla mikroprzedsiębiorstw.

Wiek przebadanych firm

Wiek przebadanych firm był zdeterminowany przez założenia badawcze, nie mogły powstać przed 2005 rokiem. Największy udział w badanej próbie miały firmy, które powstały w 2007 (29,7%) i 2008 roku (32,7%), czyli w momencie badania działające od roku lub dwóch (tabela 70).

Tabela 70. Rozkład wieku przebadanych firm

Rok założenia	liczba	udział
2005	127	12,6%
2006	126	12,5%
2007	299	29,8%
2008	328	32,7%
2009	125	12,4%
	1005	100%

Zatrudnienie w badanych firmach

Przebadane firmy zatrudniały łącznie 2278 osób na pełny etat oraz 1134 w oparciu o inne formy zatrudnienia. Przeciętne zatrudnienie wyniosło więc 2,3 osoby (jeżeli jednak dodać do tego osoby zatrudnione w oparciu o inne formy zatrudnienia, przeciętne zatrudnienie zwiększa się do 3,7 osoby). Niemal połowę firm stanowiły firmy zatrudniające na etacie tylko dwie osoby, nieliczne zatrudniały maksymalną dla tego przedziału firm liczbę osób (tabela 71).

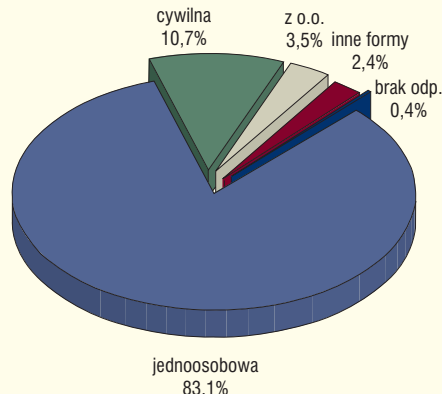
Tabela 71. Zatrudnienie w badanych firmach

Liczba zatrudnionych w firmie	Liczba firm (n)	udział
2	450	44,78%
3	219	21,79%
4	122	12,14%
5	73	7,26%
6	56	5,57%
7	37	3,68%
8	25	2,49%
9	23	2,29%
Suma końcowa	1005	100,00%

Forma prawna przebadanych przedsiębiorstw

Nie jest zaskoczeniem przewaga osób fizycznych (83%) wraz ze spółkami cywilnymi (10,6%) – patrz rysunek 45. Nieliczne firmy działały w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością 3,5%. Pozostałe formy prawne były reprezentowane przez pojedyncze firmy.

Rysunek 45. Formy prawne przebadanych mikroprzedsiębiorstw



Wybrane aspekty działalności badanych mikroprzedsiębiorstw

Innowacje i inwestycje

Chcąc być konkurencyjnym na rynku, przedsiębiorstwa muszą stale dostosowywać się do zmieniającego się otoczenia i działań podejmowanych przez konkurencję i inne firmy. W ramach dostosowywania się wiele przedsiębiorstw podejmuje działania o charakterze innowacyjnym (mogą być to innowacje produktowe, procesowe bądź organizacyjne). Pomóc tu również mogą działania o charakterze ekspansywnym (zdobywanie nowych rynków lub poszerzanie już istniejących), a także skierowane do wewnątrz przedsiębiorstwa (poprawa jakości, zmniejszenie kosztów produkcji czy wzrost kwalifikacji pracowników).

Badane mikroprzedsiębiorstwa często uciekają się do wspomnianych działań. W odniesieniu do niemal każdej kategorii ponad połowa badanych potwierdza podjęcie danego działania, co pokazuje tabela 72. Widać tu dość silną koncentrację na ofercie produktowej: 77% badanych firm poprawiło jakość produktów, a 68% wprowadziło nowe produkty bądź usługi. Niemal dwie trzecie zadeklarowało też ekspansję na nowe lub istniejące rynki. Respondenci relatywnie rzadziej wskazywali na obniżanie kosztów i zwiększanie kwalifikacji pracowników. Dość niski odsetek wskazujących na wprowadzanie innowacji organizacyjnych jest w pełni zrozumiały, jeśli wziąć pod uwagę strukturę zatrudnienia w badanych firmach. Ponad 70% respondentów zatrudnia nie więcej niż dwóch pracowników; w tej sytuacji znaczące zmiany o charakterze organizacyjnym są – siłą rzeczy – rzadko spotykane.

Tabela 72. Działania podjęte przez badane mikroprzedsiębiorstwa w ostatnim roku i planowane na najbliższy rok

Rodzaj działań:	podjęte	planowane	kontynuacja działań*	kontynuacja braku działań**
wprowadzenie nowych produktów lub usług	68,36%	67,76%	79,18%	51,45%
wprowadzenie nowocześniejszych metod produkcji	51,64%	57,71%	81,31%	65,05%
wprowadzenie istotnych zmian organizacyjnych	46,67%	52,34%	73,35%	61,32%
poszerzenie lub zdobycie nowych rynków zbytu	66,27%	76,12%	90,84%	48,36%
poprawa jakości produktów lub usług	77,01%	80,20%	93,15%	60,27%
zmniejszenie kosztów produkcji	44,48%	46,27%	76,29%	74,63%
zwiększenie kwalifikacji zatrudnionych	47,96%	61,89%	87,34%	57,59%
inne	11,44%	22,29%	-	-
brak odpowiedzi	4,78%	2,99%	-	-

* Sto procent stanowią przedsiębiorstwa, które podjęły dane działanie.

** Sto procent stanowią przedsiębiorstwa, które nie podjęły danego działania.

Należy też zauważyć, że odpowiedzi respondentów dotyczące planów na przyszłość są dość zbieżne z dotychczas podejmowanymi działaniami. Trzy kategorie najczęściej wymieniane w kontekście działań już podjętych (poprawa jakości, wprowadzanie nowych produktów, ekspansja rynkowa) są też działaniami najczęściej planowanymi na przyszłość (odpowiednio: 80%, 67%, 76%). Co więcej, wspomniana zbieżność występuje nie tylko w sensie *en masse* – całej badanej próby, ale i poszczególnych przedsiębiorstw. Innymi słowy, podejmowanie pewnych działań (bądź ich niepodejmowanie) przekłada się na sferę planów i wydaje się być w pewnej mierze elementem strategii przedsiębiorstwa, nawet jeśli taka strategia nie występuje w sensie sformalizowanym. Spośród firm, które w ostatnim roku poprawiły jakość swoich produktów, ponad 93% zamierza kontynuować działania w tym zakresie; ponad 60% firm, które tego nie robiły, nadal nie planuje poprawiać jakości swych produktów. Podobne prawidłowości występują w innych kategoriach. Generalnie kontynuację działań deklaruje między 76% a 93% tych, którzy je realizowali w ostatnim roku, kontynuację braku działań deklaruje między 48% a 74% tych, którzy danych działań nie realizowali.

Szkolenie zatrudnionych było relatywnie rzadko wymieniane jako działanie podjęte (48%), częściej zaś jako działanie planowane (62%). W przypadku 40% firm, które zadeklarowały podnoszenie kwalifikacji, szkolenia były wymagane przepisami obowiązującego prawa, miały one zatem charakter obligatoryjny. W większości przypadków (62%) szkolenia miały jednak charakter fakultatywny. 17% respondentów zadeklarowało inne niż szkolenia sposoby podnoszenia kwalifikacji (tabela 73).

Tabela 73. Podnoszenie kwalifikacji pracowników w badanych mikrofirmach

Podnoszenie kwalifikacji pracowników poprzez:	
szkolenia wymagane przepisami	40,30%
inne szkolenia	61,83%
inny sposób podnoszenia kwalifikacji	17,06%
brak odpowiedzi	0,43%

Odpowiedzi nie sumują się do stu procent, respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Pogorszenie koniunktury może hamować wydatki inwestycyjne w mikroprzedsiębiorstwach, które – finansując inwestycje głównie środkami własnymi – najboleśniej odczuwają dekonunkturę. Jednak badane mikrofirmy relatywnie często kupowały bądź modernizowały posiadane dobra kapitałowe; zaledwie 17% respondentów stwierdziło, że w minionych dwóch latach nie ponosiło tego rodzaju wydatków, co pokazuje tabela 74. Badanie w ramach POG II pokazało, że odsetek ten był niemal dwukrotnie wyższy (33%), a przecież koniunktura wówczas była zdecydowanie lepsza.

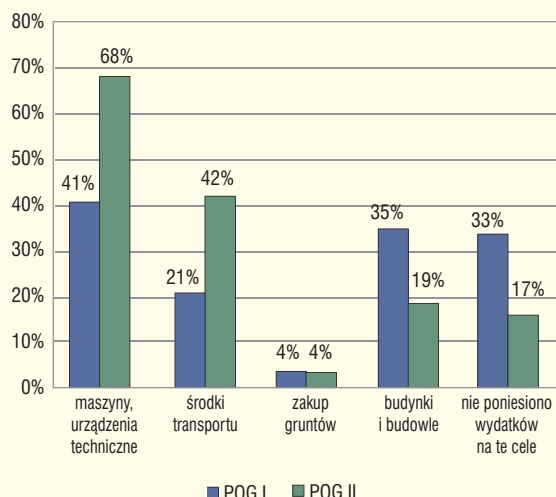
Tabela 74. Wydatki badanych mikrofirm na zakup lub modernizację w ostatnich 2 latach

Zakup lub modernizacja:	
budynków i budowli	18,91%
maszyn, urządzeń, narzędzi	67,76%
środków transportu	41,69%
zakup gruntu	3,98%
nie poniesiono wydatków na ww. cele	17,21%
brak odpowiedzi	0,40%

Odpowiedzi nie sumują się do stu procent, respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Dwie trzecie badanych poniosło wydatki na zakup i modernizację maszyn, urządzeń i narzędzi, co nie powinno dziwić, jako że ta kategoria dóbr charakteryzuje się dość intensywnym zużyciem, co wzmacnia popyt w zakresie inwestycji odtworzeniowych. Dużo, bo ponad 40% respondentów poniosło wydatki na zakup środków transportu – to dwa razy więcej niż w badaniach POG II. Zakupu bądź modernizacji budynków i budowli dokonało niemal 20% badanych i jest to jedyna kategoria, w której obserwuje się spadek w stosunku do POG II, gdzie odsetek ten wynosił 35%. Najrzadszą kategorią są wydatki na zakup gruntu – w obu edycjach POG dotyczyły one podobnego odsetka badanych – około 4%, co pokazuje rysunek 46.

Rysunek 46. Wydatki na zakup i modernizację w POG II i POG III



Planowanie

Planowanie oraz tworzenie strategii nie jest domeną małych firm. Tym bardziej uwidacznia się to w przypadku mikrofirm, co pokazuje tabela 75. Niemal 60% badanych przedsiębiorstw nie bazuje na żadnych planach działalności, nawet krótkookresowych. Takie działanie „na żywioł”, odwołujące się do intuicji przedsiębiorcy i dostosowywania się do bieżącej sytuacji, z pewnością utrudnia zarządzanie firmą i prawdopodobnie nie sprzyja jej rozwojowi, który jest deklarowanym celem trzech czwartych badanych firm. Wśród tych ostatnich 54% nie ma planu działalności, co jest odsetkiem zbliżonym do tego, który został odnotowany dla całej badanej próby.

Tabela 75. Planowanie działalności w badanych mikrofirmach

Plan działalności firmy:	
nie istnieje	57,01%
istnieje	42,69%
brak odpowiedzi	0,30%
suma:	100,00%

6% badanych mikrofirm ma strategię – obejmuje ona okres dłuższy niż trzy lata. W większości przypadków horyzont planowania obejmuje od kilku miesięcy do roku (łącznie 27%). Tylko jedna firma na sto badanych działa w oparciu o plan miesięczny (tabela 76).

Tabela 76. Horyzont czasowy planowania w badanych mikrofirmach

Horyzont czasowy planowania	
miesiąc	119%
kilka miesięcy	955%
jeden rok	1751%
3 lata	816%
ponad 3 lata	597%

O ile brak planowania dotyczy 57% badanych mikrofirm, to brak biznesplanu deklaruje 60% z nich – co pokazuje tabela 77. 15% respondentów twierdzi, że posiada nieformalny biznesplan. Co czwarte przedsiębiorstwo ma sformalizowany biznesplan, ale – co ciekawe – dwie trzecie z nich stworzyło go na własny użytek. Można by się spodziewać, że wobec znanej niechęci właścicieli małych firm do tworzenia planów, opracowywanie biznesplanów będzie niejako wymuszone przez instytucje zewnętrzne. Tak jednak nie jest. Dodatkowo warto zauważyć, że tworzenie biznesplanu w mikrofirmach nie jest nierozdzielnie związane z posilkowaniem się kredytem – do korzystania z niego przyznaje się 20% badanych, zatem ponad połowa z nich korzysta z kredytu nie posiadając biznesplanu stworzonego na użytek banku.

Tabela 77. Posiadanie biznesplanu – rozkład w całej badanej próbie

Posiadanie biznesplanu:	
nie	59,60%
tak, nieformalny	15,02%
tak, formalny na własny użytek	16,32%
tak, formalny na użytek banku lub innych instytucji	8,66%
brak odpowiedzi	0,40%

Bariery rozwoju mikroprzedsiębiorstw

Podobnie jak w przypadku MSP, również w badaniu mikroprzedsiębiorstw podzielono bariery na wewnętrzne i zewnętrzne²⁴.

Wiele badań przeprowadzonych w okresie recesji z lat 1991-92 potwierdza, iż najbardziej wzrasta odczuwanie bariery popytu. Mimo iż jest to bariera naturalna, (popyt jest bowiem zawsze ograniczony), to jednak w czasie spowolnienia/recesji maleje, co jest szczególnie dokuczliwe dla mikroprzedsiębiorstw. Wyniki obecnych badań potwierdzają pogłębienie odczuwalności tej bariery (tabela 78). I tak, w stosunku do poprzedniego badania (POG II) odczuwalność bariery popytu wzrosła o blisko 13 pkt. procentowych (wskazało na nią prawie 55% respondentów). Jednak największy wzrost odczuwalności barier dotyczył trudności z uzyskaniem kredytu (wzrost o 24 pkt. procentowe, 33% respondentów), niekorzystnej polityki podatkowej (wzrost o 28 pkt. procentowych, 73% respondentów) i konkurencji nielegalnych przedsiębiorstw (wzrost o 30 pkt. procentowych, 51% wskazań). Nie jest zaskoczeniem tak znaczny wzrost odczuwalności barier w przypadku dostępu do kredytu – banki rzeczywiście go znacząco ograniczyły. Natomiast wzrost wskazań na pozostałe bariery wyraźnie świadczy o bardzo dużej wrażliwości badanych mikroprzedsiębiorstw na pogorszenie koniunktury.

²⁴ Kondycja sektora MSP na Pomorzu, Pomorskie Obserwatorium Gospodarcze, 2006.

Tabela 78. Zewnętrzne bariery rozwoju

	Stanowi barierę		Nie stanowi bariery		Nie wiem		Brak odpowiedzi	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Niewystarczający popyt	41,7%	54,6%	54,1%	44,0%	0,8%	1,3%	3,3%	0,1%
Rosnąca konkurencja krajowa	38,0%	52,5%	55,4%	46,2%	2,1%	1,1%	4,6%	0,2%
Rosnąca konkurencja zagraniczna	16,5%	13,7%	74,4%	85,0%	2,9%	1,2%	6,2%	0,1%
Konkurencja nielegalnych przedsiębiorstw	21,0%	51,4%	70,3%	45,6%	2,1%	2,9%	6,6%	0,1%
Trudności z uzyskaniem kredytu	9,1%	33,1%	78,1%	60,9%	7,4%	5,7%	5,4%	0,3%
Niekorzystna polityka podatkowa	44,6%	72,7%	49,2%	24,1%	2,5%	3,0%	3,7%	0,2%
Uzyskanie należności	15,3%	37,5%	77,7%	61,0%	2,1%	1,4%	5,0%	0,1%
Zmienność/niejasność przepisów	49,2%	63,7%	44,6%	33,1%	1,7%	2,8%	4,6%	0,4%

Również odczuwanie przez badane mikroprzedsiębiorstwa w fazie dobrej koniunktury (w badaniu POG II) wewnętrznych barier rozwoju było słabsze niż oczekiwano. Wówczas tylko 43% firm uznało brak środków finansowych za barierę rozwoju. Na pozostałe bariery wskazało mniej niż 20% badanych przedsiębiorców (tabela 79). W roku 2009 (POG III) sytuacja bardzo się zmieniła. Wzrosła odczuwalność wszystkich barier. I tak liczba wskazań na brak środków finansowych wzrosła o 24 pkt. procentowe (67% respondentów), aż o 33 pkt. procentowe zwiększyła się odczuwalność

bariery wysokich kosztów produkcji (44% respondentów), o 13 pkt. procentowych odczuwalność bariery nadmiernego zadłużenia i o 25 pkt. procentowych – bariery niskiej płynności finansowej. Jedyny zaskakujący wynik dotyczy bariery wysokich kosztów produkcji, w rzeczywistości bowiem koszty te spadły – tak materiałów i surowców, jak i siły roboczej. Wynik ten może świadczyć o bardzo subiektywnym postrzeganiu barier – kiedy pogarsza się koniunktura, przedsiębiorcy chętniej wskazują na wszystkie bariery, znacząco wzrasta ich pesymizm.

Tabela 79. Wewnętrzne bariery rozwoju

	Stanowi barierę		Nie stanowi bariery		Nie wiem		Brak odpowiedzi	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Brak środków finansowych	43,0%	66,8%	52,5%	31,9%	0,4%	1,2%	4,1%	0,1%
Wysokie koszty produkcji	11,2%	43,8%	58,7%	51,9%	2,9%	3,2%	2,73%	1,1%
Nadmierne zadłużenie	8,0%	20,9%	83,5%	77,0%	2,2%	1,79%	6,3%	0,3%
Niska płynność	16,5%	41,8%	71,9%	55,02%	1,7%	3,1%	9,9%	0,1%

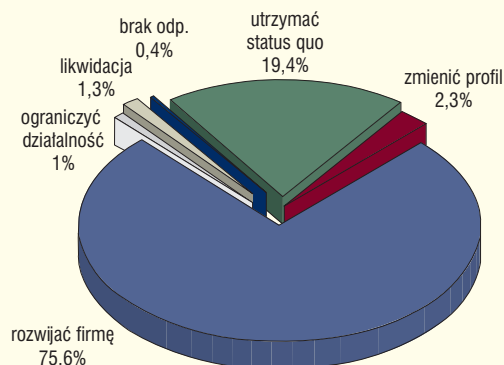
Cele badanych mikroprzedsiębiorstw i plany dotyczące sprzedaży i zatrudnienia

Cele mikroprzedsiębiorstw

Jednym z istotnych elementów wpływających na funkcjonowanie przedsiębiorstwa są stawiane przez jego właściciela cele. W przypadku mikroprzedsiębiorstw cele te są bardzo często sprzężone z celami samego właściciela. Jeżeli założył on przedsiębiorstwo tylko po to, by stworzyć sobie i swojej rodzinie miejsce pracy, niekoniecznie będzie chciał swoją firmę rozwijać. W wielu wypadkach chęć rozwoju jest tłumiona przez groźbę pojawiających się kolejnych problemów związanych ze wzrostem skali firmy, lub też przez niechęć do delegowania uprawnień, co przy większej skali działalności jest niemal nieuniknione. Jednak badani mikroprzedsiębiorcy nie dostrzegali chyba takich problemów, ponieważ podobnie jak w badaniach dotyczących firm małych i średnich, wskazywali przede wszystkim rozwój jako główny cel prowadzonej działalności gospodarczej (75,4%) – patrz rysunek 47, w na-

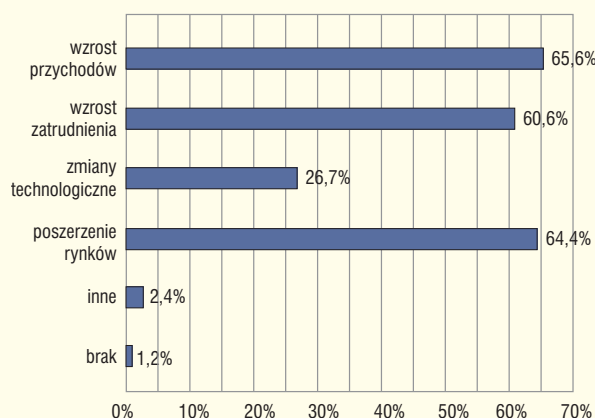
stępnej kolejności utrzymanie status quo (19,1%). To, co najbardziej powinno cieszyć, to fakt nikłego udziału przedsiębiorstw przewidujących zaprzestanie działalności (1,2%). W swoim optymizmie, mikroprzedsiębiorcy przewyższyli przedsiębiorstwa przebadane po raz trzeci w ramach POG III, które w większości przypadków należały do grupy małych i średnich. Ta grupa wskazała na rozwój „tylko” w 58% przypadków.

Rysunek 47. Rozkład celów w przebadanych firmach



Ta grupa przedsiębiorców, która wskazała na rozwój jako główny cel, została poproszona o sprecyzowanie, czym dla nich jest rozwój. Dla większości przedsiębiorców oznacza on wzrost przychodów (65,6%), poszerzenie rynków (64,4%) oraz wzrost zatrudnienia (60,6%) – patrz rysunek 48. Na kolejnym miejscu znalazły się zmiany technologiczne (26,7%).

Rysunek 48. Rozumienie wzrostu przez przedsiębiorców, którzy wskazali wzrost jako główny cel



Uwaga: odpowiedzi nie sumują się do 100%, przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech odpowiedzi.

Ponownie należy odnieść się w tym miejscu do badań firm małych i średnich. Zaobserwowano bowiem różnice pomiędzy rozumieniem rozwoju w tych dwóch grupach badawczych. Okazało się, że dla firm mikro dużo większe znaczenie ma wzrost zatrudnienia (60,6%) niż dla firm z grupy badawczej POG III (32,7%) – patrz tabela 80. Wspomniane różnice w stosunku do MSP mogą także wynikać ze swego rodzaju syndromu małości – firmy mikro chcą zwiększyć zatrudnienie, by być lepiej postrzeganymi na rynku.

Druga różnica to niższy udział wskazań na wzrost przychodów jako przejaw rozwoju w przypadku mikroprzedsiębiorstw.

Tabela 80. Postrzeganie rozwoju przez mikro, małych i średnich przedsiębiorców

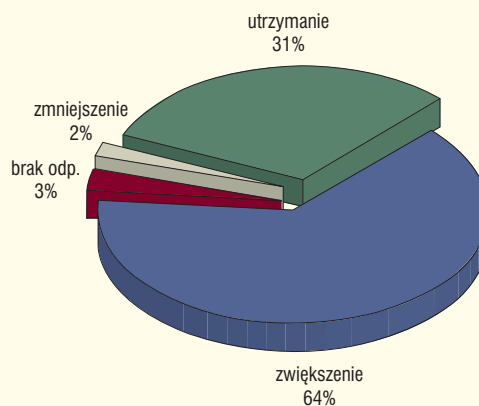
Cel	Mikroprzedsiębiorcy (n = 758)	Mali i średni przedsiębiorcy (n = 560)
Wzrost przychodów	65,6%	72,5%
Wzrost zatrudnienia	60,6%	32,7%
Zmiany technologiczne	26,6%	34,3%
Poszerzenie rynków	64,4%	64,1%
Inne	2,4%	1%
Brak odpowiedzi	1,2%	2,4%

Uwaga: przedsiębiorcy mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Przewidywania dotyczące zmian sprzedaży i zatrudnienia

Ponad 60% mikroprzedsiębiorców przewiduje zwiększenie sprzedaży w ciągu najbliższego roku (rysunek 49). Wskazuje to na bardzo wysoki poziom optymizmu badanych przedsiębiorców. Pozostali planowali przede wszystkim utrzymać dotychczasowy poziom sprzedaży (30,1%). Tylko nieliczni (2,1%) przewidują jej obniżenie.

Rysunek 49. Przewidywania dotyczące sprzedaży



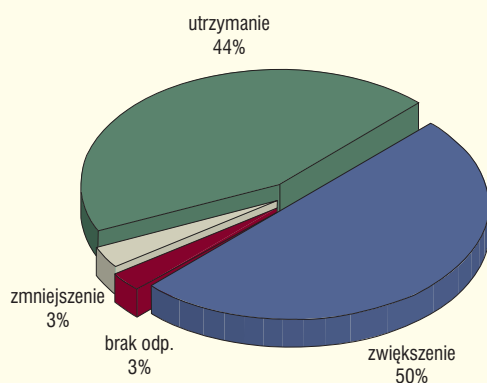
Poziom optymizmu, mierzony przewidywaniami dotyczącymi zmian sprzedaży w najbliższym roku, jest wyższy wśród przedsiębiorców mikro niż MSP (tabela 81). Po części można to wytłumaczyć młodszy wiekiem firm mikro i niższym poziomem odniesienia (wielkość ich sprzedaży jest niższa).

Tabela 81. Przewidywane zmiany sprzedaży w badaniu firm mikro oraz MSP

Przewidywane zmiany sprzedaży	Mikro (n=1005)	MSP (n=982)
Zmniejszenie	2%	6%
Utrzymanie	31%	51%
Zwiększenie	64%	40%
Brak odpowiedzi	3%	3%
Suma końcowa	100%	100%

W odniesieniu do zmian zatrudnienia połowa przebadanych wskazała na przewidywane zwiększenie zatrudnienia (czyli o 14 pkt. procentowych mniej niż w przypadku wzrostu sprzedaży) – patrz rysunek 50, kolejne 44% na utrzymanie jego poziomu, 3% na zmniejszenie (3% nie udzieliło odpowiedzi).

Rysunek 50. Przewidywania dotyczące zatrudnienia



Łączne przewidywane zmniejszenie zatrudnienia to 32 osoby, przewidywane zwiększenie zatrudnienia: 504. Jeżeli te przewidywania by się sprawdziłyby, oznaczałoby to wzrost netto liczby miejsc pracy o 472 osoby.

Także i w tym przypadku badania przeprowadzone wśród firm MSP wskazały na dużo niższy poziom optymizmu – jedynie 16% przedsiębiorców w tej grupie przewidywało zwiększenie zatrudnienia. Wy tłumaczeniem dla różnicy pomiędzy przewidywaniami wzrostu w mikroprzedsiębiorstwach oraz w przedsiębiorstwach małych i średnich jest fakt, że rozwój mikrofirm (np. wzrost przychodów, poszerzenie rynków) jest mało prawdopodobny bez wzrostu zatrudnienia (wynika to z prawa malejących przychodów i prawa przychodów rosnących względem skali). Szczególnie w przypadku firm usługowych, czyli pracochłonnych.

Finanse badanych przedsiębiorstw

Finansowanie

Pogorszenie koniunktury przejawia się znaczącymi zmianami w zakresie źródeł finansowania działalności badanych mikroprzedsiębiorstw. Jest rzeczą znaną, że mikrofirmy (podobnie, choć w jeszcze większym stopniu niż MSP) mają ograniczony dostęp do istniejących na rynku źródeł finansowania. Niektóre z nich są trudno osiągalne, inne zaś – jak np. instrumenty rynku kapitałowego, są niejako „z definicji” poza zasięgiem mikrofirm. Sprawia to, że zmuszone są one korzystać głównie z finansowania kapitałem własnym, a więc głównie zyskiem i kapitałami właścicieli. Poprzednia edycja POG w pełni to potwierdziła: 80% respondentów zadeklarowało finansowanie zyskiem, a kapitał właścicieli jako źródło finansowania wskazało 23% badanych.

W badaniach empirycznych niejednokrotnie podkreśla się fakt, że przedsiębiorcy nie lubią być pytani o osiągnięte zyski i ich wysokość. Pytanie ich o to wprost często prowadzi do odmowy udzielenia odpowiedzi, stąd też trudno zdiagnozować sytuację badanych podmiotów w tym zakresie. Jeśli jednak należy oczekiwać, że w dobie kryzysu czy spowolnienia gospodarczego zyski przedsiębiorstw spadają, to pośredniego potwierdzenia tego faktu dostarczają badania w bieżącej edycji POG.

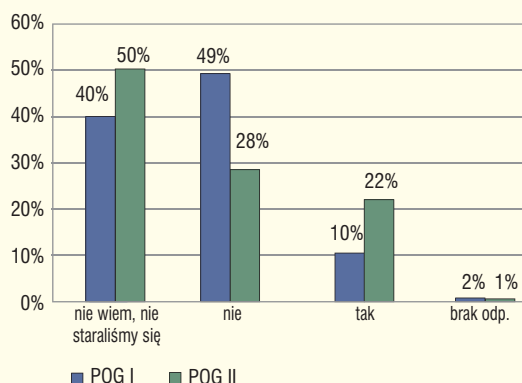
Zyski pozostają najpowszechniejszym źródłem finansowania, jednak w porównaniu do POG II odsetek firm finansowanych zyskiem bardzo znacząco się obniżył – z 80% do niespełna 60%. Prawdopodobnie z tym spadkiem należy wiązać fakt, że badane przedsiębiorstwa znacznie częściej uciekają się do finansowania kapitałem właścicieli; w odniesieniu do wyników z POG II można powiedzieć, że odsetek ten podwoił się. Popularność kredytów jako najbardziej dostępnego źródła finansowania pozostaje de facto niezmienna – służy on co piątemu przedsiębiorstwu. Zdecydowanie wzrosła popularność leasingu (około 5% wskazań w POG II) oraz funduszy strukturalnych UE (tabela 82).

Tabela 82. Źródła finansowania badanych mikrofirm

Źródło finansowania:	
zyski	58,51%
kapitał właścicieli	53,63%
kredyty bankowe	20,10%
leasing	11,14%
faktoring	0,90%
pożyczki	3,78%
fundusze strukturalne UE	4,48%
inne	3,58%

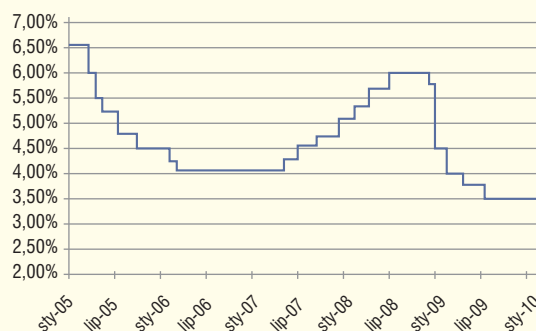
Nie ulega wątpliwości, że kredyt bankowy jest najpowszechniejszym i najdostępniejszym źródłem finansowania kapitałem obcym dla mikroprzedsiębiorstw. Jednak zawirowania na rynkach finansowych zdają się odciskać swoje piętno także na polskim sektorze bankowym i polityce polskich banków w zakresie udzielania kredytów małym firmom. W badaniach POG II niemal połowa respondentów uznała, że łatwo im jest uzyskać kredyt bankowy; w bieżących badaniach odsetek ten zmalał do 28%. Podwoił się udział tych, dla których uzyskanie kredytu jest czymś trudnym, co widać na rysunku 51.

Rysunek 51. Trudności w uzyskaniu kredytu



Spośród tych, którzy doświadczają trudności w uzyskaniu kredytu²⁵, 45% uskarża się na brak zdolności kredytowej i jest to znacząco większy odsetek niż w badaniach POG II (17%). Z jednej strony może być to efektem pogorszenia się sytuacji finansowej badanych przedsiębiorstw, na co wskazuje też rzadsze deklarowanie zysku jako źródła finansowania mikrofirm. W takim przypadku pogorszeniu ulegają wskaźniki ekonomiczne i ocena zdolności kredytowej obniża się. Z drugiej strony jest prawdopodobne, że banki zaostrzają kryteria przyznawania kredytów w sposób bardzo odczuwalny dla mikrofirm. Za tą drugą ewentualnością przemawia fakt, że w opinii 35% respondentów POG III trudności nastroczają zabezpieczenia wymagane przez banki. W poprzedniej edycji POG ta przeszkoda była mniej istotna – dotyczyła mniej niż 30% badanych. Przeszkody biurokratyczne były w badaniach POG II główną barierą uzyskania kredytu, co prowadziło do optymistycznego wniosku, że taka bariera jest stosunkowo łatwa do pokonania, o ile problem ten zostanie dostrzeżony przez decydentów z sektora bankowego i rozwiązany poprzez wprowadzenie bardziej przyjaznych i mniej złożonych procedur. Na podstawie badań POG III trudno przesądzić, czy rzeczywiście miało to miejsce, ale pozostaje faktem, że tylko 37% respondentów (wobec 58% w POG II) wskazało na przeszkody natury biurokratycznej. Problemem pozostają nadal koszty kredytu, które przez 36% odpowiadających uważane są za zbyt wysokie (uważało tak 33% badanych w POG II). Tu jednak niewiele można zrobić; stopy procentowe w Polsce są na rekordowo niskim poziomie, a trudno uznać, że prowizje bankowe stanowią szczególnie istotny element kosztu kredytu (rysunek 52). Pozostaje mieć nadzieję, że walka konkurencyjna między bankami sprowadzi rynkowe stopy procentowe do poziomu wystarczająco niskiego, by przedsiębiorcy w mniejszym stopniu odczuwali barierę kosztową kredytu.

Rysunek 52. Wysokość stopy referencyjnej w Polsce w latach 2005-2010

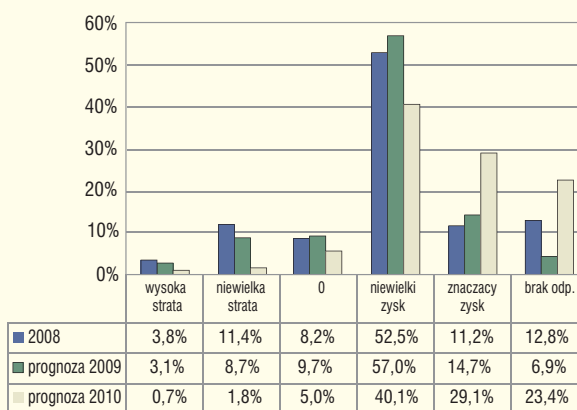


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Wyniki finansowe

Przedsiębiorstwa odnotowały w 2008 roku w 63,7% zysk (w tym znaczący w 11,2%) (rysunek 53), w dużo mniejszym stopniu stratę (15,2%). Prognozy dotyczące 2009 i 2010 roku były nad wyraz optymistyczne. Zazwyczaj przedsiębiorcy obawiają się przyszłości i prognozują z dużą ostrożnością (tak było w przypadku poprzednich badań POG, ale i części dotyczącej MSP). I tak 80,3% MSP zadeklarowało zysk w 2007 roku, 79% w 2008, ale już tylko w 69,6% przewidywały zysk na 2009. Natomiast mikroprzedsiębiorcy w swoich przewidywaniach dotyczących przyszłości poszli dalej. Ich przewidywania na 2009 i 2010 rok były wyższe niż wartość osiągniętego w 2008 roku zysku.

Rysunek 53. Zysk osiągnięty w 2008 roku i prognozy na lata 2009 i 2010²⁶



²⁵ W odniesieniu do wszystkich opisywanych trudności w uzyskaniu kredytu sto procent stanowią ci respondenci, którzy trudności takie dostrzegają (n = 221).

²⁶ Określenie „nieвелиki zysk” wydaje się niekonkretnie i mało precyzyjne. Pamiętać jednak należy, że przedsiębiorcy niechętnie odpowiadają na pytania o wysokość zysku i w przypadku konieczności podania konkretnej kwoty zdecydowana większość odmówiłaby udzielenia odpowiedzi. Ponadto nawet znajomość wartości zysku nie pozwoliłaby na bardziej zo-biektywizowane wartościowanie w kategoriach „duży-mały”, gdyż badane mikrofirmy są zbyt zróżnicowane, jeśli chodzi o wielkość, branżę oraz inne cechy.

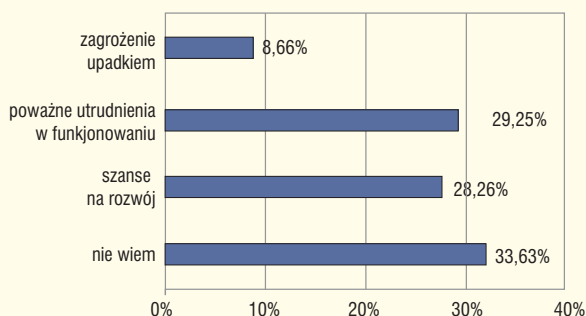
Mikroprzedsiębiorstwa wobec pogorszenia koniunktury

Postrzeganie obecnej sytuacji mikroprzedsiębiorstw

Jak już wcześniej wyjaśniono, istotnym elementem badania POG III było sprawdzenie, jak mikroprzedsiębiorstwa odczuły pogorszenie koniunktury w roku 2009. Jak już opisano wcześniej, przedsiębiorcy postrzegali bariery rozwoju jako znacznie silniejsze ograniczenia niż w fazie ożywienia gospodarczego. Sprawdzono więc, na ile wzrost pesymizmu wśród badanych przedsiębiorców oznacza też realne zagrożenie upadłością bądź też utrudnienia w funkcjonowaniu firmy.

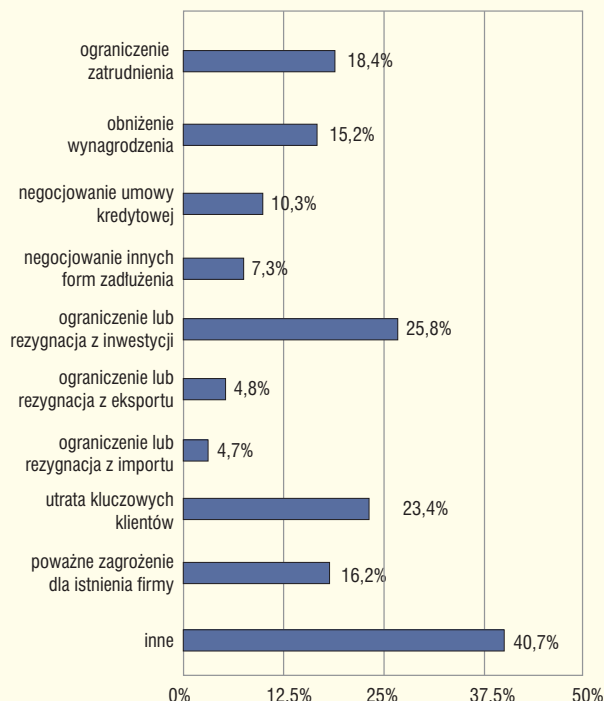
Uzyskane wyniki prowadzą do wniosku, że obecna sytuacja makroekonomiczna stanowi zarówno szansę na rozwój, jak też powoduje poważne utrudnienia w funkcjonowaniu firm. Blisko 9% respondentów uważa, że ich firma jest zagrożona upadłością, a prawie 30% odczuwa poważne utrudnienia w funkcjonowaniu firmy. Z drugiej strony ponad 28% badanych przedsiębiorców jest zdania, że obecna sytuacja stanowi szansę na rozwój. Natomiast aż blisko 34% nie jest w stanie określić, co obecna sytuacja niesie dla firmy (rysunek 54).

Rysunek 54. Ogólny wpływ obecnej sytuacji gospodarczej na funkcjonowanie firmy



Następnie zapytano badanych przedsiębiorców, co spowodowało lub spowoduje obecna sytuacja gospodarcza. Prawie 26% respondentów wskazało na ograniczenie lub rezygnację z inwestycji. Odpowiedź ta nie jest zaskakująca, gdyż zawsze w okresie pogorszenia koniunktury przedsiębiorstwa ograniczają inwestycje. Z kolei 23% firm utraciło lub uważa, że może utracić kluczowych klientów, zaś 18% obniżyło lub zamierza ograniczyć zatrudnienie. W dalszej kolejności wskazywano na poważne zagrożenie dla istnienia firmy (16%), obniżenie wynagrodzeń (15%), konieczność negocjowania umowy kredytowej (10%). 10% firm musiało lub będzie zmuszonych negocjować umowę kredytową. Warto zwrócić uwagę na fakt, iż ponad 40% respondentów wskazało „inne”. Spośród nich ponad 80% uważa, że obecna sytuacja nie spowoduje żadnych skutków (rysunek 55).

Rysunek 55. Obecna sytuacja gospodarcza spowodowała/spowoduje...



Uwaga: można było udzielić dowolnej liczby odpowiedzi.

Wyniki badań wskazują na istotną statystycznie zależność między postrzeganiem sytuacji gospodarczej a wiekiem firmy. Szanse na rozwój widzą przede wszystkim firmy najmłodsze – założone w 2009 roku, a więc już podczas trwania spowolnienia gospodarczego (41%). Z kolei firmy, które założone zostały wcześniej, być może wykorzystały szanse wynikające z trwającego boomu gospodarczego. Najwięcej z nich wskazało na poważne utrudnienia w funkcjonowaniu (tabela 83).

Tabela 83: Postrzeganie sytuacji gospodarczej a rok założenia firmy

	2005	2006	2007	2008	2009
Zagrożenie upadkiem	7,1%	6,4%	10,4%	9,8%	7,2%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	35,4%	31,8%	31,8%	26,2%	22,4%
Szanse na rozwój	18,9%	19,8%	24,8%	33,5%	40,8%
Nie wiem	38,6%	42,1%	33,1%	30,5%	29,6%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Stwierdzono również istotną statystycznie zależność między postrzeganiem sytuacji gospodarczej a celami firmy. Na zagrożenie upadkiem wskazało aż 75% przedsiębiorców, którzy zamierzają zlikwidować firmę, i żaden spośród tych, którzy uważają, iż obecna sytuacja stanowi szansę na rozwój firmy (20%) – patrz tabela 84.

widować firmę, i żaden spośród tych, którzy uważają, iż obecna sytuacja stanowi szansę na rozwój firmy (20%) – patrz tabela 84.

Tabela 84. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a cel firmy na najbliższe 2 lata

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Cel firmy						
	utrzymać status quo	zmienić profil	rozwijać firmę	ograniczyć działalność	likwidacja	inny	brak odp.
Zagrożenie upadkiem	13,0%	8,7%	6,5%	20,0%	75,0%	16,7%	25,0%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	36,5%	43,5%	27,2%	30,0%	16,7%	16,7%	50,0%
Szanse na rozwój	18,2%	17,4%	32,2%	0,0%	0,0%	16,7%	0,0%
Nie wiem	32,3%	30,4%	34,2%	50,0%	8,3%	50,0%	25,0%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Firmy, które widzą szansę na rozwój, częściej zamierzają też zwiększyć sprzedaż (35%), podczas gdy planuje to zrobić tylko 6,56% firm, które czują się zagrożone upadłością (tabela 85). Z drugiej strony, zmniejszyć sprzedaż zamierza blisko 24% firm, które wskazały na zagrożenie upadkiem, 48% firm, dla których obecna sytuacja gospodarcza oznacza poważne problemy w funkcjonowaniu, i tylko niespełna 10% firm, które widzą szansę na rozwój.

Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie barier

Zbadano, czy istnieje istotna zależność między postrzeganiem barier a oceną tego, co obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy. Należy oczekiwać, iż bariery rozwoju powinny silniej odczuwać te firmy, które czują się zagrożone upadłością, bądź też dla których obecna sytuacja oznacza poważne utrudnienia w funkcjonowaniu.

Ponad 40% mikroprzedsiębiorstw, które wskazały na barierę finansową, to firmy albo wskazujące na zagrożenie upadkiem, albo odczuwające poważne utrudnienia w funkcjonowaniu. Z drugiej strony, blisko 35% firm, które nie odczuwają bariery finansowej, to te, które upatrują w obecnej sytuacji gospodarczej szanse rozwoju (tabela 87).

Tabela 85. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące sprzedaży w najbliższym roku

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Przewidywana sprzedaż			
	zmniejszenie	utrzymanie na obecnym poziomie	zwiększenie	brak odp.
Zagrożenie upadkiem	23,8%	11,0%	6,6%	22,2%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	47,6%	31,8%	27,3%	30,6%
Szanse na rozwój	9,5%	17,9%	35,0%	8,3%
Nie wiem	19,1%	39,3%	31,1%	38,9%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Zatrudnienie zamierza zmniejszyć 28% firm, które wskazały na zagrożenie upadkiem i 37,5% tych, dla których obecna sytuacja gospodarcza oznacza poważne utrudnienia w funkcjonowaniu (tabela 86). Tylko niespełna 16% firm, które dostrzegają szansę na rozwój, zamierza ograniczyć zatrudnienie. Jednocześnie 34% tych firm deklaruje wzrost zatrudnienia.

Tabela 87. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery braku środków finansowych

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Brak środków finansowych		
	stanowi barierę	nie stanowi bariery	nie wiem
Zagrożenie upadkiem	11,0%	4,7%	0,0%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	29,4%	28,7%	41,7%
Szanse na rozwój	25,6%	34,8%	0,0%
Nie wiem	34,0%	31,8%	58,3%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%

Tabela 86. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące zatrudnienia w najbliższym roku

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Przewidywane zatrudnienie			
	zmniejszenie	utrzymanie na obecnym poziomie	zwiększenie	brak odp.
Zagrożenie upadkiem	28,1%	10,1%	6,6%	9,7%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	37,5%	30,6%	27,0%	38,7%
Szanse na rozwój	15,6%	23,5%	34,3%	9,7%
Nie wiem	18,8%	35,8%	32,1%	41,9%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ponad 46% mikroprzedsiębiorstw, które wskazały na barierę popytu, to firmy, które czują się zagrożone upadkiem (11%), lub firmy mające poważne trudności w funkcjonowaniu (35%). Jednocześnie blisko 42% firm, które nie odczuwają bariery popytu, to firmy, które w obecnej sytuacji dostrzegają szansę na rozwój (tabela 88).

Tabela 88. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery popytu

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Malejący popyt		
	stanowi barierę	nie stanowi bariery	nie wiem
Zagrożenie upadkiem	11,3%	5,9%	7,7%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	35,0%	21,6%	38,5%
Szanse na rozwój	18,6%	40,7%	15,3%
Nie wiem	35,1%	31,5%	38,5%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%

Ponad 45% mikroprzedsiębiorstw, które wskazały na barierę wysokich kosztów, to firmy, które czują się zagrożone upadkiem (10%), lub firmy mające poważne trudności w funkcjonowaniu (35%). Jednocześnie ponad 35% firm, które nie odczuwają bariery wysokich kosztów, to firmy, które w obecnej sytuacji dostrzegają szansę na rozwój (tabela 89).

Tabela 89. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery wysokich kosztów produkcji

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Wysokie koszty			
	stanowią barierę	nie stanowią bariery	nie wiem	brak odp.
Zagrożenie upadkiem	10,2%	7,5%	12,5%	9,1%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	35,5%	24,1%	28,1%	27,3%
Szanse na rozwój	20,5%	35,4%	25,0%	9,1%
Nie wiem	33,8%	33,0%	34,4%	54,5%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ponad 46% mikroprzedsiębiorstw, które wskazały na barierę popytu, to firmy, które wskazały na zagrożenie upadkiem (11%), lub firmy mające poważne trudności w funkcjonowaniu (35%). Jednocześnie blisko 42% firm, które nie odczuwają bariery popytu, to firmy, które w obecnej sytuacji dostrzegają szansę na rozwój (tabela 90).

Tabela 90. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery nadmiernego zadłużenia

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Nadmierne zadłużenie			
	stanowi barierę	nie stanowi bariery	nie wiem	brak danych
Zagrożenie upadkiem	15,7%	7,0%	11,1%	0,0%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	32,4%	28,4%	27,2%	33,3%
Szanse na rozwój	20,0%	30,8%	22,2%	0,0%
Nie wiem	31,9%	33,8%	38,9%	66,7%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ponad 40% mikroprzedsiębiorstw, które wskazały na niekorzystną politykę podatkową to firmy, czujące się zagrożone upadkiem (10%) lub firmy mające poważne trudności w funkcjonowaniu (31%) (tabela 91).

Tabela 91. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery niekorzystnej polityki podatkowej

Obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy:	Polityka podatkowa			
	stanowi barierę	nie stanowi bariery	nie wiem	brak danych
Zagrożenie upadkiem	10,4%	4,6%	4,1%	50,0%
Poważne utrudnienia w funkcjonowaniu	31,0%	24,0%	24,5%	0,0%
Szanse na rozwój	25,3%	31,7%	31,7%	0,0%
Nie wiem	33,3%	34,7%	34,7%	50,0%
Suma	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

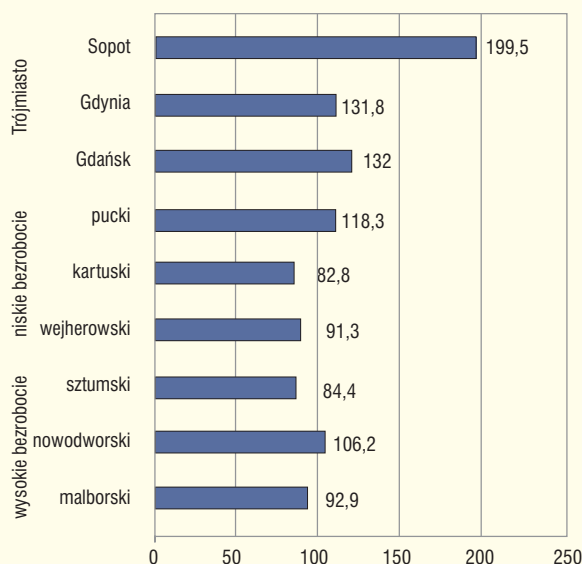
Analiza badanych mikroprzedsiębiorstw w poszczególnych powiatach

Wprowadzenie

Przebadane zostały przedsiębiorstwa z dziewięciu powiatów, podzielonych na trzy grupy. W grupie powiatów trójmiejskich znalazły się trzy miejskie powiaty: Gdańsk, Gdynia, Sopot. W grupie powiatów o niskim poziomie bezrobocia powiaty: kartuski, pucki i wejherowski. Natomiast powiaty o wysokim poziomie bezrobocia to nowodworski, sztumski i malborski.

Z analiz przeprowadzonych na podstawie danych GUS wynika, że największą aktywność gospodarczą przejawiają osoby zamieszkujące Sopot, gdzie na 1000 mieszkańców zarejestrowano niemal 200 przedsiębiorstw (rysunek 56). Na kolejnych miejscach znajdują się gdańszczanie oraz gdynianie. Ten wysoki wskaźnik przedsiębiorczości w powiatach miejskich był do przewidzenia. Na kolejnym miejscu znalazł się powiat pucki, który bezpośrednio graniczy z Gdynią. Jest to powiat zaliczany do grupy tych o niskim bezrobociu. Kolejnym powiatem o wysokim wskaźniku 106,2 przedsiębiorstwa w przeliczeniu na liczbę mieszkańców jest powiat nowodworski. I chociaż także graniczy z powiatem miejskim (Gdańsk), poziom bezrobocia jest tam jednym z najwyższych w województwie. W pozostałych czterech powiatach, należących zarówno do grupy powiatów o niskim poziomie bezrobocia (kartuski i wejherowski), jak wysokim (sztumski i malborski), liczba przedsiębiorstw na 1000 mieszkańców wynosiła pomiędzy 82,8 a 92,9.

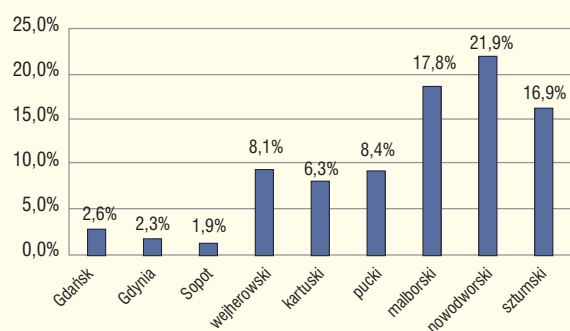
Rysunek 56. Liczba zarejestrowanych podmiotów na 1000 mieszkańców w poszczególnych powiatach



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, 2008.

Stopę bezrobocia rejestrowanego w 2008 roku w badanych powiatach przedstawiono na rysunku 57 (bank danych regionalnych nie zawiera informacji na temat stopy bezrobocia w układzie kwartalnym). W grupie powiatów miejskich mieściła się ona w granicach 1,9% – 2,6%, w grupie powiatów o niskim bezrobociu 6,3% – 8,4%, natomiast w grupie powiatów o wysokim bezrobociu 16,9% – 21,9%.

Rysunek 57. Stopa bezrobocia w 2008 roku w powiatach objętych badaniami



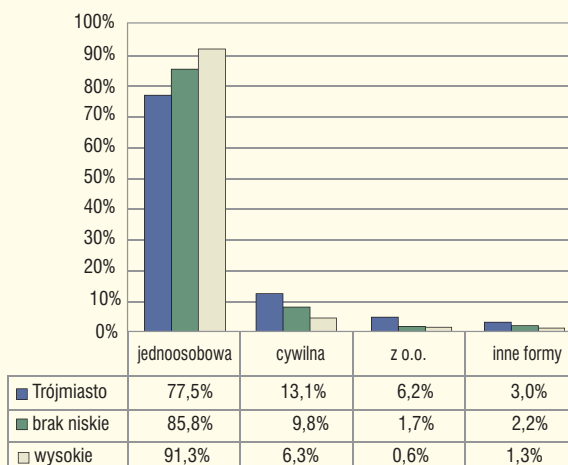
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbr/gdansk/ASSETS_09p05_04.pdf, 6.02.2010.

Różnice w profilu przebadanych przedsiębiorstw

Forma prawna

Forma prawna przedsiębiorstwa ma znaczenie szczególnie w sytuacji, gdy firma poszukuje źródeł finansowania. Firmy jednoosobowe mają tę wadę, że zarówno banki, jak i inne instytucje finansowe odnoszą się do nich mniej ufnie. Zakładając taki tok rozumowania w najgorszej sytuacji są przedsiębiorstwa z powiatów o wysokim bezrobociu. Tam udział działalności jednoosobowej był najwyższy (91,3%), podczas gdy w powiatach trójmiejskich stanowił 77,5%. Z pewnością należy to zaliczyć do słabych stron powiatów o wysokim bezrobociu. Z drugiej strony nie dziwi taki rozkład, wiadomo bowiem, że forma jednoosobowej własności jest najprostszą z możliwych i najczęściej wybieraną. W drugiej kolejności przedsiębiorcy prowadzą działalność jako spółki cywilne. Jest to najmniej skomplikowana forma spółki²⁷, z wieloma ograniczeniami²⁸. Jej założenie wymaga jednak przynajmniej dwóch osób, a to oznacza zwiększenie możliwości zarówno finansowych firmy, jak i kompetencyjnych. Takich spółek było najwięcej w Trójmieście (13,1%), następnie w powiatach o niskim bezrobociu (9,8%), a najmniej w tych o wysokim bezrobociu (6,3%) (rysunek 58). Pozostałe formy prawne firm występowały w śladowych ilościach, chociaż zastanawiający jest ponad sześcioprocentowy (6,2%) udział spółek z o.o. w powiatach trójmiejskich; oznacza to, że sektor mikro na tym obszarze reprezentują także silne przedsiębiorstwa (aby prowadzić spółkę z o.o., trzeba było zgromadzić kapitał zakładowy w wysokości 50 000 zł, od 2008 r. powrócono do 5 000 zł). Także założenie takiej spółki jest bardziej pracochłonne (i kosztocłonne) niż w przypadku wymienionych uprzednio form prawnych.

Rysunek 58. Formy prawne badanych mikroprzedsiębiorstw w zależności od grupy powiatów



²⁷ To wspólnicy są przedsiębiorcami, a nie sama spółka. Ich odpowiedzialność za działania obejmuje również majątek własny.

²⁸ Do końca 2008 roku, po przekroczeniu 1,2 mln euro obrotów musiała się z mocy prawa przekształcić w spółkę jawną.

Podstawowa działalność

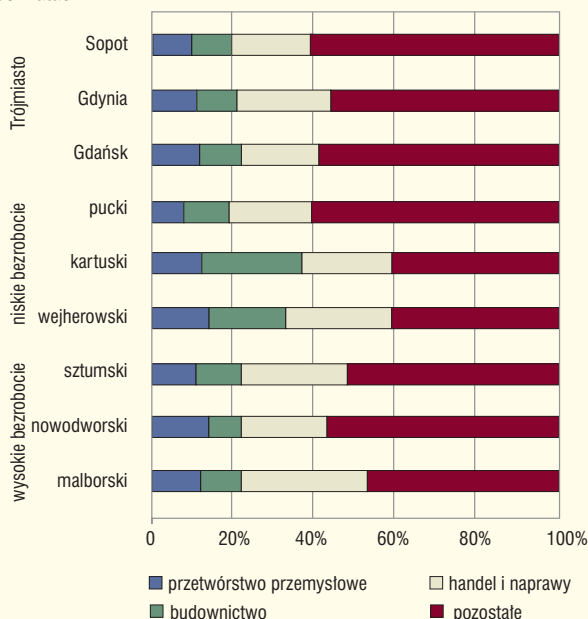
Badane mikroprzedsiębiorstwa były proszone zarówno o podanie nr PKD, który figuruje w dokumentach firmy, jak i wskazanie podstawowej działalności prowadzonej przez firmę. We wszystkich grupach powiatów wśród firm przeważały te, które prowadzą działalność usługową, następnie handlową i w niewielkim stopniu produkcyjną. Analizując te trzy rodzaje działalności, zauważyć trzeba, że z całą pewnością największego zaangażowania, przede wszystkim kapitałowego, wymagają firmy produkcyjne, stąd też trudniej je założyć, ale jednocześnie trudniej jest zaprzestać takiej działalności, bowiem koszty wyjścia są wyższe. Ich udział w całej przebadanej próbie wynosił jednak 5,5%: największy był w powiatach o niskim poziomie bezrobocia (6,6%), najmniejszy w tych o wysokim poziomie bezrobocia (3,8%) – patrz tabela 92.

Tabela 92. Podstawowy rodzaj działalności deklarowany przez respondentów

Grupa powiatów	Produkcja	Handel	Usługi	Brak odp.	Suma końcowa
Trójmiasto	5,0%	19,7%	75,0%	0,2%	100%
Niskie bezrobocie	6,6%	14,2%	79,2%	0,0%	100%
Wysokie bezrobocie	3,8%	19,4%	76,9%	0,0%	100%
Suma końcowa	5,5%	17,4%	77,0%	0,1%	100%

Niższy udział firm produkcyjnych w powiatach o wysokim bezrobociu odbiega od ogólnego rozkładu działalności gospodarczej w poszczególnych powiatach (rysunek 59). Z danych GUS wynika, że to właśnie trzy powiaty o wysokim bezrobociu nie odbiegają zbyt od pozostałych, a nawet nieznacznie je przewyższają z punktu widzenia przetwórstwa przemysłowego. Rozbieżność ta jest spowodowana zapewne faktem, że w niniejszych badaniach brały udział tylko mikrofirmy.

Rysunek 59. Rozkład działalności gospodarczej w poszczególnych powiatach



Źródło: Podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w rejestrze REGON według wybranych sekcji w 2008 r., WUS Gdańsk.

Wiek badanych firm

Jednym z czynników świadczących o sile przedsiębiorstwa jest przetrwanie pierwszych lat funkcjonowania. Z drugiej strony przedsiębiorstwa młode są bardziej dynamiczne. W powiatach o wyższym bezrobociu udział firm młodych jest wyższy (tabela 93).

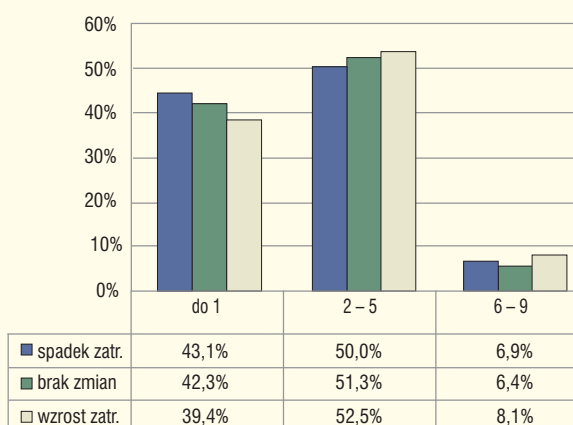
Tabela 93. Rok założenia firmy w poszczególnych grupach powiatów

Grupa powiatów	2005	2006	2007	2008	2009	Suma:
Trójmiasto	12,61%	11,93%	29,82%	31,65%	13,99%	100%
niskie bezrobocie	12,22%	14,91%	29,58%	33,25%	10,02%	100%
wysokie bezrobocie	13,75%	8,13%	30,00%	33,75%	14,38%	100%

Wielkość zatrudnienia

Przeciętnie zatrudnienie w firmie w powiatach o wysokim bezrobociu było nieznacznie wyższe (2,35) niż w firmach w dwóch pozostałych powiatach (Trójmiasto: 2,25; niskie bezrobocie: 2,24). Ten wyższy udział firm nieznacznie większych uwidacznia się także w ich rozkładzie według wielkości zatrudnienia w poszczególnych powiatach (rysunek 60). W grupie firm o zatrudnieniu do 1 osoby przeważały powiaty trójmiejskie. W grupie najliczniejszej, zatrudniającej 2-5 osób, dominowały powiaty o wysokim bezrobociu, tak jak i w grupie o zatrudnieniu 6-9 osób. Różnice w rozkładzie wielkości zatrudnienia można uznać za niewielkie.

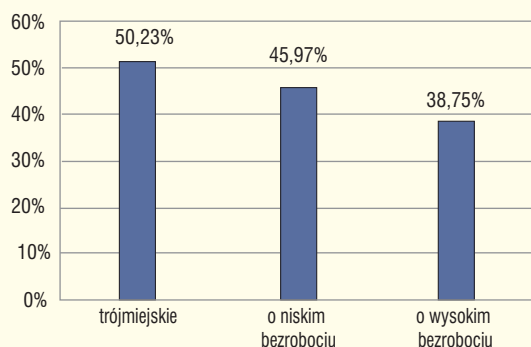
Rysunek 60. Rozkład firm według wielkości zatrudnienia w poszczególnych grupach powiatów



Wybrane aspekty działalności

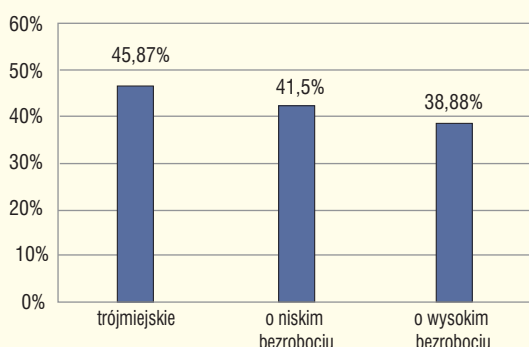
Podnoszenie kwalifikacji pracowników jest zdecydowanie częstsze w przypadku powiatów trójmiejskich niż w powiatach o wysokim bezrobociu. Niewątpliwie wynika to z łatwiejszego dostępu do szkoleń i innych form podnoszenia kwalifikacji. Warto też zauważyć, że przedsiębiorstwa zlokalizowane w powiatach o niskim bezrobociu relatywnie często podnoszą kwalifikacje swoich pracowników (rysunek 61). Być może zatem nie jest to kwestia wyłącznie łatwiejszego dostępu do szkoleń; może to być również element konkurowania o pozyskanie i zatrzymanie w firmie lepszych pracowników. W warunkach wysokiego bezrobocia przedsiębiorstwo nie odczuwa takiej presji.

Rysunek 61. Odsetek przedsiębiorstw podnoszących kwalifikacje swoich pracowników w podziale na grupy powiatów



Planowanie działalności jest najczęściej spotykane wśród mikrofirm z powiatów trójmiejskich, zaś najrzadziej – w powiatach o wysokim bezrobociu, co pokazuje rysunek 62.

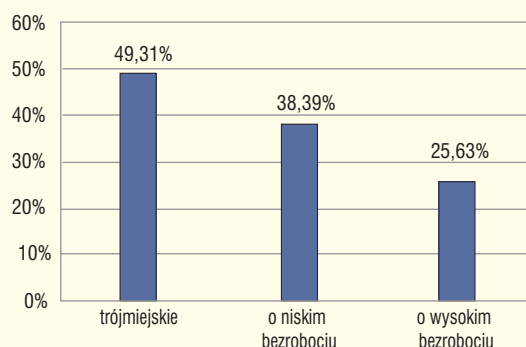
Rysunek 62. Odsetek mikrofirm mających plan działania w podziale na grupy powiatów



Na pytanie o posiadanie własnej strony WWW pozytywnie odpowiedziało ponad 41% badanych mikrofirm. W zestawieniu z analogicznym pytaniem w POG II wynik ten wydaje się imponujący (w POG II 28% badanych firm odpowiedziało twierdząco), jednak zmiany nie są w istocie zbyt duże, co pokazuje rysunek 63. W POG II przedmiotem badań były mikrofirmy zlokalizowane w powiatach o najwyższej wówczas stopie bezrobocia i najniższym wykorzystaniu środków w ramach działania ZPORR 3.4. W bieżącej edycji POG przebadane zostały mikroprzedsiębiorstwa z powiatów trój-

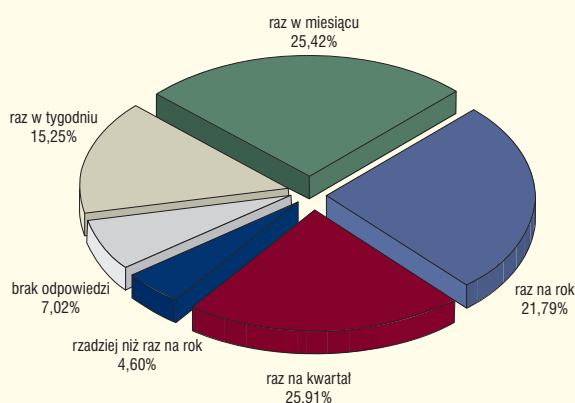
miejskich oraz tych o najniższym i najwyższym poziomie bezrobocia. W tej ostatniej kategorii odsetek mikrofirm posiadających własną stronę domową jest zbliżony do wyniku z POG II (a nawet nieco niższy). Średni wynik całego badania zwyżają powiaty o niskim bezrobociu (niepełna 40% posiadaczy własnej strony WWW) oraz powiaty trójmiejskie, gdzie właściwie co drugie badane mikroprzedsiębiorstwo miało własną stronę internetową.

Rysunek 63. Odsetek firm posiadających własną stronę WWW w powiatach trójmiejskich, o niskim i o wysokim bezrobociu



Miernikiem stopnia wykorzystania strony WWW, a co za tym idzie, także jej istotności z punktu widzenia działania firmy, jest częstotliwość jej aktualizacji. W porównaniu do POG II widać tu duże zmiany. Dla porównania, o ile w POG II aktualizacja strony WWW raz na kwartał lub częściej była deklarowana przez 28% respondentów, o tyle obecnie odsetek ten w badanej próbie wynosi 66%. Szczegółowy rozkład odpowiedzi pokazuje rysunek 64.

Rysunek 64. Deklarowana częstotliwość aktualizacji posiadanej strony WWW



Odsetek mikrofirm posiadających własną stronę WWW koresponduje z częstotliwością jej aktualizacji. W powiatach trójmiejskich odsetek ten jest najwyższy, a średnio co piąta firma aktualizuje swoją stronę co najmniej raz w tygodniu. W grupie powiatów o najwyższym bezrobociu czyni tak tylko niecałe 7,5% badanych. Aktualizacja, przeprowadzana rzadziej niż raz na rok jest bez wątpienia sygnałem, że przedsiębiorstwo nie wykorzystuje swojej strony w

bieżącej działalności. Jak widać w tabeli 94, jest tak niemal dwukrotnie częściej w powiatach o najwyższym bezrobociu niż w pozostałych przypadkach.

Tabela 94. Częstotliwość aktualizacji strony WWW w rozbiu na grupy powiatów

Częstotliwość aktualizacji strony WWW	Powiaty trójmiejskie	Powiaty o niskim bezrobociu	Powiaty o wysokim bezrobociu
raz w tygodniu	19,07%	12,10%	7,32%
raz w miesiącu	24,19%	24,20%	36,59%
raz na kwartał	28,37%	24,20%	19,51%
raz na rok	18,60%	26,75%	19,51%
rzadziej niż raz na rok	4,19%	4,46%	7,32%
brak odpowiedzi	5,58%	8,28%	9,76%

Finanse badanych mikroprzedsiębiorstw

Finansowanie

Jednym z podstawowych aspektów finansowych działalności przedsiębiorstw jest korzystanie z rozmaitych źródeł jej finansowania. Analiza danych dotyczących wykorzystywanych źródeł finansowania pokazuje wyraźnie, że zarówno zysk, jak i kredyt bankowy są równie często wskazywane jako źródła finansowania we wszystkich trzech grupach powiatów. Kapitały właścicieli częściej służą finansowaniu działalności w powiatach trójmiejskich, relatywnie zaś najrzadziej w powiatach o wysokim bezrobociu. Podobne spostrzeżenie dotyczy leasingu, co najprawdopodobniej wiąże się z większą dostępnością placówek firm leasingowych i być może – większą świadomością istnienia tego sposobu finansowania. Co ciekawe, firmy z powiatów o wysokim bezrobociu zdecydowanie częściej niż inne sięgają po pożyczki i fundusze strukturalne UE. W przypadku tego ostatniego źródła finansowania robią tak niemal pięć razy częściej niż ich odpowiedniki z powiatów trójmiejskich (tabela 95). **Sugeruje to, że fundusze strukturalne mogą z powodzeniem przyczynić się do wyrównywania szans pomiędzy obszarami bogatszymi i biedniejszymi.** Przyszłe badania mogą zweryfikować to stwierdzenie, warto bowiem zauważyć, że jest ono sformułowane wyłącznie na podstawie odpowiedzi respondentów, a nie w oparciu o tzw. „twarde dane”.

Tabela 95. Źródła finansowania działalności w rozbiu na grupy powiatów

Źródła finansowania	Powiaty trójmiejskie	Powiaty o niskim bezrobociu	Powiaty o wysokim bezrobociu
zyski	61,01%	56,23%	57,50%
kapitał właścicieli	57,34%	52,08%	47,50%
kredyty bankowe	20,64%	19,32%	20,63%
leasing	14,22%	9,05%	8,13%
pożyczki	3,67%	3,18%	5,63%
fundusze strukturalne UE	2,29%	4,89%	9,38%

Uwaga: odpowiedzi nie sumują się do stu procent, respondenci mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź.

Jeśli przyrzeć się trudnościom w uzyskaniu kredytu bankowego w ujęciu powiatowym, to widać wyraźnie, że najmniej trudności zgłaszają przedsiębiorcy w powiatach o wysokim bezrobociu, co pokazuje tabela 96. Dwa razy rzadziej wskazują oni na zbyt wysokie koszty kredytu, w zauważalnie mniejszym stopniu uskarżają się też na brak zdolności kredytowej. Mogłoby to prowadzić do konstatacji, że zarówno rentowność, jak i ogólna sytuacja finansowa tych mikroprzedsiębiorstw jest zdecydowanie lepsza niż w innych powiatach, co tłumaczyłoby uzyskane wyniki. Jednak analiza wyników finansowych osiągniętych przez respondentów raczej nie potwierdza słuszności tego poglądu.

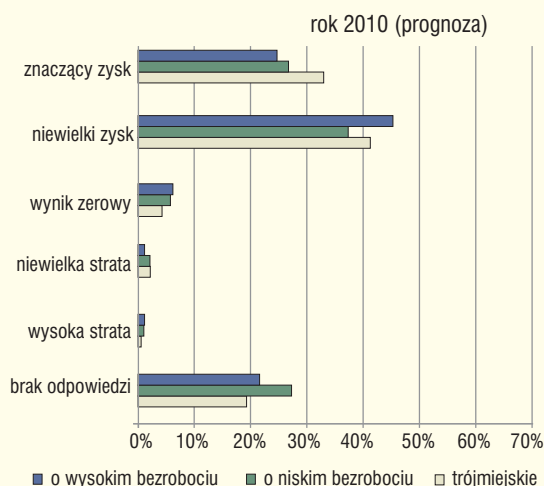
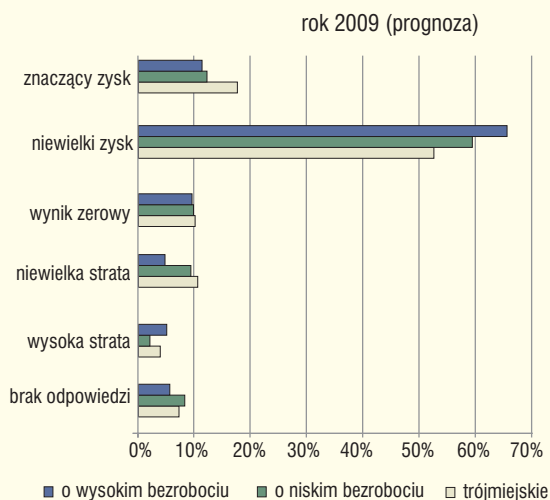
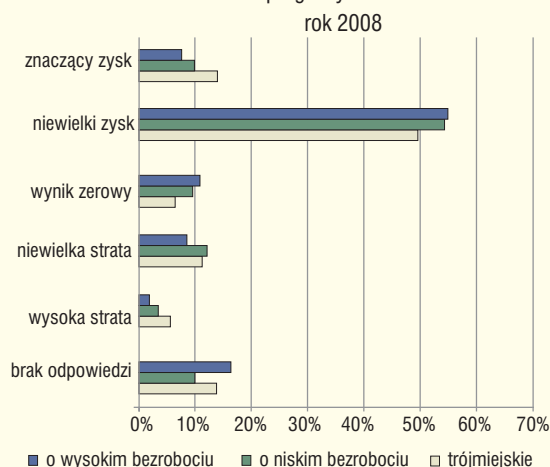
Tabela 96. Trudności w uzyskaniu kredytu w podziale na grupy powiatów

Trudno uzyskać kredyt, ponieważ:	Powiaty trójmiejskie	Powiaty o niskim bezrobociu	Powiaty o wysokim bezrobociu
brakuje zdolności kredytowej	48,57%	44,87%	39,47%
brakuje wymaganych zabezpieczeń	37,14%	34,62%	31,58%
procedury biurowe są zbyt trudne i skomplikowane	37,14%	41,03%	31,58%
koszty kredytu są zbyt wysokie	39,05%	39,74%	21,05%
z innych powodów	17,14%	11,54%	10,53%

Wyniki finansowe

Analiza rozkładu wyników finansowych badanych mikrofirm za rok 2008 pokazuje, że zróżnicowanie w ramach grup powiatów jest nieznaczne (rysunek 65). We wszystkich trzech grupach zdecydowanie dominuje wynik opisany przez respondentów jako „niewielki zysk”²⁹ (około 50% wszystkich odpowiedzi). Podobnie jest w odniesieniu do prognozy na rok 2009, choć w tym przypadku udział tej najczęstszej odpowiedzi przekracza 50%. W prognozie na kolejny rok udział opcji „niewielki zysk” jest już na poziomie 40%, za to podwaja się odsetek mikrofirm spodziewających się znaczących zysków, co jest wyrazem pewnego optymizmu przedsiębiorców. Nawiazując do wspomnianych wcześniej trudności z uzyskaniem kredytu przez mikrofirmy z powiatów trójmiejskich, należy zauważyć, że to one właśnie – częściej niż inni – deklarują uzyskiwanie znaczących zysków, a generalnie rzecz ujmując, analiza uzyskanych wyników nie wskazuje na ich gorszą sytuację finansową.

Rysunek 65. Wyniki finansowe mikroprzedsiębiorstw w grupach powiatów za rok 2008 oraz ich prognozy na lata 2009 i 2010.



Prognozy wyników finansowych sformułowane przez uczestników badania mikroprzedsiębiorstw w ramach POG III ukazują spory optymizm. W powiatach trójmiejskich respondenci uważają, że każdy kolejny rok – 2009 i 2010 – będzie coraz lepszy. Odsetek przedsiębiorców przewidujących osiągnięcie zysku rośnie łącznie

o 11 pkt. procentowych, z poziomu 63% w roku 2008, poprzez 70% w roku 2009, do 74% w roku 2010³⁰. Ten optymizm widoczny jest także w odniesieniu do przewidywanych strat; odsetek tych, którzy zakładają ich ponoszenie, maleje w kolejnych latach, co pokazuje tabela 97.

Tabela 97. Zagregowane odpowiedzi dotyczące wyników finansowych w podziale na grupy powiatów

Wynik finansowy rok:	Powiaty trójmiejskie			Powiaty o niskim bezrobociu			Powiaty o wysokim bezrobociu		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
brak odpowiedzi	14%	7%	20%	11%	8%	28%	15%	5%	22%
strata	17%	13%	2%	15%	11%	3%	11%	9%	2%
wynik zerowy	6%	10%	4%	9%	9%	5%	11%	9%	6%
zysk	63%	70%	74%	65%	72%	64%	63%	77%	70%

29 Określenie „niewielki zysk” wydaje się niekonkretnie i mało precyzyjne. Pamiętać jednak należy, że przedsiębiorcy niechętnie odpowiadają na pytania o wysokość zysku i w przypadku konieczności podania konkretnej kwoty zdecydowana większość odmówiłaby udzielenia odpowiedzi. Ponadto nawet znajomość wartości zysku nie pozwoliłaby na jego bardziej zo-biektywizowane wartościowanie w kategoriach „duży-mały”, gdyż badane mikrofirmy są zbyt zróżnicowane, jeśli chodzi o wielkość, branżę oraz inne cechy.

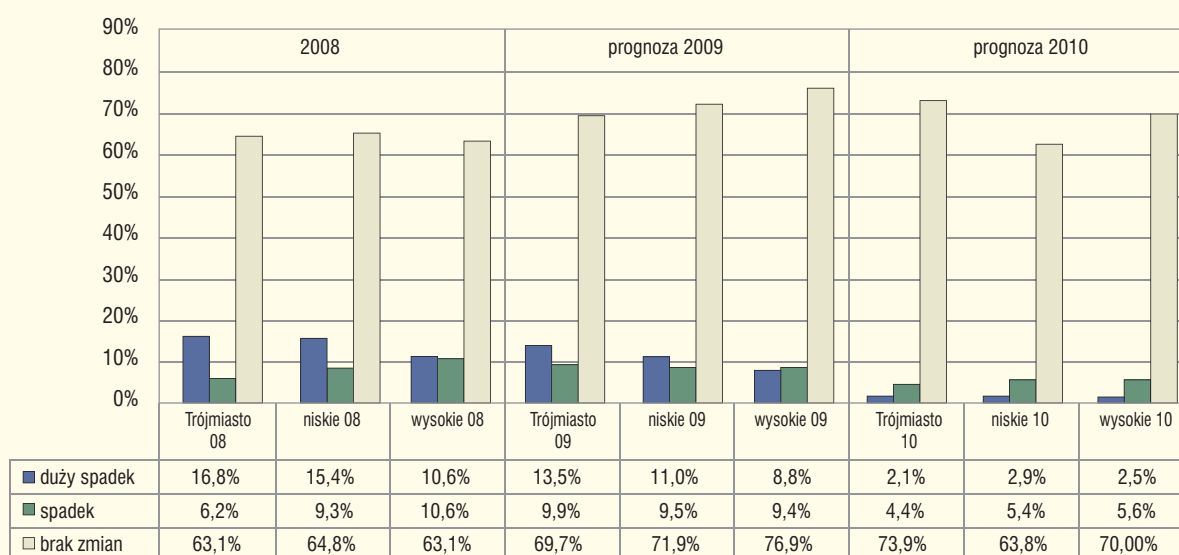
30 Ponieważ badanie było przeprowadzone jeszcze w roku 2009, wyniki dla lat 2009 i 2010 należy traktować jako prognozy. W przypadku roku 2009 wiarygodność prognozy jest wyższa, bowiem była ona częściowo oparta na faktycznych danych. Wyniki dla 2010 należy uważać raczej za projekcję przekonani przedsiębiorców, opartych na ich intuicji.

Interesująco rozkładają się braki odpowiedzi – podobnie w każdej badanej grupie powiatów. Badani przedsiębiorcy znacznie częściej odmawiają odpowiedzi w odniesieniu do roku 2008 niż 2009 (nawet trzy razy częściej niż to ma miejsce w powiatach o wysokim bezrobociu). Odsetek braków odpowiedzi rośnie też dla roku 2010. Ponieważ dostępność informacji nie tłumaczy takiego rozkładu³¹, można pokusić się o stwierdzenie, że brak odpowiedzi może mieć tutaj de facto dwa odrębne znaczenia. W takim przypadku przedsiębiorcy, nie chcąc udzielać informacji o faktycznie osiągniętych zyskach, częściej odmawiają odpowiedzi dla roku 2008, a zdając sobie sprawę z intuicyjności swoich ewentualnych przewidywań na rok 2010, odmawiają odpowiedzi, co jest z kolei odpowiednikiem stwierdzenia „nie wiem”. Ta hipoteza wymaga po-

twierdzenia w ramach kolejnej edycji Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego.

Podsumowując można stwierdzić, że przedsiębiorstwa z powiatów o wysokim bezrobociu w najmniejszym stopniu odnotowały straty w 2008 roku (10,6%), w największym natomiast zysk zerowy (10,6%). One także najbardziej optymistycznie patrzyły na rok 2009, prognozując w 76,9% zysk (w pozostałych grupach powiatów: 69,7% Trójmiasto; 71,9% niskie bezrobocie). Natomiast mniej optymistyczne zapatrywania miały one na rok 2010. Porównując jednak udział wskazań przedsiębiorstw z powiatów o niskim i wysokim bezrobociu, większym optymizmem na przyszłość charakteryzowały się te ostatnie, co pokazuje rysunek 66.

Rysunek 66. Wielkość zysku i straty w przedsiębiorstwach według powiatów (lata 2009 i 2010 to prognoza)



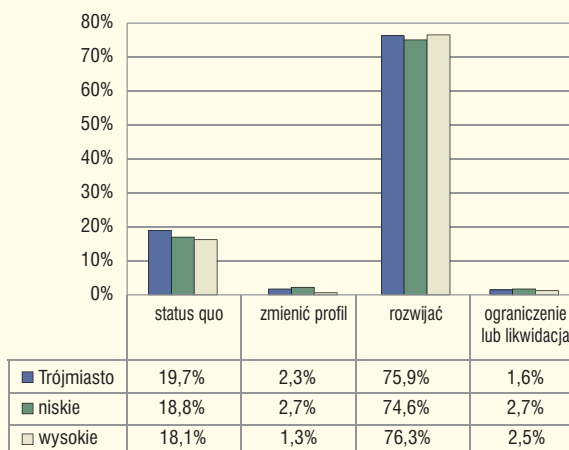
Uwaga: kolumny nie sumują się do 100%, bowiem pominięto udział braków odpowiedzi.

Cele, plany i przewidywania badanych przedsiębiorstw

Cele

Cele przedsiębiorców w poszczególnych grupach powiatów niemal się nie różniły. W przeważającej większości przedsiębiorcy ze wszystkich grup powiatów chcieli swoje firmy rozwijać: 74,6% przedsiębiorców z powiatów o niskim bezrobociu, 75,9% z Trójmiasta oraz 76,3% z powiatów o wysokim bezrobociu (rysunek 67). Różnica nie jest jednak tak duża, by móc wyciągać jakiegokolwiek wnioski na temat przyszłości badanych firm.

Rysunek 67. Cele właścicieli w poszczególnych grupach powiatów

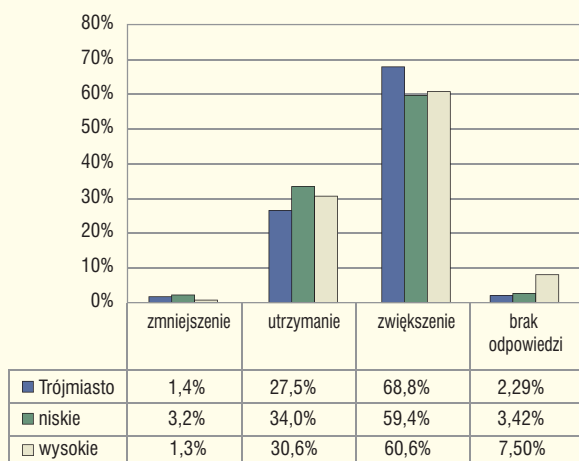


31 W przeciwnym razie odsetek byłby rosnący w kolejnych latach.

Plany dotyczące zmian wielkości sprzedaży

Plany dotyczące zmian w sprzedaży najkorzystniej z punktu widzenia rozwoju firmy przedstawiały się w przedsiębiorstwach z Trójmiasta. Tam odnotowano największy udział przedsiębiorstw deklarujących zwiększenie sprzedaży (68,8%) – patrz rysunek 68. Jest to poziom wyższy o 8 punktów procentowych od przedsiębiorstw z powiatów o wysokim bezrobociu (60,6%) i niemal 10 punktów procentowych od przedsiębiorstw z powiatów o niskim bezrobociu (59,4%). Udział przedsiębiorstw planujących zmniejszenie sprzedaży był niewysoki we wszystkich grupach powiatów, w powiatach o wysokim bezrobociu i trójmiejskich wyniósł odpowiednio 1,3% i 1,4%. Największy odsetek przedsiębiorstw deklarujących utrzymanie sprzedaży na obecnym poziomie zanotowano w powiatach o niskim poziomie bezrobocia (34%), najmniej w trójmiejskich (27,5%).

Rysunek 68. Plany dotyczące zmian wielkości sprzedaży w poszczególnych grupach powiatów

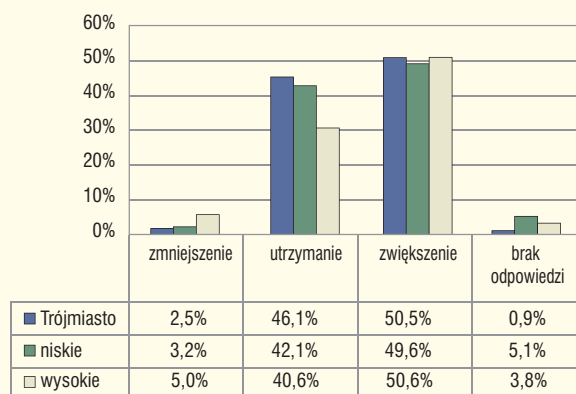


Sytuacja przedsiębiorstw w powiatach o wysokim bezrobociu na tle pozostałych przebadanych przedsiębiorstw nie wygląda szczególnie źle. Nie można jednak pominąć faktu dużego udziału braku odpowiedzi przedsiębiorstw z powiatów o wysokim bezrobociu (7,5%), których właściciele mogli w ten sposób uniknąć przyznania się do planów zmniejszenia sprzedaży. Jest to oczywiście tylko przypuszczenie, nie poparte żadnymi dowodami.

Plany dotyczące zmian wielkości zatrudnienia

Z punktu widzenia kreowania miejsc pracy istotne było pytanie o plany dotyczące zmian zatrudnienia. Udział przedsiębiorców deklarujących wzrost zatrudnienia był niemal identyczny we wszystkich grupach powiatów i wyniósł około 50% (rysunek 69). Z drugiej strony to właśnie najwięcej przedsiębiorstw z powiatów o wysokim bezrobociu planowało jego zmniejszenie (5%), w porównaniu z firmami z powiatów o niskim bezrobociu (3,2%) oraz trójmiejskimi (2,5%).

Rysunek 69. Plany dotyczące zmian wielkości zatrudnienia w poszczególnych grupach powiatów



Także w przypadku tego pytania stosunkowo duża grupa przedsiębiorców z powiatów o wysokim bezrobociu nie udzieliła odpowiedzi (3,8%), chociaż nie tak duża jak z powiatów o bezrobociu niskim (5,1%).

Stopień niepewności dotyczący przyszłego zatrudnienia był wyższy niż w przypadku zmian sprzedaży. Nie jest to szczególnie dziwne zważywszy na fakt, że wzrost sprzedaży zazwyczaj pociąga za sobą wzrost przychodów przedsiębiorstwa, natomiast sam wzrost zatrudnienia – niekoniecznie.

Barier rozwoju mikroprzedsiębiorstw

Pośród przebadanych zewnętrznych barier rozwoju znaczące różnicowanie między powiatami występuje jedynie w odniesieniu do rosnącej konkurencji krajowej i konkurencji nielegalnych przedsiębiorstw. Obie te bariery są rzadziej postrzegane w powiatach trójmiejskich (odpowiednio 48% i 45%) niż w pozostałych grupach powiatów, w których poziom postrzegania tych barier jest zbliżony (około 55%).

Brak środków finansowych i nadmierne zadłużenie były jedyne wewnętrzne bariery rozwoju, których postrzeganie było zróżnicowane w badanych grupach powiatów. Brak środków finansowych jako bariera rozwoju był najczęściej wymieniany przez przedsiębiorstwa z powiatów o niskim bezrobociu (71%). Co ciekawe, nadmierne zadłużenie było najrzadziej postrzegane jako bariera przez firmy z powiatów o wysokim bezrobociu (14%), częściej w powiatach trójmiejskich (20%), a najczęściej w powiatach o niskim bezrobociu. Dane te prezentuje tabela 98.

Tabela 98. Postrzeganie bariery rosnącej konkurencji krajowej w powiatach

Powiaty:	Rosnąca konkurencja krajowa	Konkurencja nielegalnych przedsiębiorstw	Brak środków finansowych	Nadmierne zadłużenie
Trójmiasto	48,4%	45,0%	64,0%	20,4%
Powiaty o niskim bezrobociu	55,7%	56,7%	71,6%	24,0%
Powiaty o wysokim bezrobociu	55,6%	55,6%	61,9%	14,4%

Różnice w profilu właściciela

Profil właściciela był analizowany jedynie w oparciu o odpowiedzi tych przedsiębiorstw, które prowadzone były jako jednoosobowa działalność gospodarcza. W przeprowadzonych badaniach warunek ten spełniało 835 przedsiębiorców, którzy reprezentowali 83% przebadanych firm w trzech grupach powiatów. Analiza dokonana w niniejszym punkcie dotyczy tylko tych firm.

Płeć

Różnica w rozkładzie płci właścicieli firm jednoosobowej własności w badanych grupach powiatów była zgodna z przewidywaniami – wystąpiła przewaga mężczyzn wśród właścicieli (tabela 99). W Trójmieście udział kobiet wśród przedsiębiorców był nieznacznie wyższy niż w pozostałych dwóch grupach powiatów.

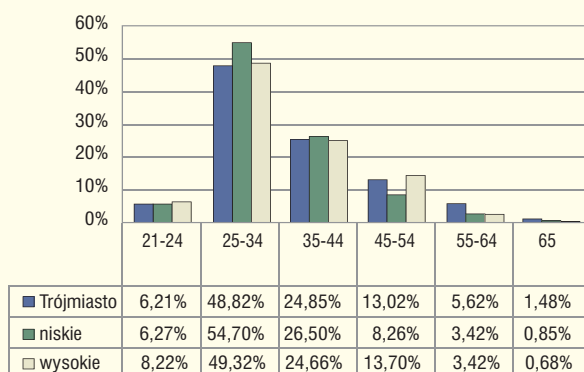
Tabela 99. Płeć właścicieli badanych firm

Grupa powiatów	kobieta	mężczyzna
Trójmiasto	34%	66%
niskie bezrobocie	30%	70%
wysokie bezrobocie	30%	70%
łącznie	32%	68%

Wiek

W powiatach o wysokim bezrobociu przedsiębiorcy w wieku 21-24 lat oraz w przedziale wiekowym 45-54 lat stanowili większy udział w porównaniu z pozostałymi dwiema grupami powiatów (rysunek 70). Natomiast udział przedsiębiorców w wieku 25-34 lat był wyższy w powiatach o niskim bezrobociu.

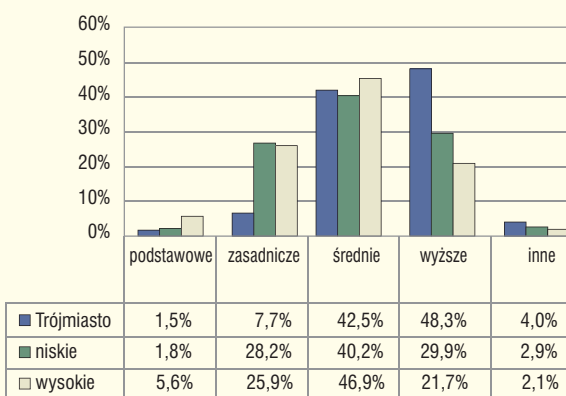
Rysunek 70. Wiek badanych przedsiębiorców w poszczególnych grupach powiatów



Wykształcenie

W Trójmieście najwięcej jest przedsiębiorców z wyższym wykształceniem, ich udział w porównaniu z innymi powiatami był także najwyższy (rysunek 71). W powiatach o niskiej stopie bezrobocia różnica pomiędzy przedsiębiorcami z wykształceniem średnim (których było najwięcej) a wyższym wynosiła 10 pkt. procentowych (na korzyść tych pierwszych), ale już w powiatach o wysokiej stopie bezrobocia ta różnica wyniosła 25 pkt. procentowych. W badanych powiatach o niskim i wysokim bezrobociu udział przedsiębiorców z wykształceniem zasadniczym był podobny (28,2% i 25,9%), podczas gdy w Trójmieście wyniósł on jedynie 7,7%. Wyraźna różnica ujawniła się w udziale przedsiębiorców o wykształceniu podstawowym, których najwięcej było w grupie powiatów o wysokim poziomie bezrobocia (5,6%) w porównaniu z pozostałymi dwoma grupami (niecałe 2%).

Rysunek 71. Wykształcenie przedsiębiorców w poszczególnych grupach powiatów

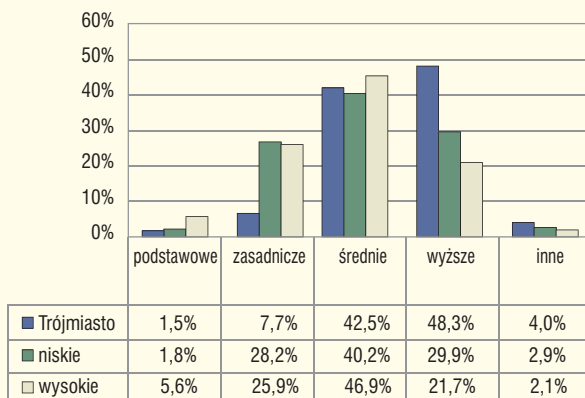


Powyższe spostrzeżenia wynikają prawdopodobnie z rozkładu wykształcenia wśród ludności badanych powiatów. Nie można jednak tego sprawdzić, ponieważ dane regionalne na to nie pozwalają.

Doświadczenie

We wszystkich powiatach przeważali właściciele będący uprzednio pracownikami najemnymi (rysunek 72). Jednak udział takich właścicieli wśród przedsiębiorców trójmiejskich był niższy o niemal 10 pkt. procentowych. Przedsiębiorcy trójmiejscy częściej za to prowadzili uprzednio firmy lub też zajmowali stanowiska kierowniczo-menedżerskie. Z drugiej strony dla większej części przedsiębiorców z powiatów o wysokim bezrobociu obecna firma jest pierwszą pracą. Różnica w stosunku do pozostałych dwóch grup powiatów sięga niemal 4 pkt. procentowych.

Rysunek 72. Doświadczenie właścicieli firm prowadzących badane firmy

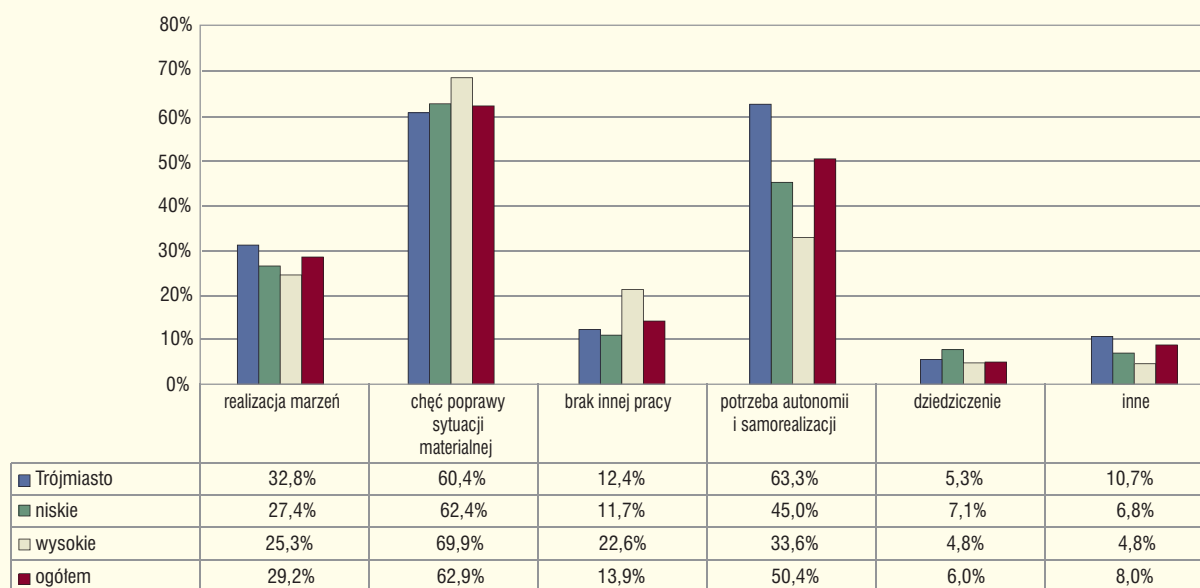


Właściciele firm trójmiejskich legitymowali się większym doświadczeniem przydatnym do obecnego zajęcia (właściciel firmy, kierownik, menedżer), chociaż i tak w połowie byli uprzednio pracownikami najemnymi. Natomiast przedsiębiorcy z powiatów o wysokim bezrobociu byli stosunkowo mniej przygotowani do pełnienia funkcji menedżersko-przedsiębiorczych.

Motywacje założycielskie badanych przedsiębiorców

Bardzo istotną informacją na temat przedsiębiorców są motywacje, jakimi kierowali się przedsiębiorcy zakładając firmę. Badania dowodzą, że przedsiębiorcy, którzy założyli firmy z chęci prowadzenia działalności gospodarczej (kierując się motywami pozytywnymi, takimi jak: realizacja marzeń, potrzeba autonomii i samorealizacji), w przyszłości rozwijają swoje firmy, podczas gdy ci, którzy zostali do tego niejako zmuszeni (motywy negatywne: brak innej pracy, motyw finansowy, do pewnego stopnia dziedziczenie), prowadzą firmy nierozwojowe³². Wśród przedsiębiorców trójmiejskich częściej niż w pozostałych grupach powiatów pojawiła się potrzeba autonomii i samorealizacji (63,3%), dla tej grupy przedsiębiorców przewyższyła ona nieznacznie także najczęściej wybierany przez pozostałych przedsiębiorców motyw materialny (rysunek 73). Przedsiębiorcy trójmiejscy również częściej wskazywali na realizację marzeń (32,8%). Potwierdzeniem gorszej sytuacji na rynku pracy w powiatach o wysokim bezrobociu był wyraźnie częściej wskazywany motyw braku pracy (22,6%, w porównaniu do średnich wskazań 13,9%), będący typowym motywem negatywnym.

Rysunek 73. Motywacje założycielskie przebadanych przedsiębiorców

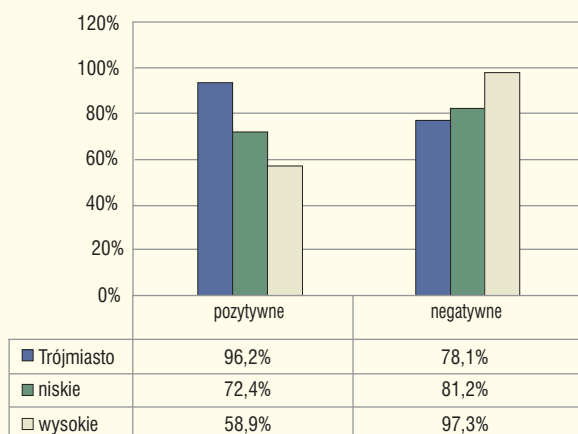


Uwaga: odpowiedzi nie sumują się do 100%, przedsiębiorcy mogli wskazać do trzech motywów.

Pogrupowano motywy na pozytywne: realizacja marzeń, potrzeba autonomii i samorealizacji, oraz negatywne: chęć poprawy sytuacji materialnej, brak innej pracy, dziedziczenie (rysunek 74).

Uwidoczniła się przewaga motywów pozytywnych w powiatach trójmiejskich. Przedsiębiorcy w powiatach o wysokim bezrobociu częściej kierowali się motywami negatywnymi.

32 J. Wasilczuk, *Wzrost małych i średnich przedsiębiorstw w teorii i praktyce*, Gdańsk 2005.

Rysunek 74. Pozytywne i negatywne motywy założycielskie w grupach powiatów

Przedsiębiorcy z powiatów o wysokim bezrobociu częściej kierowali się motywami negatywnymi. Zważywszy na młody wiek firm, czyli nie tak odległy czas od momentu założenia firmy, nie rokuje to dobrze wielu z przebadanych przedsiębiorstw. Oczywiście przedsiębiorcy zazwyczaj wskazywali więcej niż jeden motyw, należy więc przypuszczać, że nie tylko motywy negatywne powodowały przedsiębiorcami z powiatów o wysokim bezrobociu.

Samoocena przedsiębiorców

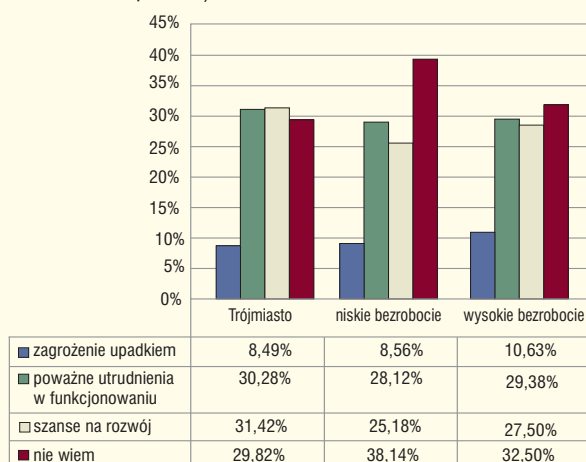
Bardzo istotnym elementem sprzyjającym prowadzeniu firmy jest silna motywacja oraz przekonanie o własnych umiejętnościach. Dlatego też zapytano właścicieli przedsiębiorstw w poszczególnych grupach powiatów o to, czy czują się osobami przedsiębiorczymi. W większości przypadków odpowiadali twierdząco (89,1%), jednak najwięcej pozytywnych odpowiedzi udzielili właściciele firm z Trójmiasta (92%) – patrz tabela 100. W pozostałych powiatach udział pozytywnych odpowiedzi był nieznacznie niższy, ale na podobnym poziomie (87,5% i 87%). Ujawniła się także różnica pomiędzy właścicielami z Trójmiasta, którzy nie czują się przedsiębiorcy, a tak samo odczuwającymi właścicielami z pozostałych powiatów. W Trójmieście odnotowano jedynie 2,4% takich przedsiębiorców, którzy przedsiębiorczymi się nie czuli. W pozostałych dwóch grupach powiatów było ich 6% oraz 6,8%.

Tabela 100. Samoocena własnej przedsiębiorczości

Grupa powiatów	Tak	Ani tak, ani nie	Nie
Trójmiasto	920	56	24
niskie bezrobocie	875	66	60
wysokie bezrobocie	870	62	68

Mikroprzedsiębiorstwa wobec pogorszenia koniunktury

Analizując postrzeganie obecnej sytuacji, nie zaobserwowano istotnych różnic pomiędzy mikroprzedsiębiorstwami zlokalizowanymi w poszczególnych grupach powiatów (rysunek 75).

Rysunek 75. Co obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy (w zależności od powiatu)

Zaistniała sytuacja gospodarcza wydaje się wpływać w różny sposób na sytuację na lokalnych rynkach pracy. Odpowiedzi przedsiębiorców sugerują, że spowolnienie gospodarcze spowoduje w większym stopniu obniżenie wynagrodzeń oraz ograniczenie zatrudnienia w powiatach, gdzie obecnie stopa bezrobocia jest już wysoka (tabela 101). Przedsiębiorstwa z tych powiatów także w większym stopniu obawiają się utraty kluczowych klientów i być może to tłumaczy ich przewidywania w zakresie poziomu zatrudnienia i wynagrodzeń.

Tabela 101. Skutki obecnej sytuacji gospodarczej w zależności od powiatu

Sytuacja gospodarcza spowodowała /spowoduje:	Trójmiasto	Powiaty o niskim bezrobociu	Powiaty o wysokim bezrobociu
ograniczenie zatrudnienia	17,2%	19,1%	20,0%
obniżenie wynagrodzeń	14,2%	14,4%	20,0%
negocjowanie umowy kredytowej	11,2%	9,5%	9,4%
negocjowanie innych form zadłużenia	8,3%	5,6%	8,8%
ograniczenie lub rezygnację z inwestycji	25,7%	25,9%	25,6%
ograniczenie lub rezygnację z eksportu	5,7%	3,7%	5,0%
ograniczenie lub rezygnację z importu	4,4%	4,9%	5,0%
utratę kluczowych klientów	23,2%	21,8%	28,1%
poważne zagrożenie dla istnienia firmy	14,7%	16,9%	18,8%
inne	39,0%	43,5%	38,1%

Uwaga: można było udzielić dowolnej liczby odpowiedzi.

Wnioski z analizy mikroprzedsiębiorstw

Badaniem objęto dużą (1005) grupę firm mikro. Dominują w niej (co nie jest zaskoczeniem) firmy usługowe i handlowe.

Mikrofirmy z badanej próby są bardzo małe (średnie zatrudnienie – 2,3), o obiektywnie niewielkim potencjale rozwojowym, szczególnie jeśli chodzi o możliwości tworzenia nowych miejsc pracy.

Optymizm właścicieli mikroprzedsiębiorstw, mierzony zamierzeniami rozwojowymi, jest naprawdę duży. Przewyższa nawet optymizm grupy z głównego badania POG III.

Działania mikroprzedsiębiorstw zmierzające do ekspansji na nowe rynki, wprowadzenia nowych produktów i poprawy jakości produkcji są bardzo częste, zwłaszcza gdy je porównać z działaniami badanych MSP. Plany w zakresie tych działań również mają bardzo optymistyczny wydźwięk.

Planowanie w mikrofirmach ma miejsce rzadko; ponad połowa badanych mikroprzedsiębiorstw nie ma żadnych planów działalności, a w łącznie dwóch trzecich mikrofirm plan ten albo nie istnieje, albo obejmuje jedynie kilka najbliższych miesięcy. Równie słabe wyniki obserwuje się w podgrupie mikrofirm, których deklarowanym celem jest rozwój, co może stawiać realizację tego celu pod znakiem zapytania. Planowania nie wymuszają instytucje zewnętrzne (np. banki); z uzyskanych rezultatów badań wynika, że mikroprzedsiębiorstwa niejednokrotnie korzystają z kredytów bankowych, choć nie stworzyły i nie posiadają biznesplanów.

Wykorzystywanie Internetu przez mikroprzedsiębiorstwa jest wyraźnie uzależnione od ich lokalizacji. Dominują tu mikrofirmy z powiatów trójmiejskich i o niskim bezrobociu. W tej pierwszej grupie częstotliwość posiadania strony domowej firmy jest dwukrotnie wyższa niż w grupie powiatów o wysokim bezrobociu. Nie ma jednak istotnych różnic w stopniu jej wykorzystywania przez mikrofirmy w poszczególnych powiatach.

Co zaskakujące, mimo pogorszenia koniunktury nie słabną wydatki inwestycyjne mikrofirm, choć zmianie ulega ich struktura. Rządziej wydatki te dotyczą zakupów lub modernizacji budynków i budowli, a poważnie wzrosła częstotliwość wydatków na maszyny i urządzenia techniczne oraz – w szczególności – na środki transportu. Odsetek mikroprzedsiębiorstw nie dokonujących takich wydatków spadł o połowę w stosunku do wyników otrzymanych w POG II.

Źródłami finansowania pomorskich mikrofirm pozostają zyski i kapitały właścicieli, co jest typowe dla przedsiębiorstw tej klasy wielkości. W porównaniu do POG II wzrosła częstość korzystania z leasingu. Wzrósł też odsetek mikrofirm, którym trudno jest dostać kredyt bankowy, choć najczęściej o trudnościach tych mówią mikrofirmy z powiatów trójmiejskich, a najrzadziej z tych, gdzie bezrobocie jest najwyższe. W ujęciu powiatowym widać też, że – w

badanej grupie – mikrofirmy z powiatów o wysokim bezrobociu ponad cztery razy częściej niż firmy z powiatów trójmiejskich korzystały z funduszy strukturalnych UE jako źródła finansowania. Oznacza to, że fundusze te mogą przyczyniać się do wyrównywania szans między obszarami biedniejszymi a bogatszymi. Pamiętać przy tym należy, że wobec bardzo znacznej dysproporcji w ogólnej liczbie mikrofirm w badanych grupach powiatów (ok. 12 tysięcy w powiatach o wysokim bezrobociu wobec niemal 96 tysięcy w powiatach trójmiejskich), generalnie wśród mikrofirm korzystających z funduszy UE grupa mikrofirm z powiatów trójmiejskich jest liczniejsza niż grupa z powiatów o wysokim bezrobociu. O ile bowiem te ostatnie korzystają z funduszy UE ok. cztery razy częściej, to jest ich ogółem niemal osiem razy mniej.

Porównanie odpowiedzi udzielanych przez przedsiębiorców odnośnie celów rozwojowych, zamierzeń inwestycyjnych, przewidywań co do wzrostu sprzedaży, zatrudnienia, osiągania zysków z odpowiedziami dotyczącymi postrzeganych barier i skutków pogorszenia koniunktury dla swoich firm prowadzi do ciekawych konkluzji. Te pierwsze wskazują bowiem na optymizm i ekspansywność działań; drugie zaś na nie najlepsze nastroje związane ze stanem koniunktury. Co jeszcze bardziej interesujące, sprzeczność taka jest zauważalna we wszystkich trzech grupach powiatów. Może to świadczyć o tym, że przedsiębiorcy powtarzają bardzo pesymistyczne prognozy spotykane w mediach, wyrażają wiele obaw co do koniunktury, ale z drugiej strony wydają się nie przekładać tych ocen i nastrojów na własne działania, które jednak cechuje optymizm. Oznacza to, iż na podejmowane decyzje silniejszy wpływ ma bliższe otoczenie firmy (m.in. postrzegane w nim szanse rozwojowe) niż otoczenie dalsze, a właściwie opinie o nim czerpane z mass mediów.

Trzeba także podkreślić, że przystępując do badania w trzech grupach powiatów: w Trójmieście, powiatach o relatywnie wysokim bezrobociu i w powiatach o relatywnie niskim bezrobociu, oczekiwano dość znacznych różnic w wynikach otrzymanych w poszczególnych grupach. Oczekiwania te potwierdziły się tylko częściowo.

Pod względem wielu cech firmy i opinie ich właścicieli nie różnią się znacząco pomiędzy badanymi grupami. Podobna jest m.in. struktura działalności, opinie na temat pogarszającej się koniunktury, cele firm.

To, czym różnią się firmy z powiatów o wysokiej stopie bezrobocia, to m.in.: profil przedsiębiorców (przeciętnie gorsze wykształcenie, mniej przydatne w samodzielnej działalności doświadczenie z poprzedniej pracy, częstsze kierowanie się tzw. negatywnymi motywami przy podejmowaniu własnej działalności); przykładanie mniejszej wagi do szkolenia pracowników; mniej rozwinięte formy prawne przedsiębiorstw; zdecydowana dominacja działań bezplanowych. To wszystko składa się na obraz firm o niskim potencjale rozwojowym, w tym o niskim potencjale w zakresie kreacji nowych miejsc pracy.



3. Rekomendacje

Wyniki badań w ramach POG III potwierdzają w pełni wagę rekomendacji zawartych w dwóch poprzednich raportach.

Jeżeli władze regionalne i lokalne podtrzymują swoje deklaracje o tym, iż celem ich polityki gospodarczej jest poprawa konkurencyjności pomorskiej gospodarki, to **należy wdrażać zalecenia deklaracji Komisji Europejskiej, przyjętej na konferencji ministrów odpowiedzialnych za MSP w Bolonii w 2000 roku. Deklaracja ta podkreśla potrzebę odchodzenia od ochrony (protekcji) małych podmiotów gospodarczych na rzecz wspierania ich wzrostu.**

Oznacza to **działania nie na rzecz ratowania poszczególnych podmiotów w trudnych dla nich sytuacjach, ale tworzenie warunków i klimatu sprzyjających rozwojowi sektora MSP jako całości.**

Badania POG, podobnie jak wiele innych badań prowadzonych w różnych krajach, wskazują na to, że sektor MSP jest dość odporny na gorszą koniunkturę (wbrew oczekiwaniom w badanej grupie przedsiębiorstw zatrudnienie wzrosło). Trzeba wszakże bardzo mocno podkreślić, że liczba firm „odpornych” jest mniejsza od liczby firm „nieodpornych”. Recesja, czy tylko osłabienie wzrostu, powoduje ostrą selekcję przedsiębiorstw. Jest to naturalny mechanizm i **władze polityczne muszą odpowiedzieć sobie na pytanie, czy i ewentualnie w jakim stopniu należy łagodzić jego działanie.**

Rynkowa selekcja, choć oznacza upadek słabszych podmiotów, uwalnia przestrzeń dla nowych firm szukających swojego miejsca w gospodarce, opartych na nowych (być może lepszych) pomysłach biznesowych. To te nowe firmy i mniejsza część starych są głównymi kreatorami nowych miejsc pracy.

Zatem polityka regionalna i lokalna powinna zmierzać w dwóch kierunkach:

1. Ułatwiania powstawania nowych podmiotów gospodarczych.
2. Selekcji najbardziej rozwojowych, dynamicznych przedsiębiorstw, których wzrost warto wspierać z punktu widzenia nowych miejsc pracy, innowacyjności, eksportu itd.

Narzędziem, które może pomóc w dokonywaniu wyboru przedsiębiorstw wartych wsparcia, jest „kwalifikator”, którego wstępną wersję proponowaliśmy w raporcie z badań POG II. Obecnie przedstawiamy wariant rozbudowany, elastyczny, który może być wykorzystywany przez różne podmioty i instytucje w zależności od ich potrzeb i celów.



4. Kwalifikator

Wsparcie dla sektora MSP jest obecnie trwałym elementem polityki gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych. Także i w Polsce wsparcie to jest często wymieniane jako priorytet działań decydentów na różnych szczeblach władzy, w tym również władz regionalnych i lokalnych. Wobec bardzo dużej liczby firm z sektora MSP i jego olbrzymiej różnorodności bezdyskusyjną wydaje się konieczność dokonywania selekcji adresatów ewentualnego wsparcia. Ponieważ nie sposób przypisać szczególnych tendencji (i możliwości) rozwojowych firmom z jakichś określonych branż, selekcja musiałaby odbywać się na płaszczyźnie ponadbranżowej. Temu właśnie posłużyć miał kwalifikator POG, którego koncepcja została skrótkowo przedstawiona w ramach drugiej edycji Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego. Kwalifikator ten pomyślany był jako narzędzie do selekcji przedsiębiorstw dla celów różnych działań, a jego fundamentalną zaletą była prostota konstrukcji i jednocześnie elastyczność pozwalająca na znaczną dywersyfikację jego zastosowań.

Kreśląc koncepcję kwalifikatora POG, wskazano kilka istotnych obszarów działalności przedsiębiorstwa, które decydują o rozwoju (wzroście) firmy. Były to:

- a) wzrost przychodów,
- b) wzrost (osiąganie) zysków,
- c) wzrost zatrudnienia,
- d) eksport (wzrost eksportu),
- e) wprowadzenie innowacji,
- f) dokonanie inwestycji.

Kryterium a) można potraktować trojako. Po pierwsze, wzrost przychodów można ująć dychotomicznie (przychody są lub nie są wyższe niż wartość referencyjna, np. wartość przychodów z poprzedniego roku). Mankamentem tego podejścia jest premiowanie także tych firm, których poprawa wyników jest bardzo mała, a więc ma charakter niejako „kosmetyczny”. Po drugie, można premiować wzrost przychodów przekraczający pewne wartości progowe. Ma to tę zaletę, że ujednolica populację poddawaną selekcji, łącząc w klasy firmy o podobnych wielkościach przychodów. Wadą tego podejścia jest ignorowanie skali osiągniętego wzrostu; przekroczenie tej samej wartości progowej przez dwie firmy, których punkt startu (wartość przychodów za poprzedni rok) jest różny, jest tak samo punktowane, mimo że osiągnięcie jednej z nich należałoby ocenić jako większe niż drugiej. Trzecie podejście oparte jest na relatywnym wzroście przychodów, co pozwala jednakowo ocenić firmy o zbliżonej dynamice wzrostu, ale w tej metodzie gubią się różnice między wielkością poszczególnych firm, mierzoną wielkością przychodu.

Kryterium b) można potraktować na dwa sposoby. Jedną możliwość to premiowanie faktu osiągnięcia zysku (dowolnej wielkości, bądź poczynając od pewnego progu). Drugą możliwość jest właściwie w pełni analogiczna do kryterium a) i daje trzy metody postępowania, obciążone omówionymi wadami i obdarzone zaletami podanymi powyżej.

Wzrost zatrudnienia jest bodaj najmniej kontrowersyjną składową kwalifikatora. Jednak i tutaj jego użytkownicy (i twórcy ostatecznej jego postaci) powinni rozstrzygnąć, jakiego rodzaju zatrudnienie będzie przedmiotem oceny: zatrudnienie na pełny etat czy również inne, bardziej elastyczne formy zatrudnienia. Ponadto przedmiotem decyzji – podobnie, jak powyżej – musi być kwestia wprowadzenia ewentualnego progu wzrostu zatrudnienia, który może być określony w kategoriach względnych lub bezwzględnych.

Eksportowa działalność firmy może być oceniana zarówno z perspektywy zaangażowania bądź nie w zagraniczne rynki zbytu, jak i skali tego zaangażowania. Pomiar skali zaangażowania w operacje eksportowe może mieć charakter względny lub bezwzględny, co skutkuje w sposób podobny jak w przypadku kryterium a).

W odniesieniu do dwóch ostatnich kryteriów: wprowadzenie innowacji i dokonanie inwestycji, można punktować zakres innowacji (innowacje produktowe, procesowe, organizacyjne) i skalę dokonanych inwestycji (zakup budynku lub budowli, rozbudowa parku maszynowego, zakup środków transportu). Można też po prostu na ocenie dychotomicznej, stając tym samym na stanowisku, że jakiegokolwiek innowacje i jakiegokolwiek inwestycje przyczyniły się lub przyczynią do osiągnięcia wzrostu (rozwoju) firmy.

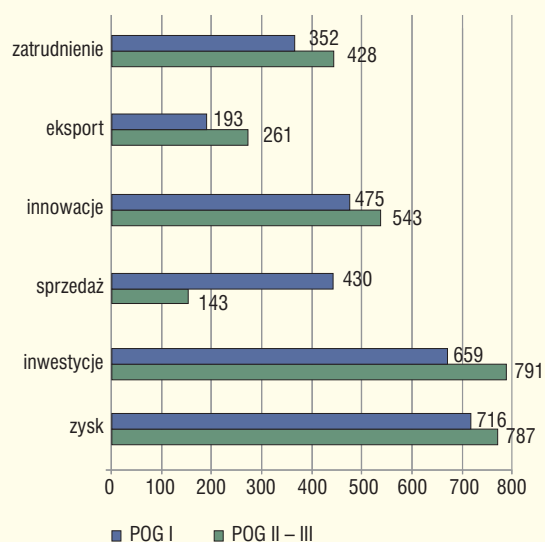
Jak widać z powyższego omówienia zaproponowanych kryteriów kwalifikatora POG, istnieje szereg możliwości w zakresie kształtowania charakteru kwalifikatora i otrzymywanych przy jego pomocy rezultatów. W przedstawionym poniżej przykładzie kwalifikator posłużył do stworzenia swego rodzaju rankingu firm i ich podziału na pewne klasy. Podział ten umożliwia np. prezentację demografii przebadanych firm w podziale na wyróżnione klasy. Procedurą oceny przy użyciu kwalifikatora POG objęte zostały wszystkie firmy biorące udział w dotychczasowych edycjach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego. Metodyka konstrukcji kwalifikatora została stworzona z uwzględnieniem kilku ograniczeń, które mogą zostać wyeliminowane w przypadku jego zastosowania dla potrzeb rzeczywistego programu wspierającego wybrane podmioty z sektora MSP. Wspomniane ograniczenia są następujące:

1. Kwestionariusze ankietowe POG nie są zaprojektowane specjalnie w celu uzyskania danych wymaganych do skonstruowania kwalifikatora. Dlatego też konieczne było dokonanie pewnych zmian w jego konstrukcji. Wzrost przychodów został zastąpiony utrzymaniem prognozy wzrostu sprzedaży (prognozowany przez przedsiębiorstwo w dwóch kolejnych badaniach POG wzrost sprzedaży został potraktowany jako wzrost przychodu w okresie między tymi badaniami). Osiąganie zysku zostało ocenione zero-jedynkowo, podobnie jak eksport. Dowolna innowacja (produktowa, procesowa, organizacyjna lub dowolna ich kombinacja) była punktowana, podobnie oceniono inwestycje. Zatrudnienie było analizowane wyłącznie w odniesieniu do zatrudnienia na pełny etat.

2. Zebrane dane są w istocie deklaracjami respondentów. Ich wiarygodność może być zatem kwestionowana. Zastosowanie kwalifikatora do selekcji np. kandydatów do danego programu wsparcia pozwoli oprzeć się na danych odpowiednio udokumentowanych (dostarczenie stosownych dokumentów jako warunek uczestnictwa w selekcji), co rozwiąże problem ich wiarygodności.
3. W dążeniu do prostoty zastosowanych rozwiązań wszystkie kryteria zostały potraktowane jako równie istotne. W praktyce aplikacyjna funkcja tego kwalifikatora wymusi stosowanie odpowiednich wag dla poszczególnych kategorii, tak by wyniki odzwierciedlały cele danej selekcji. Ważne jest, by pamiętać, że odpowiednie manipulowanie wagami może zwiększać jego adekwatność do założonych celów selekcji, odbywać się to jednak będzie za cenę skomplikowania jego konstrukcji, mniejszej przejrzystości i większej trudności w jego „skalibrowaniu”. Powyżej pewnego poziomu owej złożoności konieczne wydaje się przeprowadzenie testów przed rozpoczęciem procedury selekcji przy użyciu kwalifikatora.
4. Oparcie się na trzech edycjach POG umożliwiło wygenerowanie wyników kwalifikatora dla okresów między POG I a POG II oraz POG II a POG III, a także syntetycznej oceny będącej sumaryczną oceną z tych dwóch okresów. W określonych przypadkach wartościowe może okazać się premiowanie kontynuacji pewnych pozytywnych tendencji, np. stale utrzymujący się wzrost zatrudnienia, stale dokonywane innowacje etc. W poniższym, bazowym kwalifikatorze POG nie wykorzystano tego rozwiązania.
5. Braki odpowiedzi lub sytuacje, w których niemożliwe było ustalenie wartości danego kryterium, były traktowane jakby przedsiębiorstwo nie spełniało owego kryterium. Takie podejście skutkuje z pewnością nadreprezentacją firm o niskiej punktacji. W praktyce firmy zainteresowane udziałem w danym programie będą udzielać pożądaných informacji, co wyeliminuje problem wspomnianej nadreprezentacji.

Ponieważ niniejszy kwalifikator wykorzystuje wyniki trzech edycji POG, wygenerowane zostały trzy rodzaje wyników: dla pierwszego okresu, czyli między POG I a POG II (KW I), dla okresu drugiego (KW II), obejmującego czas między POG II a POG III, oraz holistycznie ujmujące wspomniane okresy (KW H). Wyniki w sensie punktacji przyznawanej przedsiębiorstwom w poszczególnych kategoriach prezentuje rysunek 76.

Rysunek 76. Liczebności firm spełniających przyjęte kryteria w poszczególnych kategoriach KW I (POG I-II) i KW II (POG II-III)



We wszystkich kategoriach, z wyjątkiem sprzedaży, widać przewagę w ocenach uzyskanych w ramach KW II. Nie powinno to budzić zdziwienia, wszak wyniki kwalifikatora są odbiciem gospodarczej historii przedsiębiorstwa, a nie projekcji na przyszłość. Wyjątkiem jest tu sprzedaż, która była kryterium uznawanym za spełnione w przypadku utrzymania prognozy wzrostu sprzedaży. Wobec piętrzących się w 2009 roku trudności gospodarczych trudno byłoby oczekiwać masowego optymizmu, wyrażającego się prognozowaniem wzrostu sprzedaży w roku 2010.

Zestawienie wyników KW I i KW II pozwala na spojrzenie na badane firmy z perspektywy kontynuacji tych działań (np. zwiększania zatrudnienia) i tendencji (np. uzyskiwania lub powiększania zysku), które są pozytywnie oceniane w ramach danej procedury selekcji. Dane zamieszczone w tabeli 102 pokazują, że kontynuacja taka z reguły nie jest bardzo częsta. Kontynuacja działalności eksportowej dotyczyła zaledwie 81 firm, podobnie niska liczba firm (89) kontynuowała zwiększanie zatrudnienia w badanym okresie. Osiąganie zysku w obu badanych wycinkach czasowych zadeklarowało ponad 650 firm; jest to z pewnością konsekwencją przyjętej konwencji, w myśl której punktowano osiągnięcie zysku, a nie jego wzrost. W przeciwnym razie można byłoby oczekiwać znacznie niższej liczby przedsiębiorstw punktowanych w tej kategorii.

Tabela 102. Kontynuacja pozytywnych tendencji w poszczególnych kategoriach kwalifikatorów KW I (w wierszach) i KW II (w kolumnach)*

	Kwalifikator II			
	Zatrudnienie	0	1	Suma:
Kwalifikator I	0	1441	339	1780
	1	263	89	352
	Suma:	1704	428	2132
	Eksport	0	1	Suma:
	0	1759	180	1939
	1	112	81	193
	Suma:	1871	261	2132
	Innowacje	0	1	Suma:
	0	1275	382	1657
	1	314	161	475
	Suma:	1589	543	2132
	Sprzedaż	0	1	Suma:
	0	1680	309	1989
	1	22	121	143
	Suma:	1702	430	2132
	Inwestycje	0	1	Suma:
	0	991	350	1341
	1	482	309	791
	Suma:	1473	659	2132
	Zysk	0	1	Suma:
	0	1295	50	1345
	1	121	666	787
	Suma:	1416	716	2132

* Zero oznacza niespełnienie danego kryterium przez firmę; jedynka – jego spełnienie.

Kontynuacja pozytywnych działań, których przykłady podano powyżej, może być w szczególny sposób premiowana. Jeśli decydenci w ramach określonej procedury selekcji chcą położyć większy nacisk na wyodrębnienie grupy przedsiębiorstw, wśród których działania takie są stałym elementem długofalowej strategii, a nie jednorazowym wydarzeniem, taki system punktacji będzie bardzo przydatny. Jednak w przedstawianym przykładzie punktacja jest wyrównana i nie ma w niej miejsca na wspomniane premiowanie określonych działań lub wyników działań. W takiej sytuacji sześć kryteriów pozwala na określenie w ramach KW I siedmiu klas przedsiębiorstw, których licznosci w ramach przebadanej grupy firm pokazuje tabela 103. Pojedyncza klasa obejmuje wszystkie te przedsiębiorstwa, które otrzymały tę samą liczbę punktów za spełnienie danej liczby kryteriów spośród tych ujętych w kwalifikatorze, niezależnie od tego, które konkretne kryteria spełniły, a których nie. Przykładowo klasa 3 oznacza, że są w niej ujęte wszystkie przedsiębiorstwa spełniające trzy spośród sześciu kryteriów kwalifikatora.

Tabela 103. Licznosci i udziały poszczególnych klas przedsiębiorstw według klasyfikacji KW I

KW I	Licznosc	Odsetek
0	972	45,59%
1	488	22,89%
2	154	7,22%
3	208	9,76%
4	168	7,88%
5	119	5,58%
6	23	1,08%
Suma:	2132	100%

Ta liczba klas umożliwia ocenę potencjału rozwojowego firm na zasadzie oceny szkolnej. Przedsiębiorstwa, które uzyskały zero punktów, można uznać za nierozwójowe („nieklasyfikowane”). Jeden punkt to ocena niedostateczna (niewystarczający potencjał rozwojowy); dla przykładu, sam fakt osiągania zysku nie pozwala uznać przedsiębiorstwa za zdolne do rozwoju, gdy osiąganemu zyskowi nie towarzyszą inne czynniki decydujące o wzroście. Dwa punkty (odpowiednik oceny miennej) mogą sygnalizować, że dane przedsiębiorstwo ma pewien potencjał rozwojowy, jednak by go wykorzystać, konieczne jest podjęcie działań w innych obszarach, np. wdrożenie innowacji czy podjęcie działalności eksportowej. Przedsiębiorstwa mające cztery i więcej punktów to firmy oceniane jako co najmniej dobre. Mogą one w szczególności zasługiwać na wsparcie ukierunkowane na wypełnienie pozostałych luk i podniesienie potencjału rozwojowego.

Tabela 104. Licznosci i udziały poszczególnych klas przedsiębiorstw według klasyfikacji KW II

KW II	Licznosc	Odsetek
0	1157	54,27%
1	98	4,60%
2	245	11,49%
3	289	13,56%
4	229	10,74%
5	102	4,78%
6	12	0,56%
Suma:	2132	100%

Udziały poszczególnych klas w obu klasyfikacjach (KW I i KW II) są dość podobne. Najliczniejszą klasę stanowią przedsiębiorstwa sklasyfikowane jako nierozwójowe. Ich udział, dochodzący do 50%, pokazuje dobitnie, że programy wsparcia MSP dedykowane dla szerokiej rzeszy odbiorców nie są dobrym instrumentem wsparcia i nie przyczyniają się do poprawy efektywności wydatkowania środków publicznych na ten cel. Wynika to z faktu, iż występuje duże prawdopodobieństwo, że wsparcie trafi do przedsiębiorstwa, w którym problemy obejmują wiele aspektów jego działalności i pozyskanie środków np. na rozpoczęcie działalności eksportowej w

w warunkach niskiej innowacyjności i niedoborów kapitałowych (brak inwestycji) nie przyniesie pożądanych rezultatów. Nie jest wreszcie niczym nowym stwierdzenie, że znaczny odsetek MSP to przedsiębiorstwa o ograniczonym potencjale rozwojowym³³. Przedsiębiorstwa mieszczące się w zagregowanej klasie „co najmniej dobre” stanowią około 14% w obu częściowych klasyfikacjach (KW I i KW II). Jak już wcześniej wspomniano, ich dobra sytuacja stanowi ważki argument za tym, by je wspierać. Oczywiście w zależności od celu selekcji i przedmiotu programu wsparcia zakwalifikować do niego należałoby tylko te przedsiębiorstwa, które mogłyby odnieść korzyści z tego właśnie wsparcia.

Klasyfikacja KW H jest bardziej kompleksowa niż klasyfikacje częściowe, omówione powyżej. Bazując na ocenach uzyskanych w klasyfikacjach częściowych (KW I oraz KW II), dzieli ona badane przedsiębiorstwa na trzynaście klas. Poszczególne klasy mogą być grupowane zgodnie z zamysłami i celami osób bądź instytucji prowadzących działania selekcyjne. Klasyfikacja KW H pozwala też na wyodrębnienie grupy przedsiębiorstw „wybitnych”, które utrzymują wysokie oceny w kolejnych klasyfikacjach częściowych. Przedsiębiorstwa takie – rzecz jasna – są nieliczne, co pokazuje tabela 105.

Tabela 105. Liczności i udziały poszczególnych klas przedsiębiorstw według klasyfikacji KW H

KW H	Liczność	Odsetek
0	832	39,02%
1	72	3,38%
2	192	9,01%
3	243	11,40%
4	245	11,49%
5	214	10,04%
6	107	5,02%
7	70	3,28%
8	65	3,05%
9	49	2,30%
10	27	1,27%
11	12	0,56%
12	4	0,19%
Suma:	2132	10000%

Nałożenie na siebie wyników klasyfikacji częściowych prowadzi do utworzenia macierzy kwalifikacyjnej, którą przedstawia tabela 106. Przy pomocy tej macierzy można śledzić zmiany zachodzące między klasyfikacjami częściowymi, a także pokazać pewne podstawowe aspekty charakterystyki badanej próby przedsiębiorstw. Kluczowym elementem macierzy kwalifikacyjnej jest oś stabilizacji, która w sensie macierzowym jest jej przekątną (komórki oznaczone kolorem ciemniejszym). Oś stabilizacji składa się z tylu grup przedsiębiorstw, ile jest kategorii w kwalifikatorach tworzących

macierz kwalifikacyjną³⁴. Cechą wspólną przedsiębiorstw ulokowanych na osi stabilizacji jest to, że ich ocena pozostaje stała w obu klasyfikacjach; można zatem ocenić ich sytuację jako stabilną (niezmienny potencjał rozwojowy).

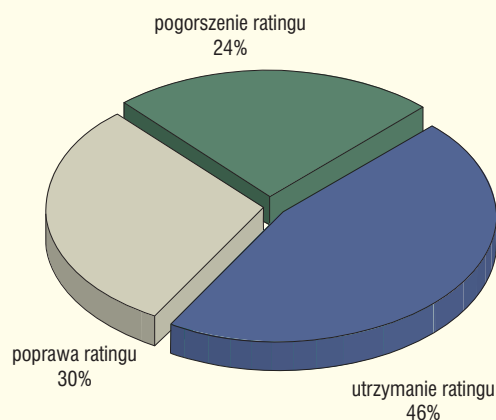
Tabela 106. Macierz kwalifikacyjna

Kwalifikator I	Kwalifikator II							Suma
	0	1	2	3	4	5	6	
0	832	24	59	35	15	7		972
1	48	46	106	131	119	38		488
2	87	9	21	23	12	2		154
3	93	10	31	38	25	9	2	208
4	68	5	15	32	27	19	2	168
5	29	4	11	27	25	19	4	119
6			2	3	6	8	4	23
Suma:	1157	98	245	289	229	102	12	2132

Powyżej osi stabilizacji zlokalizowane są firmy, których ocena uległa poprawie na przestrzeni badanego okresu – im bardziej ku prawej stronie położona jest firma, tym większa jest poprawa oceny. Poniżej osi stabilizacji znajdują się przedsiębiorstwa, których sytuacja uległa pogorszeniu wedle kryteriów kwalifikatora; im niżej położona firma, tym większe jest pogorszenie oceny.

Jak widać na rysunku 77, w badanym okresie przedsiębiorstwa częściej poprawiały swoje notowania (30% respondentów) niż je pogarszały (24%). Niemal połowa przedsiębiorstw nie zmieniła swojego ratingu; pamiętać jednak należy, że wynik ten jest w znacznej mierze ukształtowany nadreprezentacją klasy zero. W przypadku praktycznego zastosowania kwalifikatora należy oczekiwać, że wynik ten obniży się, podwyższając siłą rzeczy rezultaty w pozostałych dwóch kategoriach (pogorszenie ratingu i poprawa ratingu).

Rysunek 77. Zmiany oceny przedsiębiorstw na podstawie wyników KW I i KW II



³³ Należy pamiętać, że przyjęta tutaj metodyka konstruowania kwalifikatora sytuuje w tej klasie wszystkie firmy, dla których nie można było ustalić punktacji, co dodatkowo zawyża liczbę tej klasy.

³⁴ Ponieważ oś stabilizacji jest zdefiniowana jako przekątna macierzy kwalifikacyjnej, macierz ta jest kwadratowa. Oznacza to, że liczebność kategorii w obu kwalifikatorach powinna być taka sama.

Jak pokazuje macierz kwalifikacyjna, gwałtowne zmiany oceny przedsiębiorstw są relatywnie rzadkie³⁵. Żadne przedsiębiorstwo ocenione na 6 w KW I nie spadło do klasy 0 lub 1 w KW II i odwrotnie: żadne przedsiębiorstwo ocenione na 6 w KW II nie znajdowało się w dolnych klasach (0, 1, 2) w KW I. Pokazują to czerwone pola w macierzy kwalifikacyjnej. Przedsiębiorstwa, które otrzymały wysoką ocenę w KW I, najczęściej ją utrzymują na podobnie wysokim poziomie. Dla przykładu, niemal połowa firm ocenionych na najwyższą ocenę w KW I utrzymała ocenę 5 lub 6 w KW II. Dwie trzecie firm ocenionych na najwyższą ocenę w KW II zdobyło 5 lub 6 punktów w KW I. Powyższe sugeruje jednoznacznie, że w badanej próbie można wyodrębnić przedsiębiorstwa szczególnie wybitne. Być może warto byłoby uczynić je przedmiotem bardziej szczegółowych i dogłębnych badań w celu identyfikacji czynników ich sukcesu.

Zaprezentowana rodzina kwalifikatorów i przedstawiona skrócona analiza możliwości, jakie one oferują, mają jedynie charakter poglądowy. Podstawową kwestią, która wymaga wyjaśnienia przed rozpoczęciem procesu konstruowania kwalifikatora, jest określenie celu, któremu miałby on służyć. Zdefiniowany cel będzie bowiem determinował całą strukturę tego instrumentu oceny firm z sektora MSP i warunkował prawidłowe zastosowanie wag w celu uzyskania lepszej kalibracji kwalifikatora. Możliwości, jakie oferują dane pozyskane w ramach kolejnych edycji Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego, są potencjalnie znacznie większe niż te ukazane w powyższej analizie.

Co więcej, należy pamiętać, że tworzenie kwalifikatora na potrzeby dowolnego programu wsparcia MSP pozwoli skorzystać z twardych danych (danych stosownie udokumentowanych przez po-

tencjalnych beneficjentów tego programu) i uniknąć posługiwania się wartościami stworzonymi na bazie deklaracji, jak ma to miejsce w przypadku badań POG. Zastosowanie kwalifikatora w rzeczywistym programie, do którego zainteresowani aplikują, pozwoli wyeliminować problem nadreprezentacji klasy zerowej (firm ocenionych na zero w danej kategorii na skutek niemożności uzyskania odpowiedzi lub wymaganych danych).

Zastosowanie zróżnicowanych wag, a także hierarchizacja użytych kryteriów mogą wydatnie podnieść walory aplikacyjne proponowanego kwalifikatora. Zróżnicowane wagi pozwoliłyby na stworzenie macierzy kwalifikacyjnej, w której poszczególne klasy firm nie byłyby tworzone w oparciu o określoną ocenę, jaką uzyskały, a raczej w oparciu o pewien przedział. Rozpiętość przedziałów mogłaby być zindywidualizowana i dostosowana do założonych celów klasyfikacji. Hierarchizacja kryteriów mogłaby posłużyć określeniu kryteriów bazowych i pomocniczych, co dałoby dodatkową łatwość dostosowania kwalifikatora do przyjętego celu selekcji.

Reasumując należy stwierdzić, że koncepcja kwalifikatora może stać się elastycznym i uniwersalnym narzędziem służącym władzom regionalnym i lokalnym do przeprowadzania selekcji firm z sektora MSP zgodnie z przyjętym przez nie kryterium celu. Bogaty wachlarz potencjalnych zastosowań koresponduje z kluczowymi założeniami koncepcji kwalifikatora, którego konstrukcja może być na bieżąco modyfikowana i adaptowana do nowych potrzeb w miarę ich pojawiania się. Istotną zaletą kwalifikatora wydają się też jego własności interpretacyjne, dzięki którym możliwe jest również stworzenie syntetycznej oceny przedsiębiorstw tworzących badaną próbę.

35 Z powodów wcześniej omówionych stwierdzenie to w dużej mierze nie dotyczy przesunąć z i do klasy z oceną zerową.

Spis tabel

Tabela 1.	Rozkład wyników badań w poszczególnych POG wraz z przyczynami niezrealizowania wywiadów	8
Tabela 2.	Udział poszczególnych klas wielkości przebadanych przedsiębiorstw	8
Tabela 3.	Rok powstania przebadanych przedsiębiorstw	9
Tabela 4.	Wiek i podstawowa działalność badanych przedsiębiorstw	9
Tabela 5.	Działania podjęte w ciągu ostatniego roku i planowane na najbliższy rok	11
Tabela 6.	Postrzeganie swojego przedsiębiorstwa na tle konkurentów	12
Tabela 7.	Źródła unowocześniania produktów i wykorzystywanych technologii	12
Tabela 8.	Nowatorstwo wprowadzanej innowacji zgodnie z deklaracjami respondentów	13
Tabela 9.	Posiadanie planu działalności firmy i horyzont czasowy, jaki on obejmuje	14
Tabela 10.	Determinanty podejmowania bieżących decyzji w przedsiębiorstwach	14
Tabela 11.	Częstotliwość aktualizacji strony domowej WWW	14
Tabela 12.	Struktura sprzedaży firmy w 2009 roku	15
Tabela 13.	Zakup materiałów i surowców na poszczególnych rynkach w 2009 roku	15
Tabela 14.	Działalność eksportowa badanych MSP	16
Tabela 15.	Przyczyny, dla których firmy nie eksportują	16
Tabela 16.	Zewnętrzne bariery rozwoju	17
Tabela 17.	Wewnętrzne bariery rozwoju	17
Tabela 18.	Cel w 2006 i 2009 roku, utrzymanie oraz zmiany	18
Tabela 19.	Utrzymanie i zmiana celów w latach 2006 i 2008	19
Tabela 20.	Utrzymanie i zmiana celów w latach 2008 i 2009	20
Tabela 21.	Przewidywane zmiany sprzedaży w 2006 i 2009 roku	20
Tabela 22.	Przewidywane zmiany zatrudnienia w 2006 i 2009 roku	20
Tabela 23.	Plany dotyczące zatrudnienia w 2006 roku a rzeczywiste zmiany zatrudnienia do 2009 roku	20
Tabela 24.	Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw w POG III	21
Tabela 25.	Plany wzięcia kredytu bankowego	21
Tabela 26.	Trudności z uzyskaniem kredytu przez przedsiębiorstwa badane w POG III	22
Tabela 27.	Wartości przychodu badanych firm	23
Tabela 28.	Struktura badanej próby wg klas wielkości przedsiębiorstw w latach 2006 i 2009	24
Tabela 29.	Przepływy przedsiębiorstw pomiędzy klasami wielkości w latach 2006-2009	25
Tabela 30.	Liczba i udział firm, w których zmieniło się zatrudnienie (wg klas wielkości) w latach 2006-2009	26
Tabela 31.	Liczba zatrudnionych i jej zmiany w latach 2006-2009 (struktura wg klas wielkości z danego roku)	26
Tabela 32.	Przyrost miejsc pracy brutto i netto w poszczególnych klasach wielkości firm	27
Tabela 33.	Przepływy przedsiębiorstw oraz zatrudnienia pomiędzy klasami wielkości w latach 2006-2009	27
Tabela 34.	Przedziały wartości dla poszczególnych zmian zatrudnienia	28
Tabela 35.	Zmiany netto zatrudnienia w przebadanych firmach w zależności od podstawowej działalności	30
Tabela 36.	Forma prawna a zmiany zatrudnienia	30
Tabela 37.	Rozwój jako cel w 2006, 2008 oraz 2009 roku a zmiany zatrudnienia	31
Tabela 38.	Rozwój jako cel w 2006, 2008 i cele w 2009 roku a zmiany zatrudnienia	31
Tabela 39.	Rozwój jako cel w 2006, 2009 i cele w 2008 roku a zmiany zatrudnienia	31

Tabela 40.	Plany dotyczące zatrudnienia w latach 2006-2008 a zmiany zatrudnienia w latach 2006-2009 (udziały w całej badanej populacji)	32
Tabela 41.	Plany dotyczące zatrudnienia w latach 2006-2008 a zmiany zatrudnienia w latach 2006-2009	32
Tabela 42.	Postrzeganie obecnej sytuacji gospodarczej przez badane firmy	35
Tabela 43.	Skutki obecnej sytuacji gospodarczej dla przedsiębiorstwa	35
Tabela 44.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a działalność firmy	36
Tabela 45.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a planowanie	38
Tabela 46.	Podstawowa działalność (zgodnie z rzeczywistą przewagą jednego rodzaju działalności)	40
Tabela 47.	Wiek przebadanych firm	40
Tabela 48.	Formy prawne firm nowych	40
Tabela 49.	Działania planowane i zrealizowane przez badane firmy	41
Tabela 50.	Unowocześnienie produktów i stosowanych technologii w badanych przedsiębiorstwach	41
Tabela 51.	Skala nowatorstwa wprowadzanych innowacji	42
Tabela 52.	Wydatki inwestycyjne badanych przedsiębiorstw	42
Tabela 53.	Posiadanie własnej strony WWW i częstotliwość jej aktualizacji	42
Tabela 54.	Plany działalności firmy i ich horyzont czasowy	43
Tabela 55.	Determinanty podejmowania bieżących decyzji	43
Tabela 56.	Przybliżona struktura sprzedaży firmy w 2009 roku	43
Tabela 57.	Działalność eksportowa badanych MSP	44
Tabela 58.	Przyczyny, dla których firmy nie eksportują	44
Tabela 59.	Główny cel badanych przedsiębiorstw	45
Tabela 60.	Rozkład wskazań dotyczących rozumienia rozwoju przez przedsiębiorstwa	45
Tabela 61.	Przewidywania dotyczące sprzedaży w najbliższym roku	45
Tabela 62.	Przewidywania dotyczące zatrudnienia w najbliższym roku	45
Tabela 63.	Zestawienie źródeł finansowania badanych przedsiębiorstw	46
Tabela 64.	Plany uzyskania kredytu bankowego	46
Tabela 65.	Trudności w uzyskaniu kredytu bankowego	46
Tabela 66.	Zysk i strata w badanych firmach	46
Tabela 67.	Postrzeganie obecnej sytuacji gospodarczej przez badane firmy	47
Tabela 68.	Skutki obecnej sytuacji gospodarczej dla firmy	47
Tabela 69.	Rozkład wywiadów w poszczególnych powiatach	48
Tabela 70.	Rozkład wieku przebadanych firm	49
Tabela 71.	Zatrudnienie w badanych firmach	49
Tabela 72.	Działania podjęte przez badane mikroprzedsiębiorstwa w ostatnim roku i planowane na najbliższy rok	50
Tabela 73.	Podnoszenie kwalifikacji pracowników w badanych mikrofirmach	50
Tabela 74.	Wydatki badanych mikrofirm na zakup lub modernizację w ostatnich 2 latach	50
Tabela 75.	Planowanie działalności w badanych mikrofirmach	51
Tabela 76.	Horyzont czasowy planowania w badanych mikrofirmach	51
Tabela 77.	Posiadanie biznesplanu – rozkład w całej badanej próbie	51
Tabela 78.	Zewnętrzne bariery rozwoju	52
Tabela 79.	Wewnętrzne bariery rozwoju	52
Tabela 80.	Postrzeganie rozwoju przez mikro, małych i średnich przedsiębiorców	53

Tabela 81.	Przewidywane zmiany sprzedaży w badaniu firm mikro oraz MSP	54
Tabela 82.	Źródła finansowania badanych mikrofirm	54
Tabela 83.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a rok założenia firmy	56
Tabela 84.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a cel firmy na najbliższe 2 lata	57
Tabela 85.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące sprzedaży w najbliższym roku	57
Tabela 86.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące zatrudnienia w najbliższym roku	57
Tabela 87.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery braku środków finansowych	57
Tabela 88.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery popytu	58
Tabela 89.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery wysokich kosztów produkcji	58
Tabela 90.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery nadmiernego zadłużenia	58
Tabela 91.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a postrzeganie bariery niekorzystnej polityki podatkowej	58
Tabela 92.	Podstawowy rodzaj działalności deklarowany przez respondentów	60
Tabela 93.	Rok założenia firmy w poszczególnych grupach powiatów	60
Tabela 94.	Częstotliwość aktualizacji strony WWW w rozbiu na grupy powiatów	62
Tabela 95.	Źródła finansowania działalności w rozbiu na grupy powiatów	62
Tabela 96.	Trudności w uzyskaniu kredytu w podziale na grupy powiatów	62
Tabela 97.	Zagregowane odpowiedzi dotyczące wyników finansowych w podziale na grupy powiatów	63
Tabela 98.	Postrzeganie bariery rosnącej konkurencji krajowej w powiatach	66
Tabela 99.	Płeć właścicieli badanych firm	66
Tabela 100.	Samoocena własnej przedsiębiorczości	68
Tabela 101.	Skutki obecnej sytuacji gospodarczej w zależności od powiatu	68
Tabela 102.	Kontynuacja pozytywnych tendencji w poszczególnych kategoriach kwalifikatorów KW I (w wierszach) i KW II (w kolumnach)*	73
Tabela 103.	Liczności i udziały poszczególnych klas przedsiębiorstw według klasyfikacji KW I	73
Tabela 104.	Liczności i udziały poszczególnych klas przedsiębiorstw według klasyfikacji KW II	73
Tabela 105.	Liczności i udziały poszczególnych klas przedsiębiorstw według klasyfikacji KW H	74
Tabela 106.	Macierz kwalifikacyjna	74

Spis rysunków

Rysunek 1.	Udział firm w poszczególnych badaniach	8
Rysunek 2.	Podstawowa działalność badanych firm	9
Rysunek 3.	Rozkład wieku przebadanych przedsiębiorstw według rodzajów podstawowej działalności	10
Rysunek 4.	Udział przedsiębiorstw z różnej klasy wielkości a ich wiek	10
Rysunek 5.	Formy prawne przebadanych przedsiębiorstw	10
Rysunek 6.	Ekspansja rynkowa i innowacje przedsiębiorstw – działania planowane i podjęte w kolejnych edycjach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego	11
Rysunek 7.	Źródła unowocześniania produktów i wykorzystywanych technologii w kolejnych edycjach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego	13
Rysunek 8.	Zainteresowanie wdrażaniem innowacji.	13
Rysunek 9.	Posiadanie własnej strony domowej WWW w badaniach POG	14
Rysunek 10.	Wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw w kolejnych edycjach POG	15
Rysunek 11.	Zmiany eksportu w latach 2008-2009	16
Rysunek 12.	Cele przebadanych przedsiębiorstw	18
Rysunek 13.	Rozkład najczęściej wybieranych celów w 2006 i 2009 roku	18
Rysunek 14.	Cel przedsiębiorstwa a jego wiek	19
Rysunek 15.	Co przedsiębiorcy, których celem jest rozwój, rozumieją pod tym pojęciem	19
Rysunek 16.	Powody, dla których otrzymanie kredytu bankowego jest trudne; wyniki dla POG II i POG III	21
Rysunek 17.	Wynik finansowy netto w latach 2007-2008, prognoza na 2009	22
Rysunek 18.	Korzystanie z usług doradczych (innych niż bieżąca obsługa księgowa, prawna itp.)	23
Rysunek 19.	Zamiar korzystania z usług doradczych w 2010 roku	23
Rysunek 20.	Korzystanie ze szkoleń	23
Rysunek 21.	Zamiar firmy korzystania z usług szkoleniowych w 2010 roku	24
Rysunek 22.	Zmiany zatrudnienia w badanych firmach w latach 2006-2009	28
Rysunek 23.	Zmiany zatrudnienia a wiek badanych firm	28
Rysunek 24.	Udział firm z poszczególnych grup wiekowych w zmianach zatrudnienia, według ich nasilenia	29
Rysunek 25.	Udział firm o różnej dynamice zatrudnienia w zależności od rodzaju produkcji	29
Rysunek 26.	Cele w 2006 roku a zmiany zatrudnienia	30
Rysunek 27.	Działalność innowacyjna a zmiany wielkości zatrudnienia w latach 2006-2009	32
Rysunek 28.	Wydatki ponoszone na modernizację i zakupy w przedsiębiorstwach w latach 2008-2009 a zmiany zatrudnienia w latach 2006-2009	33
Rysunek 29.	Ocena wpływu sytuacji gospodarczej na przedsiębiorstwo w zależności od dynamiki zatrudnienia	33
Rysunek 30.	Deklarowany cel główny przedsiębiorstwa na najbliższy rok w firmach o różnej dynamice zatrudnienia, badania 2009	34
Rysunek 31.	Udział firm o różnej dynamice zatrudnienia wśród firm planujących zmiany zatrudnienia w najbliższym roku	34
Rysunek 32.	Udział firm o różnej dynamice zatrudnienia wśród firm planujących zmiany sprzedaży w najbliższym roku	35
Rysunek 33.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a działalność eksportowa przedsiębiorstw	36
Rysunek 34.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a zmiany eksportu	36
Rysunek 35.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a cel przedsiębiorstwa	37
Rysunek 36.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące sprzedaży w najbliższym roku	37
Rysunek 37.	Postrzeganie sytuacji gospodarczej a przewidywania dotyczące zatrudnienia w najbliższym roku	37

Rysunek 38. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a zainteresowanie wdrażaniem innowacji	38
Rysunek 39. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a wydatki na zakup lub modernizację budynków	38
Rysunek 40. Postrzeganie sytuacji gospodarczej a wydatki inwestycyjne	38
Rysunek 41. Zainteresowanie wdrażaniem innowacji	42
Rysunek 42. Zewnętrzne bariery rozwoju	44
Rysunek 43. Wewnętrzne bariery rozwoju	44
Rysunek 44. Podstawowa działalność badanych przedsiębiorstw	48
Rysunek 45. Formy prawne przebadanych mikroprzedsiębiorstw	49
Rysunek 46. Wydatki na zakup i modernizację w POG II i POG III	51
Rysunek 47. Rozkład celów w przebadanych firmach	53
Rysunek 48. Rozumienie wzrostu przez przedsiębiorców, którzy wskazali wzrost jako główny cel	53
Rysunek 49. Przewidywania dotyczące sprzedaży	53
Rysunek 50. Przewidywania dotyczące zatrudnienia	54
Rysunek 51. Trudności w uzyskaniu kredytu	55
Rysunek 52. Wysokość stopy referencyjnej w Polsce w latach 2005-2010	55
Rysunek 53. Zysk osiągnięty w 2008 roku i prognozy na lata 2009 i 2010	55
Rysunek 54. Ogólny wpływ obecnej sytuacji gospodarczej na funkcjonowanie firmy	56
Rysunek 55. Obecna sytuacja gospodarcza spowodowała/spowoduje...	56
Rysunek 56. Liczba zarejestrowanych podmiotów na 1000 mieszkańców w poszczególnych powiatach	59
Rysunek 57. Stopa bezrobocia w 2008 roku w powiatach objętych badaniami	59
Rysunek 58. Formy prawne badanych mikroprzedsiębiorstw w zależności od grupy powiatów	59
Rysunek 59. Rozkład działalności gospodarczej w poszczególnych powiatach	60
Rysunek 60. Rozkład firm według wielkości zatrudnienia w poszczególnych grupach powiatów	60
Rysunek 61. Odsetek przedsiębiorstw podnoszących kwalifikacje swoich pracowników w podziale na grupy powiatów	61
Rysunek 62. Odsetek mikrofirm mających plan działania w podziale na grupy powiatów	61
Rysunek 63. Odsetek firm posiadających własną stronę WWW w powiatach trójmiejskich, o niskim i o wysokim bezrobociu	61
Rysunek 64. Deklarowana częstotliwość aktualizacji posiadanej strony WWW	61
Rysunek 65. Wyniki finansowe mikroprzedsiębiorstw w grupach powiatów za rok 2008 oraz ich prognozy na lata 2009 i 2010.	63
Rysunek 66. Wielkość zysku i straty w przedsiębiorstwach według powiatów (lata 2009 i 2010 to prognoza)	64
Rysunek 67. Cele właścicieli w poszczególnych grupach powiatów	64
Rysunek 68. Plany dotyczące zmian wielkości sprzedaży w poszczególnych grupach powiatów	64
Rysunek 69. Plany dotyczące zmian wielkości zatrudnienia w poszczególnych grupach powiatów	65
Rysunek 70. Wiek badanych przedsiębiorców w poszczególnych grupach powiatów	66
Rysunek 71. Wykształcenie przedsiębiorców w poszczególnych grupach powiatów	66
Rysunek 72. Doświadczenie właścicieli firm prowadzących badane firmy	67
Rysunek 73. Motywacje założycielskie przebadanych przedsiębiorców	67
Rysunek 74. Pozytywne i negatywne motywy założycielskie w grupach powiatów	68
Rysunek 75. Co obecna sytuacja gospodarcza niesie dla firmy (w zależności od powiatu)	68
Rysunek 76. Liczebności firm spełniających przyjęte kryteria w poszczególnych kategoriach KW I (POG I-II) i KW II (POG II-III)	72
Rysunek 77. Zmiany oceny przedsiębiorstw na podstawie wyników KW I i KW II	74